



**КОМИСИЯ ЗА
РЕГУЛИРАНЕ НА
СЪОБЩЕНИЯТА**

Определяне, анализ и оценка на

ПАЗАР НА ЕДРО

НА ЛОКАЛЕН ДОСТЪП В ОПРЕДЕЛЕНО

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Приложение към Решение № XX/XX.XX.XXXX г.

Резюме

В съответствие с действащата нормативна уредба националният регулаторен орган в лицето на Комисията за регулиране на съобщенията (КРС, регулаторът) е длъжен периодично да анализира и оценява доколко е ефективна конкуренцията на пазарите на електронни съобщения, в условията на променящата се пазарна среда.

Настоящият документ представлява четвърти преглед на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар 1 от списъка с пазари на Препоръка (ЕС) 2020/2245 на Комисията от 18 декември 2020 г.¹). В него се определя и анализира съответният пазар на едро на локален достъп в определено местоположение – пазар 1 в съответствие със списъка с пазари, подлежащи на ех-ante регулиране, приложение към Препоръка (ЕС) 2020/2245 на Комисията от 18 декември 2020 г. относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, подлежащи на регулиране ех ante в съответствие с Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения, определя се предприятие със значително въздействие върху съответен пазар и специфичните задължения, които следва да бъдат наложени, продължени, изменени и/или отменени.

Оценката на нивото на конкуренция на съответния пазар е извършена на база данни за периода от 2018 г. до 2024 г., като е отчетено изменението спрямо 2017 г. (последната година, изследвана в предходния кръг на анализ) и е направена прогноза за бъдещото му развитие.

Определянето, анализът и оценката на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение са разгледани в Раздел III на документа. Анализираният продуктов пазар е с географски обхват, който въз основа на извършената оценка на преобладаващите конкурентните условия в отделни географски зони/райони формира конкурентна и неконкурентна зона на територията на Република България.

В резултат на извършения пазарен анализ в Раздел III на документа, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на едро на локален достъп в определено местоположение, КРС достигна до заключението, че в неконкурентната зона следва да определи „Виваком България” ЕАД (Виваком) и свързаното с него ”Юнайтед Файбър България” ЕООД (Юнайтед Файбър) за предприятие със значително въздействие върху съответния пазар.

Заключението за определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение е направено на база анализ на следните критерии:

- пазарен дял;
- наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар;
- вертикална интеграция;

¹ <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/BG/TXT/?uri=CELEX:32020H2245>

- липса на или недостатъчна пазарна сила на купувача;
- липса на потенциална конкуренция.

Заклученията от анализа на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение сочат, че на съответния пазар не е установена ефективна конкуренция, което дава основание на КРС да наложи на предприятието със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение специфични задължения за:

- ✓ достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения;
- ✓ прозрачност;
- ✓ равнопоставеност;
- ✓ публикуване на Типово предложение за необвързан достъп до абонатната линия, включително условия за ползване на физически и виртуален достъп до абонатната линия въз основа на FTTH/FTTB;
- ✓ ценови ограничения.

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

СЪДЪРЖАНИЕ

I. Въведение	6
1. Правна рамка	6
1.1. Европейска регулаторна рамка.....	6
1.2. Национално законодателство	8
2. Ред, условия и процедура за определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция	8
II. Определяне, анализ и оценка на пазара на дребно на широколентов достъп до интернет в определено местоположение	11
1. Състояние на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет	11
1.1. Участници на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет	11
1.2. Видове достъп, предоставяни в България.....	13
1.3. Ползватели на услуги за достъп до интернет	15
1.4. Покритие на широколентовите мрежи и проникване на широколентовия достъп.....	22
1.5. Приходи от предоставяне на услуги за достъп до интернет на дребно.....	28
2. Взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето и предлагането на пазара на широколентов достъп до интернет на дребно.....	28
2.1. Взаимозаменяемост между услугите, предназначени за различните категории потребители	29
2.2. Взаимозаменяемост между различните видове широколентов достъп в България	37
2.3. Заключение по отношение на продуктовия обхват на пазара на дребно.....	58
3. Определяне на географския обхват на пазара на дребно.....	59
4. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на географските зони на широколентов достъп в определено местоположение	74
III. Определяне, анализ и оценка на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение.....	93
1. Определяне на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение	93
1.1. Въведение.....	93
1.2. Взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето и предлагането на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение.....	93
1.3. Заключение по отношение на продуктовия обхват на пазара на едро	108
1.4. Съответен географски пазар.....	109
1.5. Заключение по отношение на продуктовия и географския обхват на пазара на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение.....	110
2. Анализ и оценка на съответния пазар на едро	110
2.1. Въведение.....	110
2.2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар	110
3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара	114

IV. Определяне на специфични задължения	115
1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса	115
2. Оценка на въздействието след дерегулацията на съответния пазар на трети кръг пазарен анализ	115
3. Конкурентни проблеми	118
3.1 Отказ за предоставяне на достъп	121
3.2. Прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение	122
3.3. Прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение	127
4. Избор на специфични задължения.....	128
4.1. Цели	128
4.2. Принципи.....	130
4.3. Анализ на пропорционалността на задълженията	130
4.4. Конкретни специфични задължения.....	139
V. Приложения.....	165
VI. Обществено обсъждане и консултации с Европейската комисия. Сътрудничество с Комисията за защита на конкуренцията.....	171

I. Въведение

1. Правна рамка

1.1. Европейска регулаторна рамка

Европейската регулаторна рамка, кодифицирана с Директива (ЕС) 2018/1972 за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения (Европейски кодекс за електронни съобщения, Кодекса, ЕКЕС), цели постепенно да се намаляват *ex ante* отрасловите правила успоредно с развитието на пазарната конкуренция и в крайна сметка да се гарантира, че електронните съобщения се уреждат единствено от правото в областта на конкуренцията. Пазарите на електронни съобщения се характеризират с подчертано динамична конкуренция през последните години и *ex ante* регулаторни задължения се налагат само, когато не съществува ефективна и устойчива конкуренция на съответните пазари.

Европейската регулаторна рамка въвежда механизъм за постоянен периодичен преглед на пазарите, на които са наложени регулаторни задължения, включително и на тези пазари, които вече не са регулирани на национално ниво, но присъстват в списъка с пазари в актуалната Препоръка за съответните пазари от 2020 г.² Съгласно чл. 67(5) от Европейския кодекс за електронни съобщения, националните регулаторни органи (НРО) извършват анализ на съответния пазар и изпращат нотификация относно съответния проект за мярка в рамките на пет години от приемането на предходна мярка, когато националният регулаторен орган е определил съответния пазар и е установил предприятията, имащи значителна пазарна сила, съответно в рамките на три години от приемането на преработена препоръка за съответните пазари за пазари, които по-рано не са били предмет на нотификация до Европейската комисия (ЕК).

Съгласно чл. 64(3) от Директива (ЕС) 2018/1972 при определянето на съответните пазари НРО отчитат в максимална степен препоръката на ЕК за съответните пазари, приета на основание чл. 64(1) от същата директива. ЕК е приела Препоръка (ЕС) 2020/2245 на Комисията от 18 декември 2020 година относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, подлежащи на регулиране *ex ante* в съответствие с Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения (Препоръка (ЕС) 2020/2245, Препоръка за съответните пазари от 2020 г.). Съгласно тази Препоръка, в резултат на развитието на конкуренцията на пазарите на електронни съобщения, на този етап регулирането *ex ante* следва да се съсредоточи само върху оставащите пречки пред конкуренцията. В Препоръка (ЕС) 2020/2245 се посочва, че два пазара се считат за подлежащи на регулиране *ex ante* на равнището на Съюза: пазарът на едро на предоставяне на локален достъп на определено местоположение (пазар 1) и пазарът на едро за резервиран капацитет (пазар 2), като предмет на настоящия анализ е пазар 1.

В Разяснителната бележка към Препоръка (ЕС) 2020/2245 Европейската комисия посочва, че когато НРО анализира пазарите на електронни съобщения с цел да определи

² Съображение 165 от ЕКЕС

дали на някой от тези пазари е необходимо прилагане на ех ante регулиране, и преди да наложи задължения, НРО трябва да вземе предвид наличието на други видове регулиране или вече наложени мерки, които засягат анализирания пазар.

Насоките на ЕК за извършване на пазарни анализи (Насоките за извършване на пазарни анализи)³ определят принципите, на които НРО трябва да базират определянето и анализирането на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция и определяне на предприятия със значително въздействие на съответния пазар. Съгласно Насоките за извършване на пазарни анализи, НРО правят анализ дали конкуренцията на съответните пазари е ефективна. Заключение, че е налице ефективна конкуренция на съответния пазар е еквивалентно на заключението, че никой оператор/предприятие не притежава значително въздействие самостоятелно или съвместно с друго(и) предприятие(я) на този пазар. Следователно за целите на прилагане на регулаторната рамка, ефективна конкуренция означава, че няма предприятие на съответния пазар, което да притежава самостоятелно или с друго предприятие господстващо положение. Когато НРО установи, че съответният пазар не е ефективно конкурентен, определя предприятие със значително въздействие върху пазара и налага или продължава или изменя наложените специфични задължения на предприятието/предприятията в съответствие с чл. 67(4) от Европейски кодекс за електронни съобщения.

На основание чл. 38(1) от Директива (ЕС) 2018/1972 и като отчита в максимална степен становището на Орган на европейските регулатори в областта на електронните съобщения (ОЕРЕС), ЕК приема препоръки за хармонизираното прилагане на разпоредбите от Европейската регулаторна рамка с оглед подпомагане постигането на нейните цели. ЕК приема тези актове, в случай че стигне до заключението, че различията в осъществяването на регулаторните задачи може да създаде бариера за вътрешния пазар.

Съгласно чл. 38(2) от Директива (ЕС) 2018/1972 НРО имат за задължение да отчитат в максимална степен тези препоръки при изпълнение на своите задачи. Когато НРО предпочете да не следва дадена препоръка, той уведомява ЕК, като мотивира своята позиция. Към настоящия момент действа и Препоръка (ЕС) 2024/539 на Комисията от 6 февруари 2024 година относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност (Препоръка от 6.2.2024 г.)⁴, където от страна на ЕК са засегнати и регулаторните подходи спрямо пазара на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение.

В допълнение, като част от ОЕРЕС, КРС отчита и прилага в максимална степен и при съобразяване с националните особености на разглежданите пазари общите позиции на ОЕРЕС по относими към настоящия анализ въпроси. Съгласно чл. 4(4) от Регламент (ЕО) № 2018/1971, НРО и ЕК отчитат в най-висока степен всяко становище, препоръка, насока, консултативна помощ или най-добра регулаторна практика, приети от ОЕРЕС.

³ Насоки за пазарен анализ и оценка на значителната пазарна сила съгласно регулаторната рамка на ЕС за мрежите за електронни съобщения и услугите (2018/С 159/01)

⁴ Препоръка на ЕК от 06.02.2024 г. относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност

1.2. Национално законодателство

Европейският кодекс за електронни съобщения е въведен в българското законодателство с изменения в Закона за електронните съобщения (ЗЕС). За определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги на национално ниво се прилагат разпоредбите на ЗЕС (глава девета „Пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги”) и на Методиката за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара (Обн., ДВ, бр. 89 от 13.11.2012 г., в сила от 13.11.2012 г., изм. и доп., ДВ, бр. 101 от 7.12.2018 г., посл. изм. и доп. ДВ, бр. 2 от 7.01.2022 г.), наричана по-нататък Методиката за пазарни анализи.

Съгласно чл. 150, ал. 1 от ЗЕС, във връзка с чл. 30, ал. 1, т. 1-4 от закона, КРС определя, анализира и оценява съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция в съответствие с общите принципи на конкурентното право и специфичните национални условия, определя предприятия със значително въздействие върху пазара и след преценка на необходимостта от това налага, продължава, изменя и/или отменя специфични задължения на предприятията, предоставящи на съответните пазари обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги за постигане целите на този закон.

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

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

Определянето, анализът и оценката на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex ante регулиране, се извършва съобразно чл. 64 и чл. 67 от Директива (ЕС) 2018/1972, чл. 150-157в от ЗЕС и приложимите разпоредби на Методиката за пазарни анализи. Съгласно чл. 152, ал. 1 от ЗЕС, КРС определя съответните пазари в съответствие с изискванията на правото на Европейския съюз и националните условия. При изпълнение на тази разпоредба КРС е задължена да отчита в максимална степен Препоръката за съответните пазари от 2020 г. и Насоките за извършване на пазарни анализи, като оценката относно наличието на ефективна конкуренция на съответния пазар се определя от НРО въз основа на изготвен анализ на съответния пазар.

Съгласно чл. 3, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи, КРС определя съответните пазари, върху които извършва анализ за наличието на ефективна конкуренция, съобразно списъка от пазари, посочени в приложимата препоръка на ЕК относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, и съгласно сроковете, посочени в чл. 157а от ЗЕС.

Списъкът от пазари, посочени в приложението към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. включва пазара на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение (пазар № 1) като подлежащ на регулиране *ex ante*.

Съгласно чл. 152, ал. 2 от ЗЕС, КРС определя продуктивия и географския обхват на съответните пазари съгласно методиката по чл. 150, ал. 2. Съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които се оценява ефективността на конкуренцията, са пазари на едро или на дребно, като съответният пазар има продуктово и географско измерение (чл. 4, ал. 1 и ал. 2 от Методиката за пазарни анализи).

Продуктивият пазар включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които могат да се приемат от ползвателите като взаимозаменяеми по отношение на техните характеристики, предназначение и цени, но също и от гледна точка на условията на конкуренцията и/или структурата на търсенето и предлагането на разглеждания пазар (чл. 4, ал. 3 от Методиката за пазарни анализи).

В съответствие с европейското законодателство Методиката за пазарни анализи регламентира, че съответният продуктово пазар включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които е налице взаимозаменяемост при търсенето и взаимозаменяемост при предлагането (чл. 5 от Методиката за пазарни анализи).

При определянето на продуктивния обхват на пазара КРС се ръководи от Методиката за пазарни анализи, Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК и Препоръката за съответните пазари от 2020 г. Разделянето на пазарите на едро и дребно е в съответствие с Препоръката за съответните пазари от 2020 г. Продуктите или услугите, които са взаимозаменяеми само до малка или относително малка степен, не спадат към един и същи пазар.

След определяне на съответния продуктово пазар следва да се определи и неговият географски обхват. При определяне на географското измерение на пазара на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение, КРС се ръководи от Методиката за пазарни анализи и Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК. Географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са достатъчно еднородни и се различават от тези в съседни географски райони, в които преобладаващите конкурентни условия са значително по-различни. (чл. 4, ал. 4 от Методиката за пазарни анализи).

Съответният географски пазар се определя при отчитане на следните два основни критерия (чл. 10 от Методиката за пазарни анализи):

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

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

Целта на анализа и оценката на съответния пазар е КРС да установи наличието или липсата на ефективна конкуренция, т.е. да установи дали има предприятия със значително въздействие върху съответния пазар (чл. 154, ал. 2 от ЗЕС). Предприятие със значително въздействие върху пазара е предприятие, което самостоятелно или съвместно с други се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, ползватели и крайни ползватели (§1, т. 51 от Допълнителните разпоредби на ЗЕС).

Наличието на предприятие със значително въздействие върху пазара се установява въз основа на редица критерии. Преценката се основава на перспективен анализ на пазара (*ex ante*), като се вземат предвид съществуващите пазарни условия.

Като отправна точка на анализа и показател за пазарна мощ често се използват пазарните дялове, но този критерий не е определящ. КРС може да установи възможността на едно предприятие да следва поведение до голяма степен независимо от своите конкуренти, клиенти и ползватели, като за целта използва набор от критерии, посочени в т. 58 от Насоките за извършване на пазарни анализи.

В Методиката за пазарни анализи е посочено, че изборът на критерии и тежестта на всеки от тях в общата оценка на пазара зависи от особеностите на съответния пазар. Наличието на значително пазарно въздействие се установява на базата на съвкупност от използваните критерии, които, взети самостоятелно, могат да не бъдат определящи. Във връзка с посоченото, при определяне на дадено предприятие като предприятие със самостоятелно значително въздействие върху пазара КРС взема предвид неговия пазарен дял на съответния пазар и всички или някои от критериите, посочени в чл. 31 от Методиката за пазарни анализи. При определяне на дадени предприятия като предприятия със съвместно значително въздействие върху пазара КРС изследва дали са изпълнени кумулативно трите условия по чл. 32 от Методиката за пазарни анализи.

Съгласно чл. 67(4) от Директива (ЕС) 2018/1972 (чл. 156, ал. 1 от ЗЕС), в случай че дадено предприятие бъде определено като предприятие със значително въздействие върху пазара, КРС налага подходящи специфични регулаторни задължения, съгласно член 68 от същата (чл. 166 от ЗЕС), или запазва, или изменя такива задължения, когато те вече съществуват, ако счита, че резултатите за крайните ползватели не биха били действително конкурентоспособни при липсата на такива задължения.

В случаите, в които въз основа на анализ на съответния пазар се установи, че не е налице ефективна конкуренция, КРС определя предприятие или предприятия със значително въздействие върху пазара и налага на предприятието/предприятията специфични задължения. Ако вече са били наложени специфични задължения на предприятието или предприятията със значително въздействие върху пазара, КРС може да продължи действието им или да ги измени (чл. 156, ал. 1 от ЗЕС).

Препоръката от 6.2.2024 г. предвижда, че когато в хода на процедурата за пазарен анализ, НРО определи, че пазарът не е ефективно конкурентен, и установи предприятия, които поотделно или съвместно притежават значително пазарно въздействие, НРО следва да прецени какви са пропорционалните и подходящи задължения, които да бъдат наложени съгласно член 68 от Директива (ЕС) 2018/1972.

II. Определяне, анализ и оценка на пазара на дребно на ширококоловен достъп до интернет в определено местоположение

Настоящият анализ обхваща развитието на пазара на ширококоловен достъп за периода след трети кръг анализ на пазар 3а (от Препоръката за съответните пазари от 9 октомври 2014 г.), приет с Решение № 235/18.06.2019 г. на КРС, а именно 2018 – 2024 г.

1. Състояние на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет

1.1. Участници на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет

Пазарният сегмент на услуги за ширококоловен достъп до интернет на дребно в България се характеризира с голям брой участници и силна фрагментация, което е констатирано и в предходните три кръга на пазарен анализ. Въпреки това, през последните няколко години се наблюдава тенденция на окрупняване чрез консолидация в пазарния сегмент, като към края на 2024 г. 578 предприятия предоставят услуги за достъп до интернет, преобладаващата част от които са малки локални доставчици. Спрямо края на периода, обхванат в предходния пазарен анализ – 2017 г., броят им намалява с 6% или 37 предприятия.

В периода, обхванат от настоящия анализ, бяха реализирани редица сделки от страна на „Виваком България“ ЕАД (Виваком) по придобиване на пряк и непряк едноличен контрол върху дружества, които са предприятия, предоставящи обществени електронни съобщения, съгласно разпоредбите на ЗЕС, в частност доставчици на ширококоловен достъп до интернет. Такива предприятия са: „Цифрова кабелна телевизия“ ЕООД (считано от 11.05.2021 г. Виваком е едноличен собственик на капитала, на 21.07.2021 г. дружеството се заличава след вливане), „Нет 1“ ЕООД (считано от 28.05.2021 г. Виваком е едноличен собственик на капитала на дружеството), „КомНет София“ ЕАД (считано от 11.05.2021 г. Виваком е едноличен собственик на капитала, на 17.09.2021 г. дружеството се заличава след вливане), „Телнет“ ЕООД (считано от 18.07.2023 г. Виваком е едноличен собственик на капитала на дружеството, на 28.09.2023 г. дружеството се заличава след вливане), „Нетуоркс-България“ ЕООД (считано от 31.08.2023 г. Виваком е едноличен собственик на капитала, на 05.03.2024 г. дружеството се заличава след вливане) и „Онлайн Директ“ ЕООД (считано от 20.12.2019 г. „Нетуоркс-България“ ЕООД е едноличен собственик на капитала, на 05.03.2024 г. дружеството се заличава след вливане във Виваком). С Решение № 114/01.02.2024 г. КЗК разреши на „Юнайтед Груп България“ ЕООД, което е част от групата Юнайтед Груп Б.В., осъществяващо контрол върху „Виваком България“ ЕАД, да придобие пряк едноличен контрол върху „Вива Корпорейт България“ ЕООД и непряк едноличен контрол върху „Интернет Груп“ ЕООД (считано от 23.07.2024 г. Виваком е едноличен собственик на капитала, на 09.08.2024 г. дружеството се заличава след вливане), „Пауърнет“ ЕООД (считано от 16.08.2016 г. „Интернет Груп“ ЕООД е едноличен собственик на капитала, на 09.08.2024 г. дружеството се заличава след вливане) и „Булсатком“ ЕООД (считано от 10.05.2024 г. Словения Броудбанд С.а.р.л е едноличен собственик на капитала, на 10.07.2024 г. дружеството се заличава).

На 13.08.2024 г. е вписано преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД. Едноличният собственик на двете предприятия – Словения Броудбанд С.а.р.л., е извършил

преобразуване чрез отделяне от Виваком на имуществото му, представляващо съвкупност от права, задължения и фактически взаимоотношения, свързани с пасивната инфраструктура (подземна канална мрежа) и други активи (абонатна оптична електронна съобщителна мрежа), което имущество преминава от Виваком към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД.

С оглед на горепосоченото и в изпълнение на искането от бележките на ЕК по проекта на анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар За от Препоръка 2014/710/ЕС), приет с Решение № 235 от 18 юни 2019 г., КРС следи отблизо и постоянно развитието на пазара след дерегулирането му. В тази връзка, КРС констатира проблеми свързани с качеството на услугата и обслужването следствие от придобиванията.

На 8 август 2024 г., United Group⁵ обявява, че е завършена следващата стъпка в процеса по обединяването на всички ТВ платформи за сателитна телевизия за крайни клиенти (DTH) в региона. Eutelsat Group е избран за единствен доставчик на сателитен капацитет, като част от процеса на консолидация. В следствие на това предприятието използва две от водещите сателитни позиции - 16° East и HOTBIRD. В тази връзка е необходима смяна на посоката на антената на ползвателите на сателитни услуги, както на Виваком, така и на новопридобитото „Булсатком“ ЕООД (Булсатком)⁶. Освен възможността за записване на час за посещение на техник, на интернет страницата на Виваком са публикувани инструкции за позициониране на антената и настройка на приемника⁷, като в случай че крайния ползвател реши сам да извърши тези дейности е предвиден бонус⁸. Въпреки така обявената кампания, крайните ползватели са уведомени, че Виваком преустановява излъчването на сателитна телевизия от стария сателит на 27.12.2024 г., в кратък период преди датата на промяна. В резултат, много крайни ползватели не са успели да извършат сами настройката и са пуснали заявка за посещение от техник, която не е била изпълнена в разумен срок от предприятието. В тази връзка, в КРС са постъпили множество жалби от крайни ползватели на сателитна телевизия, останали без услуга по новогодишните празници. Поради празничния сезон и струпването на множество неработни дни, техници на предприятието успяват да пренастроят антените едва в средата на януари. В единични случаи, поради тежки снеговалежи в планинските райони, ползвателите са били посетени от техник в края януари. Описаният случай няма отношение към пазара на дребно на ширококоловен достъп в определено местоположение, нито чрез него към сегмента на предоставяне на платена IPTV, но въпреки това е показателен за поведението на предприятието⁹ имащо пазарен дял над 50% в сегмента на

⁵ <https://vivacom.bg/za-nas/novini/united-group-i-eutelsat-razrabotvat-sledvashto-pokolenie-satelitna-televizija>

⁶ 27 февруари 2024, София. - United Group, водещият доставчик на телекомуникационни и медийни услуги в Югоизточна Европа, приключи успешно сделката по придобиването на Булсатком – доставчик на сателитна телевизия и интернет за домакинствата и бизнеса в България.

<https://vivacom.bg/za-nas/novini/united-group-finalizira-sdelkata-za-privobivaneto-na-bulsatcom>

⁷ <https://vivacom.bg/bg/files/23664-instrukcija-za-dobavjane-na-svobodni-kanali-ot-satelit-hot-bird-13e-pri-izpolzvane-na-eon-sat-priemnik.pdf>

⁸ <https://vivacom.bg/pomosht/tvsat>

⁹ Видно от стр. 58 от годишния доклад на КРС към края на 2024 г. предприятията предоставяли услугата спътникова (сателитна) телевизия у нас, намаляват до три, а Виваком следствие от придобиването на Булсатком има пазарен дял на база абонати от 59,6% в края на 2024 г. https://crc.bg/files/Annual_Report_CRC_2024.pdf

платена телевизия.

В изпълнение на разпоредбите на чл. 3 и чл. 4 от Регламент (ЕС) 2015/2120¹⁰, КРС осъществява мониторинг на постъпилите сигнали, свързани с предоставяне на услугата достъп до интернет. Видно от годишния доклад на КРС за периода 01 май 2024 г. – 30 април 2025 г. сигналите, свързани с предоставяне на услуга достъп до интернет през фиксирана мрежа са се увеличили двойно в сравнение с предходния период.

Причините за постъпилите сигнали основно са:

- скорости по-ниски от договорените – 16 %;
- прекъсвания на услугата - 36 %;
- липса на услуга – 29 %;
- кабелна повреда -10 %;
- прекратяване на договора поради неприемливо качество на услугата -9 %.

Приблизително 68% от жалбите за разглеждания в годишния доклад период са срещу Виваком. В допълнение, само от началото на 2025 г. броят на сигналите срещу Виваком е повече от броя на сигналите към всички предприятия, предоставящи фиксиран достъп до интернет за предходния период - май 2023 г. до април 2024 г., като представляват 73% от всички постъпили сигнали за 2025 г.

КРС предварително е изследвала, констатираното в годишния доклад увеличение на сигналите и е установено че в голяма степен то се дължи на факта, че през отчетния период Виваком е придобило няколко други оператора. Сигналите са свързани с прехвърлянето на абонати към новата мрежа или промяна в технологията за предоставяне на услугите, както и по-дългия срок за отстраняване на повреди, в сравнение с този на операторите преди придобиването.

В описания случай със сателитната телевизия, на практика ползвателите на услугата нямат реална алтернатива за използване на друг сателитен доставчик. Подобна е ситуацията в редица населени места, в които след придобиването на местния доставчик, Виваком остава единствен или основен доставчик (придобит е прекия конкурент в населеното място) и на практика ползвателите в това населено място нямат алтернатива за прехвърляне към друг доставчик. Подобни случаи често завършват с прекратяване на договора.

1.2. Видове достъп, предоставяни в България

В таблица 1 по-долу са представени видовете достъп до интернет на дребно, предоставяни на националния пазар, и съответният брой на предприятията, които ги предоставят към края на 2024 г. и към края на 2017 г.

¹⁰ Регламент (ЕС) 2015/2120¹⁰ на Европейския парламент и на Съвета от 25 ноември 2015 година за определяне на мерки относно достъпа до отворен интернет и за изменение на Директива 2002/22/ЕО относно универсалната услуга и правата на потребителите във връзка с електронните съобщителни мрежи и услуги и на Регламент (ЕС) № 531/2012 относно роуминга в обществени мобилни съобщителни мрежи в рамките на Съюза (Регламент 2015/2120)

Таблица 1

Видове достъп на дребно, предоставян от предприятията	Общ брой предприятия, които предоставят услугата към:	
	31.12.2017 г.	31.12.2024 г.
Комутируем достъп	1	0
xDSL ¹	1	1
FTTH	153	351
FTTB	146	127
FTTC/N	192	103
CaTV	26	16
LAN	249	123
RLAN	164	128
Фиксиран достъп през мобилна мрежа	2	4
Сателитен достъп	2	6
Специално организиран достъп	32	33
Мобилен достъп	5	3
Общ брой	615	578

¹ Включва ADSL, Naked DSL и VDSL

Забележка: 1) Общият брой предприятия не е сума от броя предприятия, предоставящи съответните видове достъп, тъй като голяма част от предприятията предлагат повече от един вид достъп до интернет на дребно.
2) Данните за 2017 г. са актуализирани.

Източник: Данни, подадени в КРС

Видно от представените данни, към 31.12.2024 г. най-голям брой предприятия предоставят FTTH достъп, като този брой нараства значително – с почти 130% или 198 предприятия спрямо 2017 г., и възлиза на 351. Все повече предприятия мигрират услугите си от медна среда към изцяло оптична, което се потвърждава и от наблюдавания спад в броя на доставчиците на LAN достъп – от 51%, и тези на FTTC/N достъп – с 46%. През разглеждания период две нови предприятия¹¹ са започнали да предоставят фиксиран достъп през мобилна мрежа, с което броят им се удвоява, а други четири – сателитен достъп. Броят на доставчиците на останалите видове достъп не се изменя съществено в периода 2018-2024 г. От 2019 г. насам комутируем достъп не се предоставя от нито едно предприятие.

Основните участници на пазарния сегмент предоставят достъп до интернет чрез следните технологии:

Виваком предоставя FTTH, xDSL, LAN, RLAN, спътников достъп, фиксиран достъп през мобилна мрежа и специално организиран достъп на територията на 4659 населени места.

„А1 България“ ЕАД (А1 България) предоставя FTTH, CaTV, спътников достъп и фиксиран достъп през мобилна мрежа на територията на 3563 населени места.

¹¹ Йеттел България ЕАД (от 2019 г.) и Джитити България ЕООД (от 2022 г.).

„Йеттел България“ ЕАД (Йеттел) предоставя фиксиран достъп през мобилна мрежа и специално организиран достъп на територията на 3688 населени места.

„Еском“ ООД (Еском) предоставя FTTx и LAN в 10 населени места.

„Телекабел“ АД (Телекабел) – FTTx, CATV в 69 населени места.

„Нет-Сърф.Нет“ ООД (Нет-Сърф.Нет) – FTTx, LAN и RLAN в 39 населени места.

„Скат ТВ“ ООД (Скат ТВ) – CATV, FTTx, RLAN в 43 населени места.

През разглеждания период не се предоставя достъп до интернет въз основа на услуга на едро от историческото предприятие: България е единствената държава в ЕС, в която няма предложение за необвързан достъп до абонатна линия през медната мрежа или за необвързан /виртуален достъп до абонатна линия през оптични влакна. Характерно за българския пазар е отделянето на електронната съобщителна мрежа от електронната съобщителна услуга между две предприятия с един и същ собственик, като отношенията между тях се уреждат чрез договор за наем, а не чрез услуги на едро, в това число не се уреждат чрез услуги за локален достъп на едро.

Основните характеристики на предоставяните видове ширококолов достъп до интернет са описани подробно в настоящия раздел, т. 2 „Взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето и предлагането на пазара на ширококолов достъп до интернет на дребно“.

1.3. Ползватели на услуги за достъп до интернет

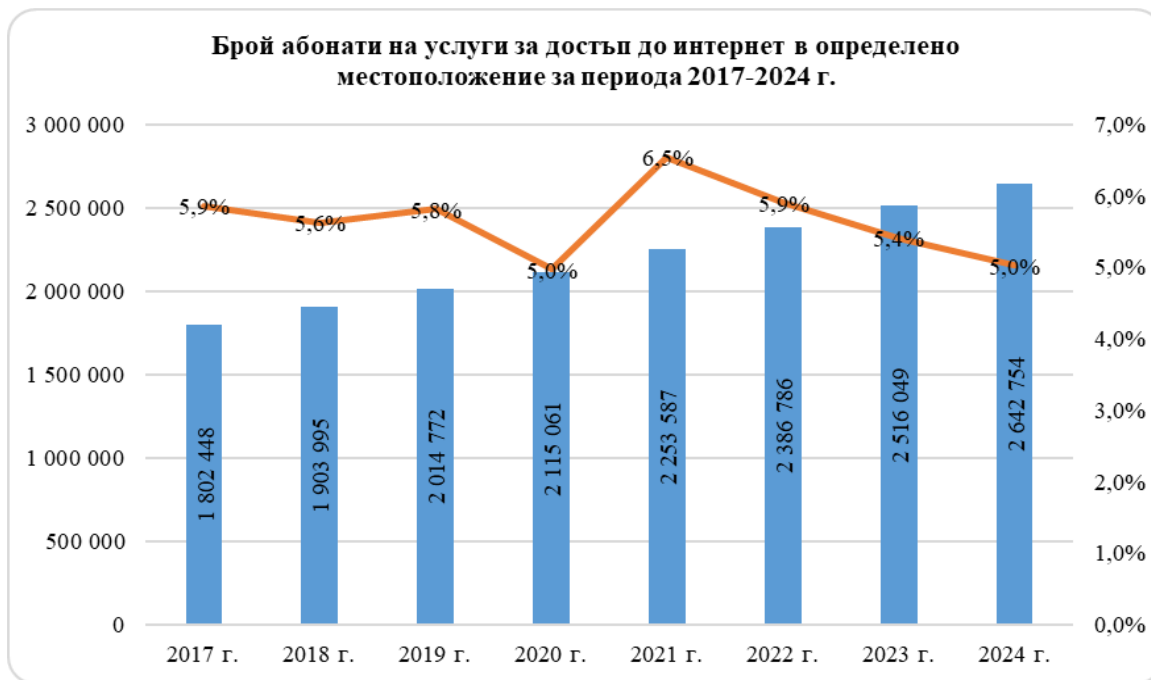
Съгласно информацията, постъпила в КРС, за периода 2018-2024 г., броят на абонатите¹² на достъп до интернет¹³ (с изключение на мобилен достъп), наричан по-нататък, за целите на настоящия анализ, достъп до интернет в определено местоположение или фиксиран достъп до интернет, продължава да нараства равномерно на годишна база. Към 31.12.2024 г. броят на абонатите на достъп до интернет в определено местоположение е 2 642 754, като е отчетен ръст от 39% спрямо началото на разглеждания период – 2018 г. и почти 47% спрямо 2017 г.

На следващата фигура е представен общият брой на абонатите на услуги за достъп до интернет в определено местоположение към 31 декември на съответната година за периода 2017-2024 г., както и тяхното годишно изменение в относителни стойности.

¹² За целите на пазарния анализ, понятието „абонат“ е дефинирано като „Всяко физическо или юридическо лице, което е страна по договор с предприятие, предоставящо обществени електронни съобщителни услуги“ и следва да се счита за идентично на „краен ползвател, страна по договор по чл. 227“ в съответствие със Закона за електронните съобщения.

¹³ Включва абонати на самостоятелни услуги за достъп до интернет, абонати на пакетни услуги с включена услуга за достъп до интернет и брой линии за специално организиран достъп.

Фигура 1



Източник: Данни, подадени в КРС

Видно от представените данни, отчетеният темп на растеж на броя на абонатите на достъп до интернет в определено местоположение се запазва като цяло равномерен през разглеждания период, но след регистрирания най-голям ръст (с 6,5%) през 2021 г., се отчита постепенно намаляване в относително изражение – до 5% през 2024 г. По-съществен спад в темпа от 0,8 процентни пункта се наблюдава в броя на абонатите през 2020 г. спрямо предходната година, който е компенсиран с ръст от 1,6 процентни пункта през следващия едногодишен период.

В периода, обхванат от анализа, броят на абонатите на мобилен достъп до интернет¹⁴ продължава да нараства с намаляващ темп на годишна база и към 31.12.2024 г. той достига 7,3 млн. Спрямо 31.12.2018 г. е отчетено нарастване от 17,2%, а спрямо края на 2017 г. – 33,6%, което е значително по-слабо от регистрирания двоен ръст в предходния кръг на пазарен анализ. Широкото покритие на LTE мрежите, както и започналото през 2020 г. разгръщане на мрежи от пето поколение са предпоставка за нарастване броя на абонатите на 4G и 5G, както и на дела им в общия брой абонати на мобилен ширококолов достъп до интернет. Броят на абонатите на 4G отбелязва значителен ръст на годишна база от 2017 г. насам, като темпът му на растеж силно намалява с въвеждането на услугите, базирани на 5G технологията и към края на 2024 г. броят на 4G абонатите възлиза на почти 4 милиона, нараствайки с над 49% спрямо края на 2017 г. Към 31.12.2024 г. броят на абонатите на 5G възлиза на 2,431 млн., като спрямо 2022 г. нараства 4,7 пъти, заемайки 33% от общия брой абонати на мобилен достъп.

¹⁴ Включват се абонати на самостоятелна услуга чрез карта за данни или модем и абонати на пакетна услуга с включен мобилен интернет достъп.

Пакетните услуги продължават да представляват интерес за потребителите и в края на разглеждания период отново всички предприятия, които предоставят пакетни услуги на крайни потребители на българския пазар, предлагат пакетни услуги с включени услуги за достъп до интернет. В резултат на това, броят на абонатите на пакетни услуги с включена услуга за достъп до интернет в определено местоположение възлиза на 874 285, като нараства с 20% спрямо 2017 г. Въпреки регистрирания ръст, продължава тенденцията на спад в дела на абонатите на пакетни услуги с включена услуга за достъп до интернет в определено местоположение в общия брой абонати, като ръст се отчита единствено през 2022 г. спрямо предходната година.

На следващата фигура е показано разпределението на абонатите на услуги за достъп до интернет в определено местоположение спрямо вида на услугата – самостоятелна или пакетна (фигура 2).

Фигура 2



Източник: Данни, подадени в КРС

В края на 2024 г. относителният дял на абонатите на пакетни услуги, включващи достъп до интернет в определено местоположение, възлиза на 33% от общия брой абонати на достъп до интернет в определено местоположение, като този дял е намалял със 7 процентни пункта спрямо 2017 г.

За разлика от достъпа до интернет, предоставен в определено местоположение, при разпределението на абонатите на мобилен достъп до интернет според вида на услугата, която ползват, превес имат абонатите на пакетни услуги (фигура 3).

Фигура 3



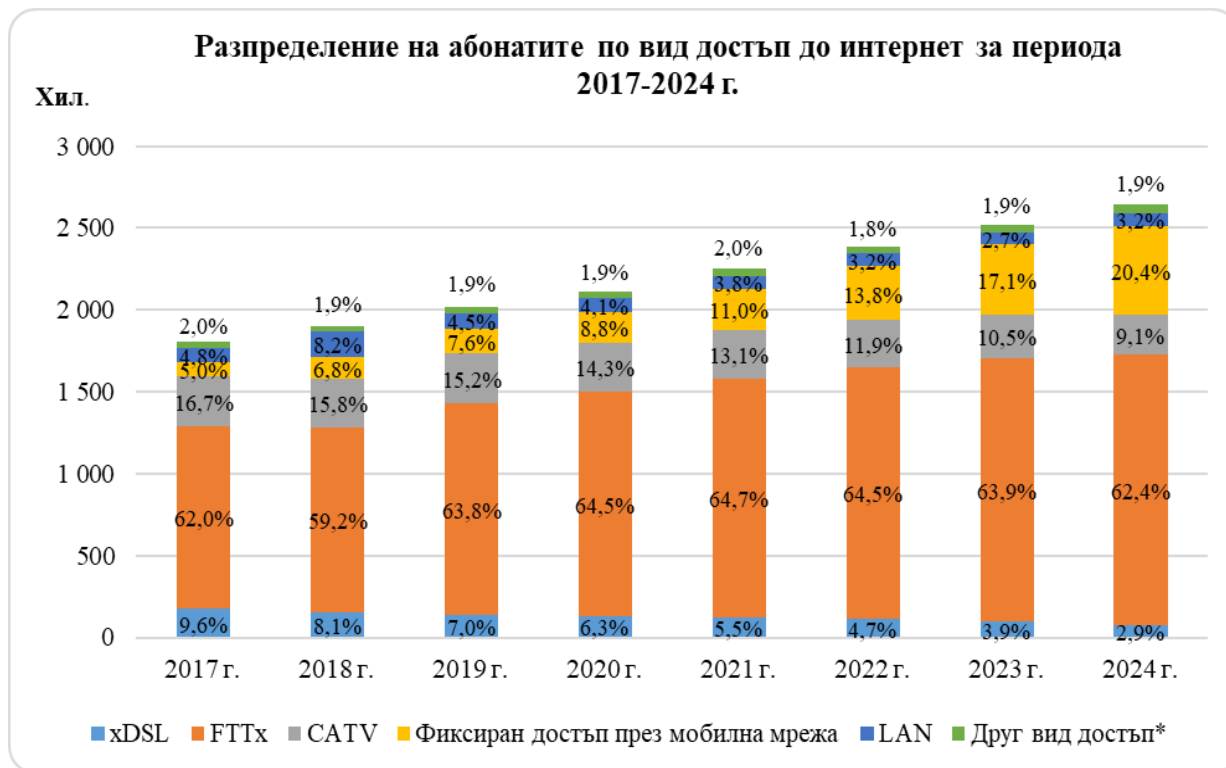
Източник: Данни, подадени в КРС

Делът на абонатите, които ползват мобилен интернет в пакет, се запазва стабилен в рамките на разглеждания период. Спрямо 2017 г. е отчетен ръст от 5,8 процентни пункта в относително изражение и над 40% в броя на абонатите на мобилен достъп до интернет, включен в пакетна услуга. Това се дължи на технологичния напредък в производството на крайни устройства за потребителите, което доведе до масовата употреба на смартфони и други смарт устройства (часовници, спортни гривни, таблети и подобни), чиято функционалност изисква достъп до интернет.

В структурата на най-разпространените видове достъп на българския пазар се отчитат съществени разлики спрямо предходните кръгове на анализа. Докато през 2017 г. най-разпространените видове достъп са FTTx, CATV и xDSL, обхващайки над 88% от абонатите на фиксиран достъп до интернет, то в края на периода, обхванат от настоящия анализ, фиксираният достъп през мобилна мрежа измества xDSL.

На фигура 4 по-долу е представено разпределението на абонатите на достъп до интернет в определено местоположение по вид достъп за периода 2017-2024 г.

Фигура 4



* Включва комутируем достъп (до и вкл. 2018 г.), RLAN, спътников достъп и специално организиран достъп

Източник: Данни, подадени в КРС

Най-разпространеният достъп до интернет в определено местоположение в края на разглеждания период продължава да бъде оптичният достъп (FTTx), обхващайки 62,4% от абонатите. Отчетеният ръст през 2024 г. спрямо 2018 г. възлиза на 46,4% в абсолютни стойности, а спрямо 2017 г. - на 47,7%. Предвид нарастващите изисквания на потребителите за по-високи, гигабитови скорости, в резултат от бързото развитие на цифровите услуги, комисията очаква оптичният достъп до интернет да продължи своя възход.

Вторият най-разпространен достъп към 31.12.2024 г. е фиксираният достъп през мобилна мрежа, който през 2022 г. измества от втората позиция кабелния достъп (CATV). Той бележи най-съществен ръст както в абсолютно, така и в относително изражение. Спрямо края на периода, обхванат от предходния анализ, броят на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа нараства над 6 пъти и над 4 пъти спрямо 2018 г. През 2024 г. абонатите на този вид достъп обхващат 20,4% от общия брой абонати на достъп до интернет в определено местоположение, отчитайки ръст спрямо 2017 г. от 15,5 процентни пункта.

Кабелният достъп (CATV) е трети по брой абонати. Спрямо 2017 г. броят на абонатите на кабелен достъп намалява с 20%, като към 31.12.2024 г. той възлиза на 241 хиляди. Докато през 2017 г. 91,7% от абонатите на CATV ползват протокол DOCSIS 3.0, то към 31.12.2024 г. този дял нараства до 99,4%. Освен в абсолютни стойности, спад се

наблюдава и по отношение на дела, който абонатите на CATV достъп заемат в общия брой абонати. Видно от фигура 4 по-горе, за разглеждания период делът на кабелния достъп намалява със 7,6 процентни пункта, като в края на 2024 г. обхваща 9,1% от общия брой абонати. Очакванията за ръст в броя на абонатите на кабелния достъп (CATV), изразени в предходния кръг на анализа, не се оправдаха в настоящия анализиран период. Според КРС, това е така, тъй като търсенето на интернет достъп все повече е ориентирано към по-високите, включително гигабитови скорости, които по-трудно биха могли да бъдат постигнати от DOCSIS 3.0, а нито един доставчик на кабелен достъп в България до този момент не е въвел в кабелните си мрежи по-високите стандарти за пренос на данни - DOCSIS 3.1 или DOCSIS 4.0, които са в състояние да поддържат гигабитови скорости. Тъй като не се очаква тези стандарти да бъдат въведени до следващия кръг на анализа, а и очакванията на европейско равнище все по-голям брой доставчици на кабелен достъп да възприемат стратегия за изграждане на оптични абонатни мрежи¹⁵, е възможно да се оправдаят и на национално равнище, КРС очаква броят на абонатите на кабелен достъп да продължи да намалява.

xDSL достъпът продължава тенденцията си на спад, като от 2019 г. той вече не е сред първите три най-предпочитани видове достъп в България. Към края на 2024 г. абонатите на xDSL намаляват наполовина (с 55,1%) спрямо 2017 г., обхващайки едва 2,9% от общия брой абонати на фиксиран интернет достъп. Въпреки че спрямо края на предходния анализиран период, броят на абонатите на VDSL нараства над 8 пъти и към 31.12.2024 г. и той вече обхваща над 60% от абонатите на xDSL, поради сравнително ниските скорости, които се предлагат чрез този вид достъп (до 50 Mbps¹⁶), очакванията на комисията са, че броят на абонатите на достъп до интернет чрез медната мрежа на историческото предприятие ще продължи своята низходяща тенденция и до следващия пазарен анализ те ще представляват незначителен дял от общия брой абонати.

В периода 2018-2024 г. продължава да намалява и броят на абонатите на LAN достъпа. Към 31.12.2024 г. те вече са с 46% по-малко спрямо 2018 г., достигайки 84,6 хиляди, а делът им спада до 3,2% в общия брой на абонатите. Причините за спада, отчетени в предходния кръг на анализ, са валидни и в настоящия, а именно, че все повече предприятия мигрират услугите си към оптична преносна среда. Тази тенденция се потвърждава не само от факта, че 59 предприятия, предоставящи LAN през 2017 г., предоставят само оптичен достъп към края на 2024 г., но и от факта, че делът на доставчиците, които предоставят както LAN, така и FTTx нараства спрямо предходния анализиран период с 12 процентни пункта до 48%.

Останалите видове достъп в определено местоположение, които включват спътников, RLAN и специално организиран достъп (както и комутируем в периода 2017-2018 г.) заемат незначителен относителен дял в общата структура на пазара. В края на 2024 г. те представляват 1,9%, като не се наблюдават съществени флуктуации в дела им и той остава относително стабилен през анализирания период.

Тенденцията за повишаване на предлаганите скорости се запазва и през изследвания в настоящия анализ период. В резултат от бързото развитие на технологиите и

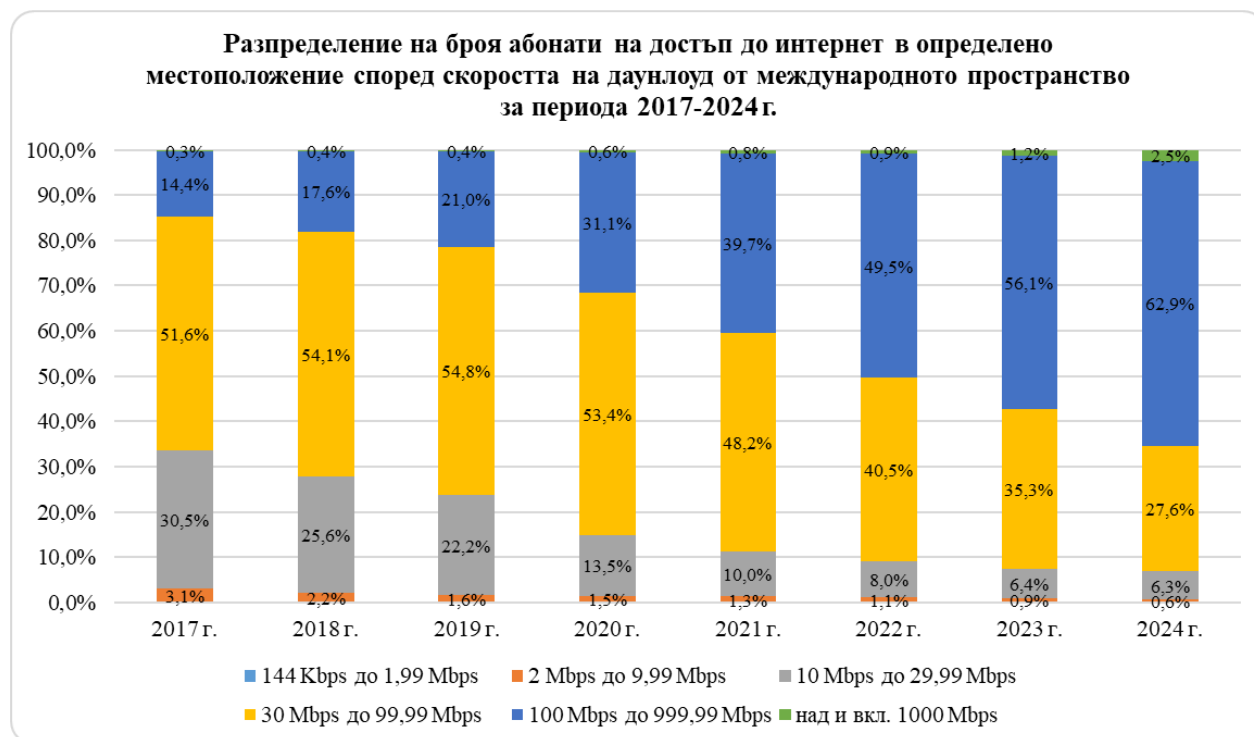
¹⁵ Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. (SWD(2020) 337 Final), стр. 23

¹⁶ <https://www.vivacom.bg/bg/residential/ceni-i-uslugi/internet/vivacom-net>

нарастващото търсене на цифрови услуги¹⁷, за ползвателите на интернет достъп нараства необходимостта от все по-високи скорости.

На фигура 5 по-долу е представено разпределението на броя на абонатите на достъп до интернет според скоростта на сваляне (download) от международното пространство за периода 2017-2024 г.

Фигура 5



Източник: Данни, подадени в КРС

За разлика от периода, обхванат от предходния пазарен анализ, когато над половината от абонатите на интернет достъп бяха обхванати от скорости в интервала от 30 Mbps до 99,99 Mbps, в края на 2024 г. по-голямата част от абонатите на достъп до интернет вече ползват скорости в интервала от 100 Mbps до 999,99 Mbps. В абсолютно изражение техният брой нараства 6,4 пъти, а делът им – с 48,6 процентни пункта спрямо 2017 г. Ръст бележат и абонатите на гигабитови скорости. Независимо, че делът им е едва 2,5% от общия брой на абонатите, нарастването им в абсолютни стойности е почти 13 пъти спрямо 2017 г. Очакванията на комисията са, че скоростите над и вкл. 100 Mbps ще продължат възходящата си тенденция и в периода до следващия пазарен анализ. Още повече, че към юли 2023 г. покритието на домакинствата в страната с мрежи, поддържащи над и вкл. 100 Mbps е 94%, а по покритие на FTTH/V България е сред първите 5 държави в ЕС (фигура 7).

Като цяло, дяловете на скоростите в интервалите до 99,99 Mbps проявяват дългосрочна тенденция на спад за сметка на тези над и вкл. 100 Mbps. Изключение в това

¹⁷ Например висококачествено видео съдържание, облачни услуги, приложения, базирани на виртуална (VR) и добавена реалност (AR), изкуствен интелект (AI) и други

отношение правят абонатите на скорости от 30 до 99,99 Mbps, които нарастват до 2020 г., след което тенденцията се обръща и броят на абонатите в този скоростен интервал започва да намалява. Общият спад в абсолютно изражение е 21,6%, а в относително – 24 процентни пункта, обхващайки 27,6% от общия брой на абонатите. Абонатите на скорости в интервала от 10 до 29,99 Mbps също намаляват значително в абсолютни стойности – със 70% спрямо края на 2017 г., обхващайки 6,3%. Техният относителен дял отбелязва най-голям спад – от над 24 процентни пункта за осемгодишния период. Абонатите на скорости от 144 kbps до 1,99 и тези в интервала от 2 до 9,99 Mbps също бележат съществен спад, заемайки съвкупно под 1% от общия брой на абонатите към 31.12.2024 г. Скорости до 144 kbps се предоставят до 2018 г., когато е преустановено предлагането на комутируем достъп до интернет в България.

1.4. Покритие на широколентовите мрежи и проникване на широколентовия достъп

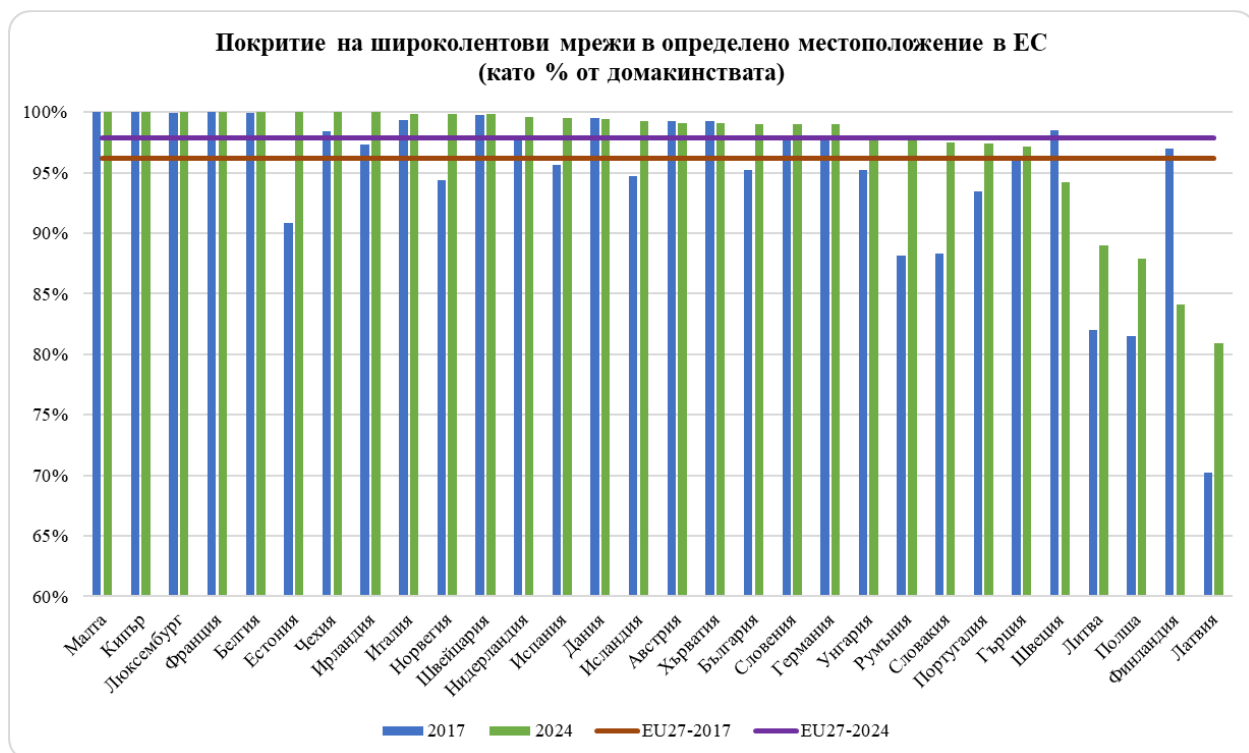
Изследването на покритието на широколентовите мрежи на европейско равнище има за цел да проследи прогреса в държавите-членки по отношение на постигане на целите на ЕК във връзка с гигабитовата свързаност и 5G¹⁸. Разгръщането на инфраструктура, поддържаща подобна свързаност, е важна предпоставка за устойчив растеж, увеличаване на иновациите, както и за предоставяне на широк диапазон от цифрови услуги. В настоящата точка е направен преглед на покритието на широколентовите мрежи в страната, както и позициите на България спрямо средните стойности на покритието на мрежите на европейско ниво¹⁹.

На следващата фигура е представено покритието на широколентовите мрежи в определено местоположение като дял от домакинствата в държавите-членки на ЕС към месец юли 2024 г. спрямо месец юли 2017 г.

¹⁸ Конкретните цели са заложили в политическа програма „Цифрово десетилетие“, приета с Решение (ЕС) 2022/2481 на Европейския парламент и на Съвета от 14.12.2022 г. Целите, отнасящи се до свързаността са 1) всички крайни ползватели, намиращи се в определено местоположение да бъдат обхванати от гигабитова мрежа до крайната точка на мрежата; и 2) всички населени места да бъдат обхванати от безжични високоскоростни мрежи от следващо поколение с ефективност, еквивалентна най-малко на тази на 5G, в съответствие с принципа на технологичната неутралност.

¹⁹ Източник на представената в настоящата точка информация са данни, събрани от Omdia и Point Topic за ЕК при подготовка на доклада „Broadband Coverage in Europe 2024: Mapping progress towards the coverage objectives of the Digital Decade“.

Фигура 6

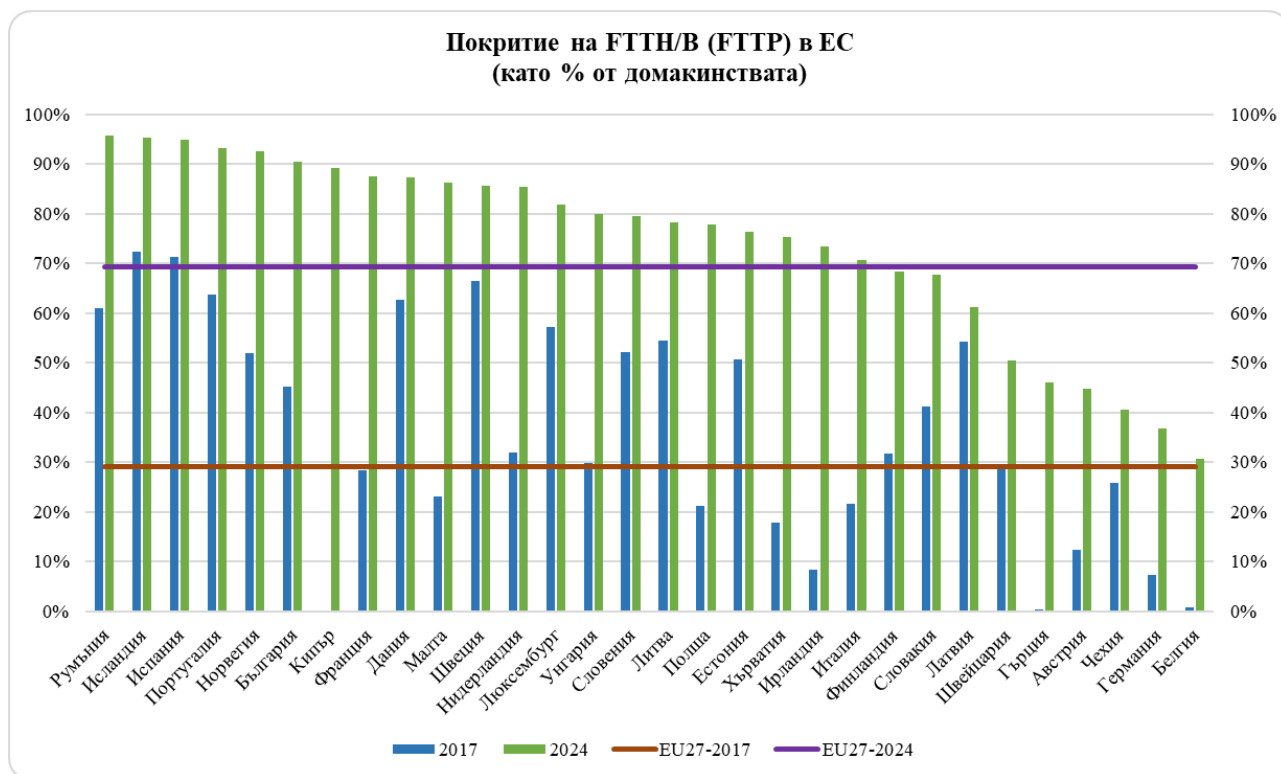


Източник: Broadband Coverage in Europe 2024

Видно от представените данни, България заема 18-та позиция сред държавите-членки на ЕС по покритие на фиксираните широколентови мрежи. За разлика от 2017 г., когато страната ни е била на 1 процентен пункт под средното покритие за ЕС, в средата на 2024 г. делът ѝ вече го превишава с 1,1 процентни пункта, достигайки 99%. За периода от предходния пазарен анализ покритието на мрежите е нараснало с почти 4 процентни пункта към юли 2024 г. и страната ни се е изкачила с 3 позиции от 21-ва към средата на 2017 г.

По отношение на технологиите, FTTH/V (FTTP) е преобладаващата широколентова технология с покритие на национално ниво, достигайки 90,4%, което нарежда страната ни сред водещите държави в Европа по отношение на този показател (фигура 7).

Фигура 7



Източник: Broadband Coverage in Europe 2024

От периода на предходния пазарен анализ, България е постигнала съществено развитие по отношение на покритието на FTTH/V мрежите. Въпреки че от 2021 г. насам темпът на нарастване на стойностите на показателя на европейско ниво изпреварва този на национално ниво (напредъкът на България през последната година е с 2,0%, докато европейският е с 4,9%), към средата на 2024 г. стойността на показателя, относим за България, е нараснал двойно (с 45 процентни пункта), като превишава значително средните стойности за ЕС (69%) - с 21 процентни пункта. Независимо от това, както е представено на фигура 4 по-горе, използването на гигабитови скорости от абонатите е все още ниско, като причините за това са свързани с високите цени на услугите и с относително ниската покупателна способност на интернет ползвателите²⁰. С все по-широкото разгръщане на мрежи, поддържащи такива скорости, обаче, както и с развитието на цифровите услуги, очакванията на комисията са гигабитовото потребление да нарасне съществено в периода до следващия пазарен анализ.

В периода 2019-2022 г. КРС издава временни разрешения за ползване на радиочестотен спектър в обхвати 700 MHz, 800 MHz, 2 GHz, 2.6 GHz, 3.6 GHz и 26 GHz, които дадоха възможност на предприятията да тестват нови технически методи и/или технологии, в т.ч. 5G. Петото поколение мобилни мрежи е най-новата и най-бързата мобилна технология, която предоставя скорости на данните, надминаващи много пъти тези на 4G. Освен това, 5G има по-ниско времезакъснение и възможност за по-голям капацитет

²⁰ Digital Decade Country Report 2024: Bulgaria, стр. 9

на мрежата, позволяващ на повече устройства да бъдат свързани едновременно. На 6 април 2021 г., след проведени обществени консултации, КРС проведе търг с тайно наддаване, в резултат на което, са издадени три разрешения за ползване на радиочестотен спектър в обхват 3.6 GHz, един от първоначалните обхвати за 5G електронни съобщителни мрежи, на трите оператора, участвали в търга, като на всеки от тях е предоставен спектър в размер на 100 MHz. С това са осигурени реални условия за въвеждане на 5G мрежи в България и високоскоростни услуги за потребителите, което е предпоставка за постигане целите на Цифровото десетилетие, универсално мобилно широколентово покритие и цифровата трансформация.

През 2022 г., в резултат на проведена процедура, КРС предостави честотен ресурс от обхват 26 GHz, който също е определен за 5G. Използването на обхват 26 GHz като цяло предоставя много лимитирано покритие в сравнение с останалите обхвати, предвидени за 5G (700 MHz и 3.6 GHz), но в същото време е с много по-висок капацитет заради широчината на лентата и осигурява висока скорост на предаване на данните, което е основа за нови услуги и бизнес модели за различни сектори на икономиката, които ще се развиват върху 5G технологията. Очакванията на индустрията са, че от подобни услуги ще се нуждаят много ограничен кръг потребители, предимно корпоративни клиенти, които имат необходимост от високоскоростен обмен на данни. В допълнение, ограничената наличност на крайни устройства, които да се ползват от потребителите и в резултат, липсата на търсене при ползването на услуги в този обхват, го прави практически неизползваем.

В допълнение разгръщането на 5G мрежите в обхват 26 GHz, така както е отчетено в становище RSPG23-040²¹ на Групата по политика на радиочестотния спектър RSPG към Европейската комисия, към настоящия момент е бавно. Като причина за това може да се посочи както ограничената наличност на оборудване и липсата на силни бизнес модели, така и необходимостта от по-големи инвестиции за изграждане на мрежи, в сравнение с по-ниските обхвати. Въпреки хармонизирания подход и политическата инициатива на Европейския съюз, в становището на RSPG е посочено, че обхват 26 GHz все още не е разрешен за 5G в много държави-членки. В някои от тях дори няма ясна индикация за пазарното търсене. От информация в Cullen International е видно, че само в 10 държави-членки е предоставен ресурс от обхват 26 GHz за 5G мрежи.

По отношение на 5G покритието, към средата на 2024 г. България заема едно от последните места в ЕС, обхващайки 81,3% от домакинствата, като стойностите на показателя са под средните за Европа (94,3%).

Една от причините за това е относително късното освобождаване и предоставяне на спектъра в обхвати 700 MHz и 800 MHz²². В края на 2023 г. бяха издадени от КРС по три разрешения в двата обхвата за използване на радиочестотен спектър за наземни мрежи с национално покритие на трите предприятия А1 България, Виваком и Йеттел), което осигури възможност за изграждане на мрежи от следващо поколение и предоставяне на иновативни широколентови услуги в отдалечени и слабо населени райони на страната. С

²¹ RSPG23-040 FINAL Opinion 5G developments and possible implications for 6G spectrum needs and guidance on the rollout of future wireless broadband networks/ОКОНЧАТЕЛНО становище Развитие на 5G и възможни последици за нуждите от 6G спектър и насоки за внедряването на бъдещи безжични широколентови мрежи

²² <https://crc.bg/bg/novini/1591/komisiqta-za-regulirane-na-saobshteniqta-prie-resheniq-za-polzване-na-radiochestoten-spektar-v-obhvati-700-mhz-i-800-mhz>

Решение № 699/04.10.2023 г. на Министерския съвет Министерството на отбраната се задължава да осигури възможност за ползване на радиочестотни ленти 694-790 MHz (обхват 700 MHz) и 790-862 MHz (обхват 800 MHz) за граждански нужди, като за периода след 5 октомври 2023 г. до 31 декември 2025 г. в съответствие със сроковете за превъоръжаване на българската армия или до създаване на подходящите технически условия, което от двете обстоятелства настъпи по-рано, се спазват санитарни зони, определени по време на тестове, проведени съгласно Споразумение между Военновъздушните сили и предприятията, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги. В този смисъл спектърът в посочените зони към настоящия момент не може да бъде използван пълноценно. Също така, в началото на 2023 г. бяха намалени таксите²³ за използване на радиочестотния спектър с 40%, с което се осигуриха условия за насърчаване на дългосрочните инвестиции и въвеждане на иновации от мобилните предприятия.

В допълнение на това, се провеждат и редица държавни политики за стимулиране изграждането и разпространението на 5G мрежите и се извършват законодателни промени, в подкрепа на благоприятна инвестиционна среда за насърчаване на разгръщането на мрежи с много голям капацитет в цялата страна. Държавата участва и в два трансгранични проекта²⁴ с европейско финансиране – 5G BALKANS и 5G SEAGUL, с изграждането на които не само ще бъде осигурено 5G покритие на значителна част от транспортен коридор „Ориент/Източно-средиземноморски“, но и малки слабо населени и отдалечени райони също ще могат да се възползват от покритието на новоизградените 5G базови станции.

Действията от страна на правителството и регулатора са предпоставка за стимулиране бързото разгръщане на 5G покритието, в резултат на което представянето на България на европейско равнище би се подобрило значително в краткосрочен план.

Степента на покритието на фиксираните и мобилните мрежи е от съществено значение за равнището на проникването на услугата достъп до интернет сред домакинствата и населението, както и за потенциала му за ръст в перспектива. На следващата фигура е представено проникването на широколентовия достъп до интернет в определено местоположение по население и домакинства и това на мобилния достъп²⁵ до интернет по население за периода 2017-2024 г.

23

<https://www.crc.bg/bg/novini/1551/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%82%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B5%20%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%20%D1%82%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%BE%D0%B1%D1%85%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B8%20700%20MHz%20%D0%B8%20800%20MHz>

²⁴ https://bulgaria.representation.ec.europa.eu/novini-i-sbitiya/novini-0/mekhanizmt-za-svrzane-na-evropa-podpomaga-izgrazhdaneto-na-5g-koridori-v-granichnite-rayoni-na-2023-12-05_bg

²⁵ Включени са абонати на пакетна услуга, карти за данни и модеми и на пакети за пренос на данни, закупени допълнително към гласови планове.

Фигура 8



Източник: Данни, подадени в КРС

Забележка: Проникването за 2017 г. на широколентовия достъп в определено местоположение по домакинства и на мобилния достъп по население е преизчислено.

Отчетеният равномерен темп на растеж в броя на абонатите на достъп до интернет в определено местоположение, както и ръстът в броя на ползвателите на мобилен широколенов достъп през разглеждания период рефлектира върху възходящото развитие на представените на фигура 8 показатели, но следва да се отчете, че влияние за този ръст оказва и темпът на намаляване на населението на страната. Плътността на мобилния достъп по население отчита най-голям ръст сред трите показателя – с почти 34 процентни пункта в рамките на разглеждания период, достигайки 125,9%. Спрямо предходния кръг на пазарния анализ проникването на широколентовия достъп сред домакинствата нараства с 28,7 процентни пункта, достигайки 82,8% към края на 2024 г. Взимайки предвид представените на фигура 6 данни за покритието на широколентовите мрежи, КРС счита, че е налице съществен потенциал за повишаване на проникването на услугите за широколенов достъп в определено местоположение.

1.5. Приходи от предоставяне на услуги за достъп до интернет на дребно

Приходите, генерирани през 2024 г. от услуги на дребно за достъп до интернет²⁶, възлизат на 1 819,9 млн. лв., като бележат ръст от 12% спрямо предходната година и 177% спрямо края на периода, изследван в предходния анализ. Към края на 2024 г. 74% от общите приходи от услуги за достъп до интернет на дребно са от предоставяне на мобилен достъп до интернет, докато през 2017 г. са били малко над половината – 59,3%. Към същия период, приходите от услуги на дребно за достъп до интернет като самостоятелна услуга²⁷, възлизат на 568,7 млн. лв., и бележат ръст от 8% спрямо предходната година и 43% спрямо края на периода, изследван в предходния анализ. За разлика от приходите от самостоятелна услуга за достъп до интернет в определено местоположение, при които спрямо 2017 г. се отчита ръст от 78% до 344,9 млн. лв., в края на 2024 г., приходите от самостоятелна услуга за мобилен достъп до интернет нарастват спрямо 2017 г. с едва 10% – до 223,8 млн. лв. Същевременно, реализираните приходи от предоставяне на мобилен достъп до интернет в пакет²⁸ отчитат относително постоянен темп на ръст, като през 2024 г. спрямо 2017 г. те нарастват 6 пъти до 1 124,8 млн. лв. Не такава е тенденцията при приходите от достъп до интернет в определено местоположение, включен в пакет. През последните три години от разглеждания период – 2022-2024 г., тези приходи нарастват съществено на годишна база спрямо предходните години, при които годишното изменение е отрицателно (2018 г. и 2019 г.) или се отчита незначителен ръст. През 2024 г. реализираните приходи от предоставяне на фиксиран достъп до интернет в пакет²⁹ възлизат на 126,355 млн. лв., отчитайки ръст от 72% спрямо данните за този показател през 2017 г.

От представените данни за състоянието и развитието на сегмента на дребно е видно, че спрямо предходния кръг на пазарен анализ той продължава своето възходящо развитие както по отношение на разгръщането на мрежи с много голям капацитет, така и при предлаганите услуги по отношение на скоростите, вследствие от бързото развитие на технологиите и нарастващото търсене на цифрови услуги. Тези тенденции повлияха и върху проникването на интернет услугите сред населението и домакинствата, които през разглеждания период също отбелязаха стабилен ръст. Въз основа на изложеното, КРС очаква, че установените в настоящия кръг на анализа основни тенденции ще се запазят и през следващите години.

2. Взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето и предлагането на пазара на широколентов достъп до интернет на дребно

Съгласно чл. 5 от Методиката за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара (Методиката за пазарните анализи) съответният продуктов пазар включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които е налице:

²⁶ Включени са приходите, декларирани от предприятията от самостоятелно предоставяни услуги за достъп до интернет и приходите от достъп до интернет като част от пакетна услуга.

²⁷ Включени са приходите, декларирани от предприятията от самостоятелно предоставяни услуги за достъп до интернет.

²⁸ Частта от приходите, която се отнася до мобилен достъп до интернет, включен в пакета.

²⁹ Частта от приходите, която се отнася до фиксиран достъп до интернет, включен в пакета.

1. взаимозаменяемост при търсенето;
2. взаимозаменяемост при предлагането.

Взаимозаменяемост при търсенето е налице, когато при относително малко, но трайно повишаване на цената на дадена електронна съобщителна мрежа и/или услуга ползвателите са склонни да пренасочат търсенето си към други електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които са в състояние да я заменят на базата на техните характеристики, предназначение и цени³⁰.

Взаимозаменяемост при предлагането е налице, когато вследствие на малко, но трайно повишаване на цената за предоставяне на електронната съобщителна мрежа и/или услуга предприятия, които не предоставят електронни съобщителни услуги на съответния пазар, са в състояние в краткосрочен план да навлязат на него без значителни допълнителни разходи за материални и нематериални дълготрайни активи, допълнителни инвестиции, стратегически решения и др.³¹.

В т. 26 от Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК от 2018 г. е посочено, че отправна точка за идентифицирането на пазарите на едро, които подлежат на ех ante регулиране, е анализът на вертикално свързаните пазари на дребно, като се взема предвид взаимозаменяемостта на търсенето и на предлагането от гледна точка на крайния потребител за следващия период на преглед въз основа на наличните пазарни условия и вероятното им развитие в бъдеще. В тази връзка е необходимо КРС да определи продуктивния обхват на пазара на ширококолов достъп на дребно, който следва да бъде ограничен само до онези видове достъп, които могат да се приемат от крайните потребители като взаимозаменяеми по отношение на техните характеристики, цени и предназначение. Освен по отношение на търсенето, следва да се направи и оценка на взаимозаменяемостта от гледна точка на предлагането, като за целта се изследва дали предприятия, които не са активни на съответния пазар, могат в краткосрочен план да навлязат на него без значителни допълнителни разходи.

Въз основа на гореизложеното, КРС изследва:

✓ Дали е налице взаимозаменяемост между услугите, предназначени за различните категории потребители;

✓ Дали различните видове ширококолов достъп са в обхвата на един и същ пазар.

2.1. Взаимозаменяемост между услугите, предназначени за различните категории потребители

Съгласно т. 4.1.1 от Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г.³² и т. 33 от Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК от 2018 г.,

³⁰ Чл. 6, ал. 1 от Методиката за пазарните анализи

³¹ Чл. 7, ал. 1 от Методиката за пазарните анализи

³² Препоръка (ЕС) 2020/2045 на Комисията от 18 декември 2020 година относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, подлежащи на регулиране ех ante в съответствие с Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения

националните регулаторни органи следва да започнат определянето на съответния пазар на продукти и услуги, като групират продуктите или услугите, които крайните ползватели използват за една и съща цел (крайна употреба). При групирането трябва да бъдат взети предвид различните видове ползватели, като домашните и бизнес ползватели. Бизнес ползвателите от своя страна могат да бъдат категоризирани като малки, средни и големи бизнес ползватели, с или без множество офиси, разположени на различни географски местоположения.

Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. допуска наличието на три пазара на достъп на дребно, свързани с пазарите на достъп на едро: масов пазар на дребно, пазар на дребно за малки и средни бизнес ползватели и пазар на дребно за големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели. Масовият пазар на дребно включва услуги с еднакви характеристики и качество за всички ползватели. На следващо място домашните потребители имат повишена склонност да купуват пакети, включващи няколко вида услуги. Обичайно пакетите включват комбинация от две или повече от следните услуги: фиксирана и/или мобилна гласова услуга, фиксиран и/или мобилен достъп до интернет и телевизия.

Съгласно т. 4.1.1 от Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. докато търсенето на продукти за свързаност от малки и средни бизнес ползватели може да се развие заедно с това на домашни ползватели чрез по-високо ниво на качество на услугата, потребностите на големите и технологично напреднали бизнес ползватели не могат да бъдат удовлетворени от продукти на базата на споделени медийни технологии или инфраструктури и се нуждаят от резервиран капацитет.

В Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари се посочва също, че при изследването на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето следва да бъде направена оценка на ниво пазар на дребно относно наличието на различия в търсенето на ширококолов достъп и свързаните с този достъп услуги между различни групи крайни потребители. НРО следва да направи анализ и по отношение на взаимозаменяемостта при предлагането, за да определи дали доставчици на масовия пазар на дребно са способни да започнат да предоставят услуги с високо качество в рамките на кратък период от време без наличието на значителни допълнителни разходи.

На третия кръг анализ на съответните пазари КРС изследва услугите, предназначени за различни категории потребители, въз основа на групирането на продукти и услуги, които се използват от крайните потребители за едни и същи цели. Регулаторът доказва, че пазарът на дребно на ширококолов достъп е ограничен до услугите, предназначени за масовия пазар на ширококолов достъп на дребно.

Взаимозаменяемост при търсенето

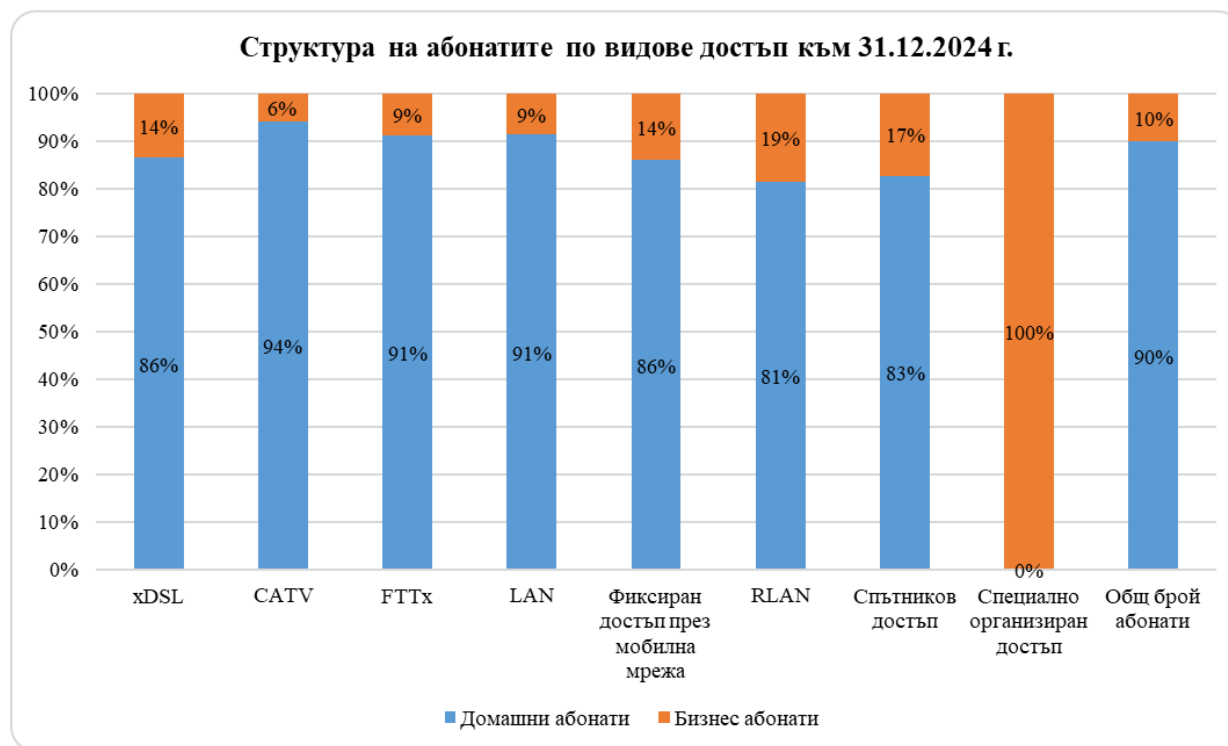
От гледна точка на характеристиките и предназначението на услугите

На третия кръг на анализа на съответните пазари са разграничени два вида потребители според вида на услугите, които използват: *потребители, ползващи стандартни услуги за ширококолов достъп и потребители, които използват продукти, насочени към специфичните им нужди*. Разграничението между двата вида услуги за

достъп до интернет е направено въз основа на различията във функционалните им характеристики и в търсенето на същите от различни категории крайни потребители.

На фигура 9 е представено разпределението на домашните и бизнес абонати по вид на използвания достъп до интернет към 31.12.2024 г.

Фигура 9



Забележка: Общият брой абонати не включва абонатите на мобилен достъп до интернет.

Източник: Данни, подадени в КРС

Видно от данните, представени на фигура 9, заключенията от третия кръг пазарен анализ са валидни и понастоящем. В сравнение с данните към края на съответния период в предходния кръг на анализ, към 31.12.2024 г. не е налице съществено изменение в съотношението на домашните и бизнес абонатите за всеки отделен вид достъп. 90% от общия брой абонати на широколентов достъп до интернет³³ в България са домашни абонати, като е отчетен спад от по-малко от 1 процентен пункт в стойностите на този показател спрямо края на 2017 г. Делът на домашните абонати на най-разпространените видове достъп (FTTx, фиксиран достъп през мобилна мрежа, CATV) се запазва спрямо края на предходния съответен период, като най-висок остава при CATV достъпа – 94%. В рамките на предходния кръг на анализа беше установено, че специално организираният достъп се ползва единствено от бизнес абонати, както е представено и на фигурата по-горе, и че тази услуга е насочена към специфичните изисквания на бизнес потребителите и се отличава по функционални характеристики от стандартните услуги за широколентов

³³ С изключение на абонатите на достъп до интернет чрез мобилни наземни мрежи.

достъп. В тази връзка, по-долу е направен преглед на характеристиките на услугите, насочени към специфичните изисквания на различните категории потребители, с оглед на това да се установи дали са налице промени, които да повлияят върху изводите, направени в предходния пазарен анализ.

В настоящия анализ се разглеждат три категории продукти, предназначени за различни групи ползватели: стандартни услуги за ширококолов достъп, предназначени за масовия ползвател, продукти за достъп, предназначени за малки и средни бизнес ползватели и продукти за достъп, предназначени за големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели.

- *Стандартните услуги за ширококолов достъп* се ползват от масовия краен ползвател (домашни абонати и бизнес абонати) и включват стандартни условия по отношение на функционални характеристики и ниво на качество на услугата. Тези услуги осигуряват на крайния ползвател ширококолов достъп с негарантирани максимални скорости и предимно асиметричен трафик от и към интернет мрежата. По отношение на качеството на обслужване на съответните категории крайни ползватели се предлагат стандартни условия за активиране на услугата и време за отстраняване на повреди. Офертите за ширококолов достъп до интернет на дребно включват както самостоятелно предоставяне, така и предоставяне на услугата в пакет в комбинация с фиксирана гласова услуга, мобилна гласова услуга или телевизия. На пазара на ширококолов достъп до интернет на дребно са налице различни възможности за реализиране на стандартните услуги за ширококолов достъп – чрез традиционна телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-оптични мрежи (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), кабелни мрежи за разпространение на радио-и телевизионни програми (CATV/DOCSIS), локални мрежи за пренос на данни (LAN) и безжични технологии (RLAN, LTE/5G NR, спътникови мрежи). Заклученията от третия кръг анализ на пазара, че посочените видове достъп се използват както от домашни потребители, така и от бизнес потребители (малки и средни предприятия), остават в сила и при четвъртия кръг.

- *Ширококоловите продукти, предназначени за малки и средни бизнес ползватели*, могат да обслужват както клиенти на масовия пазар, така и бизнес ползватели. Съгласно т. 4.1.1 от Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г., тъй като мрежите се развиват и са в състояние да постигнат по-висока скорост, необходимостта от свързаност на бизнеса може да се осъществи изцяло или частично чрез стандартна ширококоловата връзка като FTTC, FTTH. Някои от бизнес ползвателите могат да се нуждаят и от допълнителни споразумения за ниво на обслужване (СНО) и показатели за ефективност с цел подобряване на ефективността и сигурността на връзката. Независимо от това през наблюдавания период е установено наличието на стандартни тарифни планове³⁴, предназначени за малкия и средния бизнес, включващи лицензи за антивирусен софтуер и възможности за предоставяне на статични IP адреси, а тарифните планове за малки бизнес клиенти включват опции за комбиниране на различни услуги в пакет.

- *Продуктите, насочени към специфичните потребности на големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели*, представляват техническо решение, което се реализира конкретно за големи бизнес ползватели. На третия кръг анализ на пазара бе

³⁴ <https://www.vivacom.bg/bg/business/ceni-i-uslugi/internet/optichen>; <https://comnet.bg/biznes-internet> ; <https://escom.bg/plans/plans/8/17>

установено, че тези потребители имат множество географски локации и се нуждаят от съвременни и надеждни услуги за свързване на своите офиси, които да осигурят реализирането на вътрешна комуникация в рамките на компанията. Допълнително този вид услуги предлагат резервиран и несподелян капацитет между различни географски адреси, разположени на територията на страната, осигуряващ преноса на различен вид трафик, възможности за дистанционен достъп до центрове за данни и резервиране на информация и възможности за изграждане на виртуални частни мрежи. Специално организираният достъп обичайно се осигурява чрез оптична свързаност, изградена от доставчика на широколентовия достъп до интернет, линии под наем или безжично решение, и се предоставя предимно на големи корпоративни клиенти, които изискват високо качество на предлаганите им услуги. Изводът, направен на третия кръг анализ на съответните пазари, че специално организираният достъп се използва единствено от бизнес потребители, остава валиден.

В допълнение към посочените характеристики в Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. се посочва, че потребностите на големите и/или технологично напреднали бизнес ползватели се различават от стандартизираните услуги за достъп до интернет, които могат да бъдат закупени на масовия пазар или от някои малки предприятия. Услугите, предназначени за големите и/или технологично напреднали бизнес ползватели, се характеризират с наличието на висока и симетрична честотна лента, резервиран капацитет, показатели за високо качество на услугата (включително ниско времезакъснение (latency), колебание на закъснението (jitter) и загуба на пакети), високи нива на надеждност и резервирана свързаност. В допълнение към тези характеристики услугите се предлагат с допълнителни споразумения за ниво на обслужване (СНО) и центрове за техническа поддръжка 24/7.

Продуктите, предназначени за големите и/или технологично напреднали бизнес ползватели, не се предлагат чрез стандартизирани тарифни планове, а представляват комплексни бизнес решения и се реализират конкретно за съответния ползвател, в зависимост от конкретното разположение на офисите му и обема данни, които трябва да се пренася между тях.

На третия кръг анализ на пазара на едро на резервиран капацитет, приет с Решение на КРС № 222/30.06.2022 г. въз основа на анализ на взаимозаменяемостта между услугите, предназначени за различни видове бизнес ползватели (малки и средни бизнес ползватели и големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели), КРС установи, че стандартните услуги за достъп до интернет, предназначени за малки и средни бизнес ползватели, не могат да удовлетворят изискванията на големите бизнес ползватели и същите не могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето на висококачествените услуги за свързаност (специално организиран достъп, линии под наем и MAN достъп на дребно).

Видно от представената по-горе информация, функционалните характеристики на висококачествените услуги за свързаност, включително на специално организирания достъп, значително се различават от характеристиките на стандартните услуги за широколентов достъп, предназначени за масовия пазар и за малките и средни бизнес ползватели.

Въз основа на горепосоченото, КРС счита, че от гледна точка на търсенето не са налице разлики по отношение на функционалните характеристики и предназначението на стандартните услуги, предоставяни на домашни и на малки и средни бизнес ползватели и те могат да формират масов пазар. Функционалните характеристики на висококачествените услуги за свързаност, включително на специално организирания достъп, значително се различават от характеристиките на стандартните услуги за достъп, предлагани на масовите ползватели, поради което КРС счита, че от гледна точка на търсенето, между посочените услуги не е налице взаимозаменяемост.

От гледна точка на цените на услугите

Въпреки констатираните по отношение на функционалните характеристики: наличие на взаимозаменяемост между услугите, предоставяни на домашни и на малки и средни бизнес ползватели и липса на взаимозаменяемост между висококачествените услуги за свързаност³⁵ и стандартните услуги за достъп, КРС изследва дали са налице различия между абонаментните планове на тези услуги. За целта са разгледани предлаганите абонаментни планове³⁶ за фиксиран и мобилен достъп до интернет.

В резултат от направения анализ се установи, че преобладаващата част - 65% от предприятията с проучени абонаментни планове за фиксиран достъп до интернет на домашни и на малки и средни бизнес абонати, не диференцират цените в зависимост от потребителската група, към която са насочени услугите като посочват, че плановете са подходящи както за дома, така и за офиса. При предприятията, при които е налице разделяне на предлаганите оферти на такива за дома и такива за офиса се забелязва, че посочените цени съвпадат, независимо, че са съотнесени към отделни категории, а в случаите, в които е налице разлика в цената, то тя е несъществена. С цел максимално да отговорят на по-специфичните потребности на различните категории потребители, в офертите си доставчиците предлагат и стандартни допълнителни услуги, например антивирусни програми, статични и динамични IP адреси, облачно пространство и др.

При изследване на офертите за самостоятелна услуга за мобилен достъп до интернет чрез лаптоп или таблет на предприятията, предоставящи мобилни услуги, КРС установи, че и 3-те предприятия възприемат различен подход по отношение на категориите потребители и стандартните оферти и цени на самостоятелна услуга, предназначени за масовия пазар. Две от предприятията предлагат различни ценови планове за домашни и за бизнес потребители, като при едното не се отчита разлика в цената, а при другото тя е незначителна. Третото предприятие не прави разграничение на офертите. При тези условия, може да се направи заключение, че не е налице разлика в цената на услугата и е въпрос на предпочитание от страна на крайните потребители (частно лице или малък бизнес потребител) да изберат да станат абонати на тарифни планове като домашни или като бизнес потребители.

³⁵ Вкл. специално организиран достъп.

³⁶ Разгледани са офертите и плановете, актуални към юни 2025 г., които включват самостоятелна услуга за фиксиран или мобилен достъп до интернет на крайни ползватели, представени в Инструмент за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на КРС. За целите на анализа и сравнението на условията в офертите е направен преглед на предлаганите оферти и в уебсайтовете на предприятията.

При предоставянето на *специално организиран достъп* предприятията не предлагат стандартни оферти за ширококолов достъп, а изготвят индивидуални оферти на базата на потребностите на крайния потребител. Както беше отчетено в предходната точка от анализа, този вид достъп е предназначен за ограничена група бизнес ползватели, които заплащат значително по-висок месечен абонамент за ползваните услуги в сравнение с цените за ширококолов достъп, предназначен за масовите потребители. Този извод се подкрепя и при сравнение на средния месечен приход³⁷ от предоставяне на специално организиран достъп през 2024 г., който е 8 пъти по-висок от средния месечен приход³⁸ на стандартните услуги за достъп до интернет.

Заклучение

Като се отчетат разликите във функционалните характеристики и цените на стандартна услуга и услуга за големи и/или технологично напреднали бизнес клиенти, може да се направи извод, че в случай на малко, но трайно увеличение на цената на оферта за масовия пазар, не би могло да се очаква потребител на стандартна услуга да започне да използва услуга, предназначена за голям бизнес потребител. Основната причина е значително по-високата цена, но и това, че може да се приеме, че потребностите на потребител на масовия пазар са покрити от предлаганите на пазара условия в стандартните оферти и не е вероятно да възникне необходимост за ползване на услуги, предназначени за голям бизнес.

Същият извод важи и за големи и/или технологично напреднали бизнес клиенти, които ползват или имат необходимост от услуги със специално качество. Такива потребители не биха избрали услуга, предназначена за масов клиент, тъй като условията, предлагани на масовите потребители, не биха могли да отговорят на изискванията, на които трябва да отговаря услугата за целите на голям бизнес потребител, както и характеристиките на услугите не биха могли да се адаптират, така че да обслужват неговите потребности.

Взаимозаменяемост при предлагането

Според представените данни в КРС към 31.12.2024 г. от 557 предприятия, предоставящи услуги на масовия пазар на дребно на достъп до интернет, 124 предприятия (22% от общия брой) са декларирали, че през 2024 г. са предоставяли услуги само на домашни ползватели. Услуги единствено на бизнес ползватели са предоставяли 17 предприятия.

Достъпът до интернет за бизнес ползватели от масовия пазар и достъпът до интернет за домашни ползватели технологично се организират по един и същи начин. Предприятията използват едни и същи мрежови съоръжения и интерфейси за предоставянето на даден вид достъп на домашни и бизнес ползватели. В тази връзка не съществуват технологични предимства при предоставянето на услуги, предназначени за

³⁷ Изчислен като среден приход от предоставена линия на месец, въз основа на общия приход и броя на отдадените линии към 31.12.2024 г., съгласно представената в КРС информация с годишен отчет за дейността през 2024 г.

³⁸ Изчислен като среден приход от абонат на месец, въз основа на общия приход от самостоятелна услуга и броя на абонатите на самостоятелна услуга към 31.12.2024 г., съгласно представената в КРС информация с годишен отчет за дейността през 2024 г.

различните категории ползватели на масовия пазар. Доставчик на услуги за домашни ползватели може да предложи услуги за бизнес ползватели (малки и средни предприятия) в краткосрочен период без да направи значителни разходи или да поеме значителни рискове.

Въз основа на това КРС счита, че услугите за достъп до интернет за домашни ползватели и услугите за достъп до интернет за малки и средни бизнес ползватели, ползващи стандартни услуги, могат да се считат за достатъчно взаимозаменяеми от гледна точка на предлагането, за да се разглеждат на един пазар.

От гледна точка на предлагането, по отношение на услугите, предназначени за масовия пазар, е необходимо управлението на голям брой абонатни линии, което може да изисква инвестиции в мрежова инфраструктура, човешки и логистични ресурси, които правят по-малко привлекателно навлизането в кратки срокове на масовия пазар за едно предприятие, което предоставя услуги единствено на големи бизнес ползватели.

Обратното, предприятие, което предоставя услуги на масовия пазар е малко вероятно да навлезе в краткосрочен план на пазара на услуги, предназначени за големи бизнес ползватели, поради това, че подобно начинание изисква инвестиции за гарантиране нивото на обслужване (напр. време за възстановяване, клиентска поддръжка, адаптиране на офертите).

За предоставянето на специално организиран достъп предприятията използват ресурсите на собствената влакнесто-оптична мрежа или наемат преносен капацитет от други предприятия. Част от предприятията, предоставящи специално организиран достъп на крайни ползватели, не разполагат със собствена мрежа за достъп, а използват традиционни или алтернативни (базирани на Ethernet интерфейс) линии под наем. Предвид кратките срокове и значително по-малките разходи за наем на линии в сравнение с изграждането на собствена мрежа за достъп, предприятията, възнамеряващи да започнат да предоставят специално организиран достъп, имат по-ниски бариери за навлизане на пазара на достъп на дребно на услуги със специално качество в сравнение с бариерите за навлизане на масовия пазар на ширококолов достъп на дребно. В допълнение следва да бъде отбелязано, че тези предприятия предоставят специално организиран достъп като част от комплексни телекомуникационни и информационни решения – предоставяне на информационни облачни услуги, поддръжане на комуникационни сървъри и др.

Въз основа на посоченото по-горе КРС счита, че услугите, предназначени за големи бизнес клиенти (специално организиран достъп), и услугите, предназначени за масовия пазар, не следва да бъдат разглеждани на един и същи пазар.

Заключение

*В резултат на анализа и отчитайки различията в ценовите и функционалните характеристики на ширококоловия достъп на дребно за масови ползватели (домашни абонати и малки и средни предприятия) и специално организиран достъп, предназначен за големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели, както и липсата на взаимозаменяемост при предлагането, **КРС счита, че пазарът на дребно на ширококолов достъп продължава да бъде ограничен до услугите, предназначени за масовия пазар на ширококолов достъп на дребно и не включва продуктите за специално организиран достъп.***

2.2. Взаимозаменяемост между различните видове широколентов достъп в България

Анализирайки взаимозаменяемостта между различните видове широколентов достъп, предлаган на масовия пазар, следва да се вземат предвид най-използваните от крайните потребители услуги, които се характеризират със следните параметри:

- двупосочен пренос на данни от и до крайния потребител;
- постоянно изградена некомутируема връзка (always-on connection);
- скорост на достъпа от мрежата към потребителя (скорост на download) над и включително 144 Kbps³⁹.

В края на 2024 г. на масовия пазар в България се предоставя широколентов достъп до интернет чрез различни технологии, които могат да бъдат разграничени в две условни групи – жичен и безжичен достъп до интернет.

Жичният достъп до интернет обхваща достъп чрез xDSL, FTTx⁴⁰, CATV и LAN.

Безжичният достъп до интернет включва достъп чрез спътникови мрежи, RLAN, UMTS, LTE и 5G NR.

Жичен достъп:

- **Достъп чрез xDSL**

Историческото предприятие е единственото, което използва xDSL (ADSL, VDSL) технологии за пренос на данни в традиционната телефонна мрежа, за да предоставя интернет достъп на крайни ползватели. Предприятието продължава да предоставя и самостоятелен xDSL достъп до интернет на крайни ползватели, които не са абонати на фиксирана гласова услуга, базирана на усукана метална двойка (т. нар. „Naked DSL”).

Начинът на реализация и техническите характеристики на xDSL достъпа, включително при FTTC/FTTN архитектура, са разгледани подробно в предходните кръгове анализ на пазара. Максималните скорости на download са постигнати и не се очаква развитие на двете xDSL технологии за достъп до интернет.

През наблюдавания период се запазва тенденция на спад, регистрирана в предходния кръг на пазарен анализ, както по отношение на броя на абонатите на xDSL достъп, така и в броя на населените места, в които се предоставя този достъп. Към края на 2024 г. Виваком предоставя xDSL достъп в 412 населени места, като броят на населените места намалява с почти 50% в сравнение с данните към края на 2017 г. (792 населени места

³⁹Broadband lines are defined as having a capacity higher than ISDN, meaning equal to or higher than 144 kbit/s. (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Digital_economy_and_society_statistics_-_households_and_individuals);

From a technical point of view, in the EU a system can be defined as broadband if it has a capacity equal or higher than 144 kilobits per second (Kbps) (<https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2023/09/EU4Digital-EU-best-practice-report-on-promoting-competitive-broadband-1.pdf>)

⁴⁰ Включва FTTH, FTTB и FTTN/C.

към 31.12.2017 г.). Няма населени места, в които xDSL достъпът да е единственият вид достъп, ползван от абонатите към края на 2024 г.

- **Достъп чрез влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни (FTTx)**

На втория и третия кръг на анализа на съответните пазари подробно бяха анализирани характеристиките и развитието на влакнесто-оптичните мрежи за достъп, в това число архитектури FTTH, FTTB и FTTC/FTTN, реализирани чрез локални мрежи за пренос на данни.

FTTH достъп

Оптика до дома (FTTH) е мрежова архитектура, при която оптичното влакно се използва като преносна среда непосредствено до потребителя.

Възможни са различни варианти за реализация на мрежата при предоставяне на FTTH достъп до интернет посредством топология „точка към точка” или „точка към много точки”: чрез директна оптична свързаност; чрез използване на технология за мултиплексиране чрез разделяне по дължина на вълната (WDM)⁴¹, чрез пасивни оптични мрежи (PON⁴², GPON⁴³ и др.) и чрез активно мрежово съоръжение.

Към края на 2024 г. се запазва тенденцията от предходния кръг анализ на пазара, пасивната оптична мрежа (PON) да бъде най-популярната мрежова архитектура в България от вида „точка към много точки” за осъществяването на FTTH достъп до интернет. Представените данни от предприятията за развитието на мрежите за достъп сочат, че 68% от доставчиците на FTTH достъп използват PON архитектура в своята мрежа за достъп. Предимството на PON архитектурата е свързано с използването на общо оптично влакно до междинна точка в мрежата и пасивни устройства (сплитери), което води до по-ниски разходи за реализирането на подобна мрежа за достъп.

На следващо място е реализацията чрез директна оптична свързаност в оптичната абонатна мрежа с топология „точка-точка” (26,8% от доставчиците на FTTH достъп), следвана от реализацията на база на активни съоръжения в мрежата за достъп (6,8% от доставчиците на FTTH достъп) и реализацията чрез WDM технология (1,1% от доставчиците на FTTH достъп).

В периода от 2017 г. до 2024 г. броят на предприятията, които предоставят FTTH достъп, нараства от 153 до 351, като към края на този период последните предоставят FTTH достъп до интернет в общо 1 477 населени места. През разглеждания период е установено значително увеличение (над 2,7 пъти) на броя на населените места в страната, в които се предоставя FTTH достъп.

FTTB достъп

Оптика до сграда (FTTB) е архитектура, при която оптичното влакно стига до общите части на многофамилна сграда. Сградното окабеляване от общите части на сградата до помещенията на крайния потребител се реализира чрез усукана метална двойка (UTP/FTP кабел и Ethernet протокол). Оптичните възли, или възлите, в които се

⁴¹ Wavelength-Division Multiplexing

⁴² Passive Optical Network

⁴³ Gigabit-capable Passive Optical Network

осъществява преход от оптична към медна медийна среда, се разполагат в общите части на многофамилната сграда или в шкаф, монтиран на фасадата на сградата. По технически характеристики FTTB достъпът се доближава значително до FTTN достъп. При реализацията на оптичната част на мрежата се използват четирите варианта, които са подробно описани при FTTN достъпа.

Към края на 2024 г. се запазва тенденцията за използване на вариант за реализация чрез активни съоръжения (56,3% от доставчиците на FTTB). На следващо място е вариантът на реализация чрез PON архитектура (38,9% от доставчиците на FTTB), следван от варианти на реализация чрез директно оптично влакно (27% от доставчиците на FTTB) и чрез WDM (2,4% от доставчиците на FTTB).

В края на 2024 г. 127 предприятия предоставят FTTB достъп до интернет в общо 255 населени места, като в сравнение с данните към края на 2017 г. (когато FTTB достъп е предоставян в общо 398 населени места) се отчита спад от 36% на броя на населените места, в които се предоставя FTTB достъп. Това се дължи най-вече на миграцията към FTTN мрежи за достъп, което се потвърждава от установеното нарастване на населените места, в които се предоставя такъв достъп и броя на предприятията, които го предоставят.

FTTC/FTTN достъп

Оптика до шкаф или възел (FTTC/FTTN) е архитектура на мрежа за достъп, при която оптичното влакно стига до междинна точка на мрежата за достъп. В контекста на FTTC/FTTN достъп се разглеждат мрежи за достъп, при които в медната част линията за достъп се реализира чрез UTP/FTP кабел и Ethernet протокол.

Към края на 2024 г. 103 предприятия предоставят FTTC/FTTN достъп до интернет в общо 538 населени места. Спрямо данните за 2017 г. е установено намаление с 21% в броя на населените места, в които се предоставя FTTC/FTTN достъп (в края на 2017 г. FTTC/FTTN достъп е предоставян в общо 678 населени места) и 46% в броя на предприятията, предоставящи FTTC/FTTN достъп (в края на 2017 г. 192 предприятия са предоставяли този вид достъп). Основна причина е, че през разглеждания период, предприятията надграждат своите електронни съобщителни мрежи към FTTN/V архитектура.

- **CATV достъп**

CATV достъпът се базира на хибридна оптично-коаксиална технология и стандарт DOCSIS⁴⁴.

През разглеждания период се наблюдава тенденция на намаляване на броя на предприятията, предоставящи достъп чрез стандарт DOCSIS, с 38%. Въпреки спада в общия брой предприятия, предоставящи CATV достъп, към края на разглеждания период бе отчетено, че нараства броят на предприятията (от 9 към края на 2017 г. на 11 към края на 2024 г.), които са въвели стандарт DOCSIS 3.0 в своите мрежи за достъп. Съгласно представените данни в КРС, стандарт DOCSIS 3.0 е въведен напълно или частично в мрежите за достъп в общо 156 населени места в края на 2024 г. Към края на 2024 г. броят на абонатите на CATV достъп в населени места с въведен стандарт DOCSIS 3.0 е 239 945.

⁴⁴ Data Over Cable System Interface Specification

Тенденцията за увеличение на максимално достижимите скорости при стандарт DOCSIS 3.0. се запазва и в настоящия кръг на анализа на съответния пазар, като според представената информация от предприятията към края на 2024 г. стандарт DOCSIS 3.0 осигурява максимална скорост на download до 1000 Mbps. През разглеждания период предприятията, предоставящи CATV достъп, не надграждат съществуващите коаксиални или хибридни оптично-коаксиални мрежи за достъп към DOCSIS 3.1 или DOCSIS 4.0.

От друга страна малък брой предприятия, разполагащи с кабелни (коаксиални) мрежи за разпространение на радио- и телевизионни програми (206), използват своите мрежи за предоставяне на достъп до интернет чрез стандарт DOCSIS (едва 16 предприятия към края на 2024 г. предоставят CATV достъп до интернет).

- **LAN достъп**

LAN достъпът включва единствено мрежите, реализирани на базата на UTP/FTP кабел и Ethernet протокол и не включва мрежи, при които се използва оптично влакно. В съответствие с дефиницията и използваната медийна среда, LAN достъпът обхваща само ограничена географска област – обикновено част от населено място, квартал или отделни сгради в него. Размерът на LAN мрежите може да варира драстично по брой на компютрите и потребителите.

През разглеждания период се отчита намаляване на броя на предприятията, предоставящи LAN достъп с 51% и намаляване на броя на населените места с наличие на LAN достъп с 37%, поради миграция към оптични електронни съобщителни мрежи с FTTH/V архитектура. Независимо от ограниченията, наложени от използваната медийна среда и продължаващото изграждане на мрежи за достъп от следващо поколение, съгласно представените данни в КРС към края на разглеждания период LAN достъпът все още се използва за предоставяне на достъп до интернет на крайни потребители. Към края на 2024 г. 123 предприятия предоставят интернет достъп чрез LAN мрежи в общо 430 населени места.

Безжичен достъп:

- **RLAN достъп**

RLAN⁴⁵ достъпът (известен също като WLAN⁴⁶) се реализира чрез локални мрежи за пренос на данни, базирани на безжични технологии за пренос. Същият се използва за свързването на отдалечени компютърни системи и/или локални мрежи, в случай че няма наличен жичен достъп. Безжичните локални мрежи за пренос на данни са проектирани в съответствие с фамилия стандарти IEEE 802.11 и работят в честотни обхвати 2,4 GHz или 5 GHz.

На предходния кръг на анализа на съответните пазари са разгледани техническите характеристики на този вид достъп. RLAN достъпът се използва предимно в слабо населени райони, в които изграждането на жичен достъп е икономически неефективно. В такива райони безжичният достъп осигурява по-голяма гъвкавост при конфигуриране и разширяване на мрежата, при по-ниски разходи.

⁴⁵ Radio Local Area Network

⁴⁶ Wireless Local Area Network

Съгласно представените данни в КРС към края на 2024 г. 128 предприятия предоставят RLAN достъп до интернет на територията на 1789 населени места, като спрямо 2017 г. се отчита нарастване на броя на населените места с 26%. Седемнадесет са населените места, в които RLAN достъпът е единственият вид достъп, ползван от абонатите към края на 2024 г. Населението в тези населени места е 756 души.

- **Мобилен и фиксиран достъп през мобилна мрежа (LTE, 5G NR)**

На трети кръг анализ на пазара бяха разгледани стандарти UMTS, HSPA и HSPA+, осигуряващи възможност за пренос на данни през мобилни мрежи.

LTE е стандарт за високоскоростен безжичен пренос на данни в мобилните мрежи от четвърто поколение (4G), който се използва за комуникация от мобилните телефони и терминали за данни и се счита, че е наследник на технологията за пренос на данни в мобилните мрежи от трето поколение (3G). Комбинирането на LTE технология с допълнителен радиочестотен спектър и възможността за увеличаване на гъстотата на мобилните мрежи чрез използване на микро клетки, по принцип води до увеличаване на капацитета в мрежата за достъп (например по-високи скорости на пренос и по-малко време на закъснение) на по-ниска единична цена.

През разглеждания период предприятията, предоставящи достъп до интернет през мобилна мрежа („А1 България“ ЕАД, „Виваком България“ ЕАД, „Йеттел България“ ЕАД) значително подобриха покритието на своите LTE мрежи и стартираха разгръщането на мрежи от пето поколение 5G NR.

5G е последното разработено поколение безжични комуникационни технологии, поддържащи клетъчни мрежи за данни. На 14.09.2016 г. в съобщение⁴⁷ на ЕК до Европейски парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Европейския комитет на регионите е представен план за действие с оглед своевременното разгръщане на ново поколение мрежови технологии (5G), които разкриват перспективи за нови икономически и бизнес модели.

В началото на 2018 г. бе публикувана информация⁴⁸ във връзка с приемането на първия 5G стандарт от инициативата 3GPP на организацията за разработване на стандарти за мобилни комуникации. Технологията се нарича „Ново радио” (New Radio/NR) и изследването се финансира от програмата „Хоризонт 2020” чрез публично-частно партньорство за разработването на 5G стандарти. Новият 5G стандарт осигурява подобрена мобилна връзка с по-висока скорост за достъп, която е около 10 пъти по-висока от скоростите в 4G мрежата.

В Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. се посочват основните три области на приложение на 5G мрежите:

- eMBB – подобрена мобилна широколентова връзка – пикова скорост до 10 Gbps и средна скорост в диапазона 0,5-0,6 Gbps в гъсто населени градски райони;
- mMTC – масова комуникация от машинен тип – до 1 млн. устройства на км²;

⁴⁷ Communication - 5G for Europe: An Action Plan (COM(2016)588 final); <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/communication-5g-europe-action-plan-and-accompanying-staff-working-document>

⁴⁸ <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/new-5g-standard-gives-10-times-faster-mobile-broadband-access-rate-thanks-eu-5g-research>

- uRLLC - свръхвисока надеждност и ниско времезакъснение – 1-10 милисекунди.

Първоначалното приложение на 5G мрежата е съсредоточено върху осигуряването на подобрен мобилен широколентов достъп и 5G фиксиран безжичен достъп (FWA). FWA достъпът, базиран на 5G, може да предложи скорости на предаване, които са еквивалентни на скоростите, предлагани при някои използвани в момента фиксирани технологии (VDSL2 – вкл. векторинг, DOCSIS 3.0 и PON мрежи).

В края на разглеждания период три⁴⁹ предприятия предлагат на българския пазар мобилен достъп до интернет през 4G/5G мрежа, като използват издадените от КРС разрешения за използване на радиочестотен спектър в обхвати 700 MHz, 800 MHz, 2.6 GHz и 3.6 GHz за наземна мрежа, позволяваща предоставянето на електронни съобщителни услуги с национално покритие. Съгласно предоставените от мобилните предприятия данни, през 2024 г. покритието по население на 4G мрежите е до 99,75%, а на 5G мрежите – до 90,18%. Покритието по територия на 4G мрежите е до 97,4%, а на 5G мрежите – до 65,7%. Постигнатото покритие е при ниво на сигнала по-голямо или равно на -110 dBm. По показател покритие, България изостава от другите държави-членки⁵⁰, въпреки законовите и регулаторни мерки, взети през последните години.

През разглеждания период през своята мрежа, базирана на 5G NR и LTE технологии, предприятията предлагат на българския пазар мобилен достъп до интернет и фиксиран достъп до интернет.

Мобилен достъп до интернет

Мобилният достъп до интернет е предназначен за различни крайни устройства - мобилен интернет за телефон/смартфон и мобилен интернет за лаптоп или таблет. Мобилният достъп до интернет за телефон/смартфон обикновено се предлага в пакет с мобилна гласова услуга и за използването на същия не са необходими допълнителни мрежови съоръжения (модем, маршрутизатор и др.). Мобилният достъп до интернет за лаптоп/таблет се предоставя самостоятелно без включена мобилна гласова услуга. За използването на този вид достъп обикновено са необходими допълнителни мрежови устройства (модем/маршрутизатор). Ключовата характеристика на услугите за мобилен достъп до интернет е мобилността, като същият е подходящ за използване в движение или на различни географски адреси. Мобилният достъп до интернет се предлага и в роуминг.

Към момента на изготвянето на пазарния анализ, абонаментните планове за мобилен достъп до интернет, предоставяни самостоятелно без включена мобилна гласова услуга се предлагат без ограничения на обема данни на максимална скорост при ограничени скорости на download. Максимално достижимите скорости не са гарантирани и зависят от използваната технология, покритието и натовареността на мрежата (броят на едновременно свързаните ползватели). Роумингът също е включен в абонаментните планове за мобилен достъп до интернет на две от трите предприятия – А1 България⁵¹ и

⁴⁹ „А1 България“ ЕАД, „Виваком България“ ЕАД и „Йеттел България“ ЕАД

⁵⁰ <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/57cb0655-4734-11f0-85ba-01aa75ed71a1/language-en>

⁵¹ <https://www.a1.bg/mobilen-internet-surf>

Йеттел⁵². Плановите на Виваком⁵³ Unlimited Traffic 10 и Unlimited Traffic 100 не дават възможност да се използва услугата в роуминг.

Фиксиран достъп през мобилна мрежа

Фиксираният достъп през мобилна мрежа представлява услуга, при която интернет връзката се осъществява чрез мобилен стандарт за пренос на данни (LTE (4G), 5G NR), като се използва специализирано крайно устройство (обикновено 4G/5G Wi-Fi рутер). Този тип достъп е насочен към стационарно ползване в домакинства или офиси, като предлага възможност за свързване на множество крайни устройства – персонални компютри, лаптопи, таблети и смартфони – към интернет. Както беше посочено и при мобилния достъп до интернет, при фиксирания достъп през мобилна мрежа максималните скорости също не са гарантирани и зависят от натовареността и покритието на мрежата. Отделно от това при фиксирания достъп през мобилна мрежа се предлагат планове, при които се прилагат ограничения на скоростта след изчерпването на включен обем данни на висока скорост.

Постигнатото покритие с 4G и постепенното увеличаване на покритието на 5G мрежите през последните няколко години, както и съвкупността от различни социални, пазарни и технологични фактори (като подобрения в капацитета и скоростта на мобилните мрежи, нарастване необходимостта от интернет свързаност за домакинствата, липса или ограничен достъп до кабелна инфраструктура, различни маркетингови политики и търговски стратегии, прилагани от мобилните оператори) оказаха влияние върху съществения ръст в ползването на този вид достъп. Спрямо края на периода, обхванат от предходния пазарен анализ, към 31.12.2024 г. броят на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа е нараснал над 6 пъти, като през 2017 г. делът им е бил по-малко от 5 % от общия брой абонати, а през 2024 г. достига малко над 20 %. Съответно броят на населените места, в които се предоставя услугата нараства с почти 30% до 4 852.

- **Достъп чрез спътникови мрежи**

При достъпа чрез спътникови мрежи връзката между мрежата на предприятието и помещението на крайния потребител се осъществява чрез комуникационна двупосочна свързаност от главен наземен център на доставчика на услугата през комуникационен спътник, разположен на геостационарна орбита, до VSAT оборудване, включващо сателитна антена за връзка с комуникационния спътник и модем за връзка с оборудването на крайния потребител. За целите на пазарния анализ достъпът чрез спътникови мрежи включва реализацията на двупосочен достъп чрез използване на комуникационен спътник.

През наблюдавания период започна и предоставянето на територията на България на ширококолов достъп до интернет чрез спътникови системи, разположени на ниска околоземна орбита (LEO– Low Earth Orbit). Поради по-ниската си орбита, сателитите в ниска околоземна орбита имат предимството на ниско закъснение (по-малко време за предаване на данни). Обикновено това закъснение е под 100 милисекунди, което ги прави подходящи за ширококолов интернет и за приложения, чувствителни към закъснение,

⁵² https://www.yettel.bg/bg/internet_tariff_page

⁵³ https://www.vivacom.bg/online/bg/shop/services/tariff-plan-category-mobile-data-service/unlimited-traffic-100?offer=epc_cwn250523164010585297&open=3

като видео разговори, онлайн игри и важни интернет услуги в реално време. За разлика от геостационарните сателити, които предоставят широко покритие, нискоорбиталните сателити осигуряват ниско времезакъснение и висока скорост, но това изисква по-високи разходи за изграждане и поддръжка на мрежата.

В края на 2024 г. шест предприятия („Висат“ ЕООД, Виваком⁵⁴, „Нетера“ ЕООД⁵⁵, А1 България, „НБС Меритайм“ ООД и Starlink Internet Services Limited⁵⁶) предоставят този вид достъп до интернет на територията на общо 320 населени места в България, като абонатите на този вид достъп нарастват почти 7 пъти спрямо края на 2017 г., достигайки 1534 към 31.12.2024 г.

За целите на определяне на продуктивния обхват на съответния пазар гореописаните видове достъп на масовия пазар подлежат на разглеждане и допълнителен анализ.

2.2.1. Взаимозаменяемост при търсенето

От гледна точка на характеристиките и предназначението на услугите

В т. 2.2 са определени основните функционални характеристики, на които трябва да отговаря широколентовият достъп до интернет: (1) двупосочен пренос на данни; (2) постоянно изградена (некомутируема) връзка; и (3) скорост на download над и включително 144 Kbps⁵⁷. Тези характеристики се разглеждат в анализа на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето.

По отношение на първите две функционални характеристики, предлаганите услуги за достъп до интернет на масовия пазар, описани в т. 2.2, осигуряват двупосочен пренос на данни (download/upload) и постоянно изградена връзка към интернет мрежата.

На предходния кръг анализ на пазара беше анализирана характеристиката за скорост на достъпа от мрежата към крайния потребител (скорост на download). Тази характеристика оказва съществено влияние при избора на услуга за достъп от крайния ползвател.

