

ДО  
Г-Н ВЕСЕЛИН БОЖКОВ  
ПРЕДСЕДАТЕЛ НА  
КОМИСИЯ ЗА РЕГУЛИРАНЕ НА  
СЪОБЩЕНИЯТА (КРС)

КОПИЕ ДО  
Г-Н ВАЛЕНТИН ХАРАЛАМБОВ  
ЗАМ. ПРЕДСЕДАТЕЛ, КРС

Г-Н ПЕТЪР РЕНДОВ  
ЧЛЕН, КРС

Г-Н ВАЛЕНТИН ГЕОРГИЕВ  
ЧЛЕН, КРС

Г-Н ТОДОР КОСТУРСКИ  
ЧЛЕН, КРС

гр. София, 1000,  
ул. „Гурко” № 6

*Относно: Процедура по обществено обсъждане на Проект на решение за определяне на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи като съответен пазар, подлежащ на ex ante регулиране, анализ и оценка относно наличието на ефективна конкуренция на съответния пазар, определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар и налагане на специфични задължения на тези предприятия.*

**УВАЖАЕМИ Г-Н ПРЕДСЕДАТЕЛ,  
УВАЖАЕМИ ЧЛЕНОВЕ НА КРС,**

Комисията за регулиране на съобщенията с Решение № 1962 от 11.09.08 г., прие Проект на решение за определяне на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи като съответен пазар, подлежащ на ex ante регулиране, анализ и оценка относно наличието на ефективна конкуренция на съответния пазар, определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар и налагане на специфични задължения на тези предприятия. В тази връзка, приложено представяме на Вашето внимание становището на „Мобилтел ЕАД по Проекта на решение и придружаващия го пазарен анализ.

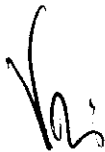
**Приложения:**

*1. Становище на „Мобилтел” ЕАД по Проект на решение за определяне на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи като съответен пазар, подлежащ на ex ante регулиране, анализ и оценка относно наличието на ефективна конкуренция на съответния пазар, определяне на предприятия със*

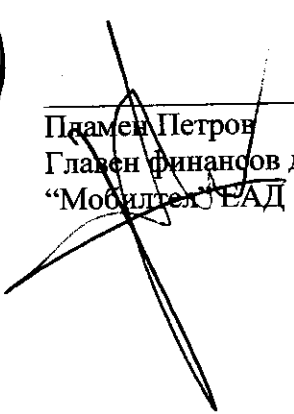
значително въздействие върху съответния пазар и налагане на специфични задължения на тези предприятия и придружаващия го пазарен анализ.

2. Писмо с изх. № И-313 от 09.04.2008 г. на „БТК Мобайл” ЕООД.

**С УВАЖЕНИЕ:**



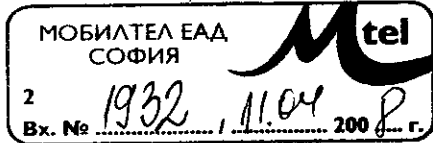
Йозеф Винацер  
Главен изпълнителен директор  
“Мобилтел” ЕАД



Пламен Петров  
Главен финансов директор  
“Мобилтел” ЕАД

tel

U-313  
8 04.2008



ДО  
Г-Н ЙОЗЕФ ВИНАЦЕР  
ГЛАВЕН ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР  
НА "МОБИЛТЕЛ" ЕАД

гр. София  
ул. "Кукуш" № 1

**Относно:** Изменение на договор за взаимно свързване

**УВАЖАЕМИ ГОСПОДИН ВИНАЦЕР,**

1. Във връзка с предстоящото въвеждане на възможността за запазване на номерата от потребители в мобилните мрежи на предприятията, предоставящи обществена мобилна телефонна услуга и изпратеното до Вас писмо изх. № И-245/10.03.2008 г. по описа на „БТК Мобайл“ ЕООД (Вивател), Ви изпращам подписано допълнително споразумение към договора за взаимно свързване, като **Приложение 1** към настоящото писмо. Моля да представите подписано от Ваша страна допълнително споразумение преди 14 април 2008 г. Независимо от горното Ви уведомявам, че от датата на търговското пускане на преносимостта на мобилни номера Вивател ще прилага при необходимост цена за транзит за повиквания към пренесени от собствената си мрежа номера.

2. Влизането в сила на изменението на Типовото предложение за взаимно свързване на „Българска телекомуникационна компания“ АД (БТК), наложено от Комисията за регулиране на съобщенията (КРС), доведе до намаляване на цените за терминиране в мрежата на БТК на трафик генериран от мобилни мрежи. Наложеният от КРС нива са 0,06/0,053 лв. съответно за часовете на силен и слаб трафик. В резултат се изменят и договорите за взаимно свързване на мрежата на БТК с мрежите на предприятията, предоставящи мобилна телефонна услуга. В същото време цените за терминиране на трафик от мрежата на „БТК Мобайл“ ЕООД в мрежите на останалите предприятия, предоставящи фиксирана телефонна услуга се запазват на предишните високи нива. Запазването на това положение би означавало въвеждане и толериране на асиметрията при определяне на цените за терминиране. Такава политика би довела до допълнителен дисбаланс на българския телекомуникационен пазар в разрез с последните тенденции в европейската регулация, в следствие на последното извършено проучване на ERG.

С оглед на казаното по-горе приложено изпращаме проект на допълнително споразумение за изменение на сключения между Вивател и представляваното от Вас дружество договор за взаимно свързване, което цели редуциране на цената за терминиране на повиквания, генерирани в мрежата на мобилния оператор, като **Приложение 2** към настоящото писмо.

**BTC MOBILE LTD**  
**БТК МОБАЙЛ ЕООД**  
Court registration No. 13021/2004 of the Sofia City Court, batch No. 88562, vil.1120, page 86, BULSTAT No. 131335802,  
Tax registration No. 4220013672, Bank account: IBAN BG39STSA93000010730401, VAT account: IBAN  
BG18STSA93009010739203 BIC: STSABGSF, Bank DSK EAD  
Съдебна регистрация N 13021/ 2004 в Софийски градски съд, Данъчен №4220013672, БУЛСТАТ 131335802,  
Банкова сметка IBAN BG39STSA93000010730401, ДДС сметка: IBAN BG18STSA93009010739203, Банков код BIC: STSABGSF,  
Банка: ДСК ЕАД, СКЦ

**ВЯРНО С ОРИГИНАЛА**  
Подпис:

**ВЯРНО С ОРИГИНАЛА**  
Подпис:



## **СТАНОВИЩЕ НА „МОБИЛТЕЛ” ЕАД**

ПО

Проект на Решение на Комисията за регулиране на  
съобщенията

ОТНОСНО

определяне, анализ и оценка на пазара на

**терминиране на гласови повиквания в  
индивидуални мобилни мрежи**

**Резюме на Становището на „Мобилтел” ЕАД по проекта на Решение относно определяне, анализ и оценка на пазара терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи**

А. Анализът на съответния пазар на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи е изграден върху обстоятелства, несъответстващи на пазарните характеристики на сектора на осъществяване на мобилни електронни съобщения в Република България и върху некоректна изходна информация:

- Графиките от анализа на КРС ясно показват значително и динамично преразпределение на пазарни дялове в полза на предприятията с по-нисък пазарен дял, в съответствие с тенденциите на територията на общността. Изненадващ е изводът, че преразпределението не е достатъчно силно.

- България е страната с най-силно намаление на потребителските цени за мобилни услуги в ЕС през последните три години. Същото обстоятелство е недвусмислено идентифицирано в доклад за Европейската комисия, издаден от Cullen-International през месец ноември 2007 - Четвърти сравнителен доклад относно предоставянето на услуги на територията на страните от Югоизточна Европа – електронни съобщителни услуги и свързани аспекти. Следователно конкуренцията на пазара на дребно на предоставяне на мобилни услуги е ефективна, което обуславя налагането на по-леки специфични задължения.

- Не е отчетено намалението на средните приходи от абонат във всички сегменти. Това е знак, че потребителите получават възможност да ползват все повече мобилни услуги, при все по-добри ценови условия,

- КРС се опира изцяло на подход, основан на сравнението („benchmark”), който е конструиран без ясни критерии за избраните страни (само 11 от 25), при това по отношение на цени, които ще бъдат валидни в бъдещ период от време. Не е взето предвид изискването на чл. 170, ал. 4 и чл. 220, ал. 2, т. 2 от ЗЕС за наличие на съпоставимост между българският пазар и използваните като основа за сравнение съответни конкурентни пазари на държави-членки на ЕС. Подходът на сравнителен анализ е един от най-деликатните инструменти и би следвало да бъде използван с ясни критерии. В противен случай резултатите от неговото приложение могат да бъдат произволни, в пълен разрез с принципа на предвидимост при регулаторна намеса, предвиден в чл. 5 от ЗЕС като общ принцип в областта на регулиране на осъществяването на електронни съобщения и в чл. 157 от закона, като основна ръководна идея при определяне на специфични мерки за въздействие. При дефиниране на задължението за ценови контрол на цените за терминиране и в частност при определяне на ценови таван, КРС реферира към средни нива за 11 страни от ЕС, без да се отчита:

- Среден приход от абонат – в България този показател е над 2 пъти по-нисък от европейските стойности, докато необходимите инвестиции за покритие на единица територия са над европейските нива поради особеностите на географския релеф на страната;
- Средна цена на минута – в България е много ниска, въпреки че КРС спекулативно твърди, че цените за крайни потребители в България са сред най-високите в ЕС, което категорично не е вярно и се опровергава от Тринадесетия доклад на ЕК относно напредъка на единния пазар на електронни съобщения на територията на общността и от вече цитирания доклад на Cullen-International. И

двата документа, както и други анализи, показват, че цените за крайни потребители в България са с около 40% под средните в ЕС;

- Средна продължителност на гласово повикване – стойностите в България са около два пъти по-ниски от средните за територията на ЕС, което обуславя по-висока себестойност на услугата.
- Липсва анализ на себестойността на минута входящ разговор в мобилни мрежи. Същевременно, Решение № 2/ 03.01.2008 г., не бе обжалвано от Мобилтел и Глобул в знак на кооперативност, за което КРС получи положителна оценка от Европейската комисията. Категоричният ангажимент, който бе поет от КРС беше, че корекции в цените за терминиране, биха били възможни само при значителни разлики между себестойността на услугата и текущите нива. КРС нарушава принципа на предвидимост в регулаторната намеса, предвиден в чл. 5 от ЗЕС, тъй като анализ на себестойността услугата не е направен.
- Единственият финансов индикатор, който се споменава, е ROCE (възвръщаемост на вложения капитал - 13% за Мобилтел), който, противно на мнението на КРС, показва абсолютно нормална и приемлива норма на възвръщаемост, присъща на повечето мобилни оператори в страните от ЕС. Съмнения по отношение на обективността на направения анализ буди фактът, че същият показател на БТК, който е близък до 20% не е анализиран в оценката на пазарите за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.
- Не е отчетено и нивото на разгръщане на инфраструктурата и необходимостта от средства за развитие – поради спадащите цени и увеличаващото се потребление само Мобилтел инвестира около 200 милиона лева годишно в изграждане на 2G и 3G мрежа. В същото време, инвестициите в 3G технологии и мрежови елементи не се изплащат, поради ниското потребление (около 7% потребление от общите услуги), но са от изключителна важност за бъдещето на икономиката и технологичния напредък.
- Цените за терминиране от мобилна в мобилна мрежа са били далеч под средните за ЕС през дългогодишен период (едва през 2007 г. средната цена за терминиране от мобилна в мобилна мрежа за ЕС се установи на ниво под цената в България). Това е било в изключителна полза на предприятията с по-малък пазарен дял – Глобул и Вивател за продължителен период от време и представлява вид на предварителна субсидия за малките предприятия, ако се сравняват условията в страните от ЕС.

Б. Основното заключение, което би следвало да бъде направено при обективен анализ, е, че постоянната тенденция за намаление на потребителските цени, увеличение на разходите по извършване на дейността и преразпределението на пазарни дялове между операторите са ясни индикатори за силно ниво на конкуренция. Поради тези причини, КРС следва да спазва в пълна степен законоустановения принцип на минимална регулаторна намеса, предвиден в чл. 5 от ЗЕС, тъй като засилени мерки за *ex-ante* регулиране би следвало да бъдат приложени само при липса на конкуренция на пазара. Вместо това КРС възприема най-утежнената възможна форма на регулаторен подход, без да отчита пропорционалността на наложените специфични задължения, съобразно с установените конкурентни проблеми, като възнамерява да наложи следните мерки:

- Ревизия на Решение на КРС № 2 от 03.01.2008 г. за плавно намаление на цените за терминиране на гласов трафик от фиксирана в мобилна мрежа и въвеждане на ускорено намаление с 60.6% (за силен трафик) и 66.9% (за слаб трафик) за период от 2 години чрез сравнителен подход (benchmark) спрямо едни от най-ниските цени (селектирани 11 страни-членки за 2010 г.). Това е в пълен разрез с принципа на предвидимост и пропорционалност, както и с чл. 5 и чл. 157 от ЗЕС. Намаление на цените за терминиране в мобилна от фиксирана мрежа в разрез с Решение № 2 от 03.01.2008 г. не следва да бъде предприемано поради още една причина, чиито последици биха превърнали КРС в проводник на корпоративните интереси на фиксираното историческо предприятие. Както е видно от Таблица 1 на становището, след предприятията плавен преход за намаление на цената за терминиране, БТК не намали своите крайни цени пропорционално, като запази непроменена своята надценка от 0.17 лв./мин., въпреки изрично поетия ангажимент да пренесе ползите върху крайните потребители. Изводът е, че неспазването на времевите граници на влезлия в сила плавен преход, ще доведе единствено до преливане на финансови средства от Мобилтел и Глобул, в ущърб на развитието на конкуренцията и без всякакъв ефект върху интересите на крайните потребители.

- Определяне на изключително агресивни мерки за ценови контрол, основани върху твърде погрешното сравнение на цените за терминиране на българските предприятия със средните цени за ЕС, тъй като националните мобилните предприятия все още трябва да инвестират в 2G мрежи (основно за гласови услуги) и 3G мрежи (основно за услуги за данни), при условие че доходността на първите отслабва, а търсенето за вторите е в начална фаза. Сравнителни цени в ЕС могат да се използват само от предишни периоди, когато европейските оператори са били изправени пред сравними пазарни условия.

- Налагане на задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване, което се явява непропорционална мярка с оглед липсата на спорове по отношение на взаимно свързване, както и предвид равнопоставените условия, приложени спрямо всички предприятия в индивидуалните договори за взаимно свързване, както и своевременното им представяне пред КРС в законово установения срок.

- Налагане на задължение за водене на разделно счетоводство, в противоречие с принципите на обосноваване и пропорционалност. Действащата в момента счетоводна система на Мобилтел осигурява достатъчна степен на аналитичност, което дава възможност за идентифициране на приходите и разходите по различните видове услуги. Към момента Мобилтел притежава под 1% от пазарен дял на пазара на предоставяне на фиксирани телефонни услуги, което няма да даде реална възможност за крос-субсидиране.

В. КРС възприема необоснован подход на прилагане на асиметрични специфични задължения спрямо отделните предприятия, без да са налице обективни обстоятелства, които да предполагат такъв тип регулиране. Негативен ефект за конкурентоспособността на пазара ще бъде предизвикан най-вече поради определянето на асиметрични мерки за ценови контрол, включително разходоориентираност. Въвеждане за срок от една година на асиметрични цени в полза на БТК, в качеството ѝ на правоприемник на Вивател, означава автоматично преливане на над 10 милиона евро финансови ресурси от Глобул и Мобилтел към БТК. Това противоречи на практиката в държавите-членки на ЕС и не отчита, че БТК има равностоен спектър и многобройни предимства, като предоставена индивидуална лицензия на  $\frac{1}{4}$  от административната

цена с оглед на навлизане на пазара в по-зрял етап от неговото развитие, достъп до уникална инфраструктура (която макар и приватизирана, е изградена с национални средства) и динамично увеличение на пазарния си дял. Налагането на асиметрични цени е в противоречие с актовете на ЕК и Групата на европейските регулатори, като предоставя изключителни ползи на едно единствено предприятие.

Г. Като резултат от фрагментарно извършения анализ, КРС не е оценила ефекта от налагането на специфични задължения на предприятията, предоставящи обществени мобилни електронни съобщителни мрежи на територията на страната. Използването на погрешни изходни данни и превратното анализиране на пазарните характеристики са довели до очевидна грешка при изчисляване на пропорционалността на налагането на ценови ограничения, като неправилно са сравнени неотнормирани показатели за трафикните обеми при пренебрегване на реалната себестойност на услугите. С писмо с изх. № 12-01-2848 от 08.10.2008 г. по описа на КРС, комисията предостави на Мобилтел допълнителна информация относно подхода, по който е изчислена пропорционалността на предложеното ниво на ценовия таван, основан на сравнение (benchmarking) Използваният подход представлява манипулативна калкулация и е напълно несъвместим с финансовата логика. По този начин КРС необосновано е предложила налагането на драстични мерки за ценови контрол, които са непропорционални. Такъв подход е в състояние да предизвика неоправимо разстройване на функционирането на пазара.



# СТАНОВИЩЕ НА „МОБИЛТЕЛ” ЕАД ПО ПРОЕКТ НА РЕШЕНИЕ ОТНОСНО ОПРЕДЕЛЯНЕ, АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ПАЗАРА НА ТЕРМИНИРАНЕ НА ГЛАСОВИ ПОВИКВАНИЯ В ИНДИВИДУАЛНИ МОБИЛНИ МРЕЖИ

## I. Принципи забележки

1. Проектът на Решение относно определяне, анализ и оценка на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, както и придружаващия го пазарен анализ са изготвени в противоречие с реалното състояние на конкуренцията и развитието на пазара на мобилни услуги на територията на Република България, без да са отчетени обективно всички пазарни тенденции. Фактите относно пазарните показатели и използваните данни не са анализирани в тяхната цялост. В много отношения липсва причинно-следствена връзка между представените данни и направените изводи, а в определени моменти са допуснати явни грешки. Същевременно, Комисията за регулиране на съобщенията (КРС/ комисията) не е взела предвид изключително съществени критерии за динамиката на пазара и ефективността на конкуренцията. Всичко това поставя под съмнение обективността на извършения анализ и пропорционалността на обсъдените специфични задължения по отношение на предприятията, предоставящи мобилни електронни съобщителни мрежи и услуги в страната.

2. В резултат на необективно и фрагментарно извършения анализ, КРС е достигнала до погрешни оценки за ефективността на конкуренцията и е предложила налагането на асиметрични специфични мерки спрямо отделните участници на пазара, като по отношение на „БТК” АД (БТК), като правоприменик на „БТК Мобайл” ЕООД (Вивател) и „Радиотелекомуникационна Компания” ЕООД (РТК) е предвидено незначително регулаторно въздействие. Що се отнася до „Мобилтел” ЕАД (Мобилтел) и „Космо България Мобайл” ЕАД (Глобул) обаче, е предложено налагането на всички нормативно предвидени специфични задължения, в най-утежнената възможна форма. Възприетият поход не е аргументиран от комисията и не се обосновава от характеристиките и състоянието на пазара на мобилни мрежи и услуги в България. Придобиването на индивидуалните лицензии за осъществяване на електронни съобщения по стандарт GSM и UMTS и предоставяне на NMT/CDMA мрежа придават на БТК качеството на предприятие със значително въздействие на два от общо четирите определени пазара, подлежащи на *ex-ante* регулиране, съгласно извършеното определяне на съответните пазари от страна на КРС. Последното не е анализирано и не е взета предвид съществуващата опасност от прехвърляне на пазарна сила на хоризонтално и вертикално свързани пазари, крос-субсидиране и от предлагане на пакетни услуги в нарушение на конкурентното законодателство и при цени под разходите за предоставяне на услугата.

В крайна сметка, предложеният проект, освен че не отразява реалностите на националния пазар, противоречи на общите принципи на конкурентното право, които стоят в основата на Регулаторна Рамка 2002 на Европейския съюз в областта на електронните съобщения. В тази връзка, заложеният в проекта сценарий за намаление на цените за терминиране на Мобилтел и Глобул и запазване на цените на БТК, като правоприменик на Вивател (асиметричност по отношение на цените) категорично противоречи на европейската регулаторна практика, на Общата позиция на Групата на европейските регулатори (ГЕР) относно симетричност на цените за терминиране на

трафик във фиксирани мрежи и за симетричност на цените за терминиране в мобилни мрежи, както и на състоянието на пазара на мобилни услуги в България.

Предложените асиметрични мерки са в абсолютно нарушение и на проекта на Препоръка относно нивата на цените за терминиране на гласов трафик, която е в процес на приемане от Европейската Комисия (ЕК) и ще бъде окончателно одобрена до края на месец октомври 2008 г., т.е. преди влизане в сила на специфичните задължения, наложени с настоящия анализ. Препоръката предвижда:

- При налагане на задължения за ценови ограничения и разходоориентираност, националните регулаторни органи (НРО-и) следва да определят симетрични нива на цените за терминиране на трафик в мобилни мрежи, определени съобразно разходите, които биха били направени от ефективно предприятие (параграф 1).

- ЕК разпорежда категорично, че всяко отклонение от нивата на разходите на ефективно предприятие следва да е обосновано от обективни различия в разходите за предоставяне на услугите, които са извън контрола на заинтересованите предприятия. Подобни обективни различия в разходите могат да се дължат на нееднакво количество радиочестотен спектър, предоставено за ползване на отделните предприятия или предоставяне за ползване на радиочестотен спектър в различни обхвати (параграф 8).

- При определяне на мерките за въздействие НРО-и следва да имат предвид дали първоначално спектърът е бил предоставен при пазарна процедура (търг), както и възможните ефекти от упражняване на правото за прехвърляне на предоставения спектър (т. 15 от Преамбюла). В тази връзка, освен липсата на пазарен подход при предоставяне на лицензия на Вивател, следва да бъде отчетено и обстоятелството, че тази лицензия беше впоследствие прехвърлена на БТК.

Никъде в анализа не са посочени причини или конкретни мотиви за налагане на асиметрични мерки, най-вероятно защото такива липсват и комисията не може да обоснове направеното предложение. На практика, чрез предвидения регулаторен подход ще се прелеят финансови средства от Мобилтел и Глобул към БТК. Това е индикатор за неравнопоставено третиране на предприятията от страна на КРС, което в ущърб на конкуренцията и на интересите на крайните потребители, единствено ще увеличи пазарната сила на БТК, както на фиксирания, така и на мобилния пазар и ще задълбочи кризата на пазара на фиксирани услуги. Предложените асиметрични мерки ще предоставят нови възможности за прехвърляне на пазарна сила на съседни хоризонтално свързани пазари от страна на БТК. Подробна аргументация на необходимостта от възприемане на симетричен подход по отношение на участниците на пазара е представена по-долу в настоящото становище.

3. В проекта необосновано се прави сравнение между цените за терминиране в мобилна мрежа и цените за терминиране във фиксирана мрежа, като въз основа на разликата в нивата на тези два вида цени се стига до извода, че е налице ценова дискриминация, осъществявана от мобилните предприятия. Направеното сравнение, обосноваващо наличие на ценова дискриминация, е некоректно и неправилно. Никъде в страните от ЕС не е налице симетрия между цените за терминиране в мобилни мрежи и тези за терминиране във фиксирани мрежи. Въвеждане на симетрия между тези цени не се коментира нито в Общата позиция на ГЕР относно симетричност на цените за терминиране на трафик във фиксирани мрежи и за симетричност на цените за терминиране в мобилни мрежи, нито в проекта на ЕК за Препоръка относно нивата на цените за терминиране на гласов трафик. В Препоръката се предвижда налагането на симетрични цени за терминиране в мобилни мрежи да бъде въведено като правило за

НРО. Отделно е предвидена симетрия и по отношение на цените за терминиране във фиксирани мрежи. Не се предвижда обаче въвеждане на симетрични цени за терминиране на гласов трафик в мобилни и за терминиране на гласов трафик във фиксирани мрежи. Ето защо считаме за некоректно сравняването на цените за терминиране в мобилни и за терминиране във фиксирани мрежи. Въз основа на това КРС е стигнала до необоснован извод за наличие на ценова дискриминация и крос-субсидиране. Анализ и сравнение между тези две цени не е правено при пазарните цени в нито една от страните-членки на ЕС.

4. При анализа на ефективността на конкуренцията на съответния пазар, КРС е взела предвид само 4 критерия за изследване на наличието на самостоятелно значително въздействие на пазара. Критериите, които могат бъдат взети при предвид от КРС при извършване на пазарния анализ са посочени в чл. 156, ал. 3 от ЗЕС и в чл. 35 от Методиката за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие на пазара (Методиката). Вярно е, че 12-те критерия са посочени неизчерпателно, но от друга страна изследването на повече критерии ще даде по-пълна картина на реалното състояние на пазара и пазарната сила на всеки един от участниците. Това от своя страна ще спомогне за налагане на обективни и пропорционални специфични задължения от страна на КРС. За да даде възможност на участниците на пазара да формират определени позиции по въпроса, както и с оглед осигуряване на прозрачност, КРС е следвало най-малко да обоснове изчерпателно защо прилага дадени критерии, а други счита за неотнормисими. Подобен подход е приложен от английския НРО, който подробно излага мотивите си за възприемане на определени критерии и за неотчитането на други. По отношение на приложените от КРС критерии сме изложили подробна позиция по-долу в настоящото становище.

5. При анализа на конкурентните проблеми КРС следва да посочи изрично установените конкурентни проблеми и едва след това комисията би могла да идентифицира евентуални потенциални проблеми, които се обосновават от установен вече проблем на съответния пазар. Вместо това, в повечето случаи, за да аргументира налагането на дадени специфични задължения, КРС се позовава само на потенциални конкурентни проблеми, които евентуално биха могли да възникнат, без това да се обосновава с конкретно установени в резултат на анализа факти или поне предходно поведение на предприятията.

Така например остават неясни мотивите на комисията за налагане на задължение за публикуване на Типово предложение, при положение, че комисията сама е стигнала до извода, че договорите на Мобилтел за взаимно свързване имат характер на типова оферта. Не са били налице и спорове за взаимно свързване пред КРС, по които страна да е бил Мобилтел. Дори и да са установени конкурентни проблеми, изразяващи се в ценова дискриминация и свързани с размера на цената за терминиране, то подходящите регулаторни мерки са налагането на ценови ограничения, но не и на задължение за публикуване на Типово предложение. Подробните ни съображения са изложени по-долу в настоящото становище. От друга гледна точка, при анализа на пазара, КРС следва да вземе предвид и практиката на Комисия за защита на конкуренцията (КЗК) до момента, която трайно достига до заключението, че Мобилтел не е извършвал нарушения на конкурентното право, които да са свързани със злоупотреба с господстващо положение, налагане на цени или ценова преса. Същевременно, КРС следва да отчете факта, че по силата на Решение на КРС № 1064/26.06.2008 г. и Решение на КРС № 1391/04.08.2008 г., БТК представлява правопреемник на Вивател и

РТК по отношение на правата и задълженията по двете индивидуални лицензии и в следващия период от две години ще осъществява дейност на два от определените общо четири пазара. Следва да се вземат предвид и многобройните<sup>1</sup>, установени от КЗК нарушения на конкурентното законодателство, извършени от БТК и пряко свързани с предмета на изследване на настоящия анализ.

6. Пазарът на терминиране на гласови повиквания в мобилна мрежа е сред основните пазари по взаимното свързване. Поради тази причина, определящо значение за неговото правилно анализиране за период от следващите две години имат разпоредбите на Наредбата за условията и реда за осъществяване на взаимно свързване и достъп. Въпреки това, окончателният текст на подзаконовия нормативен акт все още не е приет от комисията, което прави невъзможен цялостен и задълбочен анализ на закономерностите на пазара, тъй като липсва яснота относно нормативите разпоредби, които ще регламентират взаимоотношенията при предоставяне на достъп и осъществяване на взаимно свързване.

7. С писмо с Изх. № 12-01-2848 от 08.10.2008 г. по описа на КРС, комисията предостави на Мобилтел допълнителна информация относно подхода, по който е изчислена пропорционалността на предложеното ниво на ценовия таван, основан на сравнение (benchmarking) Използваният подход представлява манипулативна калкулация и е напълно несъвместим с финансовата логика. На практика, КРС използва прогнозни данни за обемите на входящ и изходящ трафик, съответно към 2009 г. и 2010 г. Без да коментираме релевантността на направените прогнози, следва да се подчертае, че сравнението между приходи от терминиране на повиквания с разходи за терминиране на повиквания, генерирани в мрежата на Мобилтел, представлява очевидна грешка на КРС, чиито последствия ще доведат до срив на пазара и фатално засягане на икономическата жизнеспособност на предприятията, предоставящи обществени мобилни електронни съобщителни мрежи в страната. Такова изчисление изобщо не е в състояние да доведе до адекватна оценка на пропорционалността на предложените ценови ограничения, тъй като не отчита основни икономически показатели. В действителност, възможността да се формира доход зависи от себестойността на предоставяната услуга, т.е. на разходите за предоставяне на услугата. Тази себестойност се определя на основата на направените инвестиции за изграждане, развитие и поддържане на мрежата. Тези разходи следва да бъдат съотнесени към обема на осъществените повиквания в рамките на собствената мрежа и обема терминирани минути, изходящи от други национални мрежи. По този начин при определяне на себестойност на услугата следва да бъдат отчетени показателите на мрежовите инвестиции и приходите от терминиране на гласов трафик. Всякакви други предположения и изчисления ще доведат до крайно некоректни и неправилни изводи и до пазарна криза в сектора на осъществяване на електронни съобщения. При използвания от КРС подход и в случай на симетричен трафик, КРС би стигнала до извода че разходите на минута са 0 ст., което доказва необосноваността и некоректността на използвания подход. Като извод от гореизложеното, фактът, че едно предприятие има по-голям обем терминирани минути в собствената си мрежа, не означава, че това предприятие има различен разход за предоставяне на услугата. Всичко това още един път доказва твърдението ни, че до въвеждане на система на разходите следва да се запази

<sup>1</sup> Част от по-съществените нарушения са представени на стр. 15 по-долу.

плавния подход по Решение № 2/2008г. В противен случай, налагайки benchmark към страни с приложен разходоориентиран модел без да е изследвала себестойността на минута разговор в мрежата на Мобилтел крие опасност от налагане на ценови ограничения, които ще доведат до загуби за Мобилтел и няма да покрият реалните разходи по предоставяне на услугата.

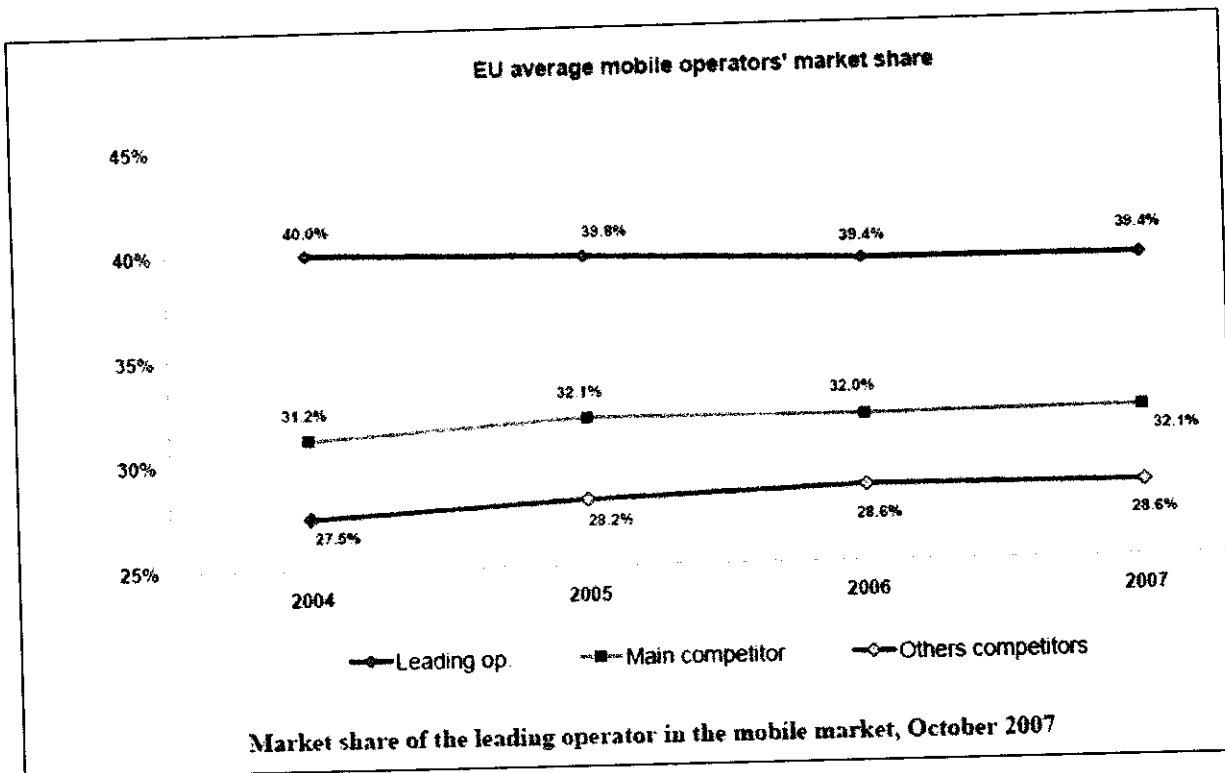
## **II. Коментари по Раздел III „Състояние на пазара на мобилни мрежи и услуги в България”**

Основен проблем в проекта на пазарен анализ е фактът, че по никакъв начин не е идентифицирано изключително високото ниво на конкуренция в предоставянето на мобилни услуги на територията на страната. В подкрепа на този факт би следвало да се обърне внимание върху следните характеристики:

### **1. Показатели за изключително високо ниво на конкуренция:**

#### **1.1. Преразпределяне на пазарните дялове.**

Графиките от анализа на КРС ясно показват преразпределение на пазарни дялове в полза на по-малките предприятия, както по брой абонати, така и по отношение на приходите от услуги. Изненадващ е изводът, че преразпределението не е достатъчно категорично, тъй като съотношението между пазарните дялове разкрива малко над 50% за първото предприятие, около 40% за второто и 10% за третото, с трайна и добре изразена тенденция за конвергенция към средните нива на разпределение в ЕС (фиг. 1 и фиг. 2 по-долу). Наблюдава се ясно изразена тенденция на българския мобилен пазар за доближаване на нивата на концентрация на мобилните пазари в държавите от ЕС (фиг. 2), което е ясен индикатор за достигане на високо конкурентно ниво. Разпределението на пазарните дялове разкрива близки нива за отделните участници на пазара. Освен това, динамиката на пазарния дял на Мобилтел за периода 2004-2007 г. отчита спад от 12.7 %. Въпреки това, КРС прави извод за слабо преразпределение на пазарните дялове, като се позовава единствено на данните от последния едногодишен период. При изследването на пазарните дялове не е отчетено и обстоятелството, че достигнатото ниво на мобилна плътност и въвеждането на преносимост на номерата в страната, предполагат по-нататъшно интензивно ниво на преразпределение на вече постигнатите показатели. За сравнение, на пазара на фиксирани услуги, БТК все още запазва пазарен дял от над 96%.



*Фигура 1. Пазарен дял на водещото мобилно предприятие на пазара на мобилни услуги на територията на ЕС, октомври 2007.*



*Фигура 2. Херфиндал-Хиршман индекс за концентрация (НИИ) за България и ЕС, изчислен на база данните от Фигура 1 и Фигура 8, показващ динамиката на пазарната концентрация.*

1.2. Намаление на цените на дребно.

България е страната с най-силно намаление на потребителските цени за мобилни услуги в ЕС през последните 3 години. Същото е идентифицирано в доклад за Европейската комисия, издаден от Cullen-International<sup>2</sup> през месец ноември 2007 - Четвърти сравнителен доклад относно предоставянето на услуги на територията на страните от Югоизточна Европа – електронни съобщителни услуги и свързани аспекти<sup>3</sup>. Ясната тенденция за намаление с бързи темпове на цените от последните 3 години е основен признак за много високо ниво на конкуренция на пазара на мобилни услуги, който е произведен на пазара на едро за терминиране. **Би следвало КРС да отбележи, че в такива случаи не е необходимо налагане на агресивни мерки по отношение на пазара на едро, тъй като крайните ефекти – конкуренция и засилващи се ползи за крайните потребители, са налице.**

### 1.3. Намаление на средните приходи от абонат.

Не е отчетено намалението на средните приходи от абонат във всички сегменти. Това е категоричен знак, че потребителите получават възможност да ползват все повече мобилни услуги и при все по-добри ценови условия. В същото време не е идентифицирано, че нарастващият трафик изисква значителни инвестиции в увеличение на капацитета на мрежите на мобилните предприятия, в условия на намаляващи средни приходи от потребител. За последните 5 г. Мобилтел самостоятелно е инвестирал около 200 милиона лева през всяка година за целите на развитие на услугите, което е стимулирало, както развитието на тяхното качество и разнообразие за крайните потребители, така и конкурентоспособността на българската икономика като цяло.

1.4. КРС стига до извода за прекомерно високи цени и възприема изцяло подход на „benchmarking“ при дефиниране на мерките по отношение на цените за терминиране и реферира към средно европейските нива, което е силно спекулативно, без да са отчетени и анализирани следните три фактора:

#### 1.4.1. Среден приход от абонат.

В България този показател е над 2 пъти по-нисък от европейските, докато необходимите инвестиции за покритие на единица територия са над европейските нива поради особеностите на релефа на страната.

#### 1.4.2. Средна цена на минута за минута проведен разговор.

В анализа спекулативно се твърди, че цените за крайни потребители в България са сред най-високите в България, което категорично не е вярно и се потвърждава както от 13-ия доклад на ЕК, така и от вече цитирания Четвърти сравнителен доклад относно предоставянето на услуги на територията на страните от Югоизточна Европа – електронни съобщителни услуги и свързани аспекти на Cullen-International, подготвен по поръчка на ЕК. И двата доклада, както и други анализи, показват че цените за

<sup>2</sup> <http://cullen-international.com/documents/cullen/prindex.cfm> (стр. 19)

<sup>3</sup> COUNTRY COMPARATIVE REPORT Supply of services in monitoring of South East Europe - telecommunications services sector and related aspects

крайни потребители са намаляващи с най-бързи темпове, като са се понижили с 30-40% само за последната една година.

#### 1.4.3. Анализ на себестойността на минута входящ разговор в мобилни мрежи.

Такъв анализ не е извършен. С оглед спазване на принципите на обективност и обоснованост, КРС следва да извърши такъв анализ, който да послужи като основа за определяне на специфични задължения за ценови ограничения. Например, не е взет под внимание фактът, че средната продължителност на минута разговор в България е около 2 пъти по-ниска от средните стойности за предприятията в страните-членки на ЕС. Това е само един от факторите, които обуславят по-високата себестойност на минута разговор в България в сравнение с тази на държавите-членки на ЕС. Други фактори, които влияят в същата посока са значително по-ниските приходи от услуги за пренос на данни, които възлизат едва на 6-7% от общите приходи (ниски икономии от мащаба), както и висока географска концентрация на потребление, която води до относително по-ниска степен на ефективност на мрежовото покритие и съответно по-висока себестойност.

Тези данни, заедно с изложеното в т. 7 от Раздел I „Принципни забележки“ опорочава конструирания „benchmark“ до степен, която би довела не само до необективна и непропорционална регулаторна намеса, а до създаване на срив на пазара.

1.5. Не са отчетени и нарастващите разходи, свързани с обслужването на клиенти, което е основен признак за засилваща се конкуренция. Значително се повишават разходите за:

1.5.1. привличане и задържане на потребители – ясен индикатор, че всеки нов или променящ предприятието си клиент получава все повече предварителни ползи и отстъпки от страна на мобилните предприятия;

1.5.2. субсидиране на мобилни телефони;

1.5.3. комисионни за продажби чрез дистрибуторска мрежа;

1.5.4. въвеждане на нови услуги за крайните потребители

1.6. Не са взети предвид повишаващите се разходи за подобряване на качествените параметри на мрежите от второ и трето поколение.

Основното заключение, до което обективният анализ би следвало да бъде достигне е, че постоянната тенденция за намаление на потребителските цени, увеличение на разходите за предоставяне на мрежи и услуги и динамичното преразпределение на пазарни дялове между предприятията са ясни индикатори за силно ниво на конкуренция. Поради тези причини КРС следва да спазва в пълна степен законоустановения принцип на минимална регулаторна намеса, тъй като такава би следвало да бъде приложена при наличие на ефективна конкуренция на пазара, предвидена в чл. 5 от ЗЕС.

От друга гледна точка, по отношение на ценовия контрол КРС възприема подход на сравнение със средноевропейски цени (без изясняване на критерия за избор на пазари, нито изследване на тяхната съпоставимост с характеристиките на българския пазар), въпреки, че горепосочените данни за разходите и инвестициите на предприятията не са взети предвид и както самата комисия отбелязва, до момента няма данни за нивото на разходите на българската индустрия, нито дали тези разходи са съпоставими със



съответните европейски разходи. Резултатът от подобен необоснован подход би могъл да е единствено негативен за развитието на сектора в България.

## **2. Други пазарни характеристики, които не са анализирани обективно и в пълнота или които не са взети предвид:**

1. Мобилната телефонна плътност е достигнала оптимално ниво, значително над средните стойности за ЕС (около 130%). Няма потенциал за по-нататъшно развитие и привличане на нови клиенти. КРС е констатирала този факт, като е приела, че пазарната тенденция за периода на следващите 2 години ще се изразява в преразпределение на абонатите между предприятията, които осъществяват дейност на съответния пазар. Комисията обаче не е отчетла в анализа, че високото ниво на мобилна телефонна плътност ограничава възможността на предприятията да увеличават своите приходи и създава предпоставки за свиване на инвестициите. Друг фактор, който не е взет предвид е, че прогнозните данни за максимално ниво на мобилна телефонна плътност от 70 % до края на 2009 г. в страната, бяха използвани като аргумент за предоставяне на третата лицензия за осъществяване на електронни съобщения по стандарт GSM на цена значително по-ниска от приложимата. Видно е, че развитието на пазара бележи значително по-висок ръст.

2. Търсенето на гласови услуги се повишава с по-ниски стойности от намалението на цените. Доказателство за това е намалената доходност от гласови услуги, която не е анализирана в проекта. В този смисъл не са отчетени нуждите от инвестиции в по-нататъшно развитие на мрежите на предприятията.

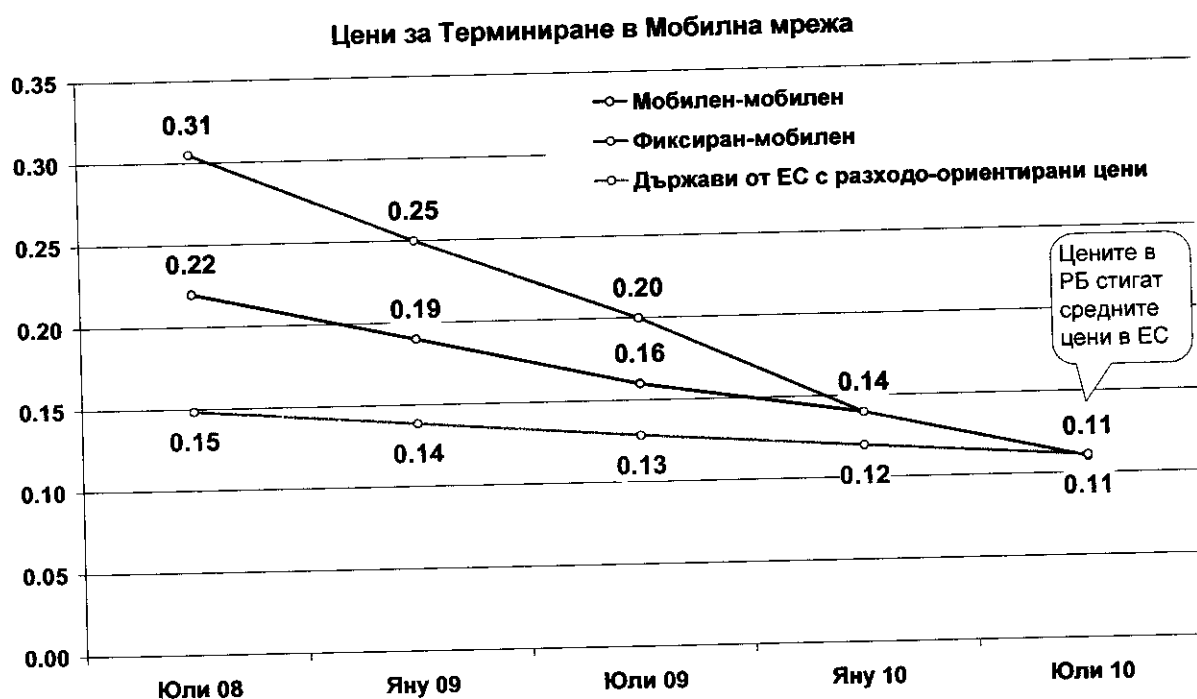
3. Търсенето на услуги за пренос на данни е все още латентно – само 6 % - 7 % от приходите се генерират от пренос на данни. За сравнение, предприятията в ЕС генерират между 15 % и 40 %. Това означава, че предприятията са задължени да инвестират в модерни UMTS технологии и развитие на услуги, които ще осигурят конкурентоспособност на българската икономика без текуща възвръщаемост на инвестициите. Това също не е отразено в проекта, като считаме, че е от съществено значение при дискутирането на ограничения за цените за терминиране, базирани на текущите средно европейски нива.

4. Не е анализиран и ефектът от приложението на Регламент (ЕО) № 717/2007 на Европейския Парламент и на Съвета от 27 юни 2007 година относно роуминга в обществени мобилни телефонни мрежи в рамките на Общността и за изменение на Директива 2002/21/ЕО (Регламент относно роуминга) и фактът, че българските предприятия бяха най-силно засегнатите от неговото приложение, тъй като България е от т.нар. нетни вносител на роуминг трафик. Отчетените икономически показатели показват, че годишната икономическа загуба от регулирането на цените за роуминг е около 15 млн. евро, което също не е взето предвид в документа. В същата връзка, с оглед на двугодишния период, който анализът обхваща, КРС следва да отчете и плановете на ЕК да разшири обхвата на приложение на Регламента относно роуминга спрямо услугите по предоставяне на SMS и MMS услуги. Оценките на Мобилтел показват, че в резултат на регулирането на тези услуги, националните предприятия ще регистрират загуби от около четири до пет милиона евро за всеки период от една календарна година.

Въз основа на изложеното по-горе, могат да бъдат направени следните изводи:

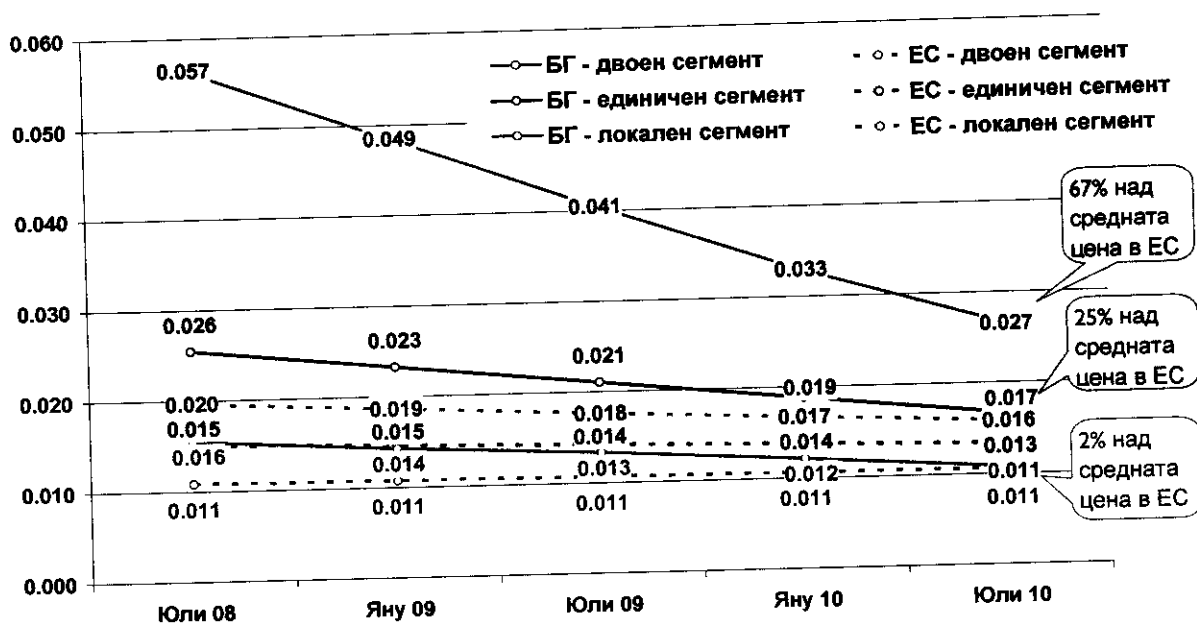
1. Би било твърде погрешно да се сравняват цените за терминиране на българските предприятия със средните цени за ЕС (при това като се взема за основа предположение,

направено за бъдещ период от време), тъй като мобилните предприятия все още трябва да инвестират в 2G мрежи (основно за гласови услуги) и 3G мрежи (основно за услуги за пренос на данни), при условие че доходността на първите отслабва, а търсенето за вторите е в начална фаза. Сравнителни цени в ЕС могат да се използват само от предишни периоди, когато европейските предприятия са били изправени пред сравними пазарни условия. Прилагането на среднопретеглени цени за определени държави-членки на ЕС, без изследване на пазарните условия, създава опасност от увреждане на пазара, тъй като самата комисия е посочила, че няма данни за разходите на мобилните предприятия и не е определила себестойността на предлаганата услуга. Възприетият сравнителен подход спрямо само единадесет страни-членки с принципно разходоориентирани цени към 2010 г. е изключително агресивен. Това ще доведе до резултат, че цените за терминиране в Република България ще бъдат значително под средноевропейските, въпреки че националните специфики предполагат те да бъдат малко над средните за ЕС. Поради тази причина до разработване и въвеждане на система за определяне на разходите, КРС не следва да налага ценови контрол, основан върху сравнителни цени. От друга страна, при определяне на ценовия таван при benchmark подход по отношение на БТК при анализиране на пазара на терминиране на гласов трафик във фиксирани мрежи са приложени средно претеглени цени за централна и източна Европа, при това без ясна референция за периода, до който се отнасят. Последното считаме за непропорционално и необосновано особено предвид липсата на конкуренция на фиксирания пазар и големият пазарен дял на историческото предприятие. Неравнопоставеното третиране от страна на КРС е видно и от фигурите по-долу.



*Фигура 3 Терминиране в Мобилна мрежа - Предложена от КРС регулация срещу средни цени в ЕС*

### Цени за Терминиране във Фиксирана мрежа



**Фигура 4** Терминиране във Фиксирана мрежа - Предложена от КРС регулация срещу средни цени в ЕС

2. Значителни намаления на цените за терминиране ще доведат до забавяне на инвестициите (които надхвърлят 100 милиона евро годишно), което ще се отрази негативно на цялата икономика, що се отнася до приходите от електронни съобщения, и до по-ниско ниво на инвестиране в услуги, които биха осигурили конкурентни предимства на българската икономика.

### III. Коментари по Раздел V „Анализ и оценка на съответния пазар”

#### 1. Общ коментар

1.1.1. Съгласно чл. 23 от Методиката, както и съгласно изрично заявеното от самата комисия в проекта, анализът на съответния пазар има за цел да оцени:

а) наличието на предпоставки, възпрепятстващи функционирането на пазара и ефективната конкуренция, които могат да позволят на едно или повече предприятия, участници на съответния пазар, самостоятелно или съвместно, да имат господстващо поведение до степен на съществена независимост от конкуренти, потребители и крайни потребители;

б) наличието на възможности за прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари.

Следва да бъде отбелязано, че анализ и оценка на хипотезата по т. 1.1.1, б. “б” по-горе, не са извършени от КРС, но въпреки това е отчетена като реалност за Мобилтел и Глобул при определяне на специфичните мерки за въздействие. Същевременно, след като одобри безпрецедентно прехвърляне на правото за предоставяне на мрежи и услуги по стандарт NMT/CDMA, а впоследствие и на мрежа по стандарт GSM/UMTS, съответно от РТК и Вивател върху БТК, КРС намира основания за минимална

регулаторна намеса по отношение на предприятието със значителна пазарна сила на два от четирите дефинирани пазара. При това липсва изследване на връзката между пазарите на едро за терминиране на гласов трафик в мобилна мрежа и пазарите на дребно за предоставяне на фиксирана телефонна услуга, като по този начин не са отчетени съществени потенциални конкурентни проблеми, идентифицирани като типични в Общата позиция на ГЕР. По този начин, КРС осигурява неограничена възможност за ценова спекулация, крос-субсидиране, налагане на цени, преливане на средства, прехвърляне на пазарна сила на хоризонтално и вертикално свързани пазари, обвързано предлагане на продукти и т.н. Следва да се има предвид, че тези конкурентни проблеми са не просто потенциални, а представляват трайна търговска практика на БТК.

## **2. Критерии за анализ и оценка на пазара**

2.1. Критерии, които КРС е взела предвид при анализа и оценката на съответния пазар:

### **2.1.1. Пазарен дял на предприятието**

КРС е приела, че на съответния пазар всяко от предприятията притежава 100 % пазарен дял на съответния пазар. Същевременно обаче, в хода на анализа, комисията неколккратно се позовава на общия пазарен дял на всяко от предприятията при налагане на конкретни специфични задължения.

Съгласно чл. 33 от Методиката, КРС следва да вземе предвид динамиката в размера на пазарните дялове за определения от нея минал период (2005-2007 г.) и потенциалните възможности за изменение до две години напред. Както вече беше посочено в Раздел II, т. 1.1.1 от настоящото становище, комисията е извършила некоректен анализ на закономерностите на изменение на дяловете, който не отразява действителното състояние на тяхното преразпределение. Освен това, дефинирането на пазара като терминиране в индивидуални мрежи не означава автоматично, че предприятието притежава значително въздействие на този пазар, това зависи от степента на покупателната способност и влиянието на тази покупателна способност върху поведението на предприятието, както и от други фактори, които потенциално ограничават пазарната сила (*Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари*).

### **2.1.2. Недостатъчна или слаба покупателна способност**

При изследване на покупателната способност на БТК е взета предвид единствено дейността на предприятието като фиксирано предприятие. Би трябвало да се анализира покупателната способност на Вивател и РТК, съответно на БТК като техен правоприменик, тъй като преценката за наличие или липса на покупателната способност се прави не само за предприятията, реализиращи най-голямо потребление на услугата терминиране. Според чл. 35, т. 5 на Методиката трябва да се анализира дали дадено предприятие има потребители със силни позиции при водене на преговори, които упражняват значително въздействие върху конкуренцията, следователно трябва да се изследват и потребителите на Вивател, които закупуват голям дял от предлаганите от предприятието услуги и реализират значителна част от постъпленията на предприятието. Тук е мястото да се изследват договорите за взаимно свързване между БТК и всяко едно от мобилните предприятия от една страна, и от друга страна

между отделните мобилни предприятия, както и обстоятелствата при които ценовите нива са уговорени. Подобна е практиката и на НРО на Великобритания, където при оценка на този критерий са анализирани освен договорите за взаимно свързване, и регулаторните и икономическите фактори, които оказват влияние на покупателната способност.

Като пример за наличие на покупателна способност от страна на Вивател могат да се посочат събитията, последвали писмо с изх. № И-313 от 09.04.2008 г. на „БТК Мобайл” ЕООД (представено като приложение). С цитираното писмо Вивател постави условие на Мобилтел или да намали цената за терминиране във фиксираната си мрежа или да бъде изправен пред увеличение на цената за терминиране на фиксиран трафик в мобилната мрежа на Вивател. Като аргумент за това изискване беше представено съответното намаление на цените за терминиране в мрежата на БТК от 01.04.2008 г. Мобилтел прие поставеното условие, като извърши съответната корекция на цената за терминиране в собствената си фиксирана мрежа. Примерът разкрива едновременно възможността за упражняване на покупателна способност и за прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари.

По-нататък, никъде в анализа не е засегнат и фактът, че БТК си позволи с писмо с изх. № 95-М-313 на „БТК” АД от 21.07.2008 г. да постави ултиматуми на останалите участници на пазара със заплахи за едностранно налагане на цени, което не кореспондира с извода, че предприятието няма покупателна способност. Посоченото писмо беше представено и пред КРС. Като резултат от това, комисията с писмо с изх. № 12-01-2600/01.09.2008 г. свика среща за обсъждане на това предложение, като постави проблема като т. 1 в дневния ред. В крайна сметка, след описаните събития, КРС наруши собственото си Решение № 2 от 03.01.2008 г., като с настоящия проект планира да не спазва действащия плавен преход за намаление на цените за терминиране на трафик от фиксирана в мобилна мрежа, съобразно с интересите на БТК.

При разглеждане на покупателната способност на БТК, КРС е приела, че регулаторната намеса при определянето на цените на БТК на едро, ограничава възможността на дружеството да оказва конкурентен натиск, поддържайки високи цени за терминиране в собствената му мрежа. Едва ли се нуждаят от напомняне следните факти, които трудно се съчетават с извода за невъзможност за поддържане на високи цени при наличие на регулиране:

- регулираните цени на БТК за терминиране на трафик, изходящ мобилна мрежа, изобщо не са били прилагани в периода на 2005-2007 г., на който се основава извършения анализ, като през този интервал цените за терминиране на гласов трафик в двоен сегмент от мрежата на фиксираното историческо предприятие запазват нивата си от 1997 г. Това обаче не се отчита в анализа като тактика на забавяне от страна на БТК. Като такова поведение не е разглеждан и фактът, че БТК обжалва всички Типови предложения за взаимно свързване, одобрени от КРС по реда на ЗД;

- цените за терминиране на гласов трафик, изходящ от мобилни мрежи, в мрежата на БТК са най- високите на територията на ЕС, както е видно от представената графика:



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

**Фигура 5.** Цени за терминиране в двоен сегмент в мрежата на историческото предприятие в страните-членки на ЕС към 01.10.2007 г. (силен трафик).

- БТК наложи по-високи цени за терминиране на трафик, изходящ от мобилни мрежи, като мобилните предприятия имат възможност да терминират трафик единствено в двоен сегмент от мрежата на БТК. Резултатът от тези действия е асиметричност по отношение на цените за терминиране на трафик, изходящ от фиксирани и на трафик, изходящ от мобилни мрежи. Именно този подход беше подкрепен с Решение № 572 от 2006 г., с което КРС одобри Типовото предложение за взаимно свързване на БТК, като комисията аргументира решението да запази ограничението по отношение на сегмента, в който мобилните предприятия се разрешава да терминират трафик, с особеностите на националния пазар. В действителност този подход на КРС датира от одобряването на ТПВС на БТК от 2004 г. Същевременно, в мотивите към решение № 572 от 2006 г., КРС изрично постановява, че БТК не е успяла да докаже разходоориентираност на цените и че разходите, получени чрез системата за определяне на разходите, се различават от действително направените такива. Въпреки това тези цени се прилагаха до началото на април 2008 г., което означава, че БТК е генерирала свръх печалба. Въпреки наличието на одобрена от КРС система за разходите, регулираните цени на БТК, които се прилагат едва от няколко месеца отново не са разходоориентирани, а представляват ценово ограничение, наложено от КРС при сравнение със средноевропейски цени за далечната 2001 г.

От изложеното може да се прави обоснован извод, че БТК като фиксирано предприятие притежава покупателна способност.

### 2.1.3. Бариери за навлизане на пазара.

При анализа на бариерите за навлизане на пазара, КРС следва да обърне задълбочено внимание върху предвидените в чл. 35, т. 12 от Методиката абсолютни и стратегически бариери. Абсолютни бариери могат да възникнат, когато предприятие – собственик на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, има достъп до или гарантирана привилегия за използване на важни активи или ресурси, които не са така достъпни за потенциалните предприятия, желасци да предоставят електронни съобщителни мрежи и/или услуги на съответния пазар. Следва да се има предвид, че БТК в качеството си на историческо фиксирано предприятие притежава контрол върху "съществено съоръжение" по смисъла на Регулаторна рамка 1998 г. на ЕС, както и върху инфраструктура за колокиране и разполагане на съоръжения, с каквито никой от останалите участници на пазара не разполага. Това представлява съществено конкурентно предимство и ефективен механизъм за спестяване на значителни разходи.

Предвид положението на БТК като *de facto* монополист на пазара на фиксирани мрежи и услуги в страната, както и предвид контрола върху важни активи и ресурси, чието дублиране е практически невъзможно, следва да се приеме, че предприятието има възможност да наложи абсолютни бариери по отношение както на съществуващите, така и на новонавлизащите предприятия.

Стратегически бариери възникват в резултат на стратегическото поведение на предприятията, които предоставят електронни съобщителни мрежи и/или услуги на съответния пазар, като това стратегическо поведение може да бъде ценово и неценово. Предвид изложените множество примери в настоящото становище за наличие на крос-субсидиране и активната промоционална дейност на обвързани оферти, основани на контрола върху предоставянето на стратегически технологии като ADSL, е очевидно, че БТК създава стратегически бариери за всички останали съществуващи и потенциални участници, както на мобилния така и на фиксирания пазар.

В тази връзка съществува богата практика на КЗК, с която се установяват извършени нарушения на различни разпоредби в областта на защитата на конкуренцията, сред които такива за обвързано предлагане на продукти и услуги, отказ за предоставяне на достъп за взаимно свързване, отказ за предоставяне на битстрийм достъп, ценова преса и др. Като примери могат да бъдат посочени Решение № 135/2006 г. на КЗК, потвърдено частично с решение 2748/25.3.2008 г. на ВАС; Решение № 1023/2007 г. на КЗК, потвърдено с Решение № 8942/2008 г. на тричленен състав на ВАС (в момента тече производство пред петчленен състав); Решение № 179/2005 г. на КЗК, частично потвърдено с решение № 12562 на петчленен състав на ВАС; Решение № 162/2006 на КЗК, потвърдено с решение № 2907/2008 г. на петчленен състав на ВАС; Решение № 210/2006 г. на КРС, потвърдено от петчленен състав на ВАС, с решение № 254/2008 г.; Решение № 69/2006 г., потвърдено с решение № 8181/2007 г. на петчленен състав на ВАС; Решение № 510/2007 г. на КЗК.

### 2.1.4. Цени и ценова политика

При анализиране на динамиката на цените за терминиране, комисията твърди, че високите нива и асиметричността в ценовата политика спрямо фиксирани и мобилни мрежи, са определени от първото мобилно предприятие Мобилтел. КРС може би пропуска, че Мобилтел в действителност не е първото мобилно предприятие на територията на страната и че цените за терминиране, както от мобилни така и от фиксирани мрежи са определени от РТК, чийто правоприменик и предишен едноличен собственик е БТК. В тази връзка, следва да бъде отчетен фактът, че първото навлязло

мобилно предприятие по стандарт GSM е било подложено на дискриминационно отношение от историческото фиксирано предприятие, както и че цените за терминиране са били определени от NMT предприятие, собственост на БТК.

