



ДО
КОМИСИЯТА
ЗА РЕГУЛИРАНЕ НА СЪОБЩЕНИЯТА
УЛ. „ГУРКО” № 6
ГР. СОФИЯ – 1000

ОТ

“А1 БЪЛГАРИЯ” ЕАД, ЕИК: 131468980,
адрес: 1309 София, ул. “Кукуш” № 1,

На вниманието на: г-н Иван Димитров – председател

Относно: Процедура за обществено обсъждане на проект на решение за определяне, анализ и оценка на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура.

УВАЖАЕМИ Г-Н ДИМИТРОВ,

На интернет страницата на Комисията за регулиране на съобщенията (КРС/Комисията) е публикуван за обществено обсъждане проект на решение за определяне, анализ и оценка на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура. Прегледахме внимателно проекта и бихме искали да представим нашето становище:

Смятаме, че Комисията правилно е предприела действия по изготвянето на пазарен анализа на пазара на едро за достъп до пасивна инфраструктура, отчитайки наличието на опити от страна на Виваком да предприема всякакви действия в посока неправомерно увеличаване на цените за достъп до каналната им мрежа, погазвайки принципите на прозрачност и предвидимост. Доказателства за това бяха изложени от страна на А1 България в хода на двете производства по повдигане на спор с искане за даване на

задължителните указания от страна на КРС към Виваком. Отчитаме много положително факта, че внимателно е разгледана ситуацията на пазара като са представени необходимите детайлни данни, с които са подкрепени направените от Комисията изводи. Анализът е направен в съответствие с вече дългогодишната практика на Комисията по определяне, анализ и оценка на съответни пазари и показва професионално и задълбочено познаване на пазарната среда и добър подбор и обработка на входната информация. Отчетена е динамиката и очакваното развитие на пазара чрез анализ на пазарните дялове, изчислени на база приходи и абонати, както и относимите допълнителни критерии.

Дефинирането на продуктовия и географския обхват на пазара е извършено при отчитане на всички алтернативи и КРС е достигнала до аргументираното заключение, че продуктите за достъп до пасивна инфраструктура (подземна канална мрежа), предоставяни от историческото предприятие и конкурентните предприятия, могат да се разглеждат като еквивалентни продукти на пазара на едро на достъп до пасивна инфраструктура. От друга страна, подземната физическа инфраструктура, изградена за други инфраструктури като предоставяне на електрически ток, ВиК, газ, топлофикация, осветление и др. – не са и съответно не са част от продуктовия пазар. Това, според нас, е валидно и за стълбовната мрежа.

Именно по отношение на ползването на последния тип пасивна инфраструктура, който Комисията разглежда и анализира, бихме искали да допълним, че стълбовната мрежа е много по-ненадеждна инфраструктура в сравнение с каналната мрежа, поради което този тип инфраструктура не може да се приеме като алтернативен вид достъп. Най-съществените различия са:

- много по-чести прекъсвания на кабелните ни мрежи, при подмяна на стълбовете от електроразпределителните дружества;
- наличие на прекъсвания на кабелните ни мрежи, поради пътно-транспортни произшествия (катастрофи в стълбовете);
- прекъсване на кабелните ни мрежи от моторни превозни средства с по-големи габарити - камиони, селскостопански машини и т.н.

Важно е да обърнем внимание и на факта, че самото обслужване на електронно съобщителната мрежа (ЕСМ) и много по-трудно, когато е изградена по стълбовна мрежа на ЕРП в сравнение с тази в канална мрежа, тъй като:

- мрежата се достъпва значително по-трудно, заради работата на височина, което изисква специфично оборудване, защитни средства и специално подготвени екипи;
- през зимния сезон и при лоши метеорологични условия, кабелите изложени на студено се втвърдяват и по-трудно се обработват, когато трябва да се монтират на тях конектори или да се сплайсват;
- въздушната оптична кабелна мрежа не може да се обслужва на височина - кабелният аванс оставен на стълба се развива и сваля на земята, обработва се и отново се навива и качва на стълба;
- на много места има дървесна растителност, която пречи при първоначалното изтегляне на кабелите, както и ги прекъсва, при израстване на дърветата или силни ветрове.

Не на последно място, смятаме че следва да бъде отбелязано, че електроразпределителните дружества изпълняват техни проекти за полагане на кабелите им под земя. Никое от дружествата не залагат тръби и полагат кабелите си свободно, поради което при последващ демонтаж на стълбовете, изградената ЕСМ се премахва и ние нямаме алтернатива как тя да бъде възстановена за да продължим да предоставяме услуги на нашите потребители с високо качество.

Предвид всичко изложено по-горе и отчитайки всички предимства на достъпа до пасивна инфраструктура, при реализация на наш проект за изграждане на нова ЕСМ, задължително я използваме. Единствено и само при липса на подземна канална мрежа или при отказ да ни бъде предоставен достъп до съществуваща такава, като възможност остава стълбовната мрежа. Категорично можем да заявим, че този достъп не може да бъде приет като взаимозаменяем с този до каналната мрежа. Важен момент по отношение на развитието на пазара на пасивна инфраструктура е, че ние изграждаме собствена канална мрежа там, където няма налична, която може да ползваме, а не дублираме тази инфраструктура.

Географския обхват на пазара също е определен правилно, предвид изложените от КРС мотиви, като дори вече е налице придобиването от страна на „Юнайтед Груп България“ ЕООД на пряк едноличен контрол върху „Вива Корпорейт България“ ЕООД и непряк едноличен контрол върху „Булсатком“ ЕООД и неговите дъщерни дружества. Това рефлектира върху състоянието на така определение пазара на достъп до пасивна

инфраструктура и относителния дял на всички алтернативни предприятия със собствена канална мрежа възлиза на около 43%, т.е. този на Виваком е почти 60%.

На следваща стъпка, КРС е извършила и теста на трите критерия, което е съобразно с изискванията на чл. 152, ал. 5 от ЗЕС при определяне на съответен пазар, различен от посочените в приложимата препоръка на Европейската комисия относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения. А1 България изцяло подкрепя изложените аргументи от страна на Комисията и смята, че трите критерия от теста са изпълнени кумулативно, поради което съответният пазар подлежи на ex-ante регулиране и следва да бъде извършен анализ и оценка на този пазар, за да се прецени наличието на SMP.

В анализната част КРС коректно е представила информация за пазарните дялове, изчислени, както на база дължина на изградени трасета канална мрежа, така и на база предоставен достъп до канална мрежа. Пазарния дял на Виваком и в двата случая е изключително висок – съответно над 57% (с отчитане придобиването на непряк контрол върху Булсатком) и над 90%, което е ясен знак за наличието на слабо конкурентен пазар. В допълнение КРС разглежда и допълнителни критерии като контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана, наличие на икономии от мащаба и от обхвата, наличие на вертикална интеграция и др., което само и единствено затвърждава заключението, че Виваком е предприятие със самостоятелно значително въздействие на определения пазар на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура.

Що се касае до определянето на специфични задължения на предприятието със значително въздействие върху пазара, смятаме че КРС изключително точно е предвидила и определила потенциалните конкурентни проблеми. Многократно в наши становища сме отбелязвали, че достъпа до каналната мрежа на Виваком е критичен за развитието на пазара на достъп до интернет и ТВ услуги на дребно, като през следващите години ще е важен за разгръщането на мрежи с много голям капацитет. Осигуряването на такъв достъп при ясни, прозрачни и предвидими условия ще доведе до стимулиране развитието на мрежова конкуренция и от тук и на силна конкуренция на ниво услуги. Предвидените от КРС специфични задължения са пропорционални, като смятаме, че някой от тях следва да бъдат подсилени, както следва:

➤ Задължение за достъп до пасивната (физическа) инфраструктура – в Препоръката за гигабитова свързаност е посочено, че НРО следва, в съответствие с пазарното търсене, да насърчават, или в случаите, в които това е допустимо съгласно националното законодателство, да задължават оператора със ЗВП да монтира съоръжения с достатъчен капацитет при изграждането на инженерната инфраструктура, така че и други оператори да могат да използват тези съоръжения. Нещо повече, в Ирландия е предвидено, че отказ от предоставяне на достъп е възможен само при обективни критерии като техническа изпълнимост или поддържане на мрежовата цялост. НРО на Ирландия не смята за обективни критерии нуждата от поправка на каналната мрежа или липсата на капацитет при наличието на излишни кабели, които могат да бъдат премахнати (например, използвани при остарели технологии и вече изключени). А1 е на мнение, че може да са налице ситуации, при които Виваком да декларира, че не се поддържат дадени участъци от каналната мрежа, но реално това не ги прави неизползваеми и ако бъдат премахнати остарели мрежови технологии, то те веднага могат да изградят нова мрежа с голям капацитет и по този начин да имат конкурентно предимство.

➤ Задължение за прозрачност – изключително важно за всички търсеци и реално ползващи услугата на едро от Виваком, тъй като са налице предпоставки в поведението на определеното за предприятие със значително въздействие на пазара, които са довеждали до промени в условия за ползване на пасивна инфраструктура без никакво предварително уведомяване на контрагентите.

Много е важно при проследяване изпълнението на това задължение, Комисията да разполага с необходимото ниво на детайлност и регулярността на обновяване на информацията.

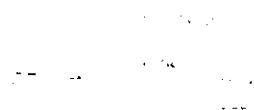
➤ Разходоориентираност на цените на услугите за достъп до пасивна (физическа) инфраструктура – напълно подкрепяме КРС, че симетричната регулация по ЗЕСМФИ е недостатъчна, поради възникналата несигурност и непредвидимост, в резултат на обжалваните решения на КРС по процедури за даване на задължителни указания във връзка с промени в ценовите условия в ОУ на Виваком и налагането на разходоориентирани цени е необходимо, с цел преодоляване на конкурентни проблеми. Бихме искали обаче да обърнем внимание на две важни неща, които следва да се прецизират в проекта на пазарен анализ, както следва:

○ В т. 1 на стр. 97 е посочено, че се изчислява настоящата стойност на актива канална мрежа като за база се използва изграждането на хипотетична такава по съвременни цени за проектиране, строителни дейности и узаконяване, цени за материали и труд, при определени ограничения. На мнение сме, че Комисията следва да направи съпоставка с предоставените от другите оператори, разполагащи и изграждащи канална мрежа, данни за разходите, с цел да не се допусне необосновано завишаване на разходите от страна на историческото предприятие.

○ В т. 2 на стр. 97 от проекта да отпадне „в бетонов кожух“, тъй като полезният живот на актива канална мрежа като цяло следва да е 40 г., за да е в съответствие с Методиката по ЗЕСМФИ и Препоръката на ЕК.

В заключение бихме искали да изразим категоричната си подкрепа по изготвения проект на пазарен анализ от страна на КРС, като единствено и само чрез предложената ex-ante регулация на определеното за предприятие със значително въздействие върху пазара дружество ще е налице регулаторна сигурност и предвидимост, която е в основата на създаване на благоприятни условия за развитието на конкуренция.

С уважение:



*Пълномощник на изпълнителните директори
на "А1 България" ЕАД*