На фигура 5 в Раздел II, т. 1.3. е представено разпределението на абонатите на услуги за достъп до интернет според използваната скорост. Видно от представените данни, 99,4% от абонатите в България към края на 2024 г. използват скорост на достъпа, равна или по-висока от 10 Mbps, 93,1% използват скорост, равна или по-висока от 30 Mbps, а 65,4% - използват скорост, равна или по-висока от 100 Mbps. За сравнение, към края на предходния разглеждан период дяловете на двата посочени интервала – над 10 и над 30 Mbps, са съответно 96,8% и 66,3%. Това е индикация, че средната скорост на download е нараснала значително през разглеждания период и се очаква тази тенденция да продължи и занапред.

⁵⁴ <http://www.vivacom.bg/bg/business/ceni-i-uslugi/internet/sateliten-internet/tooway>

⁵⁵ <https://neterra.net/bg/uslugi-za-krayni-klienti/mysatellite>

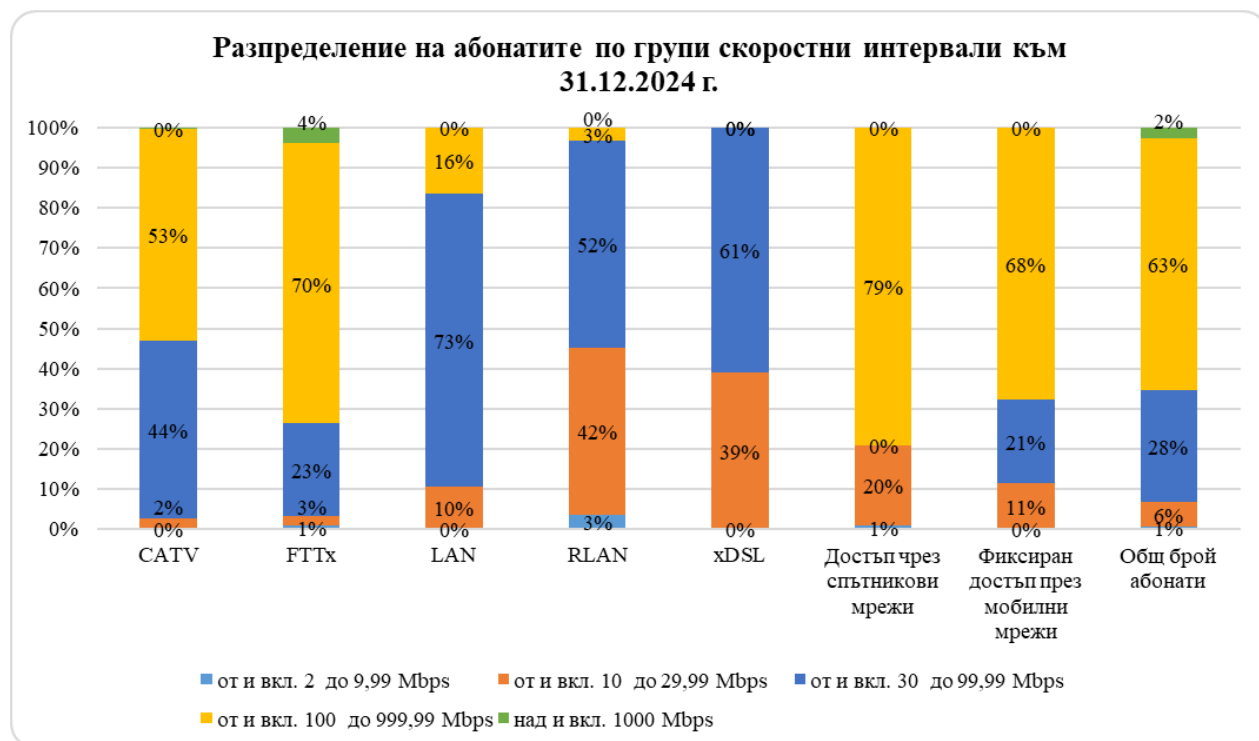
⁵⁶ <https://www.starlink.com/bg/residential>

⁵⁷ Broadband lines are defined as having a capacity higher than ISDN, meaning equal to or higher than 144 kbit/s. (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Digital_economy_and_society_statistics_-_households_and_individuals);

From a technical point of view, in the EU a system can be defined as broadband if it has a capacity equal or higher than 144 kilobits per second (Kbps) (<https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2023/09/EU4Digital-EU-best-practice-report-on-promoting-competitive-broadband-1.pdf>)

За да бъде илюстрирана тази положителна тенденция в развитието на скоростите, на следващата графика е представено разпределението на абонатите по видове достъп и по групи скоростни интервали според използваните тарифни планове към 31.12.2024 г. Следва да се отбележи, че реалните скорости, ползвани от абонатите на мобилен достъп, се определят от технологията за пренос на данни, покритието и натовареността на съответната мобилна мрежа.

Фигура 10



Забележка: Разпределението на абонатите на фиксирания достъп през мобилни мрежи и на достъпа чрез спътникови мрежи е направено в зависимост от максималната скорост на включения обем трафик (в случай, че е налице такъв) в съответните абонаментни планове.

Източник: Данни, подадени в КРС

Налице е изменение в разпределението по скоростни интервали на абонатите на различните видове широколентов достъп до интернет спрямо края на 2017 г., като най-често използваните скорости от крайните потребители в България са скоростните интервали „от и вкл. 30 до 100 Mbps” и „от и вкл. 100 до 1000 Mbps”, съответно ползвани от 28% и 63% от общия брой абонати на широколентов достъп към края на 2024 г. Разпределението на абонатите е сходно за двата най-използвани вида достъп в страната – FTTx и фиксиран достъп през мобилна мрежа, въпреки че последният не поддържа гигабитови скорости (фигура 10).

С развитието на мобилните технологии и разгръщането на нови 5G NR мрежи значително се повишава максималната скорост на download на фиксирания достъп през мобилна мрежа – 89% от абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа използват

скорост, равна или по висока от 30 Mbps, а 68% от абонатите използват скорост, равна или по-висока от 100 Mbps.

Нарастване на дела на абонатите, използващи скорости в по-високи скоростни интервали, се наблюдава също при FTTx достъпа (97% от абонатите използват скорост, равна или по-висока от 30 Mbps, а 74% от абонатите използват скорост, равна или по-висока от 100 Mbps), като това се дължи на ръст в предоставения достъп до интернет на базата на FTTH архитектура. Съгласно представената информация в т. 2.2 през разглеждания период се наблюдава нарастване както в броя на предприятията, които предоставят FTTH достъп, така и в броя на населените места в страната, в които се предоставя такъв.

При CATV достъпа също се наблюдава увеличение на дела на абонатите, които използват скорости в интервала „от и вкл. 100 Mbps до 1 Gbps” (53% от абонатите на CATV достъп), което се дължи на по-широкото приложение на стандарт DOCSIS 3.0.

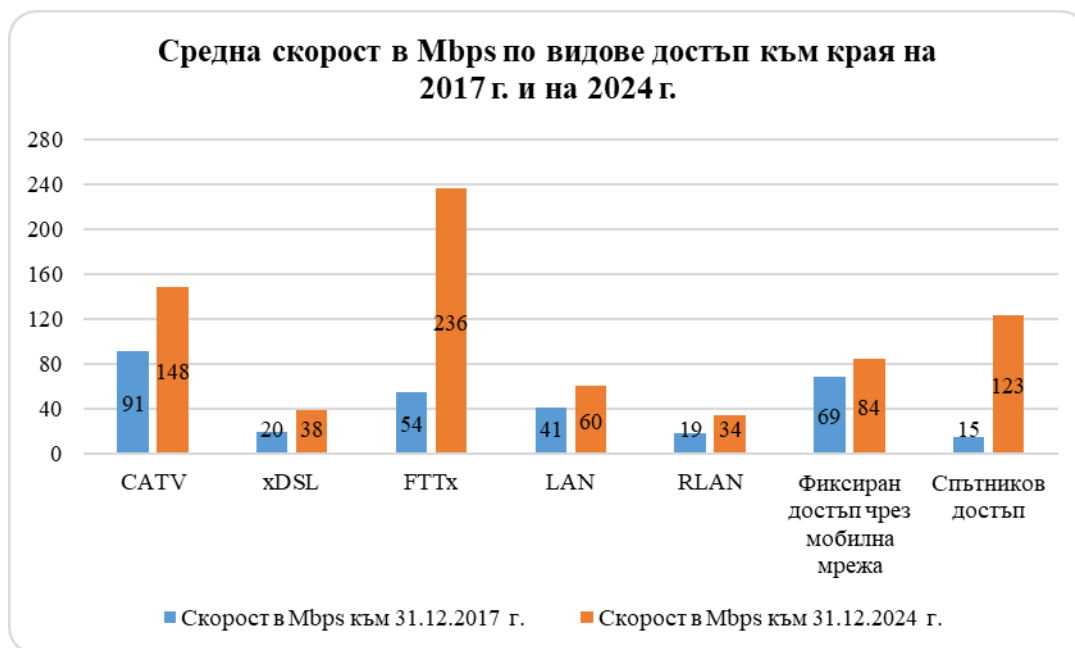
По отношение на спътниковия достъп се наблюдава изменение на скоростите към интервала „от и вкл. 100 Mbps до 1 Gbps“ (към края на 2024 г. 79% от абонатите използват скорости над 100 Mbps), което се дължи на стартиране предоставянето на широколентов достъп до интернет чрез спътникови системи, разположени на ниска околоземна орбита. Независимо от този факт, като цяло в края на наблюдавания период спътниковият достъп до интернет не е широко разпространен, поради необходимостта от допълнителни инвестиции в крайно оборудване и по-високите цени на абонаментните планове. Този вид достъп продължава да бъде подходящ за отдалечени населени места с липсата на наземна инфраструктура за широколентов достъп.

Видно от графиката, абонатите на xDSL достъп използват скорости в интервалите „от и вкл. 10 Mbps до 30 Mbps” и „от и вкл. 30 до 100 Mbps”. Разширяването на използваните скорости през наблюдавания период се дължи на въвеждането в края на предходния анализиран период на VDSL технологията в мрежата на историческото предприятие, в резултат на което максималната скорост в посока към крайния потребител надхвърли ограниченията в скоростта, дължащи се на функционалността на ADSL. Както беше посочено в т. 2.2 към края на 2024 г. Виваком предоставя xDSL достъп в 412 населени места. Няма населени места, в които xDSL достъпът да е единственият вид достъп, ползван от абонатите към края на 2024 г.

Видно от фигура 10 по-горе, скоростите, ползвани от абонатите на RLAN, остават в по-ниски интервали спрямо тези на жичния достъп (към края на 2024 г. над 45% от абонатите на RLAN използват скорости до 30 Mbps“), въпреки че се наблюдава ръст в средната скорост по видове достъп (фигура 11). Както бе отбелязано в т. 2.2. по-горе, към края на 2024 г. RLAN се предоставя в 1789 населени места. Едва 17 са тези, в които RLAN достъпът е единственият вид достъп, ползван от абонатите към края на 2024 г.

На следващата фигура е представено изменението в средните скорости, предлагани от интернет доставчиците на потребителите на съответния вид достъп.

Фигура 11



Източник: Данни, подадени в КРС

Видно от представените данни по отношение на жичния достъп, най-голям ръст на средната скорост се наблюдава при FTTx – над 4 пъти спрямо 2017 г., като това се дължи на по-широкото приложение на FTTN архитектурата. При xDSL също се отчита ръст в средната скорост – с 95%, поради въвеждането на VDSL в края на периода, обхванат от предходния пазарен анализ и значителния дял на абонатите, ползващи този вид достъп в xDSL. По-широкото разпространение на кабелен протокол DOCSIS 3.0 през разглеждания период повлиява възходящото изменение в средната скорост при CATV достъпа, която нараства над 60% спрямо данните за 2017 г.

При безжичния достъп, средната скорост, ползвана от абонатите на RLAN към края на 2024 г., е 34 Mbps, като за периода от края на 2017 г. е отчетен ръст от 81%, а тази на спътниковия достъп⁵⁸ е 123 Mbps, като отчетеният ръст за същия период е над 8 пъти.

Ръст се наблюдава и в средните скорости на download на фиксирания достъп, предоставян през мобилна мрежа⁵⁹. Към края на 2024 г. средната скорост на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа е 84 Mbps, като за наблюдавания период е отчетен ръст от над 23%. Към 31.12.2024 г. 68% от крайните ползватели на този вид достъп използват скорости в интервал „над и вкл. 100 Mbps” (фигура 11), което се обяснява с

⁵⁸ Средната скорост на достъпа чрез спътникови мрежи е изчислена на база постъпила от предприятията информация за 2024 г. за максималната скорост на включения обем трафик в съответните абонаментни планове на този вид достъп.

⁵⁹ Средната скорост на фиксирания достъп чрез мобилни мрежи е изчислена на база постъпила от предприятията информация за 2024 г. за максималната скорост на включения обем трафик (в случай, че е налице такъв) в съответните абонаментни планове на този вид достъп.

развитието на мобилните технологии за пренос на данни и въвеждането в експлоатация на мобилни мрежи от пето поколение. Във връзка с горното следва да се отбележи, че една от основните области на приложение на 5G мрежите, посочени в т. 2.2, е подобрената мобилна широколентова свързаност (eMBB). Видно от данните обаче, въпреки въведените законови облекчения за разгръщане на 5G електронни съобщителни мрежи, през разглеждания период България изостава по покритие сравнено с останалите държави-членки на ЕС⁶⁰.

Друга важна област на приложение на 5G мрежите е във връзка със свръхвисока надеждност и ниско времезакъснение на мрежата. В Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. се посочва ниската латентност в 5G до 10 милисекунди. Пълната функционалност на 5G мрежите е постижима при изграждане на 5G SA архитектура, като към момента само едно от предприятията е стартирало преход към такъв тип архитектура и то само за част от електронната съобщителна мрежа. Предвид изложеното КРС счита, че фиксирания достъп до интернет чрез 5G мрежи не се очаква да отговаря на изискванията на потребителите по отношение и на този показател в следващия петгодишен период. Тази тенденция не е валидна само за България. В световен мащаб се очаква 51%⁶¹ от връзките да бъдат чрез 5G SA чак през 2029 г.

Поради изброените причини, в предоставяните от предприятията планове за фиксиран достъп през 5G също са включени следните условия: наличността на услугата на конкретен адрес зависи от различни фактори; скоростта и качеството на услугите за достъп до интернет зависят от типа технология, вида на ползваното устройство, покритието и натовареността на мрежата, едновременното ползване на услугата от няколко устройства, архитектурни и географски особености, и други; за услугата фиксиран достъп до интернет през 5G мрежа не се предлагат минимални нива на качество. В тази връзка, достъпът до интернет през мобилна мрежа все още не се предоставя с гарантирана симетрична скорост, както е при останалите фиксирани технологии.

Характеристиките на останалите продукти за безжичен достъп (RLAN, фиксиран достъп чрез 4G (LTE), сателитен достъп) потвърждават изводите на КРС от третия кръг анализ на пазара, че тези видове достъп не могат да се разглеждат като взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето на наличните видове жичен достъп. RLAN достъпът осигурява сравнително по-ниски скорости на крайните потребители, а на предходния кръг анализ на пазара бе установено и че този вид достъп се характеризира с по-ниска надеждност на връзката. При фиксирания достъп през 4G се прилагат ограничения на скоростта на достъп след изчерпването на включения обем данни на висока скорост.

Ограниченото търсене на сателитния достъп се дължи на необходимото допълнително оборудване, в което трябва да инвестира крайният ползвател. Също така сателитният достъп се характеризира с по-високо закъснение на пакетите в сравнение с жичния достъп (до 100 ms⁶²).

Мобилният достъп до интернет се отличава от останалите видове широколентов достъп на база на ключовата си характеристика мобилност. Поради мобилността на

⁶⁰ <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/57cb0655-4734-11f0-85ba-01aa75ed71a1/language-en>

⁶¹ <https://www.gsma.com/solutions-and-impact/technologies/networks/5g-network-technologies-and-solutions/5g-standalone-networks/>

⁶² <https://www.cullen-international.com/client/site/documents/FLTERM20250001?version=this>

ползвателя, както и в зависимост от неговата скорост на движение, максимално достижимите скорости не са гарантирани и зависят от използваната технология на базовата станция към която текущо е включен ползвателят. Мобилните услуги могат да се използват от ползвателите на различни адреси, включително в роуминг, за разлика от фиксирания достъп до интернет, поради което двете услуги не биха могли да се разглеждат като взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето. Независимо от наличието на тарифни планове без ограничения на обема данни на максимална скорост, максималните скорости на достъпа зависят от географското разположение на крайния ползвател, покритието и технологията на мрежата за достъп (UMTS, LTE, NR (5G)), както и характеристиките на чуждата мрежа, когато ползвателя е в роуминг.

По отношение на разгледаните по-горе характеристики мобилният достъп до интернет до голяма степен се различава от наличните видове жичен достъп.

Въз основа на анализа и отчитайки функционалните характеристики и предназначението на услугите, може да се приеме, че между различните видове жичен ширококолов достъп (xDSL, CATV, LAN и FTTx) е налице взаимозаменяемост при търсенето. Предоставянето на услуги чрез RLAN, фиксираният достъп през мобилна мрежа, сателитният достъп и мобилният достъп до интернет не попадат в обхвата на разглеждания пазар на дребно.

От гледна точка на цените

Анализът на характеристиките на услугите и тяхното предназначение позволява да се ограничи обхватът на изследваните възможни заместители. Въпреки това, продуктовите характеристики и предназначението сами по себе си не са достатъчни, за да се определи дали две услуги са взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето. В тази връзка КРС изследва цените⁶³ за самостоятелна⁶⁴ услуга на видовете ширококолов достъп до интернет от гледна точка на потребителското търсене, за да установи дали има *съществени изменения в ценовите равнища* и условията, при които се предоставят различните видове достъп, което да доведе до различни заключения от изведените в третия кръг на анализа.

В третия кръг на анализ беше установено, че услугите, предоставяни в определено местоположение чрез xDSL, LAN, CaTV и FTTx имат сходни характеристики и цени, както и че ценовите условия за ползване на жичния достъп до интернет са по-изгодни спрямо тези, предлагани за безжичния.

⁶³ Тъй като по-горе е доказано, че стандартните услуги за домашни и за бизнес потребители принадлежат към един продуктов пазар и делът на домашните потребители в общия брой потребители на услуги, предназначени за масовия пазар е над 90%, при изследване на ценовата взаимозаменяемост между различните видове достъп до интернет КРС разглежда цените за домашни потребители. Разгледани са стандартни оферти с двугодишен срок на договора за самостоятелна услуга, актуални към юни 2025 г.

⁶⁴ Цените на пакетните услуги зависят както от броя на включените в тях услуги, така и от условията, заложили във всяка от предлаганите на пазара оферти, поради което са трудно сравними или несъпоставими. В тази връзка, КРС разглежда цените за самостоятелна услуга, с цел да бъде постигната сравнимост при прегледа на предлаганите от предприятията тарифи на услугите.

По-долу е направен преглед на условията и офертите, при които се предлага услуга за достъп до интернет.⁶⁵ С прегледа се цели да се изследва дали е налице промяна в заключенията, направени в предходния кръг по отношение на ценовата взаимозаменяемост между жичния и безжичния достъп до интернет.

Жичен достъп

Видовете жичен достъп, ползвани от абонатите на фиксирани услуги в страната са xDSL, FTTx, CATV и LAN. В следващата таблица са представени средните цени⁶⁶ на абонаментните планове (в лв. с ДДС) за посочените видове жичен достъп, разпределени по скоростни интервали⁶⁷.

Таблица 2

Вид достъп	от и вкл. 2 до 10 Mbps	от и вкл. 10 до 30 Mbps	от и вкл. 30 до 100 Mbps	от и вкл. 100 до 1000 Mbps	над и вкл. 1000 Mbps
CATV		20,00 лв.	25,00 лв.	33,80 лв.	
FTTx		16,10 лв.	22,20 лв.	30,40 лв.	73,50 лв.
LAN	15,00 лв.	19,00 лв.	24,60 лв.	29,60 лв.	
xDSL		15,80 лв.	20,80 лв.		

Видно от посочените данни в таблицата средните цени на абонаментните планове на отделните видове жичен достъп, разпределени по скоростни интервали, са относително сходни. Следва да се отбележи, че при изследване на предлаганите планове е установено, че предприятията, предоставящи повече от един вид жичен достъп, не диференцират цените на плановете в зависимост от вида достъп. Диференциацията е въз основа на максимално достижимата скорост на download, като ясно проличава използването на все по-високи скорости. Предлаганите максимално достижими скорости на download в плановете на изследваните предприятия започват от 2 Mbps, но само 12 от общо 324 доставчика предлагат оферти в интервала „от и вкл. 2 до 10 Mbps“. Най-голям брой оферти се предлагат за скоростен интервал „от и вкл. 30 до 100 Mbps“, следвани от офертите за по-високия скоростен интервал „от и вкл. 100 до 1000 Mbps“.

Виваком е единственото предприятие, което предоставя xDSL достъп. Към момента на изследване на ценовите планове за целите на настоящия анализ, Виваком предлага два плана с xDSL достъп. Параметрите на предлаганата от историческото предприятие услуга, като технология и максимална скорост на download се запазват, сравнено с края на анализирания в предходния кръг период, но се наблюдава понижение на цената. Стандартната цена за домашни потребители на план със скорост на download до 20 Mbps, актуален и към момента на изготвяне на анализа, отчита лек спад в размер на 2 лв. до 15,80

⁶⁵ Разгледани са офертите и плановете, актуални към юни 2025 г., представени в Инструмент за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на КРС, съгласно чл. 7 от Общите изисквания при осъществяване на обществени електронни съобщения, в изпълнение на чл. 216 от ЗЕС. За целите на анализа и сравнението на условията в офертите е направен преглед на предлаганите оферти и в уебсайтовете на предприятията.

⁶⁶ Изчислени на база информация и параметри на офертите, представени в Инструмент за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на КРС.

⁶⁷ Скоростните интервали са определени въз основа на информация за максималната скорост на download от международното пространство за всеки изследван ценови план.

лв. с ДДС, а тази на план със скорост до 50 Mbps се понижава с 3 лв. до 20,80 лв. Към момента на изготвяне на анализа, Виваком предлага план,⁶⁸ на същата цена от 20,80 лв., но с оптичен достъп и със скорост на download до 100 Mbps.

Предприятията, които предоставят оптичен достъп (FTTx) с различна отдалеченост на точката, до която е изградена оптичната свързаност, предлагат цени на крайните потребители в сравнително еднакъв диапазон. Цените на оптичния достъп не зависят толкова от близостта на тази точка до жилището на крайния потребител, а по-скоро от предлаганата максимална скорост на download. При изследване на планове проличава понижаване на средната цена за оптичен достъп до интернет за интервалите на максимално достижими скорости на download „от и вкл. 10 до 30 Mbps“ и „от и вкл. 30 до 100 Mbps“ спрямо изследваните цени към края на периода на предходния анализ. Средната цена за скорост за интервала „от и вкл. 10 до 30 Mbps“ е 16,10 лв., като отчетеният спад спрямо 2017 г., когато цената е била 18,70 лв., е в размер на 2,6 лв. За интервала „от и вкл. 30 до 100 Mbps“ средната цена се понижава с 3 лв. до 22,20 лв. от 25,70 лв. При сравнение на средната цена на предлагане на оптичен достъп за скорости на download „от и вкл. 100 до 1000 Mbps“ се наблюдава незначително понижение с малко над 1 лв. - от 31,58 лв.⁶⁹ до 30,40 лв. За последния интервал „над и вкл. 1000 Mbps“ средната цена е 73,50 лв. и сравнено с края на предходния анализиран период и при нея се отчита намаление в размер на 28 лв. Броят на доставчиците, които предлагат планове със скорости в най-високия интервал се увеличава.

Продължава да е валидно твърдението от предходния кръг на анализа, че предприятията, които предоставят едновременно повече от един вид оптичен достъп на домашни потребители не диференцират абонаментните планове според вида, а единствено според максимално достижимите скорости на download и upload. В периода на настоящия анализ броят на доставчиците на кабелен достъп до интернет (CaTV) продължава да намалява, като от 26 през 2017 г., през 2024 г. броят им намалява до 16. В изследваните тарифни планове на доставчиците на достъп до интернет чрез коаксиална мрежа, които предоставят на потребителите на дребно и друг вид жичен достъп, при незначителен брой доставчици се наблюдава разлика в цените между оптичен достъп и достъп до интернет чрез коаксиална мрежа.

При изследването на офертите по отношение на LAN достъпа е установено, че параметрите на предлаганите планове са сходни с тези на останалите видове жичен достъп.

КРС направи преглед на ценовите планове на предприятията, предлагащи жичен достъп и по отношение на инсталационните и/или други допълнителни такси, които са включени в условията на доставчиците. В рамките на прегледа се установи, че една част от предприятията нямат инсталационна такса, а при тези, които включват в ценоразписите си такава, тя варира в интервала от 10 до 20 лв. При част от доставчиците размерът на таксата се променя в зависимост от избрания план и това дали услугата се комбинира с друга услуга. По отношение на xDSL достъпа, към момента на изготвяне на анализа, на интернет

⁶⁸ Fiber Net 100 (<https://www.vivacom.bg/bg/residential/polezni-syveti/chesto-zadavani-vyprosi/internet#vivacom-fiber-net-planove>)

⁶⁹ За целите на сравнението спрямо края на предходния период на анализа, скоростният интервал „над и вкл. 100 Mbps“ се разделя на интервалите „от и вкл. 100 до 1000 Mbps“ и „над и вкл. 1000 Mbps“.

страницата на Виваком е посочено, че еднократната цена за инженерно инсталиране на услугата е 20 лв., същата е цената и за оптичен достъп.

Съгласно представената по-горе информация може да се твърди, че продължава да е налице сходство в цените на абонаментните планове по видове жичен достъп за съответните интервали на максимално достижими скорости на download от международното пространство.

Безжичен достъп

В периода 2017 - 2024 г. на територията на страната се предоставят следните видове достъп чрез безжична технология – мобилен достъп, фиксиран достъп през мобилни мрежи, RLAN (WLAN) и достъп чрез спътникови мрежи, чиито ценови планове⁷⁰ са разгледани по-долу, за да бъде установено дали могат да се считат за взаимозаменяеми в ценово отношение с тези за жичния достъп.

Мобилен достъп до интернет

С въвеждането на 4G и NR (5G) технологиите в мрежите на предприятията, мобилните услуги за достъп до интернет затвърдиха тенденцията си за възходящо развитие. Основната разлика, която следва да се отчете, спрямо преходния анализиран период е, че в рамките на настоящия, предприятията, предоставящи мобилен достъп до интернет, преустановяват предлагането на оферти с включен ограничен обем данни на максимална скорост и започват да предлагат такива с неограничен обем на данни и максимално достижими скорости на download между 10 Mbps и 200 Mbps. Последното е показател за това, че вече основната и определящата роля за формирането на цената на даден план е предлаганата скорост.

В таблиците по-долу са представени цените при подписване на двугодишен договор за абонаментни планове за частни клиенти на трите мобилни оператори, които предоставят мобилен интернет в България.

Таблица 3

А1 България ЕАД	Обем данни на максимална скорост МВ	Месечен абонамент (с вкл. ДДС)	Максимално достижима скорост за обмен на данни (Mbps):
Surf Unlimited	Неограничен	36,99 лв.	200

⁷⁰ Изследвани са актуалните към юни 2025 г., представени в Инструмент за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на КРС. За целите на анализа и сравнението на условията в офертите е направен преглед на предлаганите оферти и в уебсайтовете на предприятията.

Таблица 4

Йеттел България ЕАД	Обем данни на максимална скорост МВ	Месечен абонамент (с вкл. ДДС)	Максимално достижима скорост за обмен на данни (Mbps):
Mobile Internet 30.99	Неограничен	30,99 лв.	100
Mobile Internet 21.99	Неограничен	21,99 лв.	20

Таблица 5

Виваком България ЕАД	Обем данни на максимална скорост МВ	Месечен абонамент (с вкл. ДДС)	Максимално достижима скорост за обмен на данни (Mbps):
Unlimited Traffic 100	Неограничен	32,99 лв.	100
Unlimited Traffic 10	Неограничен	24,99 лв.	10

Както се вижда от представената в таблиците информация, офертите за мобилен достъп до интернет са сравнително сходни както по отношение на цените на плановите, така и по отношение на максимално достижимата скорост за обмен на данни в съответния план. Наред с това е видно, че най-скъпата сред офертите е тази с най-високата максимално достижима скорост.

Фиксиран достъп до интернет, предоставян през мобилна мрежа

В резултат от продължаващото бързо развитие на технологиите за мобилен пренос на данни нараства покритието на LTE и NR (5G) по територия на мобилните оператори в България. Повишава се и търсенето на услугата - фиксиран достъп през мобилна мрежа като както беше отбелязано и по-горе броят абонатите на посочения вид достъп нараства 6 пъти и през 2024 г. със своя дял малко над 20%, той е на втора позиция в структурата на абонатите по вид фиксиран широколентов достъп до интернет.

В следващите три таблици са представени цените и предлаганите на пазара планове⁷¹ за фиксиран достъп през мобилна мрежа⁷².

Таблица 6

А1 България ЕАД	Обем данни на максимална скорост МВ	Месечен абонамент (с вкл. ДДС)	Средна цена за МВ в пакета (в лв. с ДДС)	Скорост, след изчерпване на вкл. в плана МВ	Максимална (рекламирана) скорост на сваляне (download) в Mbps
A1 Netbox4G	100 000	23,99 лв.	0,0002	256 Kbps	-
A1 Home Net Box Unlimited 5G	Неограничен	29,98 лв.	-	-	-

⁷¹ Изследвани са актуалните към юни 2025 г., планове на трите мобилни оператора в България („А1 България“ ЕАД, „Виваком България“ ЕАД и „Йеттел България“ ЕАД), представени в Инструмент за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на КРС, съгласно чл. 7 от Общите изисквания при осъществяване на обществени електронни съобщения, в изпълнение на чл. 216 от ЗЕС. За целите на анализа и сравнението на условията е направен преглед на предлаганите оферти и в уебсайтовете на предприятията.

⁷² Офертите на „Джитити България“ ЕООД се изготвят въз основа на индивидуално запитване, поради което не са представени в таблица.

Таблица 7

Виваком България ЕАД	Обем данни на максимална скорост МВ	Месечен абонамент (с вкл. ДДС)	Средна цена за МВ в пакета (в лв. с ДДС)	Скорост, след изчерпване на вкл. в плана МВ	Максимална (рекламирана) скорост на сваляне (download) в Mbps
4G Интернет за дома S	200 000	22,99 лв.	0,0001	1 Mbps	112
4G Интернет за дома XL	Неограничен	30,99 лв.	-	-	10
5G Home Net 100	Неограничен	39,80 лв.	-	-	100

Таблица 8

Йеттел България ЕАД	Обем данни на максимална скорост МВ	Месечен абонамент (с вкл. ДДС)	Средна цена за МВ в пакета (в лв. с ДДС)	Скорост, след изчерпване на вкл. в плана МВ	Максимална (рекламирана) скорост на сваляне (download) в Mbps
4G Home Internet 25	400 000	26,99 лв.	0,0001	64 Kbps	25
4G Home Internet 25 Unlimited	Неограничен	25,99 лв.	-	-	25
Yettel 5G Home Internet 50	Неограничен	20,99 лв.	-	-	50
Yettel 5G Home Internet 100	Неограничен	25,99 лв.	-	-	100
Yettel 5G Home Internet 200	Неограничен	27,99 лв.	-	-	200
Yettel 5G Home Internet 300	Неограничен	34,99 лв.	-	-	300

От представените в таблиците планове е видно, че и трите мобилни оператора предоставят фиксиран достъп през 4G (LTE) и 5G NR мобилна мрежа. При съпоставяне на средните цени за фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа със средните цени на плановите с жична свързаност се забелязва, че в скоростния интервал „от и вкл. 10 до 30 Mbps” цените на плановите за фиксиран достъп през мобилна мрежа са по-високи спрямо цените на плановите за достъп до интернет чрез жична свързаност. Същевременно при сравнение на цените за по-високия скоростен интервал „от и вкл. 100 до 1000 Mbps“ се установява, че са сходни, като средната цена в този интервал за жичен достъп е 31,30 лв., а за фиксиран достъп през мобилна мрежа 32,20 лв. Последното представя наличие на сходство по отношение на цените и условията в изследваните планове за жична свързаност, което обаче е не достатъчно основание да се твърди, че потребител, който ползва жична свързаност, при увеличение на цената би бил склонен да я замени с безжична свързаност през мобилна мрежа.

При прегледа на ценовите планове на предприятията, предлагащи фиксиран достъп през мобилна мрежа по отношение на инсталационните и/или други допълнителни такси, които са включени в условията на доставчиците се установи, че и при трите изследвани предприятия се включват инсталационни такси, които са в диапазона от 10 до 20 лв. Размерът на таксата се променя въз основа на избрания ценови план и/или периода на договора като две предприятия, освен инсталационна такса, са включили и месечна такса в размер на 2 лв. за интернет устройство/външно оборудване.

RLAN (WLAN) достъп

Както е посочено в т. 2.2., посредством RLAN (WLAN) достъп се изграждат широколентови безжични мрежи за достъп до крайни потребители и обикновено се използва за свързването на отдалечени компютърни системи и/или локални мрежи, в случай че няма наличен жичен достъп. Видно от таблицата, при абонаментните планове на предприятия, предоставящи RLAN достъп, се забелязва, че средният месечен абонамент за RLAN (WLAN), предоставян на крайни потребители, е сходен със средните цени на планове на разгледаните по-горе видове жичен достъп.

Таблица 9

Вид достъп	от и вкл. 2 до 10 Mbps	от и вкл. 10 до 30 Mbps	от и вкл. 30 до 100 Mbps	от и вкл. 100 до 1000 Mbps
RLAN	24,00 лв.	27,20 лв.	33,90 лв.	55,60 лв.

При сравнение на средните цени на RLAN достъпа с тези на жичния достъп също се установява, че в скоростния интервал „от и вкл. 10 до 30 Mbps“ цените на RLAN планове са по-високи спрямо цените на планове за достъп до интернет чрез жична свързаност и също като при фиксирания достъп през мобилна мрежа, за по-високия скоростен интервал „от и вкл. 100 до 1000 Mbps“ са сходни, като средната цена в този интервал за жичен достъп е 31,30 лв., а за RLAN достъп 33,90 лв. Въпреки наличието на сходство в цената на планове, обаче, както е установено и при предходния кръг на анализа, предприятията, които предоставят този вид достъп, прилагат сравнително по-висока инсталационна такса.

Достъп чрез спътникови мрежи

Както беше посочено по-горе, към 31.12.2024 г. предприятията, които предоставят достъп до интернет чрез спътникови мрежи на територията на България, са Виваком, „НБС Меритайм“ ООД, А1 България, „Нетера“ ЕООД, „Висат“ ЕООД и Starlink Internet Services Limited. При прегледа на офертите се наблюдават известни различия в условията, при които се предлагат офертите за сателитен достъп до интернет, като при част от доставчиците са налични ценови планове за самостоятелна услуга за домашни и бизнес абонати,⁷³ докато при други услугата се предлага основно на бизнес абонати⁷⁴. От анализа на предлаганите ценови планове на достъп до интернет чрез спътникови мрежи, могат да се направят две важни обобщения: при офертите е включен определен обем данни на максимална скорост и сравнено с другите видове достъп до интернет в определено местоположение месечните цени са значително по-високи и съпроводени с високи цени за оборудване и инсталиране.

Обобщение

От представената информация в т. 1.3. за развитието на пазара, при която личи тенденцията на постоянен ръст в дела на абонатите на услугата достъп до интернет, които ползват все по-високи максимални скорости на download, наред с представената

⁷³ „Нетера“ ЕООД (<https://neterra.net/bg/sateliten-internet-planove>; <https://neterra.net/bg/sateliten-internet-chrez-spatnici-s-niska-orbita-leo>), Starlink Internet Services Limited (<https://www.starlink.com/service-plans/personal>) и „Висат“ ЕООД (<http://visat.bg/bg/node/3>)

⁷⁴ „Виваком България“ ЕАД (<https://www.vivacom.bg/bg/business/ceni-i-uslugi/internet/sateliten-internet/tooway>) и НБС Меритайм ООД (<https://www.nbs-maritime.com/bg/uslugi/view/mobilni-satelitni-komunikacii>)

информация за предлаганите ценови планове проличава, че цената и максималната скорост на download продължават да са двата основни фактора, които влияят на потребителите при избора на оферта за интернет свързаност. Затвърждава се тенденцията, наблюдавана при предходния кръг на пазарен анализ, предлаганата максималната скорост на download да нараства както при плановите с по-ниски, така и при тези с по-високи цени, което се потвърждава от прегледа на ценовите планове и условия на предприятията, като КРС установи, че в актуалните планове най-голям брой оферти са налични за планове със скорости, започващи от 30 Mbps.

Въз основа на изложената информация, може да се приеме, че изводите, направени в предходния кръг на анализа, по отношение на жичния достъп, продължават да са в сила и в настоящия кръг, а именно, че услугите, предоставяни в определено местоположение чрез xDSL, LAN, CaTV и FTTx имат сходни характеристики, предназначение и цени.

За периода на настоящия анализ при безжичния достъп, по специално - фиксирания достъп през мобилна мрежа, настъпват значителни промени, като се отчита съществен напредък по отношение на предлаганите скорости и неограничен трафик. При изследване на ценовите условия на фиксирания достъп през мобилна мрежа се установи, че те са сравнително съпоставими и имат сходства с тези на жичния достъп (LAN, CaTV, xDSL и FTTx), но КРС продължава да счита, че не са взаимнозаменяеми. Според КРС все още е налице различно възприемане на фиксирания достъп през мобилна мрежа от страна на потребителите в сравнение с жичния достъп, в резултат на което двата вида достъп не биха могли да се разглеждат като взаимнозаменяеми от гледна точка на търсенето. Може да се допусне, че при малко (5-10%), но трайно повишаване в цената на някой от изброените видове жичен достъп (xDSL, CaTV, LAN и FTTx) потребителите биха били склонни да пренасочат търсенето към друг вид жичен достъп, но е малко вероятно да го заменят с безжичен достъп - фиксирания достъп през мобилна мрежа.

По отношение на мобилния достъп до интернет, КРС установи, че всички предлагани планове за мобилен достъп до интернет са с неограничен трафик и определящите фактори за избора на план от потребителска гледна точка са цената и скоростта. Въпреки че към края на периода на настоящия анализ плановите за мобилен достъп до интернет са с неограничен трафик, според КРС крайните потребители продължават да възприемат мобилния достъп до интернет по-скоро като допълваща услуга към жичния достъп, вместо като взаимнозаменяема. Доказателство, подкрепящо това твърдение, е и фактът, че продължава тенденцията, наблюдавана и в рамките на предходните два кръга на анализ, на нарастване както на абонатите на мобилен достъп до интернет, така и на абонатите на жичен достъп. За периода 2017- 2024 г. броят на абонатите на жичен достъп (LAN, CaTV, xDSL и FTTx) нараства с 22%, а този на мобилния достъп с над 33%. Данните за проникването на широколентовия достъп в определено местоположение и мобилния достъп до интернет за периода 2017 - 2024 г., представени на фигура 8, също са основание да се счита, че потребителите възприемат двете услуги като допълващи. Това потвърждава извода, направен и в предходните кръгове на пазарен анализ, че услугите не могат да се считат за взаимнозаменяеми щом не е налице отказване на абонати, ползващи достъп в определено местоположение, за сметка на достъпа през мобилна мрежа.

В обобщение на така представената информация, КРС потвърждава заключенията, направени в предходния кръг на анализ, че не е налице взаимозаменяемост от страна на търсенето между жичния (LAN, CaTV, xDSL и FTTx) достъп до интернет в определено местоположение и безжичния (мобилен, фиксиран достъп през мобилна мрежа, спътников и RLAN) достъп. Въпреки значителното развитие на NR (5G) технологията през разглеждания период и повишеното търсене на услугата фиксиран достъп през мобилна мрежа, след представените сравнения и анализ, този вид достъп не може да се разглежда като взаимнозаменяем с жичния достъп до интернет в определено местоположение от гледна точка на търсенето.

2.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането

При изследване на взаимозаменяемостта при предлагането следва да бъде отчетена готовността на предприятие, което не е активно на съответния продуктов пазар, да навлезе на пазара в рамките на кратък период от време и без значителни разходи, в резултат на малко, но значимо и трайно ценово увеличение.

През периода, обхванат от настоящия анализ, продължи процесът на изграждане или надграждане на мрежите на доставчиците на жичен достъп, който е в резултат на развитието на технологиите и на по-високите изисквания на потребителите. Така например през разглеждания период историческото предприятие Виваком разви своята оптична мрежа за достъп, като значителна част от абонатите му използват оптичен достъп до интернет (към края на 2024 г. 71,7% от абонатите на интернет достъп на дребно използват FTTx).

Съгласно представената информация в т. 2.2, към края на 2024 г. мрежите на предприятията, предоставящи CATV достъп с въведен стандарт DOCSIS 3.0, са разположени в 156 населени места в България, с 28% по-малко от данните за 2017 г., когато са били разположени в общо 217 населени места. Вземайки предвид този спад, както и намаляването на броя на доставчиците на CATV достъп през разглеждания период, КРС направи допълнителен анализ на развитието на техните мрежи за достъп, спрямо края на периода, обхванат в предходния пазарен анализ. Въз основа на анализа КРС констатира, че през 2024 г. спрямо 2017 г. 7 доставчика са преустановили предоставянето на CATV достъп, като същевременно същите са преминали към предоставянето на достъп чрез оптични мрежи (FTTH и FTTB). Шест предприятия са започнали паралелно с кабелния достъп да предоставят FTTH, а едно – FTTB. Въз основа на посоченото, КРС стигна до заключение, че доставчиците на кабелен достъп могат сравнително лесно в краткосрочен план да започнат да предлагат други видове достъп при определени условия, в това число при относително малко, но трайно повишаване на цената на различен от кабелния вид жичен достъп на дребно.

Тенденцията за мигриране към оптични мрежи за достъп се наблюдава и при LAN достъпа – 59 предприятия, предоставящи LAN към 31.12.2017 г. са мигрирали абонатите си към FTTx в края на 2024 г., поради което може да се направи заключение, че доставчиците на този вид достъп могат сравнително лесно в краткосрочен план да започнат да предлагат други видове достъп при определени условия.

С оглед на това, КРС счита, че по отношение на взаимозаменяемостта при предлагането, различните видове жичен достъп (xDSL, LAN, CaTV и FTTx) попадат в

рамките на един съответен продуктов пазар. КРС направи същото заключение на предходния кръг анализ на пазара.

КРС изследва и взаимозаменяемостта при предлагането между фиксиран достъп през мобилни мрежи и жичния ширококолов достъп до интернет. В края на 2024 г. общо 4 предприятия⁷⁵ декларираат предоставянето на фиксиран достъп през мобилна мрежа, като едно от предприятията не притежава собствена мобилна мрежа, а за целта използва услуги за роуминг на едро. Две от предприятията разполагат със свои мрежи за достъп и предоставят също различни видове жичен достъп. На следващо място трите мобилни предприятия, предоставящи фиксиран достъп през мобилна мрежа, разполагат с много добре изградена опорна мрежа.

КРС изследва и взаимозаменяемостта при предлагането между безжичния (включително чрез мобилни мрежи) достъп и жичния ширококолов достъп до интернет, като счита, че за да навлязат на пазара на жичен ширококолов достъп предприятията, предоставящи безжичен достъп до интернет, е необходимо да изградят собствена фиксирана мрежа или да придобият такава. Вземайки предвид необходимостта от влагане на значителни по обем инвестиции, наличието на трудно възстановими разходи, както и бариери от икономически характер (като разпознаваемост на търговската марка, нежелание от страна на потребителите за прехвърляне от един към друг доставчик и др.), КРС счита, че е малко вероятно предприятие, предоставящо безжични (включително през мобилни мрежи) услуги за достъп до интернет, да навлезе на пазара на ширококолов достъп в определено местоположение в отговор на малко, но значимо и трайно ценово увеличение, в рамките на кратък срок и без да претърпи значителни разходи. Обратното също е валидно, тъй като навлизането на пазара на безжичен ширококолов достъп от предприятие, предоставящо жичен ширококолов достъп до интернет, е свързано с ползването на индивидуално определен ограничен ресурс – радиочестотен спектър (за достъпа чрез мобилни мрежи), както и със значителни инвестиции в изграждане на безжична (вкл. мобилна наземна) мрежа.

На база на гореизложеното, КРС счита, че разгледаните видове безжичен достъп (RLAN, спътников достъп и фиксиран достъп през мобилна мрежа) не са взаимозаменяеми от гледна точка на предлагането на продуктите на дребно за жичен ширококолов достъп до интернет.

2.3. Заключение по отношение на продуктовия обхват на пазара на дребно

Съпоставяйки функционалните и ценовите характеристики на различните видове безжичен достъп и жичния ширококолов достъп в определено местоположение, КРС счита, че не е налице взаимозаменяемост при търсенето и при предлагането между жичния ширококолов достъп и безжичния достъп. КРС приема мобилния достъп до интернет като допълваща услуга, имайки предвид, че на пазара на дребно на интернет достъп се предлагат пакети, включващи както жичен достъп до интернет, така и мобилен достъп до интернет.

Пазарът на дребно на ширококолов достъп се състои от стандартни продукти и услуги, предлагани както самостоятелно, така и в пакет с други

⁷⁵ А1 България, Виваком, Йеттел и „Джитити България“ ЕАД

електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и бизнес ползватели) чрез традиционната телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично-коаксиална технология (CATV) и локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол.

3. Определяне на географския обхват на пазара на дребно

Съгласно чл. 4, ал. 4 от Методиката, географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са достатъчно еднородни и се различават от тези в съседни географски райони, в които преобладаващите конкурентни условия са значително по-различни.

В съответствие с Насоките за пазарните анализи (т. 51) и чл. 10, ал. 1 от Методиката, географският обхват на съответния пазар в сектора на електронните съобщения се определя въз основа на два критерия:

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

Въз основа на тези два критерия географският пазар може да бъде определен като местен, регионален, национален или обхващащ територията на две или повече страни (транснационален).

Съгласно чл. 10, ал. 3 от Методиката при определяне на географския обхват на пазара регулаторът отчита степента на инфраструктурна конкуренция и може да вземе предвид и критерии, като: характеристики на търсенето и предлагането (предпочитание на ползвателите на национално или местно ниво, изградени мрежи, наличие на различаващи се търговски оферти и др.); брой и размер на предприятията, пазарните им дялове и тяхното изменение; цени и ценови различия.

В предходния кръг на пазарен анализ, комисията определи съответния географски пазар като национален по своя обхват въз основа на анализ на покритието на алтернативни регионални/локални инфраструктури и конкурентния натиск на дребно, оказван въз основа на тези инфраструктури от страна на активните предприятия; броя на предприятията, предоставящи услуги на дребно в определени географски зони и тяхната големина; цени и ценови различия.

Отчитайки посоченото в параграф 36 от Препоръка (ЕС) 2020/2245 относно необходимостта от анализ на условията за конкуренция в отделни географски области, породено от разгръщането на алтернативни мрежи, конкуриращи мрежите с национален обхват на историческите предприятия, и в съответствие с посоченото в Разяснителната бележка към Препоръка (ЕС) 2020/2245 относно дефинирането на съответен географски пазар „че оценката на географското измерение на тези /дефинираните/ пазари следва да се основава на анализа на преобладаващите конкурентни условия на всеки от тях“, в

настоящия документ КРС извършва оценка на наличието на различия в конкурентните условия на територията на страната.

Съгласно Насоките за извършване на пазарен анализ и Препоръката за съответните пазари (ЕС) 2020/2245, анализът относно географския обхват на пазара следва да стартира с определянето на географска единица, която да отговаря на следните условия: а) да е с подходящ размер, т.е. достатъчно малка, за да се избегнат значителни вариации на условията за конкуренция в рамките на всяка единица, но и достатъчно голяма, за да се избегне обременяващ и изискващ много ресурси микроанализ, който би могъл да доведе до разпокъсаност на пазара, б) да отразява мрежовата инфраструктура на участниците на пазара и в) да има ясни и стабилни граници във времето.

Съгласно определения, по-горе, продуктово обхват на разглеждания пазар в него са включени продуктите, предназначени за масовия пазар на достъп в определено местоположение (домашни ползватели и малки и средни бизнес ползватели). За разлика от услугите за резервиран капацитет (линии под наем и MAN достъп), които са част от пазара, определен и анализиран с Решение № 222/30.06.2022 г. на КРС, крайните ползвателите на услугите на настоящия анализиран пазар не изискват специфични решения (вкл. резервирана свързаност между отдалечени офиси), а ползват стандартизирани оферти за предоставяне на услуги за достъп до интернет в определено местоположение, което се локализира в конкретно населено място. Предвид това, за целите на определяне на географския обхват на пазара, КРС счита определянето на географската единица на ниво населено място (с код/номер по ЕКАТТЕ⁷⁶) за най-удачно от гледна точка на географския анализ. Така определена географската единица покрива изброените в Насоките за извършване на пазарен анализ условия, посочени по-горе и съответства на продуктовата дефиниция на разглеждания пазар.

Данните, описващи общото състояние на разглеждания пазар показват, че пазарът се характеризира с наличие на фрагментация, произтичаща от много на брой малки локални и регионални доставчици, които са участници на пазара. В таблицата по-долу са представени данни за основни показатели, характеризиращи търсенето и предлагането на ширококолов достъп в определено местоположение по групи, формирани на база брой участници на определения пазар.

⁷⁶ Единният класификатор на административно-териториалните и териториалните единици се поддържа от Националния статистически институт (НСИ) съгласувано с Министерство на регионалното развитие и благоустройството (МРРБ) по силата на чл. 37, ал. 1 от Закона за административно-териториалното устройство на Република България (ЗАТУРБ).

Таблица 10

Разпределение на основни показатели, характеризиращи търсенето и предлагането на широколентов достъп до интернет в определено местоположение по групи, формирани на база брой участници на пазара – данни към 31.12.2024 г.

Групиране на база брой на участници на пазара (предоставящи достъпи, включени в пазара) във всяко от населените места	Населени места		Население - 2024		Доставчици		Абонати на достъпи, включени в пазара		
	Брой населени места	Дял на броя на населените места	Брой жители	Дял от общия брой жители	Брой	Дял от общия брой доставчици	Брой	Дял от общия брой абонати на достъпи, включени в пазара	Дял от общия брой абонати в групата
0	3 136	59,4%	433 615	6,7%					
1	1 367	25,9%	745 554	11,6%	226	43,7%	99 716	4,9%	57,7%
2	525	9,9%	792 215	12,3%	226	43,7%	167 372	8,1%	72,3%
3	151	2,9%	478 589	7,4%	172	33,3%	125 087	6,1%	76,1%
4	55	1,0%	529 209	8,2%	103	19,9%	170 983	8,3%	77,9%
5	20	0,4%	495 506	7,7%	60	11,6%	181 412	8,8%	81,5%
6	12	0,2%	352 503	5,5%	46	8,9%	145 229	7,1%	82,4%
7	8	0,2%	290 543	4,5%	38	7,4%	95 498	4,6%	82,7%
8	3	0,1%	155 670	2,4%	20	3,9%	53 227	2,6%	84,4%
9	1	0,0%	121 168	1,9%	9	1,7%	50 756	2,5%	86,4%
10 и над 10	4	0,1%	2 042 788	31,7%	124	24,0%	964 527	47,0%	85,0%
Общо	5 282	100,0%	6 437 360	100,0%	517	100,0%	2 053 807	100,0%	78,0%

Източник: Данни, подадени в КРС и данни за населението по населени места през 2024 г. на Националния статистически институт, Информационна система ИНФОСТАТ.

Забележка: В случаите, в които едно предприятие има мрежи в две или повече населени места, включени в една група, то се отчита еднократно за тази група. В броя на населените места са включени и селищните образувания, в които има деклариращи от предприятията, предоставящи обществени електронни съобщения, абонати на достъп до интернет в определено местоположение.

Видно от представените данни, през 2024 г. в 3136 населени места или 59,4% от общия брой населени места в България, няма декларирани абонати на ширококоловен достъп до интернет в определено местоположение, попадащ в определения продуктов пазар. Спрямо 2017 г. стойността на показателя е намаляла както в абсолютно изражение – със 151 населени места, така и в относително – с 3,2 процентни пункта. Спадът в броя на населените места, в които не се предоставя жичен достъп през разглеждания период, рефлектира и върху дела на населението, което не е обхванато от жичен ширококоловен достъп към края на 2024 г. Едва 6,7% от населението на страната не попада в населени места, в които се предоставя жичен достъп, като този дял намалява с 1,4 процентни пункта спрямо 2017 г. От друга страна, в над 87% от населените места, в които няма абонати на жичен достъп, има абонати на интернет услуга в определено местоположение на някой от видовете достъп, които не попадат в обхвата на пазара, а именно: RLAN, спътников достъп и фиксиран достъп през мобилна мрежа.

В 2146 населени места услуга за фиксиран достъп до интернет се предоставя от общо 517 доставчика. За сравнение, в края на 2017 г. 548 предприятия предоставят услугата в малко под 2000 населени места в страната.

Както е видно от представените данни в таблицата, броят на населените места, обслужвани от един доставчик (1367), е най-голям. Въпреки това, населението в тях обхваща едва 11,6% от общия брой на жителите в страната, като този дял нараства с почти един процентен пункт спрямо края на периода, обхванат от предходния пазарен анализ. Сходен е и делът на населението, обхванато от двама доставчика – 12,3%, нараствайки с почти 2 процентни пункта спрямо 2017 г., което може да бъде обусловено от наблюдавания ръст в броя на населените места с двама доставчика – със 72 повече спрямо 2017 г.

Видно от таблицата по-горе, броят на абонатите, обслужвани от един или двама доставчика, представлява 13% от общия брой абонати на фиксиран достъп до интернет в България в края на 2024 г., отбелязвайки съществен ръст от 57% в абсолютна стойност спрямо предходния анализиран период.

В останалите 254 населени места, обхващащи почти 70% от населението на страната, услугата се предоставя от 3-ма или повече доставчици на общо 87% от общия брой на абонатите към края на 2024 г.

Основни доставчици на пазара на ширококоловен достъп на дребно

От общо 517 доставчици на пазара, предприятията, чиито пазарни дялове за 2024 г. надхвърлят 1% индивидуален дял, изчислен на база брой абонати на национално ниво са общо 7, а именно: А1 България, Виваком, Еском, „Кабел Сат - Запад“ ООД, Нет-Сърф.Нет, Скат ТВ и Телекабел. В таблиците по-долу е представена обобщена информация за броя на абонатите на тези предприятия и за техните пазарни дялове, изчислени по групи населени места в зависимост от броя на доставчиците през 2024 г. и 2017 г.

Таблица 11

Брой абонати на фиксиран широколентов достъп към 31.12.2024 г. и пазарни дялове на основните доставчици на услугата (с дял над 1% на национално ниво), разпределени по групи населени места в зависимост от броя на доставчиците в тях.
(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

Доставчик	Населени места с 1 доставчик		Населени места с 2-ма доставчика		Населени места с 3-ма доставчика		Общ брой населени места	
	Брой абонати	Пазарен дял	Брой абонати	Пазарен дял	Брой абонати	Пазарен дял	Брой абонати	Пазарен дял
ВИВАКОМ	Търговска тайна!	14,8%	Търговска тайна!	28,5%	Търговска тайна!	43,6%	Търговска тайна!	41,0%
A1		6,2%		6,2%		29,6%		26,5%
ЕСКОМ		0,0%		0,3%		1,9%		1,7%
ТЕЛЕКАБЕЛ		5,1%		4,6%		1,0%		1,5%
НЕТ-СЪРФ.НЕТ		1,0%		0,7%		1,4%		1,4%
СКАТ ТВ		2,2%		3,1%		1,1%		1,3%
КАБЕЛ САТ-ЗАПАД		3,7%		1,6%		1,1%		1,2%
Всички останали		67,0%		55,1%		20,2%		25,3%
Общо		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 12

Брой абонати на фиксиран широколентов достъп към 31.12.2017 г. и пазарни дялове на основните доставчици на услугата, разпределени по групи населени места в зависимост от броя на доставчиците в тях.
(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

Доставчик	Населени места с 1 доставчик		Населени места с 2-ма доставчика		Населени места с 3-ма доставчика		Общ брой населени места	
	Брой абонати	Пазарен дял	Брой абонати	Пазарен дял	Брой абонати	Пазарен дял	Брой абонати	Пазарен дял
ВИВАКОМ	Търговска тайна!	11,5%	Търговска тайна!	25,3%	Търговска тайна!	26,4%	Търговска тайна!	25,7%
A1		4,9%		3,2%		27,9%		25,4%
ЕСКОМ		0,0%		0,4%		2,0%		1,8%
ТЕЛЕКАБЕЛ		5,0%		3,8%		0,8%		1,1%
НЕТ-СЪРФ.НЕТ		0,0%		0,0%		0,8%		0,7%
СКАТ ТВ		3,6%		6,0%		1,2%		1,6%
КАБЕЛ САТ-ЗАПАД		2,1%		3,1%		1,5%		1,6%
Всички останали		72,9%		58,3%		39,5%		42,0%
Общо		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%

Източник: Данни, подадени в КРС

Видно от представените в таблиците данни, в периода след предходния пазарен анализ, Виваком засилва своята позиция на разглеждания пазар, като делът, изчислен на база брой абонати на предприятието, нараства от 25,7% през 2017 г. на 41% към края на 2024 г. В абсолютна стойност броят на абонатите на широколентов достъп до интернет в определено местоположение на Виваком се увеличава почти два пъти – с 95% през 2024 г. спрямо 2017 г. Този ръст, в голяма степен се дължи на реализираните редица сделки от страна на Виваком по придобиване на пряк и непряк едноличен контрол върху дружества, които са предприятия, предоставящи услуга на разглеждания пазар. Ръст се отчита и в броя на абонатите на предприятието, разпределени по групи населени места, като най-голям е той в абсолютни стойности в населените места с един доставчик – 105%, следван от тези с трима и повече доставчици – 96,4%. Във всички представени групи населени места делът на Виваком е най-голям. Най-голям е и ръстът в дяловете на

предприятието, който е отчетен във всяка група спрямо края на периода, обхванат от предходния пазарен анализ.

При по-голямата част от останалите основни доставчици също се отчита ръст в броя на абонатите както на национално ниво, така и по групи населени места към края на 2024 г. спрямо 2017 г. При А1 България най-голям ръст е отчетен при абонатите на предприятието в населените места с двама доставчика – 196%, следван от абонатите в населените места с един доставчик – 102%. На национално ниво нарастването на този показател е 28%. При пазарните дялове на А1 България също се наблюдава нарастване през разглеждания период, въпреки че то не е толкова съществено както при Виваком. А1 България е второ по дял на база брой абонати на фиксиран широколентов достъп след историческото предприятие както на национално ниво, така и във всички представени групи. Въпреки засилените му позиции във всички групи, А1 България трудно би постигнал ръст на пазарните дялове, съотнесим на тези на историческото предприятие, произтичащ основно от осъществяваните сделки по придобиване на големи регионални и един национален доставчик от страна на Виваком.

Броят на абонатите на Еском, Телекабел и Нет-Сърф.Нет също нараства в рамките на разглеждания период, но въпреки отчетения значителен ръст в абсолютни стойности, в относително изражение почти не се наблюдава промяна.

При Кабел Сат-Запад и Скат ТВ не се наблюдават значими изменения в броя на абонатите им на национално ниво, като се отчита спад съответно с 8% и 0,7%. Броят на абонатите на двете предприятия намалява и в почти всички останали групи, с изключение на групата населени места с двама доставчика при Скат ТВ, където ръстът е в размер на 6,5%, както и на групата с един доставчик при Кабел Сат-Запад, при което се отчита ръст от 185% през изследвания период. По отношение на позициите на предприятията, както беше регистрирано и при предходните три основни конкурента, не се наблюдава съществена промяна.

В следващата таблица е представена обобщена информация по групи за броя населени места, в които се предоставя фиксиран широколентов достъп към 31.12.2024 г. и покритието на населението в тях от основните доставчици на дефинирания пазар, които притежават дял на национално ниво над 1% към 31.12.2024 г.

Таблица 13

Брой населени места, в които се предоставя фиксиран широколентов достъп към 31.12.2024 г. и покритие на населението на основните доставчици на услугата, разпределени по групи населени места в зависимост от броя на доставчиците в тях.

Доставчик	Населени места с 1 доставчик			Населени места с 2-ма доставчика			Населени места с 3-ма доставчика			Общ брой населени места			
	Брой населени места	Дял на населените места	% население	Брой населени места	Дял на населените места	% население	Брой населени места	Дял на населените места	% население	Брой населени места	Дял на населените места	% население	Брой области
ВИВАКОМ	190	13,9%	1,60%	209	39,8%	7,70%	211	83,1%	68,40%	610	28,4%	77,70%	28
А1	45	3,3%	0,40%	50	9,5%	1,10%	99	39,0%	59,10%	194	9,0%	60,60%	26
ЕСКОМ	0	0,0%	0,00%	1	0,2%	0,10%	9	3,5%	4,00%	10	0,5%	4,10%	4
ТЕЛЕКАБЕЛ	24	1,8%	0,30%	31	5,9%	0,80%	14	5,5%	2,10%	69	3,2%	3,20%	3
НЕТ-СЪРФ.НЕТ	12	0,9%	0,10%	14	2,7%	0,20%	13	5,1%	3,10%	39	1,8%	3,30%	6
СКАТ ТВ	11	0,8%	0,10%	9	1,7%	0,20%	13	5,1%	3,90%	33	1,5%	4,30%	4
КАБЕЛ САТ-ЗАПАД	20	1,5%	0,20%	10	1,9%	0,20%	8	3,1%	1,40%	38	1,8%	1,80%	2
Всички останали	1 065	77,9%	8,80%	475	90,5%	11,10%	247	97,2%	68,60%	1 787	83,3%	88,40%	28
Общо	1 367	100,0%	11,60%	525	100,0%	12,30%	254	100,0%	69,40%	2 146	100,0%	93,30%	28

Източник: Данни, подадени в КРС

Видно от представените данни, Виваком присъства в най-голям брой населени места на национално ниво, в които се предоставя услугата за достъп до интернет в определено местоположение. Предприятието покрива и най-голям брой населени места в трите представени групи, разпределени по брой на доставчиците. Спрямо данните за 2017 г., броят на населените места, в които Виваком предоставя услугата, намалява

съответно с 36% за населените места с един доставчик, 19% - с двама доставчици и 11% с трима и повече доставчици. Намалението в броя на населените места с присъствие на Виваком след 2017 г., въпреки нарастващата му абонатна база, е резултат от пазарно реструктуриране след финализиране на сделките му по придобиване, осъществени в този период. Предприятието оптимизира покритието си, като се фокусира върху населени места с по-висок пазарен потенциал, а отчасти и поради обединяване и прецизиране на отчетността на покритието.

При А1 България също се наблюдава спад в броя покрити населени места с един доставчик – с 4,3%, но при всички останали групи броят на населените места нараства.

В национален мащаб, покритието по населени места на всички основни конкуренти нараства, с изключение на Еском, при което не е отчетена промяна. По групи, в населените места, обслужвани от един доставчик, Кабел Сат-Запад отбелязва двоен ръст в броя на населените места, следвано от Скат ТВ и Телекабел, съответно с 37,5% и 14,3%. Нет-Сърф.Нет увеличава покритието на своите мрежи в тази група, в която през 2017 г. не е имало присъствие, в 12 населени места. В групата с двама доставчика, където също не е предлагало фиксиран широколентов достъп до интернет през периода, обхванат в предходния кръг на пазарен анализ, предприятието увеличава своето покритие до 14 населени места през 2024 г. С 24% увеличава населените места с присъствие Телекабел, а Скат ТВ отбелязва спад от 25% в тази група, предоставяйки услугата в 9 населени места към 31.12.2024 г. В групата, която покрива най-голям дял от населението на страната – тази, обслужвана от трима и повече доставчици, Нет-Сърф.Нет и Скат ТВ отбелязват ръст в покритите населени места, съответно с 87,5% и 8,3%, докато при останалите две предприятия се наблюдава спад с 50% при Кабел Сат-Запад и с 6,7% при Телекабел.

Представеният по-горе анализ показва отчетлива динамика в пазарната структура по групи населени места. Промените в пазарните дялове и покритията потвърждават, че степента на конкуренция в различните групи се развива с различна интензивност. Това подкрепя необходимостта от прилагане на критериите за хомогенност, формулирани в част „Характеристики на географските единици и групирането им според общи критерии“ по-долу, включително е направена оценка на стабилността на пазарните дялове, наличието на реален избор за крайните потребители и възможността за навлизане на нови оператори.

Наличие на продуктово разнообразие

Предлагането на услугата фиксиран достъп до интернет, комбинирано с друга електронна съобщителна услуга на крайни ползватели е широко разпространено в България. Общият брой на абонатите на пакетни услуги⁷⁷ към края на 2024 г., съгласно данните, подадени от предприятията, предоставящи обществени електронни съобщения в България, нараства спрямо предходната година с 1,4%. Броят на абонатите на втория най-разпространен пакет сред крайните ползватели („телевизия и фиксиран интернет“) през 2024 г. възлиза на 831 хил., като се отчита увеличение с 1,3% в абсолютни стойности спрямо 2023 г.

Предоставянето на електронни съобщителни услуги в пакет има предимства както за крайните ползватели, така и за доставчиците. Крайните ползватели имат възможност

⁷⁷ Стр. 13 от Годишния доклад на КРС за 2024 г. „Под „пакетни услуги“ следва да се имат предвид търговски оферти, предлагани въз основа на месечен абонамент и включващи две или повече от следните услуги: (1) Фиксиран широколентов достъп до интернет, (2) Фиксирана гласова услуга, (3) Мобилна гласова услуга, (4) Мобилен широколентов достъп до интернет и (5) Платена телевизия (кабелна, спътникова или IPTV).“.

да ползват отстъпка от цената за месечен абонамент и обслужване от един доставчик. Доставчиците намаляват средните си разходи за единица продукт/услуга и реализират икономии от обхвата. Възможността да се реализират икономии от обхвата създава преимущества за предприятията пред съществуващи или потенциални конкуренти, което има отражение върху конкурентните условия на съответния пазар на дребно.

Всяко от посочените в таблиците по-горе предприятия, освен достъп до интернет в определено местоположение, предоставя поне още една електронна съобщителна услуга на крайни ползватели – гласова услуга за междуличностни съобщения и/или разпространение на радио- и телевизионни програми на дребно (платена телевизия).

Данните, предоставени в КРС от предприятията показват, че освен доставчици на пазара на широколентов достъп на дребно, тези предприятия са доставчици и на платена телевизия. От тях А1 България и Виваком са най-значимите доставчици на платена телевизия на дребно, като формират индивидуални дялове, изчислени на база брой абонати, възлизащи на 26,5% за А1 България и 59,6% за Виваком.⁷⁸ Стойностите на индивидуалните дялове на останалите 5 предприятия, посочени по-горе, са под 1%, но първите четири попадат в челната десетка на предприятията с най-големи дялове, изчислени на база брой абонати на платена телевизия на дребно за 2024 г.

По отношение на предоставянето на фиксирана гласова услуга, данните са аналогични – А1 България и Виваком са предприятията с най-високи индивидуални дялове, изчислени на база брой фиксирани телефонни постове, а именно: 24,5% за А1 България и 56,5% за Виваком⁷⁹. Еском и Кабел Сат-Запад също предоставят фиксирана гласова услуга на крайни ползватели, като индивидуалните им дялове, изчислени на база брой фиксирани постове са под 1% за 2024 г.

Географски анализ на оферти и ценови стратегии, практикувани от доставчици на услуги за фиксиран широколентов достъп до интернет

За да се оцени наличието на възможна ценова диференциация на географско ниво, КРС изследва офертите, които доставчиците предлагат за услугата фиксиран достъп до интернет. Тъй като Виваком и А1 България се отличават с най-голям брой населени места, в които предоставят услугата на крайни ползватели, техните оферти са анализирани поотделно по-долу.

Анализ на офертите на Виваком на ниво населени места

Както е посочено в т. 2 взаимозаменяемост при търсенето от гледна точка на цените, Виваком диференцира своите оферти на база предлагана максимално достижима скорост. Това се подкрепя от публикуваните оферти на сайта на предприятието, както и от офертите, представени в Инструмент за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на КРС (Инструмента). Всички планове, които Виваком предоставя са на национално ниво и не са географски диференцирани. Промоциите, които предприятието прави са за ограничен период от време и целят привличането на нови клиенти, след което цените на предлаганите услуги се връщат към стандартните, прилагани на национално ниво. В допълнение, Виваком организира и различни онлайн кампании за популяризиране на своите услуги, които са валидни за всички населени места, в които предприятието предлага достъп до интернет, а не са ограничени до конкретно населено място.

Анализ на офертите на А1 на ниво населени места

⁷⁸ Табл. 13 на стр. 58 от Годишния доклад на КРС за 2024 г.

⁷⁹ Табл. 4 на стр. 22 от Годишния доклад на КРС за 2024 г.

Офертите за жичен достъп, които предприятието е публикувало на своя сайт, а също и в Инструмента, показват, че те са валидни във всички населени места и няма разлика в цените на географско ниво. Промоционалните оферти също както и при Виваком са ограничени във времето, обикновено за няколко месеца и предлагат допълнителни придобивки като интернет защита или друг софтуер, след което цените се увеличават до прилаганите на национално ниво. Целта на тези промоции е както привличането на нови клиенти, така и подновяване на изтичащи договори, така че предприятието да увеличава абонатната си база и да разширява присъствието си по населени места. Онлайн кампаниите, при които могат да се избират преференциални оферти, също важат за всички населени места, в които предприятието предоставя жичен достъп, без значение от населеното място, в което се намира потребителят. Ако има някакви ограничения по отношение на предоставянето на дадена оферта, те са свързани с техническа възможност, технологии и други обективни причини.

Анализ на офертите на останалите предприятия на ниво населени места

Останалите предприятия, представляващи местни и регионални доставчици, предоставят жичен достъп до интернет в населените места чрез оферти, които по правило са еднакви, като ги диференцират на база технология, скорост и други обективни причини, налични в даденото населено място. Те също предлагат промоционални оферти с ограничен срок на действие, чрез които да привличат нови клиенти, като може да включват към офертата и допълнителни придобивки за абоната под формата на софтуер, по-висока скорост за определен период от време и други.

В заключение може да се каже, че доставчиците на фиксиран достъп до интернет не диференцират цените на услугата според населеното място. Всяка диференциация или промоционални оферти са ограничени във времето и целящи привличане на нови клиенти.

Характеристики на географските единици и групирането им според общи критерии

След определянето от КРС на географската единици, а именно населено място, и направеният преглед на конкурентните условия на населените места, групирани според броя на доставчиците, предоставящи услуги във всяко едно от тях, регулаторът извърши анализ на конкурентните условия, въз основа на който определи географски зони със сходни или достатъчно хомогенни характеристики и условия на конкуренция, които могат да се различават от съседни области с различни условия на конкуренция. Възприетият подход за оценка на хомогенността е основан на утвърдени аналитични принципи, използвани на сходни пазари с цел обективно разграничаване на зони с различна степен на конкуренция, като при адаптирането му са отчетени специфичните характеристики на националния пазар на фиксиран широколентов достъп.

Първата стъпка, която предприема КРС по отношение на групирането на населените места, е да идентифицира абонатната мрежа с най-голямо покритие на ниво населени места. Тази мрежа е собственост на Виваком, което е разгърнало такава и предоставя услуги чрез нея в 610 населени места.

На следващия етап населените места в България са групирани според следните общи характеристики:

(а) Населени места, в които Виваком предоставя услуги за фиксиран широколентов достъп (зона А) – 610 населени места;

(б) Населени места, в които други доставчици, различни от Виваком, предоставят услуги за достъп до интернет (зона Б) – 1536 населени места.

За да се анализират условията на конкуренцията на ниво населени места, разделени в двете първични зони и да се установи нивото на хомогенност от конкурентна гледна точка, са взети предвид следните показатели:

- а) Барieri за навлизане;
- б) Брой настоящи и потенциални доставчици на услуги за фиксиран достъп до интернет (населени места с 1 доставчик, населени места с 2 доставчика, съответно населени места с поне 3 доставчика);
- в) Пазарни дялове и тяхното развитие.

Барieri за навлизане и разширяване на пазара

Като цяло, различията в условията на конкуренцията са най-вече резултат от наличието или липсата на високи барieri за навлизане на даден пазар. Наличието на високи барieri за навлизане и разширяване на пазара възпрепятства навлизането на нови доставчици на този пазар, което от своя страна влияе върху конкуренцията на него. На пазарите на електронни съобщения бариерите за навлизане обикновено са свързани с икономии от мащаба и високи невъзстановими разходи. Поради това, регулаторът е анализирал тези барieri на географско ниво, с цел достигане до изводи относно различията в конкурентната среда.

Брой настоящи и потенциални доставчици

Показателят, който ясно и конкретно отразява нивото на конкуренцията, е броят на доставчиците, които предлагат услуги (или които могат да предложат услуги) в дадено населено място/географска област. Анализът, необходим за идентифициране на броя на предприятията, които предлагат или могат да предлагат услуги в дадена област, може да се различава в зависимост от разглеждания продуктов пазар.

Също така е взето предвид, че ситуацията по отношение на нивото на конкуренция може да се различава не само в зависимост от броя на предприятията, но и от техния размер (в зависимост от пазарния дял или степента на покритие на национално ниво).

Идентифицират се основните конкуренти на потенциалния доставчик със значителна пазарна сила и се оценяват областите на предоставяне на услуги на тези конкуренти. Конкурентите включват както настоящи конкуренти, които действително предоставят услуги в съответната географска единица, така и (потенциални) участници, които има вероятност да навлязат на пазара в случай на малко, но трайно увеличение на цените на офертата на съществуващия доставчик(ци) в тази зона.

Пазарни дялове и тяхното развитие

Един от начините за придобиване на възможно по-ясна представа за относителния размер на доставчиците на даден пазар е да се отчетат стойностите на техните пазарни дялове за всяка географска единица, в различни географски области, както и тяхното развитие. Пазарните дялове показват каква е позицията на всяко предприятие в определена зона, като различията в техните стойности може да са индикатор, че условията на конкуренция се различават географски и се променят във времето, поради което може да се предположи, че те не са хомогенни.

След кумулативно прилагане на гореспоменатите показатели, населените места във всяка област (зона А и съответно зона Б) бяха анализирани и разделени според следните критерии:

Критерий 1: Населени места с 1 доставчик и 100% пазарен дял.

Пазарният дял е най-използваният критерий за определяне на степента на конкуренция и доминиране на определен доставчик на пазара. Въпреки че наличието на висок пазарен дял не е достатъчно, за да се установи дали даден пазар е неконкурентен, е малко вероятно предприятие да има значителна мощ, без да има и висок пазарен дял. 100% пазарен дял, притежаван от доставчик на услуги за високоскоростен достъп до интернет за определен период, сам по себе си, освен при изключителни обстоятелства, е доказателство за наличието на господстващо положение, тъй като той е в състояние да действа до голяма степен независимо от клиенти, конкуренти, потребители и по този начин да злоупотребява с позицията си на пазара. По този начин, на съответния пазар липсват условия за конкуренция, като основните проблеми на конкуренцията, които могат да възникнат, са възможността на доминиращия доставчик да повишава тарифите и да влошава качеството на предоставяните услуги, съответно невъзможността крайните потребители да избират между множество оферти. В този смисъл, от гледна точка на търсенето не са налице алтернативи.

В същото време, за да се измери пазарната сила на даден доставчик да се държи в значителна степен независимо от своите конкуренти, клиенти и крайни ползватели, трябва да се анализират редица други показатели като например заменяемост при предлагането и потенциална конкуренция от други доставчици, които не присъстват на пазара. Във връзка с посоченото, в населени места с 1 доставчик, където теоретично има много голяма вероятност доставчикът да злоупотреби с пазарната си мощ, КРС анализира до каква степен доставчици, които в момента не са активни на съответния продуктов пазар, биха могли в краткосрочен или средносрочен план, да навлязат на анализирувания пазар. По същия начин доставчиците, които в случай на увеличение на цените на услугите за ширококолов достъп до интернет на местния пазар са в състояние да преориентират или разширят услугите си и да навлязат на този пазар, следва да се считат за потенциални участници на пазара, дори ако в момента не предоставят съответната услуга.

Във връзка с това регулаторът взема предвид вероятността доставчици, които понастоящем не са активни на съответните продуктов пазари в съответните населени места, в краткосрочен план да навлязат на пазара в отговор на евентуално увеличение на тарифите на анализирувания пазар (взаимозаменяемост при предлагането).

Критерий 2: Населени места с 2-ма доставчика, които се разделят на:

- а) Населени места с 2-ма доставчика и пазарен дял на лидера под 70%;
- б) Населени места с 2-ма доставчика, пазарен дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане и разширяване на пазара;
- в) Населени места с 2-ма доставчика, пазарен дял на лидера най-малко 70% и наличие на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара.

В населените места, в които има двама доставчици на услуги за фиксиран ширококолов достъп, за да се определи дали и до каква степен броят на операторите създава предпоставки за ефективна и устойчива конкурентна среда, регулаторът взема предвид допълнителни показатели като пазарния дял на водещия доставчик в съответните населени места и потенциалната конкуренция от доставчици, които в момента не са активни на съответните пазари, но биха могли да навлязат в рамките на времеви хоризонт на анализа.

Изборът на праг на пазарен дял от 70%, който да се счита за индикация за възможен проблем с конкуренцията в населени места с 2-ма доставчика, се основава на

предпоставката, че при еднакво или сходно ниво на пазарни дялове (около 50%) всяко от конкуриращите се предприятия може да вземе предимство в краткосрочен период, прилагайки по-изгодни промоционални условия и/или пакетни отстъпки. По този начин, в населени места с 2-ма доставчика е малко вероятно доставчик с пазарен дял в диапазона 50-70% да бъде в позиция, еквивалентна на доминиране, която да е достатъчно трайна във времето, и по този начин да злоупотреби с пазарната си сила.

Както вече беше споменато, анализът на пазарните дялове дава първоначални индикации за позицията на даден оператор спрямо конкурентите му. Въпреки това, когато се разглежда определянето на географския пазар, трябва да се вземат предвид и други фактори, като възможността за навлизане на нови конкуренти в сравнително кратък срок при евентуално увеличение на цените с 5–10% от страна на хипотетичен монополист. Поради това КРС отчита и вероятността предприятия, които в момента не са активни в съответното населено място, да навлязат на пазара в рамките на относително кратък срок, в случай, че цените се увеличат, което също се взема предвид при оценка на конкурентната среда. Регулаторът взема предвид размера и потенциалната възможност на лидера в съответното населено място да възпрепятства навлизането на конкуренти, като счита, че в населените места, където пазарният лидер е малък локален доставчик без достъп до ресурсите, инфраструктурата и предимствата на големите регионални или национални участници, съществуват реални условия за бързо и ефективно навлизане на нови доставчици. Това поставя под съмнение устойчивостта на позицията на локалния лидер и налага разглеждане на конкуренцията не само на база текуща структура, но и с оглед на перспективния пазарен натиск от потенциални конкуренти. От друга страна, в населените места, в които водещият доставчик на услуги за фиксиран достъп до интернет е национален или голям регионален оператор (основен конкурент на Виваком), навлизането на нов участник на пазара в краткосрочен или дори средносрочен хоризонт е ограничено от редица структурни, икономически и технически бариери. Дори в случай на нарастване на цените или влошаване на условията, вероятността друг участник да влезе на пазара в кратък срок е ниска, поради необходимост от значителни инвестиции, наличие на значителни икономии от мащаба и обхвата, от които се възползва лидерът, което би могло да възпрепятства навлизането на по-малко предприятие, наличие на търговски предимства на водещото предприятие, което би намалило пазарния потенциал на по-малък конкурент и др. В тези случаи е налице висок риск от господстващо положение, което налага по-задълбочено регулаторно внимание и мониторинг на конкурентната динамика.

След кумулативното прилагане на горните критерии в населени места с 2-ма доставчика, заключенията са следните:

- а) ако водещият доставчик има пазарен дял под 70% се счита, че съответният пазар има индикация за наличие на конкуренция;
- б) ако доставчикът има дял от най-малко 70% и бариерите за навлизане и разширяване на пазара са ниски - има индикации за наличие на конкуренция;
- в) ако водещият доставчик има пазарен дял най-малко 70%, но има наличие на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара – има индикации за липса на конкуренция.

Критерий 3: Населени места с 3-ма и повече доставчика, които се разделят на:

- а) Населени места с 3-ма и повече доставчика и пазарен дял на лидера под 40%;

б) Населени места с 3-ма и повече доставчика, пазарен дял на лидера от поне 40% и ниски бариери за навлизане и разширяване на пазара;

в) Населени места с 3-ма и повече доставчика, пазарен дял на лидера от поне 40% и наличие на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара.

Наличието на трима и повече доставчици на услуги за достъп в дадено населено място, в което лидерът има пазарен дял под 40%⁸⁰, само по себе си е важен индикатор за това, че в тези населени места има условия за развитие на конкуренция, като рискът от потенциална злоупотреба от страна на който и да е доставчик е значително намален. В същото време, в населените места с най-малко 3-ма доставчика, но с висок пазарен дял на лидера от 40% или повече, е налице индикатор за наличие на бариери, възпрепятстващи навлизането на потенциални конкуренти. Като индикации за наличие на бариери за навлизане се оценява и присъствието на алтернативни конкуренти, които имат достатъчно пазарна сила да затруднят навлизането на нови участници на пазара. Направена е оценка на конкурентната среда в населени места с присъствие на основните доставчици (доставчици с пазарен дял над 1% на база брой абонати на национално ниво), като е оценена възможността за развитие на конкуренцията и условия за потенциален конкурентен натиск от страна на нови доставчици.

Чрез кумулативно прилагане на горните критерии и показатели в населени места с най-малко 3-ма доставчика, е достигнато до следните заключения:

а) Ако водещият доставчик има дял под 40% пазарът има индикация за наличие на конкуренция;

б) Ако водещият доставчик има пазарен дял най-малко 40% и ниски бариери за навлизане и разширяване на пазара, пазарът има индикации за наличие на конкуренция;

в) Ако водещият доставчик има пазарен дял от поне 40%, но има наличие на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара, пазарът има индикации за липса на конкуренция.

След първоначалното групиране на населените места според гореописаните критерии, същите се прилагат върху двете основни зони: зона А, която включва населени места, в които Виваком предоставя услуги, включени в обхвата на пазара и зона Б, която обхваща населени места, в които Виваком не предоставя услуги за достъп от обхвата на пазара. В така обособената зона А населените места се разделят в следните категории:

I. Категория I - Населени места в зона А, където има 1 доставчик на услуги:

1. Населени места с 1 доставчик, който е Виваком – има индикации за липса на конкуренция (190 населени места)

II. Категория II - Населени места в зона А с 2-ма доставчика:

1. Населени места с 2-ма доставчика и дял на лидера под 70% – (79 населени места)

2. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара – (84 населени места)

⁸⁰ Съгласно Обяснителната бележка към Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК (стр. 23), съществуването на господстващо положение е малко вероятно, ако пазарният дял на предприятието в съответния пазар е по-нисък от 40%.

3. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и наличие на индикации за високи бариери за навлизане на пазара – тук са разгледани следните ситуации:
 - А) дял на лидера най-малко 70% като този лидер е Виваком (28 населени места)
 - Б) дял на лидера най-малко 70% като този лидер е основен доставчик, различен от Виваком (18 населени места).

III. Категория III - Населени места в зона А с 3-ма и повече доставчика

1. Населени места с 3-ма и повече доставчика и дял на лидера под 40% – (20 населени места)
2. Населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и ниски бариери за навлизане на пазара – (104 населени места)
3. Населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и наличие на индикации за високи бариери за навлизане на пазара – тук са разгледани следните ситуации:
 - А) дял на лидера най-малко 40%, като този лидер е Виваком (45 населени места)
 - Б) дял на лидера най-малко 40% като този лидер е основен доставчик, различен от Виваком (42 населени места).

В обособената зона Б населените места се разделят в следните категории:

- I. Категория I - Населени места в зона Б, където има 1 доставчик на услуги:
 1. Населени места с 1 доставчик - основен конкурент (100% пазарен дял) – (112 населени места);
 2. Населени места с 1 доставчик, различен от основните конкуренти (100% пазарен дял) (1065 населени места).
- II. Категория II - Населени места в зона Б с 2-ма доставчика:
 1. Населени места с 2-ма доставчика и дял на лидера под 70% (119 населени места);
 2. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара –(174 населени места);
 3. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и индикации за наличие на високи бариери за навлизане на пазара –(23 населени места).
- III. Категория III - Населени места в зона Б с 3-ма и повече доставчици:
 1. Населени места с трима и повече доставчика и дял на лидера под 40% (1 населено място);
 2. Населени места с трима и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и ниски бариери за навлизане на пазара (36 населени места);
 3. Населени места с трима и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и наличие на високи бариери за навлизане на пазара (6 населени места).

В резултат от приложените критерии, населените места в зона А са групирани по следния начин:

- Зона „1А“ – с индикация за липса на конкуренция: включва населени места с 1 доставчик, който е Виваком; населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера, който е Виваком- най-малко 70% и индикации за наличие на високи бариери за навлизане на пазара; населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера, който е Виваком- най-малко 40% и индикации за наличие на високи бариери за навлизане на пазара. Тук са включени общо 263 населени места.
- Зона „2А“ – с индикация за наличие на конкуренция: включва населени места с 2-ма доставчика и дял на лидера под 70%; населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара; населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера, който е основен доставчик, различен от Виваком - най-малко 70% и с индикации за наличие на високи бариери за навлизане на пазара; населени места с 3-ма и повече доставчика и дял на лидера под 40%; населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и ниски бариери за навлизане на пазара; населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера, който е основен доставчик, различен от Виваком- най-малко 40% и индикации за наличие на високи бариери за навлизане на пазара. Общо в зона „2А“ са включени 347 населени места.

По отношение на зона А регулаторът идентифицира следните географски зони, групирани в зависимост от степента на хомогенност на конкурентните условия:

Географска зона „1А“ на ширококоловозен достъп в определено местоположение, който обхваща 263 населени места, в които Виваком е доминиращото предприятие (зона „1А“);

Географска зона „2А“ на ширококоловозен достъп в определено местоположение, който обхваща 347 населени места, в които Виваком е участник на пазара, но не е доминиращото предприятие (зона „2А“).

По отношение на зона Б се обособяват следните 2 групи:

- Зона „1Б“ – с индикация за липса на конкуренция: включва населени места с 1 доставчик, който е от основните доставчици; населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и наличие на индикации за високи бариери за навлизане на пазара; населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и индикации за наличие на високи бариери за навлизане на пазара. Тук са включени общо 141 населени места.
- Зона „2Б“ – с индикация за наличие на конкуренция: включва населени места с 1 доставчик, който не е от основните доставчици; населени места с 2-ма доставчика и дял на лидера под 70%; населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара; населени места с 3-ма и повече доставчика и дял на лидера под 40%; населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и ниски бариери за навлизане на пазара. Общо в зона „2Б“ са включени 1395 населени места.

По отношение на зона Б регулаторът идентифицира следните географски зони, групирани в зависимост от степента на хомогенност на конкурентните условия:

Географска зона „1Б“ на ширококоловозен достъп в определено местоположение, който обхваща 141 населени места, в които Виваком не е

участник на пазара, а доминиращото предприятие е от основните конкуренти (зона „1Б“);

Географска зона „2Б“ на ширококоловозен достъп в определено местоположение, който обхваща 1395 населени места, в които Виваком не е участник на пазара, а доминиращото предприятие е негов неосновен конкурент – доставчик под 1% пазарен дял или присъстват поне двама основни конкурента на национално ниво на предприятието (зона „2Б“).

На така идентифицираните географски зони в следващата точка е направен анализ на конкурентните условия (пазарни дялове; икономии от мащаба и обхвата; контрол върху инфраструктура, която трудно може да се дублира; лесен или привилегирован достъп до финансови ресурси; бариери за навлизане и разширяване и др.), за да се определи дали са налице доставчици, които са способни да следват поведение до съществена степен независимо от конкуренти, клиенти и крайни ползватели.

4. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на географските зони на ширококоловозен достъп в определено местоположение

Както е посочено в Препоръката за съответните пазари от 2020 г., *крайната цел на регулаторната намеса е да бъдат постигнати ползи за крайните ползватели от гледна точка на цени, качество и избор чрез постигане на устойчива конкуренция на пазарите на дребно*⁸¹. Същото произтича и от Директива (ЕС) 2018/1972 от 11 декември 2018 г. за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения, където в съображение 29 е посочено, че *целта на всяка ex ante регулаторна намеса е да бъдат постигнати ползи за крайните ползватели, като се осигури ефективна конкуренция на пазарите на дребно на устойчива основа. Задължения на равнище пазар на едро следва да се налагат, когато в противен случай не е вероятно един или повече пазари на дребно да се превърнат в действително конкурентни при липсата на такива задължения*.

В тази връзка, по-долу е направена оценка на идентифицираните географски зони, която установява степента на конкуренция във всяка една от тях от перспективна гледна точка при липса на регулация на свързаните пазари на едро. Идентифицираните от КРС в предходната точка географски зони са:

Географска зона на ширококоловозен достъп в определено местоположение, която обхваща 263 населени места, в които Виваком е доминиращото предприятие (зона „1А“);

Географска зона на ширококоловозен достъп в определено местоположение, която обхваща 347 населени места, в които Виваком е участник на пазара, но не е доминиращото предприятие (зона „2А“);

Географска зона на ширококоловозен достъп в определено местоположение, която обхваща 141 населени места, в които Виваком не е участник на пазара, а доминиращото предприятие е негов основен конкурент (зона „1Б“);

Географска зона на ширококоловозен достъп в определено местоположение, която обхваща 1395 населени места, в които Виваком не е участник на пазара, а доминиращото

⁸¹ Съображение 6 от Препоръка ЕС 2020/2245 на ЕК.

предприятие е негов неосновен конкурент – доставчик под 1% пазарен дял или присъстват поне двама основни конкурента на национално ниво (зона „2Б“).

При всеки анализ на степента на конкуренция, имащ за цел определяне на евентуален доставчик със значителна пазарна сила, следва да се вземе предвид пазарния дял, както и някои от следните критерии, в зависимост от характеристиките на съответния географски пазар: икономии от мащаба и обхвата; контрол върху инфраструктура, която трудно може да се дублира; лесен или привилегирован достъп до финансови ресурси; бариери за навлизане и разширяване.

4.1. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на зона „1А“

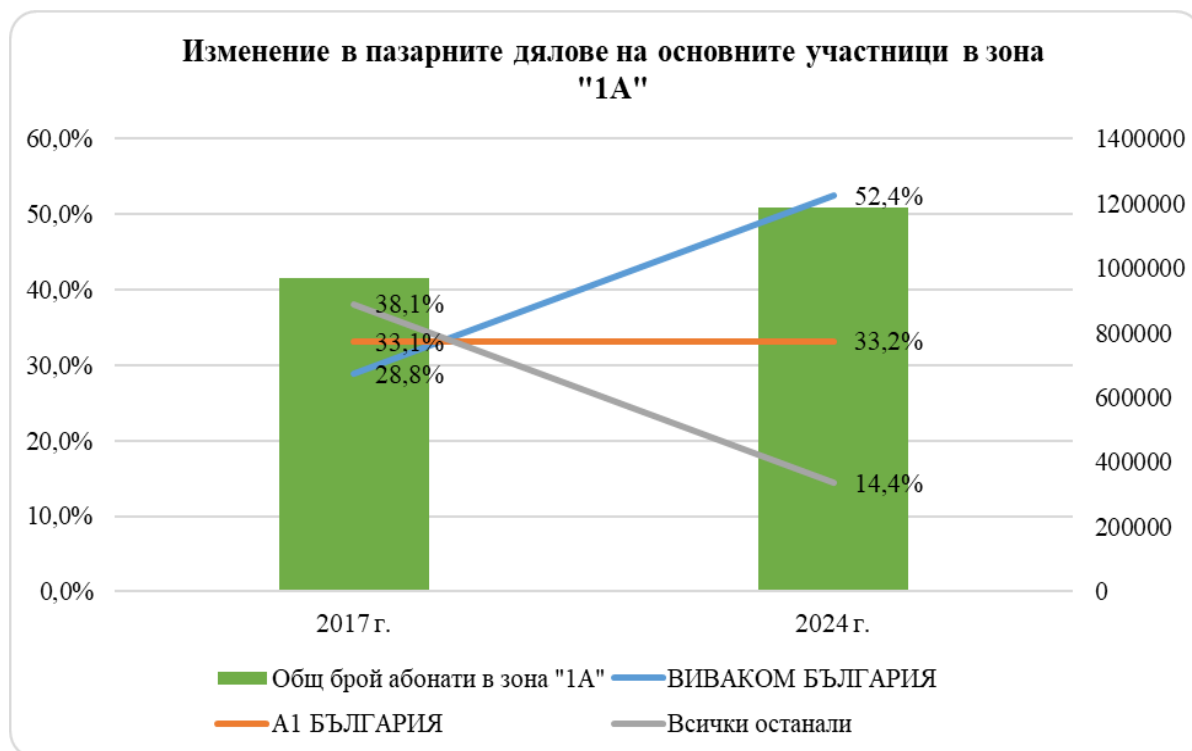
Пазарни дялове

Пазарният дял е един от най-важните показатели при оценка на състоянието на конкуренцията на съответния пазар. От пазарните дялове може да бъде придобита първоначална представа за пазарната структура и за значението на участниците на разглеждания пазар.

Както е посочено в чл. 28 от Методиката за пазарните анализи, предприятия, които имат голям и устойчив във времето пазарен дял - над 50%, е вероятно да притежават значително въздействие върху пазара.

В настоящата точка са представени пазарните дялове, изчислени на база брой абонати на основните конкуренти в зона „1А“, а именно: историческото предприятие Виваком и А1 България, както и на останалите участници на дефинираната географска зона „1А“.

Фигура 12



Източник: Данни, подадени в КРС

Виваком е пазарният лидер в 263 населени места, които обхващат 43,5% от населението на страната към 31.12.2024 г. и 45,2% от броя на домакинствата⁸². Видно от представените данни на фигура 12 по-горе, пазарният дял на предприятието, изчислен на база брой абонати на фиксиран ширококолов достъп до интернет в зона „1А“ към 31.12.2024 г., е 52,4%. Делът на предприятието е нараснал с 23,6 процентни пункта спрямо края на 2017 г., което се дължи основно на придобитите в периода, обхванат от настоящия анализ от Виваком основни доставчици на фиксиран ширококолов достъп, които са покривали част от населените места, включени в определената географска зона „1А“ – общият брой на населените места, в които са присъствали придобитите предприятия, е 111 или 42% от общия брой населени места, обхванати от зоната. В 65 от тези населени места Виваком не е присъствало през 2017 г. В резултат от приключените сделки по придобиване, през анализирания период, броят на абонатите на историческото предприятие нараства над 2 пъти, достигайки (търговска тайна), с което позициите на предприятието се засилват съществено, като то измества от челната позиция А1 България, което в края на периода, обхванат от предходния пазарен анализ, притежава най-голям пазарен дял в зоната. Независимо, че спрямо 2017 г. ръстът на абонатите на А1 България в абсолютни стойности нараства с 23%, към края на 2024 г. в дела на предприятието не се наблюдава никакво изменение и той остава на равнището от 2017 г. – 33%.

Останалите 191 участници на определената географска зона „1А“ притежават 14,4% съвкупен пазарен дял, като отчетеният спад спрямо 2017 г. възлиза на 23,7 процентни пункта. Всяко от тези предприятия притежава индивидуален пазарен дял под 1%, с изключение на едно предприятие, чийто дял е в размер на 1,3%.

Сравнението на отделните доставчици, активни към края на предходния кръг на пазарен анализ и към края на 2024 г. показва, че общо 90 броя предприятия са напуснали този сегмент (отчетени са и предприятията, които са заличени след придобиване от Виваком), а други 65 са започнали предоставянето на жичен достъп до интернет в тези населени места.

В тази връзка КРС счита, че степента на пазарна концентрация следва да бъде разгледана подробно и да бъде отчетено влиянието ѝ върху конкуренцията в определената географска зона. КРС използва два основни показателя: индекс на Херфиндал-Хиршман и коефициент на концентрация, изчислени въз основа на Методиката за пазарните анализи.

Изчисленията от КРС абсолютни стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман за периода 2017 г. и 2024 г. са съответно 2072 и 3858. И двете стойности попадат в определените в Методиката за пазарните анализи граници на слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация⁸³, но стойността за 2017 г. по-скоро се доближава до долната граница на показателя – 2000, под която пазарът се определя като сравнително конкурентен със средно ниво на концентрация. В резултат на засилените позиции на Виваком в определената географска зона, в края на 2024 г., индексът увеличава абсолютната си стойност спрямо изчисления за 2017 г. с 1786 единици.

⁸² Брой домакинства от преброяването на НСИ, проведено през 2021 г. (2 866 657 домакинства https://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Census2021_Households.pdf)

⁸³ Чл. 30, ал. 4 от Методика за пазарните анализи .

В допълнение към разгледаните стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман, КРС е изчислила и коефициентите на концентрация, съответно на най-големите 3 и 4 предприятия⁸⁴ в определената зона „1А“ през 2017 г. и 2024 г.

Таблица 14

	2017 г.	2024 г.
CR3	72	87
CR4	77	88

Източник: Данни, подадени в КРС

Видно от представените в таблица 14 данни, стойностите както на CR3, така и на CR4 през разглеждания период са нараснали съществено, като и двете попадат в референтния интервал⁸⁵ на слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация (за CR3 – над 70; за CR4 – над 85).

Населението в населените места, включени в зона „1А“ представлява 43,5% от населението на страната. По отношение на броя на населените места, включени в зона „1А“, се забелязва значително увеличение на присъствието на Виваком към края на 2024 г. спрямо данните от 2017 г., като в 118 от тях предприятието не е предоставяло фиксиран жичен достъп до интернет. За сравнение А1 България, който е основен конкурент на предприятието, е предоставял услуги в 18 населени места в зона „1А“ през 2017 г. и в 20 населени места през 2024 г.

б) Абсолютен и относителен размер на операторите. Контрол върху инфраструктура, която трудно може да се дублира. Лесен или привилегирован достъп до финансови или капиталови ресурси. Степен на вертикална интеграция.

При изготвянето на пазарния анализ следва да се отчете фактът, че доставчик със значителен размер на пазара и с лесен достъп до финансови и капиталови ресурси може да получи определени предимства пред своите конкуренти, произтичащи от икономии от мащаба, финансова мощ, добре развита дистрибуторска мрежа и др.

Като част от голяма телекомуникационна и медийна група в Югоизточна Европа - United Group, Виваком се възползва от улеснен достъп до финансови ресурси в сравнение с останалите предприятия - негови конкуренти в зона „1А“. Единственото друго предприятие в определената зона, част от голяма интернационална група е А1 България, но то присъства в едва 20 от населените места в тази зона. Всички останали доставчици са малки локални доставчици, които нямат достъп до големи финансови ресурси, с каквито могат да разполагат международните телекомуникационни групи.

Виваком управлява мрежа, присъстваща на цялата територия на страната, чрез която предоставя както услуги за достъп до интернет, така и множество други услуги. Каналната мрежа, понастоящем прехвърлена на свързаното предприятие Юнайтед Файбър, е най-голямата в страната, което обуславя наличието на контрол върху инфраструктура, която трудно може да бъде дублирана. Виваком има и добре развита

⁸⁴ Въз основа на пазарния дял, изчислен на база брой абонати на широколентов достъп на дребно в географска зона А.

⁸⁵ Чл. 30, ал. 6 от Методика за пазарните анализи.

дистрибуторска мрежа на територията на цялата страна, което също е предимство пред останалите конкуренти. Освен това, както подробно е описано в Раздел II на анализа, за периода от предходния кръг анализ до края на 2024 г. историческото предприятие е придобило едно национално и редица регионални предприятия, с което допълнително е разширило своята електронна съобщителна мрежа и респективно населените места, в които предприятието предоставя достъп до интернет. Отделянето на голяма част от имуществото на Виваком и преминаването му към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, включително подземна канална мрежа и абонатна оптична електронна съобщителна мрежа, позволява на предприятието да се възползва и от още едно предимство - вертикална интеграция, предвид че едноличният собственик, който упражнява пряк контрол и върху двете дружества, е един и същ.

Затова, отчитайки гореизброеното, КРС счита, че Виваком има възможност да се държи независимо спрямо конкуренти и потребители и притежава значителна индивидуална сила на разглеждания пазар на дребно в населените места от зона „1А“.

в) Потенциална конкуренция. Икономии от мащаба и от обхвата. Бариери за навлизане и разширяване на пазара.

Липсата на потенциални конкуренти може да показва наличието на високи бариери за навлизане на пазара. Потенциални конкуренти са онези доставчици, които при дадени икономически обстоятелства имат способността да навлязат на съответния пазар чрез бързо адаптиране на наличната им технология и при относително ниски разходи.

Пречките пред навлизането или разширяването на пазара могат да бъдат от правно/административно или структурно/икономическо естество, като последните се определят количествено главно въз основа на съществуването на икономии от мащаба, или обхвата, от които даден доставчик може да се възползва в сравнение с други, създавайки конкурентно предимство за него. Що се отнася до правните или регулаторни бариери, те могат да произтичат от законодателни, административни или други мерки, които имат пряк ефект върху условията за навлизане на пазара и/или върху позиционирането на участниците на съответния пазар. Икономическите бариери за навлизане на пазара се определят количествено главно въз основа на съществуването на икономии от мащаба и обхвата, от които даден доставчик може да се възползва в сравнение с други, създавайки конкурентно предимство за него. Навлизането на нови доставчици на пазара е ограничено от редица фактори, като напр. значителния размер на необходимите инвестиции, високите невъзстановими разходи и др.

Виваком е предприятие, което може да се възползва от икономии от мащаба изразяващи се в намаляване на средните разходи за единица в резултат на нарастване обема на предоставяните от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги, както и от икономии от обхвата предвид множеството услуги, които предприятието предоставя. Останалите предприятия, предоставящи услуги в зона „1А“ не разполагат с конкурентните предимства на Виваком и затова трудно биха могли да се противопоставят на силата на предприятието. Единственото друго предприятие, което би могло да окаже конкурентен натиск – А1 България и предоставя множество услуги, е навлязло в едва 4 нови населени места от определената зона спрямо 2017 г., но делът на

абонатите му в общия брой абонати в зона „1А“ се запазва на същото ниво. Другите предприятия – основни конкуренти с дял над 1% на абонатите на национално ниво – Еском и Скат ТВ, обслужват съответно 0,3% и 0,1% от абонатите в определената зона като спрямо 2017 г. се отчита спад с 0,01 и 0,03 процентни пункта.

В заключение, отчитайки анализираните конкурентни условия в географска зона „1А“, КРС счита, че зоната се характеризира с липса на условия за ефективна конкуренция и Виваком притежава значителна пазарна сила. Това се потвърждава от следните разгледани показатели:

- висок и нарастващ пазарен дял от 52,4%, с ръст от почти 24 процентни пункта спрямо 2017 г.;
- обръщане на тенденцията в пазарните дялове на двата най-големи доставчика в зона „1А“ и увеличение на разликата в пазарните им дялове;
- значително увеличение на индекса на Херфиндал-Хиршман – от 2072 на 3858, което показва преминаване от относително конкурентен към силно концентриран пазар;
- липса на реална динамика от страна на основния конкурент А1 България, който не е успял да увеличи пазарния си дял въпреки ръста в абсолютния брой абонати;
- придобиване на други оператори и разширяване на мрежовото присъствие, което засилва икономиите от мащаба и обхвата на Виваком;
- контрол върху инфраструктура, която трудно може да бъде дублирана, както и достъп до значителни финансови ресурси, обусловено от принадлежността си към международна телекомуникационна група;
- високи бариери за навлизане и ограничена потенциална конкуренция, предвид необходимите инвестиции и липсата на сериозен ръст при другите оператори.

Въз основа на гореизброеното може да се направи изводът, че пазарът на дребно в зона „1А“ е неконкурентен, а Виваком е предприятие, което може да действа в голяма степен независимо от конкуренти и крайни ползватели.

4.2. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на зона „2А“

Зона „2А“ се състои от населени места, изпълняващи следните условия – с индикация за наличие на конкуренция: включва населени места с 2-ма доставчика и дял на лидера под 70%; населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара; населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера, който е основен доставчик, различен от Виваком - най-малко 70% с индикации за наличие на бариери за навлизане на пазара; населени места с 3-ма и повече доставчика и дял на лидера под 40%; населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и без индикации за наличие на бариери за навлизане на пазара; населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера, който е основен доставчик, различен от Виваком - най-малко 40% и с индикации за наличие на бариери за навлизане на пазара.

От гледна точка на демографските характеристики и териториално административното деление на страната, тази зона обхваща 181 града, чиито жители

формират 30,9% от общото население на страната за 2024 г. и 30,5% от домакинствата (изчислени по данни от Преброяването от 2021 г.), както и 166 села с 3,2% дял на населението и 3,0% на домакинствата. През 2024 г., общо 270 предприятия са доставчици на жичен достъп в населените места в тази зона. Сравнението на отделните доставчици, активни към края на предходния кръг на пазарен анализ и към края на 2024 г. показва, че общо 71 броя предприятия са напуснали този сегмент (отчетени са и 4 предприятия, които са заличени след придобиване от Виваком), а други 81 за започнали предоставянето на жичен достъп до интернет в тези населени места. Отчетеният ръст в общия брой на абонатите на жичен достъп в определено местоположение за разглеждания период е 17,7%.

а) Пазарни дялове и степен на пазарна концентрация

Основни доставчици в тази зона са предприятия, имащи индивидуален пазарен дял над 1% на национално ниво, а именно: Виваком, А1 България, Еском, Нет-Сърф.Нет, Скат ТВ, Телекабел, Кабел Сат-Запад. Освен тези предприятия в групата на населени места от зона „2А“ има още 4 регионални доставчика, които имат индивидуални дялове над 1% - това са: „Комнет България Холдинг“ ООД, „Добруджа Кабел“ ЕООД, „Бергон Интернет“ ЕООД и „Атлантис Нет“ ООД. Общо тези 10 доставчика, конкуренти на Виваком, формират 42,1% пазарен дял, което е с 4,7 процентни пункта ръст спрямо 2017 г. В абсолютна стойност общият брой на техните абонати отчита увеличение за разглеждания период с 32,3%. В пазарния дял на Виваком през 2024 г. спрямо 2017 г. се наблюдава общ ръст от 5,9 процентни пункта, но при сравнение на показателя за 2024 г., възлизащ на 30,5%, с агрегирания дял на предприятието за 2017 г. (вкл. на абонатите на Булсатком, „Интернет Груп“ ЕООД (Интернет Груп), „Нетуоркс-България“ ЕООД (Нетуоркс-България) и „Телнет“ ЕООД (Телнет), които са доставчици в населените места от тази зона) се отчита спад с 6 процентни пункта, а в абсолютна стойност броят на абонатите на предприятието е намалял с 1,7%.

В изчислените абсолютни стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман за периода 2017 г. и 2024 г. се наблюдава ръст, породен от осъществяване от Виваком придобивания на доставчици - съответно от 1008 на 1368, но и двете стойности попадат в границите за сравнително конкурентен пазар със средно ниво на концентрация и са по-близо до долната граница на показателя от 1000, под която въпросния пазар се приема за конкурентен пазар с ниско ниво на концентрация. Т.е. по отношение на тази зона, може да се направи извод, че в принадлежащите към нея населени места придобиванията не са допринесли за съществено и трайно засилване на позицията на Виваком.

Също така е важно да се отбележи, че през 2024 г. извън тези 10 регионални/локални оператора с над 1% пазарен дял, в зона „2А“ дейност осъществяват още 259 малки локални доставчици, които предоставят услуги в общо 299 населени места, при 249 малки локални доставчици в 263 населени места за 2017 г.

В по-голямата част от населените места (209 населени места), в които Виваком предоставя достъп към края на 2024 г. се отчита спад в пазарния му дял на база брой абонати спрямо 2017 г. Същото важи и за Еском, който отчита спад в пазарния дял на база брой абонати в 5 от 9 населени места, в които предоставя достъп в края на 2024 г.; Скат ТВ, който отчита спад в 9 от 17 населени места и Кабел Сат-Запад със спад в 5 от

общо 8 населени места, в които предоставя достъп. Останалите доставчици с дял над 1% на база брой абонати на национално ниво отчитат ръст на абонатите в по-голямата част от населените места, в които предоставят достъп. Това показва, че в зона „2А“ лидерът Виваком отстъпва позиции и основните конкуренти, както и други локални доставчици могат по-лесно да навлязат в конкретно населено място при наличие на интерес. Освен това Виваком е лидер в едва 52 от общо 347 населени места в определената зона. В 86 от тях лидер е някой от основните доставчици с дял над 1% абонати на национално ниво, а във всички останали населени места водещата позиция се заема от друг, локален доставчик.

б) Икономии от мащаба и от обхвата. Барieri за навлизане и разширяване на пазара. Потенциална конкуренция.

В тази група от населени места дейност предоставят всички предприятия с над 1% пазарен дял, изчислен на база брой абонати на национално ниво. Това са доставчици, които реализират икономии от мащаба и обхвата, тъй като освен, че предоставят услугата на голям брой абонати, което намалява разхода на единица продукт, предоставят и пакетни услуги, включително с платена телевизия, част от тях предоставят и гласова услуга, а Виваком и А1 България предоставят и мобилни услуги (гласови и интернет). В тази връзка те могат да се възползват от икономии от обхвата и мащаба, което да им даде предимство пред малките локални доставчици, които предоставят услуги в определената зона „2А“. Затова регулаторът изследва броя и изменението в абонатите, обслужвани от всяко едно от разглежданите предприятия през 2017 г. и 2024 г.

Таблица 15

(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

Предприятие	Брой населени места от зона "2А"	Население**			Брой абонати		
		2017 г.	2024 г.	Изменение	2017 г.	2024 г.	Изменение
Виваком	347	2 465 017	2 197 453	-10,9%	Търговска тайна!	Търговска тайна!	45,9%
А1 България	84	1 244 189	1 371 813	10,3%			39,4%
Еском	9	261 788	237 506	-9,3%			18,2%
Телекабел	19	163 550	147 630	-9,7%			72,0%
Кабел Сат-Запад	8	101 959	90 158	-11,6%			-10,5%
Скат ТВ	17	249 577	231 773	-7,1%			-1,1%
Нет-Сърф Нет	11	210 861	194 198	-7,9%			106,2%
Общо	347	2 465 017	2 197 453	-10,9%			17,7%

Източник: Данни, подадени в КРС

Забележка:

* Представена е информация за броя на населените места, включени в зона „2А“, с присъствие на всяко от предприятията;

** Представена е информация за броя на населението в населените места с присъствие на всяко от предприятията.

Към края на 2024 г. проникването по население, изчислено на база брой абонати в зона „2А“ е 32,6%. Виваком покрива 9,9% от населението на база брой абонати, А1

България – 6,2%, а останалите основни доставчици – 5,5%. Видно от данните, въпреки намаляващото население, 5 от 7 доставчика увеличават броя на абонатите си в края на 2024 г., като само Кабел Сат-Запад и Скат ТВ бележат спад съответно с 10,5% и 1%. В населените места, в които А1 България предоставя услуги, се отчита ръст освен на абонатите, и на броя жители, поради факта, че 12 от тези населени места са областни центрове. Най-голям ръст е отчетен при Нет-Сърф.Нет, който увеличава абонатите си двойно спрямо 2017 г., и при Телекабел, който отчита увеличение с над 70%.

Предвид населението, което е обхванато в разглежданата зона, а именно близо 35% от общото население на страната и покритието от 1/3-та на база брой абонати, се очаква високия ръст на броя абонати, отчетен от предприятията, да се запази и в бъдеще. В населените места от зона „2А“ има потенциал за разгръщане на мрежите и услугите на предприятията и за увеличаване на броя абонати. Големият ръст в броя абонати на основните доставчици е индикатор за наличие на конкуренция и се очаква това да продължи и в бъдеще.

в) Абсолютен и относителен размер на операторите. Контрол върху инфраструктура, която трудно може да се дублира. Лесен или привилегирован достъп до финансови или капиталови ресурси. Степен на вертикална интеграция.

Виваком и А1 България са предприятията в зона „2А“, които като част от големи телекомуникационни групи и като оператори с национално покритие биха могли да се възползват от улеснен достъп до финансови ресурси. Виваком от своя страна е вертикално интегрирано предприятие и това му дава допълнителни предимства пред останалите доставчици. В същото време обаче, анализирания данни за брой абонати, покритие по население и домакинства показват, че локалните доставчици, различни от тези с пазарен дял над 1% на база брой абонати, имат значително пазарно присъствие в разглежданата зона. Към края на 2024 г., в 209 от населените места в зона „2А“ лидер е някой от локалните доставчици.

В заключение, зона „2А“ обхваща значителен брой населени места с налична или потенциална конкуренция на пазара на жичен достъп до интернет. Анализът на пазарната структура и динамиката в тази зона показва относително висока степен на конкуренция, независимо от съществуващите бариери за навлизане и предимствата на големите оператори като Виваком и А1 България. Въпреки икономии от мащаба и достъпа до ресурси, които притежават националните доставчици, локалните оператори имат устойчиво присъствие и често доминират на местно ниво. Придобиванията от страна на Виваком не са довели до трайна концентрация на пазара, а индексът на Херфиндал-Хиршман потвърждава запазването на сравнително конкурентна пазарна среда. Отчетеният ръст в броя на доставчиците и абонатите, както и значителното пазарно присъствие на малките оператори, демонстрират, че в зона „2А“ съществуват условия за развитие на ефективна конкуренция, като локалните доставчици играят съществена роля за това.

4.3. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на зона „1Б“

а) Пазарни дялове

Зона „1Б” се състои от 141 населени места, изпълняващи следните условия: населени места, в които основен доставчик притежава 100% пазарен дял или в които при наличие на 2-ма доставчика, делът на лидера, който е основен доставчик е най-малко 70% или при наличие на 3-ма и повече доставчика, делът на лидера, който е основен доставчик е най-малко 40%.

В резултат на това, формираната географска зона „1Б” се състои от населени места, във всяко от които пазарният дял на лидера, който е основен конкурент на Виваком, е повече от 40%. Единствено Еском не присъства в някое от населените места, включени в зона „1Б”.

В следващата таблица е представена информация за броя на населените места с присъствие на най-големите предприятия, основни конкуренти на Виваком, изпълнявайки описаните по-горе критерии:

Таблица 16

Предприятие	Брой на населените места, включени в зона "1Б"	Разпределение на броя на населените места в зависимост от пазарния дял на предприятията във всяко едно от тях		
		100 %	≥ 70 % до 100 %	≥ 40 % до 70 %
А1 България	58	45	11	2
Телекабел	33	24	9	0
Кабел Сат-Запад	23	20	2	1
Скат ТВ	14	11	3	0
Нет-Сърф.Нет	13	12	1	0
Общо	141	112	26	3

Източник: Данни, подадени в КРС

Забележка: Представена е информация за броя на населените места, включени в зона „1Б“, по предприятия, както и разпределението на броя на населените места, според пазарния дял на предприятията.

Видно от таблицата по-горе, 112 са населените места, в които някой от основните доставчици притежава 100% пазарен дял. КРС изследва пазарните им дялове в съответните населени места, в които са единствен доставчик и през 2017 г., като установява, че в голяма част от населените места с присъствие на всяко от изброените предприятия тези дялове са 100% или близки до 100%. В периода на настоящия анализ, представените предприятия разширяват обхвата на присъствие, като успяват да навлязат като единствен доставчик на услугите, включени в обхвата на пазара, в нови населени места, обхванати от зона „1Б”.

В най-много населени места – 45, от разглежданата зона единствен доставчик е А1 България. В 30 от тях предприятието успява да задържи 100-процентовия си пазарен дял спрямо 2017 г., разширява обхвата на присъствие в други 5, в които не е имало предлагане на фиксиран достъп до интернет в периода на предходния анализ

период, а в останалите 10 успява да изтласка конкурентите и да остане единствен доставчик.

Второто предприятие по брой на населените места в зона „1Б”, в които делът му е 100%, е Телекабел. Предприятието е единствен доставчик на услуги в 24 населени места, като е запазило позицията си в 18 от тях спрямо 2017 г. В 1 населено място е разширило обхвата си, а в останалите 5 увеличава дела си до 100%.

Към края на 2024 г. Кабел Сат-Запад е единствен доставчик в 20 населени места в обхвата на зона „1Б”, като в половината от тях делът му остава непроменен спрямо периода, обхванат от предходния пазарен анализ. В настоящия период предприятието разширява обхвата на присъствие в 1 населено място, а в 9 други остава единствен доставчик на услугите, включени в продуктовия обхват на пазара като изтласква конкурент.

Нет-Сърф.Нет, като предприятие, извън най-големите на пазара през 2017 г., успява да засили значително позициите си по отношение на обхвата на населените места в зона „1Б”, като в края на 2024 г. предприятието е единствен доставчик на фиксиран достъп до интернет в 12 населени места, в 5 от които друго предприятие през 2017 г. е притежавало 100% дял с несъществен брой абонати в порядъка от 1 до 7, и което в периода на настоящия анализ преустановява предоставянето на услугата в тях. В останалите 7 населени места не е имало предлагане на фиксиран достъп до интернет.

Сходна е тенденцията и по отношение на населените места с двама и трима или повече доставчика, в които основните предприятия притежават съответно най-малко 70% или най-малко 40%. Отново предприятието с присъствие в най-голям брой населени места, включен в обхвата на зона „1Б”, е А1 България, притежаващо съответно дял от най-малко 70% в 11 населени места и от най-малко 40% в 2 населени места. При останалите предприятия пазарните позиции се запазват или се засилват спрямо предходния анализиран период.

В населените места, включени в зона „1Б”, в които присъстват двама доставчика на услуги за фиксиран достъп до интернет, броят на абонатите към 31.12.2024 г. е разпределен между един основен доставчик и друг местен доставчик, който заема дял на база брой абонати до 30% от общия брой абонати в конкретното населено място. Такива са 23 населени места.

Въз основа на гореизложеното, като се вземат предвид високите пазарни дялове на доставчиците на услуги за фиксиран достъп до интернет в зона „1Б” и тяхната стабилност във времето, може да се направи предварително заключение, че са налице индикации за наличие на значителна пазарна сила на всяко едно предприятие в съответните населени места, в които притежава съществен или 100-процентов пазарен дял.

На база на гореизложеното, в рамките на формираната зона „1Б”, може да се заключи следното:

Във всяко от населените места, включени в зоната, водещото предприятие притежава дял, надвишаващ 40%, при условия на ограничена конкуренция – един доставчик, двама доставчика или трима и повече доставчици. Допълнително, значителна

част от предприятията, определени като основни конкуренти на Виваком, успяват да постигнат и поддържат 100% пазарен дял в определен брой населени места, което потвърждава стабилността на техните позиции и демонстрира наличие на ефективен и устойчив конкурентен натиск в рамките на зоната.

При това, не се установява предприятие, което да доминира в цялата зона „1Б” – дяловете се разпределят между няколко независими участника, предимно регионални доставчици. В този смисъл, макар всяко предприятие, което доминира на ниво конкретно населено място, да притежава съществена пазарна позиция в рамките на локалния пазар, на ниво географска зона „1Б” липсват условия за установяване на индивидуална значителна пазарна сила на което и да е предприятие.

С оглед на това, може да се направи обосновано заключение, че зона „1Б” представлява зона с устойчива конкуренция, в която макар и да се наблюдават локализирани високи пазарни дялове, не са налице основания за регулаторна интервенция чрез определяне на предприятие със значителна пазарна сила.

б) Абсолютен и относителен размер на операторите. Контрол върху инфраструктура, която трудно може да се дублира. Лесен или привилегирован достъп до финансови или капиталови ресурси. Степен на вертикална интеграция.

Основните доставчици на услуги в група „1Б” са предприятия, които притежават пазарен дял над 1% на база брой абонати от общия брой абонати на жичен достъп. Телекабел, Нет-Сърф.Нет, Скат ТВ и Кабел Сат-Запад са големи локални доставчици, които предоставят своите услуги чрез мрежи, изградени на местно или регионално ниво и обхващат 3,4% от населените места в България. Единствено А1 България се счита за доставчик, който има национално покритие на своята мрежа. В зона „1Б” доставчикът предоставя услуги в 58 населени места и е малко вероятно в рамките на времевия хоризонт на анализа друг доставчик да дублира мрежата на А1 България там, включително поради причини, свързани със социално-демографските характеристики на тези населени места. Това са основно села с малък брой жители, като в почти 80% от тях жителите са под 1000 души, което не осигурява икономически предпоставки за развиване на ефективен бизнес модел.

По отношение на лесния или привилегирован достъп до финансови ресурси, А1 България е част от телекомуникационна група - А1 Group, която действа на транснационално ниво. В тази връзка, доставчикът може да се възползва от предимствата, произтичащи от лесен достъп до финансови ресурси, подкрепа от групата по отношение на разширяване на мрежата и/или инвестиции, технологично превъзходство и др., но включените в зона „1Б” населени места са непривлекателни от икономическа гледна точка предвид малкия брой жители, респективно потенциални абонати.

Що се отнася до възможността за дублиране на инфраструктурата, притежавана от локалните доставчици в зона „1Б”, в рамките на времевия хоризонт на пазарния анализ това е малко вероятно, предвид високите разходи за изграждане на мрежи за достъп, съчетано с ниската степен на икономическа привлекателност на тези места.

В заключение, А1 България е способно да се възползва от редица предимства, произтичащи от размера на оператора, с които локалните доставчици не разполагат, и в

кратък период от време би могло лесно да навлезе в населените места от зона „1Б”, в които не предоставя достъп. В същото време, обаче, локалните доставчици вече са разгърнали своите мрежи и също биха могли да окажат влияние върху развитието на конкуренцията.

Представеният анализ потвърждава, че в зона „1Б” конкуренцията се реализира основно между няколко утвърдени доставчика – както национални, така и регионални. Макар А1 България да е единственият участник в зоната с национално покритие и значителни ресурсни предимства, произтичащи от принадлежността му към международна телекомуникационна група, в конкретния случай тези предимства не се трансформират автоматично в доминираща пазарна позиция в рамките на зоната.

Същевременно локалните доставчици като Телекабел, СКАТ ТВ, Кабел Сат-Запад и Нет-Сърф.Нет, макар и с ограничен географски обхват, демонстрират устойчиво пазарно присъствие, дължащо се на вече изградена мрежова инфраструктура и разпознаването им от крайните ползватели в малките населени места. Макар да не разполагат с равни по мащаб ресурси и пазарен достъп като А1 България, тези предприятия реално изпълняват функцията на ефективни конкуренти на локално равнище.

Важно е да се отчете, че повечето от населените места в зоната са с население под 1000 души, което ограничава икономическата привлекателност за нови инвестиции и прави дублирането на мрежа – било от страна на А1 България, било от страна на друг доставчик – малко вероятно в обозримо бъдеще. От това следва, че настоящата пазарна структура, при която водещите предприятия вече са изградили и стабилизирали позициите си, е устойчива.

В обобщение, макар А1 България да притежава структурни предимства спрямо останалите доставчици, това не е достатъчно, за да се направи обосновано заключение за наличие на индивидуална значителна пазарна сила на ниво зона „1Б”. В същото време, локалните доставчици притежават стабилизирано присъствие, поради което зона „1Б” следва да бъде разглеждана като зона със стабилна, но ограничена по мащаб конкуренция, в която не се очаква значителна промяна в пазарната структура в краткосрочен план.

в) Икономии от мащаба и от обхвата. Барieri за навлизане и разширяване на пазара. Потенциална конкуренция

Потенциалната конкуренция е възможността нови доставчици да навлязат или съществуващи доставчици да разширят дейността си в дадена географска зона, дори когато тя се обслужва само от един доставчик. Това е важен фактор за оценка на конкуренцията, особено в малки населени места, като тези в зона „1Б”. Отсъствието или наличието на потенциална конкуренция се анализира в зависимост от съществуващите бариери за навлизане на пазара. В тази връзка, КРС анализира икономическите и технически бариери в зона „1Б”, за да оцени нивото на конкуренция в тази зона.

Гъстотата и структурата на абонатната мрежа на предприятие, осъществяващо обществени електронни съобщения, биха му позволили да се възползва от икономии от мащаба, изразяващи се в спад в средните разходи за единица в резултат на нарастване обема на предоставяните от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги. При анализа на този показател, КРС е изследвала броя и изменението в

абонатите, обслужвани от всяко едно от разглежданите предприятия през 2017 г. и 2024 г. Значителният обем и нарастването на абонатната база би позволило на предприятията в условията на нарастваща възвръщаемост от мащаба на предоставяните от тях електронни съобщителни мрежи и/или услуги да реализират икономии. В следващата таблица е представен броят абонати на участниците в изследваната зона „1Б” към 31 декември на съответната година, както и изменението им спрямо края на 2017 г. (включително индивидуалните данни на най-големите предприятия на пазара).

Таблица 17

(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

Предприятие	Брой на населените места, включени в зона "1Б"	Население			Брой абонати		
		2017 г.	2024 г.	Изменение	2017 г.	2024 г.	Изменение
А1 България	58	48 480	44 136	-8,96%	Търговска тайна!	Търговска тайна!	129,31%
Телекабел	33	39 723	35 478	-10,69%			48,04%
Кабел Сат-Запад	23	20 266	19 256	-4,98%			1,06%
Скат ТВ	14	12 340	12 053	-2,33%			4,12%
Нет-Сърф Нет	13	5 287	4 967	-6,05%			-
Общо	141	126 096	115 890	-8,09%			41,22%

Източник: Данни, подадени в КРС

Към края на 2024 г. населението и домакинствата в населените места, обслужвани от А1 България в определената зона представляват по 0,7% от общото население и домакинствата в България. В 13 от общо 58 населени места А1 България се конкурира с различни локални доставчици, а в 45 от тях има 100% пазарен дял. В същото време в тези 45 населени места, в които А1 България е единствен доставчик, населението е едва 0,4% от общото население в страната. В тези условия предприятието би могло да се възползва от икономии от мащаба, като доразвие своята мрежа за достъп, така че да покрие всички домакинства в съответните населени места, без значителни допълнителни инвестиции и в рамките на разумен времеви хоризонт, стига това да е икономически обосновано. Възможно е да се постигнат и икономии от обхвата чрез предоставянето на множество услуги в мрежата на предприятието.

Другите предприятия - основни конкуренти, представени в таблицата, обслужват общо 1,1% от населението и домакинствата в страната. Кабел Сат-Запад обслужва 23 населени места в зона „1Б” или 0,3% от общото население в страната като в 20 от тези населени места предприятието е единствен доставчик. Телекабел предоставя услуги в 33 населени места от зона „1Б”, в които живее 0,6% от населението в страната. Скат ТВ обслужва 14 населени места от тази зона, покривайки 0,2% от населението, а Нет-Сърф Нет – 15 населени места съответно с 0,1%.

Видно от таблицата, във всички населени места, включени в зона „1Б” се забелязва спад в броя на населението през 2024 г. спрямо 2017 г. За изследвания период регистрираният спад е в размер на малко над 8%, като отчитайки социално-демографските характеристики на тези населени места, се очаква спадът да продължи.

В същото време се забелязва, че всички предприятия са увеличили броя на абонатите си към края на 2024 г. сравнено с 2017 г. в населените места от зона „1Б”. Нет-

Сърф.Нет, който през 2017 г. не е предоставял услуги в нито едно от населените места от зона „1Б”, през 2024 г. вече е навлязъл в 13 от тях, в 12 от които е единствен доставчик, което не предполага наличието на високи бариери за навлизане на пазара. Предприятията увеличават проникването по население в дефинираната зона като покриват все по-голям брой абонати в съответните населени места. Най-голямо е проникването при А1 България - 8,6%, следвано от Телекабел – 6,6% и Кабел Сат-Запад – с 4,1%. Скат ТВ и Нет-Сърф Нет имат проникване от съответно 2,7% и 1,0%.

Предвид изброените характеристики, може да се твърди, че липсата на привлекателни условия за навлизане на пазара, обусловени от местните икономически и социално-демографски характеристики на населените места са основните причини, поради които потенциален доставчик би се отказал да навлезе и да предоставя услуга в тези населени места. Ниската гъстота на населението и демографският спад показват нисък потенциал за търсене на услуги за достъп до интернет в перспектива. Средният брой жители за едно населено място в определената зона „1Б” е 821 души. В същото време, предвид увеличения брой абонати, е видно че доставчиците имат възможност да разширяват дейността си, като обхващат все по-голям брой абонати. От друга страна, Виваком, при наличие на икономически интерес, може да се счита за потенциален конкурент, който да противодейства на възможни злоупотреби с пазарна мощ от страна на другите предприятия.

В заключение, анализът на конкурентната среда в зона „1Б” за периода 2017–2024 г. показва, че въпреки наличието на локализирани високи пазарни дялове на някои доставчици, общата пазарна структура в зоната не позволява установяването на индивидуална значителна пазарна сила от страна на нито едно предприятие. Конкуренцията е устойчива, макар и ограничена по обхват, и се осъществява между няколко основни участника – както национални (А1 България), така и регионални (Телекабел, СКАТ ТВ, Кабел Сат-Запад и Нет-Сърф.Нет), всеки от които демонстрира стабилни пазарни позиции в определени населени места. А1 България има структурни предимства, предвид факта, че е част от голяма телекомуникационна група, но те не водят до доминираща роля в рамките на зоната. От друга страна, локалните доставчици успешно се конкурират чрез вече изградена инфраструктура, като покриват значителна част от населението в зоната. Потенциалната конкуренция, особено от страна на Виваком, допълнително ограничава възможността за злоупотреба с пазарна мощ.

Основните бариери пред навлизането в зоната са от икономически характер – малка гъстота на населението, демографски спад и ниска възвръщаемост на инвестиции. Въпреки това, липсата на регулаторни и административни препятствия позволява на нови участници да навлязат при наличие на икономически интерес.

С оглед на гореизложеното, може обосновано да се заключи, че зона „1Б” не може да бъде определена като неконкурентна. Въпреки наличието на високи пазарни дялове на локално ниво, няма предприятие с доминираща позиция в цялата зона. Конкуренцията е стабилна, макар и ограничена по мащаб, и се осъществява между няколко основни доставчици – както национални, така и регионални. Пазарната структура е устойчива и не изисква регулаторна намеса. Доставчиците в тази зона не са в състояние да се държат независимо спрямо конкуренти и потребители и не притежават значителна индивидуална сила на разглеждания пазар на дребно.

4.4. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на зона „2Б“

Както беше посочено по-горе географска зона „2Б“ се формира от 1395 населени места, сред които 4 селищни образувания⁸⁶. Трябва да се отбележи, че въпреки съществува, на пръв поглед, брой на отделните населени места, попадащи на географския пазар, общият брой на населението в тях се равнява на едва 13,8% от населението на страната (887 919), което показва, че обхваща основно малки и слабо населени места. От всички 1395 населени места, само 250 са с население над 1000 души, а 1370 са села. Също така е важно да се посочи, че в близо 78% от населените места, включени на пазар „2Б“, се отчита намаление на населението спрямо края на разглеждания в предходния анализ период. Отчитайки тези и други структурни и демографски характеристики, по-долу са разгледани основни критерии, като е направена оценка на условията на конкуренцията на обхванатите в групата населени места, въз основа на които регулаторът счита, че на посочения пазар има индикации за наличие на конкуренция.

а) Пазарни дялове

Както е посочено по-горе пазарният дял е един от най-важните показатели при оценка на състоянието на конкуренцията на съответния пазар, от който показател започва изследването конкурентите условия на разглеждания пазар. Анализът на *пазарните дялове* на участниците в географска зона „2Б“ показва, че 100% пазарен дял – 1 доставчик, се държи в малки, населени места, в които общият брой на абонатите, на услугите на определения продуктов пазар е едва 3,3% дял от общия брой абонати на жичен широколентов достъп за 2024 г. Операторите, които държат 100% дял в тези населени места са малки доставчици, с ограничено присъствие в отделни райони, дори отделни населени места и са с незначителен, пренебрежимо нисък дял на национално ниво. От общо 1065 населени места, в които има един участник 1052 са села, само в 125 от тях има население над 1000 души, а в 836 се наблюдава спад в броя на населението. Отчитайки демографските характеристики и участниците на пазара, КРС счита, че сам по себе си стопроцентовият пазарен дял не дава основание да се смята, че на така определения пазар има проблем с конкуренцията. Последното проличава и при изследване на измененията и динамиката на определения пазар, от което се вижда, че в 573 от населените места с един доставчик са настъпили промени спрямо края на 2017 г., като в 374 населени места са навлезли доставчици, при липса на такива към началото на анализирания период, а в 199 от населените места, единственият към края на 2017 г. доставчик е изместен от друг, който отново заема 100% дял на база абонати.

Подобни са характеристиките и на останалите категории населени места, включени в обхвата на географска зона „2Б“, като и тук предприятията, които притежават високи дялове са основно малки доставчици, с ограничено присъствие в отделни райони и с незначителен, пренебрежимо нисък дял на национално ниво. Двама доставчици на услуги има в общо 293 населени места от географската зона. В категорията

⁸⁶ Съгласно Единен класификатор на административно-териториалните и териториални единици (ЕКАТТЕ) <https://www.nsi.bg/nrm/ekatte/index>

населени места, в които има 2-ма доставчика, където лидерът е с дял под 70%, от общо 119, 113 са села, а в 99 от 119-те се наблюдава намаление на населението спрямо предходния анализиран период. В населените места с 2-ма доставчика и дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара, 169 от общо 174 са села, а в 141 от всички населени места се наблюдава намаление на населението. При анализа на изменението на пазарните дялове на доставчиците лидерска позиция с дял под 70% е установено, че в 39 от населените места през 2017 г. лидерът по размер на пазарния дял на база абонати е бил различен от настоящия. По отношение на останалите населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане, в 50 от 174-те населени места, лидерът по размер на пазарния дял на база абонати, спрямо 2017 г. е различен. Посоченото дава основание на регулатора да счита, че макар и при отчетено ограничено предлагане (2-ма доставчици) и значителен на пръв поглед размер на пазарните дялове на доставчиците на услуги с лидерска позиция в така определената зона, те не притежават достатъчно влияние и имат ограничени възможности за влияние на пазара сравнено с големите доставчици. Разполагат с възможности за разширяване на дейността си, в ограничен обхват, но вземайки предвид изведените характеристики на населените места и при така съществуващите условия на пазара според регулатора няма прояви на проблеми с конкуренцията.

В останалите 37 населени места в зона „2Б“ са налични поне трима доставчика на услуги за жичен достъп до интернет в определено местоположение. Демографските характеристики и при тези населени места са аналогични с тези на населените места от географския пазар с 1 и 2-ма доставчика. В общо 37-те населени места, където има поне 3-ма доставчици 36 са села, а в 26 се наблюдава намаление на населението спрямо края на предходния анализиран период. Според регулатора, както е отбелязано по-горе, наличието на поне 3 доставчика на услуги в дадено населено място независимо дали лидерът на пазара държи повече или по-малко от 40% дял на база брой абонати е само по себе си индикатор за проява на конкуренция. При анализа за разместването на пазарните позиции на лидерите в населените места, където има поне 3-ма доставчици се отчита следното: в населените места с трима и повече доставчика и дял на лидера под 40% е настъпила промяна и лидерът по пазарен дял е различен спрямо 2017 г. В 22 от 36-те населени места с трима и повече доставчика, с дял на лидера най-малко 40% и ниски бариери за навлизане на пазар настъпват промени спрямо 2017 г. като лидерът вече е друг. Изследването на динамиката на пазарните дялове и промените, които настъпват в лидерските позиции показва, че участниците на формираната географска зона, макар и с малка пазарна сила, спрямо големите конкурентни предприятия, имат и реализират пазарен потенциал и могат да са конкурентни един на друг, което доказва предварителното заключение на регулатора за наличието на конкуренция.

б) Икономии от мащаба и от обхвата. Бариери за навлизане и разширяване на пазара. Потенциална конкуренция

Структурните бариери за навлизане и разширяване на дейността в населените места в тази зона не са високи поради ограничено присъствие на големи конкуренти, които представляват значими доставчици, с дял на национално ниво над 1%. В едва 34 от 1395 населени места услуги за ширококоловен достъп до интернет се предоставят от

някой от основните доставчици. Това създава възможност за малки локални доставчици да навлязат трайно в разглежданата зона.

Една от основните бариери за навлизане на определения пазар, както е посочено и по-горе е изискването в чл. 63, ал. 1 от Закон за електронните съобщителни мрежи и физическа инфраструктура за подземно полагане на кабелните електронни съобщителни мрежи. В разглежданата зона, последното не представлява бариера, поради това, че в закона съществува изключение⁸⁷, допускащо въздушно разполагане на кабелни електронни съобщителни мрежи в урбанизирани територии с население до 10 000 жители. Всички населени места на географска зона „2Б“, попадат в изключенията на закона и в този смисъл в случай, че дадено предприятие предприеме стратегия за навлизане на пазара изискването на закона не би се явило пречка за него.

Основните фактори, които оказват влияние за навлизане на пазара са икономическите и социално-демографски характеристики на населените места, обхванати от географска зона „2Б“, а не поведението на доставчиците на пазара или съществуващи законови, регулаторни и други бариери. Ниският потенциал за възникване на допълнително търсене в селата, които са преобладаващи в групата не е предпоставка предприятията да навлизат активно в тази зона. Естествено е предлагането да се насочва към райони, където търсенето е достатъчно високо, за да има икономически стимул за поддържане на мрежи. Въпреки това, като признак за развитие на наблюдавания пазар регулаторът отчита обстоятелството, че през 2024 г. в общо 411 населени места от 1395-те, попадащи в обхвата на пазар „2Б“, са декларирани абонати на жичен достъп, сравнено с края на 2017 г., когато е нямало такива. В 37 от тях дори има по двама доставчици. Във всички нови 411, спрямо 2017 г. населени места, доставчици на услуги са малки локални оператори и в нито едно от тях няма присъствие на голям конкурент (с над 1% пазарен дял на национално ниво).

По отношение на критерий „икономии от мащаба/обхвата“, както беше отчетено по-горе доставчиците, които предоставят услуги в географска зона „2Б“ са малки предприятия, с ограничени възможности и присъствие в отделни райони/населени места, поради което не могат да се възползват от предимствата, произтичащи от икономии от мащаба и обхвата, за да оказат съществен натиск на потенциален конкурент. Същото важи по отношение на критерий – „контрол върху инфраструктура, която трудно се дублира“, тъй като тя е ограничена по обхват, поради което не представлява съществено конкурентно предимство за тях.

В заключение, за тази географска зона регулаторът оценява като минимални възможностите на доставчиците да си оказват взаимно прекомерно висок натиск, поради посочената липса на пазарни предимства и обективната невъзможност от страна на който и да е доставчик да заеме доминираща позиция на пазара, която да доведе до злоупотреба. В този смисъл, макар дадено предприятие да притежава съществена пазарна позиция в рамките на дадено населено място или в ограничен регион, липсват останалите условия за установяване на значителна пазарна сила на което и да е от предприятията на разглежданата географска зона.

⁸⁷ Чл. 63, ал. 2, т.2. от Закон за електронните съобщителни мрежи и физическа инфраструктура

С оглед на гореизложеното, може обосновано да се заключи, че зона „2Б” се характеризира с наличие на конкуренция. Доставчиците в тази зона не са в състояние да се държат независимо спрямо конкуренти и потребители и не притежават значителна индивидуална сила в изследваната географска зона.

III. Определяне, анализ и оценка на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение

1. Определяне на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение

1.1. Въведение

Съгласно Приложението към Препоръката на ЕК за съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения от 2020 г., пазар 1 е дефиниран като пазар на едро на локален достъп в определено местоположение. В т. 4.1.3 от Разяснителната бележка към Препоръката на ЕК за съответните пазари са посочени продуктите, включени на пазар 1. Този пазар се състои основно от продукти за физически достъп, както и от онези продукти за виртуален достъп до абонатна линия (VULA), които съответстват по характеристики на физическия достъп. Самостоятелният и съвместен необвързан достъп до абонатна линия или до междинна точка на абонатна линия, базирана на усукана метална двойка, макар и в намаляваща степен, все още са приложими продукти за достъп, използвани в Европейския съюз. Достъпът на едро, реализиран в мрежи за достъп, изградени на базата на оптично влакно (FTTH, FTTB и FTTC/VDSL), трябва да се разглежда като взаимозаменяем на традиционния необвързан достъп в медната мрежа. За да бъдат идентифицирани границите на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, НРО следва да оценят, в съответствие с принципите на конкурентното право, ограниченията, произтичащи и от кабелни мрежи и други платформи, използвани за предоставяне на услуги на пазара на дребно на ширококолов достъп.

Определянето на съответния продуктов пазар следва да се базира на текущото състояние на мрежите и на предлаганите услуги, както и на прогнози за развитието на пазара за следващ петгодишен период. Във връзка с посочените съображения и от гледна точка на технологичната неутралност, в анализа на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето и на предлагането за определяне на продуктовия пазар на едро (пазар 1) се разглеждат всички продукти и услуги за достъп, включени на съответния пазар на дребно. В съответствие с направените в Раздел II, т. 2. заключения по отношение на пазара на дребно на ширококолов достъп до интернет, същият се състои от продукти и услуги, предлагани както самостоятелно, така и в пакет с други електронни съобщителни услуги чрез традиционната телефонна мрежа, влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни, мрежи за пренос и/или разпространение на радио-и телевизионни програми, базирани на коаксиални кабели или на хибридна оптично-коаксиална технология, локални мрежи за пренос на данни, изградени на базата на UTP/FTP кабел и Ethernet протокол.

1.2. Взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето и предлагането на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение

Необвързаният достъп до абонатна линия, базиран на усукана метална двойка, е дефиниран в рамките на първия кръг на анализ на пазара на предоставяне на (физически) достъп на едро до мрежова инфраструктура (включително самостоятелен и съвместен необвързан достъп) в определено местоположение (пазар № 4 от Препоръка на ЕК 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г.). Съгласно тази дефиниция необвързаният

достъп е продукт за достъп, чрез който се осигурява техническа възможност на конкурентните предприятия да използват самостоятелно (самостоятелен достъп) или съвместно (съвместен достъп) абонатната линия на историческото предприятие с оглед предоставяне на обществена фиксирана гласова услуга и/или широколентова услуга на дребно, като собствеността на линията не се променя.

Необвързаният достъп до абонатна линия, базирана на оптично влакно, е дефиниран на втори кръг анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар 3а от Препоръка на ЕК 2014/710/ЕС от 9 октомври 2014 г.), като същият включва продуктите за достъп на едро до абонатна линия чрез FTTH, FTTB или FTTC/xDSL при архитектури от вида „точка към точка“ и „точка към много точки“. Според разяснителната бележка към Препоръката на ЕК от 2020 г., изброените типове достъп до FTTH, FTTB или FTTC/xDSL се считат за наследници на традиционния необвързан достъп до абонатна линия, базиран на метална двойка. Отчитайки фактите, че услугата необвързан достъп до абонатна линия, базирана на метална двойка е предоставяна в България последно през 2013 г. и значителното намаляване на броя на ползвателите на достъп до интернет чрез xDSL дължащо се на по-ниските скорости, които този тип достъп може да предложи, КРС счита че необвързан достъп до абонатна линия, базиран на метална двойка няма да се използва и през следващия петгодишен период. Също така, съгласно Бялата книга „Как да бъдат задоволени нуждите на Европа от цифрова инфраструктура?“⁸⁸ миграцията от старите медни мрежи към нововнедрени оптични мрежи е ключов процес за улесняване на прехода към новата екосистема за свързаност и допринася за екологичните цели на ЕС, като ще се насърчи навлизането на новите услуги, ще се допринесе за увеличаване на възвръщаемостта на инвестициите при оптичните кабели и ще подпомогне постигането на целта на цифровото десетилетие, съгласно която до 2030 г. всички крайни ползватели, намиращи се в определено местоположение да бъдат обхванати от гигабитова мрежа до крайната точка на мрежата. В тази връзка се препоръчва изработване на план за премахване на медната мрежа.

Във връзка с изложеното, КРС счита че необвързаният достъп до абонатна линия, базиран на оптично влакно⁸⁹ следва да се приеме за основен продукт на едро на пазара на локален достъп в определено местоположение.

По отношение на продуктите за достъп на едро до абонатна линия чрез FTTH, отчитайки начина на изграждане на мрежите за достъп, са разгледани следните възможни варианти:

- директна оптична свързаност – осигурява физическа свързаност от вида „точка към точка“ между технологичното помещение на доставчика на услуги за достъп на едро и помещението на крайния ползвател чрез използване на оптично влакно и позволява да бъде предоставян физически достъп на едро до абонатни линии на ниво оптичен разпределител⁹⁰ (фигура 13);

- технология за мултиплексиране чрез разделяне по дължина на вълната⁹¹ – осигурява свързаност от вида „точка към точка“ във физическия слой на OSI модела между технологичното помещение на доставчика на услуги за достъп на едро и

⁸⁸ https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/14168-White-Paper-How-to-master-Europes-digital-infrastructure-needs_en?_en=

⁸⁹ В текста от този абзац до края на анализа под „необвързан достъп до абонатна линия“ ще се разбира „необвързан достъп до абонатна линия, базиран на оптично влакно“

⁹⁰ ODF- Optical Distribution Frame

⁹¹ WDM - Wavelength Division Multiplexing

помещението на крайния ползвател, поради което позволява да бъде предоставян физически достъп на едро до абонатни линии на ниво оптичен разпределител;

- пасивни оптични мрежи⁹² – е FTTH архитектура от вида „точка към много точки“ в мрежата за достъп до последната концентраторна точка (сплитер) в посока към помещението на краен ползвател. Това позволява един активен порт да обслужва десетки ползватели (напр. 1:32, 1:64 или 1:128 с верига от сплитери), което намалява необходимия брой влакна и портове на активно оборудване и понижава разходите за мрежата. Физическата свързаност от вида „точка към точка“ е от последната концентраторна точка (последния сплитер) до помещението на крайния ползвател, поради което физически достъп на едро до абонатни линии може да се предостави единствено на ниво последна концентраторна точка (фигура 13);

- активни оптични мрежи – вариантът осигурява физическа свързаност от вида „точка към много точки“ между технологичното помещение на доставчика на услуги на достъп на едро и последната концентраторна точка⁹³ в посока към помещението на краен ползвател и физическа свързаност от вида „точка към точка“ от последната концентраторна точка до помещението на крайния ползвател, поради което физически достъп на едро до абонатни линии може да се предостави единствено на ниво последна концентраторна точка.

По отношение на втория сценарий за реализиране на достъп до абонатна линия чрез FTTB през разглеждания период (от 2017 г. до 2024 г.) бяха установени промени в тенденциите на използваните варианти на реализация на оптичната свързаност. Към края на 2024 г. над 30% от доставчиците на FTTB достъп на дребно използват пасивни оптични мрежи (PON) в оптичната част на абонатната мрежа. При тези сценарии връзката между оптичния разпределител, разположен в технологично помещение на доставчика на услуга на едро, и оптичния възел (ONU⁹⁴), разположен обикновено в общите части на сградата на крайните ползватели, се осъществява чрез споделено оптично влакно, т.е. свързаност във физическия слой от вида „точка към много точки“. Физическа свързаност от вида „точка към точка“ се осигурява в последния участък на абонатната мрежа, в който се използват медни кабели (UTP/FTP) и Ethernet протокол, като дължината на сегмента може да достигне до 100 м. Физически достъп на едро до абонатни линии може да се предостави единствено на ниво последна концентраторна точка (фигура 13).

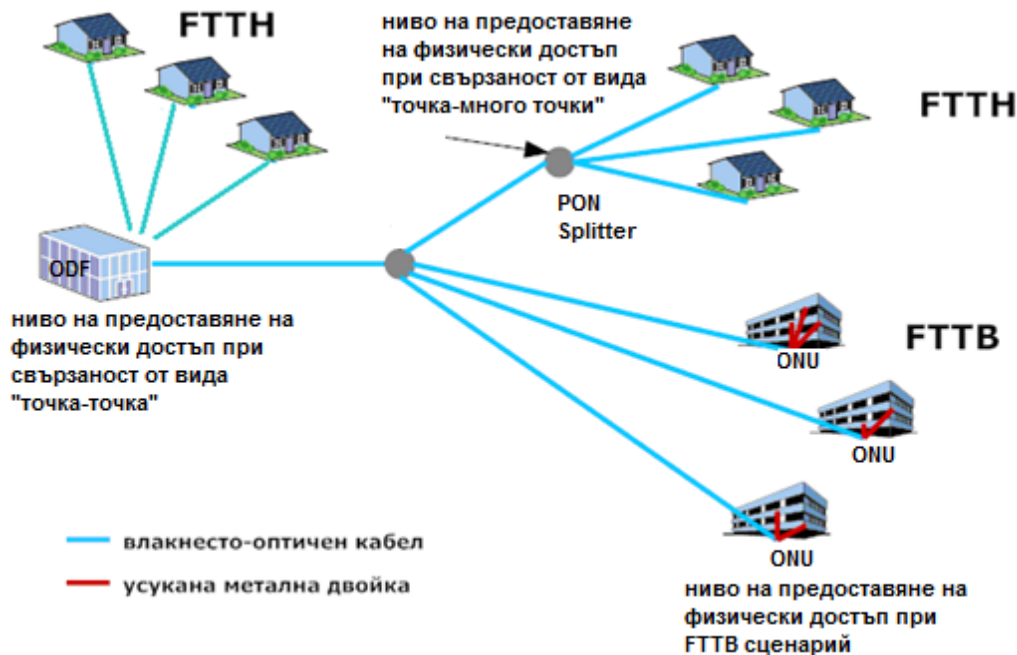
⁹² PON – Passive Optical Network

⁹³ Традиционно в концентраторните точки се използват Ethernet базирани активни мрежови съоръжения (например мрежови комутатори или маршрутизатори подобно на локалните мрежи за пренос на данни),

⁹⁴ Optical Network Unit

Фигура 13

Схема на предоставяне на физически достъп до абонатна линия чрез FTTH/FTTB



Както бе посочено по-горе, третият сценарий FTTC/xDSL, осигурява оптична свързаност на физическо ниво от вида „точка към много точки“ от мрежата на историческото предприятие до оптичен възел, разположен в мрежата за достъп (например MSAN), и физическа свързаност от вида „точка към точка“ от оптичния възел до помещение на краен ползвател чрез усукана метална двойка. По своите характеристики този достъп е идентичен с необвързания достъп до междинна точка на абонатна линия, базирана на усукана метална двойка. В тази връзка, за него са относими изводите направени за необвързания достъп на абонатна линия, базирана на усукана метална двойка - услуга, която не се предоставя, и предвид миграцията към оптични абонатни мрежи, не се очаква да започне да се предоставя в бъдещия петгодишен период. Обратното, мрежите от типа FTTH/FTTB ще стават все по-разпространени, като в края на петгодишния период КРС очаква да се покрият целите, заложи в Цифровото десетилетие 2030.

Във връзка с посоченото по-горе, КРС изследва дали е налице взаимозаменяемост между:

- ✓ *Необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия при сценарии FTTH/FTTB/FTTC/xDSL;*
- ✓ *Необвързан достъп до абонатна линия и достъп на едро до абонатна линия чрез мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на коаксиални кабели или на хибридна оптично-коаксиална технология;*
- ✓ *Необвързан достъп до абонатна линия и достъп до абонатна линия чрез локални мрежи за пренос на данни;*
- ✓ *Продукти за локален достъп на едро в определено местоположение и продукти на едро на централен достъп в определено местоположение (включително битстрийм);*

✓ *Продукти за локален достъп на едро в определено местоположение и продукти на едро на резервиран капацитет.*

1.2.1. Взаимозаменяемост между необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия при сценарии FTTH/FTTB/FTTC/xDSL

Както вече е посочено по-горе, виртуалният достъп е дефиниран на втори кръг анализ на пазар 3а в съответствие с функционалните характеристики, които следва да притежава този достъп, за да се приема за еквивалентен или сравним на необвързания достъп до абонатна линия, базирана на усукана метална двойка. Съгласно описаните в Разяснителната бележка към Препоръката на ЕК от 2020 г. условия, които кумулативно трябва да изпълняват виртуалните продукти, разглеждани на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение:

- достъпът се осигурява на локално ниво (например на ниво локална централа, оптичен разпределител (ODF) или уличен шкаф);
- достъпът е с общо предназначение и осигурява на търсещите предприятия несподелен и независим преносен капацитет с гарантиране на съответно качество;
- достъпът осигурява възможност на търсещите достъп предприятия за контрол върху преносния капацитет с оглед осигуряване на възможности за продуктово разграничаване и за предоставяне на нови услуги на дребно.

Функционалните характеристики на виртуалния достъп до абонатна линия, определени в рамките на втори кръг на анализа на пазара на локален достъп са:

- ✓ Ethernet (L2) базиран достъп;
- ✓ предоставя се на локално ниво;
- ✓ реализира се в NGA мрежи (при FTTH, FTTB и FTTC/xDSL);
- ✓ осигурява на контрагентите несподелен и независим преносен капацитет с гарантиране на съответно качество;
- ✓ поддържа различни приоритети на трафика;
- ✓ предоставя възможност да бъдат конфигурирани няколко VLAN за един краен ползвател;
- ✓ контрагентите могат да използват и конфигурират свое оборудване (CPE/модеми) в помещенията на своите абонати;
- ✓ контрагентите имат възможност да контролират скоростта на услугите си в границите на профила(ите) на честотната лента на абонатната линия;
- ✓ контрагентите могат да идентифицират своите крайни ползватели;
- ✓ контрагентите могат да прилагат мерки за сигурност.

Така дефинираният продукт на едро до абонатна линия може да бъде изграден върху активни оптични мрежи и върху пасивни оптични мрежи.

Съгласно представената информация с годишните въпросници към края на 2024 г. на територията на страната не се предоставят продукти за виртуален достъп на едро до абонатна линия. В тази връзка в анализа на взаимозаменяемостта се разглеждат хипотетични услуги за виртуален достъп на едро, реализирани чрез влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни (FTTx).

Взаимозаменяемост при търсенето

За целите на анализа на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето се изследва дали функционалните характеристики на продуктите за виртуален достъп на едро, реализирани чрез влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни, съответстват на характеристиките на необвързания достъп до абонатна линия. В т. 1.2 от настоящия раздел, са описани основните характеристики на технологиите при изграждане на FTTH/FTTB/FTTC/xDSL архитектура, а именно на пасивна оптична мрежа, активна оптична мрежа и традиционна DSL мрежа с оптика до MSAN.

Предоставянето на виртуален достъп е наложено от някои национални регулаторни органи, като заместител на предоставянето на необвързан (физически) достъп до абонатна линия, при преминаване на мрежата на историческото предприятие от изцяло традиционна PSTN мрежа към сценарий FTTN/FTTC. От описанието на характеристиките на виртуалния достъп при FTTC/xDSL архитектура е видно, че виртуалният достъп до абонатна линия може да се предоставя на локално ниво (на оптичен разпределител, разположен в технологично помещение на доставчика на услуга на едро). Виртуалният достъп се реализира в мрежи за достъп от следващо поколение, базирани на влакнесто-оптични технологии. Използването на оптично влакно в споделената част на мрежата осигурява изисквания за услугата несподелен и независим преносен капацитет. Същият е необходим с цел предоставянето на разнообразни и независими услуги на дребно от използваните услуги за достъп на едро. Виртуалният достъп позволява на търсещото достъп предприятие да осъществява контрол в мрежата, еквивалентен на управлението на мрежовите ресурси и параметри за качество на услугата както при необвързания достъп до абонатна линия. По този начин могат да се предоставят разнообразни услуги на дребно и качеството на услугата реално не зависи от качеството на предоставяните услуги и от маркетинговата политика на доставчика на услуги на едро.

На Фигура 14 е показана реализацията на виртуален достъп до абонатна линия при FTTB достъп чрез активна оптична мрежа.

Фигура 14



Виртуалният достъп, реализиран на база активна оптична мрежа (фигури 14 и 15), също се предоставя чрез NGA мрежи за достъп. При този вид виртуален достъп се осигурява логическа свързаност от вида „точка-точка“ между точка на достъп (точката

на прехвърляне на трафика в мрежата на ползващото достъп предприятие) и крайната точка на мрежата (в помещение на краен потребител), като в мрежата за достъп се използва йерархична структура на виртуални локални мрежи с възможност за изграждане на „Виртуален канал с двойно маркиране“ (Double tagged VLAN – C-VLAN и S-VLAN) с цел идентифициране, отделяне и насочване на трафика в мрежата. Това позволява в рамките на един „виртуален канал“, предназначен за прехвърляне на трафика, да се поддържат множество изолирани виртуални VLAN, отнасящи се към крайните потребители в мрежата за достъп. По този начин се изпълняват условията за осигуряване на несподелен и независим от услугата преносен капацитет с гарантиране на съответно качество в споделения участък на мрежата за достъп.

На Фигура 15 е показана реализацията на виртуален достъп до абонатна линия при FTTH достъп чрез пасивна оптична мрежа или чрез активна оптична мрежа.

Фигура 15



При този вариант (PON) няколко абоната споделят общо оптично влакно, като съвременните решения позволяват логическо разделяне на трафика за целите на достъпа на едро. PON мрежите дават възможност да се конфигурират множество виртуални локални мрежи (VLAN-и) за отделяне и насочване на трафика на различни крайни потребители. Така на всеки конкурентен оператор може да се предостави виртуален канал с гарантиран капацитет до неговия клиент – еквивалентно на отделна „виртуална“ абонатна линия. Виртуалният достъп при PON поддържа различни приоритети на трафика и качество на услугата, което позволява на конкурентния оператор да контролира параметрите на услугата (скорости, QoS профили и др.), както при физически необвързан достъп. Също така операторите, ползващи достъп, могат да използват и конфигурират собствено крайно оборудване (CPE) при клиента и да идентифицират индивидуално своите абонати в мрежата. Тези технически характеристики на виртуалния достъп (напр. отделен VLAN на абонат, гарантирана честотна лента, възможност за собствена услуга) са проектирани така, че максимално да репликират функционалността на физическото разделяне на линията.

При виртуалния достъп до абонатна линия върху PON, достъпът се предоставя на локално ниво и позволява физическо съвместно разполагане на оборудване на конкурентния оператор. По този начин виртуалният достъп на ниво мрежова точка

(например оптичен разпределител при PON) дава на конкурентните оператори контрол и независимост, съпоставими с тези при директно наесто влакно. PON технологията технически позволява предоставяне на виртуален достъп до абонатни линии чрез конфигуриране на отделни логически канали с гарантиран капацитет и качество. Налични са механизми (VLAN, QoS и др.) за отделяне на трафика и управление на услугите за всеки конкурентен доставчик на дребно. Следователно, от гледна точка на характеристиките, PON-базиран виртуален достъп принадлежи на продуктовия обхват на пазара за локален достъп, тъй като тази технология предоставя на конкурентните оператори достатъчно независимост и функционалност, подобна на физическо отделяне на линията, което е в съответствие с критериите за виртуален необвързан достъп.

Във връзка с изложеното по-горе, може да се направят изводите, че и трите варианта достъп се предоставят на локално ниво, реализират се в мрежи за достъп от следващо поколение, базирани на влакнесто-оптични технологии, и позволяват на търсещото достъп предприятие да осъществява контрол в мрежата, еквивалентен на управлението на мрежовите ресурси и параметри за качество на услугата както при необвързания достъп до абонатна линия.

Имайки предвид разгледаните по-горе характеристики, КРС счита, че е възможно да възникне търсене на продукти за виртуален достъп на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, реализирани във влакнесто-оптични мрежи при следните сценарии на достъп: FTTH⁹⁵, FTTB и FTTC/xDSL, при малко, но трайно повишаване на цената на достъпа на едро.

Взаимозаменяемост при предлагането

На втори и трети кръг анализ на разглеждания пазар, КРС анализира допълнителните разходи за започване предоставянето на виртуален достъп и стигна до заключението, че същите могат да се разглеждат като еквивалентни на тези за необвързан достъп до абонатна линия. В настоящия анализ отново се анализират допълнителните разходи за предприятията, които възнамеряват да започнат да предоставят на едро услугата виртуален достъп.

Както бе посочено по-горе виртуалният достъп обикновено се предоставя на ниво оптичен разпределител в съществуващите технологични помещения на предприятията, т. е. те няма да имат допълнителни разходи за строителство. Като допълнителни разходи могат да се посочат разходите за допълнителни портове на мрежовите устройства, както и допълнителното конфигуриране на връзки на логическо ниво от вида „точка към точка“ (например конфигуриране на VLAN), но същите не могат да се приемат като значително по-високи от тези при реализацията на физически достъп. В тази връзка КРС счита, че може да се очаква в краткосрочен план да започне предлагането на нови продукти за виртуален достъп при малко, но трайно повишение на цените за този достъп.

Въз основа на горепосочените заключения, КРС счита, че необвързаният достъп до абонатна линия и виртуалният достъп до абонатна линия, реализиран във влакнесто-оптични мрежи (FTTH, FTTB и FTTC/xDSL), са взаимозаменяеми от гледна точка както на търсенето, така и на предлагането, поради което могат да бъдат разглеждани на един и същи пазар на едро за достъп.

⁹⁵ В КРС е постъпило искане за виртуален достъп до абонатна линия, предоставян чрез PON

1.2.2. Взаимозаменяемост между необвързан достъп до абонатна линия и достъп на едро до абонатна линия чрез мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на коаксиални кабели или на хибридна оптично-коаксиална технология

На първия кръг анализ на пазар № 4 от Препоръка на ЕК 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г., КРС изследва взаимозаменяемостта на необвързания достъп до абонатна линия с услугите за достъп на едро, реализирани чрез мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми и установи, че същите не формират един и същи пазар на едро. На втория кръг анализ на пазар 3а от Препоръка на ЕК 2014/710/ЕС от 9 октомври 2014 г. беше взето предвид развитието на кабелните мрежи, преминаването към стандарти DOCSIS 3.0 и DOCSIS 3.1 и свързаното с това развитие на продуктите за достъп на едро в съответствие с препоръките на ЕК⁹⁶. В тази връзка КРС анализира данните, предоставени от предприятията относно развитието на коаксиалните и хибридните оптично-коаксиални мрежи за достъп и установи, че най-високият стандарт, използван от кабелните оператори в България, е DOCSIS 3.0.

В Разяснителната бележка към Препоръката на ЕК от 2020 г. са разгледани входните продукти за достъп на едро за предоставянето на фиксиран широколентов достъп (т. 4.1.2 от Разяснителната бележка). В тази точка са разгледани тенденциите за надграждане на коаксиалните мрежи в държавите членки. Съгласно Разяснителната бележка коаксиалните мрежи могат да играят важна роля при предоставянето на широколентови услуги и упражняването на конкурентен натиск върху историческите оператори, като стандарт DOCSIS 3.1 осигурява теоретични скорости в посока към ползвателя до 10 Gbps. Стандарт DOCSIS 3.1 позволява плавна миграция и постепенни инвестиции от страна на операторите на мрежи. Достъпът до тази генерация кабелни мрежи може да се предоставя единствено на централно ниво. Според Разяснителната бележка това е основната причина пазарът на едро на локален достъп в определено местоположение да не включва достъп до кабелни мрежи.

През периода до 2024 г. DOCSIS 3.0 продължава да бъде най-високият стандарт, използван от българските оператори на кабелни мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, като броят на населените места⁹⁷, в които е въведен стандарт DOCSIS 3.0, както и на абонатите на CATV достъп в тези населени места⁹⁸ намалява. През разглеждания период е констатирано увеличение на максимално достижимите скорости при стандарт DOCSIS 3.0 до 1000 Mbps в посока към крайния ползвател. Видно от представените данни към настоящия момент стандарт DOCSIS 3.1 и DOCSIS 4.0 все още не е въведен в мрежите за достъп на българските предприятия, което да доведе до промяна на конкурентните условия, както на пазара на дребно, така и на пазара на едро.

⁹⁶ В Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2014 г. се посочва, че НРО следва да продължат да изследват взаимозаменяемостта на мрежите за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми от гледна точка на бъдещето и с оглед развитието и надграждането на тези мрежи до стандарт DOCSIS 3.1, осигуряващ по-високи скорости на пренос в мрежата за достъп, което ще стимулира развитието на мрежи за достъп от следващо поколение и ще подобри конкуренцията при предоставянето на услуги за достъп на едро.

⁹⁷ Стандарт DOCSIS 3.0 е въведен напълно или частично в мрежите за достъп в общо 156 населени места в края на 2024 г., докато в края на 2017 г. броят на населените места е бил 217.

⁹⁸ Към края на 2024 г. броят на абонатите на CATV достъп в населени места с въведен стандарт DOCSIS 3.0 е 239 945, докато в края на 2017 г. броят на абонатите е бил 276 009.

В настоящия анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение КРС отново прави анализ на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето и предлагането.

Взаимозаменяемост при търсенето

На първия кръг анализ на пазара беше разгледана възможността за осъществяване на достъп на едро до мрежова инфраструктура в определено местоположение при използване на кабелна мрежа за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми на ниво CMTS⁹⁹ система, която има функционалност на концентратор и работи в каналния или мрежовия слой на OSI модела. CMTS системата притежава радиочестотен интерфейс, базиран на DOCSIS стандарт, който осигурява връзката с крайния ползвател през коаксиалната част на мрежата за достъп. В този случай конкурентното предприятие осигурява своя CMTS система, която се монтира в близост до оборудването на доставчика на достъп на едро, а достъпът се осъществява към описания по-горе радиочестотен интерфейс. Основен недостатък на този достъп е, че двете CMTS системи на доставчика на услуга на едро и на търсещото достъп предприятие използват диференцирани честотни ленти от общия радиочестотен ресурс в коаксиалната мрежа. На следващо място силно ограничени са възможностите за осигуряване на връзка (през радиочестотния интерфейс) в посока от краен ползвател към CMTS системата (upstream). Не на последно място следва да се отчетат трудностите, свързани с ползването на допълнителни услуги, като съвместно разполагане и осигуряване на пренос към мрежата на ползващото достъп предприятие в случай на разполагане на CMTS система в уличен шкаф. Основното приложение на CATV мрежите е за разпространение на радио- и телевизионни програми, поради което за предоставянето на услуги за достъп на едро са необходими допълнителни инвестиции в мрежата за достъп.

На предходния кръг анализ на разглеждания пазар бяха отбелязани ограниченията в достъпа на ниво радиочестотен интерфейс предвид необходимостта от разделянето на радиочестотния спектър, което може да доведе до влошаване на качеството на предоставяните услуги на дребно и негативното влияние върху обема на предоставяните цифрови телевизионни програми (DVB-C). От гледна точка на търсенето, като ограничителни условия пред новонавлизащо предприятие се явяват необходимите допълнителни инвестиции за изграждане на инфраструктура, включително за закупуването на CMTS оборудване и множество кабелни модеми за крайните ползватели, за обучение на техническия персонал с оглед експлоатацията на новото оборудване и за разширяване на инфраструктурата на търсещото достъп предприятие към точките на достъп, в които са разположени CMTS системите на доставчика на услуга на едро.

Независимо от развитието на кабелните мрежи за пренос и/или разпределение на радио- и телевизионни програми през периода до 2024 г. техническите и функционални ограничения остават валидни и към момента на изготвяне на настоящия анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение.

Във връзка с горепосоченото КРС счита, че в краткосрочен план не може да се очаква да възникне търсене на продукти за достъп на едро чрез кабелни мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми вследствие на малко, но трайно повишение на цените за този достъп.

⁹⁹ Cable Modem Termination System – система за терминиране на кабелните модеми

Взаимозаменяемост при предлагането

Взаимозаменяемостта от гледна точка на предлагането изисква операторите на кабелни мрежи да могат да започнат да предлагат въпросните продукти за достъп до инфраструктура чрез кабелни мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми на пазар 1 в краткосрочен план, без да понасят значителни допълнителни разходи или рискове в отговор на относително малко но трайно повишение на цените на тези продукти.

Посочените ограничителни условия в анализа на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето са относими и по отношение на предлагането, поради което не може да се очаква, че доставчиците на CATV достъп ще са склонни да започнат да предоставят услуги на едро, аналогични на необвързан достъп до абонатна линия, при малко, но трайно повишение на цените за необвързан достъп на едро.

Въз основа на горепосоченото, КРС счита, че необвързаният достъп до абонатна линия и достъпът на едро до абонатна линия чрез мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на коаксиални кабели или на хибридна оптично-коаксиална технология, не са взаимозаменяеми от гледна точка както на търсенето, така и на предлагането, и поради това не формират един и същи пазар на едро.

1.2.3. Взаимозаменяемост между необвързан достъп до абонатна линия и достъп до абонатна линия чрез локални мрежи за пренос на данни

В рамките на втория кръг анализ на разглеждания пазар е променена дефиницията на LAN достъп, като от нея е изключен достъпът, реализиран чрез мрежи, при които се ползва оптично влакно. Продуктите за достъп на едро FTTN, FTTB, FTTC/xDSL са разгледани отделно на пазара на локален достъп в определено местоположение, предвид развитието и широкото приложение на същите при предоставянето на интернет достъп на крайни ползватели. В тази връзка в анализа на взаимозаменяемостта са разгледани подробно продуктите за достъп на едро чрез локални мрежи за пренос на данни, базирани на FTP/UTP кабели и Ethernet протокол (LAN) и чрез мрежи на пренос на данни, реализирани по сценарий FTTN/FTTC, поради сходността на функционалните им характеристики в участъка на мрежата, изграден чрез FTP/UTP кабели.

В настоящия анализ на пазара на локален достъп в определено местоположение отново се изследва взаимозаменяемостта на продуктите за достъп на едро, реализирани чрез LAN и FTTN/FTTC мрежи.

Взаимозаменяемост при търсенето

Техническите и функционални ограничения, които възпрепятстват предоставянето на услуги, аналогични на необвързан достъп до абонатна линия, разгледани и в предходните кръгове на анализа, са:

- локалните мрежи за пренос на данни и мрежите за пренос на данни по сценарий FTTN/FTTC притежават архитектура на мрежата от вида „точка към много точки” – единствено последният участък на мрежата в посока към крайния ползвател се изгражда чрез физическа свързаност от вида „точка към точка”;
- за предоставянето на физически достъп новонавлизащото предприятие трябва да има или собствена мрежа, достигаща в непосредствена близост до крайния

ползвател, или възможност да изгради/наеме линия за пренос (backhaul) до собствените си помещения;

- ограниченото пространство, както и необходимост от разполагане на съоръжения на повече от едно предприятие в общите части на сградата.

През разглеждания период във връзка с настоящия анализ на пазара продължават да бъдат актуални ограниченията, възпрепятстващи търсенето и предлагането на услуги за достъп на едро, реализирани чрез FTTN/FTTC мрежи.

Взаимозаменяемост при предлагането

От гледна точка на предлагането следва да бъде анализирана готовността на доставчиците на LAN и FTTN/FTTC мрежи, в краткосрочен план да започнат да предлагат услуги за достъп на едро при относително малко, но трайно повишение на цените на тези продукти, като се вземат предвид възможните допълнителни разходи или рискове.

В тази връзка следва да бъде отчетено, че развитието на LAN и FTTN/FTTC мрежите се определя от търсенето на широколентови услуги за достъп до интернет на дребно. От тази гледна точка, предприятията съобразяват капацитета на мрежовите съоръжения, включително в последната концентраторна точка (примерно мрежови комутатори) със собствената си абонатна база и очакванията за нейното разширение в непосредствено бъдеще. В този смисъл, не може да се очаква предприятията, предоставящи широколентов достъп на дребно чрез LAN и FTTN/FTTC мрежи за достъп, в краткосрочен план да навлязат на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение при малко, но значимо и трайно повишение на цените на едро. Към момента КРС не разполага с информация за предоставяне на услуги за достъп на едро чрез LAN и FTTN/FTTC мрежи за достъп, еквивалентни на необвързан достъп до абонатна линия.

В допълнение към горното в Раздел II, т. 2.2 е отчетено намаляване на броя на предприятията, предоставящи LAN достъп с 51% и намаляване на броя на населените места с наличие на LAN достъп с над 37%, поради миграция към влакнесто-оптични мрежи за достъп от типа FTTH и FTTB.

Въз основа на горепосочените заключения КРС счита, че необвързаният достъп до абонатна линия и продуктите на едро, реализирани чрез LAN и FTTN/FTTC мрежи не са взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето и на предлагането и поради това не формират един и същи пазар на едро.

1.2.4. Взаимозаменяемост между продукти за локален достъп на едро в определено местоположение и продукти за централен достъп на едро в определено местоположение

В рамките на първия кръг анализ на пазара беше дефинирана услугата на едро „битстрийм” и беше изследвано наличието на взаимозаменяемост на тази услуга с необвързания достъп до абонатна линия. В тази връзка беше отбелязано, че съществуват редица функционални разлики между двата продукта на едро. Основната разлика се отнася до обстоятелството кое предприятие контролира достъпа до абонатната линия. При предоставяне на необвързан достъп, управлението се осъществява от конкурентното предприятие, докато при битстрийм достъпа то се реализира от предприятието, предоставящо достъпа.

Предвид промените в дефинициите на съответните пазари на едро, определени в Препоръката за съответните пазари от 2014 г. и наличието на продукти за нефизически достъп (виртуален достъп и битстрийм), анализът на взаимозаменяемостта цели определяне на границата между двата пазара на едро (пазар 3а и пазар 3б). Извършен е въз основа на посочените в Разяснителната бележка към Препоръката на ЕК от 2014 г. за съответните пазари ключови характеристики за разграничаване на продуктите за достъп на едро:

- ниво на предоставяне на достъпа на едро;
- топология и характеристики на преноса в опорната мрежа;
- степен на гъвкавост на мрежовото управление.

Въз основа на описаните ключови характеристики ясно са разграничени разглежданите продукти при втория кръг на анализа на съответните пазари, а именно услугите за достъп на едро „необвързан достъп до абонатна линия” и „битстрийм”. В анализа на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето и от гледна точка на предлагането са разгледани както посочените традиционни услуги за достъп на едро, така и всички продукти за нефизически достъп, включително на виртуален достъп до абонатна линия и достъп на едро с агрегиране на трафика, предлаган в мрежи за достъп от следващо поколение и еквивалентен на битстрийм достъп (FTTx битстрийм достъп).

Съгласно дефиницията на FTTx битстрийм достъп, същият има следните функционални характеристики:

- достъпът се предоставя в каналния слой (L2)/мрежовия слой (L3) на OSI модела;
- предоставя се на регионално или национално ниво;
- предоставя се чрез агрегиране на трафика от абонатните линии;
- осигурява качество на обслужване с негарантирана скорост (best-effort QoS);
- осигурява висок коефициент на споделяне в мрежата (contention ratio);
- осигурява асиметрични скорости на пренос (upload/download);
- достъпът е без гаранции за предоставяне на услугата;
- осигурява ограничен контрол върху мрежата на доставчика.

В настоящия анализ на пазара КРС отново анализира взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето и предлагането на продуктите за достъп на едро, предназначени за двата пазара на едро (пазар 1 от Препоръката на ЕК от 2020 г. и пазар 3б от Препоръката на ЕК от 2014 г.).

Видно от посочените характеристики FTTx битстрийм достъпът може да бъде разглеждан на пазара на едро на централен достъп в определено местоположение, поради което този продукт за достъп на едро заедно с традиционния битстрийм достъп ще бъдат включени в анализа на взаимозаменяемостта в настоящата точка.

Взаимозаменяемост при търсенето

Както бе посочено по-горе първата ключова характеристика включва ниво на предоставяне на достъпа на едро, т.е. същата се отнася към местоположението на

точката на прехвърляне на трафика в мрежата на търсещото достъп предприятие. При услугите за необвързан достъп до абонатна линия, най-високото ниво в мрежата, където конкурентното предприятие може да ползва достъп, е главният оптичен разпределител (ODF) – при архитектура FTTH, докато битстрийм достъп може да бъде предоставян на Layer 3, обслужващ и отдалечен комутатор в опорната мрежа и на IP (управляемо) ниво. Видно от посоченото по-горе голяма част от точките на достъп са разположени в опорната мрежа на доставчика на услуга на едро, които могат да бъдат разглеждани като еквивалентни на точки на достъп на регионално и национално ниво. Съгласно дефиницията на продуктите, включени на пазара на едро на централен достъп в определено местоположение, същите се предоставят на регионално или национално ниво. Към момента на изготвяне на настоящия анализ няма предприятие, което да предлага битстрийм достъп.

По отношение на топологията и характеристиките на преноса в опорната мрежа, може да бъде посочено, че за разлика от необвързания достъп, при който от точката на достъп (главен разпределител на доставчика на услуга на едро) до крайната точка на мрежата се осигурява свързаност от вида „точка към точка”, битстрийм достъпът се характеризира с агрегиране на трафика от абонатните линии към точката на достъп, т.е. една от основните характеристики при битстрийм достъп е коефициентът на споделяне на връзката (contention ratio), определящ и качеството на предоставяните услуги на дребно (скорости в посока към/от ползвателя), докато необвързаният достъп до абонатна линия осигурява на контрагентите несподелян и независим преносен капацитет с гарантиране на съответно качество.

Предвид горепосоченото във връзка с третата характеристика за гъвкавост на мрежовото управление следва да се посочи, че колкото по-високо в мрежовата йерархия е точката на достъп на конкурентното предприятие, т.е. колкото по-отдалечена е тя от крайния ползвател, толкова по-зависими са предлаганите услуги на дребно от тези на предоставящото достъп предприятие по отношение на тяхното качество и качеството на обслужване – скорости в посока към/от ползвателя, коефициенти на споделяне, първоначално време за предоставяне на услугата и др., докато физическият необвързан достъп до абонатна линия предоставя на конкурентното предприятие пълен контрол върху и независимост на предоставяните от него услуги за широколентов достъп до интернет на дребно, включително по отношение на тяхното качество

Характеристиките на продуктите за достъп, предлагани на двата пазара на едро (пазар 1 от Препоръката на ЕК от 2020 г. и пазар 3б от Препоръката на ЕК от 2014 г.) са различни и от гледна точка на допълнителните услуги, необходими за тяхното ползване – при необвързания достъп до абонатна линия е необходимо съвместно ползване на помещения в комбинация с линия за пренос (backhaul) до помещения на конкурентното предприятие докато при битстрийм достъпа преносът (backhaul) на трафика до помещенията на конкурентното предприятие е включен като елемент на услугата.

Продуктите, предоставяни на пазара на едро на централен достъп в определено местоположение, дават възможност на новонавлизащи на пазара предприятия да предоставят широколентови услуги на дребно чрез използване на изградена собствена опорна мрежа. Теоретично, достъпът на национално и регионално ниво се счита за едно от първите стъпала по „стълбата на инвестициите”. На този етап на развитие новонавлизащото предприятие реално не разполага със своя мрежа на локално ниво. С натрупването на достатъчна база от абонати при използване на мрежовата инфраструктура на доставчика на едро, то постепенно придобива инвестиционни

възможности за изграждане на собствена мрежа, дублираща и конкурираща се с инфраструктурата на доставчика на едро.

Предвид гореизложеното, не се очаква предприятие, използващо необвързан достъп до абонатна линия или друга инфраструктурно-базирана услуга, да премине към ползването на битстрийм достъп, т.е. новонавлизащото предприятие не приема за взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето необвързания достъп до абонатна линия и битстрийм достъпа, дори когато двете услуги осигуряват възможност за предоставяне на еквивалентни услуги на дребно. Това се дължи на по-големите инвестиции, свързани с ползването на необвързан достъп, но и на зависимостта от номенклатурата на предоставяните услуги на дребно и качеството на услугата от мрежата на даващото достъп предприятие при използването на битстрийм достъп.

Аналогично, слабо вероятно е предприятие, използващо битстрийм достъп на едро на регионално или национално ниво, да премине в кратък срок към използването на необвързан достъп до абонатна линия или към други аналогични продукти за физически или виртуален достъп с цел да предоставя същите услуги за достъп на дребно. Такъв преход ще е възможен при условие, че предприятието вече има изградени всички останали мрежови елементи, така че да може ефективно да се възползва от услуги за физически или виртуален достъп на едро в определено местоположение.

Предвид анализа на ключовите характеристики на двата вида услуги за достъп на едро КРС счита, че продуктите за локален достъп на едро не могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми на продуктите за централен достъп на едро.

Взаимозаменяемост при предлагането

Възможностите за взаимозаменяемост от гледна точка на предлагането зависят от същите условия, посочени по-горе. Например, за да предоставя локален достъп на едро в определено местоположение, предприятието следва да разполага с добре изградена абонатна мрежа на локално ниво. Предоставянето на централен достъп на едро изисква, в допълнение, добре изградена опорна мрежа. В този смисъл не може да се очаква предприятие, предоставящо широколентов достъп в рамките на отделно населено място или квартал, да започне да предоставя продукти за централен достъп на едро в рамките на кратък период от време без наличието на значителни допълнителни разходи.

Базирайки се на горепосочените заключения КРС счита, че продуктите, предоставяни на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение не са взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето и от гледна точка на предлагането на продуктите, предоставяни на пазара на едро на централен достъп в определено местоположение, и поради това не формират един и същ пазар на едро.

1.2.5. Взаимозаменяемост между продукти за локален достъп на едро в определено местоположение и продукти на едро на резервиран капацитет

В Препоръката на ЕК от 2020 г. са включени, като подлежащи на ех ante регулиране пазар на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение и пазар на едро на резервиран капацитет. В тази връзка, следва да се анализира взаимозаменяемостта при търсенето и на предлагането на продуктите за локален достъп на едро в определено местоположение и продукти на едро на резервиран капацитет.

Взаимозаменяемост при търсенето

В Приложение към Решение № 222/30.06.2022 г., КРС определи обхвата на пазара на едро на резервиран капацитет, който включва всички терминиращи сегменти на линии под наем и MAN достъп, предоставяни на едро. Разяснителната бележка посочва характеристиките на продуктите на пазара на едро на резервиран капацитет, които са:

- възможности за достъп в точка на мрежата, която се дефинира в съответствие с географската плътност и разпределението на бизнеса, а не на ползвателите на масовия пазар;
- гарантирана наличност на услугата и високо качество на обслужване при всички обстоятелства, включващи споразумения за ниво на обслужване (SLA), непрекъсната поддръжка на услугата, кратко време за отстраняване на повреди и резервираност;
- управление на мрежата с високо качество, включваща пренос (backhaul), отразяващи се в скоростите на качване (upload), подходящи за употреба от бизнеса, и много нисък коефициент на споделяне.

Видно от описаните характеристики, продуктите на едро на резервиран капацитет не се предоставят на локално ниво и за разлика от продукти за локален достъп на едро в определено местоположение преносът (backhaul) на трафика до помещенията на конкурентното предприятие е включен като елемент на услугата.

Взаимозаменяемост при предлагането

Възможностите за взаимозаменяемост от гледна точка на предлагането зависят от същите условия, посочени по-горе. Например, за да предоставя локален достъп на едро в определено местоположение, предприятието следва да разполага с добре изградена абонатна мрежа на локално ниво. Предоставянето на резервиран капацитет на едро изисква, основно добре изградена опорна мрежа. В този смисъл не може да се очаква предприятие, предоставящо широколентов достъп в рамките на отделно населено място или квартал, да започне да предоставя продукти на едро на резервиран капацитет в рамките на кратък период от време без наличието на значителни допълнителни разходи.

Въз основа на направените заключения КРС счита, че продуктите, предоставяни на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение не са взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето и от гледна точка на предлагането на продуктите, предоставяни на продукти на едро на резервиран капацитет, и поради това не формират един и същ пазар на едро.

1.3. Заключение по отношение на продуктовия обхват на пазара на едро

На база на представения по-горе анализ на взаимозаменяемостта на продуктите и услугите и следвайки изложеното в Препоръката на ЕК относно съответните пазари КРС приема, че пазарът на едро на локален достъп в определено местоположение включва:

- *всички продукти за физически достъп, свързани с необвързан достъп до абонатна линия, базирана на усукана метална двойка, включително чрез FTTC/xDSL*

- *продукти за физически достъп, реализирани чрез FTTH/FTTB, на базата на директна оптична свързаност и WDM технология;*
- *всички продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTH, FTTB, FTTC/xDSL¹⁰⁰).*

Пазарът на едро на локален достъп в определено местоположение не включва:

- *продукти за достъп на едро, предлагани чрез CATV мрежи;*
- *продукти за достъп на едро, предлагани чрез LAN мрежи, включително чрез FTTC/FTTN;*
- *продукти от пазара на едро на централен достъп в определено местоположение (включително битстрийм);*
- *продукти от пазара на едро продукти на едро на резервиран капацитет.*

1.4. Съответен географски пазар

Редът и критериите, използвани при определяне на географски обхват на съответен пазар на електронни съобщения в съответствие с националното и европейското законодателство, са посочени по-горе в т. 3 от Раздел II, при определяне на географския обхват на дефинирания пазар на дребно на ширококолов достъп в определено местоположение.

Необходимо условие за предоставянето на услуги на крайни ползватели от страна на всеки активен или потенциален доставчик – предприятие, предоставящо електронни съобщителни услуги е достъпът до абонатна мрежа в съответната географска зона/район по местоположение на абоната. В случаите, в които предприятието не разполага със собствена абонатна мрежа, то може да ползва услуги/продукти на едро от друго предприятие, разполагащо с необходимата инфраструктура в конкретната географска зона/район. Особеност на националния пазар на услуги за ширококолов достъп на дребно е, че услугите се предоставят без използването на съответстваща услуга на едро – т.е. основава се на собствени доставки на предприятията. В съответствие с посоченото в т. 3.3. от Разяснителната бележка към Препоръка (ЕС) 2020/2245: „При липса на търговски пазар и където са налице неблагоприятни последици за потребителите, е целесъобразно националните регулаторни органи да изградят условен пазар, когато съществува потенциално търсене.“, в настоящия случай, условния пазар се формира от собствените доставки на всички доставчици на съответния пазар на дребно.

В този смисъл, условният пазар на едро на локален достъп в определено местоположение е еквивалентен на пазара на ширококолов достъп на дребно, като дефинирането на географския обхват на разглеждания пазар на дребно и оценката на хомогенността на конкурентните условия в различните географски зони/райони са изцяло относими към съответстващия пазар на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение.

¹⁰⁰ При реализация чрез използване на усукана метална двойка

1.5. Заключение по отношение на продуктивия и географския обхват на пазара на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение

В съответствие с разпоредбите на европейското и националното законодателство и отчитайки националните особености на разглеждания пазар, както и изводите по отношение на географския обхват на свързания пазар на дребно, КРС определя пазар на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение със следния продукт и географски обхват:

- По отношение на продуктивия обхват – включени са следните услуги:
 - всички продукти за физически достъп, свързани с необвързан достъп до абонатна линия, базирана на усукана метална двойка, включително чрез FTTC/xDSL;
 - продукти за физически достъп, реализирани чрез FTTH/FTTB, на базата на директна оптична свързаност и WDM технология;
 - всички продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTH, FTTB, FTTC/xDSL¹⁰¹).
- По отношение на географски обхват – въз основа на оценката на конкурентните условия в отделни географски зони/райони КРС определи следните две зони:
 - неконкурентна зона, включваща населените места, попадащи в географска зона „1А“, и
 - конкурентна зона, включваща всички останали населени места (населените места в географски зони „2А“, „1Б“ и „2Б“).

2. Анализ и оценка на съответния пазар на едро

2.1. Въведение

В т. 4 от Раздел II КРС стигна до заключение, че пазарът на дребно на ширококолов достъп до интернет в определено местоположение с географски обхват населени места, попадащи в зона „1А“ (неконкурентна зона), при липса на регулация на свързания пазар на едро се характеризира с липса на конкуренция. Въз основа на това, и в съответствие с правната рамка в областта на ex ante регулирането, КРС извършва анализ и оценка за наличие на предприятие със значително въздействие на съответния пазар.

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

Предприятие има значително въздействие върху съответния пазар, когато се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, ползватели и крайни ползватели. За да установи наличието на такова предприятие, регулаторът извършва анализ на съответния пазар и пазарното положение на участниците на него, като наред с пазарния дял взема предвид критерии, посочени в т.

¹⁰¹ При реализация чрез използване на усукана метална двойка

58 от Насоките за извършване на пазарни анализи, които са отразени в националното законодателство в чл. 31 от Методиката за пазарните анализи. Предвид спецификата на разглеждания пазар КРС счита, че относими към настоящия анализ са следните критерии: пазарен дял; наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар, вкл. контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана и наличие на икономии от мащаба и от обхвата; наличие на вертикална интеграция; липса на или недостатъчна пазарна сила на купувача; липса на потенциална конкуренция.

2.2.1. Пазарен дял

Наличието на предприятие със значително въздействие върху пазара се установява въз основа на редица критерии, като един от най-важните и отправна точка на анализа, е стойността на пазарния дял. Предприятията, които имат голям устойчив във времето пазарен дял – над 50%, е вероятно да притежават значително въздействие върху пазара.

Както е посочено по-горе, особеност на разглеждания пазар на ширококолов достъп в определено местоположение в България при липсата на търговски пазар, е че се основава на собствените доставки на всички участници на пазара. Поради това, показателят пазарен дял на този условен пазар на едро е изчислен на база брой абонати на ширококолов достъп на дребно. Анализът на данните относно пазарните дялове в т. 4.1. от Раздел II по-горе, показва, че Виваком е пазарният лидер в тази зона с пазарен дял от 52,4% към края на 2024 г. при стойност на този показател от 28,8% в края на последната година от предходния пазарен анализ. Засилването на позицията на предприятието се дължи основно на придобиването на регионални/локални доставчици на услугата с утвърдени във времето позиции сред крайните ползватели на услугата. Изчислените показатели, характеризиращи степента на пазарна концентрация за тази зона показват влошаване на конкурентните условия на този пазар – стойността на индекса на Херфиндал-Хиршман нараства значително спрямо стойността през 2017 г. и към края на 2024 г. възлиза на 3858. Стойностите на коефициентите на концентрация (87 за CR3 и 88 за CR4) също са индикатор за слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация.

2.2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар, както следва:

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

Както е посочено по-горе Виваком е доставчикът, предоставящ ширококолов достъп до интернет в определено местоположение в най-много на брой населени места. Предприятието е декларирало предоставянето на услугата ширококолов достъп до интернет в общо 610 населени места през 2024 г. В периода след предходния пазарен анализ Виваком засили своите предимства по отношение на контрол върху инфраструктура, придобивайки пряк и непряк едноличен контрол върху редица дружества (Цифрова Кабелна Телевизия, „Нет 1“ ЕООД (Нет 1), КомНет София, Телнет, Нетуоркс-България, Онлайн Директ, Пауърнет, Интернет Груп и Булсатком). По този начин предприятието разшири дейността си териториално – в общо 85 населени места, в които за 2017 г. не са декларирани абонати на Виваком, но има данни за абонати на някои от придобитите дружества, като 65 от тези населени места са в географска зона „1А“.

В допълнение на това, следва да се отчете и че предприятието има и същественото предимство пред другите участници на пазара, изразяващо се във възможността да ползва достъп до пасивна (физическа) инфраструктура, в качеството си на дружество под контрола на Словения Броудбанд С.а.р.л. Както е посочено по-горе, през 2024 г. Словения Броудбанд С.а.р.л. – едноличен собственик на Виваком и на „Юнайтед Файбър България“ ЕООД извърши преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, свързани с пасивната инфраструктура (подземна канална мрежа) и други активи (абонатна оптична електронна съобщителна мрежа) и прехвърлянето им към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД. Отчитайки изключителната важност на подземната канална мрежа за изграждането на електронни съобщителни мрежи и предоставяните чрез тях услуги на дребно, с Решение № 220 от 30.07.2024 г. регулаторът определи, анализира и оцени пазар на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура и наложи специфични задължения на Виваком. Решението се обжалва от предприятието и към момента на настоящия анализ не е влязло в сила. След осъществяването на отделяне на активи от Виваком и прехвърлянето на цялата пасивна инфраструктура (канална мрежа) на Юнайтед Файбър, регулаторът прие Решение № 328 от 07.11.2024 г., с което налага временни задължения на Юнайтед Файбър. Към настоящия момент и това решение на регулатора се обжалва и не е влязло в сила.

Важността на достъпа до пасивната (физическа) инфраструктура за разгръщането на нови мрежи е посочена и в Разяснителната бележка на Препоръка (ЕС) 2020/2245 на стр. 62: *„Физическата инфраструктура, в която може да се положи електронна комуникационна мрежа, е от съществено значение за разгръщането на нови мрежи. Физическата, или гражданската инфраструктура е пазар на най-високо ниво по отношение на всички пазари на електронни комуникации, тъй като в повечето случаи фиксираните и мобилните мрежи разчитат на канали и стълбове за инсталиране на медни, оптични и кабелни линии. Физическата инфраструктура представлява значителна част от инвестициите в мрежите, тъй като гражданските работи могат да представляват до 80% от общите разходи за разгръщане.“*. Поради това, особено в контекста на предвиденото в националното законодателство задължение за подземно полагане на фиксираните електронни съобщителни мрежи в определени населени места и зони са налице съществени предимства на Виваком пред неговите конкуренти на пазара на ширококоловен достъп в определено местоположение.

Част от структурните бариери за навлизане и разширяване на пазара са **наличието на високи първоначални разходи, необходими за навлизане на пазара, които не могат да бъдат възстановени при неговото напускане**. Както е посочено по-горе, Виваком разполага с достъп до подземната канална мрежа, което съществено улеснява разгръщането на електронната му съобщителна мрежа при това с по-малък риск от голям обем на невъзвръщаеми разходи в сравнение с конкурентите.

2.2.2.3. Наличие на икономии от мащаба и от обхвата

При разглеждането на критерия за наличие на икономии от мащаба се отчита дали в резултат на нарастване обема на услугите, предоставяни от дадено предприятие намаляват средните му разходи за единица. При икономии от обхвата намаление на разходите може да бъде постигнато чрез общ процес за производство/предоставяне на няколко електронни съобщителни мрежи и/или услуги. Наличието на икономии от мащаба може да представлява бариера за навлизане на нови конкуренти на пазара, както и да създава преимущества пред съществуващите конкуренти. Виваком е в състояние да се възползва от реализирането на икономии от мащаба, предоставяйки услуги за достъп до интернет в определено местоположение на крайни ползватели в най-много на брой

населени места. Освен това предприятието предоставя целия набор от електронни съобщителни услуги на крайните ползватели на масовия пазар (гласови услуги, интернет и пренос на данни, платена телевизия, вкл. IPTV), което му дава възможност да предлага пакетни услуги в различни комбинации, привличайки абонати и намалявайки средните си разходи за единица.

2.2.3. Вертикална интеграция

Както е посочено по-горе, разглеждания пазар на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение се характеризира с липса на търговски пазар. Т.е. от гледна точка на пряко свързания пазар на дребно няма предприятие, което да се възползва от преимуществото да действа като доставчик на услуги на пазара на едро и същевременно да предлага услуги на крайни ползватели на пазара на дребно, като на пазара на дребно се конкурира с ползвателите на своите услуги на едро. Но имайки предвид същественото значение на достъпа до канална мрежа за разгръщането на електронните съобщителни мрежи не може да не се отбележи, че дори и след прехвърлянето на каналната мрежа на свързаното с него дружество Юнайтед Файбър, Виваком е в позиция да се възползва от улеснен достъп до пасивна подземна инфраструктура с най-голяма капилярност и с най-широко териториално покритие. Това е съществено предимство пред останалите конкуренти на предприятието, тъй като предоставя възможност за прехвърляне на вертикални предимства на свързани пазари. Предприятието има възможност да разгърне нови трасета от електронна съобщителна мрежа или да разшири съществуващата по-бързо и с по-малък риск в сравнение с всички други негови конкуренти.

2.2.4. Липса на или недостатъчна пазарна сила на купувача

При оценка съгласно този критерий се отчита дали дадено предприятие има ползватели (клиенти и крайни ползватели) със силни позиции при водене на преговори, които упражняват значително въздействие върху конкуренцията и ограничават способността на предприятието да следва поведение независимо от своите ползватели. Такава покупателна способност е налице, когато тези ползватели закупуват голям дял от предлаганите от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги, реализират значителна част от постъпленията на предприятието, добре са информирани за алтернативни предприятия, предлагащи сходни електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и са в състояние да преминат лесно и без значителни разходи към електронни съобщителни мрежи и/или услуги, предлагани от други предприятия и/или дори да започнат сами да предоставят съответните електронни съобщителни мрежи и/или услуги. Ако се установи, че дадено предприятие няма ползватели, за които са налице изброените характеристики, може да се приеме, че ползвателите на предприятието имат недостатъчна или слаба покупателна способност¹⁰².

Поради характеристиките на разглеждания пазар, КРС счита, че не са налице ползватели (клиенти и крайни ползватели) които да са в състояние да ограничат способността на Виваком да следва поведение, независимо от своите ползватели. От една страна липсва търговски пазар на едро – т.е. не са налице ползватели на услуга на едро, с преговарящи позиции, а от друга - услугите на свързания пазар на дребно са предназначени за масовия пазар, т.е. за домашни абонати и за малки и средни бизнес абонати.

Също така, както е представено в годишния доклад на КРС за 2024 г. за периода 01 май 2024 г. – 30 април 2025 г. сигналите, свързани с лошо качество на предоставяната

¹⁰² Чл. 31, т. 4 от Методиката

на услуга достъп до интернет през фиксирана мрежа са се увеличили двойно в сравнение с предходния период. Констатираното увеличение на сигналите в голяма степен се дължи на факта, че през отчетния период Виваком е придобило няколко други оператора. В тази връзка, КРС счита че потребителите на Виваком нямат достатъчна пазарна сила за да упражнят натиск върху предприятието, включително и по отношение на подобряване на качеството на услугата и на обслужването.

2.2.5. Липса на потенциална конкуренция

При оценка на този критерий се отчита дали съществува възможност за навлизане на нови предприятия на съответния пазар, като се вземе предвид дали в миналото са налице случаи за навлизане на конкуренти на съответния пазар и дали се очаква появата на структурни, правни и регулаторни бариери за навлизане.¹⁰³

Сравнението на доставчиците на услугата за ширококолов достъп на дребно в населените места, принадлежащи към зона „1А“ за 2024 г. спрямо 2017 г. показва намаление в общия им брой – от 218 на 193. В периода след 2017 г. общо 90 предприятия са преустановили дейност по предоставяне на тази услуга в населените места, включени в неконкурентната зона, като Виваком придобива пряк или непряк едноличен контрол върху 9 от тях. Същевременно за същия период общо 65 предприятия са стартирали предоставянето на услугата в населени места от тази зона, но следва да се отбележи, че сумарният им пазарен дял за 2024 г. възлиза на 3,7% от общия брой абонати в зона „1А“, като нито едно от тези предприятия не достига индивидуален пазарен дял от над 1%, изчислен на база брой абонати.

По отношение на бариерите следва да се отбележи, че въпреки липсата на правни и регулаторни бариери, в зона „1А“ съществуват структурни бариери, дължащи се на наличието на предприятие с ясно изразени конкурентни предимства.

3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара

Съгласно разпоредбите на чл. 156, ал. 1 от ЗЕС, в случаите, когато въз основа на анализ на съответния пазар се установи, че не е налице ефективна конкуренция, КРС следва да определи предприятие/предприятия, които самостоятелно или съвместно имат значително въздействие върху съответен пазар.

Въз основа на анализа и оценката на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение и като отчита, че на 13.08.2024 г. е вписано преобразуване¹⁰⁴ чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, представляващи съвкупност от права, задължения и фактически взаимоотношения, свързани с пасивната инфраструктура (подземна канална мрежа) и други активи (абонатна оптична електронна съобщителна мрежа), които преминават към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД след решение на едноличният собственик на двете предприятия – Словения Броудбанд С.а.р.л., КРС стигна до заключението, че зона „1А“ (Приложение 1), формирана от 263 населени места се характеризира с липса на конкуренция и „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД е предприятието със самостоятелно значително въздействие в определената неконкурентна географска зона.

¹⁰³ Чл. 31, т. 11 от Методиката

¹⁰⁴ Вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел (ТРРЮЛНЦ) към Агенцията по вписванията

IV. Определяне на специфични задължения

1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса

Заключенията от анализа на пазара на локален достъп на едро в определено местоположение сочат липса на ефективна конкуренция и наличие на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар. Предвид посоченото и в съответствие с разпоредбите на нормативната уредба в сила към настоящия момент, е налице основание да се наложи на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар поне едно от следните специфични задължения:

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

2. Оценка на въздействието след дерегулацията на съответния пазар на трети кръг пазарен анализ

Към настоящия момент няма наложени текущи специфични задължения във връзка с определения в настоящия документ пазар. В анализа на съответния пазар беше установено, че в резултат от установеното значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, при липса на ex ante регулация, съществуват пречки за навлизане и разширяване на конкурентните предприятия на вертикално свързания пазар на ширококолов достъп до интернет на дребно в неконкурентната географска зона. В резултат на извършената консолидация се отчита засилване на позициите на предприятието със значителна пазарна сила. В тази връзка, от гледна точка на възможността новонавлизащи предприятия да стартират предоставянето на услугата без значителни разходи и рискове, достъпът до мрежата на Виваком представлява съществен ресурсен фактор.

В резултат от придобиването на водещи конкуренти (с пазарен дял от над 1% на национално ниво) от страна на историческото предприятие, пазарната мощ на Виваком на пазара на дребно на ширококолов достъп се увеличи от 25,7% през 2017 г. до 41% през 2024 г. на национално ниво. В периода след дерегулацията на пазара на достъп е отчетено навлизането на 129 нови участници на пазара на дребно със сумарен дял, изчислен на база брой абонати от 4,6% към 31.12.2024 г., което не е в състояние да компенсира засилващата се концентрация на пазара, тъй като размерът им е недостатъчен за да упражняват значим конкурентен натиск. В края на 2017 г. на пазара е имало 11 предприятия с пазарен дял от над 1%. А всички останали предприятия са били с общ пазарен дял 25,4%. В края на 2024 г. 7 предприятия са с пазарен дял над 1%, а всички останали 510 предприятия имат общо 25,3%.

Следва да се посочи, че освен че няма предоставяне на услуга на едро за достъп до мрежата на Виваком, 72% от предприятията, ползващи каналната мрежа на

Виваком/Юнайтед Файбър, които са конкурентите на предприятието на пазара на дребно, не разполагат със собствена канална мрежа и за да предоставят услуги използват пасивната инфраструктура на предприятието със значително въздействие върху пазара. Към момента на извършване на настоящия пазарен анализ няма действаща ex-ante регулация на пазара на достъп до пасивна инфраструктура. Причината за това са съдебните процедури по издаденото от КРС и прието без коментари от ЕК Решение № 220 от 30.07.2024 г. за наличието на предприятие със значително въздействие върху пазара на едро и налагането на специфични задължения на Виваком. След осъществяването отделяне на активи от Виваком към Юнайтед Файбър и прехвърлянето на цялата пасивна инфраструктура (канална мрежа) в Юнайтед Файбър, регулаторът прие Решение № 328 от 07.11.2024 г., с което налага временни задължения на Юнайтед Файбър. Временните задължения се налагат до определяне, анализ и оценка на съответен пазар по реда на чл. 150 и следващите от ЗЕС, но не по-късно от 2 (две) години от влизане в сила на решението. Към настоящия момент и това решение на регулатора се обжалва и не е влязло в сила.

Както е посочено в т. 1.2. на Раздел II България е единствената държава в ЕС, в която няма предложение за необвързан достъп до абонатна линия през медната мрежа или за необвързан /виртуален достъп до абонатна линия през оптични влакна. В тази връзка през 2021 г. в КРС постъпи искане за налагане на задължения за предоставяне на достъп извън първата концентраторна точка, която е най-близка до крайните ползватели и е в състояние да обслужва достатъчен брой крайни ползватели на предприятията, опериращи в два квартала на столицата. Искането беше на основание чл. 160а от ЗЕС, като за целта бе необходима икономическа оценка на базата на която да се изследва икономическата нерентабилност за навлизане в посочените два квартала. Впоследствие, искащото достъп предприятие прецени, че процедурата по чл. 160а е прекалено тромава и сложна за доказване от страна на КРС и по тази причина не се стартира с изследването за физически бариери за навлизане. През 2025 г. в КРС постъпи искане от Йеттел за даване на задължителни указания към Виваком и/или Юнайтед Файбър за предоставяне на оферта за достъп на едро на национално ниво чрез виртуален достъп или битстрийм, при справедливи и недискриминационни условия, които позволяват реализиране на достатъчен марж на печалба за конкурентно предприятие. Поводът за искането е твърдения на Йеттел за липса на развитие и умишлено забавяне от страна на Виваком/Юнайтед Файбър на преговорния процес. По време на процедурата Виваком/Юнайтед Файбър заявиха, че не възпрепятстват преговорния процес, а се нуждаят от допълнително време за разработване на продукта на едро. В допълнение, с писмо изявиха своето желание за среща, на която да бъдат обсъдени въпроси като:

- очаквания за минимални обеми на ползване на услугата по години и/или съответно минимални приходи за страните;
- очаквания за т.нар. „критичен праг“ на възвращаемост от предоставената услуга за всички участващи страни;
- предложения за избягване на нелоялното „канибализиране“ на абонати на дребно; маркетинг насочен изрично към съществуващи абонати на Виваком;
- вид на предоставения достъп - общ и/или на база на сегментиране на пазарите (по капацитети и/или територия);
- предложения за извършване на инсталации на оборудване и гаранции за непрекъсваемост на услугите на всички страни.

В резултат, КРС издаде Решение № 226 от 10 юли 2025 г., с което даде задължителни указания на Виваком/Юнайтед Файбър в срок до три месеца да изпратят оферта на Йеттел за виртуален достъп до абонатна линия, която да урежда техническите,

финансовите и други относими условия, необходими за реализацията на достъпа. Решението на КРС е обжалвано и от Виваком, и от Юнайтед Файбър.

Видно от изложеното е налице интерес за ползване на услугата виртуален достъп до абонатна линия на търговски условия и при справедливи цени.

Задължението за достъп до канална мрежа е недостатъчно и предвид тенденцията за изкупуване на конкурентни мрежи. В разглеждания период историческото предприятие придоби мрежите на Булсатком, Нет 1, Телнет и Нетуоркс-България, които преди това бяха сред най-големите регионални и един национален доставчици на достъп до интернет в България. Дублирането на техните оптични мрежи в съответните населени места е трудно да бъде осъществено, поради което предоставянето на достъп единствено до канална мрежа трудно ще осигури ефективна конкуренция в краткосрочен план особено при липсата на действащи задължения. Наред с това осъществените придобивания ограничават възможностите за конкурентен натиск върху предприятието със значително въздействие, което в дългосрочен план се отразява негативно по отношение на интересите на крайните ползватели от гледна точка на цената и качеството на ползваните услуги. В тази връзка следва да се отбележи, че след осъществените придобивания зачестиха сигнали от крайни ползватели за влошено качество на услугата за достъп до интернет. Констатираното в годишния доклад за изпълнение на Регламент (ЕС) 2015/2120 за 2024 г. увеличение на сигналите в голяма степен се дължи на факта, че през отчетния период Виваком е придобило няколко регионални оператора. Сигналите са свързани с липса на услуга и лошо качество на услугата, поради прехвърляне на абонати към новата мрежа или промяна в технологията за предоставяне на услугите, както и по-дългия срок за отстраняване на повреди, в сравнение с този на операторите преди придобиването.

На настоящия етап на развитие на пазара не би могло да се очаква изграждането на нова национално разгърната оптична мрежа предвид значителните инвестиции, които са необходими за продължителен период от време и които не биха могли да бъдат възстановени при евентуално напускане на пазара. Същевременно са констатирани сигналите от крайни ползватели на придобитите от Виваком предприятия, които са свързани с прехвърлянето на абонати към новата мрежа или промяна в технологията за предоставяне на услугите, както и по-дългия срок за отстраняване на повреди, в сравнение с този на операторите преди придобиването. Видно от това, липсата на пряк конкурент в дадено населено място се отразява негативно на качеството на предоставяната услуга и на качеството на обслужване на крайните ползватели. Нарасналият брой жалби, свързани с качеството на услугите за достъп до интернет в комбинация с растящия дял на Виваком в населените места от неконкурентната зона доказва, че въпреки значението на качеството на услугата от гледна точка на потребителския избор, Виваком е в състояние да запази и дори увеличи пазарния си дял.

Липсата на регулаторни мерки на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение в контекста на консолидацията на пазара във връзка с осъществените придобивания от страна на Виваком, ограничи конкурентния натиск на свързаните пазари на дребно. Това от своя страна създава условия за увеличаване на пазарната сила на предприятието със значително въздействие и изтласкване на конкурентите от свързаните пазари на дребно. В средносрочен и дългосрочен план последното ще се отрази в ущърб на интересите на крайните ползватели, чийто избор на услуги от гледна точка на качество и цена ще бъде ограничен.

3. Конкурентни проблеми

Заклученията от анализа на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение сочат, че Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е предприятие със значително въздействие върху този пазар в определената неконкурентна зона. В същото време, при осъществяване на своята дейност Виваком ползва под наем съвкупност от ключови мрежови елементи от Юнайтед Файбър (активи, изброени в Приложение №1.1 към Решение на едноличния собственик на капитала на „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, от 25.07.2024 г., въз основа на което е извършено вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел (ТРРЮЛНЦ) към Агенцията по вписванията¹⁰⁵). Посоченото, съчетано с наличието на вертикална интеграция, предвид факта, че едноличният собственик на Юнайтед Файбър и Виваком е един и същ, дава възможност на Виваком да влияе върху състоянието на конкуренцията както на разглеждания пазар, така и на свързания пазар на дребно на ширококолов достъп до интернет.

На следващо място следва да се посочи, че Виваком и Юнайтед Файбър, видно от вписаните в Търговския регистър данни, имат един и същ едноличен собственик, общ офис и адрес на управление, което ги прави свързани лица и част от една и съща икономическа група. Това означава, че двете дружества следват общата икономическа и търговска политика, определяна и ръководена от едноличния собственик и нямат самостоятелно и независимо пазарно поведение едно от друго, в резултат на което не могат да си оказват конкурентен натиск и да оперират в стратегическа несигурност от гледна точка на търсенето и предлагането в отношенията помежду си. Така същите представляват едно предприятие по смисъла на конкурентното законодателство, така както това понятие е разбрано и прилагано от Съда на европейския съюз (виж пар. 105-111 от решението по Дело C-377/20; пар. 48 от решението по делото *Akzo Nobel и други срещу Комисията Commission*, C-516/15; пар. 157 и 158 от решението по Дело C-444/11 Р и др.). Безспорно доказателство за горното е обстоятелството, че именно едноличният собственик на Виваком и Юнайтед Файбър взема решението за преобразуването, в резултат на което собствеността върху физическата инфраструктура и голяма част от активите, формиращи електронната съобщителна мрежа на Виваком, преминават в собственост на Юнайтед Файбър. Именно обстоятелството, че Виваком и Юнайтед Файбър, независимо от правната си обособеност в отделни юридически лица, оперират като едно предприятие в комбинация с безалтернативността на активите на Юнайтед Файбър за оперирането на електронната съобщителна мрежа на Виваком и предоставянето на фиксирани услуги посредством нея, предопределят необходимостта от налагане на специфични задължения и на двете дружества с цел предоставянето на достъп на едро до мрежата на Виваком.

Този извод се основава и на Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2018 г. за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения (ЕКЕС); Насоките за извършване на пазарен анализ и оценка на значителната пазарна сила съгласно регулаторната рамка на ЕС за мрежите за електронни съобщения и услугите (2018/C 159/01), както и чл. 150, ал. 1 и 3 и чл. 152, ал. 1 от ЗЕС, които препращат към общите принципи на конкурентното право и задължават националните

¹⁰⁵ Към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД преминава цялата канална мрежа, включваща тръби, шахти и шкафове, пасивните елементи от абонатната оптична мрежа, включващи собствени оптични кабели, оптични муфи, оптични разпределители, цялото оборудване на пасивна оптична мрежа/PON, като оптичен линейен терминал/OLT, активно оборудване с пакетна комутация, включващо три нива агрегиращи комутатори и други.

регулаторни органи, в това число и КРС, да анализира пазара и да определи предприятието със значително въздействие върху пазара при спазването им. В този мисъл при настоящия си анализ КРС изхожда именно от концепцията за предприятие, така както е изведена в цитираната практика на СЕС и на база изложеното по-горе ще третира Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър като част от едно предприятие Виваком/Юнайтед Файбър, което подлежи на ex ante регулация посредством налагането на пропорционални и необходими специфични задължения на дружествата, част от това предприятие.

За пълнота следва да се отбележи, че ЕКЕС не съдържа дефиниция на понятието „предприятие“ (за разлика от ЗЕС, който в §1, т. 50 дава такава), а напротив използва термина „предприятие“ в светлината на правото на конкуренцията, така както е изведено от СЕС в цитираната задължителна практика. Налице е разминаване между (i) ЕКЕС, чл. 150 и ал. 152 от ЗЕС, които изискват пазарният анализ и определянето на предприятие със значително въздействие върху пазара да се извърши в съответствие с общите принципи на конкурентното право и в съответствие с изискванията на правото на Европейския съюз като отчита в максимална степен приложимите насоки на Европейската комисия за пазарен анализ и оценка на значителната пазарна сила от една страна и (ii) тясната дефиниция на понятието „предприятие“ по §1, т. 50 от ЗЕС от друга. При това положение КРС е длъжна, (следвайки принципа на примат на европейското законодателство, закрепен в Декларация 17 към Договора за функциониране на европейския съюз и практиката на Съда на европейския съюз, принципа на конформно тълкуване, принципа за вертикален директен ефект и най-вече смисъла на закона), да третира Виваком и Юнайтед Файбър като част от едно предприятие Виваком/Юнайтед Файбър.

В този смисъл показателно е Решение по Дело 106/77, *Simmmenthal SA*, в параграф 18 от което се казва: *„Признаването на каквото и да било правно действие на национални законодателни актове, които навлизат в сферата, в която Общността упражнява законодателната си власт, или които по друг начин са несъвместими с разпоредбите на общностното право, би означавало отричане на действието на задълженията, поети безусловно и неотменимо от държавите-членки съгласно Договора, което би застрашило самите основи на Общността.“*

В настоящия случай, придържането към дефиницията на §1, т. 50 от ЗЕС, би означавало всяко предприятие (лице) със значително въздействие върху пазара, лесно да може да заобиколи задължението за разходоориентираност като прехвърли част от активите и/или дейностите си на няколко свързани юридически лица и така изкуствено да завиши разходите си с цел повишаване на иначе регулираните си цени. Не това е смисълът на закона.

Отделно от това следва да се посочи, че чл. 150 и ал. 152 от ЗЕС уреждат специалния ред за регулиране на пазарите на електронни съобщителни мрежи. Те изрично предвиждат прилагането на принципите на конкурентното право, а чл. 150, ал. 3 от ЗЕС предвижда, че методиката за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара следва да е съобразена с правото на ЕС.

В същото време, дефиницията на термина „предприятие“ е дадена в допълнителните разпоредби, което означава, че тя има общ характер – отнася се до и следва да се ползва при прилагане на всички останали части от ЗЕС – например при приложението на правилата за осъществяване на електронни съобщения (правилата за издаване на разрешения); приложението на правилата, свързани със защита правата на потребителите; тези, свързани с универсалната услуга и т.н. Прилагането на тази обща

норма по отношение на пазарното регулиране обаче, се явява недопустимо с оглед правилото *lex specialis derogat legi generali*, защото тя противоречи на специалните изисквания на чл. 150 и ал. 152 от ЗЕС, препращащи към принципите на конкурентното законодателство, чието съдържание е безспорно, както от гледна точка на юриспруденцията, така и от гледна точка на практиката на СЕС.

Това разбиране съответства и на доктрината на индиректния ефект. Съгласно константната практика на СЕС всички органи на държавите-членки са длъжни да тълкуват и прилагат националното си законодателство доколкото това е възможно в съответствие със смисъла и целите на директивите. (Решение от 10.04.1984 г., *Von Colson*, дело 14/84; Решение от 10.04.1984 г. – *цитирано и от жалбоподателя, Harz*, дело 79/83; Решение от 04.10.2004 г. *Pfeiffer and Others* съединени дела C-397 до C-403/01; Решение от 04.07.2006 г., *Adeneler and Others*, дело C-212/04; Решение от 23.02.1999 г., *BMW*, дело C-63/97; Решение от 27.06.2000 г., *Oceano Grupo Editorial and Salvant Editores*, съединени дела C-240/98 до C-244/98; Решение от 23.10.2003 г., *Adidas-Salomon and Adidas Benelux*, дело C-408/01; и Решение от 24.01.2012 г., *Dominguez*, дело C-282/10 – цитирано от жалбоподателя и др.).

Принципът на т. нар. индиректен ефект на директивите, изразяващ се в задължението на националния съд да тълкува националното законодателство в съответствие с директивите, е приложим и в настоящия случай по отношение на Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2018 г. за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения.

Именно поради тази причина регулирането на двете дружества като едно предприятие ще предотврати възможността за използване на конкурентни предимства, които могат да възникнат от тяхната свързаност. Ако само едно от дружествата бъде регулирано, другото може да използва нерегулираните си ресурси и услуги, за да получи конкурентно предимство на пазара.

Важно е да се отбележи, че фиксираният достъп до интернет оказва пряко влияние върху сегмента за разпространение на радио и телевизионни програми, по-специално върху предоставянето на специализираната услуга IPTV, за която е необходим достъп до интернет с висока скорост и постоянно качество. В тази връзка пазарното поведение на Виваком е фактор, който в значителна степен влияе върху състоянието на конкуренцията и върху поведението на останалите участници както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно за ширококолов достъп до интернет, в т.ч. и върху сегмента за разпространение на радио и телевизионни програми и по-специално IPTV услугата.

Отчитайки възможностите за въздействие от страна на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър върху условията за конкуренция както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно, регулаторът следва да идентифицира конкурентните проблеми, които потенциално биха могли да възникнат в резултат от позицията на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър на този пазар. Отправна точка при идентифицирането на конкурентните проблеми е оценката на поведението на предприятието със значително въздействие на съответния пазар при настоящата липса на регулация. За всеки потенциален конкурентен проблем се разглеждат мотивите, които пораждат очакваното антиконкурентно поведение, както и влиянието, което подобно поведение би имало върху конкуренцията на съответния пазар.

Най-общо могат да се обособят следните групи конкурентните проблеми:

- прехвърляне на вертикални предимства;
- прехвърляне на хоризонтални предимства;

- поведение на предприятие със значително въздействие върху конкретен пазар, свързано с издигане на бариери за навлизане на пазара, експлоататорско поведение и производствена неефективност.

КРС счита, че конкурентните проблеми, които е вероятно да възникнат на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение в краткосрочен до средносрочен план са свързани с прехвърляне на вертикални предимства. То се дефинира като възможност на вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара, да прехвърли своята пазарна сила от съответния пазар на едро на свързани, потенциално конкурентни, пазари на дребно.

Като вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, притежаващо широко разгърната оптична мрежа/мрежова инфраструктура, която е от съществено значение за възможността за предоставяне на услуги на дребно от конкурентни предприятия, предвид значителното съкращаване на времето за осигуряване на услуга чрез вече изградена инфраструктура, за историческото предприятие са налице мотиви да прехвърля вертикални предимства чрез:

- отказ за предоставяне на достъп до мрежата или съпътстващите услуги;
- неценови модели на пазарно поведение;
- ценови модели на пазарно поведение.

Отчитайки заключенията от анализа и оценката относно различната степен на влияние, която липсата на регулация върху пазара на едро би оказала върху вертикално свързания пазар на дребно на ширококолов достъп до интернет налага необходимостта потенциалните конкурентни проблеми да бъдат анализирани.

3.1 Отказ за предоставяне на достъп

Както е отбелязано в Раздел II, т. 1.2. България е единствената държава в ЕС, в която няма предложение за необвързан достъп до абонатна линия или за необвързан /виртуален достъп до абонатна линия през оптични влакна. Към момента на изготвяне на анализа няма сключени договори за достъп на едро до оптичната мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър. Изградената оптична абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър му дава предимства по отношение на новонавлизащите предприятия на разглеждания пазар и свързаните пазари на дребно, както и по отношение на предприятията, които вече предлагат услуги, но имат ограничени по обхват абонатни мрежи. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, които действат като вертикално интегрирано предприятие, биха имали стимул да ограничат достъпа до мрежата си, тъй като навлизането на други доставчици на пазара на дребно в неконкурентните зони, въз основа на предоставяне на достъп до услуги на пазара на едро, би довело до намаляване на пазарната мощ на Виваком чрез оказване на натиск от конкурентите. Притежаваната от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър мрежа представлява бариера за навлизане и/или разширяване на пазара, особено в райони, в които неговите конкуренти нямат друга алтернатива (например поради ограничен капацитет на наличната пасивна инфраструктура), за да достигнат бързо до крайните си ползватели. В тази връзка дори и наложените с Решение № 328 от 07.11.2024 г. на КРС задължения на пазара на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура да влязат в сила, структурните бариери, изразяващи се във високи разходи и дълъг период за изграждане на електронна съобщителна мрежа от страна на конкурентно предприятие, не биха били премахнати.

Както се вижда и от повдигнатия спор с искане за даване на задължителни указания при липса на ex ante регулиране, други оператори, желаещи да навлязат на свързания пазар на дребно, нямат достатъчна сила за свободно търговско договаряне спрямо доставчика със значително въздействие върху пазара по отношение на закупуването на услуги за достъп на едро (необвързан или виртуален достъп).

Единствено налагането на задължение за предоставяне на необвързан или виртуален достъп на едро до абонатна линия на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би гарантирало, че ще бъде възможно нови предприятия да навлизат на свързаните пазари на дребно на достъп до интернет и телевизия и съществуващи предприятия да разширяват територията на която предоставят услуги, като по този начин се премахват част от структурните бариери за навлизане на тези пазари.

В тази връзка КРС счита, че предоставянето на услуги на едро чрез изградената от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър абонатна мрежа при регулирани условия е изключително важно за развитието на съответния пазар на достъп на едро, определен в Раздел III по-горе.

3.2. Прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение

Прехвърляне на неценови вертикални предимства може да включва редица форми на дискриминационно поведение от страна на предприятието със значително въздействие върху пазара на едро по отношение на предоставянето на услуги на конкурентните предприятия и предоставянето на услуги за достъп до инфраструктура за собствени нужди и/или на свързано с него предприятие, които услуги са необходими за предоставяне на услуги на свързаните пазари на дребно. Това е особено относимо в случаите, при които предприятие със значително въздействие върху пазар на едро е обект на регулирани цени за достъп, което от своя страна прави проявата на ценова дискриминация невъзможна.

Конкурентните проблеми от типа прехвърляне на неценови вертикални предимства включват основно тактики на отлагане, предоставяне на пакетни/свързани услуги, дискриминация по отношение на качеството и незаконно използване на информация за конкурентите. Посочените конкурентни проблеми са разгледани подробно нататък в настоящия документ. Следва да се отбележи, че тези конкурентни проблеми в повечето случаи предоставят на предприятието със значително въздействие върху пазара възможност да се възползва от „предимството на първия навлизащ“¹⁰⁶ на свързаните пазари на дребно, като по този начин ограничава възможностите на конкурентите си за навлизане на посочените пазари или разширяване на дейността на локално ограничените доставчици. В тази връзка може да се очаква, че дори и предприятието със значително въздействие върху съответния пазар Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър да изготви предложение за необвързан (виртуален) достъп до абонатна линия въз основа на свободно търговско договаряне, предвид обстоятелството, че действа като вертикално интегрирано предприятие, би имало стимул да предлага продуктите си при дискриминационни условия за конкурентите на свързаното с него дружество на пазарите на дребно.

3.2.1. Умишлено забавяне или отлагане

¹⁰⁶ Виж раздел IV, т. 3.2.1., Умишлено забавяне или отлагане

Потенциален конкурентен проблем при вертикално интегрираните предприятия е тактиката на умишлено забавяне или отлагане, т.нар. „натиск при предоставянето” (provisioning squeeze). По отношение на разглеждания пазар най-често тя може да се прояви при сключване на договори за необвързан достъп до абонатната линия. Тактиката на забавяне се проявява в различни форми, като продължителни преговори или симулиране на технически проблеми. Посредством ненужно дълги преговори за достъп или позоваване на несъществуващи технически или организационни проблеми предприятието със значително въздействие върху пазара цели създаването на несигурност у конкурентите, както и увеличаване на разходите им. Така разгледано забавянето на преговорите или на предоставянето на услугите за достъп би могло да се приравни на отказ от достъп. Мотивите за такова поведение са два вида. На първо място, в случай че пазарът на дребно е отворен за конкуренция, която би довела до намаляване на печалбите на предприятието със значително въздействие върху пазара, то използва тактиката за забавяне на навлизането на пазара, за да защити монополната си печалба.

Съществува потенциална възможност действията на Виваком по забавяне под формата на дълги проучвателни срокове, на чувствително разтегнати във времето вътрешен одит на мрежата, детайлна проверка на билинг системата, проверка на необходими съоръжения и изчисления на разходите, да са причина конкурентните предприятия да загубят интереса си към ползване на искания достъп.

По-специално по отношение на необвързания (виртуалния) достъп е валидна ситуация, при която на пазара на дребно предприятието предлага нова услуга. Тогава тактиката на забавяне допринася за постигане на предимството на първия навлизащ, което не би било възможно, ако необходимата услуга на едро бъде предоставена едновременно на всички конкуренти на пазара на дребно, както и ако предприятието със значително въздействие върху пазара бъде задължено да предоставя свои собствени услуги на пазара на дребно, базирани на новата услуга на едро в срок, който осигурява възможност на конкурентите да разработят конкурентна оферта. Предимството на първия навлизащ от гледна точка на предлагането се проявява под формата на ефект на мрежата и редуциране на разходите, предвид реализирането на икономии от мащаба.

От гледна точка на търсенето, предимството на първия навлизащ е резултат от ефекта на затваряне на потребителите (lock-in effects).

Като се има предвид и липсата на действаща ex ante регулация по отношение на достъпа до пасивната инфраструктура, собственост на свързаното с Виваком Юнайтед Файбър, се възпрепятства и изграждането и разширяването на собствени мрежи от локални и регионални конкуренти. По този начин, освен че се препятства тяхното развитие на пазарите на дребно, се препятства възможността им за реална алтернатива на ползването на услуги на едро за достъп, като започнат да предоставят услуги чрез собствени мрежи.

В резултат на липсата на възможност за предоставяне на услуги на крайните ползватели чрез необвързан (виртуален) достъп до абонатна линия, както и затрудняването на изграждането на собствени мрежи Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър възпрепятстват развитието на конкуренцията на свързания пазар на широколентов достъп на дребно, както и на сегмента за платени IPTV услуги. Това се отразява в нарушаване на условията за развитие и предлагането на нови решения по отношение на цени и качество на ползвателите.

Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър имат стимули да приложат тактики за умишлено забавяне или отлагане на предоставянето на услуги на едро, които да се проявят в различни форми, като продължителни преговори или симулиране на технически проблеми. Посредством ненужно дълги преговори за достъп или позоваване

на несъществуващи технически или организационни проблеми предприятието със значително въздействие върху пазара цели създаването на несигурност у конкурентите, както и увеличаване на разходите им. При липса на ех ante регулация Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър биха могли да изтласкат своите конкуренти от свързаните пазари на дребно като бавят, ограничават или по друг начин дискриминират заявки за предоставяне на достъп, когато същите са необходими за удовлетворяване на заявки за достъп, отправени до Виваком от предприятия, искащи достъп. Така разгледано, забавянето на преговорите или на предоставянето на услугите за достъп би могло да се приравни на отказ от достъп. Съществува потенциална възможност действията на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър по забавяне под формата на дълги проучвателни срокове или на чувствително разтегнати във времето вътрешни процедури да са причина конкурентните предприятия да загубят потенциални ползватели на предоставяните от тях услуги на дребно.

Наличието на разгледания потенциален конкурентен проблем на практика се потвърждава от подаденото от Йеттел искане за даване на задължителни указания.

Предвид изложеното КРС счита, че тактиката на умишлено забавяне или отлагане е възможна стратегия, която предприятието със значително въздействие върху съответния пазар може да приложи с цел възпрепятстване навлизането на конкурентите на пазара на дребно.

3.2.2. Прекомерни изисквания

Поставянето на завишени изисквания към търсещите достъп предприятия проявяващи се в неотносими към искания достъп условия, допълнителни утежняващи условия като обвързване на ползването на съоръжения с продължителни задължителни срокове по процедурите за предоставяне на достъп, определяне на типа на абонатите, за които ще се предостави необвързания (виртуалния) достъп, водят до последици, аналогични на гореизложените. Чрез тях историческото предприятие би могло да се стреми да запази доминиращото си положение по отношение на достъпа до абонатна линия, явяващ се съществен ресурс, без който не може сравнително за кратко време да се достигне до крайните ползватели, на които да се предоставят услуги на свързания пазар на дребно (на „входа“ на услугата), да я контролира и максимално да отлага навлизането на конкурентните предприятия на свързания пазар. В тази връзка при липса на ех ante регулация, както се вижда от искането за задължителни указания, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър изискват минимални обеми на ползване на услугата по години и/или съответно минимални приходи за страните, очаквания за „критичен праг“ на възвращаемост от предоставената услуга, определени банкови гаранции, обезпечителни плащания или други изисквания за информация, например за оборудване и гаранции за непрекъсваемост на услугите, надхвърлящи степента, която може да бъде икономически или технически оправдана в определени случаи.

Предвид изложеното КРС счита, че залагането на прекомерни изисквания от страна на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар представлява потенциален конкурентен проблем, подлежащ на ех-ante регулиране

3.2.3. Дискриминация по отношение на качеството

Качеството на услугите, предоставяни на разглеждания пазар оказва пряко влияние върху услугите, предоставяни на крайните ползватели. Посоченото създава предпоставки за предприятие със значително въздействие върху този пазар да предоставя на свързаните пазари на дребно (надолу по веригата) услуги, с качество, различно от качеството на услугите, предоставяни на конкурентните предприятия. Така например, за Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, които осъществяват дейност като

вертикално интегрирано предприятие, е налице възможност да предоставят достъп до услугите на свързаните пазари на дребно, в срокове, по-кратки от тези, в които предоставя услуга за достъп на едро на конкурентните предприятия. Също така, с оглед пречатване на конкурентите, за Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър са налице мотиви да налагат необосновани технически изисквания или сложни процедури за отстраняване на повреди. Дружествата могат да предоставят услуга за достъп на едро с по-ниски параметри за качество от услугата, която се предлага на ниво пазар на дребно, или може да дава приоритет на собствените си абонати или собствените си услуги при отстраняване на повреди. Подобно поведение може да има съществено влияние върху конкуренцията на пазарите на дребно и в крайна сметка да е в ущърб на крайните ползватели на услуги на пазарите на дребно. Предвид посоченото КРС счита, че дискриминацията по отношение на качеството е потенциален конкурентен проблем, подлежащ на ex-ante регулиране.

3.2.4. Стратегическо планиране на продуктовите характеристики

Прилагането на продуктова стратегия е друга възможност за предприятието със значително въздействие върху пазара на едро да постави конкурентите си на пазара на дребно в неизгодна позиция. Продуктовото планиране може да обхване всяка една от продуктовите характеристики: съвместимост, норми и стандарти, и др. Стратегическото планиране на продуктовите характеристики може да доведе както до повишаване на разходите на конкурентните предприятия, така и до ограничаване на продажбите им.

Предприятието със значително въздействие върху пазара може да използва стандарти, които са лесни за спазване от собственото му търговско подразделение, но не и от търсещите достъп предприятия, на които може да се наложи да направят значителни инвестиции, за да осигурят съвместимост или да направят достъпа технически възможно. За Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър са налице и мотиви да налага необосновани технически изисквания или сложни процедури за отстраняване на повреди. Подобно поведение може да има съществено влияние върху конкуренцията на пазарите на дребно и в крайна сметка да е в ущърб на ползвателите на услуги.

Предвид гореизложеното КРС е на мнение, че при липса на регулиране, и като се има предвид, че Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър действат като вертикално интегрирано предприятие, те биха имали мотиви да приложат стратегическо планиране на продуктовите характеристики с оглед възможността да постави конкурентите си в неизгодно положение. В тази връзка КРС счита, че това е потенциален конкурентен проблем, подлежащ на ex-ante регулиране.

3.2.5. Дискриминационно използване или непредоставяне на информация

Дискриминационното използване или, въобще, непредоставянето на необходима информация за ползването на услугите на едро, е още една тактика, която може да бъде използвана от историческото предприятие за негласен отказ да предостави услуги за необвързан (виртуален) достъп до абонатна линия. Такава възможност е, например, поставянето на условия за познаване на адресите на кабелни разпределителни шкафове и налагане на изискване за тяхното посочване в заявката за достъп. Друга възможност е непредставянето на актуална информация за района, обслужван от определено съоръжение, включително наличния свободен капацитет.

Следва да се изтъкне, че липсата на тази информация е от съществено значение за планиране от страна на конкурентните предприятия както на ползването на услуги за необвързан (виртуален) достъп, така и за коректно заявяване на тези услуги. Същевременно, вертикално свързаното звено на дребно - Виваком разполага напълно

свободно с посочената информация, което може да се разглежда като ползване на преимущества в условие на неравнопоставеност по отношение на неговите конкуренти.

Подобно поведение би имало отрицателно въздействие върху бизнес плановете на конкурентите, търсещи услуги за достъп на едро, тъй като те няма да са в състояние своевременно да вземат необходимите решения, както по отношение на инвестициите в собствената си мрежа, така и по отношение на предоставянето на собствени услуги на пазара на дребно.

В тази връзка са отчетени и следните индикатори за потенциални проблеми с прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение при липса на регулаторна намеса в България:

- липсата на реално предоставяне на продукти за достъп на едро, които да позволяват на потенциални конкуренти да навлязат и да се задържат устойчиво на свързаните пазари на дребно, в случая пазарът на дребно на ширококолов достъп в определено местоположение и чрез него и на сегмента на предоставяне на платена IPTV представлява значителен конкурентен проблем. Прегледът на състоянието на предлагането на услугата ширококолов достъп до интернет показва, че за разглеждания период, единствен значим конкурент на Виваком е само един оператор (А1 България), който предоставя услугата на крайни ползватели чрез разгръщане на собствена абонатна мрежа на база използването в голяма степен на пасивната инфраструктура на Виваком, но не и до други услуги за достъп. Няма друго значимо навлизане и/или присъствие на пазара, което да е в състояние да упражнява достатъчен конкурентен натиск върху Виваком. Видно от заключенията от анализа дори и упражнявания от А1 България натиск обаче се оказва недостатъчен и Виваком се възползва от пазарната си сила, и следва поведение, до съществена степен независимо от конкуренти и ползватели.
- както се посочено в Раздел IV, т. 2 през 2025 г. в КРС постъпи искане от Йеттел за даване на задължителни указания към Виваком и/или Юнайтед Файбър за предоставяне на оферта за достъп на едро на национално ниво чрез виртуален достъп или битстрийм, при справедливи и недискриминационни условия, които позволяват реализиране на достатъчен марж на печалба за конкурентно предприятие. Поводът за искането е твърдения на Йеттел за липса на развитие и умишлено забавяне от страна на Виваком/Юнайтед Файбър на преговорния процес. КРС инициира производство по чл. 56 от ЗЕС, в резултат на което издаде Решение № 226 от 10 юли 2025 г., с което даде задължителни указания на Виваком/Юнайтед Файбър в срок до три месеца да изпратят оферта на Йеттел за виртуален достъп до абонатна линия, която да урежда техническите, финансовите и други относими условия, необходими за реализацията на достъпа.

Горепосочените антиконкурентни практики биха довели и до ограничаване на възможностите за развитие на конкурентните предприятия при възникване на търсене в райони, в които те нямат друга алтернатива, за да достигнат бързо до крайните си потребители, освен чрез изградената абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър.

Предвид изложеното, КРС счита, че са налице основания за регулаторна намеса във връзка с ограничаване на възможностите за прилагане на горепосочените потенциални антиконкурентни практики, свързани с възможно прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на поведение.

3.3. Прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение

Отчитайки, че Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър оперират като вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, при липса на регулаторна намеса, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър биха имали възможности да прехвърлят вертикалните си предимства от съответния пазар на едро на пазарите на дребно чрез прилагане на ценови модели на пазарно поведение, намиращи израз в ценова дискриминация, крос-субсидиране, хищническо ценообразуване. Чрез такива модели на поведение се цели лимитиране на продажбите на конкурентите на пазара на дребно, увеличаването на техните разходи и поставянето под натиск на размера на печалбата им („margin squeeze”). Общото между проблемите от този вид е, че се поражда вследствие на взаимното влияние между цените на пазара на едро на локален достъп, от една страна, и взаимосвързаността на цените на посочения пазар на едро с цените на свързаните пазари на дребно.

3.3.1. Ценова дискриминация

При липса на ех анте регулация Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, които действат като вертикално интегрирано предприятие, имат стимули да прилагат пониски цени за услугите, извършвани от собствени звена/поделения или от свързани с предприятието лица (вътрешни услуги) - Виваком, в сравнение с цените за същите услуги, предлагани на конкурентните предприятия (външни услуги), като по този начин осъществява ценова дискриминация. Такива практики биха поставили конкурентите в неблагоприятно положение по отношение на разходите им на вертикално свързания пазар на дребно на ширококоловен достъп до интернет.

3.3.2. Крос-субсидиране

Крос-субсидирането е друг потенциален конкурентен проблем на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, който е близко свързан с ценовата дискриминация. Крос-субсидирането, само по себе си, би могло и да не представлява антиконкурентно поведение. В случай обаче, че едната цена е прекалено висока (на пазара на едро), а другата е хищническа (на пазара на дребно), крос-субсидирането може да бъде използвано, за да се затвори свързан, потенциално конкурентен пазар. При условие че на пазара на едро е определена прекалено висока цена, а пазарът, на който се предлагат услуги на хищнически цени е този на дребно и предприятието със значително въздействие върху пазара е вертикално интегрирано, както действат Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, то крос-субсидирането може да доведе до потискане на печалбата (margin squeeze) на конкурентите. В конкретния случай потискането на печалбата би възникнало, ако разликата между прилаганите от предприятието със значително въздействие върху пазара цени за достъп на пазара на едро и прилаганите от същото предприятие цени на услугите на свързания пазар на дребно е толкова малка, че не позволява на конкурентните предприятия на пазара на дребно да постигнат разумна норма на печалба, което от своя страна води до изтласкването им от пазара на дребно.

3.3.3. Хищнически цени

Хищническото ценообразуване е класическа форма на злоупотреба с господстващо положение по смисъла на конкурентното право и се характеризира с това,

че цената на продукта или услугата на свързания пазар на дребно е под разходите. Това се отразява в изтласкване на конкурентите от пазара, тъй като те нямат възможност да покрият разходите си по предоставяне на услугата или продукта на свързания пазар на дребно. Съответно след изтласкването им от свързания пазар на дребно, предприятието със значително въздействие има възможност да възстанови загубите си.

При тази практика характерно е, че предприятието със значително въздействие върху пазара прави компромис по отношение на размера на печалбата си в краткосрочен план, очаквайки повишаването ѝ в дългосрочен план. В тази връзка крайните ползватели се възползват от ниски цени на услугите в краткосрочен план, а в дългосрочен план се нахвърлят интересите им от елиминирането на конкуренцията.

На практика, хищничеството е трудно доказуемо, особено що се отнася до динамични пазари с високи постоянни разходи, на които оперират мулти-продуктови предприятия, прилагащи дългосрочна стратегия.

Следва да се отчете и фактът, че вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара на едро, което предоставя на конкурентите си необходими съоръжения, би могло да прилага хищнически цени на свързания пазар на дребно с цел да потисне печалбите на конкурентите си, като по този начин ограничава продажбите им и съответно ги изтласква от пазара. Резултатът от хищническите цени на пазара на дребно може да окаже отражение на пазара на локален достъп в определено местоположение, защото по този начин Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър могат да прилагат “margin squeeze” на клиентите си на пазара на едро.

Прехвърлянето на ценови вертикални предимства от предприятието със значително въздействие може да възникне само при липса на ценови натиск от страна на конкурентите, каквато е отчетена и в настоящия анализ на територията на неконкурентните зони.

Като отчита, че ценовата дискриминация, крос-субсидирането и хищническите цени могат да се използват от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър като средство за прехвърляне на пазарна сила от пазара на едро на локален достъп към свързаните пазари на дребно, КРС счита, че при липса на регулаторна намеса, пазарно поведение на предприятие със значително въздействие върху пазара, следващо модела на прехвърляне на ценови конкурентни предимства, представлява потенциален конкурентен проблем.

4. Избор на специфични задължения

4.1. Цели

Основните цели, на които следва да бъде подчинен изборът на специфични задължения при регулирането на пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, в които мрежовата инфраструктура не може лесно да бъде дублирана, са свързани със създаване на условия за:

- ефективното използване на съществуващата инфраструктура в най-голяма възможна степен и навлизане на нови предприятия на пазара с оглед развитие на конкуренцията;
- развитие на единния вътрешен пазар на електронни съобщения на Общността;
- подкрепа интересите на гражданите.

В изпълнение на целите, регламентирани в ЗЕС и предвид наличието на предприятие със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в

определено местоположение, КРС, при спазване на принципа за пропорционалност, следва да избере задължения, които са най-подходящи с оглед отстраняване на идентифицираните конкурентни проблеми.

В изпълнение на целите, регламентирани в чл. 4 на ЗЕС, с настоящия пазарен анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение КРС установи, че не е налице ефективна конкуренция и определи Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър за предприятие със значително въздействие върху съответния пазар. Предвид изложеното в раздел IV.3. КРС третира Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър като част от едно предприятие Виваком/Юнайтед Файбър, което подлежи на ех анте регулация посредством налагането на пропорционални и необходими специфични задължения на дружествата, част от това предприятие. Съгласно чл. 156 от ЗЕС КРС следва да наложи на това предприятие специфични задължения, предвидени в чл. 166 от закона, за да възпрепятства възможностите за антиконкурентно поведение спрямо конкуренти на свързани пазари на дребно в ущърб на крайните ползватели.

Наред с посоченото, при избора на специфични задължения КРС следва да приложи в максимална степен съгласуван регулаторен подход, като отчита националните особености на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и относимите препоръки на ЕК, а именно Препоръката на Комисията от 06.02.2024 година относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност (Препоръката от 06.02.2024)¹⁰⁷, Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2018 г. за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения и Регламент (ЕС) 2024/1309 на Европейския парламент и на Съвета от 29 април 2024 година за мерки за намаляване на разходите за разполагане на гигабитови електронни съобщителни мрежи. С прилагането на тези документи се постигат целите, заложи в „Цифров компас до 2030 г.: Европейският път за цифровото десетилетие“ от 09 март 2021 г., чрез стимулиране изграждането на мрежи с много голям капацитет и осигуряване на предвидима регулаторна среда в краткосрочен до средносрочен план.

При определянето на специфични задължения КРС следва да отчете доказателствата за наличие на инфраструктурна конкуренция и необходимост от налагане на регулаторни задължения. Вземайки предвид посоченото дотук, КРС счита, че изборът на специфични задължения, които следва да бъдат наложени на предприятието със значително въздействие на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, следва да отчитат целите залегнали в Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета, насочени към насърчаване на свързаността и достъпа до мрежи с много голям капацитет (ММГК)¹⁰⁸, както и тяхното използване, в полза на всички хора и предприятия в Съюза. Създаването на регулаторна предвидимост е от съществено значение за насърчаването на ефикасни инвестиции и иновации в ММГК, като продължителното прилагане на последователен и стабилен регулаторен подход е от решаващо значение, за да се изгради у инвеститорите доверието, необходимо за разработването на устойчиви бизнес планове. В тази връзка осигуряването на условия за развитие на конкуренцията е от съществено значение за осигуряване на свързаност на ползвателите, в т.ч. чрез достъп до изградена вече ММГК.

¹⁰⁷ [Register of Commission Documents - C\(2024\)523 \(europa.eu\)](https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/523/oj)

¹⁰⁸ Съгласно определението по член 2, точка 2 от Директива (ЕС) 2018/1972

4.2. Принципи

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

- пропорционалност – да са посочени причините за налагане на специфичните мерки, като тежестта на задължението се съобразява с целения резултат и като се отчитат разходите и ползите, когато е възможно;
- обоснованост – специфичните мерки, които регулаторът може да налага, да отговарят на действащите нормативни изисквания, т.е. от гледна точка на целите, заложиени в ЗЕС.

4.3. Анализ на пропорционалността на задълженията

Въз основа на принципите на обоснованост и пропорционалност КРС оценява възможностите за налагане на най-подходящите и най-малко обременяващи специфични задължения с оглед постигане на целите, посочени в т. 4.1. от настоящия раздел. Вземайки предвид различията в конкурентните проблеми, както и отчитайки продуктовия обхват на пазар 1, анализът на пропорционалността се отнася до продуктите за физически достъп, свързани с необвързан и виртуален достъп до абонатна линия.

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

Както вече беше посочено, използването на каналната мрежа, прехвърлена на Юнайтед Файбър от предприятието със значително въздействие на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение след решение на едноличния собственик и на двете дружества – Словения Броудбанд С.а.р.л, е съществена предпоставка за развитието на конкуренцията на ниво инфраструктура. До 2023 г. на свързания пазар на дребно на ширококоловен достъп осъществяват дейност още две предприятия, чиято фиксирана абонатна мрежа оказваше пряк конкурентен натиск върху Виваком в голяма част от населените места. През 2023 г. Виваком предприе действия по придобиване на едното от тези предприятия, като сделката беше финализирана през 2024 г. Съответно на свързания пазар на дребно на ширококоловен достъп остана само едно предприятие, успяло да разгърне абонатната си мрежа на базата на задължението за канална мрежа на Виваком. В тази връзка КРС отчита факта, че съществуват населени места в които няма конкурентен натиск, който да стимулира стремеж към повишаване на качеството и оптимизиране на разходите за предоставяне на услуги на крайните ползватели. Наред с това се ограничава изборът за крайните ползватели. Ето защо, достъпът до оптичната мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би дал възможност на конкурентите да достигнат за кратко време до крайните потребители, ползвайки продукта на едро на задълженото предприятие – необвързан или виртуален достъп до абонатна линия.

В съответствие с принципа на пропорционалност КРС разглежда алтернативните регулаторни опции, които биха имали сходен със задължението за достъп краен ефект, с оглед преодоляване на конкурентните проблеми, свързани с отказа на достъп или антиконкурентно поведение, имащо ефекта на отказ от достъп. Като алтернативна опция на задължението за достъп може да се разглежда задължението за равнопоставеност, чрез което на търсещите достъп конкурентни предприятия се гарантират еквивалентни условия за продуктите на едро спрямо свързаното надолу по веригата подразделение на вертикално интегрираното предприятие. От своя страна задължението за прозрачност

засилва действието на мярката за равнопоставеност чрез публичност на информация, нужна на конкурентните предприятия при изготвяне на бизнес план. Въпреки това, КРС е на мнение, че посочените алтернативни опции не биха разрешили основния конкурентен проблем, свързан с отказа на достъп, тъй като същите се налагат във връзка с условията за предоставянето му. В тази връзка, при липса на задължение за достъп, не би било възможно обективизирането на задълженията за равнопоставеност и прозрачност.

В съответствие с ревизираната обща позиция на ОЕРЕС¹⁰⁹ НРО следва да наложи задължение за предоставяне на подходяща и пропорционална комбинация от продукти за достъп с оглед предотвратяване на антиконкурентно поведение, свързано с отказ на достъп. По този начин ще се гарантира ясна и предвидима основа за осигуряването на необвързан и виртуален достъп до абонатната линия, така че заинтересованите страни да могат да направят дългосрочни стратегии за навлизане и разгръщане на пазара. С оглед на посоченото, КРС счита, че задълженията за равнопоставеност и прозрачност не са достатъчни, за да се осигури ефективен достъп. Последното е илюстрирано в табличен вид (таблица 18) чрез съпоставка между съотносимите към задължението за достъп конкурентни проблеми и възможните алтернативни мерки за решаването им.

Таблица 18

Регулаторна мярка Конкурентен проблем	Задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение	Задължение за равнопоставеност	Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения	Задължение за ценови контрол
Отказ за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения	Възможно при комбинация със задължение за достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на типово предложение и достъп	Самостоятелно изпълнява целите на регулатора	Не е в съответствие с естеството на проблема
Умишлено забавяне или отлагане	Възможно при комбинация със задължение за достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на типово предложение и достъп	Възможно при комбинация със задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на типово предложение	Не е в съответствие с естеството на проблема
Прекомерни изисквания	Възможно при комбинация със задължение за достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на	Възможно при комбинация със задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и	Не е в съответствие с естеството на проблема

¹⁰⁹ BoR (12) 127, стр. 3

		типово предложение и достъп	публикуване на типово предложение	
--	--	--------------------------------	--------------------------------------	--

Видно от посоченото в горната таблица, задължението за достъп, самостоятелно или в комбинация с други мерки, ограничава всеки един от разгледаните случаи на потенциално антиконкурентно поведение. В тази връзка КРС е на мнение, че задължението за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения не само е подходящо, но също така е и необходимо, докато задълженията за прозрачност и/или равнопоставеност могат да бъдат считани по-скоро за спомагателни допълващи мерки, които улесняват прилагането на задължението за достъп. В съответствие с посоченото дотук, няма друг ефективен и по-малко обременяващ инструмент, който да гарантира предоставянето на физически и виртуален достъп до абонатната линия.

Във връзка с горепосочените мотиви, КРС счита, че задължението за достъп до и използване на необходими мрежови средства и съоръжения, отнасящо се до физически и виртуален достъп до абонатна линия е единствената мярка, която противодейства на антиконкурентно поведение, свързано с отказа на достъп. В тази връзка КРС счита, че с оглед постигането на целта, посочена в т. 4.1 от настоящия раздел, мярката е обоснована и пропорционална.

4.3.2. Задължение за равнопоставеност

Принципно, задължението за достъп не отнема напълно възможността на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър да препятстват развитието на конкуренцията на съответния пазар посредством други форми на поведение. Тъй като Виваком и Юнайтед Файбър осъществяват дейност като вертикално интегрирано предприятие на свързани пазари, едноличният собственик и на двете дружества има стимул едното му дружество – Юнайтед Файбър да третира при различни условия свързаното подразделение надолу по веригата – Виваком спрямо търсещите достъп конкуренти. В съответствие с анализа на потенциалните конкурентни проблеми КРС обръща особено внимание върху естеството на поведението, свързано с дискриминационни тактики. Такова дискриминационно поведение може да доведе до повишаване разходите на конкурентните на Виваком предприятия и до ограничаване на техните приходи, което неминуемо би намалило конкурентоспособността им.

Налагайки задължение на Юнайтед Файбър и Виваком за прилагане на еквивалентни условия при еквивалентни обстоятелства за конкурентните предприятия, както би прилагало същите за собственото си звено на дребно, свързаните филиали или партньорски фирми, рискът от дискриминационно поведение на предприятието се елиминира в голяма степен. По тази причина КРС намира задължението за равнопоставеност за подходящо от гледна точка на реализацията на посочените в т. 4.1. цели. Наред със задължението за равнопоставеност и при спазване принципа на пропорционалност КРС следва да оцени и съпостави ефекта от различни задължения, чийто обект е естеството на посочените в тази част конкурентни проблеми, а именно задълженията за прозрачност, достъп и спазване на ценови ограничения (в случай на ценова дискриминация).

Като взема предвид, че предприятието със значителна пазарна сила може неправомерно да прикрие и/или използва информация, регулаторът е на мнение, че по силата на задълженията за достъп и прозрачност не е възможно да се намали рискът от

предоставянето съответно на твърде много и прекалено малко информация за конкурентите надолу по веригата. Същевременно, при прилагане на изискванията за равнопоставеност, на търсещите достъп предприятия следва да се предоставя необходимата информация за възпроизвеждане на вече съществуващи услуги на историческото предприятие, с оглед на което да се постигне повишаване на конкуренцията на база услуги. От друга страна, използваната от свързаното надолу по веригата подразделение информация може да не е от съществено значение за конкурентите. В тази връзка, КРС счита, че в контекста на проблема задължението за недопускане на дискриминация е подходящо само в тези случаи, когато свързаното подразделение на дребно на предприятието със значителна пазарна сила и конкурентът на дребно се нуждаят от една и съща информация. Предвид посоченото, регулаторът смята, че изброените регулаторни задължения не са взаимноизключващи се от гледна точка на търсещите достъп, а отразяват диференцираната необходимост от информация за осъществяването на съответните стратегии за навлизане и разгръщане на пазара. Последното се подкрепя и от ревизираната обща позиция на ОЕРЕС относно локалния достъп на едро¹¹⁰.

Преодоляването на проблема, свързан с отказ на достъп посредством задължение за осигуряване на достъп и получаването на необходимата за осъществяване на достъпа информация, поставят редица допълнителни условия, които гарантират предоставянето на достъп за участниците на пазара. Видно от долната таблица (таблица 19), съпоставяща съотносимите към задължението за равнопоставеност потенциални конкурентни проблеми и възможните комбинации от мерки за решаването им, друг потенциален конкурентен проблем, който може да възникне вследствие на поведението на вертикално интегрираното предприятие със значително въздействие на свързания нагоре по веригата пазар, е ценова дискриминация и както вече бе посочено по-горе, за алтернативни регулаторни опции при неговото ограничаване могат да бъдат считани задълженията за прозрачност, ценови ограничения и достъп.

Таблица 19

Регулаторна мярка Конкурентен проблем	Задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение	Задължение за равнопоставеност	Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения		Задължение за ценови контрол
Прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение, в т.ч.: дискриминационно използване и	Възможно при комбинация със задължения за равнопоставеност и достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово		Не е в съответствие с естеството на проблема

¹¹⁰ BoR (12) 127

непредоставяне на информация; дискриминация по отношение на качеството; стратегическо планиране на продуктите характеристики		предложение и достъп	предложение и равнопоставеност		
Ценова дискриминация	Възможно при комбинация със задължения за равнопоставеност, спазване на ценови задължения и достъп	Възможно при комбинация със задължения за, прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и спазване на ценови задължения	Възможно при комбинация със задължения за равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и спазване на ценови задължения		Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и равнопоставеност

В съответствие с горепосочената таблица задължението/ята за предоставяне на достъп и/или за прозрачност не ограничават възможността Юнайтед Файбър да предоставя достъп при различни условия, насърчаващи собственото му звено на дребно надолу по веригата - Виваком. Самостоятелното налагане на тези задължения не би допринесло за преодоляване на възможностите за антиконкурентно поведение, поставящо в неравнопоставено положение конкурентните предприятия.

От друга страна, с оглед направените заключения по отношение на пазара на едро на локален достъп (Раздел III, т. 2 и т. 3), КРС отчита, че наличието на задължение за равнопоставеност не ограничава възможностите на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар да намали печалбата на конкурентни доставчици, изграждащи своите бизнес стратегии на база използването на подземната му канална мрежа и/или посредством оптичната му мрежа, чрез прилагане на високи цени. При липса на задължение за ценово ограничение, в допълнение към задължението за равнопоставеност, Юнайтед Файбър би имало възможност и стимул за ограничаване навлизането и развитието на конкурентни на Виваком предприятия чрез определяне на високи цени на едро.

В съответствие с Препоръката от 6.2.2024, КРС, в допълнение към горепосоченото, следва да оцени дали е обосновано и пропорционално на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар да бъде наложено задължение за прилагане на еквивалентност на входа (ЕВ) или еквивалентност на изхода (ЕИ). Според разпоредбите на цитираната препоръка най-сигурният начин за ефективно гарантиране на равнопоставеността е прилагането на концепцията за еквивалентност на входа (ЕВ). Въпреки това е дадена възможност на регулаторите да преценят дали очакваните разходи от такова задължение, биха били по-ниски от очакваните ползи за конкуренцията. В

случай, че ЕВ представлява непропорционална мярка, то НРО следва да гарантира, че се прилага еквивалентност на изхода (ЕИ).

КРС счита, че не е пропорционално да се изисква от предприятието със значително въздействие върху пазара, като предварително условие, да споделя ИТ процесите и системите, които използва за достъп до своите интерфейси или основна мрежа, с процесите и системите, използвани от трети страни за достъп до тях. Постигането на еквивалентен достъп на входа от историческото предприятие би било трудно, скъпо и бавно, предвид необходимостта от реструктуриране на системите за предоставяне и заявяване на достъп. Такова адаптиране изисква много високи разходи за актуализиране ИТ системи, мигриране на процеси, включително значителни забавяния с оглед постигане на наложеното задължение, което би забавило създаването на условия за развитие на конкуренцията. Високите разходи за постигане на ЕВ са отчетени и в съображение 185 от ЕКЕС, където изрично е посочено, че осигуряването на регулирани входи на едро на основата на ЕВ вероятно ще породят по-високи разходи за съответствие, отколкото другите форми на задълженията за недопускане на дискриминация.

Съгласно разяснителната бележка¹¹¹ към Препоръката от 6.2.2024 г., добре формулираното задължение за еквивалентност на изхода, с подходящи ключови показатели за ефективност (КПЕ), споразумения за ниво на обслужване (СНО) и гаранции за нивото на обслужване (ГНО), в много случаи може да бъде подходящо, за да допринесе за по-нататъшното развитие на конкуренцията. В същото време постигането на ЕИ не изисква финансов ресурс необходим за постигане на ЕВ.

Въз основа на гореизложеното, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава да предоставя необвързан и виртуален достъп до абонатна линия при пълна еквивалентност на изхода, като съгласно Препоръката от 6.2.2024 г. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър трябва да предоставя на търсещите достъп предприятия достъп на едро, който е сравним по отношение на функционалност и цена с този, който предоставя вътрешно на Виваком при потенциално използване на различни системи и процеси.

Въз основа на гореизложеното КРС счита, че задължение за равнопоставеност при пълна еквивалентност на изхода, отнасящо се до необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, който е сравним по отношение на функционалност и цена с този на вътрешните доставки на подразделението на дребно е обоснована и пропорционална мярка.

4.3.3. Задължение за прозрачност, в т.ч. задължение за изготвяне и публикуване на типово предложение

Функциите на задълженията за прозрачност и за изготвяне и публикуване на типово предложение са насочени главно към предоставяне на информацията, която е необходима на страните при наемане на достъп. Разликата между тях са условията, които задължително следва да присъстват в типовото предложение (примерна оферта). КРС счита, че посочените задължения се прилагат като допълваща мярка, която спомага за реализирането на останалите наложени задължения. В тази връзка и съгласно чл. 167, ал.

¹¹¹ Commission staff working document Explanatory note accompanying the document Commission Recommendation on the regulatory promotion of gigabit connectivity {C(2024) 523 final}

6 от ЗЕС, предприятието, на което е наложено задължение за предоставяне на необвързан достъп следва да публикува Типово предложение.

Отчитайки заключенията от предходните точки, КРС е на мнение, че задължението за прозрачност е необходимо допълнение и заедно със задълженията за равнопоставеност и достъп е подходяща мярка, която ще допринесе за преодоляването на потенциалните конкурентни проблеми, посочени в т. 3 от настоящия раздел.

Предвид посоченото до тук, КРС счита, че с оглед постигане на целите, посочени в т. 4.1., задължението за прозрачност, в т.ч. задължението за изготвяне и публикуване на типово предложение, е обоснована и пропорционална мярка.

4.3.4. Задължение за разделно счетоводство

Според КРС, задължението за водене на разделно счетоводство не би допринесло за реализирането на отбелязаните в т. 4.1. цели, тъй като задълженията за равнопоставеност, прозрачност и ценови ограничения, могат да бъдат контролирани от страна на регулатора чрез задължението за публикуване на Типово предложение. Наред с това прилагането и изпълнението на задължение за разделно счетоводство изисква ангажирането на финансов и административен ресурс както от страна на задълженото предприятие, така и от страна на регулатора. В тази връзка въпреки факта, че е един от основните регулаторни инструменти за осъществяване на мониторинг и контрол, КРС е на мнение, че налагането на специфично задължение за водене на разделно счетоводство би създавало регулаторна тежест, която не съответства на принципите за пропорционалност по отношение на установените конкурентни проблеми и мерките за преодоляването им.

Във връзка с горепосоченото, КРС счита, че с оглед постигане на целите, посочени в т. 4.1., задължението за разделно счетоводство не е обоснована и пропорционална мярка, която представлява прекалено голяма регулаторна тежест за Виваком, с оглед постигането на целите за реализирането на задълженията за равнопоставеност, прозрачност и спазване на ценови ограничения.

4.3.5. Задължение за спазване на ценови ограничения

Предвид заключението на КРС в т. 3.3 от този раздел, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър имат възможността и стимула да прилагат ценови стратегии, чрез които да ограничат конкурентите, които ползват основни продукти на едро на историческото предприятие. Същевременно, в точки 4.3.1. – 4.3.4. по-горе, КРС обоснова пропорционалността на задълженията за достъп, равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. публикуване на типово предложение. Тези задължения обаче не ограничават възможностите на предприятието със значително въздействие върху пазара да приложи прекомерно високи цени, поради което съществува риск от повишаване на цените по цялата производствена верига до крайните потребители. В тази връзка КРС разглежда целесъобразността и необходимостта от регулиране на цените за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия на Виваком и Юнайтед Файбър.

Както бе отбелязано в т. 4.3.2., налагането на задължения за равнопоставеност и ценови ограничения предотвратява антиконкурентно поведение на Юнайтед Файбър, свързано с ценова дискриминация. В тази връзка могат да се очертаят два възможни

регулаторни режима, които да са отправна точка към по-нататъшното детайлизиране, а именно непряк и пряк ценови контрол.

Непрекият ценови контрол е съставен от два под-варианта, като първият от тях включва задължение за добросъвестно водене на преговори и налагане на обосновани цени за необвързан достъп. Тази опция видимо приоритизира свободното търговско договаряне, поради което има най-малка тежест върху задълженото предприятие. Другият вариант за непряк ценови контрол е налагането на задължения, основани на еквивалентното третиране на трети страни, търсещи достъп, от страна и на Юнайтед Файбър по отношение на съответни продукти на едро. Такова третиране би могло да се постигне най-малко посредством налагането на вече разгледаните задължения за равнопоставеност и изготвяне и публикуване на типово предложение.

Препрекият ценови контрол на необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, може да се приложи чрез използването на ограничаване нарастването на цените на услугите до предварително определен ценови праг (ценови праг), разходоориентираност, сравнителен анализ между определените от предприятието цени и цените за същите услуги на сравними конкурентни пазари на други държави-членки на Европейския съюз (сравнителен анализ/бенчмарк), или чрез определяне на цени на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно (Retail-Minus или чрез изпитване за икономическа възпроизводимост на продуктите надолу по веригата (продуктите на дребно) чрез ползвания продукт на едро) в съответствие с чл. 220 от ЗЕС.

В съответствие с изложението в частта от анализа на пропорционалността на задължението за достъп, КРС отчита, че то е от съществено значение за създаване на условия за ползване на услугата на едро за бързо достигане до крайните ползватели на база изградената инфраструктура. В допълнение, резултатите от анализа показват, че в краткосрочен и средносрочен план не е възможно и не е икономически обосновано вече изградената инфраструктура да бъде дублирана. В тази връзка е важно да се създадат възможности за заинтересованите предприятия да закупуват услуги за достъп от Виваком и Юнайтед Файбър, за да предоставят конкурентни услуги на свързания пазар на дребно за широколентов достъп до интернет.

В изпълнение на искането от бележките на ЕК по проекта на анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар За от Препоръка 2014/710/ЕС), приет с Решение № 235 от 18 юни 2019 г. КРС следи отблизо и постоянно развитието на пазара след дерегулирането му. В тази връзка КРС отчита наличието на интерес за ползване на продукти на едро при разумни условия, чрез които продукти конкурентните предприятия ще имат възможност да стигнат бързо до крайните ползватели. Въпреки това КРС е на мнение, че е важно да се запази и инвестиционния интерес от страна на историческото предприятие с оглед по-нататъшно развитие на мрежата му с много голям капацитет. Регулаторът счита, че следва да се позволи на предприятието, инвестиращо в ММГК, известна степен на гъвкавост в ценообразуването, за да изпробва ценови варианти и да определи подходящи цени за повсеместно пазарно проникване чрез ММГК. В тази връзка КРС е на мнение, че с оглед създаване на условия за ползване на услуги на едро, налагането на задължение за разходоориентираност би било непропорционално, предвид необходимостта да се създадат условия за бързо достигане до абонатите, като се ползва изградената инфраструктура. От своя страна задължението за разходоориентираност е обвързано с разработване и прилагане на модел за разходите въз основа на методология за

определяне „от долу нагоре на дългосрочните пределни разходи плюс“ (BU LRIC+) в съответствие с т. 48 от Препоръката от 6.2.2024 г. Това е дълъг и сложен процес, за който се изисква информация за разходите, с която КРС не разполага към момента. Наред с това са необходими и значителни финансови ресурси, които ще надхвърлят ползите за конкуренцията и дългосрочните интереси на крайните ползватели във връзка с разгръщането и използването на мрежи от следващо поколение, и по-специално на мрежи с много голям капацитет.

Предвид изложеното КРС счита, че за създаване на условия за бързо достигане до крайните ползватели въз основа на изградената инфраструктура за конкурентните предприятия е достатъчна гаранция наличието на условия при ползване на продукт на едро да имат възможност да възпроизведат офертите на дребно, предлагани от предприятието със значително въздействие върху пазара. В този смисъл е и текста на Препоръката на ЕК от 6.2.2024 г.¹¹², според която гъвкавостта в ценообразуването ще позволи споделяне на инвестиционния риск на предприятието със значително въздействие върху пазара с търсещите достъп страни чрез диференциация на цените за достъп на едро съгласно равнището на ангажимент на търсещите достъп. Това ще даде възможност за прилагане на по-ниски цени при дългосрочни споразумения с гаранции за обема, което да отрази факта, че търсещите достъп поемат някои от рисковете, свързани с несигурността по отношение на търсенето. В допълнение гъвкавостта в ценообразуването при предоставяне на услугите на едро е необходима, за да се позволи както на търсещите достъп, така и на подразделението надолу по веригата на предприятието със значително въздействие да въведат ценова диференциация на пазара на широколентови услуги за крайни потребители с оглед по-добре да отговорят на предпочитанията на потребителите и да спомогнат за проникването на свръхвисокоскоростни широколентови услуги.

Предвид изложеното КРС счита, че налагането на тест за икономическа възпроизводимост на офертите, предлагани от подразделението на дребно при предложените от предприятието със значително въздействие цени на едро за всяка оферта, в т.ч. промоционална такава е достатъчно ефективно задължение, което ще предотврати антиконкурентно поведение свързано с прекомерно високи цени. В същото време ще даде възможност на предприятието да продължи да инвестира в ММГК.

Като се отчита обстоятелството, че при налагане на задължение за тест за икономическа възпроизводимост, НРО следва да разработи методология за прилагането му, и необходимостта от своевременно осигуряване на условия за бърз достъп до крайните ползватели, до разработване на посочената методология, КРС счита за подходящо да наложи задължение за определяне на цени на едро въз основа на цените на дребно при предварително определен от регулатора марж.

Предвид изводите от идентифицираните ценови конкурентни проблеми КРС счита, че задължение за определяне на цени на едро въз основа на цените на дребно при предварително определен от регулатора марж, до разработването на тест за икономическа възпроизводимост, е най-подходящата и най-малко обременяваща мярка с оглед постигане целите, посочени в т. 4.1.

4.3.6. Обобщение

В обобщение на горепосоченото в точки 4.3.1. – 4.3.5. КРС посочва, че задълженията за достъп, равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. типово предложение и

¹¹² Съображение 26 от Преамбюла на Препоръката от 6.2.2024 г.

спазване на ценови ограничения, които да бъдат наложени на предприятието със значително въздействие на разглеждания пазар по отношение на достъпа на едро, базиран на оптично влакно, са пропорционални. В изпълнение на принципа на пропорционалност, не е налице задължение, което следва да бъде наложено на предприятието със значително въздействие, но което да не допринася за предотвратяването на един или повече потенциални конкурентни проблеми.

Таблица 20

Регулаторна мярка	Задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение	Задължение за равнопоставе ност	Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения	Задължение за ценови контрол
Конкурентен проблем				
Отказ за предоставяне на достъп	✓		✓	
Прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение	✓	✓	✓	
Прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение	✓	✓		✓

В заключение КРС счита за целесъобразно последващото конкретизиране на гореописаните мерки.

4.4. Конкретни специфични задължения

4.4.1. Достъп

В резултат на пазарния анализ, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е определено за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. В същото време, при осъществяване на своята дейност Виваком ползва под наем съвкупност от елементи, изброени в Приложение №1.1 към Решение на едноличния собственик на капитала на „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, от 25.07.2024 г., въз основа на което е извършено вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел към Агенцията по вписванията, за да осигури свързаност между основните възли на своята електронна съобщителна мрежа и крайното оборудване при потребителя, т.нар. последна миля. Към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД преминава цялата канална мрежа, включваща тръби, шахти и шкафове, пасивните елементи от абонатната оптична мрежа, включващи собствени оптични кабели, оптични муфи, оптични разпределители, цялото оборудване на пасивна оптична мрежа/PON, като оптичен линеен терминал/OLT, активно оборудване с пакетна комутация, включващо три нива агрегиращи комутатори и други.

Активите на Юнайтед Файбър са от такова естество, че без тях Виваком не може да предоставя услугите за фиксиран достъп до интернет и цифрова телевизия (IPTV) на крайни ползватели. Също така не би могло да предоставя услуги за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на други предприятия, за да могат последните да предоставят услуги на дребно на своите крайни абонати. От друга страна, Юнайтед Файбър също не може самостоятелно да предостави необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, тъй като не разполага с всички ИТ системи необходими за заявяване на услугата, за описание на физическата мрежа за предоставяне на услугата, за опис на ползвателите, за наблюдение на производителността, за установяване и отстраняване на повреди и други подобни. Поради изброените причини се налага Виваком да ползва активите на Юнайтед Файбър, защото само така може да се осигури свързаност до помещенията на абонатите на Виваком. В същото време, доколкото активите са собственост на Юнайтед Файбър, съгласно решението на едноличния собственик и на двете дружества, именно и на него трябва да бъдат наложени специфични задължения за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, за да може Виваком на свой ред да изпълни специфичните си задължения, наложени с настоящото решение.

Предвид изложеното и отчитайки посоченото в т. 3.1. и т. 4.3.1. от настоящия раздел, КРС налага на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър задължения за предоставяне на достъп до абонатната линия, както следва:

4.4.1.1. Определяне на населените места, в които предприятието със значително въздействие на пазара следва да предоставя достъп

В Раздел II., по-горе, КРС определи 263 населени места, като зони в които липсва конкуренция, от тях в 56 населени места Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър предоставя своите услуги посредством FTTH/FTTB абонатни мрежи (Приложение 2 към Раздел V). В останалите населени места достъпът до абонатите се предоставя посредством медна или хибридна абонатна мрежа.

Както е посочено в т. 4. Цели, при налагането на специфичните задължения, следва да се отчитат целите, залегнали в Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета, насочени към насърчаване на свързаността и достъпа до ММГК, както и тяхното използване, в полза на всички хора и предприятия в Съюза. Поради това се предвижда възможност за отмяна на задълженията за достъп до медната мрежа, за да се даде възможност за нейното изключване. Освен това, осигуряването на условия за развитие на конкуренцията е от съществено значение за осигуряване на свързаност на ползвателите, включително чрез достъп до изградена вече ММГК.

В допълнение, в Работния документ, придружаващ Насоките за пазарните анализи се посочва, че при установено преминаване от остаряла към съвременна инфраструктура „... НРО трябва да внимава регулаторният подход да не поддържа порочен кръг на зависимост чрез продължаващо регулиране на все по-малък нишов пазар, а вместо това да насърчава преминаването към съвременни мрежи и да позволява окончателното изключване на остарелите мрежи.“¹¹³

В тази връзка, КРС счита, че в 207-те населени места, в които няма изградена FTTH/FTTB мрежа не следва да се налага задължение за достъп до абонатна линия, още повече че подобен продукт на едро не се е използвал в България през последните години. Доколкото в по-голямата част от тези населени места, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър има хибридна мрежа, т.е. в населеното място има изградена оптика, по

¹¹³ SWD (2018) 124 final, стр. 19

този начин регулаторът ще насърчи доизграждането на абонатната мрежа до вида FTTH/FTTB. Въпреки, това КРС счита, че за посочените населени места, Виваком следва да обяви публично намеренията си за извеждане от експлоатация на медната мрежа, в случаите които планира миграция към ММГК, с цел информираност на крайните ползватели на услуги. Информацията следва да се публикува минимум шест месеца преди спиране на предоставянето на услугите.

4.4.1.2. Задължения за необвързан достъп до абонатна линия в неконкурентните зони

Както бе посочено по-горе, задължението за достъп се налага само в населените места на определената за неконкурентна зона (56 населени места с FTTH/FTTB абонатни мрежи – Приложение 2 от Раздел V), от които Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър следва да установят, в кои от тях съществува възможност за реализиране на услугата. За всички останали неконкурентни населени места Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър следва да предоставят информация за причините, поради които не може да се реализира достъпът, както и доказателства за това. В тази връзка КРС счита за необходимо да определи задължения за Виваком и Юнайтед Файбър, както следва:

а) предоставяне на други предприятия, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги, на необвързан достъп до абонатна линия, базирана на оптично влакно (наречена абонатна линия за целите на определяне на задълженията за необвързан достъп). Необвързаният достъп следва да осигурява самостоятелно и съвместно ползване на достъп до абонатна линия. Задължението на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър да предоставя самостоятелно ползване на достъп до неактивна абонатна линия се отнася само за случаите на наличие на вече изградена инфраструктура, осигуряваща абонатен достъп;

б) предоставяне на физическо, дистанционно и виртуално съвместно разполагане;

в) осигуряване на ползването на услуги за пренос (backhaul) при необвързан достъп до абонатна линия за свързване на мрежи или мрежови съоръжения;

г) предоставяне на тъмно влакно за пренос (backhaul) при необвързан достъп до абонатна линия. Виваком Юнайтед Файбър е задължено да осигури такъв достъп, когато липсва алтернативна възможност за осигуряване на достъп до съоръженията на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, необходими за реализиране на услугата „backhaul”;

д) осигуряване на достъп до операционни поддържащи системи или подобни софтуерни системи, както и до информационни системи или бази данни;

е) добросъвестно водене на преговори с предприятия, искащи достъп.

4.4.1.3. Задължения за виртуален достъп до абонатна линия в неконкурентните зони

Услугата „Виртуален достъп до абонатна линия” (виртуален достъп), дефинирана в Раздел III, т.1.2. от настоящия документ, се предоставя в оптичната мрежа за достъп. Съгласно представената от Виваком информация предприятието предоставя FTTH/FTTB достъп на дребно, използвайки архитектура на влакнесто-оптичната мрежа за достъп от вида „точка към много точки”. FTTH достъпът на Виваком е реализиран чрез (.....) (търговска тайна), а FTTB достъпът на историческото предприятие е реализиран чрез използване на

(.....) (търговска тайна)). Тази архитектура на мрежата за достъп позволява предоставяне на виртуален достъп до абонатна линия с функционални характеристики, съответстващи на характеристиките на продуктите за необвързан достъп до абонатна линия.

Както бе посочено по-горе, задължението за достъп се налага само в част от определените като неконкурентни населени места (56 населени места с FTTH/FTTB абонатни мрежи – Приложение 2 от Раздел V). В тази връзка КРС счита за необходимо да определи задължения за Виваком и Юнайтед Файбър, както следва:

- а) предоставяне виртуален достъп до абонатна линия при сценарии FTTH/FTTB;
- б) предоставяне на физическо и дистанционно съвместно разполагане;
- в) осигуряване на ползването на услуги за пренос (backhaul), включително тъмно влакно, при виртуален достъп до абонатна линия за свързване на мрежи или мрежови съоръжения;
- г) осигуряване на достъп до операционни поддържащи системи или подобни софтуерни системи, както и до информационни системи или бази данни;
- д) добросъвестно водене на преговори с предприятия, искащи достъп.

Трябва да се има предвид, че при осъществяване на виртуален достъп чрез FTTH/FTTB сценарии вътрешноградната инсталация (третична мрежа) следва да е изградена съответно с оптично влакно или с UTP/FTP кабели. Вътрешноградното окабеляване се изгражда по този начин от предприятията единствено до помещенията на реален краен потребител. Към настоящия момент, все още в част от многофамилните жилищни сгради вътрешноградните инсталации не са изградени по начин, позволяващ предоставяне на услуги до краен потребител чрез FTTH/FTTB сценарии. При липса на третична мрежа виртуалният достъп се реализира, само ако търсещото услугата предприятие изгради посочения участък от абонатната линия за своя сметка или за сметка на крайния ползвател.

Предоставянето на необвързан и виртуален достъп до абонатна линия е обусловено от предоставянето на няколко съпътстващи услуги. Една от тях е възможността за ползване на съвместното разполагане (колокиране), което може да бъде реализирано в три алтернативни форми:

- физическо съвместно разполагане (физическо съвместяване), при което конкурентното предприятие разполага свои съоръжения в специално пригодени отделни помещения на Юнайтед Файбър, до които му е осигурен достъп и до които Юнайтед Файбър изгражда вътрешен свързващ кабел;
- дистанционно съвместно разполагане, при което Виваком и/или Юнайтед Файбър изгражда и поддържа свързващ кабел за нуждите на необвързания и виртуалния достъп между оптичния разпределител в свои технологични помещения, така че конкурентното предприятие да може да свърже свое мрежово съоръжение, разположено в негови помещения в зоната, обслужвана от съответния разпределител за целите на ползване на необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатната линия;
- виртуално (управляемо) съвместно разполагане, при което Виваком и/или Юнайтед Файбър експлоатира собствени съоръжения, разположени в негови помещения

в сградата в полза на конкурентното предприятие¹¹⁴. Този вид съпътстваща услуга не е относима към виртуалния достъп до абонатна линия.

Друга необходима услуга, която Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е длъжно да осигури във връзка с предоставяне на виртуален и физически достъп до абонатна линия, е осигуряването на пренос (backhaul). Поради наличието на високи бариери за навлизане на пазара, свързани с физическа инфраструктура, прехвърлена на Юнайтед Файбър, на конкурентите и на новонавлизащите участници на вертикално свързаните пазари на дребно следва да бъдат осигурени достатъчно алтернативи за ползване на тази услуга, за да могат да достигнат до собствените си мрежи при използване на услугата достъп до абонатна линия. Избраните от КРС специфични задължения на разглеждания пазар дават възможност на всяко от търсещите достъп предприятия да избере използването на най-подходящата за него възможност за организиране на пренос (backhaul) на ползвания достъп до абонатна линия в съответствие с развитието на мрежите си.

Достъпът до операционни поддържащи системи (OSS – operational support systems) или подобни софтуерни системи на предприятието със значително въздействие върху пазара може да бъде необходим за целите на организирането и поддържането на услугите виртуален и физически достъп до абонатната линия. Този достъп би улеснил конкурентните предприятия при изготвяне на заявките, в процеса на самото заявяване на услугите, както и в процеса на тяхното предоставяне, включително при подаване на искания за ремонт, при таксуването на ползваните услуги и др. С оглед осигуряване на достъп до информационните си системи или бази данни Виваком трябва да предостави на предприятията, искащи достъп, технически спецификации относно интерфейса за достъп до собствените си информационни системи.

Горепосочените задължения в т. 4.4.1.2. и т. 4.4.1.3. следва да се изпълняват при условия и срокове, определени в Типовото предложение за необвързан достъп, одобрено от КРС в съответствие с предвидените в ЗЕС процедури, както и в съответствие с наложените от КРС специфични задължения.

Във връзка със задължението за достъп и на основание чл. 174, ал. 2 от ЗЕС, КРС определя допълнителни условия за справедливост, основателност и своевременност, както следва:

- Виваком и свързаното с него Юнайтед Фейбър се задължава да уведомява писмено и мотивирано предприятията, с които води преговори за сключване на договор и предоставяне на необвързан и виртуален достъп до абонатната линия и/или за предоставяне на услуги, регламентирани във вече сключен договор за достъп до абонатна линия, когато не може да сключи договора и/или да предостави услугата в срока и при условията, определени в Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия и/или сключения договор;

- Виваком и свързаното с него Юнайтед Фейбър се задължава да предоставя информация за местата, в които предоставя необвързан и виртуален достъп.

Определените от КРС задължения, свързани с предоставянето на необвързан и виртуален достъп, са обосновани от гледна точка на установените конкурентни проблеми

¹¹⁴ Дефиницията е основана на определението за managed (virtual) collocation, включено в документ „Принципи на прилагането и най-добра практика по отношение необвързания достъп до абонатна линия” на Групата на независимите регулатори, публикуван на страницата на КРС http://www.crc.bg/files/bg/PIBs_on_LLU_bg.pdf

и пазарното положение на Виваком и Юнайтед Файбър. При определяне на задълженията, КРС е отчела обстоятелството, че към момента на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение не се предоставят физически или виртуални продукти с функционални характеристики, съответстващи на характеристиките на необвързания достъп до абонатна линия, както и че при възникналото търсене за виртуален достъп на Виваком и Юнайтед Файбър ще е необходимо технологично време за организация и подготовка на предоставянето на този вид достъп. В тази връзка КРС е определила срок, в който задълженото предприятие следва да осигури предоставянето на необвързан и виртуален достъп, след одобряване на типово предложение. Регулаторът счита, че посоченият срок е достатъчен за финансово, техническо и експлоатационно обезпечаване на услугата от страна на Виваком и Юнайтед Файбър, поради което не са налице основания, които да водят до извода, че посредством наложеното задължение би се засегнало нормалното функциониране на мрежата и икономическата стабилност на Виваком и Юнайтед Файбър. Като се има предвид, че по силата на закона условията на Типовото предложение се изготвят от задълженото предприятие, то за Виваком и Юнайтед Файбър е налице възможност да предложи такива условия, които няма да нарушат нормалното функциониране на мрежата му. Предвид изложеното КРС счита, че наложеното задължение е пропорционално, тъй като ползите от прилагането му се изразяват в осигуряване на възможност за навлизане на пазара, стимулиране на ефективното използване на съществуващата инфраструктура и съответно подобряване на конкурентната среда, чрез осигуряването на условия за бързо достигане до потребителите от страна и на конкурентите.

4.4.2. Равнопоставеност

Във връзка с установения конкурентен проблем за наличие на възможност за предприятието със значително въздействие (Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър) да дискриминира останалите участници на пазара, както по отношение на ценовите, така и по отношение на неценовите условия за услугите необвързан и виртуален достъп до абонатна линия и на основание чл. 168 от ЗЕС, КРС налага на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър задължение за равнопоставеност. Същността на това задължение се изразява в прилагане от страна на задълженото предприятие на равностойни условия при равностойни обстоятелства, както и предоставяне на услуги за достъп, включително и съпътстващи услуги – съвместно разполагане (колокиране), пренос (backhaul) и информация на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, при същите условия и със същото качество, както и за собствените си поделения, дъщерни дружества или партньори.

При липса на задължение за равнопоставеност, вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара, като каквито действат Виваком и Юнайтед Файбър, би могло да възпрепятства развитието на конкуренцията, като постави конкурентите си в неизгодно положение в сравнение с Виваком, особено по отношение на предлаганите услуги, цените, сроковете, процедурите, наличната информация и качеството на услугата. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би могло също така да облагодетелства един конкурент в ущърб на друг, особено ако има и търговски споразумения с един от операторите, свързани с нерегулирани продукти или услуги.

Препоръката от 6.2.2024 г. посочва, че когато на предприятие със значително въздействие върху пазара се налага задължение за равнопоставеност, най-сигурният

начин за ефективно гарантиране на това е прилагането на концепцията за еквивалентност на входа (ЕВ). Все пак Препоръката насочва регулаторите да оценят пропорционалността на евентуално задължение за осигуряване на равнопоставеност на входа чрез преценка дали очакваните разходи, които ще произтекат за задълженото предприятие, биха били по-ниски от очакваните ползи за конкуренцията. Посочва се, че в случай, че ЕВ представлява непропорционална мярка, то НРО следва да гарантира, че се прилага еквивалентност на изхода (ЕИ).

КРС счита, че не е пропорционално да се изисква от предприятието със значително въздействие върху пазара, като предварително условие, да споделя ИТ процесите и системите, които използва за достъп до своите интерфейси или основна мрежа, с процесите и системите, използвани от трети страни за достъп до тях. Една от причините за това е, че при разделянето тези системи са останали в подразделението, предоставящо услугите на дребно. Поради което, подобно адаптиране би означавало, че и Виваком, и Юнайтед Файбър биха понесли много високи разходи за актуализиране на своите ИТ системи, мигриране на собствените си процеси, включително значителни забавяния при спазването на тези задължения, като на този етап липсват достатъчно доказуеми ползи за развитие на конкуренцията и иновациите на регулирания пазар на локален достъп. Също така, следва да се има предвид, че разходите за постигане на съответствие са по-високи, както е посочено и в съображение 185 от ЕКЕС: „От друга страна, осигуряването на регулирани входове на едро на основата на ЕВ вероятно ще породят по-високи разходи за съответствие, отколкото другите форми на задълженията за недопускане на дискриминация.“

Съгласно разяснителната бележка¹¹⁵, придружаваща Препоръката от 6.2.2024 г., едно добре формулирано задължение за еквивалентност на изхода, с добро прилагане и подходящи ключови показатели за ефективност (КПЕ), споразумения за ниво на обслужване (СНО) и гаранции за нивото на обслужване (ГНО), в много случаи може да бъде подходящо, за да допринесе за по-нататъшното развитие на конкуренцията. В същото време постигането на ЕИ не изисква финансов ресурс необходим за постигане на ЕВ.

Въз основа на гореизложеното, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава да предоставя необвързан и виртуален достъп до абонатна линия при пълна еквивалентност на изхода, като съгласно Препоръката от 6.2.2024 г. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър трябва да предоставя на търсещите достъп предприятия достъп на едро, който е сравним по отношение на функционалност и цена с този, който предоставя вътрешно на Виваком при потенциално използване на различни системи и процеси.

Съдържанието на задължението за равнопоставеност при спазване на изискване за еквивалентност на изхода при предоставяне на виртуален достъп до оптичната мрежа се състои в:

- Предоставяне на търсещите достъп предприятия на необходимата информация относно наличието и техническите характеристики на мрежовите елементи, включително приложими стандарти, технически спецификации и изисквания, интерфейси;

¹¹⁵ Commission staff working document Explanatory note accompanying the document Commission Recommendation on the regulatory promotion of gigabit connectivity {C(2024) 523 final}

- Предоставяне на търсещите достъп предприятия на информация относно местоположението на точките за достъп, наличните мрежовите елементи в тях или относно необходимостта от допълнителни инвестиции на локално ниво с оглед осигуряване на достъп;
- Предоставяне на достъп до данни относно определени мрежови елементи, чувствителна информация от гледна точка на сигурността на мрежата.
- Равнопоставеност в OSS/BSS интерфейси – търсещите достъп предприятия трябва да имат достъп до същите/сходни информационни системи, процеси и функционалности, които вътрешните звена на предприятието със значително въздействие върху пазара използват за предоставяне и управление на услугите на дребно. Достъпът следва да позволява извличане на данни, записване на данни, стартиране на процеси/заявки и следене на съответните статуси.

4.4.3. Прозрачност

Съгласно чл. 167, ал. 1 от ЗЕС, задължението за осигуряване на прозрачност е свързано с публикуване на определена информация, като: финансови отчети, цени, технически спецификации, характеристики на мрежата и очакваното им развитие, както и условия и ред за предоставяне и използване, включително всички условия, които променят достъпа или използването на услуги и приложения, по-конкретно миграцията от съществуващата инфраструктура. Задължението за прозрачност се прилага като подходяща мярка за решаване на потенциалните конкурентни проблеми, свързани с дискриминация при ползване на информация, тактики на забавяне, обвързване, прекомерни и неоправдани изисквания, дискриминация по отношение на качеството и стратегическо планиране на продуктите характеристики.

Този подход е посочен и в Препоръката от 6.2.2024 г., като най-подходящ инструмент за повишаване на прозрачността и откриването на потенциално дискриминационно поведение на предприятието със значително въздействие върху пазара. Наличието на дискриминационно поведение на предприятието със значително въздействие върху пазара трудно може да се открие поради липса на прозрачност по отношение на сравняването на качеството на услугата, предоставяна от това предприятие за собствени нужди, и качеството на услугата, която предприятието предоставя на трети страни. С определянето на показателите за ефективност се постигат две цели: (1) измерване на нивото на качеството, предлагано от предприятието със значително въздействие върху пазара по отношение на услугите за предоставяне на регулирания достъп на едро, и (2) наблюдение на спазването на договорните ангажменти по отношение на качеството на услугата (СНО).

В тази връзка и с цел повишаване на прозрачността, КРС задължава Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър на всеки три месеца да предоставя информация за постигнатите стойности на ключовите показатели за ефективност и съответните нива на обслужване, както следва:

А) процес на поръчване на услуга:

- общ брой заявки за предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, поотделно за трети страни и за вътрешни заявки, в това число информация и за: брой удовлетворени заявки по населени места; брой неудовлетворени заявки по населени места; обосновани причини за неудовлетворяване на заявките;

- средно време за предоставяне на информация на търсещите необвързан или виртуален достъп до абонатна линия трети страни относно технологичната възможност за предоставяне на достъп на база обхвата на покритие и капацитета на мрежата.

Б) предоставяне на услуга:

- средни срокове за предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на конкурентни предприятия;
- средни срокове за предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на подразделението за търговия на дребно (вътрешни доставки);
- средни срокове за предоставяне на достъп на дребно на собствени абонати на Виваком;

В) качество на услугата, включително нередности:

- брой жалби относно качеството на достъпа за периода;
- общ брой прекъсвания на услугата на дребно на собствени абонати на Виваком;
- средно време без прекъсвания - времето, в което услугата необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, е налична без прекъсвания, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период.

Г) време за отстраняване на повреди:

- средно време за реакция при повреда, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период;
- средно време за отстраняване на повреда, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период;
- брой на повторни повреди, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период;
- процент на спазени срокове за възстановяване на достъпа, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период.

Към момента на изготвяне на пазарния анализ услугите необвързан или виртуален достъп до абонатна линия не се предоставят, КРС счита, че е необходим определен срок, който да даде възможност на предприятието да събере и обработи посочената информация. В тази връзка Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава в срок от шест месеца след реалното предоставяне на услугите, да предостави в КРС информация за показателите за ефективност, посочени по-горе. Формата и видът, в които да бъдат предоставяни КПЕ на КРС, ще бъдат уточнени допълнително със задължените предприятия, така че да не представляват допълнителна административна тежест от една страна и да могат да бъдат проследявани задълженият от страна на КРС. След натрупване на данни по първоначалния срок, информацията следва да се предоставя в КРС в едноседмичен срок от изтичане на съответното тримесечие. След получаването ѝ от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, КРС ще публикува на интернет страницата си данните за стойностите на КПЕ по отношение на предоставянето на необвързан и виртуален достъп на едро.

4.4.4. Публикуване на Типово предложение

Съгласно чл. 167, ал.3 и ал. 6, в случай че на предприятие, на което е наложено задължение за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, е наложено и задължение за равнопоставеност, комисията може да изиска от него да публикува типово предложение, което съдържа описание на съответните услуги и отделните им компоненти според пазарните потребности, както и свързаните с тях условия и цени. Отчитайки заключенията от предходните точки, задължението за прозрачност заедно със задължението за равнопоставеност са подходяща мярка, която ще допринесе за преодоляването на конкурентните проблеми, посочени в Раздел IV, т.3. по-горе, защото се осигурява проследимост на изпълнението на задължението за равнопоставеност от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър при предварително обявени параметри. Типовото предложение съдържа описание на услугите и отделните им компоненти, както и свързаните с тях условия и цени и представлява примерна оферта, при чиито условия и след чието приемане може незабавно да се пристъпи към техническото реализиране на достъпа. В този смисъл посредством него ще се осигури бързина при преговорите за сключване на договорите за достъп и ще се елиминира риска от умишлено забавяне или отлагане на преговорния процес, а от там и предоставянето на достъпа. Когато е необходимо, комисията определя ключови показатели за изпълнението (КПИ) и съответните нива на обслужване (СНО) и осигурява тяхното спазване (ГНО), като включително може предварително да определи обезщетение за тяхното неспазване в типовото предложение.

Съгласно чл. 167, ал. 5, при определянето на минималното съдържание типовото предложение, КРС отчита в най-голяма степен приложимите насоки на ОЕРЕС¹¹⁶. Поради изброените причини, КРС счита, че е необходимо да определи минималното съдържание на Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, както следва:

1. Описание на услугите, които се предоставят (описанието следва да включва и мрежовите елементи, техните технически характеристики (спецификация), включително информация за тяхната конфигурация, ако е необходимо за предоставяне на достъпа):

- а) необвързан достъп до абонатна линия,
- б) виртуален достъп до абонатна линия;
- в) пренос (backhaul) при необвързан и виртуален достъп, включително предоставяне на тъмно влакно;
- г) физическо съвместно разполагане;
- д) дистанционно съвместно разполагане;
- е) виртуално съвместно разполагане.

2. Условия за необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, както и за свързаните с тях услуги за съвместно разполагане и пренос (backhaul):

¹¹⁶ <https://www.berec.europa.eu/en/document-categories/berec/regulatory-best-practices/guidelines/berec-guidelines-on-the-minimum-criteria-for-a-reference-offer-relating-to-obligations-of-transparency>

а) обща информация за точките за достъп: списък с адрес и район (населено място, улици), обслужван от всяка точка за достъп. Информацията може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

б) подробна информация за всяка точка за достъп: адрес, наличен капацитет за активиране на абонати от съответната точка за достъп, технически характеристики, информация за възможностите за увеличаване на капацитета и покритието. Информацията може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

в) технически условия, свързани с достъпа и използването на услугите за достъп до абонатна линия, включително технически характеристики на абонатната линия, на мрежовите съоръжения, включително приложими стандарти, технически спецификации и изисквания, интерфейси; условия за резервиране на минимален капацитет;

г) информация за адреси на местата, в които е възможно физическо съвместно разполагане. Информацията се предоставя посредством ИТ система и може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

д) информация за адреси на местата, в които съществуват възможности за виртуално съвместно разполагане. Информацията се предоставя посредством ИТ система и може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

е) условия за предоставяне на информация за наличие на тъмни влакна в заявеното или в алтернативно трасе на подземната канална мрежа при липса на физическа и техническа възможност за достъп в заявено трасе или на алтернативни трасета в подземната канална мрежа. Информацията може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

ж) всички съответни спомагателни, допълнителни и разширени услуги (включително достъп до системи за оперативна поддръжка, информационни системи или бази данни за предварителна поръчка, осигуряване, поръчване, заявки за поддръжка и ремонт и фактуриране), включително техните технически ограничения за използване и процедури за достъп до тези услуги;

з) приложими цени, условия за плащане и процедури за фактуриране.

3. Условия и параметри на оперативните процеси при предоставяне на необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, както и за свързаните с тях услуги за съвместно разполагане и пренос (backhaul):

а) срокове и условия за подаване на заявки и за отговор по тях за всяка от услугите, включително формуляр „заявка за достъп“, в който да бъде посочена минимална информация, необходима за заявяване на достъпа. Инstrukция за използване на електронната система за обработка на заявки;

а) срокове, процедури и условия за предоставяне на услуги и оборудване;

б) условия за планиране на инсталацията, монтаж и тестване; подробности за необходимите изпитвания за оперативна съвместимост;

в) условия за ограничаване и отказ при предоставяне на услугите;

г) процедури и условия за прекратяване на предоставения достъп;

д) процедури за установяване и отстраняване на повреди; срок за възстановяване на услугите и тяхното качество;

е) процедури и срокове за ремонти и поддръжка;

ж) правила за съгласуване на предстоящи промени в ИТ системите.

4. Стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване:

а) наличност на услугата „availability“ – 99.5% от времето на годишна база;

б) наличност на достъп до ИТ системи за заявяване на достъп – 99.5% от времето на годишна база;

в) сигналите за неизправности се приемат чрез ИТ система - 24 часа в денонощието 7 дни в седмицата;

г) 97% от регистрираните неизправности се отстраняват в рамките на 8 работни часа и 100% – в рамките на 3 работни дни;

д) първоначални неизправности „early-life faults“ - не повече от 2% от новоинсталираните услуги;

е) максималното време на планирани прекъсвания - до 4 часа на година за всяка отделна услуга и не се брой към неизпълненията по СНО;

ж) гаранции за ниво на обслужване – 10% от месечната такса за всяка засегната услуга.

5. Типови договорни условия, включващи процедура за разрешаване на спорове, срок на договора, предоговаряне и условията, в които може да бъде прекратен, клаузи, свързани с определяне и ограничаване на отговорността, неустойки и обезщетения за неизпълнение на всеки от параметри за качество на услугата, както и на останалите разпоредби на договора, дефиниции и всички други условия и параметри на договора за достъп.

Задължението за публикуване на типово предложение ще осигури предвидимост на преговорния процес и ще предотврати възможността на задълженото предприятие да бави и отлага предоставянето на достъп, както и предоставянето на достъп при неравнопоставени условия. За постигане на тази цел, типовото предложение съдържа описание на съответните услуги за достъп и свързаните с тях условия, включително цени. Съдържанието на типовото предложение е достатъчно подробно за да гарантира, че търсещите достъп предприятия не са задължени да плащат за услуги, които не са необходими за заявената услуга.

Включените в типовото предложение СНО са необходими, за да се гарантира равнопоставеност на търсещите достъп предприятия спрямо съответното подразделение на дребно на задълженото предприятие. В тази връзка, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър осигурява приемането на заявка за нова услуга, определянето на сроковете и условията за активиране в реално време (например, проверка за наличност и резервиране на физически порт на краен сплитер/комутатор за достъп, ако такъв е наличен, съответно при необходимост за изграждане на нова линия, подмяна на оборудване или друга техническа намеса на място определяне срок за доставка/активиране на услугата) посредством ИТ системи (API за достъп до системите за проверка на покритието и предоставяне на услугата), доколкото системите имат функционалността да издават такова потвърждение автоматично в реално време при отправяне на заявка. С оглед задължението за равнопоставеност всички заявки следва

да се обработват от системите в поредността на получаването им, независимо дали са собствени на задълженото предприятие или на предприятието сключило договор за достъп с него. Самата инсталация на услугата при клиента, ще се извършва от предприятието сключило договор за достъп. Формата и видът, в които да бъдат предоставяни СНО на КРС, ще бъдат уточнени допълнително със задължените предприятия, така че да не представляват допълнителна административна тежест от една страна и да могат да бъдат проследявани задълженията от страна на КРС.

Видно от Приложение №1.2 към Решение на едноличния собственик на капитала на „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, от 25.07.2024 г., въз основа на което е извършено вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел към Агенцията по вписванията, всички описани ИТ системи съществуват и са останали във Виваком, поради което не е необходима допълнителна финансова тежест. До тези системи достъп имат подразделения на Виваком, като магазинната мрежа и екипите за отстраняване на повреди, и в тази връзка, достъпът до ИТ системите от страна на търсещото достъп предприятие няма да представлява допълнителна административна или финансова тежест, т.к. достъпът ще е аналогичен на добавяне на няколко нови служителя в съответната система.

За да се осигури спазване на посочените нива на обслужване Препоръката от 6.2.2024 г. позволява налагането на пропорционални, но достатъчно сериозни като размер санкции, чиято цел е да имат възпиращо действие по отношение неизпълнението на договорните задължения. В тази връзка, задълженото предприятие трябва да включи в Типовото си предложение гаранции за осигуряване нивото на обслужване, които от една страна са достатъчно високи, за да компенсират предизвиканите вреди, а в същото време не са прекомерни, за да засегнат по тежък и необратим начин Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, още повече, че същите са неприложими при форсмажорни обстоятелства и при разумни планирани прекъсвания, които са обективно необходими за поддръжка и развитие на услугите. Обезщетението е посочено в проценти, като така се осигурява възможността абсолютната стойност на обезщетението да нараства, в случай на нарастване тежестта на неизпълнението и съответно нарастващия размер на вредите за предприятието сключило договор за достъп. По този начин от една страна се взема под внимание тежестта на всяко конкретно неизпълнение, доколкото то касае само реално засегнатите услуги, а в също време се запазва съотношението между размера на приходите на задълженото предприятие и размера на обезщетението, което то ще дължи в случай на неизпълнение. Въпреки това, Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.

Специфичното задължение за публикуване на типово предложение е ново за Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър и в тази връзка е необходим по-дълъг срок за неговото изготвяне. При определяне на срока, КРС се базира на т. 35 от Препоръката от 6.2.2024 г., която гласи *„когато бъде поискано типово предложение за достъп до инженерна инфраструктура, НРО следва да изискват такова предложение да бъде направено възможно най-бързо. Типовото предложение следва да бъде предоставено не по-късно от шест месеца, след като е било отправено искането.“* Въпреки че цитираният текст се отнася до друг продукт на едро, КРС счита че за да се гарантират принципът на прозрачност и равнопоставеност, срокът за предоставяне на

типовото предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия не следва да е по-дълъг от шест месеца. С оглед необходимостта от провеждане на процедурата по чл. 169, ал. 7 от ЗЕС, чието провеждане ще отнеме приблизително три месеца, е необходимо проектът за Типово предложение да бъде изготвен и предоставен на регулатора не по-късно от три месеца от датата на уведомяването на решението или в случай че разпореждането за предварително изпълнение бъде отменено, от влизането в сила на настоящото решение. По този начин, Типовото предложение ще може да бъде одобрено в срок от шест месеца от датата на влизането в сила на настоящото решение.

4.4.5. Ценови ограничения

Както бе отбелязано в т. 4.3.2 от анализа на пропорционалността, налагането на задължения за равнопоставеност и ценови ограничения предотвратява антиконкурентно поведение на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, свързано с ценова дискриминация. Съгласно чл. 74 от Кодекса НРО могат да налагат задължения във връзка с възстановяването на разходите и ценовия контрол, включително задължения за разходоориентираност на цените при предоставянето на определени видове достъп в случаите, когато анализът на пазара разкрива, че липсата на ефективна конкуренция означава възможност за съответното предприятие да поддържа прекомерно завишени цени или да прилага ценови натиск в ущърб на крайните ползватели.

Доколкото характеристиките и обема на предоставяните услуги на едро са свързани с динамично променящите се услуги на дребно, КРС е на мнение, че следва да се използва начин за определяне на цените, чрез който съответните услуги на едро да отразяват в максимална степен промените в предоставяните абонатни профили на дребно. Това дава основание на КРС да счита, че следва да приложи необходимите мерки, които своевременно да осигурят нормални условия за развитие на конкуренцията, като наложи на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър задължение за ограничаване нарастването на цените до предварително определен ценови праг.

КРС отчита, че разходите за изграждане на оптичните абонатни мрежи са значителни поради специфичните демографски и географски условия на национално ниво. Поради това, КРС счита, че цените на дребно на пазара, биха могли да се увеличат в резултат на налагането на задължение за разходоориентираност на цените за достъп до оптичната абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър. На практика разходите за изпълнение на всяко задължение ще трябва да бъдат възстановени от търсещите достъп (доколкото местното търсене на достъп е достатъчно силно) и от техните собствени клиенти. Както е известно, за да бъдат рентабилни значителните инвестиции във високоскоростни мрежи то операторите разчитат и на растеж на клиентската си база. Анализът на разглеждания пазар показва, че при наличието на отрицателен демографски прираст в продължение на последните 20 години, растежът на абонатната база за операторите на национално ниво е силно ограничен. КРС отчита и вероятността за увеличение на цените на дребно на задълженото предприятие, предизвикано от налагането на прекомерни задължения за контрол на цените на едро. Това би предизвикало намаляване на потреблението (в слабо-населените и селските райони) и броя на абонатите, както и на рентабилността на задълженото предприятие. Последното би довело до невъзможност за възстановяване на реализираните от последния значителни инвестиции в ММГК, включително и до забавяне или намаляване на бъдещите му планове за инвестиране в мрежата или дори до изоставяне на поредица от инвестиционни проекти, без реално да се решат установените проблеми с конкуренцията в интерес на крайните ползватели.

Съгласно съображение 193 от ЕЕСС (Кодекса), условията, при които Органът може да реши да не налага регулирани цени за достъп на едро до високоскоростни мрежи, са следните:

„(193) Поради несигурността относно темповете на растеж на търсенето на услугите за ширококолов достъп от следващо поколение е важно да се позволи на операторите, инвестиращи в нови или усъвършенствани мрежи, известна гъвкавост на ценообразуването, за да се насърчат ефективните инвестиции и иновации. Националните регулаторни органи следва да могат да решат да запазят или да не налагат регулираните цени за достъп на едро за мрежите от следващо поколение, ако са налице достатъчно предпазни мерки за защита на конкуренцията. По-конкретно, за да се предотвратят завишените цени на пазари, където има предприятия, определени като имащи значителна пазарна сила, гъвкавостта на ценообразуването следва да бъде съчетана с допълнителни предпазни мерки за защита на конкуренцията и интересите на крайните ползватели, като например строги задължения за недопускане на дискриминация, мерки за осигуряване на техническа и икономическа възпроизводимост на продуктите надолу по веригата и очевиден конкурентен натиск върху цените на дребно в резултат на инфраструктурна конкуренция или обвързаност на цените, произтичаща от други регулирани продукти за достъп, или и двете. Тези предпазни мерки за защита на конкуренцията не засягат възможността националните регулаторни органи да определят други обстоятелства, при които би било уместно да не се налагат регулирани цени за някои входове за достъп на едро, като например когато голямата еластичност на цените на търсенето от страна на крайните ползватели прави неизгодно за предприятието, определено като имащо значителна пазарна сила да налага цени, чувствително по-високи от тези на конкурентите си, или когато по-малката гъстота на населението намалява стимулите за развитие на мрежи с много голям капацитет, а националният регулаторен орган установи, че е осигурен ефективен и недискриминационен достъп посредством задълженията, наложени в съответствие с настоящата директива.“

При изложените специфични национални обстоятелства КРС счита, че налагането на задължения относно разходната ориентираност на цените не е необходимо, пропорционално, оправдано или подходящо във времевия хоризонт на пазарния анализ, тъй като специфичните съществуващи конкурентни условия изискват регулаторен подход, който гарантира гъвкавост на цените и осигуряване на възможности за достъп на конкурентни предприятия в краткосрочен план.

КРС счита за подходящо да наложи на предприятието със значително пазарно въздействие тест за икономическа възпроизводимост на офертите, предлагани от подразделението на дребно при предложените от предприятието със значително въздействие цени на едро за всяка оферта, в т.ч. промоционална такава.

По този начин се ограничава, от една страна, възможността на доставчика със значително пазарно влияние да начислява прекомерни тарифи за достъп, но без да се налагат прекалено строги задължения, които не биха били пропорционални на установените проблеми с конкуренцията, както се вижда и от т. 4.3.5. на анализа на пропорционалността. КРС счита, че така се постига гъвкавост при определянето на тарифите, която да отговаря както на целта за насърчаване на инвестициите в мрежи от ново поколение, така и на стимулиране на здравословна конкурентна среда, като същевременно се зачита принципът на справедливо разпределение на инвестиционните рискове между доставчика на достъп и търсещите достъп. Същевременно се налага

задължение, което допринася за бързо и ефективно навлизане или разширяване от страна на конкурентите в интерес на крайните ползватели.

По този начин се предотвратяват и възможностите за прилагане на ценова преса от страна на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър чрез цените на пазара на локален достъп, които следва да се определят на базата на цените на свързания пазар на дребно. КРС счита тази мярка за подходяща за преодоляване на възможно антиконкурентно поведение на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, изразяващо се в създаване на ценова преса и/или натиск върху печалбата. Предвид установените в настоящия документ конкурентни проблеми и с оглед постигане на целите на чл. 4 от ЗЕС, регулаторът счита мярката за обоснована и пропорционална. КРС е на мнение, че този подход допринася за мониторинг на ценообразуването на предприятието със значително въздействие на пазара с цел да се избегнат възможностите му за свиване на маржовете.

Съгласно т. 46 от Препоръката от 6.2.2024 г. НРО налага задълженията за икономическа възпроизводимост, когато приема окончателна мярка, с която решава да не налага или да не поддържа регулирани цени на едро за входи за ММГК на едро, и включва в същата окончателна мярка следните елементи, които са били предмет на консултация съгласно член 32 от Директива (ЕС) 2018/1972:

а) мярката следва да включва подробностите за изпитването *ex ante* за икономическа възпроизводимост, което НРО ще прилага. Тези подробности следва да посочват поне следните параметри, когато е приложимо, в съответствие с насоките, предоставени в приложение III към същата препоръка;

б) мярката следва да включва и процедурата, която НРО ще следва за провеждане на изпитване *ex ante* за икономическа възпроизводимост;

в) мярката следва да включва и корективната мярка, която НРО ще приеме, когато резултатът от изпитването на предложението на оператора със ЗПС е отрицателен, като използва инструментите за правоприлагане, предвидени в Директива (ЕС) 2018/1972, за да се гарантира съответствие.

Разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост, както е подробно описано в Приложение III към Препоръката от 6.2.2024 г. не може да се реализира в разумен срок. Разработването на тест за икономическа възпроизводимост е свързано със значителни разходи за регулатора, също така към настоящия момент КРС не разполага и с цялата необходимата информация за разработването му. Следователно КРС ще разгледа в отделна процедура разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост.

До завършването на процедурата, за срок от 12 месеца от влизането в сила на предложените в настоящия анализ задължения, КРС счита за подходящо да наложи на предприятието със значително пазарно въздействие ценово ограничение по отношение на цените за физически и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, в съответствие с чл. 220, ал. 2, т. 4 от ЗЕС, като предприятието следва да определи цените на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързания пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно.

КРС определя обхвата на задължението за ценово ограничение като механизъм на ценообразуване, при който цената на едро се определя от съответната цена на дребно (*retail-minus*), както следва:

$$Ц_e = Ц_d - P_{пзв},$$

Където:

$Ц_e$ - цена на услугата на едро,

$Ц_d$ - цена на дребно,

$P_{пзв}$ - разходи надолу по веригата на предприятието със значително въздействие за предоставяне на услугата на дребно.

Цената на едро се формира при намаляване на цената на дребно на Виваком (месечен абонамент за ширококоловен достъп до интернет като самостоятелно предлагана услуга) с определен от КРС марж, който е относим към услугата за предоставяне на физически достъп до абонатна линия в размер на 41,23 %. Маржът е определен по данни от внесените от Виваком регулаторни счетоводни отчети за периода 2014 -2020 г.

По отношение на виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTH и виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTB, видно от схемите в т. IV.1.2.1 *Взаимозаменяемост между необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия при сценарии FTTH/FTTB/FTTC/xDSL* двете виртуални услуги се предоставят на едно и също място в абонатната мрежа на задълженото предприятие. Разликата между двете услуги е, че в единия случай FTTH достъпът се предоставя през оптичен линейен терминал, а във втория случай – FTTB достъпът се предоставя през агрегиращ комутатор. Доколкото основните разходи са свързани с доставка на оптичен кабел, оптични муфи, улични шкафове и съответно тяхното полагане и монтаж, и като се отчита, че цените за крайните ползватели не се различават в зависимост от технологията на достъпа, КРС счита, че разходите за осигуряване на двата вида виртуален достъп не се различават съществено и са съпоставими. От друга страна разходите на задълженото предприятие за осигуряването на физически достъп до абонатна линия въпреки липсата на активно оборудване са по-високи поради необходимостта от отдаване на единично влакно и осигуряване на хранване и климатизация за чуждото оборудване.

Поради липса на данни за разходите на задълженото предприятие по предоставяне на електронни съобщителни услуги чрез абонатна оптична мрежа, регулаторът не е в състояние да направи точна оценка на разликата в разходите между виртуален и физически достъп до абонатна линия. В тази връзка въз основа на разполагаемата информация за цените на оптичните кабели в зависимост от броя на оптичните влакна, КРС счита, че определеният за физически достъп марж следва да се увеличи с 20 процентни пункта за определянето на маржа, относим към виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB.

Задължението за ценови ограничения се прилага върху цените на едро за физически достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB за съществуващите профили на услугите, както и за цени на нови услуги. Когато Виваком предлага промоции и отстъпки на собствените си крайни ползватели, то предлаганите условия следва да намерят отражение и върху цените на едро. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава да прилага това ценово ограничение към всяка оферта на едро спрямо еквивалентен профил на услугата на дребно.

По отношение на цени на услугите, необходими за предоставяне на физически достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, като например за съвместно разполагане, пренос (backhaul) и др., за които няма относима услуга на дребно, предприятието прилага справедливи и разумни цени, определени при спазване на следните принципи: разходна обусловеност (причинно-следствена връзка между разходите и дейността) - разходите се разпределят по тези услуги, за осигуряването на които са направени; прозрачност и проследимост; пропорционалност. КРС отбелязва, че към настоящия момент част от тези услуги се предоставят от предприятието, като няма задължение за публикуване на цените за предоставянето им. В тази връзка регулаторът счита, че определянето и публикуването на тези цени от страна на Виваком няма да представлява допълнителна административна тежест, доколкото същността на търговката дейност се основава на ценообразуване, въз основа на себестойността на всяка услуга/продукт. Този принцип е валиден както за регулирани, така и за нерегулирани пазари.

КРС разглежда това задължение, заедно с другите предложени мерки за достъп, равнопоставеност, публикуване на Типово предложение и прозрачност, като достатъчни, за да осигурят ефективен и недискриминационен достъп на конкурентните предприятия до мрежата за достъп на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър и да подобрят конкурентните условия в съответната географска зона, без да се засягат бъдещите инвестиции в оптичната мрежа на предприятието със значителна пазарна сила и, не на последно място, интересите на крайните ползватели.

Въз основа на горепосоченото, в рамките на правомощията на КРС, регулаторът счита за необходимо при намесата на разглеждания пазар да се използват механизми, които могат да стимулират създаването и развитието на адекватни конкурентни условия чрез налагане на ценови задължения за определяне на цените на едро въз основа на намаление на цените на услугите, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, с определения от КРС марж съответно за физически достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, в съответствие с чл. 220 от ЗЕС.

Предвид изводите от идентифицираните ценови конкурентни проблеми КРС счита, че задължение за определяне на цени на едро въз основа на цените на дребно с предварително определен от регулатора марж, до разработване на тест за икономическа възпроизводимост е най-подходящата и най-малко обременяваща мярка с оглед постигане целите, посочени в т. 4.1. При оценката на целесъобразността на налагането на задължения за ценови ограничения, КРС е взела предвид необходимостта от насърчаване на конкуренцията и дългосрочните интереси на крайните ползватели по отношение на изграждането и развитието на мрежи от следващо поколение и по-специално мрежи с много голям капацитет.

4.4.6. Оценка на въздействието на ex ante регулацията на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение от задълженията

Въз основа на анализа на констатираните конкурентни проблеми в т. V.3. КРС достигна до заключението, че при липса на ex-ante регулация на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение ще възникнат бариери за запазването на относително стабилни условия за развитие на конкуренцията в ущърб на интересите на крайните ползватели. Вземайки предвид различията в конкурентите проблеми и отчитайки принципа на пропорционалност, КРС съобрази избора на специфични

задължения с оглед постигане на посочените в т.IV.4.1. цели. В допълнение към извършения анализ на пропорционалността и с оглед пълнота на оценката на въздействието на конкретните специфични задължения върху заинтересованите страни и конкуренцията, в тази част КРС оценява ефекта на регулаторните мерки за неконкурентната зона при липса на регулаторна намеса.

4.4.6.1. Резултати от анализа на вертикално свързания пазар на широколентов достъп до интернет на дребно и анализа на съответния пазар на локален достъп в определено местоположение

Видно от т. II. 4, в периода след предходния кръг на пазарен анализ се забелязва влошаване на условията за развитие на ефективна конкуренцията на пазара на дребно на широколентов достъп до интернет в определено положение в България. В резултат от извършените през последните няколко години придобивания в определени райони се отчита засилване на нивото на концентрация. По отношение на определената неконкурентна зона, в която пазарният дял на лидера надвишава 40% се наблюдава повишение както на индекса ННІ, равняващ се на сбора на квадратите на участниците на пазара, така и на индекса СR, отразяващ дела на най-големите участници на пазара на съответната територия. Стойностите на всеки от индексите показва наличие на слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация. Дори, ако сегментът на оптичния достъп се разгледа на национално ниво, то индексът ННІ надхвърля 2500, което в доктрината се приема за много високо ниво.

Наблюдава се ясно разделение на различни групи населени места, в които се предоставя широколентов достъп до интернет в определено местоположение. Видно от т. II. 4 в някои има относително високо ниво на конкуренция от гледна точка на брой участници и динамика на пазарните им дялове. Тези населени места са отнесени към конкурентната зона, където са запазени сравнителни устойчиви условията за развитие на конкуренцията след дерегулацията на съответния пазар за локален достъп на едро в определено местоположение. В същото време се очертават и населени места, отнесени към неконкурентната зона, където условията за конкуренция се влошават, поради което се наблюдава и влошаване на качеството на предоставяните на крайните ползватели услуги, поради липса на избор за ползване на конкурентен доставчик.

Следва да се отбележи, че условията за развитие на устойчива конкуренция се влияят и от отчетената тенденция към окрупняване на пазара. Тя не се дължи на чисто пазарно развитие на факторите, свързани с нивото на ефективна конкуренция, а е резултат на целенасочено поведение на историческото предприятие, свързано с придобиване на основни конкуренти – няколко регионални и един национален представен. В резултат на това в неконкурентната зона на разглеждания пазар е установено предприятие с ясно изразена водеща позиция. В редица населени места, в които след придобиването на местния доставчик, Виваком остава единствен или основен доставчик (придобит е прекия конкурент в населеното място) се наблюдава влошено качество на предоставяната услуга, както и неудовлетворително качество на обслужване на крайните ползватели.

Устойчивата тенденция за засилване на позицията на пазарния лидер в неконкурентната зона е съпроводена и с намаляване броя на участниците, предоставящи високоскоростен достъп до интернет, в т.ч. такива, които биха могли да оказват съществен конкурентен натиск върху Виваком.

Пазарният лидер се разглежда като вертикално интегрирано предприятие, въпреки наличието на два юридически субекта – Виваком и Юнайтед Файбър,

вследствие на решението на едноличния собственик на капитала и на двете дружества за отделяне на част от активите на Виваком в Юнайтед Файбър. Както вече бе отбелязано в т. IV.3. двете дружества са свързани лица и са част от една и съща икономическа група, което означава, че следват обща икономическа и търговска политика, определяна и ръководена от едноличния си собственик. Липсата на самостоятелно и независимо пазарно поведение едно от друго елиминира възможностите за оказване на конкурентен натиск и осъществяване на дейност в условията на стратегическа несигурност от гледна точка на търсенето и предлагането в отношенията помежду си.

Като вертикално интегрирано предприятие Виваком/Юнайтед Файбър е доставчикът, предоставящ ширококолов достъп до интернет в определено местоположение в най-много на брой населени места. Наред с това като се има предвид изключителното значение на достъпа до канална мрежа за разгръщането на електронните съобщителни мрежи Виваком разполага със съществено предимство пред останалите си конкуренти, като се отчита улеснения достъп до пасивна подземна инфраструктура с най-широко териториално покритие и достатъчна капилярност, въпреки прехвърлянето на собствеността ѝ на свързаното с него дружество Юнайтед Файбър. В тази връзка предприятието има възможност да разгърне нови трасета от електронна съобщителна мрежа или да разшири съществуващата по-бързо, и с по-малък риск в сравнение с всички други негови конкуренти. Всичко това дава основание да се приеме, че Виваком може да определя своето конкурентно поведение без да се налага да се съобразява с поведението на пазара на своите конкуренти, доставчици и клиенти. В допълнение следва да се отбележи, че Виваком укрепи и позициите си на пазара на мобилни услуги, като вече втора поредна година е второто по големина предприятие, както на база абонати, така и на база приходи. Наред с това попада в икономическа група с доставчик на телевизионна програма, а сегментът за разпространение на радио- и телевизионни сигнали, в т.ч. IPTV е тясно свързан с пазара на фиксиран достъп до интернет, като в голяма част от случаите двете услуги се предоставят на крайните ползватели в пакет.

Динамиката в технологичното развитие и нарастващата потребност от високи скорости и стабилност на осигурявания ширококолов достъп до интернет засилва значението на жичния достъп в определено местоположение чрез ММГК. Съвременните крайни устройства, чрез които се ползват различни он-лайн услуги имат големи възможности и високи изисквания към скоростта на използвания достъп до интернет. Самото съдържание, което се достъпва, също така предполага високи скорости и относителна стабилност на връзката. Това засилва значението на жичния достъп в определено местоположение въз основа на ММГК, който може да осигури на крайните ползватели необходимите скорости и стабилност на свързаността. Като се отчита, че изграждането и разгръщането на собствена мрежа с много голям капацитет от една страна е скъпо и ресурсоемко, като изисква продължителен период от време, а от друга страна представлява инвестиция, която може да не се възстанови при евентуално напускане на пазара, липсата на ММГК се превръща във фактор, силно засилващ бариерите за навлизане на пазара. В тази връзка при липса на възможност да се ползва изградената канална и оптична абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, е налице както опасност, така и стимул за затваряне на пазара и елиминиране на потенциалната конкуренция.

В резултат от заключенията от анализа на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и като отчита възможностите за въздействие от страна на Виваком върху условията за конкуренция както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно, в т. IV.3. КРС идентифицира конкурентните проблеми, които потенциално биха могли да възникнат в резултат от позицията на Виваком и свързаното

с него Юнайтед Файбър на този пазар. Съответно е направена оценка на поведението на предприятието със значително въздействие на съответния пазар при настоящата липса на регулация. Влиянието, което очакваното антиконкурентно поведение би имало върху развитието на конкуренцията на съответния пазар може да се обобщи както следва:

- Засилване на структурните бариери за навлизане на пазара на ширококоловтов достъп на дребно
- Възможности за водещия оператор за изкривяване на структурата и функционирането на пазарите, използвайки вертикалната си интеграция, в ущърб на крайните ползватели;
- Намаляване на възможностите и стимулите за ефективен конкурентен натиск от страна на други пазари или други доставчици

4.4.6.2. Необходимост от регулаторна намеса

В действащата регулаторна рамка са залегнали като основни цели създаването на необходимите условия за развитие на конкуренцията при предоставяне на електронни съобщителни мрежи и прилежащи съоръжения, включително ефективната конкуренция по отношение на инфраструктурата, както и при предоставяне на електронни съобщителни услуги и прилежащи услуги и защита на интересите на гражданите, като се осигурява възможност за максимални ползи по отношение на избора, цената и качеството въз основа на ефективна конкуренция. За постигане на целите на ЗЕС, националният регулаторен орган проучва, анализира и изготвя оценка относно нивото на конкуренция на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги; определя предприятия, които имат значително въздействие върху съответния пазар; и налага, продължава, изменя или отменя специфични задължения на предприятията, определени като предприятия със значително въздействие върху пазара.

Към настоящия момент на разглежданите пазари няма наложени специфични задължения, поради което КРС следва да прецени дали е налице необходимост от налагане на такива задължения с оглед осигуряване на условия за развитие на устойчива ефективна конкуренция. В тази връзка е необходимо КРС да отчете развитието на съответния пазар в перспектива при липса на регулаторна намеса и като вземе предвид всяко от следните обстоятелства:

- тенденциите в развитието на пазара, които биха повлияли върху вероятността съответният пазар да клони към ефективна конкуренция;
- всички конкурентни ограничения на ниво на едро и на дребно, независимо дали тези ограничения произтичат от електронни съобщителни мрежи, електронни съобщителни услуги или други видове услуги или приложения, които са сравними от гледна точка на крайния ползвател, и независимо дали тези ограничения са част от съответния пазар;
- други видове наложени задължения, засягащи съответния пазар или свързания пазар на дребно през разглеждания период,
- наложени задължения на други съответни пазари.

При установено наличие на предприятие със значително въздействие на пазара, целта на регулаторната намеса е чрез обосновани и пропорционални специфични задължения да предотврати възможностите за антиконкурентно поведение, като се предвидят механизми, които да осигурят условия за развитие на конкуренцията.

Като се отчетат идентифицираните конкурентни проблеми на анализирания пазар, целта на регулаторната намеса е:

- ограничаване тенденцията за повишаване на концентрацията на пазара, която нарушава условията за ефективност на конкуренцията;
- предотвратяване на възможностите за антиконкурентно поведение от страна на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар във вреда на конкуренцията и в ущърб на крайните ползватели;
- намаляване на бариерите за навлизане на пазара с оглед създаване на условия за навлизане на нови и разширяване на зоните на предлагане от съществуващи участници на пазара.

По отношение на преценката за регулаторна намеса заинтересованите страни са всички предприятия, които предоставят електронни съобщителни мрежи и услуги и по-специално тези, които предоставят или могат в относително кратък период от време и без значителни инвестиции да започнат да предоставят ширококолов достъп до интернет на крайните ползватели. В тази връзка пряко заинтересовани страни са предприятието, което е определено като такова със значително въздействие в рамките на неконкурентната зона, както и неговите настоящи и потенциални конкуренти, като се отчита тясната свързаност между различните пазари на електронни съобщителни мрежи и услуги.

Също така, констатираните проблеми свързани с качеството на услугата, ще бъдат преодолени чрез предоставяне на услуги на едро на пазара на локален достъп, поради увеличаване на конкурентния натиск. Основна причина за това, е че при наличието на пряк конкурент в дадено населено място, дори и той да не използва алтернативна абонатна мрежа, крайният ползвател ще има възможност за избор на друг доставчик на услугата достъп до интернет. По този начин, предприятието със значително въздействие върху пазара ще има стимул да подобри качеството и обслужването на клиентите си, в противен случай те биха могли да изберат конкурентното предприятие. Независимо че конкурентното предприятие ще използва същата абонатна мрежа, услугата на едро е с регулирани параметри, в това число и по отношение на качеството на услугата към крайните ползватели. В този смисъл, регулираното предприятие не би предоставило услуги с влошено качество нито на ползвателите на конкурентното предприятие, нито на собствените си ползватели. Освен това, предвид задължението за СНО с конкретни параметри, качеството на обслужване на ползвателите би се подобрило.

В кръга на заинтересованите страни попадат и всички ползватели на ширококолов достъп до интернет на дребно, като отчитайки значението на свързаността в съвременния живот може да се направи извод, че заинтересовани страни се явяват практически всички граждани. В този смисъл пазарът на фиксиран достъп до високоскоростен интернет засяга изключително широк кръг лица.

Наред с това заинтересовани страни са и всички предприятия, които предоставят стоки и услуги, чрез интернет. В тази връзка от особена важност е скоростта и стабилността на връзката за предприятията, чиито услуги изискват наличие на ширококолов достъп до интернет. Не на последно място следва да се отбележи значението на ширококоловия достъп по време на COVID пандемията във връзка с работата и обучението от разстояние. В допълнение се разви с изключителни темпове и онлайн търговията, която придоби съществена значимост за цялата икономика в сферата на търговия на дребно. В този смисъл може да се направи извод, че изключително много предприятия зависят от използването на ширококолов интернет достъп, за да достигнат до своите реални или потенциални клиенти.

Видно от изложеното, налице е широк кръг от заинтересовани страни, като всяка от тях би била засегната, при нарушаване на условията за развитие на конкуренцията, предвид последствията по отношение на качеството на предоставяните услуги и в

дългосрочен план възможностите за повишаване на цени при липса на конкурентен натиск.

4.4.6.3. Анализ на въздействието.

Законът за електронните съобщения, следвайки изискванията на Кодекса за електронни съобщения и практиката на ЕС, предвижда, че Комисията трябва да разглежда развитието на съответния пазар в перспектива при липса на наложена регулация. Съответно в рамките на анализа на въздействието при разглеждането на различните възможности, се изхожда от състоянието на пазара при липса на регулация. В тази връзка КРС прави оценка на ефекта като разглежда положителните и отрицателните въздействия при липса на наложена регулация и в условията на ех ante регулация, както следва:

4.4.6.3.1. Оценка на ефекта при липса на наложена регулация на пазара на едро на локален достъп:

При разглеждане на тази възможност, положителен ефект би било само по себе си липсата на регулаторна намеса. Тогава предприятията свободно да определят конкурентното си поведение. Европейското право ясно посочва, че в резултат на развитието на конкуренцията на пазарите на електронни съобщения, на този етап регулирането ех ante следва да се съсредоточи само върху оставащите пречки пред конкуренцията. С други думи липсата на регулаторна намеса при равни други условия следва да се възприеме като предпочитан вариант. Препоръка (ЕС) 2020/2245 на Комисията от 18 декември 2020 година относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, подлежащи на регулиране ех ante в съответствие с Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения ясно посочва, че прилагането на посочените три кумулативни критерия следва да ограничи броя на регулираните пазари в сектора на електронните съобщения и по този начин да допринесе за постепенното намаляване на регулирането ех ante в конкретни сектори успоредно с развитието на конкуренцията на тези пазари.

Положителен ефект от този вариант би било и наличието на регулаторна предвидимост. Препоръка (ЕС) 2024/539 на Комисията от 6 февруари 2024 година относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност ясно посочва, че създаването на регулаторна предвидимост е от съществено значение за насърчаването на ефикасни инвестиции и иновации в ММГК. Продължителното прилагане на последователен и стабилен регулаторен подход е от решаващо значение, за да се изгради у инвеститорите доверието, необходимо за разработването на устойчиви бизнес планове. Доколкото към момента няма наложени специфични задължения, а в резултат на предходни пазарни анализи същите са били налагани на историческото предприятие, продължаването на ситуация, при която липсва регулаторна намеса би следвало да се определи като проява на регулаторна предвидимост и последователност. Това обаче би било верен извод само при наличието на еднакви условия на съответния пазар към настоящия момент и във времевите периоди, обхванати от предишните кръгове на пазарните анализи. Когато условията на пазара се променят и се появят конкурентни проблеми, липсата на регулация би довела до несигурност и нестабилност, което влошава конкурентната среда и съответно се засягат интересите на крайните ползватели.

В противовес на възможните положителни въздействия, свеждащи се до запазване на статуквото по отношение на липсата на регулация, разглежданият вариант има редица

отрицателни въздействия, които водят до нарушаване на конкурентните условия на свързания пазар на дребно, като не се повлиява на идентифицираните в т. IV.3. конкурентни проблеми. В тази връзка при избора на възможността за липса на регулаторна намеса се очакват следните негативни въздействия:

- засилване на водещата позиция на предприятието със значително въздействие върху пазара, предвид възможността му за относително независимо поведение спрямо конкуренти, доставчици и клиенти;
- увеличаване на бариерите за навлизане на пазара на нови участници и разширяване на зоните на предлагане от съществуващи участници на пазара;
- продължаване на тенденцията за окрупняване на пазара в резултат на придобивания на опериращи на тях предприятия, съответно намаляване на броя на доставчиците на широколентов достъп до интернет, което би намалило конкурентния натиск и ще се отрази негативно на крайните ползватели от гледна точка на избор, качество и цена на услугите

Видно от посочените по-горе отрицателни въздействия от липсата на регулаторна намеса, възможността за неналагане на специфични задължения, няма да доведе до постигане на целите за създаване на условия за развитие на конкуренцията и защита на интересите на крайните ползватели.

4.4.6.3.2. Оценка на ефекта при налагане на ex ante регулация на пазара на едро на локален достъп

В резултат от анализа и оценката на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение в т.ІІІ. 3. КРС определи Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър за предприятие със значително въздействие върху съответния пазар. В т.ІV.3. са идентифицирани конкурентните проблеми, които биха възникнали в резултат от възможността на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар да следва относително независимо антиконкурентно поведение. В рамките на анализа на пропорционалността в т. IV.4.3. са разгледани възможностите за специфични задължения, които да отразяват принципите за обоснованост и пропорционалност съгласно чл. 157 от ЗЕС. Видно от т. IV.4.3.6. задълженията за достъп, равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. типово предложение и спазване на ценови ограничения, които да бъдат наложени на предприятието със значително въздействие на разглеждания пазар по отношение на достъпа на едро, базиран на оптично влакно, са пропорционални и биха били ефективни по отношение на установените конкурентни проблеми в тяхната съвкупност. В резултат, КРС предложи конкретни специфични задължения, които да бъдат наложени на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър. Техният ефект е представен в следващата таблица.

Таблица 21

Специфично задължение	Ефект по отношение на:		
	предприятие със значително въздействие върху пазара	конкурентни предприятия	Регулатор (КРС)
Задължение за достъп	Увеличаване на конкурентния натиск Възможно намаляване на дела на свързания пазар	Осигуряване на условия за развитие на конкуренцията и трайно присъствие на пазара: предприятия	Подпомага постигането на условия за устойчива конкуренция и осигуряване на избор,

Специфично задължение	Ефект по отношение на:		
	предприятие със значително въздействие върху пазара	конкурентни предприятия	Регулатор (КРС)
	на дребно в резултат на засилена конкуренция Приходи от услуги на едро. Дългосрочно се повишава ефективното използване на мрежата.	могат дългосрочно обслужват клиенти през мрежата на Виваком/Юнайтед Файбър без риск от изключване.	качество и цена за крайните потребители В дългосрочен план липса на необходимост от засилване на регулаторната намеса. Увеличаване на задълженията за регулатора за мониторинг и контрол по отношение на прилагането на специфичните задължения
Задължение за равнопоставеност	Гарантирайки равни условия за достъп, не може да се възползва от нелоялно предимство за своите услуги. Стимул за повишаване на ефективността и качеството, доколкото конкуриращите се услуги ползват идентични условия.	Стабилна среда за конкуренция, предвид възможностите за планиране от гледна точка на сигурността за липса на дискриминация Насърчаване на инвестиции в развитие на иновативни решения и услуги.	Липса на искания за задължителни указания и оказване на съдействие за осигуряване на достъп. Увеличаване на задълженията за мониторинг и контрол по отношение на спазване на специфичната мярка (чрез периодични доклади, одити).
Задължение за прозрачност	Необходимост от публикуване на определена информация. Разработване на стандартни процеси за публикуване и актуализиране на информацията, което намалява индивидуалните запитвания от конкуренти	Планиране на дейността, тъй като условията за достъп са известни и еднакви за всички. Сигурност по отношение на изискванията и ценообразуването на едро.	Улеснен регулаторен контрол по отношение на наложените задължения. Преустановяване на жалби за липса на информация или скрити условия.
Задължение за публикуване на типово предложение	Улеснена процедура за предоставяне на достъп въз основа на предварително одобрени условия. Липса на спорове с конкуренти предвид предварително одобрените от регулатора условия. Необходимост от актуализация на типовото предложение при технологични промени или нови услуги.	Ползване на достъп при равни и прозрачни условия. Възможност за участие в процедурата по одобряване на типовото предложение в рамките на процедурата по обществено обсъждане.	Улеснен последващ регулаторен контрол. Ограничаване на исканията за оказване на съдействие и задължителни указания за осигуряване на достъп. Необходимост от разглеждане и предварително одобрение на типовото предложение, в т.ч. провеждане на процедури по обществено обсъждане.
Ценови ограничения – определяне на цената въз основа на цените на дребно, при предварително	Ограничаване на ценовата политика Гъвкавост на цените в съответствие с	Планиране на дейността при наличие на информация за цената на входящия ресурс	Осъществяване на мониторинг и контрол за спазване на ценовите ограничения

Специфично задължение	Ефект по отношение на:		
	предприятие със значително въздействие върху пазара	конкурентни предприятия	Регулатор (КРС)
определен марж до разработване на методология за тест за икономическа възпроизводимост	характеристиките на услугата Възможност за спиране на оферта, която не отговаря на критериите за икономическа възпроизводимост Предоставяне на информация на регулатора	Планиране на разходите	Разработване на методология за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост, в т.ч. при необходимост ползване на консултантски услуги Увеличаване на задълженията във връзка с прилагане на теста за икономическа възпроизводимост, в т.ч. обучение на служители

Видно от изложеното положителните ефекти от предложените специфични задължения надвишават отрицателните въздействия на възникналите регулаторни разходи за мониторинг и контрол на прилагането им от страна на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар, както и с евентуални разходи за разработване на методология за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост. КРС счита, че за задълженото предприятие не произтичат значителни разходи за изпълнение на конкретните задължения, като следва да се има предвид, че предоставянето на услуги на едро ще допринесе за повишаване на ефективността му чрез реализиране на приходи от услуги на едро и оптимизиране на разходите във връзка с предоставянето на услуги на дребно.

В същото време, предложените задължения осигуряват условия за развитие на устойчива конкуренция, като гарантират на конкурентните предприятия достъп, при равни условия, които са публични и предварително одобрени от регулатора след процедура по обществено обсъждане, в т.ч. цени, които позволяват възпроизвеждане на офертите на свързания пазар на дребно на предприятието със значително въздействие. По този начин КРС осигурява регулаторна сигурност и предвидимост, необходими за планиране на дългосрочни инвестиции и разработване иновативни решения. В резултат на крайните ползватели се гарантира максимален избор, качество и цени въз основа на ефективна конкуренция. В тази връзка може да се направи обосновано заключение, че налагането на специфичните задължения ще има и социални ползи, като повишаване броя на домакинствата, използващи широколентов достъп до интернет, т.е. прави тази услуга по-достъпна за населението, повишава производителността и мобилността на производствените ресурси, стимулира развитието на електронната търговия, електронно образование, здравни грижи и управление. Освен достъпността на услугата, предложените задължения ще доведат индиректно до повишаване на качеството на услугата за крайните ползватели, доколкото задълженото предприятие ще има стимул да подобри качеството и обслужването на крайните си ползватели. Сумарно, посочените ползи водят до повишаване стандарта на живот на населението, поради което може да се направи извода, че регулацията на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение е от съществено значение за защитата на обществен интерес.

V. Приложения

Приложение 1

Списък на населените места в географска зона „1А“

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
00045	Мокрен	Котел	Сливен
00084	Аврен	Аврен	Варна
00240	Алеково	Алфатар	Силистра
00415	Алфатар	Алфатар	Силистра
02097	Бабук	Силистра	Силистра
02124	Багра	Кърджали	Кърджали
02155	Багрянка	Момчилград	Кърджали
02659	Банкя	Столична	София (столица)
02796	Басарбово	Русе	Русе
02871	Батово	Добрич-селска	Добрич
02988	Букаците	Смолян	Смолян
03215	Безмер	Тервел	Добрич
03366	Белене	Белене	Плевен
03410	Бели вир	Черноочене	Кърджали
03647	Беломорци	Омуртаг	Търговище
03839	Бенковски	Марица	Пловдив
04193	Бистрец	Крушари	Добрич
04296	Благоево	Разград	Разград
04340	Блатешница	Земен	Перник
04430	Близнаци	Хитрино	Шумен
05089	Божурци	Черноочене	Кърджали
05150	Бойково	Родопи	Пловдив
05284	Болярово	Болярово	Ямбол
05311	Болярци	Аврен	Варна
05459	Боримечково	Лесичово	Пазарджик
05877	Ботров	Бяла	Русе
06029	Боянци	Асеновград	Пловдив
06224	Брегово	Брегово	Видин
06519	Брестовица	Борово	Русе
06547	Брод	Димитровград	Хасково
06803	Брястово	Минерални бани	Хасково
06940	Буковец	Велико Търново	Велико Търново
07140	Бухово	Столична	София (столица)
07231	Бъзън	Русе	Русе
07257	Българево	Каварна	Добрич
07598	Бяла	Бяла	Варна
07689	Бяла река	Рудозем	Смолян
07750	Бял извор	Опан	Стара Загора
10135	Варна	Варна	Варна
10553	Велчево	Велико Търново	Велико Търново
10865	Ветрино	Ветрино	Варна
10879	Ветринци	Велико Търново	Велико Търново
11613	Водач	Черноочене	Кърджали
11716	Водица	Попово	Търговище
12084	Волюяк	Столична	София (столица)
12663	Върбак	Хитрино	Шумен
12677	Царева ливада	Дряново	Габрово
14458	Ганчовец	Дряново	Габрово

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
14492	Кресна	Кресна	Благоевград
14982	Главанци	Тервел	Добрич
15165	Гложене	Тетевен	Ловеч
15758	Голям извор	Тетевен	Ловеч
15775	Голям извор	Стамболово	Хасково
16290	Горна Липница	Павликени	Велико Търново
17107	Горски горен Тръмбеш	Горна Оряховица	Велико Търново
17333	Господиново	Кайнарджа	Силистра
17350	Гостилица	Дряново	Габрово
17590	Градница	Тервел	Добрич
18277	Гълъбово	Куклен	Пловдив
18280	Гълъбово	Гълъбово	Стара Загора
18294	Гълъбовци	Сливница	София
20184	Две могили	Две могили	Русе
20482	Девня	Девня	Варна
21097	Димово	Димово	Видин
21244	Дичин	Велико Търново	Велико Търново
21261	Длъгня	Дряново	Габрово
21628	Добромирка	Севлиево	Габрово
21926	Долец	Дулово	Силистра
22160	Долна Липница	Павликени	Велико Търново
22277	Долна Студена	Ценово	Русе
22695	Долно Линево	Лом	Монтана
23738	Дриново	Попово	Търговище
23916	Дряновец	Бяла	Русе
24030	Дулово	Дулово	Силистра
24685	Дъскот	Павликени	Велико Търново
24774	Дядовско	Черноочене	Кърджали
27214	Еленино	Стара Загора	Стара Загора
27259	Еленово	Попово	Търговище
27382	Елхово	Елхово	Ямбол
27423	Емен	Велико Търново	Велико Търново
27468	Енево	Добрич-селска	Добрич
27471	Енево	Нови пазар	Шумен
29461	Житница	Черноочене	Кърджали
30119	Загоре	Стара Загора	Стара Загора
30658	Здравец	Димитровград	Хасково
30692	Зелена мошава	Омуртаг	Търговище
30747	Зелениково	Кърджали	Кърджали
30819	Зетово	Чирпан	Стара Загора
32024	Ивайловград	Ивайловград	Хасково
32095	Иваново	Иваново	Русе
32216	Иваняне	Столична	София (столица)
32319	Игнатовци	Дряново	Габрово
32874	Исперих	Исперих	Разград
32901	Ихтиман	Ихтиман	София
34134	Йорданово	Силистра	Силистра
35033	Каблешково	Поморие	Бургас
35050	Каблешково	Тервел	Добрич
35167	Казанлък	Казанлък	Стара Загора
35208	Казашка река	Аврен	Варна
35242	Кайнарджа	Кайнарджа	Силистра
35273	Калайджии	Златарица	Велико Търново
35479	Калотина	Драгоман	София
35515	Калояновец	Стара Загора	Стара Загора
35657	Камен	Стражица	Велико Търново

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
35910	Камено поле	Роман	Враца
36066	Каняк	Черноочене	Кърджали
36110	Капитан Андреево	Свиленград	Хасково
36230	Караджалово	Първомай	Пловдив
36244	Караджово	Садово	Пловдив
36261	Караиванца	Дряново	Габрово
36405	Караинци	Полски Тръмбеш	Велико Търново
36470	Кардам	Попово	Търговище
36628	Катранджии	Дряново	Габрово
36751	Керека	Дряново	Габрово
37157	Кладенци	Тервел	Добрич
37633	Козаново	Асеновград	Пловдив
38039	Колена	Стара Загора	Стара Загора
38073	Колобър	Дулово	Силистра
38529	Копривец	Бяла	Русе
38532	Копривлен	Хаджидимово	Благоевград
38683	Кортен	Нова Загора	Сливен
38950	Костиево	Марица	Пловдив
39089	Кочан	Сатовча	Благоевград
39116	Кочериново	Кочериново	Кюстендил
39205	Кошов	Иваново	Русе
39520	Красен	Иваново	Русе
39966	Крум	Димитровград	Хасково
40422	Кубрат	Кубрат	Разград
41188	Коньовец	Шумен	Шумен
43253	Леденик	Велико Търново	Велико Търново
43356	Лесичери	Павликени	Велико Търново
44478	Лъки	Лъки	Пловдив
44937	Ловско	Лозница	Разград
46228	Маково	Търговище	Търговище
46532	Малки чифлик	Велико Търново	Велико Търново
46543	Малко Асеново	Димитровград	Хасково
46913	Малък Поровец	Исперих	Разград
47127	Маноя	Дряново	Габрово
47336	Мартен	Русе	Русе
47439	Масларево	Полски Тръмбеш	Велико Търново
47843	Меричлери	Димитровград	Хасково
48091	Миладиновци	Търговище	Търговище
48297	Минерални бани	Минерални бани	Хасково
48393	Мировяне	Столична	София (столица)
48814	Могилица	Смолян	Смолян
48920	Момино	Търговище	Търговище
48951	Момин сбор	Велико Търново	Велико Търново
49076	Горно Черковище	Казанлък	Стара Загора
49429	Мусина	Павликени	Велико Търново
49597	Мърчаево	Столична	София (столица)
51500	Несебър	Несебър	Бургас
51651	Никола Козлево	Никола Козлево	Шумен
51679	Николово	Русе	Русе
51799	Нова Върбовка	Стражица	Велико Търново
51812	Нова Камена	Тервел	Добрич
51891	Нова Надежда	Хасково	Хасково
51956	Нова Черна	Тутракан	Силистра

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
52115	Ново Оряхово	Долни чифлик	Варна
52235	Ново село	Русе	Русе
53134	Обручище	Гълъбово	Стара Загора
53450	Одърци	Добрич-селска	Добрич
53576	Опан	Опан	Стара Загора
53744	Орешене	Дулово	Силистра
54016	Оряховица	Стара Загора	Стара Загора
55021	Павел баня	Павел баня	Стара Загора
55436	Папрат	Джебел	Кърджали
55508	Паскалевец	Павликени	Велико Търново
55573	Патреш	Павликени	Велико Търново
55837	Пепелина	Две могили	Русе
55871	Перник	Перник	Перник
55988	Пет кладенци	Бяла	Русе
55991	Петково	Смолян	Смолян
56109	Петрелик	Хаджидимово	Благоевград
56143	Петров дол	Провадия	Варна
56397	Пиргово	Иваново	Русе
56722	Плевен	Плевен	Плевен
56784	Пловдив	Пловдив	Пловдив
57176	Поленица	Сандански	Благоевград
57354	Полски Тръмбеш	Полски Тръмбеш	Велико Търново
57491	Поморие	Поморие	Бургас
57621	Поповица	Садово	Пловдив
58431	Приселци	Несебър	Бургас
58606	Пролеша	Божурище	София
58685	Професор Златарски	Тервел	Добрич
58731	Пряпорец	Черноочене	Кърджали
59327	Поток	Габрово	Габрово
61279	Раданово	Полски Тръмбеш	Велико Търново
61323	Радевци	Трявна	Габрово
61412	Радиново	Марица	Пловдив
61460	Раднево	Раднево	Стара Загора
61676	Разбойна	Търговище	Търговище
61710	Разград	Разград	Разград
61724	Раздел	Дулово	Силистра
62116	Ралево	Плевен	Плевен
62517	Ресен	Велико Търново	Велико Търново
62579	Рибарица	Тетевен	Ловеч
62671	Рила	Рила	Кюстендил
63118	Росно	Златарица	Велико Търново
63416	Русаля	Велико Търново	Велико Търново
63427	Русе	Русе	Русе
63700	Ракитница	Брегово	Видин
65303	Самуилово	Сливен	Сливен
65348	Сандрово	Русе	Русе
65704	Свирачи	Ивайловград	Хасково
65766	Свищов	Свищов	Велико Търново
65841	Свободиново	Черноочене	Кърджали
65890	Севдалина	Кърджали	Кърджали
65961	Седлари	Момчилград	Кърджали
65992	Сейдол	Лозница	Разград
66055	Селище	Благоевград	Благоевград

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
66229	Сеново	Ветово	Русе
66425	Силистра	Силистра	Силистра
66528	Синеморец	Царево	Бургас
66593	Синя вода	Лозница	Разград
66768	Скалско	Дряново	Габрово
66977	Славейково	Дряново	Габрово
67338	Сливен	Сливен	Сливен
67395	Сливовица	Златарица	Велико Търново
67502	Слънчоглед	Джебел	Кърджали
67653	Смолян	Смолян	Смолян
67882	Соколино	Момчилград	Кърджали
68134	София	Столична	София (столица)
68254	Срацимир	Силистра	Силистра
68357	Средище	Кайнарджа	Силистра
68708	Стамболово	Павликени	Велико Търново
68850	Стара Загора	Стара Загора	Стара Загора
68970	Старозагорски бани	Стара Загора	Стара Загора
69020	Староселец	Провадия	Варна
69345	Стойките	Смолян	Смолян
69599	Стража	Търговище	Търговище
69657	Стражница	Черноочене	Кърджали
70247	Сунгурларе	Сунгурларе	Бургас
72271	Тервел	Тервел	Добрич
72343	Тетевен	Тетевен	Ловеч
72693	Топола	Каварна	Добрич
73242	Труд	Марица	Пловдив
73362	Тръстеник	Иваново	Русе
73376	Тръстика	Попово	Търговище
73465	Туркинча	Дряново	Габрово
77476	Хрищени	Стара Загора	Стара Загора
78121	Царевец	Свищов	Велико Търново
78358	Ценович	Силистра	Силистра
78478	Церово	Лесичово	Пазарджик
80176	Боровица	Ардино	Кърджали
80460	Червена вода	Русе	Русе
80532	Черганово	Казанлък	Стара Загора
81339	Чешма	Златарица	Велико Търново
81904	Чарково	Габрово	Габрово
81975	Чоба	Брезово	Пловдив
83123	Шереметя	Велико Търново	Велико Търново
83274	Широка лъка	Смолян	Смолян
83301	Широково	Две могили	Русе
83404	Шкорпиловци	Долни чифлик	Варна
83586	Шемшево	Велико Търново	Велико Търново
84049	Щръклево	Иваново	Русе
86057	Юнак	Аврен	Варна
87103	Ябълчени	Черноочене	Кърджали
87165	Яворово	Черноочене	Кърджали
87240	Ягодово	Родопи	Пловдив
87285	Яким Груево	Исперих	Разград
87374	Ямбол	Ямбол	Ямбол
87700	Ястребово	Русе	Русе
99958	Курортен комплекс "Албена"	Балчик	Добрич

Приложение 2
Списък на населени места от географска зона „1А“ с FTTN/FTTB абонатни мрежи

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
02659	Банкя	Столична	София (столица)
03839	Бенковски	Марица	Пловдив
05284	Болярово	Болярово	Ямбол
05459	Боримечково	Лесичово	Пазарджик
06547	Брод	Димитровград	Хасково
07140	Бухово	Столична	София (столица)
07598	Бяла	Бяла	Варна
10135	Варна	Варна	Варна
10865	Ветрино	Ветрино	Варна
12084	Волуяк	Столична	София (столица)
18280	Гълъбово	Гълъбово	Стара Загора
20482	Девня	Девня	Варна
27214	Еленино	Стара Загора	Стара Загора
27382	Елхово	Елхово	Ямбол
30119	Загоре	Стара Загора	Стара Загора
30658	Здравец	Димитровград	Хасково
30819	Зефьово	Чирпан	Стара Загора
32216	Иваняне	Столична	София (столица)
35033	Каблешково	Поморие	Бургас
35167	Казанлък	Казанлък	Стара Загора
35515	Калояновец	Стара Загора	Стара Загора
37633	Козаново	Асеновград	Пловдив
38039	Колена	Стара Загора	Стара Загора
38950	Костиево	Марица	Пловдив
39116	Кочериново	Кочериново	Кюстендил
40422	Кубрат	Кубрат	Разград
47843	Меричлери	Димитровград	Хасково
48297	Минерални бани	Минерални бани	Хасково
49597	Мърчаево	Столична	София (столица)
51891	Нова Надежда	Хасково	Хасково
53134	Обручище	Гълъбово	Стара Загора
53576	Опан	Опан	Стара Загора
54016	Оряховица	Стара Загора	Стара Загора
55021	Павел баня	Павел баня	Стара Загора
55871	Перник	Перник	Перник
56722	Плевен	Плевен	Плевен
56784	Пловдив	Пловдив	Пловдив
57621	Поповица	Садово	Пловдив
58606	Проляша	Божурище	София
61412	Радиново	Марица	Пловдив
61460	Раднево	Раднево	Стара Загора
61710	Разград	Разград	Разград
63427	Русе	Русе	Русе
65303	Самуилово	Сливен	Сливен
66425	Силистра	Силистра	Силистра
66528	Синеморец	Царево	Бургас
67338	Сливен	Сливен	Сливен
67653	Смолян	Смолян	Смолян
68134	София	Столична	София (столица)
68850	Стара Загора	Стара Загора	Стара Загора
68970	Старозагорски бани	Стара Загора	Стара Загора
73242	Труд	Марица	Пловдив
77476	Хрищени	Стара Загора	Стара Загора
80532	Черганово	Казанлък	Стара Загора
87240	Ягодово	Родопи	Пловдив
87374	Ямбол	Ямбол	Ямбол

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