В т. 2.4.2. от Раздела, комисията прави сравнение между средните цени за терминиране, средните цени за повиквания на дребно и съответния марж между цените на дребно и едро в процентно съотношение, като в крайна сметка обосновава извод за дискриминационна ценова политика по отношение на фиксираните предприятия. **В изложението обаче е подминат факта, че надценката, която БТК прилага в абсолютна стойност е почти два пъти по-висока от тази на мобилните предприятия и почти четири пъти по-висока от тази на останалите фиксирани мрежи.** Тоест с цел да запази непокътната своята доходност за период от повече от десет години, БТК уврежда интересите на своите крайни потребители, без за това да носят отговорност мобилните предприятия.

Следва да се има предвид, че тази търговска политика на БТК продължи и след започналото намаляване на цените за терминиране в мобилна мрежа на гласов трафик, генериран в мобилни мрежи (виж Таблица 1 по-долу). Още повече, че в договора за взаимно свързване на Мобилтел с БТК от 1995 г., чието действие продължи до 01.04.2008 г., цената за терминиране в мрежата на Мобилтел се определяше като разлика от крайната потребителска цена на БТК и начисляваната от тях надценка. **Следва да се има предвид, че пазарни деформации, които се дължат на собствени управленски решения на едно предприятие не биха могли да се коригират чрез налагане на необосновано тежки задължения на останалите.** Такъв извод е категорично направен в Препоръката на ЕК относно симетричността. От друга страна, КРС не е отчела, че в разходите за взаимно свързване между отделните мобилни предприятия и историческото фиксирано предприятие, съгласно одобреното от самата комисия типово предложение за взаимно свързване, се включва задължително ползване на редица допълнителни услуги, при това обвързано с минимални срокове.

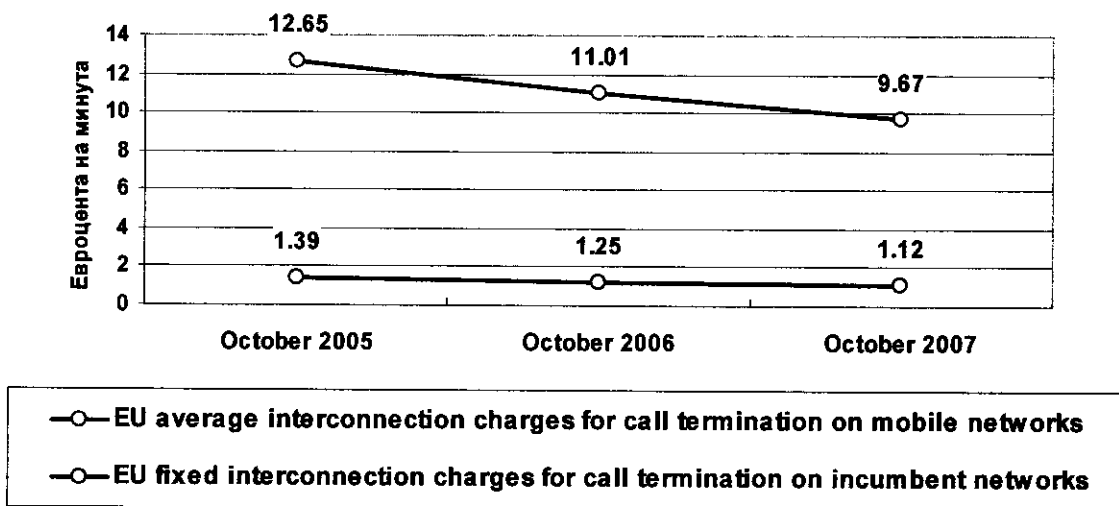


<b>Крайни потребителски цени на БТК, цени за терминиране в мрежата на Мобилтел на трафик от фиксирани мрежи и надценка на БТК (в лева)</b>				
	<b>Цена на дребно на БТК (с ДДС)</b>	<b>Цена на дребно на БТК (без ДДС)</b>	<b>Цена за терминиране в мрежата на Мобилтел на трафик от фиксирани мрежи (без ДДС)</b>	<b>Надценка на БТК (без ДДС)</b>
<b>преди 01.02.2008</b>				
Часове на силен трафик	0.661	0.551	0.381	0.17
Часове на слаб трафик	0.574	0.478	0.366	0.112
<b>от 01.02.2008</b>				
Часове на силен трафик	0.624	0.52	0.35	0.17
Часове на слаб трафик	0.524	0.437	0.325	0.112
<b>от 01.07.2008</b>				
Часове на силен трафик	0.588	0.49	0.32	0.17
Часове на слаб трафик	0.482	0.402	0.29	0.112

*Таблица 1. Крайни потребителски цени на БТК, цени за терминиране в мрежата на Мобилтел на трафик от фиксирани мрежи и надценка на БТК (в лева).*

Според КРС „заради високите цени за терминиране в мобилни мрежи, запазили се в продължение на дълъг период от време, комбинирани с асиметричните средно 3 пъти по-ниски цени за терминиране във фиксирани мрежи, на пазара, както на услуги на едро за терминиране на гласови повиквания като цяло, така и на пазара на дребно за предоставяне на гласови телефонни услуги в България е нарушен принципът, залегнал в ЗЕС за наличието на еднакви условия за осъществяване на дейността за всички предприятия, осъществяващи електронни съобщения, като е налице ценова дискриминация от страна на мобилните предприятия по отношение на предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез фиксирани мрежи.” Цитираният извод разкрива противоречие с принципите на регулиране, несъответствие с пазарната и икономическата логика, напълно е погрешен и няма нищо общо с понятието за ценова дискриминация. Съгласно Общата позиция на ГЕР относно подхода при определяне на подходящи специфични задължения, ценовата дискриминация може да се изразява в прилагане на различни цени за терминиране спрямо различни мобилни предприятия; различни фиксирани предприятия; фиксирани предприятие от една страна и мобилни от друга. В действителност, процентната разлика между цената за терминиране на гласов трафик в мобилни мрежи и на гласов трафик във фиксирани мрежи, прилагани от предприятията, предоставящи електронни съобщителни мрежи в България, е значително по-ниско от съотношението между средните стойности на същите два вида цени на територията на ЕС, както се вижда на

представените при анализ на данните от фигура 3 по-долу (данни от Тринадесетия доклад на ЕК относно напредъка на единния пазар на електронни съобщения на територията на общността):



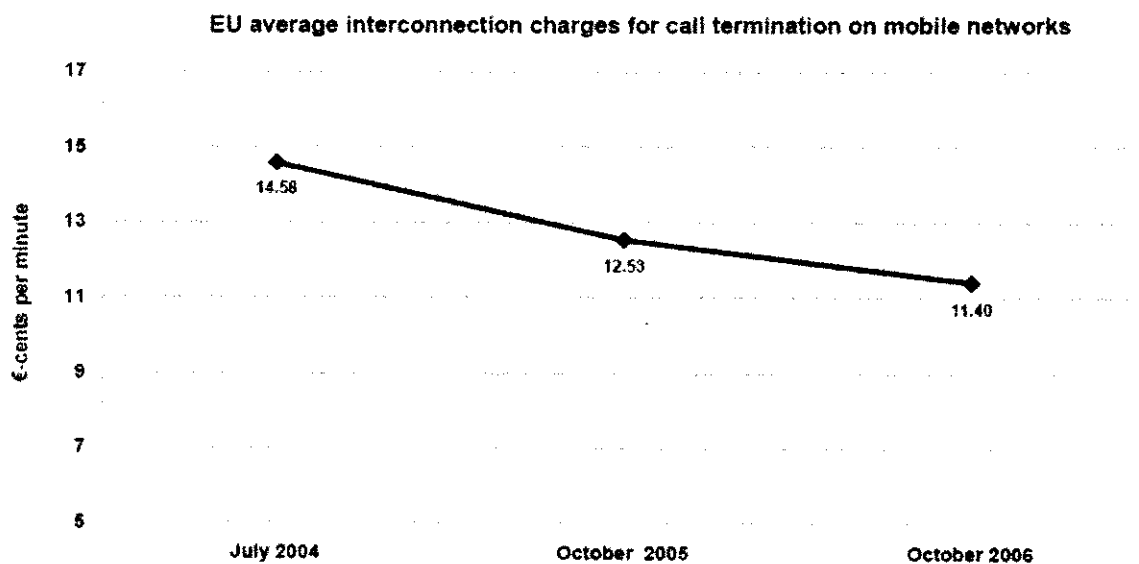
*Фигура 6. Кривата в син цвят представя средна цена за терминиране на гласов трафик в мобилни мрежи на територията на ЕС към месец октомври 2007 г. (евро центове/ минута), а кривата в червен цвят представя средна цена за терминиране в мрежата на историческото фиксирано предприятие на територията на ЕС (евро центове/ минута)*

При сравнение и анализ на информацията става ясно, че изводът, направен относно ценова дискриминация от страна на мобилните предприятия е неверен, защото:

- Цената за терминиране в мобилни мрежи на територията на общността не е и не следва да бъде еднаква с цената за терминиране във фиксирани мрежи.
- В ЕС цената за терминиране в мобилни мрежи е над осем пъти по-висока от тази за терминиране в двоен сегмент на фиксирани мрежи, докато в България тази цена е само около 3 пъти по-висока. Това от една страна означава, че цената за терминиране в мобилни мрежи съответства на пазарните условия, а от друга, повдига основателни съмнения в наведените аргументи за ефективно регулиране на пазара на фиксирани услуги в страната до настоящия момент (факт, на който КРС неколккратно се позовава в анализа на пазара).

Предвид задължението на КРС да следва общите принципи на конкурентното право при извършване на пазарен анализ следва да се отбележи, че във връзка с цените за терминиране на трафик в мобилни мрежи и в частност в мрежата на Мобилтел, съществува трайна практика, потвърждаваща факта, че цените за терминиране в мобилни мрежи съответстват на изискванията на специфично секторното законодателство, както и на разпоредбите в областта на защитата на конкуренцията. Вниманието заслужават изводите на КЗК в Решение № 187 от 06.07.2005 г. и Решение № 504 от 24.06.2008 г., в които е постановено, че цените на Мобилтел са определени съобразно с действащото законодателство и нивата на тези цени не са увредили

интересите на конкурентите, като същевременно е обсъдена липсата на предполагаемата практика на „затваряне на трафик“. Следва да бъде напоменено, че цената за терминиране на гласов трафик от мобилна в мобилна мрежа в България е била по-ниска от средната за територията на ЕС до 2006 г. включително, както е видно от представената графика:



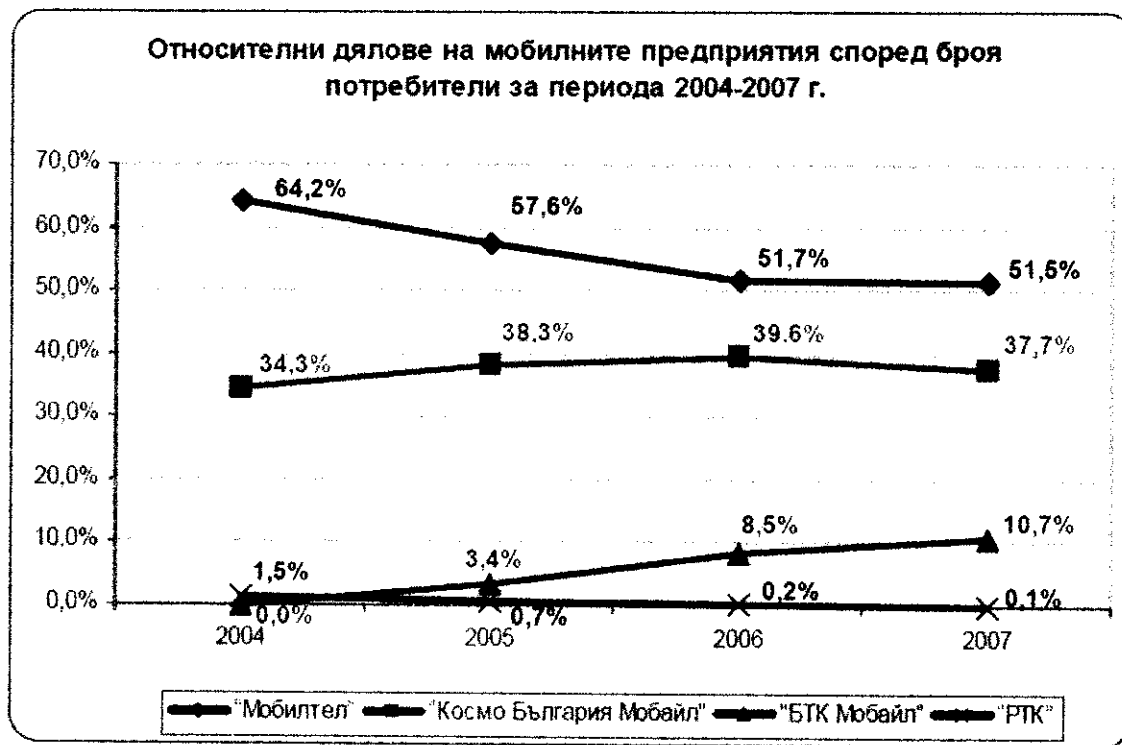
**Фигура 7.** Средни цени за ЕС за терминирани в мобилни мрежи <sup>4</sup>

Графиката показва, че средните цени за територията на ЕС за периода 2004 г. -2006 г. са били между 14.58 евро цента и 11.40 евро цента. В България за целия период цените за терминиране на трафик от мобилна в мобилна мрежа са били на средно ниво от 0.22 лева, което се равнява на 11.2 евро цента. Следва да се има предвид, че средната цена от 0.22 лева на минута за терминиране в мрежата на Мобилтел от 01.07.1999 г., т.е. преди повече от 9 години. Това означава, че за периода на 2004 г. например Мобилтел е прилагал с 30 % по-ниски цени от средните за ЕС. Предвид асиметричните нива на трафика в предходните периоди, това обстоятелство е ползвало предприятията с по-малък пазарен дял, като им е позволило ефективно навлизане на пазара.

Въпреки това, по отношение на ценовата политика спрямо други мобилни мрежи, КРС обосновава извод за установяване на практика на „затваряне на трафик“ като се позовава единствено на сравнение на средните цени за повикване в рамките на една мобилна мрежа и средна цена за повикване към други мобилни мрежи. Анализът обаче не отчита, че в своите тарифни планове отделните предприятия, включват различно по обем потребление на гласов трафик към останалите мобилни мрежи в страната. В случай че този факт бъде коректно отчетен, категоричен извод за умишлено „затваряне на трафик“ от страна на мобилните предприятия, трудно може да бъде направен. В същото изложение, комисията твърди, че продуктовете и ценови стратегии на предприятията водят до запазване на статуквото на пазара на мобилни услуги, утвърждавайки позициите на големите предприятия и ограничавайки възможностите на по-малките такива. В действителност, това представлява принципно положение,

<sup>4</sup> Източник Дванадесети доклад на ЕК относно напредъка на единния пазар на електронни съобщения на територията на общността.

обосновано от теорията, което обаче не е подведено спрямо условията на пазара на мобилни услуги в страната. Както вече беше споменато, данните за динамиката на пазарните дялове според броя на потребителите предполага точно обратния извод и по никакъв начин не може да се говори за запазване на статуквото:



Източник: КРС

**Фигура 8.** Относителни дялове на мобилните предприятия според потребителите за периода 2004-2007 г.

Данните за промените в пазарните дялове на мобилните предприятия според приходите от предоставяни услуги на едро и дребно също разкриват динамично преразпределение. Най категорично, липсата на обосновааност на заключението на КРС за наличие на „затваряне на трафик” се вижда при анализ на данните за относителните дялове на предприятията според броя терминирани минути, както и според приходите от предоставяне на услугата терминиране. За периода 2004-2007 делът на Мобилтел според броя минути е паднал с 12.2 %, а според приходите от терминирани минути с 15.3%. Очевидно, за запазване на статуквото и ограничаване на конкуренцията на пазара на терминиране на гласови повиквания в мобилна мрежа не би могло да се говори. Подобен анализ липсва в проекта.

## 1.2. Критерии, които КРС е следвало да вземе предвид при анализиране на съответните пазари:

### 1.2.1. Общ коментар

КРС необосновано е изследвала единствено четири от всички възможни критерии за установяване на наличие на предприятие със значително въздействие върху пазара, а именно: пазарен дял на предприятието, наличие на бариери за навлизане и разширяване

на съответния пазар, недостатъчна или слаба покупателна способност и цени и ценова политика, като липсват аргументи защо останалите, посочени в Методиката критерии, са приети за неотнормими към анализа на настоящия пазар.

Комисията е приела, че с оглед монополистичния характер на пазара не е релевантно да се използват всички критерии за установяване на наличието на значително въздействие върху пазара, които са залегнали в Насоките, в ЗЕС, както и в Методиката. Направено е обобщението, че една група критерии не биха променили съществено резултатите от анализа, а за друга група – че не са приложими при анализа на този пазар, без да са аргументирани конкретните причините за този извод в контекста на спецификите на българския пазар. Считаме, че пропускът да се анализира значението на тези критерии влияе на резултата от анализа и определяне на специфичните задължения, които да бъдат наложени с оглед на тяхната пропорционалност.

Пример в подкрепа на становището за детайлна оценка на отделните критерии е анализът на ирландския НРО на пазара на терминиране на гласови повиквания в мобилната мрежа на Hutchison 3G<sup>5</sup>. В Приложение F към документа е посочено значението на всеки един от критериите при определяне на значителното въздействие върху пазара, както и значението на критерия по отношение на пазара на терминиране. Така например за критерия „общ размер на предприятието“ е отбелязано, че е релевантен при оценка на покупателната способност на пазара на терминиране и може да окаже влияние върху позицията за водене на преговори на отделните предприятия. Подобен подход е възприет и в Обединеното кралство, където регулаторът е разгледал значението на всеки един от критериите<sup>6</sup>. Като пример може да се посочи и Исландия, където пазарът на достъп и генериране в индивидуални мобилни мрежи и пазарът на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи са били анализирани едновременно<sup>7</sup>. Всички критерии са били обсъдени от НРО при анализа на пазара на достъп и генериране и при анализа на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мрежи и отсъствието им е обосновано с факта, че са разгледани подробно при анализа на пазара на достъп и генериране и значението им е идентично.

1.2.2. Считаме, че липсата на анализ на всички критерии относими към анализа на настоящия пазар свидетелства за субективизъм, както и за едностранчив подход от комисията. Критериите, които трябва да бъдат взети предвид в допълнение, са:

**а) общ размер на предприятието.**

Съгласно чл. 35, т. 1 от Методиката при оценка съгласно този критерий „се отчита дали в резултат на (по-)големия размер на дадено предприятие в сравнение с неговите конкуренти за това предприятие възникват потенциални и устойчиви във времето предимства; тези предимства се изразяват в реализиране на икономии от мащаба (критерий по т. 7), лесен и привилегирован достъп до финансови ресурси (критерий по т. 5), както и по отношение на нарастване на покупателната способност, производствения капацитет и маркетинговата и дистрибуционната дейност на предприятията (критерий по т. 10); такива предимства могат да възникнат и от осъществяване на електронни съобщения от предприятието на пазар, различен от анализирания.“ Тъй като БТК се явява правоприменик на Вивател, то анализ на този критерий предвид пазарния дял на БТК на пазара на

<sup>5</sup> Market Analysis – Wholesale voice call termination on Hutchison 3 G Ireland’s mobile

<sup>6</sup> Mobile Call Termination, Statement, OFCOM, 2007

<sup>7</sup> Analysis of the wholesale market for call termination on individual mobile telephone networks, Market 16, 20 July 2006

фиксираны мрежи и услуги и възможността за прехвърляне на пазарна сила на съседен хоризонтален пазар, е необходим, с оглед обективност на анализа и пропорционалност на мерките, които ще бъдат наложени на БТК като правоприемник на Вивател.

**б) контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана.** Съгласно чл. 35, т. 2 от Методиката при оценка съгласно този критерий се отчита „дали дадено предприятие има право на собственост или контрол върху електронна съобщителна мрежа, за изграждането на която потенциалните конкуренти ще трябва да направят значителни по размер разходи за продължителен период от време и която му дава възможност да следва поведение независимо от другите доставчици; контролът, упражняван от дадено предприятие върху подобна инфраструктура, може да е съществена бариера за навлизане на потенциални конкуренти на съответния пазар”. Независимо, че този критерий не е изследван от КРС в тази част на анализа, впоследствие комисията стига до извода, че всяко от предприятията е собственик на инфраструктура, която не може да бъде дублирана. Доколкото са наложени мерки за предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, КРС следва да вземе предвид инфраструктурата и капацитета на мрежите на всяко едно от предприятията, включително по отношение на канали, кули, сгради и други съоръжения, включително собствеността и контрола на предприятията или свързани с тях лица върху инфраструктурата. Само след такъв анализ и като се вземе предвид разпоредбата на чл. 175, т. 1, 2 и 3 от ЗЕС, включително за предоставяне на достъп с оглед на наличния капацитет, КРС може да наложи такова специфично задължение. Поради това следва да се извърши анализ и на този критерий съгласно Методиката.

**в) лесен или привилегирован достъп до капиталовите пазари и/или финансови ресурси.**

Съгласно чл. 35, т. 5 от Методиката „при оценка съгласно този критерий се отчитат: източниците на финансиране, капиталовата структура, възможностите за увеличаване на дяловия капитал, достъпът на предприятието до финансови ресурси в резултат на връзките на това предприятие със свързани лица, както и други възможности за достъп до финансови ресурси при преференциални условия; при оценка на този критерий се вземат под внимание финансовите показатели на предприятието - коефициенти за рентабилност, ликвидност, финансова автономност и други, както и възможностите за разпределяне на риска и върху други дейности; лесният или привилегированият достъп до капиталови пазари и/или финансови ресурси може да представлява входна бариера за навлизането на нови конкуренти на пазара, както и да създава преимущества пред съществуващите конкуренти.” Освен, че БТК е част от голяма финансова група и това следва да се вземе предвид при анализа, лесният и привилегирован достъп до капиталови пазари следва и от общия размер на БТК, който осигурява достъп до такива ресурси.

**г) наличие на продуктово разнообразие** (например свързано предлагане на продукти и/или услуги).

Съгласно чл. 35, т. 6 от Методиката – „при оценка съгласно този критерий се отчита дали дадено предприятие предоставя широка номенклатура от електронни съобщителни мрежи и/или услуги на съответния или друг пазар, което му дава възможност да ги предлага "в пакет"; в резултат, ако предприятието е със значително въздействие върху пазара, може да ограничи конкуренцията на този или на друг пазар (да прехвърли своето значително въздействие върху друг съответен пазар), както и възможностите за навлизане на нови предприятия на съответния или

друг пазар на електронни съобщителни мрежи и/или услуги.” Посоченият критерий трябва да бъде изследван във връзка с наличието на самостоятелно значително въздействие на пазара, във връзка с предлаганите от БТК услуги, включително и в пакет, в резултат на което се наблюдава прехвърляне на пазарна сила на съседни хоризонтално и вертикално свързани пазари и се ограничава конкуренцията. Освен предоставянето на фиксирани услуги, на услуги по стандарт GSM и услуги по стандарт UMTS, съгласно раздел IV, т. от анализа предстои старта на предоставяне на CDMA услуги от БТК. Освен изброените, предприятието предоставя още и услуги за наети линии, ширококолов достъп до интернет, посредством различни технологии, включително ADSL, капацитети, достъп до фиксирани услуги, избор на оператор на абонаментна основа и за всяко повикване и др.

### **1.3 Наличие на възможности за прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари.**

Съгласно чл. 23 от Методиката комисията извършва анализ на съответния пазар, който има за цел да оцени потенциалната възможност за пренасяне на пазарна сила на свързан пазар. В проекта на анализ липсва подробно изследване на възможността от страна на БТК да прехвърли пазарната си сила на съседен хоризонтален пазар, а именно от пазара на едро на фиксирани мрежи и услуги към пазарът на едро на мобилни мрежи и услуги. Силната обвързаност между БТК и Вивател до 2007 г., както и осъщественото през 2008 г. правопримство от страна на БТК, което крие потенциални рискове от трансфери на ресурси, са обсъдени частично и непълно при обсъждане на мотивите за неналагане на задължението за разделно счетоводство на БТК, но не и при наложените задължения за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения, както и при налагането на ценовите мерки по отношение на БТК.

## **IV. Коментари по раздел IV “Определяне на съответния пазар”.**

1. При определяне на съответния пазар КРС е допуснала редица неточности, като механично са обединени данни за пазара на терминиране на гласов трафик в мобилна мрежа с показатели, които са напълно неотнормирани към предмета на анализа и водят до неяснота, като създават предпоставки за неправилно тълкуване и изводи. Така например, критерият за наличие на самостоятелно значително въздействие върху пазара „контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана” (чл. 35, т. 2 от Методиката) е посочен като структурна бариера за навлизане на пазара. В действителност обаче, структурна бариера представлява не контрола върху собствената структура на определено предприятие, а необходимостта от изграждане на мрежова инфраструктура от страна на новонавлизащ участник на пазара. При изследване на същия критерий, комисията установява липса на т.нар. виртуални мобилни предприятия, които да осъществят дейност, използвайки изградената от предприятията мобилна наземна мрежа. Оперирането на виртуални мобилни предприятия е характеристика на първо място на пазара за генериране на гласови повиквания. От друга гледна точка, липсата на такъв тип участници на пазара се дължи на факта, че до настоящия момент не е било отправяно искане за предоставяне на достъп за генериране. Поради тази причина не може да се направи извод, че такова искане би било отхвърлено, както и че липсата на MVNO на пазара представлява конкурентен проблем.

При анализа на структурните бариери КРС изследва и критерия за продуктово разнообразие. Това е критерий за изследване на наличието на самостоятелно

значително въздействие, но е неотносим при определянето на съответен пазар и следва да отпадне. В действителност, при анализа на наличието на бариери за навлизане КРС следва да анализира наличието на абсолютни и стратегически бариери за навлизане на пазара – такъв анализ е необходим, защото впоследствие резултатите от него трябва да бъдат взети предвид при налагане на пропорционални специфични задължения.

2. При изследването на възможностите за реализиране на икономии от обхвата от вече действащите предприятия, КРС установява, че всички действащи предприятия притежават предимството да реализират такива. Впоследствие обаче, при определяне на специфични мерки за въздействие фактът, че мрежата на БТК като правоприемник на Вивател е с разгърнат потенциал не е взето предвид, като е прието решение да не се налагат мерки за ценови контрол на предприятието.

3. Същевременно, при анализиране на наличието на възможност за стимулиране на конкуренцията, комисията изхожда от специфичния монополистичен характер на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи и наличието на 100 % пазарен дял на съответния пазар на едро. От друга страна, като фактор, който би препятствал конкуренцията е отчетено високото ниво на насищане на пазара при предоставяне на услуги на дребно на крайни потребители, което не кореспондира с предоставянето на услуги на едро.

Отделно, КРС се позовава на статистически данни, според които почти половин милион души използват услугите на повече от едно мобилно предприятие, като е пояснено, че тези потребители поддържат повече от един мобилен номер. Бихме желали да обърнем внимание, че двата факта съвсем не означават едно и също нещо. От друга страна, КРС не анализира този фактор като такъв разкриващ високо ниво на запознатост на българския потребител с пазарните условия и предполагащ стимулиране на предприятията да предоставят по-изгодни условия, включително на пазара на едро като повишава нивото на конкурентоспособност на пазара на терминиране на гласови повиквания и говори за наличие на покупателна способност на крайните потребители и възможност да оказват влияние върху търговската политика на предприятията.

4. При разглеждането на взаимозаменяемостта на търсенето на пазари на дребно, в съответствие със сравнителната европейска практика, КРС стига до правилното заключение за липса на взаимозаменяемост по отношение на повикванията в рамките на една мобилна мрежа и повикванията между различни мобилни мрежи, което означава, че тези повиквания не попадат в един и същи пазар. При определяне на специфичните задължения обаче услугите, които се предоставят в рамките на собствената мрежа са включени в обхвата на задължението за равнопоставеност, без да попадат в обхвата на пазара.

Изложеното показва липса на последователност при изготвяне на анализа на съответния пазар, както и непропорционалност на наложените специфични мерки за въздействие. Това компрометира както задълбочеността на анализа, така и изводите от него и предложените въз основа на тях специфични мерки за въздействие.

## **V. Коментари по Раздел VII „Определяне на специфични задължения”.**

### **1. Принципни забележки**

В Раздел VII „Определяне на специфични задължения” КРС е допуснала редица неточности, като се е позовала на неверни и изкривени пазарни факти.

1.1. На първо място самата комисия е посочила, че към момента на извършване на анализа, на Мобилтел и Глобул е било наложено задължение за спазване на търговската тайна и да използват предоставената им информация по предназначение.



Същевременно, след като е наложила сама подобно задължение на предприятията, КРС периодически подчертава в анализа, че предприятията са създали условия за непрозрачност като са спазвали търговската тайна. КРС е достигнала до извода, че в рамките на разглеждания период до края на 2007 г. условията по договорите за взаимно свързване са определяни свободно от предприятията, без да се дава публичност на условията по договора. Това според комисията води до ограничаване на конкуренцията. В действителност подобен извод противоречи на формалната логика, защото изпълнението на едно законово задължение не би могло да се третира като нарушение на конкурентното право. Освен това, изводът изобщо не отчита реалната пазарна ситуация в страната. При условие, че всички договори за взаимно свързване се представят в комисията, то тя би следвало да е напълно наясно, че до настоящия момент Мобилтел никога не е допуснал неравнопоставено третиране на определени предприятия за сметка на други. Необосновано е и предположението, че съществува възможност за възпрепятстване на конкуренцията посредством създаване на условия, които забавят осъществяването на взаимното свързване или които отказват новонавлизащите предприятия от участие на пазара. При условие, че до момента, срецу Мобилтел не е била стартирана процедура по решаване на спор по взаимно свързване пред КРС и при условие, че самата комисия е констатирала, че сключваните от Мобилтел договори имат характер на типова оферта, очевидно задълженията по взаимно свързване не се нарушават. Също така, КРС не е установила нарушение на принципа за прозрачност от страна на Мобилтел до настоящия момент. При действието на отменената рамка, КРС наложи като специфично задължение на Мобилтел да спазва търговската тайна и поверителния характер на информацията, включително в договорите за взаимно свързване. Поради тази причина условията на договорите за взаимно свързване не са били публично оповестявани, но независимо от това Мобилтел предоставя еднакви условия на всички предприятия, с които сключва договор за взаимно свързване.

1.2. От друга страна, никъде не е отчетено, че при действието на отменената рамка, законодателството регламентираше различно третиране съобразно вида на използваната технология, съответно вида на използваната мрежа. В тази връзка, КРС твърди, че базирайки се на празноти в действащото законодателство до 2008 г. мобилните предприятия са отказвали да намалят цените. В случая не може да се говори за празнота в законодателството. Липсата на възможност за регулиране на цените за терминиране в мобилни мрежи не е резултат от пропуск, а е въведено предвид ранния тогава етап на либерализиране на пазара и целите на Регулаторна Рамка 1998 на ЕС. КРС стига до абсолютно неверния извод, че мобилните предприятия са демонстрирали тактика на забавяне по отношение на намаление на цените за терминиране. Заключение е некоректно, защото изобщо не би могло да се говори за умишлено забавяне при условие, че няма законово основание за намаляване и за регулаторна намеса. Още повече, че ЗД не предвижда регулиране на цени за терминиране в мобилна мрежа, като това положение е пряко отражение на законодателното предложение на самата КРС. Именно това законодателно предложение беше убедително защитено в пленарна зала от г-н Петър Рендов, член на КРС и към настоящия момент.

От друга страна, КРС притежава контролни правомощия по отношение на спазване, както на законовите задължения, така и на задълженията, които са наложени по силата на индивидуален административен акт, издаден в кръга на правомощията на комисията. В случай, че КРС е счела, че Мобилтел нарушава задължението за равнопоставеност, тя е следвало да наложи съответни санкции на Мобилтел. Подобни санкции никога не са били налагани, нито е било

установявано твърдяното от КРС нарушение на задълженията. Напротив, със същия аргумент относно вида на използваната технология, КРС обоснова допускането на различно третиране по отношение на мобилни и фиксирани предприятия от страна на БТК. Всъщност на пазара на фиксирани мрежи цените за терминиране са падали единствено като резултат от намесата на КРС и то само по отношение на трафик, генериран във фиксирани мрежи, като цените по които се разплащат мобилните предприятия остават непроменени от 1997 г. до февруари 2008 г., когато влиза в сила Решение 572/2006 г. на КРС. Същевременно, намалението, въведено с Решение №2/2008 г. на КРС е резултат от сътрудничество на Глобул и Мобилтел с КРС, а не на регулаторна намеса, тъй като КРС нямаше законови правомощия да наложи намалението преди да е извършила пазарен анализ.

## **2. Конкурентни проблеми**

### **2.1. Установени конкурентни проблеми**

#### **2.1.1. Бариери за навлизане на пазара**

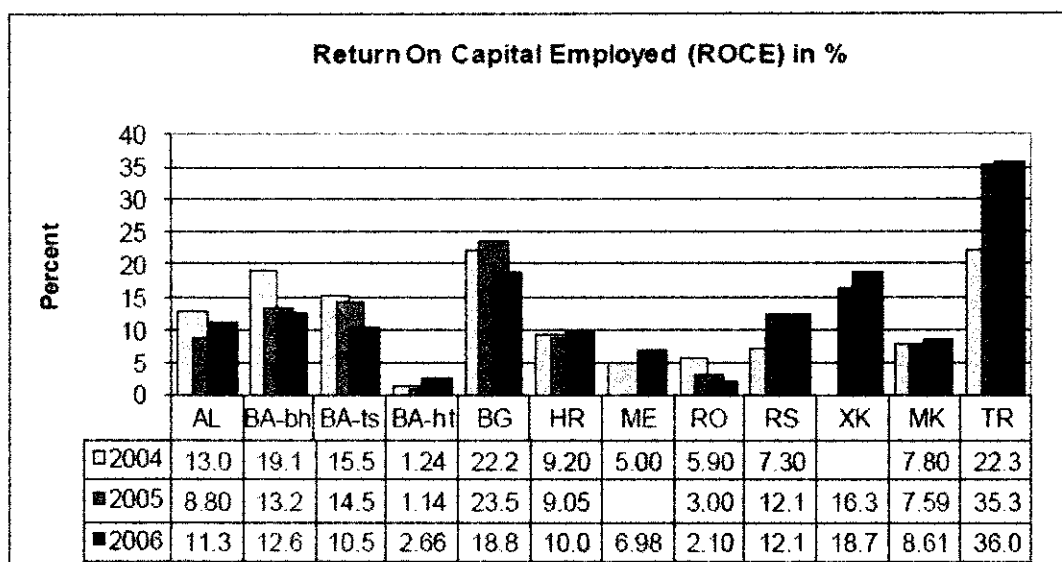
Като установен конкурентен проблем, КРС отчита наличието на бариери за навлизане на пазара. Всъщност, бариерите за навлизане на пазара представляват критерий за наличие на значително въздействие върху пазара, от който биха могли да възникнат конкурентни проблеми, но не представляват конкурентен проблем. Съгласно Общата позиция на ГЕР, потенциалните конкурентни проблеми на пазара на терминиране биха могли да бъдат негласно единодействие (*tacit collusion*), прекалено високи цени и ценова дискриминация (*excessive pricing and price discrimination*), както и отказ за осъществяване на взаимно свързване (*denial to interconnect*), които са анализирани по-долу. Поради тази причина точка 4.1 следва да отпадне или при анализа да се вземат предвид абсолютните и стратегическите бариери, които могат да се наложат от Вивател/БТК и за които стана дума в т. 2.1.3 от Раздел III на настоящото становище.

#### **2.1.2. Прекалено високи цени**

В т. 4.3 от Раздел VII на проекта се коментира налагането на прекалено високи цени, като конкурентен проблем на съответния пазар. В тази връзка КРС приема, че прекомерно високите цени резултират в „свръх печалба”, която би могла да се реализира тогава, когато нормата на възвръщаемост на заетия капитал (ROCE) е по-висока от средно претеглената цена на капитала (WACC) и то на друго дружество.

В проекта липсва анализ на себестойността на минута входящ разговор в мобилни мрежи. Единственият финансов индикатор, който се споменава, е ROCE (възвръщаемост на вложения капитал - 13% за Мобилтел), който показва абсолютно нормална и приемлива норма на възвръщаемост. Коментарът на КРС е неверен, тъй като заключава, че стойност от 13% на ROCE е индикатор за прекомерно високи цени. Финансовият индикатор ROCE за Мобилтел е спекулативно сравнен с финансовия индикатор средно претеглена цена на капитала (WACC) на БТК. ROCE и WACC са финансови показатели, които нямат директна връзка по между си. За сравнение, ROCE на БТК е около 20% (по данни от цитирания доклад на Cullen International, изготвен по поръчка на ЕК - Четвърти сравнителен доклад относно предоставянето на услуги на

територията на страните от Югоизточна Европа – електронни съобщителни услуги и свързани аспекти)<sup>8</sup>:



*Фигура 9. ROCE на фиксираното историческо предприятие в страните от Югоизточна Европа.*

Видно е, че ROCE на БТК има около 2 пъти (или 10 %) по-висока стойност от тази на WACC на същото дружество. Изненадващ факт е, че при анализиране на печалбата на БТК като фиксирано предприятие, това съотношение не е взето предвид като индикация за свръх печалба. Въпреки това, фактът, че ROCE на Мобилтел е по-висок от WACC на БТК с по-малко от 3 % е анализиран като индикация за установяване на прекомерни цени. Това не е вярно поради следните обстоятелства:

а) Съгласно широко известния анализ на Дюпон, ROCE е кумулативен индикатор на ефективността на стопанската дейност, ефективност на използването на активите и ефективността на финансирането на дейността. ROCE не е функция на ценообразуването.

б) WACC е приближение на цената на вложения от дружеството капитал и отразява очакванията на инвеститорите и заемодателите за възвръщаемост на вложения капитал, т.е. свързано е с очакванията за развитие в бъдещето. В случай, че инвеститорите и заемодателите очакват, че в бъдеще ROCE ще намалява или ще бъде със стойност близка до настоящата на WACC, техните очаквания за възвръщаемост ще нараснат, което ще доведе до увеличение на WACC.

Анализът на КРС относно финансовите показатели достига до още по-погрешни изводи поради използване на неверни данни. На стр. 63 от документа, комисията като твърди, че „за да отчете факта, че до края на 2007 г. „БТК” АД и мобилните предприятия, са оперирали на различни пазарни сегменти, КРС взема предвид и информацията за среднопретеглената цена на капитала на държавите-членки на ЕС, като отчита и наличието на задължения за прилагане на разходоориентирани цени”,

<sup>8</sup> COUNTRY COMPARATIVE REPORT Supply of services in monitoring of South East Europe - telecommunications services sector and related aspects

като е обобщила данните в таблица с източник Cullen-International. В действителност обаче, комисията не е отчела по този начин факта, че предприятията са оперирали на различни пазарни сегменти, защото е приложила данни за WACC на фиксирани предприятия, а не на мобилни. Данните за стойностите на WACC на предприятията, предоставящи мобилни електронни съобщителни услуги са поместени във втората колона на същата таблица, публикувана на интернет страницата Cullen International. В случай, че КРС беше използвала правилните данни, средната стойност на WACC на мобилните предприятия на територията на ЕС разкрива стойност от 12.56 % (при използвани данни за номинална стойност преди облагане), което е абсолютно симетричен размер с изчислената стойност на ROCE Мобилтел. Така, дори по принцип неприложимото и некоректно сравнение между стойностите на WACC и ROCE, би потвърдила липсата на прекомерно високи цени за Мобилтел, в случай, че комисията беше използвала данни за мобилни предприятия, а не за фиксирани. За удобство, прилагаме коректната таблица от страницата на Cullen International:

Държава	Допуснатото ниво на WACC за предприятия, предоставящи мобилни мрежи и/или услуги
Австрия	НРО определя индивидуални стойности за всеки отделен оператор. Конкретните стойности са представени като търговска тайна
Белгия	Номинална стойност преди облагане 12.24%
Дания	Реална стойност преди облагане: 8.60% Номинална стойност преди облагане: 11%
Финландия	Номинална стойност преди облагане 11.45%-14.31% (от 01.03 2008)
Франция	Номинална стойност преди облагане 12.1%
Германия	Търговска тайна
Гърция	Номинална стойност преди облагане 14.81%
Ирландия	Няма решение
Италия	Номинална стойност преди облагане 12.4%
Холандия	Номинална стойност преди облагане 13.8% Действителна стойност преди облагане 11.55%
Норвегия	Номинална стойност преди облагане 12.5%

Държава	Допуснато ниво на WACC за предприятия, предоставящи мобилни мрежи и/или услуги
	(за Telenor) Номинална стойност преди облагане 14% (за NetCom)
<b>Португалия</b>	Все още липсва решение
<b>Испания</b>	Номинална стойност преди облагане 11.64% (2008 за Telefónica Móviles)
	Номинална стойност преди облагане 11.95% (2008 за Vodafone)
	Номинална стойност преди облагане 11.06% (2007 за France Telecom España)
<b>Швеция</b>	Номинална стойност преди облагане 12.9%
<b>Обединено Кралство</b>	Реална стойност преди облагане 11.2%

Освен изложеното, високата доходност на дадено предприятие е в пряка зависимост от ефективността на управленските решения. Мобилтел е печеливша компания, поради множество фактори, които нямат връзка с осъществяване на свръх печалба, а се дължат на оптимизиране на ефективността на веригата от услуги:

- Мобилтел е класиран като третото най-ефективно предприятие що се отнася до оперативни разходи в скорошно изследване на AT Kearney (повечето европейски предприятия са участвали в изследването).
- В сравнение с определени европейски сравними участници на пазара, Мобилтел възприе стратегия за развитие на собствена дистрибуторска мрежа. Това може да се разглежда като вертикално развитие на съпровождаща стопанска дейност, при осигуряване на самостоятелност (без връзка с мрежата) на риска и възвръщаемостта.
- Мобилтел успя да постигне ползите на намаление на цените и иновативност по отношение на услугите чрез сътрудничество с Vodafone.
- Мобилтел разви допълнителни източници за генериране на приходи (които не са свързани с мобилни услуги), които спомагат за поддържане на цялостната доходност.

В проекта липсва и изследване на резултатите от намалението на цената за терминиране в крайния период и дали няма да се достигне до средно претеглена цена на капитала, която е по-ниска от тази на БТК – 10.3 %, при прилагане на техните разходориентирани цени. Основен принцип на пазарното регулиране е наложените

задължения да са пропорционални, обосновани и да се отчитат ефектите от тяхното прилагане.

2.1.3. Установените от КРС ценови проблеми – прилагане на асиметрични цени за терминиране в мобилни мрежи, ценова дискриминация по отношение на предприятия, осъществяващи електронни съобщения чрез фиксирани мрежи и ценова дискриминация по отношение на повиквания към други мобилни мрежи в полза на повиквания в рамките на една мобилна мрежа, не отговарят на действителната пазарна ситуация. Както вече неколккратно отбелязахме, по силата на действащото законодателство, цените за терминиране в страната са се определяли съобразно вида на използваната технология, като този принцип е наложен и от страна на фиксирани предприятия. Решение № 572 от 2006 г. потвърждава приложимостта на различно третиране и допуска дискриминация спрямо мобилните предприятия при терминиране в мрежата на историческото фиксирано предприятия. **Освен това, цените за терминиране в мобилна и във фиксирана мрежа са различни в целия ЕС, като тенденцията показва, че процентната разлика в България е незначителна в сравнение със средноевропейските стойности, при това в полза на фиксирани предприятия, както е посочено на стр. 19 от настоящото становище.** Общо известно е че себестойността на терминиране в мобилни мрежи е по-висока от себестойността за терминиране във фиксирана мрежа поради различието в технологиите. Още повече, следва да се има предвид, че не може да става дума за изтласкване на конкуренти от пазара в лицето на предприятия, предоставящи фиксирани телефонни услуги, тъй като пазарите на мобилни и фиксирани са отделни пазари, с качествено различни характеристики и предприятията предоставящи услуги на тях не се намират в конкурентни взаимоотношения. От анализа следва да отпадне и направеният впоследствие от КРС извод (стр. 88), че идентифицираните ценови проблеми са приложими, както към конкуренцията на пазара за терминиране, така и към пазарите за достъп и генериране на гласово повикване, и пазара на дребно. Освен, че анализ на тези пазари изобщо не е бил извършван от страна на КРС, то подобно твърдение се намира в противоречие с определения съответен пазар в настоящия проект. По-долу в изложението е обоснована и неотнормимостта на повикванията в рамките на една мобилна мрежа към изследвания пазар на терминиране в индивидуални мобилни мрежи.

## **2.2. Потенциални конкурентни проблеми**

### **2.2.1 Общ коментар**

КРС отчита, че съгласно Общата позиция на ГЕР специфични задължения могат да бъдат наложени и когато е налице възможност, при определени обстоятелства, идентифицираните конкурентни проблеми да възникнат като потенциални. В контекста на Препоръката на Европейската комисия за съответните продуктови пазари при пазарния анализ трябва да се вземат предвид доказателства за настоящото или предходно поведение и на базата на тях да се реферира към потенциалните проблеми. Преценката би следвало да се основава на перспективен анализ на пазара (*ex-ante*), като се вземат предвид съществуващите пазарни условия. В случая, установените от комисията потенциални проблеми не са идентифицирани към настоящия момент – като например предположението, че Мобилтел ще предложи по-неизгодни условия за развиване на дейността на предприятията, които представляват сериозна конкурентна заплаха и такова неравнопоставено отношение би могло да доведе до съществено

неблагоприятно въздействие върху пазара като цяло; евентуален отказ за терминиране на повиквания в мрежата на Мобилтел, тъй като мобилните предприятия контролират изцяло достъпа до своите мрежи, поради което отказът да се осигури взаимно свързване ще доведе до нарушаване на условията на конкуренцията. На практика, Мобилтел е сключил договори за взаимно свързване с всички предприятия. Поради наличието на бариери за навлизане на пазара, както самата комисия отбелязва, не се очаква навлизане на нови предприятия, с които да бъде сключван договор за взаимно свързване. Поради изложеното е очевидно, че отказ за взаимно свързване не съществува дори като потенциален проблем. Фактът, че от действията на предприятията биха могли да възникнат теоретично потенциални конкурентни проблеми, не означава, че това би се реализирало в действителност. Подобен е и изводът на КРС по отношение на негласната координация, но не и по отношение на останалите потенциални проблеми.

Трябва да се вземе предвид и разпоредбата на чл. 157, т. 1 от ЗЕС, която предвижда, че при определяне на мерките трябва да се отчете и причината за установената неефективна конкуренция и целеният резултат. В т. 2 на същата разпоредба се предвижда, че мерките следва да бъдат и обосновани. **С оглед на гореизложеното, считаме, че като установени конкурентни проблеми на пазара на терминиране на гласов трафик в мобилни мрежи, следва да се приемат само тези, за които има доказателства за настоящо или предходно поведение на предприятията и на тази основа да се стигне до извод за потенциални конкурентни проблеми в перспективен аспект.**

#### **2.2.2. Крос-субсидиране и прехвърляне на пазарна сила на съседен свързан пазар.**

При оценката за наличие на конкурентните проблеми на пазара за терминиране на гласови услуги в индивидуални мобилни мрежи трябва да се вземе предвид и възможността за пренасяне на пазарна сила на съответен хоризонтален пазар на едро. Наличието на значително въздействие на БТК като правоприемник на Вивател на пазара на терминиране в индивидуална мобилна мрежа, както и наличието на значително въздействие на БТК на пазара на фиксирани мрежи и услуги и с оглед на връзката между двата пазара, позволява пазарното въздействие на единия пазар да бъде прехвърлено върху другия пазар. Това може да бъде направено чрез предлагане на пакетни услуги и/или чрез крос-субсидиране между тях, което би могло да доведе до засилване на пазарното въздействие на разглеждания пазар. Както е посочено в анализа, нормата на възвръщаемост на капитала на Вивател е -34,65, а същевременно се стига до извода, че цените на дребно на Вивател за off-net трафик е близък до равницата за терминиране в мобилните мрежи на Мобилтел и Глобул (Вивател работи с много ниска печалба), при това е посочено, че това е трайна тенденция. Това би могло да означава, че на практика търговската политика на Вивател не е икономически обоснована, което води до извода за наличие на крос-субсидиране и прехвърляне на пазарна сила между два хоризонтални пазара на едро, както и за наличието на достъп до финансови ресурси. Това дава основание да се счита, че са налице конкурентни проблеми, предизвикани от пазарното поведение на БТК. Още повече, че пазарното поведение на БТК и Вивател изобилства от примери за нарушаване на конкурентното законодателство:

- Безплатни минути за разговори между потребители на двете мрежи по цени под разходите за взаимно свързване;

- Предлагање на бесплатни минути за разговори от мрежата на Вивател към мрежата на БТК;
- Обвързано предлагање на ADSL потребление със закупуване на SIM карти на Вивател;
- Предоставяне на допълнителни минути за предплатени разговори, основаващо се на заплащане на месечната сметка към БТК.

Така, от 1 август 2008 г. БТК предлага бизнес оферти, които включват обвързано предлагање на продукти. Потребителите на дружеството могат да избират различни промоционални оферти за високоскоростен интернет през ADSL в зависимост от специфичните си бизнес потребности. 25 % отстъпка от всеки месечен абонамент за срока на индивидуалния договор, независимо кой ADSL MEGABIZ са избрали, получават компаниите, които заявят десет и повече SIM карти на бизнес абонаментните планове на Вивател – Profi 20, Profi 80, Profi 180, Profi 360, Profi 600 и Profi 20 Plus, Profi 80 Plus, Profi 180 Plus, Profi 360 Plus, Profi 600 Plus. В момента тези планове включват до 600 минути към всички мрежи или двойно повече – 1200 за мрежите на Вивател и БТК и предоставят нисък абонамент, повече минути и отстъпки от месечните сметки на абонатите на двете дружества. Същевременно, покупката на ADSL MEGABIZ пакет през август осигуряваше 50% отстъпка от месечния абонамент за Vivatel traffic, като посочените две предложения останаха в сила до края на месец септември 2008 г.

Промоционалната оферта Бонус БТК сметка дава възможност за получаване на допълнителен бонус за разговори посредством предплатени карти за мобилни услуги в размер на 5 % от платената месечна сметка за ползване на фиксирана телефония.

Внимание заслужава обстоятелството, че това не са първите съвместни предложения на БТК и Вивател, които позволяват абонатите на двете дружества да получат значително по-благоприятни условия, от тези които могат да предложат други конкурентни предприятия, предоставящи електронни съобщителни услуги. Така например в менюто „Стари абонаментни планове”, поместено на Интернет страницата на БТК и Вивател<sup>9</sup>, се съдържа информацията относно тарифен план Viva Broadband и DUO viva broadband. Видно от условията на Viva Broadband срещу месечна абонаментна такса от 28 лева с ДДС абонатът получава 50 включени минути за разговори към Вивател и фиксирани предприятия и включен интернет пакет БТК ADSL 512. Цената за минута разговор в мрежата на Вивател и към мрежата на други фиксирани предприятия е 0.21 лева с ДДС, а към мрежата на други мобилни оператори 0.43 лева с ДДС. В случай, че абонатът е избрал DUO viva broadband, месечната абонаментна такса от 34.99 лева с ДДС включва безплатен интернет пакет БТК ADSL 1024.

От 28.11.2007г. с офертата „Бизнес Микс”, потребителите на Вивател могат да спестят до 20 % от абонаментните такси за мобилни телефони и интернет. Чрез „Бизнес Микс” клиентите на мобилното предприятие могат да получат до 20% отстъпка от месечните си такси за бизнес абонаментни планове на Вивател и ADSL. Договорът за „Бизнес Микс” може да бъде сключен за една или две години, като минималното изискване е да включва 1 SIM карта и 1 ADSL пакет. Този кратък преглед на офертите, отправяни от БТК до потребителите, ясно разкрива, че обвързаното предоставяне на различни услуги и използването на уникалните технологични предимства на притежаваната от нея инфраструктура за прехвърляне на пазарна сила на вертикално и хоризонтално свързани пазари, представлява трайна търговска практика на БТК.

<sup>9</sup> <http://www.btc.bg/>



### 2.2.3. Негласна координация

Съгласно практиката на Съда на Европейските Общности и според Насоките на ЕК, съгласувани практики на пазара са възможни при наличието на съвместно значително въздействие върху пазара. Следва да се има предвид, че анализът определя четири самостоятелни пазара на предоставяне на услугата, като всеки от участниците на съответен пазар притежава 100 % пазарен дял. КРС приема, че въпреки, че по дефиниция предприятията действат самостоятелно на съответния пазар за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мрежи, негласната координация може да представлява потенциален конкурентен проблем. Същевременно, като причина за това се изтъква броя на конкурентите на пазара, което също противоречи на дефиницията за съответните пазари, които имат монополистичен характер и на практика на тях не съществува конкуренция. От друга страна, напълно в противоречие със собствените й изводи за наличие на 100 % пазарен дял, комисията установява, че пазарните дялове на предприятията на пазара за терминиране на гласов трафик са несиметрични и че единствено по отношение на Мобилтел и Глобул има опасност за възникване на съвместна негласна координация. **Най-големи опасения в обективността на регулатора обаче буди разглеждането на въпроса за опасност от възникване на негласно единодействие при осъществяване на дейност на повече от един пазар.** Тук комисията се е позовала на факта, че Мобилтел и Глобул осъществяват дейност на фиксирания пазар (като не са отчетени нищожните им пазарни дялове на пазара на фиксирани услуги), и счита, че по отношение на тях има потенциална възможност за възникване на единодействие. Относно БТК, която е предприятие със значително въздействие на повечето пазари от определените в Препоръката, подобно заключение липсва. С оглед на изложеното, трябва да се приеме, че към момента няма конкурентен проблем, дори и потенциален, изразяващ се в негласно единодействие.

Очевидно е, че КРС не анализира в цялост състоянието на пазара. Не се отчитат съществуващите проблеми на крос субсидиране между БТК и Вивател, но установява несъществуващата в действителност опасност от негласно единодействие между Мобилтел и Глобул. Като принцип на закона, съгласно чл. 157 от ЗЕС при налагане на специфични задължения, те трябва да са пропорционални на установения конкурентен проблем, а не на потенциални конкурентни проблеми. Трябва да се анализира дали е налице възможност за период от две години напред да се преодолеят установените проблеми. Определените от страна на КРС мерки в по-голямата си част обаче целят въздействие върху потенциални проблеми, чието възникване освен всичко друго не е доказано изобщо. Мобилтел поддържа позицията, че подходът на КРС е непропорционален и следва да бъде ревизиран изцяло, като комисията фокусира налагането на специфични задължения върху идентифицирани и реално съществуващи конкурентни проблеми.

### 3. Прилагане на необективен подход при определяне на асиметрични специфични мерки на предприятията със значително въздействие на пазара

3.1. Както вече беше отбелязано, предвидената асиметричност на мерките за ценови ограничения се намира в противоречие с общностния подход. Обективни критерии, които да са изложени от КРС и да обосноват предпоставки за възприемане на асиметрия изобщо липсват на българския пазар, като поради тази причина не са изложени и в самия анализ. Според ЕК и ГЕР симетричните цени за терминиране в мобилна мрежа следва да бъдат правило и няма основание те да бъдат асиметрични.

Както ЕК, така и ГЕР, допускат в изключителни случаи асиметрията да бъде обоснована с обективни различия, свързани с разходи извън контрола на предприятията, като например цената за ползване на ограничен ресурс от радиочестотния спектър. Това също не е споменато в проекта, въпреки широката известност на позицията на ЕК. В проекта на анализ е пропуснато да бъде отбелязано че:

- трите мобилни предприятия в България притежават право на ползване върху еднакво количество спектър в равнопоставени честотни обхвати;
- трите мобилни предприятия в България използват едни и същи технологии за предоставяне на своите услуги на крайни потребители.
- Вивател предоставя мрежи и услуги на пазара от 3 години (при издадена лицензия от преди 4.5 години), което не дава възможност за неговото третиране като новонавлизло предприятие.

3.2. В проекта на анализ не са дискутирани и следните характеристики и факти, които имат съществено значение относно определяне на мерки за асиметрично намаление на цените за терминиране между мобилните предприятия:

- GSM лицензът бе придобит от БТК като част от приватизационната сделка, без провеждане на търг или конкурс, което е в противоречие с основния принцип за равнопоставеност на икономическите субекти и за равни възможности за придобиване на контрол върху ограничени ресурси. Именно този факт би следвало да се анализира от КРС, когато се правят изводи за нарушаване на принципа, залегнал в ЗЕС за наличието на еднакви условия за осъществяване на дейността от всички предприятия, вместо да се излагат неверни аргументи относно различия в цената за терминиране в мобилна и фиксирана мрежа.

- Нещо повече, БТК получи компенсация за късното навлизане на мобилния пазар във вид на значителна отстъпка от лицензионната такса за спектъра. Лицензът беше придобит на цена 75% по-ниска от пазарната (цената за лицензията е 54 милиона лева, а без отстъпката, направена от правителството, трябваше да е 216 милиона). При последвалите спорове относно евентуална държавна помощ, придобиването на лиценза за GSM мрежа от БТК със значителна отстъпка бе аргументирано като компенсация за по-късното му издаване. Тази компенсация не предполага допълнително стимулиране чрез налагане на асиметрични цени между мобилните предприятия, както се дискутира в проекта.

- БТК е единственото мобилно предприятие, което има неограничен достъп за ползването на далекосъобщителната инфраструктура, представляваща съществено съоръжение по смисъла на конкурентното право, както и на финансовите ресурси на компанията монополист на фиксирания пазар.

- БТК се ползва от почти неограничени възможности за крос-субсидиране на услуги с дейността по предоставяне на фиксирани услуги в противоречие на принципа на равнопоставеност и конкурентните принципи за равен достъп на пазарните участници.

- Не съществуват по-нататъшни бариери за сливане на двете дружества, което ще засили крос-субсидирането и прехвърлянето на господстващо положение от един пазар на друг.

С оглед на гореизложеното, считаме че асиметричните регулаторни мерки по отношение на БТК като правопреемник на Вивател ще бъде в ущърб на развитието на конкуренцията на мобилните и фиксирания пазари и в пълно противоречие с

позициите на Европейската комисия и ГЕР за симетрични цени на терминиране и би било еквивалентно на неправомерна държавна помощ.

#### **4. Избор на специфични задължения**

**4.1. Определяне на несиметрични мерки за ценови контрол – предвиден е план за плавен преход за намаление на цените за терминиране в мрежите на Мобилтел и Глобул, докато по отношение на БТК не е предвидено налагане на ценови ограничения до края на 2009 г.**

Сравнителен анализ на практиката в страните-членки на ЕС отчита, че повечето НРО-и са наложили ценови ограничения като специфична мярка за въздействие (с изключение на Словакия). В повечето случаи задължението е наложено върху всички предприятия, определени за такива със значително въздействие (с изключение на Финландия, Латвия, Норвегия, Румъния и Дания). Това отразява принципната позиция на ЕК против налагане на асиметрични мерки за ценови контрол, освен при наличие на обективни и очевидни аргументи за противното. В Република България предпоставки за липса на ценови ограничения или за прилагане на асиметричност по отношение на БТК не съществуват, както беше очертано вече и е подробно е описано по-горе в настоящото изложение. Представа може да се придобие дори и само въз основа на факта, че трите водещи предприятия, предоставящи обществени мобилни електронни съобщителни мрежи и услуги в страната използват абсолютно еднаква технология (2G/3G) и притежават предоставено право на ползване върху еднакво количество ограничен ресурс от радиочестотния спектър, в едни и същи честотни обхвати.

Въвеждането на симетрични цени за терминиране в мобилна мрежа се характеризира с несъмнени предимства в дългосрочен план, като води до повишаване на статичната икономическа ефективност, инвестициите, нововъведенията, повишава правната и регулаторна сигурност и като цяло общия икономически растеж. Симетричността на цените е в съответствие с принципите и целите на Регулаторна Рамка 2002. Член 8 от Рамковата директива изисква от НРО-и да насърчават развитието на конкуренцията, като наред с останалото осигурят възможност за потребителите да извлекат максимална полза по отношение на избора, цената и качеството, както и да предотвратяват всякакво изкривяване или нарушаване на конкуренцията в електронния съобщителен сектор. Във връзка с тези задължения, НРО-и следва да имат предвид влиянието, което цените за терминиране имат върху поведението на потребителите и тяхната информираност, както и ползата от осигуряване на стабилност в регулаторно отношение. Освен това, не са налице основания да се счита, че предприятията с по-малък пазарен дял, но със значителна пазарна сила, нямат мотив и възможност да налагат цени, които са неефективни от икономическа гледна точка. Всички предприятия имат господстващо положение по отношение на собствените си мрежи, бариерите за навлизане на пазара са абсолютни и действа принципът „Викащата страна заплаща повикването”. Комбинацията от тези фактори означава, че съществуват много малко предпоставки за самостоятелно намаляване на цените от страна на предприятията с по-малък пазарен дял.

Допускане на несиметричност на цените следва да се основава на обективни критерии, тъй като води до създаване на конкурентни предимства за предприятията, на които е позволено да прилагат по-високи цени за терминиране спрямо останалите участници на пазара. Обективните критерии могат да бъдат сведени до следните групи:

- **Новонавлязло предприятие.** Крайната цел е обикновено да се даде възможност на новонавлязло предприятие да изгради своята мрежа и по този начин да се насърчи конкуренция, основана на собствена инфраструктура. Обикновено, подобна симетричност може да се допусне само за определен, кратък период от време. Бихме желали да обърнем внимание върху факта, че на територията на РБ няма нито новонавлязло предприятие, нито предприятие, което да не разполага с вече изградена цялостна инфраструктура. Това се потвърждава и от близките показатели за постигнато покритие по население и територия на Мобилтел, Глобул и Вивател. Изводът е, че с оглед спецификите на националния пазар единственото отклонение, което следва да се допусне е по отношение на началните нива, от които започва прилагането на плавен преход към понижаване на цените за терминиране на трафик от фиксирана в мобилна мрежа, тъй като към настоящия момент тези нива са различни.

По отношение на цената за терминиране от мобилна в мобилна мрежа основания за прилагане на каквато и да било асиметрия в ценовото регулиране не съществуват. От друга гледна точка, евентуално по-късното навлизане на пазара би могло да бъде аргумент за по-различно третиране поради невъзстановени първоначални разходи. Подобна хипотеза обаче не е налице в условията на българския пазар на осъществяване на електронни съобщения, тъй като, както вече беше отбелязано, последното предприятие, навлязло на пазара, не придоби право на ползване върху ограничения ресурс, необходим за стартиране на предоставяне на услуги, на пазарен принцип, а като част от приватизационната сделка за придобиване на историческото фиксирано предприятие в страната. Поради тази причина, не може да се говори за неравностоен участник на пазара, а дори напротив, за привилегирован такъв в лицето на Вивател. Следва да се има предвид и фактът, че Вивател получи допълнително възможност да използва значително по-евтино мрежово оборудване за изграждане на своята мрежа, поради по-зрелия етап от развитието на индустрията. Съгласно мнението на ГