

ГЛОБУЛ
Our. Ref. № <i>212-330</i>
date: <i>04.10.2011</i>

ДО

**КОМИСИЯ ЗА РЕГУЛИРАНЕ НА
СЪОБЩЕНИЯТА,**
ул. „Гурко“ 6, София 1000

Комисия за регулиране на съобщенията	
Вх. №	<i>12-01-4548</i>
Дата:	<i>04.10.2011</i>

Относно: Становище относно проект за "Определяне, анализ и оценка на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи" на Комисията за регулиране на съобщенията, приет с решение No. 858 от 01.09.2011 г.

**УВАЖАЕМИ ГОСПОЖИ И ГОСПОДА, ЧЛЕНОВЕ НА КОМИСИЯТА ЗА
РЕГУЛИРАНЕ НА СЪОБЩЕНИЯТА,**

Във връзка с проекта за "Определяне, анализ и оценка на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи" на Комисията за регулиране на съобщенията (проекто-анализа, анализа, проекта), приет с решение No. 858 от 01.09.2011 г., изразяваме следното становище:

I. Предварителни бележки

Считаме, че проекто-анализа страда от редица недостатъци, които следва да бъдат отстранени преди по-нататъшното развитие на процедурата. Голяма част от тези пороци са свързани с противоречиви и несъобразени с действителното положение изводи, които или въобще не са мотивирани или са недостатъчно обосновани.

Без да се спираме на чисто редакционни корекции в настоящото изложение ще разгледаме детайлно най-съществените проблеми в съдържанието на анализа, които ако не бъдат отстранени, са от естество да направят окончателното решение на КРС незаконосъобразно и преди всичко съществено биха навредили на интересите на потребителите, държавата и съобщителния сектор като цяло.

Тези проблеми могат да бъдат обобщени в няколко основни направления:

- противоречие на проекто-анализа с приложимата нормативна уредба, включително и разпоредбата на чл. 170, ал. 4 от Закона за електронните съобщения (ЗЕС), изразяващо се преди всичко в неправилен подбор на „сравними конкурентни пазари на други държави - членки на Европейския съюз“ и пълна липса на съпоставимост на българския пазар с пазарите в Белгия, Великобритания, Италия, Словения, Франция и Холандия;
- неправилно определяне обхвата на пазара на терминиране на обаждания в мрежата на мобилните предприятия и предлаганите на тях услуги и неотчитане редица съществени фактори, които ще окажат влияние върху пазари на мобилни услуги в бъдеще.

II. Избор на сравними държави за извършване на сравнителен анализ на цените на терминиране

1. Държави, според избора на КРС

Съгласно действащата нормативна уредба 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, с което да осигури подходяща регулация в условията на променяща се пазарна среда. Чрез проекто-анализа за Определяне, анализ и оценка на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи КРС определя следните държави и техните пазари като съпоставими на българския пазар за определяне и налагане на ценови ограничения: Словения, Франция, Белгия, Великобритания, Италия и Холандия. При избора на тези пазари Комисията твърди, че следва подхода за регулиране на цените, заложен в Препоръка на комисията от 7 май 2009 година относно подхода за регулиране на цените за терминиране на фиксирана и мобилна връзка в ЕС (2009/396/ЕО) (Препоръката), като съпоставя българския пазар с пазарите на тези страни членки, в които се прилага pure BULRIC модела. Характерно за тях е, че цените за терминиране в индивидуални мобилни мрежи се определят въз основа на чистите дългосрочни допълнителни разходи. КРС обосновава избора на този тип пазари с факта, че съгласно препоръката към 31.12.2012 г. в рамките на ЕС националните регулаторни органи следва да определят цени за терминиране въз основа на разходите, направени от ефективен оператор и следва да гарантират, че се прилага симетрично равнище на цените съобразно ефективните разходи.

Правейки това КРС не взема под внимание следните факти:

- Препоръката няма задължителен характер, защото за разлика от регламентите и директивите издавани от органите на Европейския съюз няма нормативен характер и не се ползва с директен ефект и непосредствена приложимост;
- Чл. 170, ал. 4 и чл. 220, ал. 3 от ЗЕС изрично предвиждат, че при налагането на ценови ограничения, чрез сравнителен анализ (benchmarking) като за изходни данни КРС е длъжна да ползва: „цените за същите услуги на сравними конкурентни пазари на други държави - членки на Европейския съюз”
- ЗЕС, за разлика от Препоръката, е нормативен акт и като такъв дерогира разпоредбите на последната и при противоречие между двата акта КРС е длъжна да приложи ЗЕС, а не препоръката;
- В точка 21 от преамбюла на Препоръката предвиденият гратисен период до 31 **декември** 2012 г. е уговорен в полза на операторите, за да могат същите „да адаптират съответно своите бизнес планове”

Независимо от горното, обаче, позовавайки се на обстоятелството, че Белгия, Великобритания, Италия, Словения, Франция и Холандия са въвели BULRIC метода КРС напълно игнорира съществените разлики между пазарите в тези държави и България и решава да използва за сравнение приложимите в тях цените за терминиране в индивидуални мобилни мрежи. Този подход на КРС е в

очевидно противоречие с разпоредбите на ЗЕС, които имат предимство пред тези на Препоръката. Предвиждайки намалението на цените на Българските оператори да стане съгласно въведения в тези държави членки BULRIC метод още от 01 януари 2011 г., КРС не дава време на българските оператори да адаптират плановете си, защото бюджетите и инвестиционните им програми за 2012 г. вече са изработени, което представлява самостоятелно нарушение на Препоръката.

В подкрепа на становището, че пазарите в България и тези в избраните от КРС страни членки са несравними ще изследваме основните различия между тези пазари и българския, за да илюстрираме, че дори сравнено с тези пазари, в България намалението е драстично по-голямо, а кривата на намалението, изчислена в проценти, е по-стръмна дори от тази на най-развитите телекомуникационни пазари.

Словения:¹

€цент/ минута	24/09/2009	01/01/2010	01/06/2010	01/01/2011	01/06/2011		01/06/2012	01/01/2013
Мобител	5.23	4.95	4.66	4.38	4.09		3.52	3.24
Си.мобил	5.23	4.95	4.66	4.38	4.09		3.52	3.24
Тюсмобил	7.85	7.42	6.99	6.13	5.32		3.88	3.24
T-2	7.85	7.42	6.99	6.57	6.14		4.23	3.24
Средна цена	6.54	6.19	5.83	5.37	4.91		3.79	3.24
Среден %-намаляние	-	5%	6%	8%	8%		13%	14%

Анализът на Словенския пазар показва, че към 01.01.2012г. минималната цена за терминиране, наложена на мобилен оператор под формата на ценово ограничение е 3.81 евроцента, което е над наложеното за България ценово ограничение, а максималната допустима цена за терминиране е 5.33 евроцента, което е с повече от 2 евроцента над предложената за България максимална цена за терминиране към същата дата. Същевременно, процентното намаляние в България от 50 % (петдесет процента), което се извършва още на първия етап и се предвижда да влезе в сила след минимален период от 3 месеца, като на втората стъпка (след още 6 месеца) е предвидено ново – с още 15%. За сравнение в Словения аналогичното намаляние от 50%, е достигнато за период от около 4 (четири) години при условия на прозрачност, предвидимост и консултативност в работата на регулаторния орган.

¹ Данните са по информация на Cullen-International за юни 2011 г.

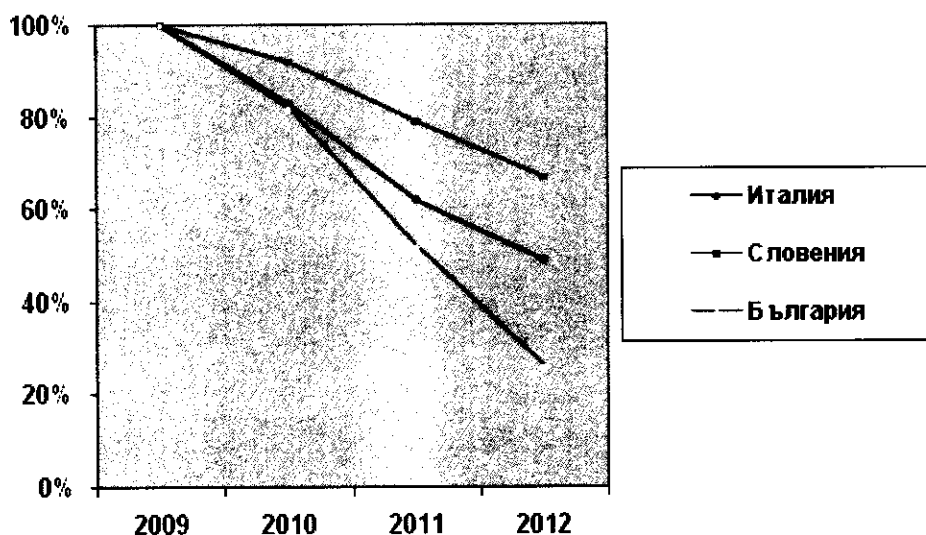
Италия²

Мобилен оператор	Максимални абсолютни цени (в €цента/min)						
	01/09/2005	01/07/2006	01/07/2007 (01/01/2008 за H3G)	01/07/2008 (01/11/2008 за H3G)	01/07/2009	01/07/2010	01/07/2011
TIM и Vodafone	12.10	11.20	9.97	8.85	7.70	6.60	5.30
Wind	14.35	12.90	11.09	9.51	8.70	7.20	5.30
H3G	-	-	16.26	13.00	11.00	9.00	6.30
Средна цена	13.25	12.05	12.44	10.45	9.13	7.60	5.63
Среден %-намаляние	-	9%	-3%	16%	13%	17%	26%

Анализът на Италианския пазар показва, че към 01.01.2012г. максималната цена за терминиране на гласово повикване е 5,10 евроцента. Тази цена надвишава с приблизително 160% предложеното за България ценово ограничение към същата дата (3,3 евроцента). Освен това този ценови праг се постига с постепенен спад на цените, като процентно намаление от 50 % ще бъде постигнато за период от три години. За сравнение в България намаление с 50% ще е извърши еднократно още от 01.01.2012 г..

Чрез приложените по-долу графики е направено сравнение между Италия, Словения и България, като признакът, по който е извършено сравнението, е намалението на цените за терминиране, изразено в проценти спрямо предходния период (фиг. 1) за периодите 2009г., 2010г., 2011г. и 2012г. Основание за използването на тези две държави в илюстрираното сравнение е, че единствено те сред избраните 6 в анализа биха могли по отделни показатели да бъдат съпоставени с България. Сходните икономически показатели, послужили като основание за сравнението, са отрицателният растеж на инвестициите на телекомуникационните оператори (-30.2% в България и -47.3% в Словения, като тези данни ги поставят сред водещите по този показател), преходът от планова към пазарна икономика в следствие на социалистическата форма на управление (Словения – 1988 г., България – 1989 г.), тенденцията към отрицателен растеж на приходите на телекомуникационните оператори (-6.2% в България и -2.4% в Италия) и др. (използвани са данни от Digital Agenda Scoreboard 2011)

² Данните са по информация на Cullen-International за юни 2011 г.



Фиг. 1 Намалението на цените за терминиране

Графиката онагледява това, че, макар и в трите държави да е налице тенденция към намаляване на цените за терминиране, в периода 2011 – 2012 г. единствено в България спадът ще бъде толкова рязък, като последното се явява необосновано, тъй като България не притежава икономическия напредък и развитие на другите две държави, за да бъде осъществена такава драстична промяна. Още повече че, макар по-силни икономически, Италия и Словения намаляват цените си плавно, както е видно от графиката.

През 2011 г. е постигнато приблизително изравняване на цените между Италия, Словения и България като последното намаление през 2012 до 3,3 евроцента води до изключително необоснован спад за България през разглеждания период в сравнение с останалите 2 страни и до съществено пониски цени. Това е така не само поради вече изложените причини, а и вследствие на фактори като продължаващото действие на световната икономическа криза, икономическите условия в България и бъдещата несигурност в инвестиционен план на България.

По-долу е представена информация в табличен вид за цените за терминиране в останалите четири държави, използващи риге BULRIC модел, и послужили за сравнение с България в проекто-анализа на Комисията за регулиране на съобщенията.

Франция:³

Оператор	Средна цена	Среден % намаление	Orange SFR	Bouygues Telecom	Orange Caraibe	Dauphin Telecom	UTS Caribe
Цена за терминиране в мобилна мрежа евроцента/мин за 01/01/2011 - 31/12/2011	4.15	-	2.5	3.7	4	8	8

Оператор	SRR	Orange Reunion	Digicel	Outremer Telecom		
				French Guiana	Antilles	Reunion, Mayotte
Цена за терминиране в мобилна мрежа евроцента/мин за 01/01/2011 - 31/12/2011	4	4.5	4	5.5	5.5	5.5

Средното намаление на цените от 2012г. за Франция ще бъде 31%. Наред с това искаме да насочим вниманието Ви към факта, че дори в икономически силна страна като Франция не съществува намерение за осъществяване на спад от 50 %, макар да е регистрирано значително увеличение на brutния вътрешен продукт на Франция, който през 2010 година се равнява на 1.932.802⁴ милиона евро. За сравнение бихме искали да посочим, че БВП на глава от населението, по данни на Евростат, в България е 6 (шест) пъти по-нисък в сравнение с Франция.

³ Данните са по информация на Cullen-International за юни 2011 г.

⁴ По данни на Eurostat

Белгия⁵

евроцент/ мин	2009	08/2010	01/01/2011		01/01/2013
Proximus	7,20	4,52	3,83		1,08
Mobistar	9,02	4,94	4,17		1,08
BASE	11,43	5,68	4,76		1,08
Средна цена	9.22	5.05	4.25		1.08
Среден %-намаляние	-	45%	16%		60%

През 2012 г. в Белгия промяната в цените за терминиране ще бъде 37% спрямо предходния период – 2011 г., като отново процентът е по-малък от този в България, а Белгия регистрира растеж в икономически план, въпреки пречките, които създава за това кризата в еврозоната.

Великобритания⁶

Пенса/ мин	2010/ 11	2011/ 12		2013/ 14	2014/ 15
Vodafone/ O2	5.02	3.38		1.23	0.78
Orange / T-Mobile	5.02	3.38		1.23	0.78
H3G	5.38	3.38		1.23	0.78
Среден %-намаляние	-	37%		36%	37%

Великобритания е една от първите държави, започнала да излиза от световната икономическа криза, като прогрес и развитие са регистрирани дори в банковия сектор. Предвиденото намаляние на цените за терминиране за периода 2012 г. е 40%, като това е още един пример за по-нисък спад от предвидения за България, макар да влияят различни икономически фактори. В допълнение телекомуникационният пазар във Великобритания е значително по-развит и няма адекватна база за сравнение с този на България.

Холандия:⁷

⁵ Данните са по информация на Cullen-International за август 2011 г.

⁶ Данните са по информация на Cullen-International за август 2011 г.

⁷ Данните са по информация на Cullen-International за август 2011 г. и съгласно окончателно решение от 31 август 2011 г. на върховния съд на Холандия (College van Beroep voor het bedrijfsleven), което може да бъде открито на: http://zoeken.rechtspraak.nl/detailpage.aspx?ljn=BR6195&u_ljn=BR6195

Евроцента/ мин	07/07/2010	01/09/2010	01/01/2011	
T-Mobile	5.6	4.2	2.7	
KPN, Vodafone	5.6	4.2	2.7	
Средна цена	5.6	4.2	2.7	
Среден %- намаление	-	25%	36%	

Въпреки че растежът на холандския пазар е забавен до 0.1 %, той все пак остава положителен.

2. Неправилен избор от страна на КРС на държавите, чиито пазари са определени като съпоставими с тези в България

При избора на държави, спрямо които следва да се извършва benchmarking, Комисията не следва да прилага формалистичен подход, а подход, отчитащ действително кои държави, съответно пазари, са икономически съпоставими. Не е удачно сравняването с пазари, които имат дългогодишно развитие в телеком сектора и са въвели и прилагат много по-рано от България регулаторната рамка в областта на телекомуникациите. Подобно сравнение с пазарите в несравнимо по-развити държави противоречи на чл. 170, ал. 4 и чл. 220, ал. 2, т. 2 от ЗЕС и ще бъде основание за отмяна на решението като незаконосъобразно. Тъй като Комисията има ограничен ресурс и не е в състояние да осигури въвеждане на BULRIC модел към 31.12.2012 г, регулаторът се позовава на Препоръката и въвежда ценови праг, изчислен въз основа на средната цена за терминиране на избраните 6 държави, които вече са въвели този модел, без да взема под внимание факта, че на 31.08.2011 г. холандския съд е отменил решението на холандския регулатор и е постановил разходоориентирани цени въз основа на plus BULRIC, а не на pure BULRIC метод, както изисква препоръката. Не бива обаче невъзможността за изпълнение на Препоръката по причини, дължащи се в работата и екипа на Комисията, да води до налагане на необосновани ценови ограничения на „Космо България Мобайл“ ЕАД и останалите мобилни оператори и то считано от 01.01.2012 г., при условие че именно съгласно цитираната Препоръка разходоориентирани цени следва да бъдат въведени едва година по-късно, а именно до 31.12.2012 г. В допълнение, дори и след тази дата е допустимо отлагане, когато вече може да се прави сравнение (benchmarking) спрямо държавите, въвели BULRIC модела, но в този случай към тези държави ще се причисляват не само шестте към настоящия момент, но вероятно и много други, които вече биха могли да бъдат определени като такива със съпоставими пазари и да допринесат за оформянето на по-коректно ниво на средно претеглена средноаритметична цена за терминиране. Едва тогава подобен анализ би бил обективен и навременен. и при условие, че бъдат подбрани подходящи държави за сравнение.

Категорично смятаме, че българският пазар се различава значително от пазарите на страните, спрямо които КРС сравнява България при осъществяването на benchmarking, по редица ключови за пазарите на телекомуникационни услуги параметри като растеж на приходите на мобилните оператори, средният приход от потребител, процента на проникване на мобилните услуги, инвестиции в

мрежата и др.. Тези параметри са възприети като ключови от Европейската комисия, която в Digital Agenda Scoreboard 2011 ги определя като „Electronic communications market indicators” (Индикатори на пазара на телекомуникационни услуги).

На първо място⁸ телеком пазарите на Холандия, Белгия Словения и Франция отчитат растеж на приходите от съответно 12%, 3%, 2.8% и 0.04%, докато България бележи спад от 6.2%. (само от мобини услуги - 3.7 %). От гледна точка на средния приход от потребител на мобилна услуга (ARPU), в България той е само 104 евро (без ДДС), който е значително по - нисък, от приходите в останалите държави, определени от КРС като сравними с българския пазар. В Белгия този приход се равнява на 370 евро, в Италия – 240, във Великобритания – 258, в Словения – 272, във Франция – 414 и в Холандия – 381. Поради тази причина сравняването на българския пазар с пазари, осигуряващи средно 3 пъти по – високи приходи на участниците в тях, няма логика да бъде определено като удачно. Това само идва да докаже пълна липса на каквото и да е сходство между пазарите в тези държави от една страна и тези в България от друга и неспазването от страна на КРС на изискванията на чл. 170, ал. 4 и чл. 220, ал. 2 т. 2 от ЗЕС при изработването на анализа.

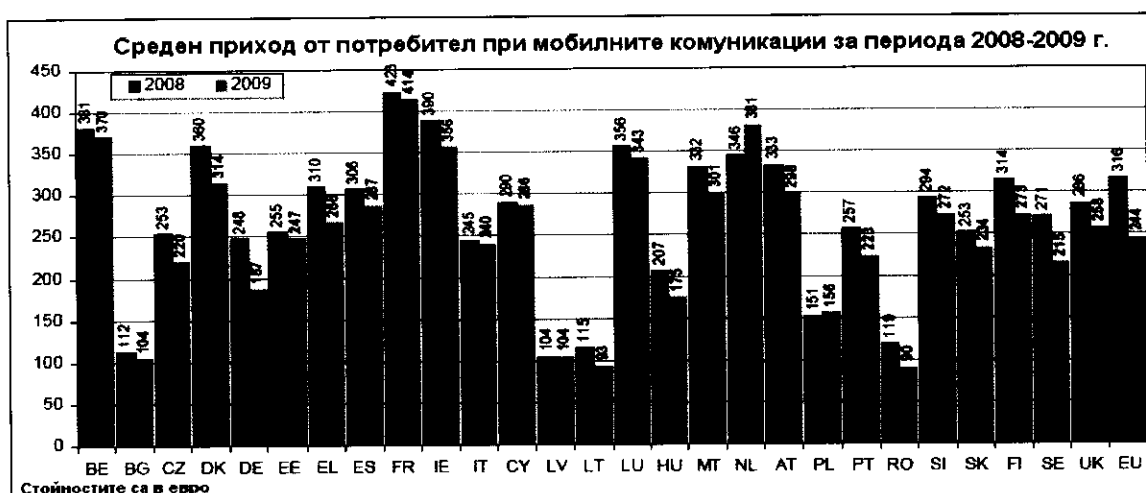


Фиг. 2 Среден приход от потребител (в евро)⁹

Нещо повече, по този показател България заема едно от най-ниските места сред държавите в Еврозоната, като може да се сравнява единствено с Румъния, Литва и Латвия.

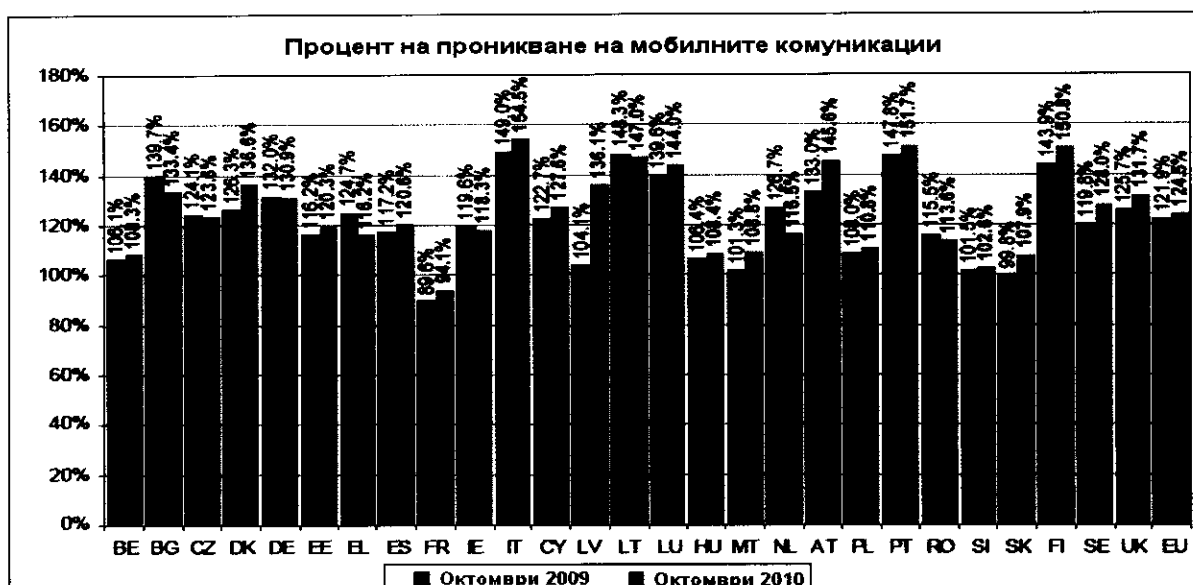
⁸ Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011.

⁹ Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011.



Фиг. 3 Среден приход от потребител при мобилните комуникации за периода 2008-2009г.¹⁰

По отношение на процента на проникване¹¹ на мобилните услуги сред населението: през 2010 г. в България мобилната телефонна плътност бележи спад до 133.4 % в сравнение с 2009, когато е била 138,9%. В Белгия процента на проникване се е увеличил до 108.3 %, в Обединеното кралство – до 131.7%, в Словения – до 102.6%, във Франция – до 94.1 % и в Холандия – спада до 116,0%. Като изключим Холандия, тъй като причината за спада в проникването на мобилни услуги там се дължи на изтичане на срока на множество договори за неактивни предплатени SIM карти, отново България и Румъния са сред малкото държави в ЕС, където този коефициент спада, като България е водеща с най-висок процент намаляване на средния приход от потребител. В останалите няколко държави спадът е толкова незначителен, че би могло да се счита, че запазват досегашното си ниво.



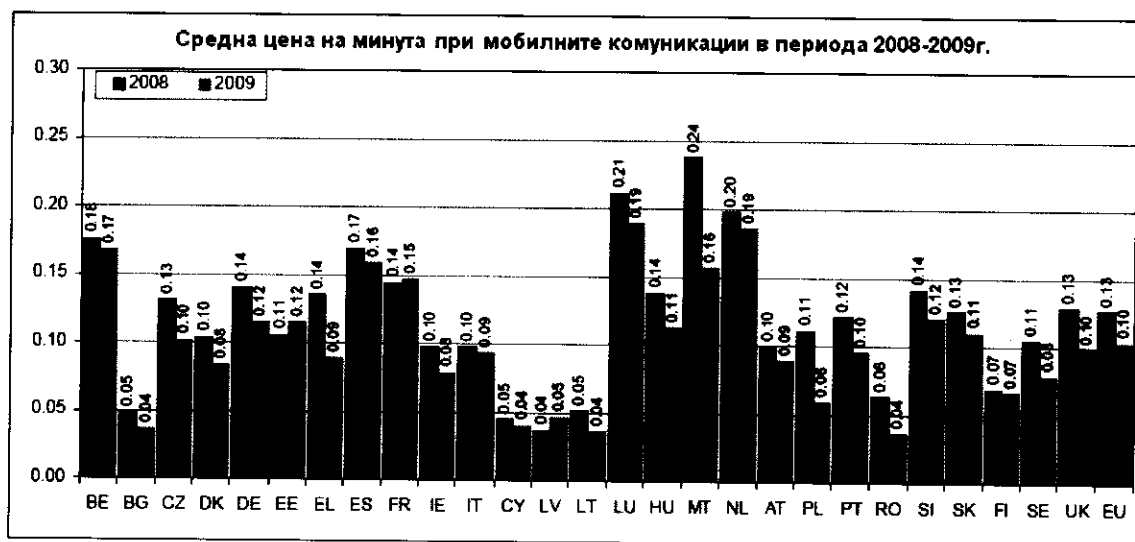
Фиг. 4 Проникване на мобилните комуникации за периода октомври 2009 – октомври 2010г.¹²

¹⁰ Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011.

¹¹ Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011.

¹² Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011.

Друг основен индикатор за развитието на даден пазар е средната цена за минута ARPM (Average Price per Minute). Изчислява се като се разделят приходите от мобилни комуникация на целия изходящ трафик, включват се и приходите от достъп. Ниските стойности на този показател красноречиво говорят за по-слабо развит стандарт на живот и съответно по-малко приходи от мобилна телефонна услуга. В допълнение, това е индикатор за недостатъчна възможност за събиране на средства за инвестиции и развитие на мобилните мрежи, поради липса на свеж финансов ресурс. В България ARPM е повече от двойно по-ниска от средноевропейската, която на този етап е 10 евроцента.

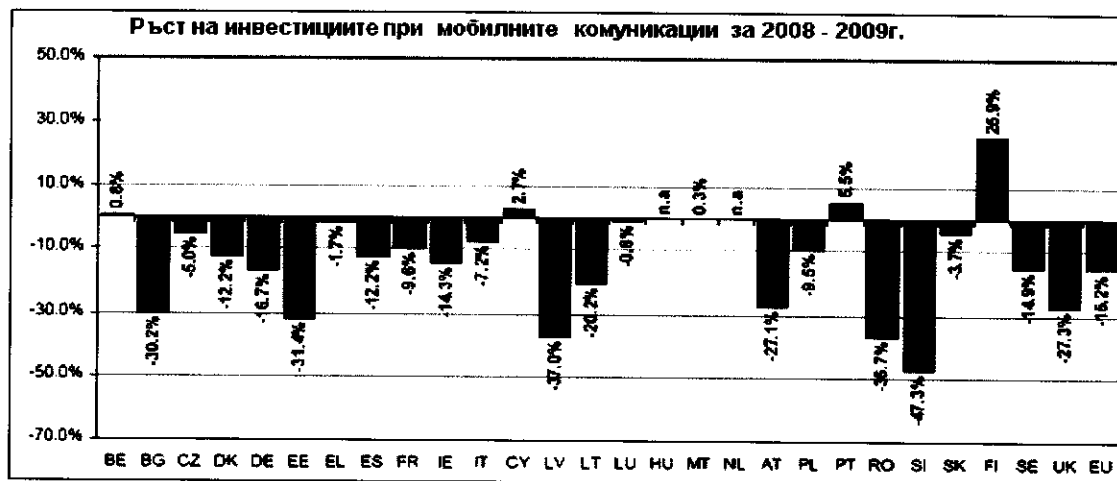


Фиг. 5 Средна цена на минута при мобилните комуникации в периода 2008-2009г. ¹³

Ниската ARPM в България е резултат не само от слабата покупателна способност на населението, но и от сериозната конкуренция на пазара на мобилни услуги на дребно. Това предимство за българските потребители ще бъде застрашено при драстично свиване на цените на едро, защото операторите на практика ще бъдат лишени от най-съществената част от своите приходи и ще бъдат принудени да търсят компенсация. Няма как подобно развитие да е в интерес на потребителите и в съответствие с целите на ЗЕС и регулаторната рамка. По-подробно този въпрос е разгледан в т. IV, 3 от настоящото становище.

Видно от долната графика, България също е сред държавите с най-нисък ръст (при това отрицателен) на инвестициите в телеком пазара - двойно по-нисък от средноевропейския.

¹³ Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011.



Фиг. 6 Ръст на инвестициите при мобилните комуникации за 2008 -2009г.¹⁴

Освен всичко изложено дотук е видно, че общото икономическо състояние на България е значително по – лошо от това на шестте европейски държави, чиито пазари КРС определя като съпоставими с българския. Това се затвърждава и със значителните разлики в брутния вътрешен продукт (БВП) на България на глава от населението и посочените държави. За сравнение номиналният БВП¹⁵ на глава от населението за България за 2010 г. е 4,800 евро докато този на Белгия достига 32,400 евро, на Великобритания 27,400 евро, на Франция – 29,800 евро, на Холандия – 35,400 евро(повече от 7 пъти от този на България), на Италия – 25,600 евро и на Словения – 17,300 евро.

Поради тази причина смятаме, че КРС не е извършила необходимия анализ на ключовите индикатори за оценката на пазарите на мобилни услуги, включително и на тези на терминиране на трафик в индивидуални мобилни мрежи, нито е избрала съпоставими пазари, за да определи адекватно намаление на цените на едро за терминиране в мобилни мрежи, като освен това не е съобщила влиянието на намаляването на максималните цени за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи върху националната икономика като цяло.

3. Разлики в подхода по налагане на ограничения на цените на мобилните и на фиксираните услуги.

На следващо място не можем да не отбележим двойния стандарт, който КРС прилага при определянето на цените за терминиране на мобилни и фиксирани разговори. При подхода за налагане на разходоориентирани цени, КРС търси кои са сравнимите пазари, по които може да се наложат ограничения на цените в България. Изразява се становище, че съпоставимите пазари са пазарите на държави-членки, на които се прилагат BULRIC модели за определяне на цени за терминиране в индивидуални обществени телефонни мрежи въз основа на чистите дългосрочни допълнителни (инкрементални) разходи – pure BULRIC. КРС също така изказва позиция, че най-доброто решение при терминирането на фиксирани и на мобилни разговори е да се вземат средните цени от страните,

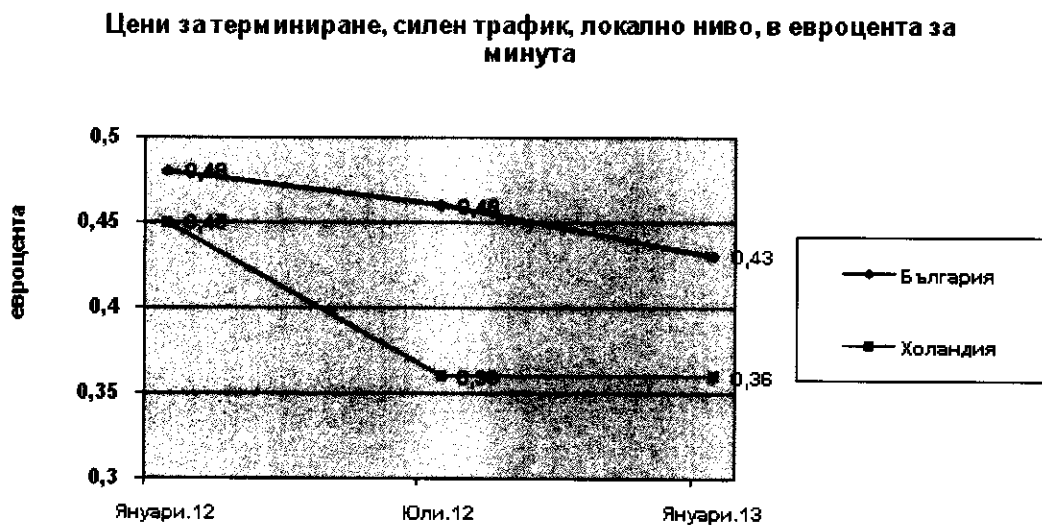
¹⁴ Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011

¹⁵ По данни на Eurostat

наложили BULRIC модел и докато поддържат тази теза докрай за определянето на цените за терминиране на мобилните разговори, при становището им за фиксираните услуги се наблюдава нещо много по-различно, а именно:

Както се отбелязва по данни на Cullen-International SA, само една държава-членка е определила фиксирани цени за терминиране по pure BULRIC модел - Холандия. Тук КРС най-неочаквано, посочва, че директното сравнение с цените, наложени в Холандия, е неподходящо, поради различията в икономическите и пазарните условия, т.е. поради несъпоставимост. Точно това обстоятелство, обаче, не е взето под внимание при сравнението със страните, приложили BULRIC модел за терминирането на мобилните услуги, с което се нарушават изискванията на ЗЕС. Тук се появяват и неравнопоставения подход и големите различия, които ще опишем по-долу, между въвеждането на таван на цените за фиксираните и на мобилните услуги.

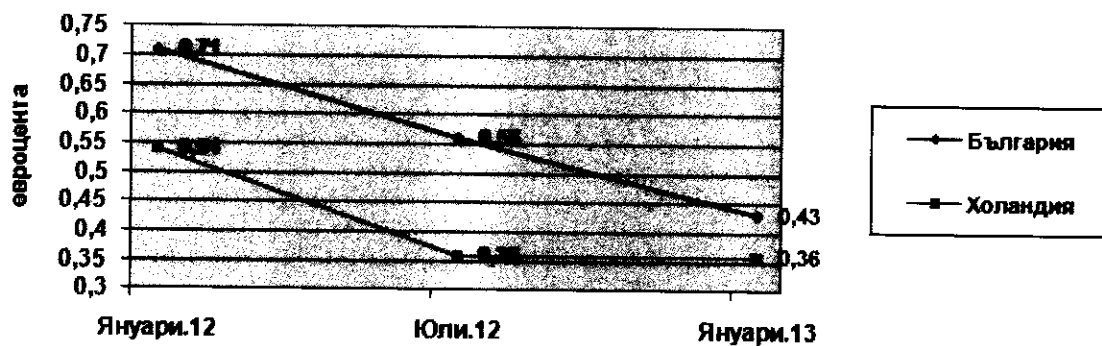
Решението на КРС, свързано с прилагането на модела на Холандия относно терминирането на фиксирани разговори, се състои в това да се вземат данните за изменение на цените преди и след въвеждането на BULRIC модела на холандския пазар за телекомуникационни услуги. При сравняването на цените, които ще бъдат въведени в Холандия и тези, предложени за България, относно фиксираните услуги се забелязва нещо много интересно. При ограниченията, налагани в Холандия, се забелязва рязък спад на цените на регионално и на локално ниво. При таваните на цените в България се прави по-постепенно намаляване. Това може да се види в следващите две графики относно фиксираните услуги:



Фиг. 7 Цени за терминиране, силен трафик, локално ниво (евроцент за минута)¹⁶

¹⁶ Приложение към Решение № 859/01.09.2011 г. на КРС.

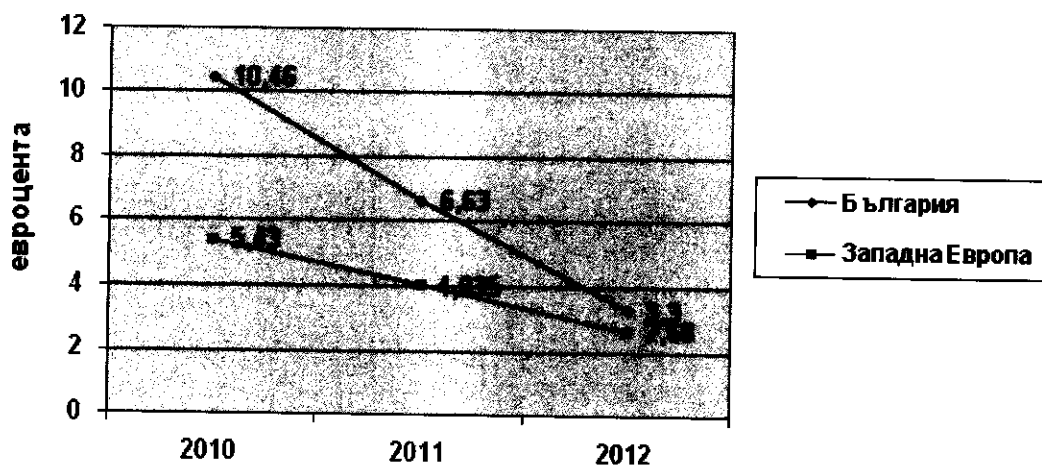
Цени за терминиране, силен трафик, национално ниво, в евроцента за минута



Фиг. 8 Цени за терминиране, силен трафик, национално ниво (евроцент за минута)¹⁷

От показаното до тук се разбира, че подходът при определянето на тавана на цените за терминиране на фиксираните услуги се явява своеобразно сравнение с модела наложен в Холандия. Прави впечатление, че цените в България остават на по-високо ниво от тези в Холандия и също така освен плавното им сваляне, те не достигат до нивото, на което се намират холандските средни цени за фиксирани услуги. Когато веднага след тази информация добавим графики за терминирането на мобилните услуги, разбираме, че КРС прилагат твърде различни методи за определяне на цените за фиксирани от тези за мобилни разговори. Нека разгледаме графика за мобилно терминиране:

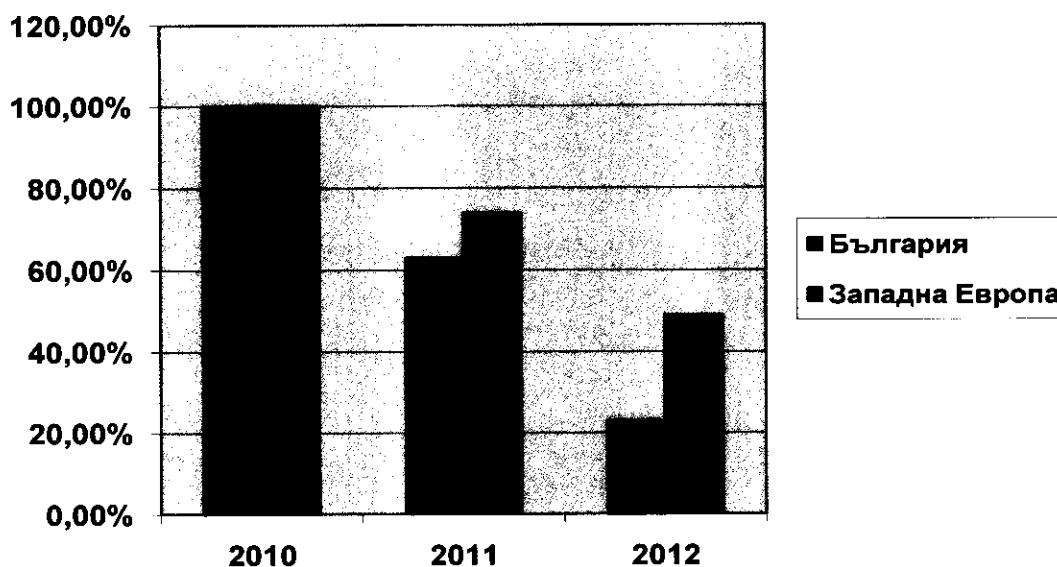
Средни цени за мобилно терминиране в евроцента



Фиг. 9 Средни цени за мобилно терминиране в евроцента¹⁸

¹⁷ Приложение към Решение № 859/01.09.2011 г. на КРС.

¹⁸ Данните са по информация на Cullen-International.



Фиг. 10 Намаление на средната цена в Западна Европа и в България, изразено в проценти, спрямо 2010 г.

След нагледното илюстриране на наложените ценови ограничения за терминиране на фиксирани и мобилни разговори можем да направим следните изводи. На първо място и за фиксираните, и за мобилните услуги, КРС решава да използва сравнение с държави, въвели BULRIC модели и докато за мобилните услуги има няколко такива държави, за фиксирани това е само Холандия. КРС признава, че директното сравняване с Холандия не е най-подходящото, защото има твърде много различия от икономическа гледна точка. Нещо повече, този извод кара КРС да избере като таван за цените за терминиран във фиксираните мрежи сегашната прилагана цена за терминиране на трафик в двоен сегмент в часовете на слаб трафик.

При определянето на тавана на цените за мобилните услуги, КРС в нарушение на ЗЕС пренебрегва несъответствията в икономическите и пазарни условия между България и предложените за сравнение страни от Западна Европа – сред които е и Холандия. Очевидно, когато се касае за мобилните мрежи, заключенията на КРС в пазарния анализ на фиксирани мрежи от типа „В тази връзка КРС счита, че директното сравнение с цените на посочената държава е неподходящо, тъй като при този подход не биха се отчели различията в икономическите и пазарните условия.“ не се вземат под внимание от КРС при изработването на анализа на пазара на терминиране в индивидуални мобилни мрежи.

Не се стига и до следния подбор на ценови таван, предложен от КРС при фиксираните мрежи: *„Доколкото, обаче, е налице различие в цените за терминиране за силен и слаб трафик, прилагани за терминиране на национален трафик, КРС определя ценови ограничения за цените за слаб трафик, които се прилагат към момента, съгласно действащите договори за взаимно свързване.“*

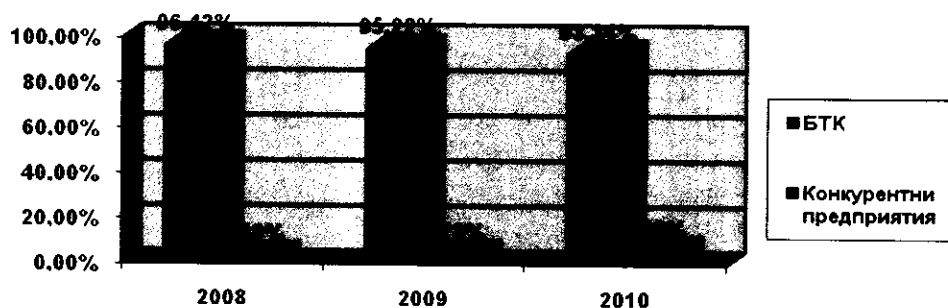
Освен това при терминирането на фиксирани разговори по модела на Холандия, преходът по намаляването на цените се прави плавно за България и те дори не достигат до холандските нива. В същото време при мобилните услуги в България се наблюдава рязко настъпващо ограничение с всяка следваща година, като се достига до нивото, поставено от избраните шест страни-членки.

Тази разлика в подхода при определянето на цените за терминиране на фиксирани с тези на мобилни разговори е напълно необяснима и нелогична. При това пазарът на фиксираните услуги е с категорично наложена доминантна позиция в лицето на „БТК“ АД (90% пазарен дял) и се нуждае от по-строги мерки и по-прецизен анализ при налагането на ценови таван с цел да се улесни навлизането на нови оператори на пазара и да се стимулира конкуренцията, която, десет години след въвеждането на либерализацията, е все още е изключително слабо изразена. Неравнопоставеното третиране на фиксираните и мобилните оператори и изложените в анализите аргументи са и свидетелство, че Комисията не спазва изискването да упражнява правомощията си обективно, пропорционално и недискриминационно.

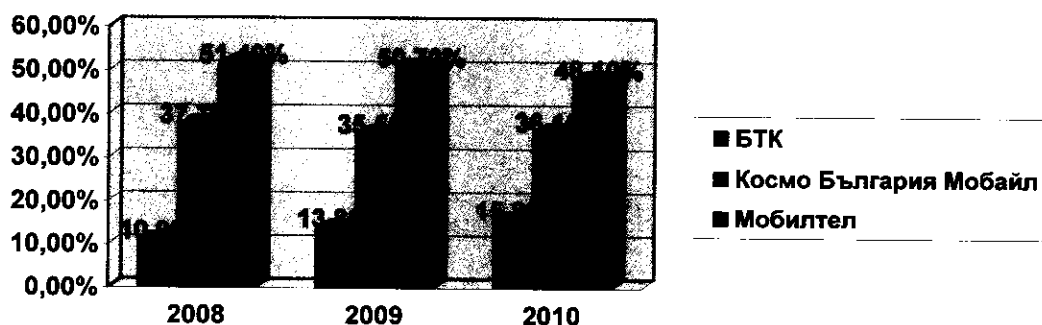
Подобно поведение от страна на регулатора може само да доведе до повече вреди, отколкото ползи за пазара на телекомуникационни услуги. Пазарът в България е твърде специфичен, комплексен и зависещ от различни фактори, за да могат да се наложат мерки само чрез сравнение със западноевропейски модели на страни с много по-висок стандарт на развитие (при мобилните мрежи) или чрез свободно избран и неаргументиран метод (при фиксираните мрежи), като и в двата случая мерките впоследствие могат да се окажат неправилни и неточни. Горното показва, че е налице различен подход на КРС при определянето на цените за терминиране на фиксирани и мобилни разговори.

Описаните различия в подхода за налагане на ценови ограничения за терминиране във фиксирани и в мобилни мрежи е предпоставка за друг много сериозен проблем. Тази ситуация ясно демонстрира неравноправното третиране на част от операторите в България и като резултат се облагодетелства единствено „Българска Телекомуникационна Компания“ АД за сметка на останалите оператори, в частност „Космо България Мобайл“ ЕАД и „Мобилтел“ ЕАД. За да илюстрираме по-нагледно ситуацията ще представим графично пазарните дялове на „Българска Телекомуникационна Компания“ АД, „Космо България Мобайл“ ЕАД и „Мобилтел“ ЕАД на пазарите за фиксирани и за мобилни услуги в България.

Пазарен дял - фиксирани услуги



Пазарен дял - мобилни услуги



От горната информация ясно се вижда, че БТК притежава категорично най-големият дял на пазара на фиксирани услуги за 2010 година с цели 93,34%. Нещо повече – близо 10 години след либерализацията на пазара историческият оператор продължава да държи изключително висок пазарен дял за сметка на останалите предприятия (повече от 25 бр.) По този показател страната ни заема челно място в Европейския съюз, но Регулаторът не прилага необходимите строги мерки, за да развие българския пазар на фиксирани услуги до нивото на останалите европейски държави. От друга страна се вижда, че за два пъти по-кратък срок БТК успява да завземе 15,80% дял от пазара на мобилните услуги – в условията на силна конкуренция. Това означава, че по отношение на БТК са създадени необходимите условия и на двата пазара, за да успее дружеството да постигне тези резултати. Когато съчетаем тези данни с представените в предната точка, установяваме няколко факта. Наложените ограничения на цените за терминиране на мобилни разговори в България са сред най-драстичните, но това не само че ще засегне в най-малка степен БТК, поради най-малкия пазарен дял от мобилни услуги, но и ще го облагодетелства като цяло. Причината е, че в съчетание с високия пазарен дял от фиксирани услуги, дружеството ще съумее да затвори изцяло трафика в своите две мрежи като предложи най-ниските цени за разговори между фиксираните и мобилните си абонати. По този начин БТК не само че ще запази пазарния си дял от фиксирани услуги, но и значително ще увеличи мобилните си абонати, тъй като те ще имат възможността да говорят с 93% от фиксираните абонатите на най-изгодни и преференциални цени.

На следващо място ограниченията, свързани с терминирането във фиксирани мрежи, се въвеждат плавно и въобще не достигат до наложените ограничения в единствената страна с фиксиран BULRIC модел – Холандия. Освен това без да се излагат мотиви се избира като първа стъпка нивото на прилаганата към момента цена за часове на слаб трафик. Последствията са, че БТК, като напълно доминиращо дружество на фиксирания пазар, е облагодетелствано двойно - както по отношение на фиксираните, така и по отношение на мобилните услуги. „Космо България Мобайл“ ЕАД и „Мобилтел“ ЕАД са поставени в неравнопоставено положение спрямо историческия оператор в лицето на БТК. Всичко това е сериозна предпоставка за изкривяване на пазара и застрашаване на конкуренцията, както и поставянето на един оператор в условия на по-

благоприятно третиране от страна на Регулатора, което в пълно противоречие с разпоредбите на Препоръката само насърчава продължаващия вече две години пренос на пазарна сила от пазара на фиксирани към пазара на мобилни услуги от страна на БТК.

Описаната по-горе ситуация напомня много на случилото се през 2010 г. в Турция, където подобен подход за налагане на крайни ограничения на цените на едро за терминиране в мобилни мрежи доведе до изкривяването на пазара, възникване на конкурентни проблеми и постави под въпрос ползите за крайния потребител. В допълнение към прекомерно намалените цени за терминиране в мобилни мрежи (около 80 % намаление), се наложиха и високи цени за терминирането във фиксираните мрежи, което доведе до облагодетелстването на Тюрк Телеком, като исторически оператор за сметка на Тюрксел. Наложените в Турция ограничения за терминирането на мобилните разговори са с 80% повече от средното равнище за Европейския съюз, докато ограниченията за цените на фиксираните услуги са с 10 % по-високи от средните за Европа. Тюрксел, които притежават 54% от пазара на мобилни услуги в Турция, получават сериозен удар върху приходите си от тези несъразмерни промени. Основната причина за това е рязкото въвеждане на ценовите ограничения. Макар и описаната ситуация да се развива в Турция, която не е членка на Европейския съюз, подход, доказал се като грешен и неправилен, при който едни предприятия се облагодетелстват за сметка на други, не считаме за удачно да се прилага и в България.

Този различен подход в третирането на фиксирани и мобилни услуги на БТК спрямо Мобилтел и Глобул е в директно противоречие с изискванията дейността на КРС да отговаря на принципите за равнопоставеност, обективност, пропорционалност залегнали в чл. 5 на ЗЕС, което от своя страна ще е основание за отмяна на пазарния анализ на пазарите на терминиране в мобилни мрежи услуги. то противоречието с принципите на ЗЕС се явява самостоятелно такова.

4. Предлагаме сравнение (benchmarking) със страните от Източна Европа, чийто пазари са съпоставими с тези в България

За да е законосъобразно, налагането на ценови ограничения посредством сравнение (benchmarking) следва да се извърши спрямо съпоставимите пазари – предлагаме тези на по-късно приетите в ЕС страни-членки. Основание за това наше съждение е нивото на развитие на мобилните мрежи в тези страни, стартирали дейност и либерализирали пазарите си доста след западноевропейските държави, както и приложили европейското законодателство на доста по-късен етап. Други основни фактори при прилагане на benchmarking са и гореизброените показатели като ARPU, APPM, инвестиции, пенетрация, приходи, вкл. и месечно потребление на абонат.

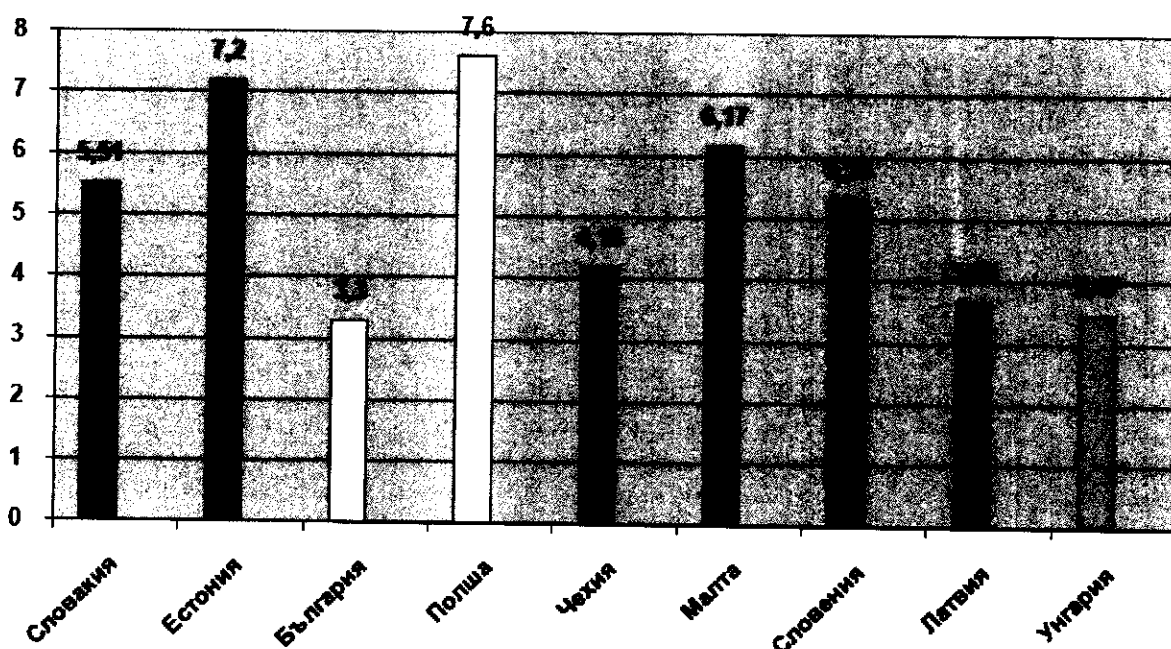
На Таблицата по-долу са посочени средните цени за терминиране на трафик в страните-членки от Източна Европа.¹⁹

¹⁹ Данните са по информация на Cullen-International за юни 2011 г.

Държава	2012	2013	2014
Естония	<u>7.2 евроцента</u>		-
Словакия	<u>5.51 евроцента</u>		-
Чехия	<u>4.18 евроцента</u>	-	-
Полша	<u>От 2.45 до 7.6 евроцента</u>	<u>От 3.47 до 6.8 евроцента</u>	<u>До 3.67 евроцента</u>
Словения	<u>От 3.81 до 5.33 евроцента</u>	<u>3.24 евроцента</u>	<u>3.24 евроцента</u>
Латвия	<u>3.69 евроцента</u>	-	-
Унгария	<u>3.47 евроцента</u>	-	-
Малта	<u>6.17 евроцента</u>	-	-
Румъния	<u>От 5.3 до 5.67 евроцента</u>	-	-
България	<u>3.3 евроцента</u>		

Данните от горната таблица навеждат на извода, че България е единствената страна, в която предложените ценови ограничения ще бъдат в пъти по-големи от тези в държавите, на които телекомуникационните пазари биха могли да бъдат определени като сравними. По-долу ще илюстрираме нагледно предвидените за България ценови ограничения спрямо тези за страните членки от Източна Европа.

Ценови ограничения в Евроцента



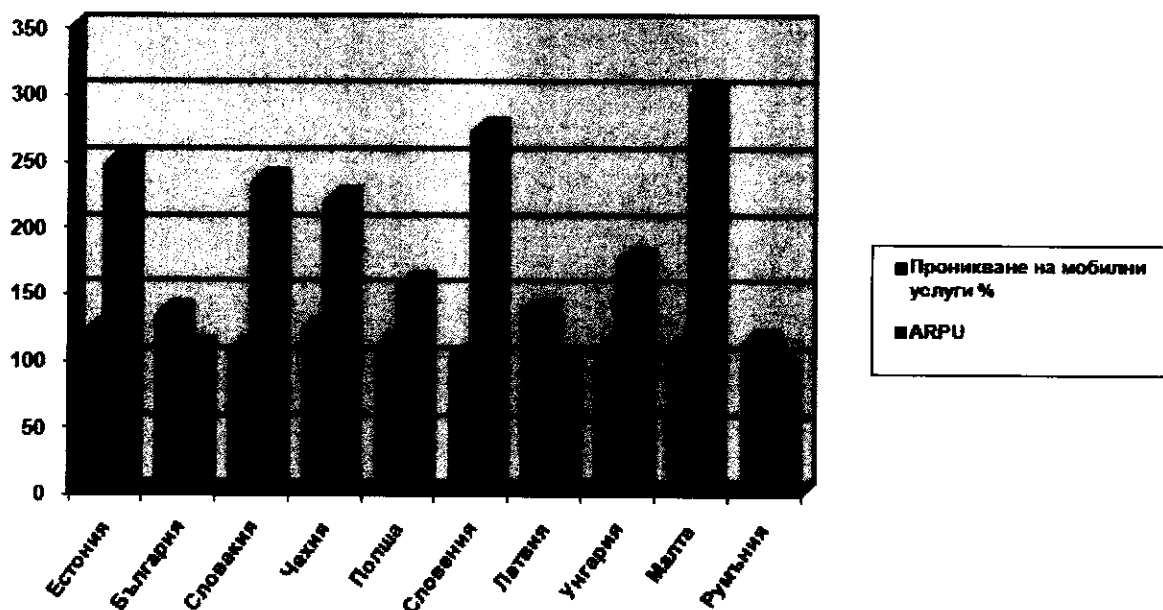
Фиг. 11 Ценови ограничения за терминиране на трафик (в евроцента)²⁰

²⁰ Данните са по информация на Cullen-International за юни 2011 г.

В допълнение към представените данни трябва да отбележим и факта, че ценовото равнище, което е предвидено за България от 1-ви януари 2012, в Полша се достига чак през 2014 година. Сравнението между тези две държави показва изключителни различия, които не могат да обосноват предприетия от КРС подход при налагане на ценовите ограничения. Средния приход на потребител (ARPU) в двете държави е съответно 156 евро в Полша и 104 евро в България за 2009 година.

В представените по-долу таблица и графика са данните за проникването на мобилните услуги и ARPU на държавите членки от Източна Европа²¹:

Държава	Проникване на мобилни услуги (октомври 2010)	Среден приход от потребител в евро (2009)
Естония	120.3%	287
Словакия	107.9%	234
Чехия	123.6%	220
Полша	110.8%	156
Словения	102.6%	272
Латвия	136.1%	93
Унгария	108.4%	175
Малта	108.8%	301
Румъния	113.6%	90
България	133.4%	104



Фиг.12 Процент на проникване на мобилни услуги сред населението и Среден приход от потребител (в евро)²²

²¹ Данните са по информация на Европейската Комисия от Digital Agenda 2011

Становище относно проект за "Определяне, анализ и оценка на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи", „Космо България Мобайл“ ЕАД, 06.10.2011 г.

Видно от представените данни е, че България е втората страна с най-висок процент на проникването на мобилни услуги в Източна Европа и е третата с най-нисък среден приход от потребител – 104 евро годишно. Единствените страни, в които пенетрацията е по-висока от ARPU са отново България, Румъния и Латвия. На българския пазар на мобилни услуги се наблюдава пренасищане, за което свидетелстват и 133.4 % на проникването на мобилните услуги. Това красноречиво показва наличието на добре развита конкуренция и предлагането на богата палитра от услуги на благоприятни за потребителите цени (Фиг. 12). За допълнително раздвижване на пазара допринесе и въвеждането на преносимостта на мобилните номера (една година преди преносимостта за фиксираният номера). Мобилните оператори се стремят и непрекъснато предлагат все по-добри условия, по-ниски цени и по-гъвкави решения за абонатите си. Поради този факт цените на дребно падат непрекъснато, без да са обвързани с прилаганите цени на едро и поетапното им намаляване.

Въпреки това, обаче, стойността на ARPU, особено съпоставена спрямо нивото на проникване, е доказателство както за по-ниския стандарт на развитие на страната ни и по-ограничените възможности за инвестиции в мрежите на мобилните оператори.

Видно от представената до този момент информация, България предлага най-ниските средни цени за терминиране на трафик от останалите страни от Източна Европа²³. Като добавим към това и ниския среден приход от потребител се стига до извода, че ценовите ограничения, предложени за въвеждане в България ще бъдат най-строгите в Източна Европа. Ако вземем под внимание ситуацията със Словения, която е най-близка до България от избраните 6 страни като средна цена за терминиране и сравним примерно средния приход на потребител (ARPU) или БВП на глава от населението, ще добием ясна представа защо ограниченията на цената за терминиране поставят България в много по-неизгодна ситуация. Средните приходи от потребител в Словения са почти 3 пъти по-високи от тези в България, а БВП е 17, 300²⁴ евро на глава от населението (повече от 3,5 пъти от колкото този в България) Следователно дори сравнението със страна с близки средни цени за терминиране се оказва повече от неуместно.

Друга държава със сходни показатели относно проникване и среден приход с България е Латвия. Процентите за проникване на мобилните услуги са почти идентични, а средният приход от потребител е с минимална разлика. Въпреки сходните икономически показатели на двата пазара, наложените на България финансови ограничения са много по-стръмни.

5. Сравнение с Румъния²⁵

Предвид всичко, изложено дотук смятаме, че най-обективно сравнение би могло да има единствено между държави, преминаващи през едни и същи или

²² Пак там

²³ Представено на фигура 11 по данни на Cullen International

²⁴ По данни на Eurostat

²⁵ Данните са по информация на Cullen-International юни за 2011 г.

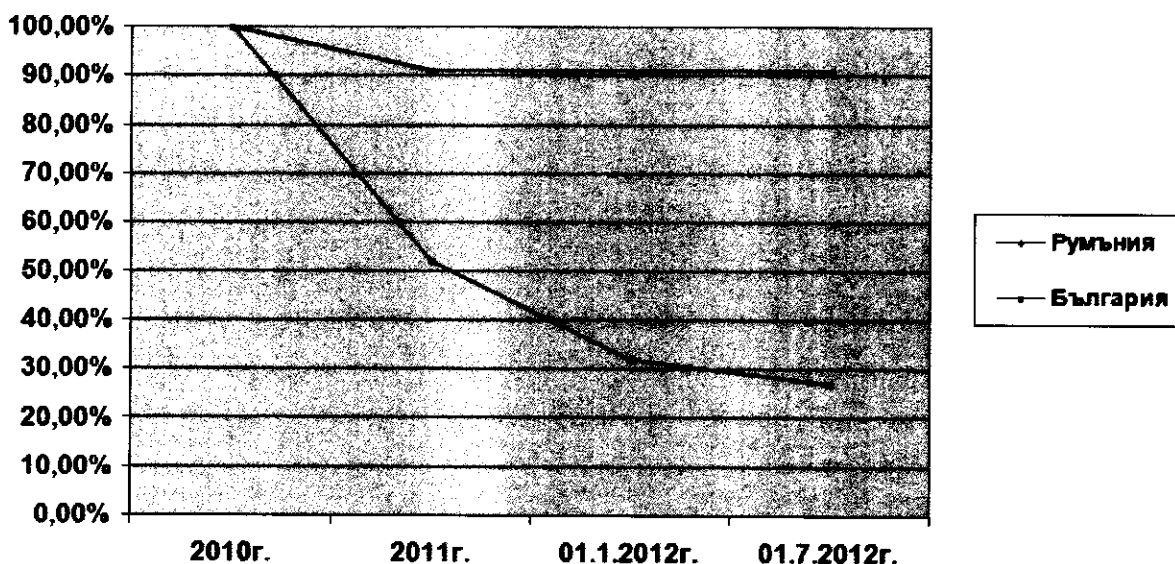
подобни етапи на икономическо и политическо развитие, каквито са България и Румъния. И двете държави са изпълнили изискванията за членство и са приети в Европейския съюз на 1 януари 2007 г. В анализите на аналогичните пазари, обаче, се наблюдават съществени разлики между двете държави.

Не можем да не отбележим, че планираният спад от 01/01/2012 в цените за терминиране в мобилни мрежи в Румъния е между 16% и 27% в зависимост от това за кой от румънските мобилни оператори се отнася (липсва симетрия). Този спад е повече от двойно по-малък от този в България към същата дата, като сравнен с този в Румъния е и неоправдано рязък. От 01.07.2012 г. е планиран и втори спад в цените с 18%. От тези данни става ясно, че максималното намаление, предвидено в Румъния, няма да надвиши 9% спрямо 2010 г. като цяло.

След намалението на 01/01/2012 г. цените за терминиране в Румъния ще достигат нива от 5,19 евроцента за минута, което е с 36% по-високо ниво от това, предвидено за България. Дори през юли 2012 г., въпреки че цените в Румъния ще запазят същото равнище, цените в България ще достигнат до 2,82 евроцента. Изложените до тук факти повдигат въпросите за необосноваността и липсата на необходимост от толкова ниски ценови нива в България.

Бихме желали да обърнем внимание на факта, че покупателната способност в Румъния през 2010 г. е била 11 000 евро²⁶ – за сравнение в България за същия период покупателната сила на човек се е равнявала на 10 600 евро²⁷. Още повече, че средният приход от потребител за 2008 г. в Румъния е 119 евро²⁸, докато в България е 102 евро и въпреки това румънските регулаторни органи са наложили максимална цена за терминиране по-висока от тази в България.

Посочените по-долу графики подкрепят излаганата теза за неефективност на намалението на ценовите нива за терминиране от 01/01/2012 г.

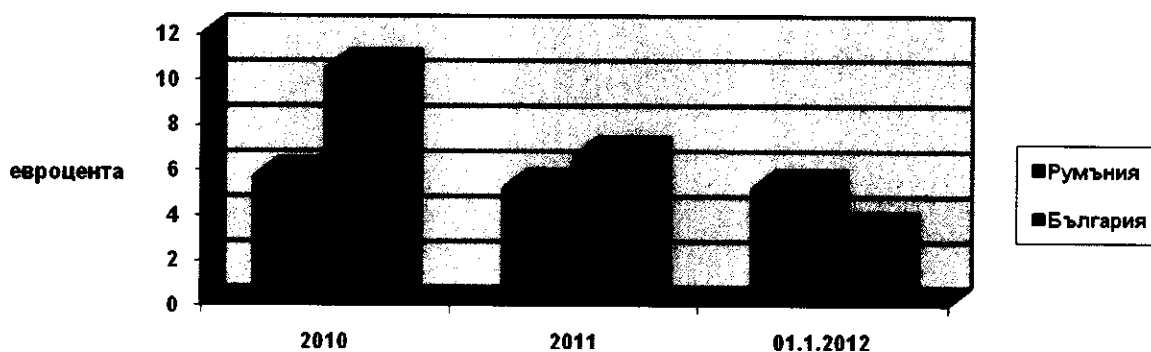


²⁶ По данни на Eurostat

²⁷ По данни на Eurostat

Фиг.13 Намаляване на цените за терминиране, изразено в проценти спрямо 2010, в България и Румъния за периода 2010 – 2012 г.

От фиг. 13 може да се направи заключението, че, ако проекто-анализът на Комисията за регулиране на съобщенията влезе в сила, то в България спадът в ценовите нива ще бъде необосновано рязък. Макар намаляването на цените през 2011 г. спрямо 2010 г. с 48% да е един сериозен спад, то предложеното намаление с още 50% от 01/01/2012 г. спрямо 2011 г. е още по-необосновано. Бихме искали още веднъж да напомним, че в България средният приход от потребител възлиза на 102 евро, което е по-малко от същия показател в Румъния, и такъв рязък спад в максималната цена за терминиране ще се отрази негативно на цялостното икономическо състояние на българския телекомуникационен пазар.

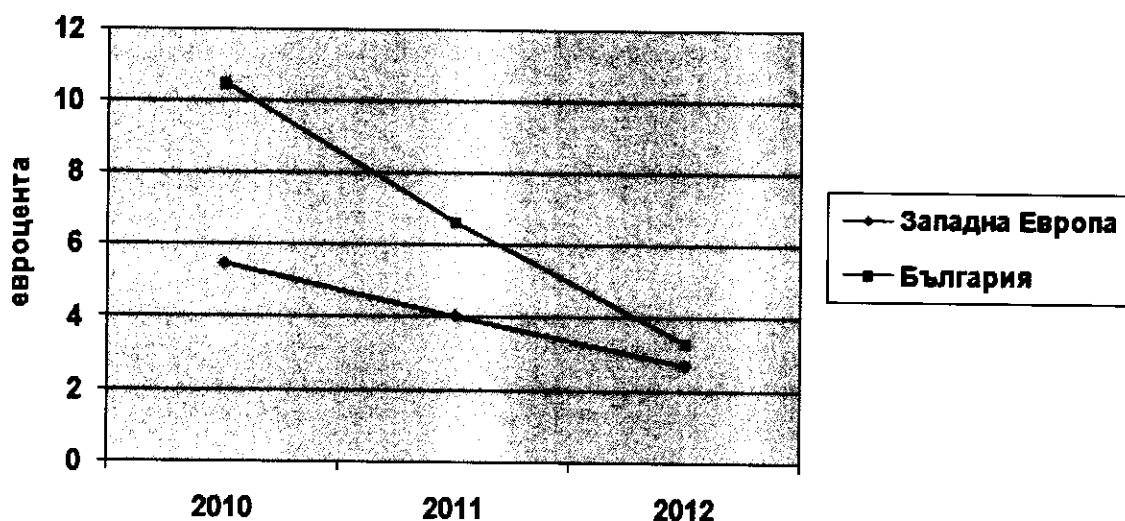


Фиг. 14 Намаляване на цените, изразено в евроцента, в България и Румъния за периода 2010 – 2012 г.

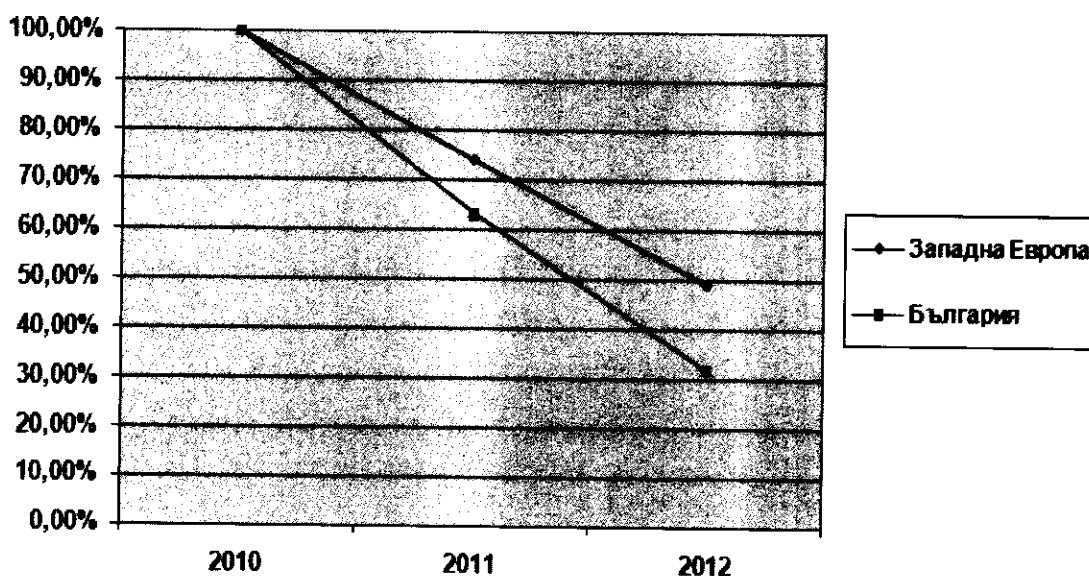
С оглед на гореизложеното смятаме, че направените анализи за Румъния са силен аргумент срещу заложеното в проекто-анализа на Комисията за регулиране на съобщенията рязко намаление на цените за терминиране в България, като се критикува и целеното ценово ниво, и процентовото отражение на спада.

6. Сравнение на средноевропейска цена в Западна и Източна Европа:

Като обобщение на горе представеното бихме желали да Ви изложим илюстрирано чрез графики сравнение между средната цена за терминиране в България и средната цена в Западна Европа – фиг. 15 (образувана от средните цени във Франция, Италия, Холандия, Великобритания и Белгия), както и средната цена в Източна Европа – фиг.16 (образувана от средните цени в Естония, Словакия, Чехия, Полша, Словения, Латвия, Унгария, Малта и Румъния) за периода 2010 – 2012г.



Фиг. 15 Средни цени за терминиране на обаждания в мобилни мрежи в Западна Европа и България²⁹



Фиг. 16 – Намаление на средната цена в Западна Европа и в България, изразено в проценти за предходната година, за 2010 – 2012 г.³⁰

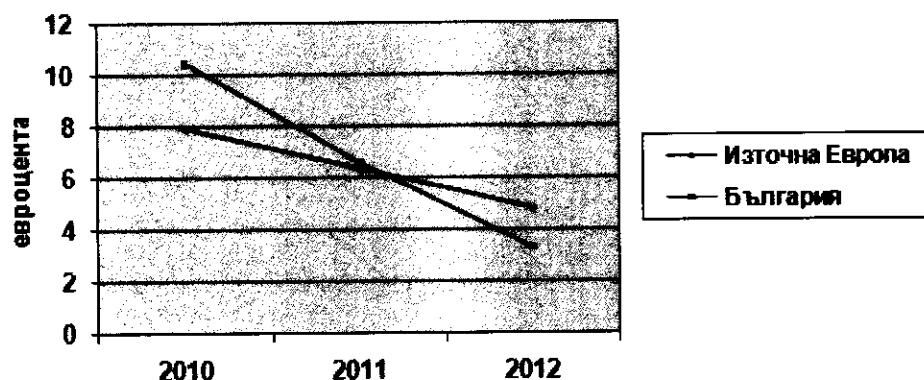
На фиг. 15 се наблюдава спада в средната цена за терминиране в Западна Европа и България, като, ако се запази изложението в проекто-анализа на Комисията за регулиране на съобщенията план, ще се достигне приблизително еднакво ниво на цена за терминиране в България и в Западна Европа. Това не е препоръчително поради следното:

С оглед на горе представената информация считаме, че сравнение на България със споменатите държави е недопустимо от икономическа гледна точка – България за 2010 г. е регистрирала брутен вътрешен продукт с паритет на покупателна способност от 96,78 милиарда за 2010 г., нареждайки се на 72 място в света, и износ, възлизащ на 20,64 милиарда за 2010 г., нареждайки се на 70 място в света. От тук следва и недопустимостта на далеч по-слаби държави да бъдат

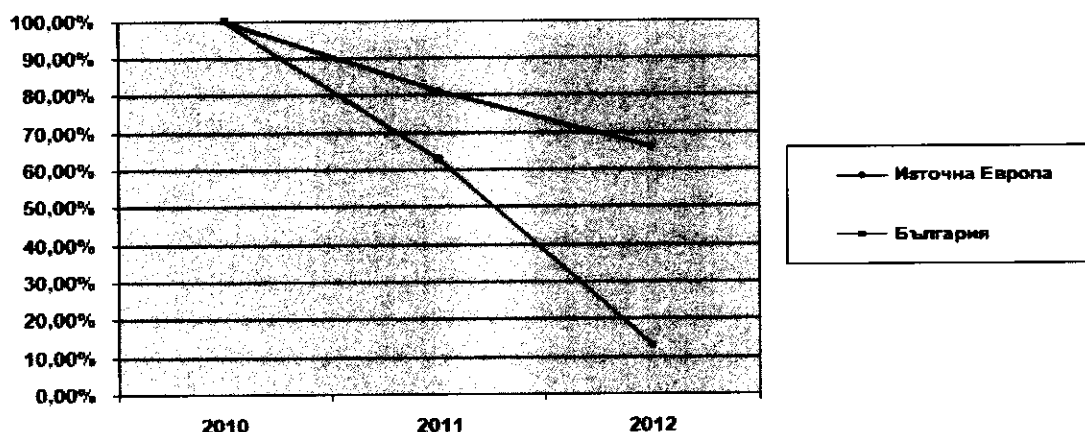
²⁹ Данните са по информация на Cullen-International за август 2011 г.

³⁰ Пак там

налагани цени за терминиране приблизително равни на цените в държави, които са сред световните икономически лидери.



Фиг.17 Средни цени за терминиране на в Източна Европа и България³¹



Фиг. 18 Намаление на средната цена в Източна Европа и в България, изразено в проценти за предходната година, за 2010 – 2012 г.³²

На фиг. 17 е представено сравнение на средната цена за терминиране в Източна Европа (формирана от средните цени за терминиране в Естония, Словакия, Чехия, Полша, Словения, Латвия, Унгария, Малта и Румъния). Считаме, че, макар подобно сравнение да страда от част от недостатъците, засегнати чрез фигура 4, то последното ще бъде в значителна степен по-обективно.

Графиката онагледява заключението, че ако изложеният в проекто-анализа на Комисията за регулиране на съобщенията план влезе в сила, то тогава цените за терминиране в България ще бъдат намалени до ценово ниво под това на средната Източно-Европейска цена. Тук излагаме същите аргументи като по-горе – изброените девет държави също са икономически по-силни в много показатели спрямо България и от тук следва, че е нелогично цената за терминиране в България да бъде по-ниска от средната Източно-Европейска.

³¹ Данните са по информация на Cullen-International за юни 2011 г.

³² Данните са по информация на Cullen-International за юни 2011 г.

С оглед на гореизложеното предлагаме при изчисляване, както на отделните нива от предложеното от КРС намаление на цените, така и при определяне честотата на тези стъпки да се приемат като изходни икономически и пазарни данни тези на страните от Източна Европа, чийто пазари са много по-сходни и сравними като параметри с българските.

III. Терминирание на международни входящи повиквания в мобилните мрежи на Българските оператори

В проектоанализа КРС разглежда пазара за терминирание на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи независимо от произхода на трафика – национален или международен. Според Комисията географският обхват на съответния пазар не е основание да се ограничава вида на трафика, терминиран в индивидуална мобилна мрежа, на база на неговия произход. По този начин КРС променя своето становище, изразено в приетия с решение № 236 от 17.03.2009 г., анализ на пазара на едро на терминирание на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, където изрично се посочва, че **терминирането на международен трафик не представлява предмет на регулация**. Промяната в позицията на регулатора се дължи на приемането на Решение № 320 от 24.03.2011 г., с което се налагат „временни специфични задължения“ на „Мобилтел“ ЕАД, „Космо България Мобайл“ ЕАД и БТК по отношение терминирането на международни повиквания.

1. Негативни последици от разглеждането на пазара за терминирание на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи независимо от произхода на трафика

Тази промяна в позицията на КРС ще има сериозни негативни последствия върху приходите на пазара на електронни съобщения в България. Приравняването на пазарите на терминирание на международни и национални входящи обаждания ще доведе до драстичен спад в цените на международното терминирание, намалението на който ще достигне до стойност от приблизително [Информацията в скобите представлява търговска тайна:

амалението се извършва рязко и при това с предизвестие от едва 3 месеца. Смятаме, че такова намаление е необосновано и би имало негативен ефект не само върху приходите на засегнатите оператори, но и върху пазара на електронни съобщения като цяло.

На първо място трябва да се отбележи, че налагането на толкова драстично намаление ще се отрази негативно върху инвестициите в българския телекомуникационен сектор, които по данни на Digital Agenda Scoreboard 2011 за възлизат на 0,8% * (данните са за 2009г.) от БВП на страната, което поставя България начело на държавите членки на ЕС по този параметър. Това от своя страна ще доведе до по-малки приходи от електронни съобщения, и категорично до свиване на възможностите за по-нататъшно инвестиране и модернизиране на електронните съобщителни мрежи, както и на възможностите за развитие и внедряване на нови технологии. Резултатът ще е неблагоприятен за всички заинтересовани лица, в това число предприятията, предоставящи електронни съобщителни услуги, държавата и най-вече потребителите.

Следва да се добави, че намаляването приходите на мобилните оператори, поради приравняването на цените за терминиране на международен и национален трафик, ще доведе до забавяне на въвеждането на новата LTE технология, което ще отдалечи България още повече от останалите европейски държави и ще лиши българският потребител от възможността да получава нови, по – надеждни и качествени услуги. Такава регулаторна политика не само, че няма да допринесе, но и ще възпрепятства постигането на целите, заложиени от Европейската комисия в програмата в областта на цифровите технологии за Европа.

Освен това значителният спад в приходите на операторите, който несъмнено би последвал от толкова драстично понижение на цените за терминиране на международен трафик, би довел и до значително по – ниски постъпления в държавният бюджет от корпоративни данъци, в условията на тежка икономическа криза, като загубите за държавата ще възлизат на милиони евро³³.

В допълнение бихме искали да отбележим, че няма данни за негативно влияние на настоящите цени за терминиране на международен входящ трафик върху нивото на конкуренция на българския пазар или върху потребителите. Националните оператори не се конкурират с чуждестранните нито на пазара на едро, нито на дребно. Що се отнася до нивото на цените, които чуждестранните потребители трябва да заплащат, за да провеждат разговори с български абонати, то варира за различните страни и най-често се определя от цената на дребно, предлагана от съответния оператор. Намаляването на цените за терминиране на международен трафик едва ли ще доведе до намаляване на цените на дребно за международни разговори към България, предлагани от чуждестранни оператори и няма гаранции доколко ще има позитивен ефект върху европейския потребител. Това се дължи на особеностите на пазара на терминиране на международни повиквания. Намаляването на цените на едро за терминиране на входящи международни обаждания не би се отразило върху цената на дребно, тъй като чуждестранните оператори не могат да бъдат задължени да намалят цените на дребно, които заплащат крайните потребители. Реално, приравняването на цените за терминиране на входящ международен трафик с националните цени за терминиране в мобилни мрежи ще доведе до преразпределение на приходи в полза на чуждестранни оператори за сметка на българските оператори, както и до преразпределение на постъпления в бюджета на други държави за сметка на постъпленията под формата на данъци в българския бюджет.

2. Изключително драстично намаление на цените. Нещо повече, предвиденото драстично намаление на цените за терминиране на входящи международни повиквания няма своя прецедент в нито една държава. Дори да се предприеме подобно намаление, това следва да бъде направено поетапно и чрез определен glide-path, което ще бъде практически отражение на принципа за предвидимост, залегнал в Закона за електронните съобщения. В останалите държави членки на Европейския цените за терминиране на международни входящи повиквания са намалени поетапно и по естествен път на база на договореностите на отделните оператори. В тази връзка, процесът по хармонизиране на цените за терминиране на международни повиквания с цените за терминиране на национални обаждания в България не бива да се предприема

³³ За една година загубата от корпоративни данъци би възлязла на приблизително двадесет милиона лева

така неочаквано и при липса на каквато и да било предвидимост, тъй като това би нарушило както принципите на работа на Комисията, заложи в ЗЕС, така и бюджетните предвиждания на предприятията. Считаме за удачно плавното намаление на цените за терминиране на международни повиквания да започне от средата на 2012 г. като поетапен и постепен процес на хармонизиране на цените на международните с цените на националните повиквания.

3. Международни повиквания, генерирани в държави, които не са членки на Европейския съюз.

Дори и пазарът на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи да бъде разгледан независимо от произхода на трафика, сме на мнение, че подобна регулация не следва да се прилага относно терминиране на повиквания, генерирани извън територията на държавата – членка на ЕС. Противното би довело до увреждане на конкуренцията в ущърб на националните предприятия, тъй като ще ги постави в неравнопоставено положение спрямо предприятия в държави, в които не действат европейските регулации, тъй като въпросните предприятия разполагат с възможност самостоятелно да определят цените, на които предоставят услугата терминиране на входящ международен трафик. Така България ще се постави в положение, при което българските потребители ще заплащат цени на дребно за обаждания към държави извън ЕС в пъти по-големи от тези, които ще заплащат гражданите на съответните държави за обаждания към България или пък предприятията в тези държави ще реализират печалби за сметка на българските предприятия. При хипотеза, в която цените за терминиране на международен входящ трафик се регулират по планирания от КРС начин, то това ще представлява също и намеса в отношенията на равнопоставени субекти на търговското право. В следствие на тази намеса е твърде вероятно поставяне на операторите и потребителите на страни извън ЕС в по-благоприятно положение спрямо българските предприятия и потребители.

В следствие на горе изложеното считаме, че подходът на регулиране на цените за терминиране на международен входящ трафик трябва да бъде по-гъвкав спрямо икономическите условия, при които функционира самата услуга. Важен елемент от този така по-гъвкав подход ще е отчитането на икономическите и географските особености и специфики на държавите, от които се генерира този международен трафик. КРС няма и не би следвало да има ресурс да изследва всеки участник на трансграничния пазар на терминиране на гласови повиквания. Поради тази причина спазването на принципите на равнопоставеност и пропорционалност на регулаторната намеса изисква евентуалното и поетапно налагане на ценови тавани единствено относно трафик, генериран в държави членки на Европейския съюз.

Освен това следва да се отбележи, че нито КРС, нито ЕК разполагат с компетенции да регулират пазари извън рамките на Европейския съюз, защото суверенитетът, както на българската държава, така и на Европейския съюз се разпростират само в техните географски граници. Допълнително доказателство за това е и факта, че роуминг регламента също е с ограничен географски обхват на действие и регулира само обаждания в направени в рамките на европейския съюз.

С други думи налице са всички необходими предпоставки КРС да изключи от обхвата на пазарния анализ терминирането на обаждания идващи от държави извън Европейския съюз.

4. Изключване на транзитния трафик от обхвата на регулиране. При налагане на конкретни задължения националните регулаторни органи, в това число и КРС, следва да спазват принципите на пропорционалност и обоснованост при отчитането на ефектите от наложените задължения. Поради тази причина дори да наложи ограничения върху цените за терминиране на входящи международни повиквания, то КРС следва да изключи от обхвата на регулацията терминирането на транзитен международен трафик. Наложеният ценови ограничения следва да се прилагат единствено по отношение на директно терминиране на международен трафик от оператор/доставчик в чужбина в мрежата на мобилно предприятие в България. В случай че бъде наложено задължение за терминиране на транзитиран международен трафик при наложени ценови ограничения, то резултатът от такава регулаторна политика няма да бъде подобряване на условията за крайните потребители и оптимизиране за пазара на терминиране на гласови повиквания, а единствено преразпределение на приходи между търговски субекти, от което отново ще бъдат ошетени българските предприятия.

5. Изключване на входящите роуминг обаждания от обхвата на пазара

Когато абонат на чуждестранен оператор пребивава в България той може свободно да избере коя българска мобилна мрежа да ползва, за да получава и прави обаждания. Това се дължи на обстоятелството, че всеки български оператор има двустранни договори с преобладаващата част от останалите европейски и съществена част от останалите оператори по света.

Същевременно следва да се отбележи и факта, че при роуминг като правило викания абонат заплаща, както за изходящите, така и за входящите обаждания. С други думи той има не само интереса, но и възможността да избере коя мобилна мрежа да ползва в България с оглед постигнатите между българските оператори и чуждестранния оператор, чийто абонат роумва в България договорености.

Това обстоятелство на практика премахва незаменимостта на услугите по терминиране на входящи обаждания характерна за случаите, в които обажданията са насочени към абонати на съответното предприятие, което прави пазара на терминиране на входящи обаждания към абонати роумващи в България конкурентен. Причината за това е че българските мобилни оператори могат да се конкурират и предлагат по-добро качество и цени на база напълно взаимнозаменяемите си услуги.

Като изрично не изключва описания по-горе пазар на терминиране на обаждания към абонати роумващи в българските мобилни мрежи от проекто-анализа КРС на практика не само не насърчава, но и ликвидира всякаква конкуренция на този пазар като задължава всички предприятия да предоставят услугите си при еднакви цени в условията на пълна равнопоставеност.

IV. Относно наложеното задължение за предоставяне на взаимно свързване, базирано на Интернет протокол, считано от 01.07.2013 г. по отношение на „Космо България Мобайл“ ЕАД:

Относно наложеното задължение за предоставяне на взаимно свързване, базирано на Интернет протокол от 01.07.2013 г. и доколкото в дългосрочен план навлизането на тази технология е световна тенденция, приветстваме и

подкрепяме намеренията на КРС да подтикне операторите към преминаване към IP архитектура. Независимо от това, сме притеснени, че срокът, който Регулаторът е заложил за имплементация на задължението е твърде кратък. Следва да се отчете факта, че в Европейския съюз към настоящия момент няма оператор, който да осъществява IP взаимно свързване чрез мобилната си мрежа. От друга страна по данни на Cullen-International само в една държава членка на Европейския съюз - Италия, Регулаторът е наложил задължение върху предприятията за осъществяване на IP взаимно свързване по отношение на фиксираните им мрежи. Това се дължи на факта, че все още липсва добре разработена стандартизационна среда, като остават отворени редица съществени въпроси, касаещи качеството на предоставяните гласови услуги, неприкосновеността на съобщенията, преносната среда и транскодирането.

Считаме, че налагането на такова задължение и съответно миграцията към този вид технология, следва да се извърши при положение, че има добре разработени нормативни документи на национално ниво, по подобие на стандартизацията за TDM/ SS7 сигнализацията. Изразеното становище от КРС, съгласно което за миграцията не съществуват технически и технологични пречки, както и че необходимите инвестиции за осигуряване на IP взаимно свързване са сравнително малки и поносими и няма да доведат до промени в икономическите и технически условия намираме за недостатъчно обосновано. Следва да се има предвид, че предприятието предоставило взаимно свързване при използване на протокол за сигнализация SIP за терминиране на повиквания в определено местоположение, т.е. към географски номера, които се обслужват в рамките на мобилната му мрежа, е отчело, че осъществяваните трафици с алтернативните предприятия са незначителни и в тази връзка качеството на предоставяните услуги, както и предотвратяването на злоупотребите са лесно контролируеми. По съвсем различен начин следва да се третира свързването на две мрежи, между които количеството трафик е в съществени размери и съответно това обстоятелство изисква и налага изрядни стандартизационни правила с оглед осигуряването на нормалното функциониране на мрежите, в съответствие с приетите стандарти.

В анализа КРС предвижда създаване на консултативна структура в съответствие с чл. 39 от ЗЕС с цел обсъждане на проблемите, касаещи въвеждането на IP взаимно свързване между националните мрежи (сценариите за преход към и организиране на all-IP взаимно свързване, определяне на минималните функционални и технически изисквания, необходимият оптимален брой ТВС, приложими стандарти, протоколи и други технически изисквания, процедурите за преход към и предоставяне на IP взаимното свързване и др.) и съответно намиране на оптимално решение в рамките на тази консултативна структура с медиация от страна на регулатора. С това самата Комисия признава за редицата трудности и неясноти свързани с миграцията, като според нас всички тези въпроси следва да бъдат обсъдени и разрешени преди прибиързано да бъде налагано задължение на предприятията, което е възможно да се окаже непосилно за изпълнение в предвидения срок при тотално несигурна и непредвидима нормативна и фактическа обстановка.

Предвид гореизложеното, считаме, че в случай че КРС наложи задължението за преминаване към IP взаимно свързване ще бъде нарушен чл. 175 от ЗЕС, съгласно който Комисията при налагане на задължението по чл. 173 следва принципа на пропорционалност, като взема предвид 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, тъй като към настоящия момент няма категорична яснота относно отражението, което изпълнението на задължението би могло да предизвика на разглежданите пазари.

Съгласно чл. 4. ал. 1 от ЗЕС целите на закона са да се създават необходимите условия за развитие на конкуренцията при осъществяване на електронни съобщения, като се осигуряват възможности на потребителите, включително и хората с увреждания, да извличат максимална полза що се отнася до избора, цената и качеството на електронните съобщения, предотвратява изкривяването или ограничаването на конкуренцията в сектора на електронните съобщения, насърчават инвестициите в инфраструктурата и стимулират иновациите. В тази връзка при преминаването към IP взаимно свързване регулацията следва да бъде внимателно съобразена с предизвикателствата, които тази миграция ще създаде на пазарите на телекомуникационни услуги. Неясен остава отговорът на въпроса дали пазарната сила, която към настоящия момент притежават предприятията ще се намали, ще остане същата или ще се увеличи, тъй като технологията на предоставянето на услугите коренно ще измени пазарните принципи, действащи сега и съответно начина на предоставяне на съответните услуги. Предвид това не може да бъде направен извод по какъв начин ще се отрази налагането на такова задължение както на конкуренцията, така и на потребителите, като правилната регулаторна реакция следва да бъде внимателно преценена при съобразяване на принципа на предвидимост.

Поради изложените аргументи, считаме, че налагането на това задължение в предвидения в Проекта срок освен, че ще бъде незаконосъобразно е възможно да предизвика непредвидими изменения върху регулираните пазари, които биха могли да нанесат вреди, както на потребителите, така и на предприятията, опериращи на тези пазари.

V. Наложено задължение за разделно счетоводство.

а. Непропорционалност на задължението за разделно счетоводство спрямо постигането на поставените от КРС цели:

Текущото задължение за разделно счетоводство, отнасящо се до „Космо България Мобайл“ ЕАД и „Мобилтел“ ЕАД, е въведено чрез решение No. 236 от 17 март 2009г. Задължението се отнася и за пазарите, на които функционират предприятията, макар на тези пазари те да не са квалифицирани като предприятия със значително пазарно въздействие.

В проекто-анализа си КРС считат, че продължаване на задължението за разделно счетоводство при горе посочените предприятия, е необходимо от гледна точка на това да се докаже липсата на антиконкурентно крос-субсидиране. Предвид обстоятелството, че „Космо България Мобайл“ ЕАД притежава незначителен пазарен дял на пазара за фиксирани гласови телефонни услуги считаме, че мотивът на КРС за съществуваща опасност от крос-субсидиране между услугите, предоставяни на собствените абонати и/или на свързани предприятия и услугите, предоставяни на други предприятия, което би могло да доведе до нарушаване или изкривяване на конкуренцията, не е подкрепен с

аргументи. В тази връзка изложените в Анализа разсъждения на комисията, както и приетите мерки, са непропорционални, тъй като със свое Решение № 1391 от 4 август 2008 г. КРС разреши прехвърлянето на GSM лицензията от "БТК Мобайл" ЕООД на БТК, като в цитираното решение изрично е посочено, че "... от конкурентна гледна точка евентуалното прехвърляне на правата и задълженията по лицензията по никакъв начин няма да доведе до засилване на пазарното положение на предприятията от групата на БТК на пазарите на мобилни услуги." В тази връзка остава неясно по какъв начин, предвид изключително ниския пазарен дял на "Космо България Мобайл" ЕАД на пазара на фиксирани гласови телефонни услуги при липсата на задължение за водене на разделно счетоводство ще се засили пазарното положение на "Космо България Мобайл" ЕАД на пазара на фиксирани гласови телефонни услуги. С оглед посочения пазарен дял за периода от две години напред е невъзможно по какъвто и да било начин "Космо България Мобайл" ЕАД да покаже конкурентно поведение, което да има като резултат изкривяване или ограничаване на конкуренцията.

В допълнение на това налагането на задължение за разделно счетоводство засяга в голяма степен правата на мобилните оператори, тъй като не се отнася само до определени услуги, а обхваща цялата дейност на предприятието – всичките му продукти, вътрешни процедури и цялата му финансова система. Всичко това ще трябва да бъде адаптирано към тази интервенция. Големите инвестиции, които имплементирането на разделното счетоводство ще изиска, също както и промяната на множество бизнес процеси не могат да бъдат обосновани с факта, че предприятието би могло да упражни значително въздействие върху един конкретен сегмент от пазара на мобилни услуги. Поради тази причина тази мярка може да се определи като непропорционална спрямо постигането на поставената от Европейската Комисия и КРС цел.

Освен това следва да се отчетат трудностите за въвеждане на разделното счетоводство в една толкова бързо развиваща се индустрия, за която са характерни чести организационни промени, постоянно обновяване на предоставените услуги и сложните връзки между приходи и разходи.

б. Непосилно кратък срок за въвеждане на разделно счетоводство:

На следващо място смятаме, че срокът от един месец за въвеждане на разделно счетоводство, предвиден в решение № 236 от 17 март 2009г. е твърде кратък и ще направи невъзможно успешното имплементиране на счетоводните системи осигуряващи осъществяването на новия метод за счетоводство. Това ще възпрепятства постигането на целите заложи в Препоръка № 19 на Европейската Комисия от 19 септември 2005 г. (Commission Recommendation of 19 September 2005 on accounting separation and cost accounting systems under the regulatory framework for electronic communications (2005/698/EC)), а именно установяване на яснота, обективност и прозрачност по отношение на критериите, които предприятията със значително пазарно въздействие следват при разпределяне на разходите си. Прибързаното въвеждане на разделно счетоводство ще доведе до появата на грешки поради трудностите свързани с имплементирането на новите счетоводни продукти, което от своя страна ще доведе до неясни и противоречиви резултати. В този смисъл е и мнението посочено в доклада на Холган и Харисон относно подготовката на следващите стъпки в регулацията на електронните съобщения, подготвен за Европейската Комисия през юли 2006г. (Preparing the next steps in regulation of electronic

communications. Final Report For the European Commission). Според доклада с оглед на установената практика въвеждането на разделно счетоводство е трудно и води до забави, конфликти и несигурност по отношение на отразените данни. Очевидно краткият срок ще задълбочи още повече тези проблеми, като ще възпрепятства събирането на точна и вярна информация, която да мобилните предприятия и в частност „Космо България Мобайл“ ЕАД да предоставят на КРС. От тази гледна точка поставянето на толкова кратък срок е непропорционално спрямо целите, които следва да бъдат постигнати с поставеното задължение, тъй като бързото въвеждане на разделно счетоводство ще е за сметка на точността на предоставяните данни и ще има за последица невъзможност за създаване на точна и ясна преценка относно състоянието на конкуренцията на българския пазар.

Тези негативни ефекти няма как да бъдат избегнати, ако не се отдели необходимото време за създаване на качествен счетоводен софтуерен продукт, който да отговаря напълно на изискванията, които Комисията за регулиране на съобщенията ще наложи.

Разработването и имплементирането на счетоводен софтуерен продукт е сложен процес, който преминава през множество различни фази: Планиране на целия процес, оразмеряване и проектиране, функционално разработване на счетоводната система, тестване преди крайният продукт да е годен за експлоатиране. За успешното осъществяване на този процес е необходимо значително време, което несъмнено надвишава срокът от един месец, предвиден от КРС. Освен това ще е необходимо време за обучение на персонала, който ще трябва да борави с изцяло новия счетоводен продукт. Тъй като такава коренна промяна на методът по – който се обработват приходи и разходи ще доведе до значителни неудобства и забавяне на работата на цялото предприятие е препоръчително тя да се направи постепенно, за да може персоналът и процесите в компанията да се пригледят към новите условия.

Поради всичко изложено до тук смятаме, че определянето на срок от един месец за въвеждане на разделно счетоводство е нецелесъобразна и не пропорционална мярка, която ще причини значителни затруднения за предприятията предоставящи мобилни услуги и която ще възпрепятства постигането на целите поставени от Европейската Комисия.

в. Въвеждането на разделно счетоводство изисква значителни инвестиции:

В своя проекто-анализа КРС твърди, че продължаването на задължението за разделно счетоводство не може да предизвика значително нарастване на административните разходи. В условията на все още действащата световна финансова криза „значително нарастване“ е прекалено общо понятие, неотчитащо спецификите на българския пазар и икономическото състояние на участниците в него. Твърдението на КРС за това, че продължаването на задължението за разделно счетоводство няма да доведе до значително повишаване на административните разходи, не е придружено от аргументи и в този смисъл е необосновано.

Според Комисията за регулиране на съобщенията към момента счетоводните софтуерни продукти на предприятията, предоставящи мобилни телекомуникационни услуги, биха послужили за основа за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство в съответствие с изискванията на регулатора. Това

становище не може да бъде споделено. Както изтъкнахме по – горе, налагането на задължение за разделно счетоводство ще изисква създаването на изцяло нов софтуерен продукт, който да отговаря напълно на регулаторните изисквания и който да свързан с подмени вече установена система за обработка на приходи и разходи. Това несъмнено ще изисква сериозни инвестиции от страна на мобилните оператори.

Практическият опит показва, че имплементирането на разделното счетоводство е сложно и коства много средства. Мобилните оператори трябва да променят своите счетоводни системи и да започнат да обработват допълнителни данни за да отговорят на наложените задължения. Това ще доведе до разходи от една страна за разработване и имплементиране на нов софтуер и промяна на съществуващия, от друга за обучение на персонал, който да борави с него. Трябва да се вземе предвид, че поддръжката на този нов счетоводен продукт и обработката на данни ще изисква последваща работа както от страна на операторите, така и от страна на КРС, което ще доведе до допълнителни разходи. Тези разходи няма да бъдат само за мобилните оператори, но и за самата Комисия, свързани с обучение на специалисти, които правилно да боравят и анализират предоставените от предприятията данни.

VI. Общи пороци на проекто-анализа.

1. Немотивираност:

Макар проекто-анализа да е с обем над 100 страници, в най-съществената част, а именно сравнителния анализ и изчислението на точните размери на налаганите цени същият се явява немотивиран. Освен, че заявява, че най-подходящи за провеждането на сравнителен анализ са държавите въвели BULRIC метода и че същите са най-подходящи точно защото са въвели BULRIC, (а не защото са съпоставими по смисъла на чл. 170, ал. 4 и чл. 220, ал. 2, т. 2 например) КРС по никакъв начин не предоставя каквато и да е информация за изходните данни за нивата на цените в тези държави до 2013 г., сроковете на намаляване на цените там, начина на изчисляване на определените от КРС ценови равнища и начина, по който КРС е стигнала до извода, че предложените стъпки на намаляване следва да са толкова резки и а симетрични – 50% намаление след по-малко от три месеца, и последващо допълнително намаление след още шест месеца.

Липсата на каквато и да е реална обосновка извън цитирането на няколко разпоредби от незадължителната Препоръка и най-вече липсата на каквато и да е яснота относно начина, по който КРС изчислява какви цени да наложи, не само ограничават правото ни на пълноценно участие в административното производство по издаването на пазарния анализ, но са и в пълно противоречие с принципите на работа, които КРС е длъжна да следва съгласно чл. 5 от ЗЕС - предвидимост, прозрачност, публичност, консултативност.

Скривайки начина на определяне на цените, които КРС планира да наложи, същата изначално препятства осъществяването на каквато и да е консултативност по най-съществените въпроси за всички предприятия – финансовите.

Считаме, че единствения начин този проблем да бъде решен е КРС да проведе допълнително обществено обсъждане след като разкрие и обясни подробно начина, по който са изчислени цените посочени на стр. 103 и следващите от проекто-анализа.

2. Четвърти мобилен оператор

Въпреки, че при изготвяне на пазарния анализ КРС е длъжна да прецени бъдещото развитие не само на анализирания пазар, но и на всички свързани пазари, включително и да съобрази: „2. наличието на възможности за прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари.” (чл. 23, т. 2 от Методика за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара), КРС напълно игнорира обстоятелството, че още преди влизането в сила на пазарния анализ се очаква на пазара да навлезе нов – четвърти мобилен оператор. Този факт е служебно известен на комисията, поради обстоятелството, че именно тя организира конкурса за издаване на разрешение за ползване на индивидуално определен ограничен ресурс – радиочестотен спектър за осъществяване на обществени електронни съобщения чрез мобилна наземна мрежа – UMTS, с национално покритие.

Макар да е ясно, че четвъртият оператор едва ли ще започне да предоставя мобилни телефонни услуги още от 01.01.2012 г. то е напълно възможно и дори очаквано същият да започне дейността си още през първата половина на 2012 г. Доколкото настоящия пазарен анализ не предвижда регулиране на цените на терминиран на този нов участник на пазара на мобилни услуги, а следващия анализ ще бъде направен обективно не по-рано от началото на 2014 г. четвъртият мобилен оператор ще се наслаждава на пълна липса на ценово регулиране за период от минимум 2 години, а вероятно и повече. Това неминуемо ще му позволи да пренесе пазарната си сила от пазара на терминиране на обаждания в мрежата му върху пазара на мобилни услуги на дребно. С други думи за период от около 2 години един от участниците на пазара на дребно на мобилни услуги ще има съществено конкурентно предимство, което ще му позволи неравноправно привличане на клиенти и лесно завладяване на пазарен дял за сметка на останалите оператори.

Подобно развитие на телеком сектора в България е нежелано и ще постави съществуващите оператори в неравностойно положение.

За да се избегне описания в тази б. „б” проблем считаме, че е редно КРС да преработи проекта за пазарен анализ след издаването на разрешението на четвъртият мобилен оператор и едва тогава да го приеме. По този начин, въпреки известното забавяне (от около 2 до 3 месеца) на регулацията КРС ще гарантира равни условия за развитие пред всички участници на телекомуникационния пазар.

3. Несъобразяване на “Waterbed” ефекта от намаляването на цените за терминиране.

В теорията се застъпва становището, че намаляването на цените на едро за терминиране води и до намаляване на цените на дребно, които заплащат крайните потребители. Същевременно обаче следва да се има предвид, че самото намаляване на цените за терминиране не води автоматично до намаляване на цените на дребно. Възможна е дори и обратната хипотеза, при която несъразмерното и непропорционално намаляване на цените за терминиране поставя телекомуникационните оператори в ситуация, при която те са неспособни да възстановяват направените разходи, като за тях възниква необходимостта от увеличаване на други цени на дребно или отделни елементи в цените на дребно, за да компенсират наложените ценови ограничения. Цената за

терминиране на повиквания в мобилните мрежи представлява компонент от цялостна цена – в този смисъл при регулиране на един компонент от цялото възниква вероятността от увеличаване на друг компонент, запазвайки общата цена. Този ефект е широко разпространен и се нарича ефектът “waterbed.”

Идеята на “waterbed” ефекта е следната – приходите, получени от терминиране на повиквания в мобилната мрежа на оператора, представляват част от общата ценова политика на предприятието, и когато то формира политиката и бюджета си, взема предвид и тези приходи. Колкото по-високи са приходите, произтичащи от терминиране на повикванията в мобилната мрежа, толкова по-малко телекомуникационният оператор ще печели от своите потребители чрез цените на дребно. В този смисъл е нормално всеки мобилен оператор да „връща“ част от приходите си, получени по този начин, обратно на своите потребители чрез намаляване на месечните абонаменти или чрез предоставяне на пакети с повече брой минути за разговори в мрежата на оператора, защото, действайки така, се увеличава броят на абонатите на предприятието, а от тук и приходът от терминиране на повиквания в мобилната мрежа на оператора. Накратко “Waterbed” ефектът представлява следната закономерност – при регулиране на една цена, която се явява компонент от друга – обща (генерална) цена, това регулиране е възможно да предизвика покачване на останалите компоненти на общата цена в следствие на склонността на предприятията към оптимизиране на бюджетите.

Ефектът “waterbed” е установен от Ofcom³⁴ и други регулаторни органи. Genakos and Valletti (2008) аргументираха за 24 страни (20 европейски и Нова Зеландия, Австралия, Япония и Турция) наличието на подобен ефект. По-конкретно посочените изследователи са установили, че при намаляване на цените за терминиране на повиквания в мобилните мрежи с 10 % се е достигнало до увеличаване на цените на дребно с 5%. В тази връзка не е правилно да се приема, че намаление в цените за терминиране води автоматично и до намаление и в цените на дребно, още повече когато цените за терминиране са регулирани до нива, по-ниски от действителната цена. В посоченото изследване се подчертава, че описаният ефект възниква дори на пазари с по-силна конкуренция. Изрично се подчертава, че драстично и несъразмерно намаление на цените за терминиране може да има обратния ефект, а именно увеличаване на цената на дребно.

Драстичното намаление на цените за терминиране, включено в проекта на анализа би могло да предизвика проявления на повечето от негативните резултати, свързващи се с waterbed ефекта, а именно:

- **Увеличение на месечни такси и по-скъпи разговори за предплатени карти:**

При засягане на въпроса за реалната стойност на услугата повечето изследователи са установили, че, когато цените за терминиране са по-високи от реалната им себестойност (т.е. предлагат се с разумна печалба), този факт има положителен ефект, изразяващ се в по-ниски стойности на месечните абонаменти, по-ниски начални такси и по-евтини условия на ползване за потребителите на предплатени услуги. В следствие на горе описаният ефект е твърде вероятно при намаляването на цената за терминиране на повикванията в мобилните мрежи- това да доведе до увеличаване на стойността на месечните

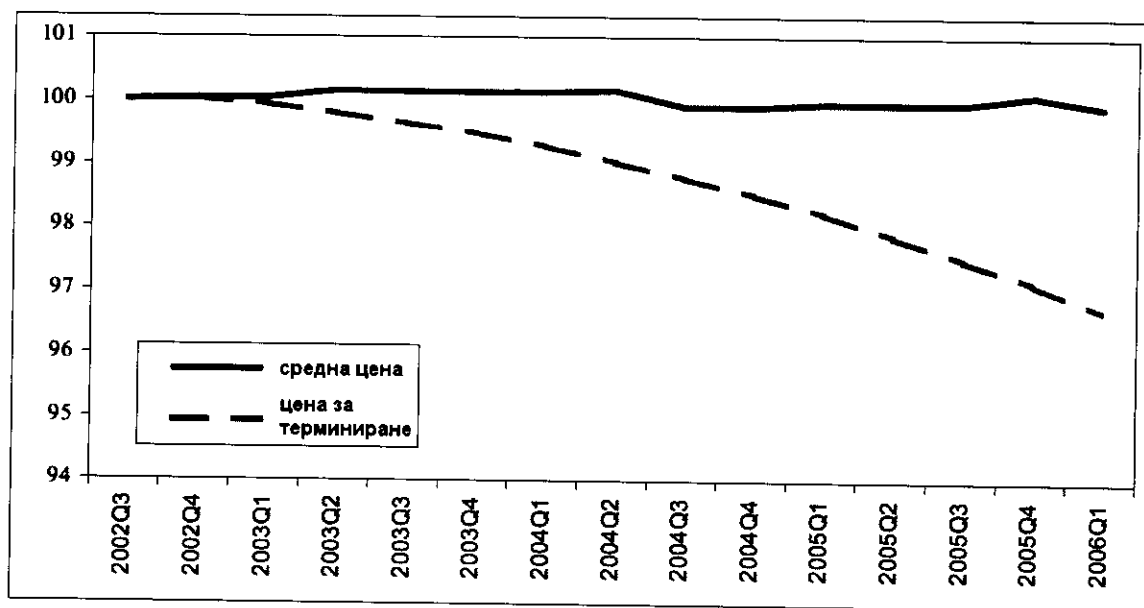
³⁴ Ofcom’s mobile termination rates statement as of 27 March 2007, published on Ofcom’s official website.

такси и/или до намаляване на броя на включените в абонаментния пакет минути. От една страна негативните последици ще бъдат слабо осезаеми за бизнес потребителите, поради увеличеното им потребление, но от друга страна със сигурност ще се влоши положението на лицата, които биха могли да заделят по-малко средства за разговори. В този смисъл, отрицателни последици от прекомерното регулиране на цените за терминиране на повиквания в мобилните мрежи ще има най-вече върху социални групи като хора в пенсионна възраст и като цяло хората, които не използват толкова често телефоните си, и които разчитат на предплатения брой минути, включен в абонаментната им програма.

Ако изложената хипотеза се превърне в действителност, горе посочените социални групи ще са в по-неблагоприятно положение, изразяващо се в ограничаване на техните възможности за комуникация. Така драстичното намаление на цените за терминиране няма да постигне желанния ефект, а именно ползи за потребителите – както за бизнеса, така и за хората, които разполагат с по-ограничени средства.

Гореописаният негативен ефект би могъл да се прояви и спрямо потребителите на предплатени услуги. Тези потребители в България са значителен процент от потребителите, а именно 38 % за 2010 г. и предвиденото намаляване на цените за терминиране на повикванията би могло да доведе до повишаване цените на предплатени услуги, а от там и влошаване на икономическото състояние на тази група потребители.

На по-долу изложената графика Ви представяме данни на Teligen и Cullen International за Италия, където се сравнява промяната в средната цена при промяна на цената на терминиране на повиквания в мобилни мрежи.



От изложената така информация³⁵ може да се направи заключението за наличие на ефекта "waterbed" – въпреки че цената на терминиране на

³⁵ Данните са от Teligen и Cullen-International 2007

повикванията пада, средната цена на дребно се изменя минимално и като цяло запазва ценовото си ниво, включително има и периоди на увеличаване на тази цена на дребно

С оглед на горе изложеното считаме, че предвиденото от КРС прекомерно намаление на цената за терминиране в мобилни мрежи няма да доведе до целеното намаление на цената на дребно, което е една от най-ниските в Европа съгласно последни данни на Европейската комисия, а напротив би могло да доведе до запазване на тази цена наред с успоредно увеличаване на цената за изключително чувствителни с оглед на икономическото си и социално положение значителни групи хора.

• **Допълнителни трудности при подновяване на оборудването**

Към вече изложените аргументи бихме искали да добавим и необходимостта от периодично подновяване, поддръжка и запазване на оборудването към установените стандарти, като приходите от терминирането на повиквания в мобилните мрежи на операторите са сред основните за осъществяване на изброеното. При намаляване на цената на терминиране ще възникне нуждата от компенсиране на тази липса на приходи, което би могло да се отрази на цените на дребно - още едно потвърждение на риска от настъпването на „waterbed” ефекта.

• **Намаляване на проникването на мобилни телефонни услуги**

Друга негативна последица от ефекта е намаляване на проникването на мобилни телефонни услуги. В потвърждение на изложеното прилагаме следната таблица:

Западна Европа (ВСП)		Средно използвани минути	Проникване		Общ потребителски излишък	
			Ниски индиректни разходи (Externalities)	Високи индиректни разходи (Externalities)	Ниски индиректни разходи (Externalities)	Високи индиректни разходи (Externalities)
ЦзТ (евро цента)	2	162%	91%	99%	89%	99%
	1	198%	84%	96%	81%	94%

Средна и източна Европа (ВСП)		Средно използвани минути	Проникване		Общ потребителски излишък	
			Ниски индиректни разходи (Externalities)	Високи индиректни разходи (Externalities)	Ниски индиректни разходи (Externalities)	Високи индиректни разходи (Externalities)
ЦзТ (евро цента)	2	167%	91%	100%	90%	100%
	1	206%	84%	97%	81%	96%

На таблиците са изобразени данни³⁶ на Frontier Economics за ефекта от намаляването на цените за терминиране в Западна и Централна и Източна Европа върху средния брой използвани минути, проникването на мобилните телефонни услуги и потребителския излишък при начин на таксуване на повикването „Викащата страна плаща“ (CPR).

При намаляване на цената на терминиране, макар да се повишава средният брой на използвани минути, се забелязва намаляване на проникването на мобилни услуги, както и намаляване на потребителския излишък.

- **Сила на влияние на ефекта**

В зависимост от конкуренцията, наситеността на пазара и най-вече тяхното взаимодействие се формира и силата на влияние на ефекта. При наличието на по-силна конкуренция, действието на ефекта ще бъде по-ясно изразено. Според годишния доклад на Комисията за регулиране на съобщенията за 2010 г. проникването на мобилни телефонни услуги в България за 2010 г. е 138,8 – пазарът е изключително наситен, а конкуренцията на българския пазар сред мобилните оператори е силно изразена. В следствие на това, при рязко намаляване на цените за терминиране в мобилни мрежи на българския пазар ще се създадат условия за възникването и наличието на силно влияние на ефекта „waterbed.“

Като обобщение на горе изложеното желаем да подчертаем опасността от действието на ефекта „waterbed,“ тъй като за българския пазар на мобилни услуги са налице предпоставките за действието на ефекта. Намаляването на цените за терминиране би могло да доведе до увеличение на цените на дребно. Поради тясната свързаност на цените на едро и на дребно, при един нееластичен пазар са от особена важност адекватното регулиране на цената за терминиране и избрания подход.

С цел избягване негативните последици на ефекта „waterbed“, считаме че изготвения от КРС сравнителен анализ следва да бъде изменен в посока по-плавно намаляване на цените като първоначалния спад предвиден за 01.01.2012 следва да бъде по-малък и съобразен с равнищата на цените на терминиране в мобилни мрежи в сравнимите и съпоставими пазари на източноевропейските държави.

4. Уронване престижа на операторите

Не на последно място бихме желали да изразим неприятната си изненада и възмущение от начина, по който КРС третира мобилните предприятия и в частност Глобул, в основната част от пазарния анализ, където на множество места, без каквито и да е доказателства и основания напуска за, а понякога дори открито твърди, че Глобул нарушава правилата на конкуренцията и законовите си задължения. В тази връзка бихме желали да подчертаем, че Глобул винаги добросъвестно е изпълнявало и ще продължи да изпълнява всички влезли в сила актове на КРС и всички останали държавни органи и никога не е отказвало неоснователно взаимно свързване.

Считаме за неуместни и некоректни генералните заключения за нарушения от страна на мобилните оператори изразяващи се в прилагането на различни цени за терминиране на национален и международен трафик при

³⁶ По данни на Frontier economics от доклада „Assessing the impact of lowering MTRs “ юли 2008

положение, че самата КРС в поне две отделни решения изрично е заявявала, че цените на международно терминиране са нерегулирани. Що се отнася до Решение 320 от 2011 г. то считаме, че същото е незаконосъобразно и като такова няма как да породи каквито и да е задължения за операторите. Надяваме се в рамките на заведеното от нас дело Върховният административен съд да го отмени, с което ще бъде потвърдена и правотата на нашето твърдение.

Считаме, че КРС не е компетентна да твърди каквито и да конкурентни нарушения, особено при липсата на каквито и да е основания за това. Това се потвърждава и от становището на Комисия за защита на конкуренцията относно проекта по анализа, прието с Решение 1370 от 06.10.2011 г., в което изрично се казва, че *„не следва в своя пазарен анализ КРС да установява наличието или не на негласно единодействие. До момента КЗК не е установявала негласно единодействие или друга форма на съгласувана практика между мобилните оператори. В случай на наличие на достатъчно данни или съмнения за някакъв вид съгласувана практика между предприятията на пазара, КРС следва да изпрати тези данни на КЗК с оглед на техния анализ и оценка от гледна точка на правото на конкуренцията.“* В допълнение само ще посочим, че Глобул многократно е било проверявано от КЗК и никога не са установявани каквито и да е нарушения от наша страна.

Най-сетне молим КРС да премахне от окончателния вариант на пазарния анализ всички твърдения свързани с недоказани нарушения от страна на Глобул, защото същите вредят на доброто име на компанията и уронват престижа ѝ.

VII. Заключение

Във връзка с гореизложеното бихме желали да обобщим позицията си и да предложим и помолим КРС да преразгледа и преработи проекто-анализа по следния начин:

1. Предлагаме да бъде извършен нов сравнителен анализ (benchmarking) като този път сравнението се направи съгласно изискванията на чл. 170, ал. 4 и чл. 220, ал. 2, т. 2 от ЗЕС с пазарите в сравними държави членки и се предвиди по-плавно намаление на цените. Според нас най-подходящи се държавите от източна Европа и Румъния. Молим самият сравнителен анализ и изчисленията, които се правят за определяне на цените, които КРС ще наложи да бъдат включени в проекто-анализа, за да можем да се запознаем с тях.

2. По изложените по-горе причини считаме, че цените на терминиране на международен трафик следва да бъдат намалени по-плавно, за да се избегне пагубното въздействие на рязкото им изравняване с цените за национално терминиране. Намаляването на цените на международно терминиране следва да обхваща само обаждания от държави членки, като цените за терминиране на обаждания от други държави извън Европейския съюз, както и цените за терминиране на транзитен трафик следва изрично да се изключат от обхвата на пазарния анализ. Същото се отнася и за цените на терминиране на обаждания към абонати на чуждестранни оператори, които роуват в мрежата на българските мобилни оператори. Във връзка с гореизложеното, предлагаме процесът по хармонизиране на цените за терминиране на международни повиквания с цените за терминиране на национални обаждания да започне от средата на 2012 г.

3. Молим от пазарния анализ да отпаднат всички намеци и твърдения за извършени нарушения на правилата на конкуренцията и законовите задължения от страна на Глобул.

Като се надяваме предложенията ни да бъдат взети под внимание оставаме на разположение за предоставянето на допълнителна информация и съдействие.

гр. София,

06.10.2011

С уважение:

Ангелина Лякова

Мениджър Регулации и конкуренция
„Космо България Мобайл“ ЕАД

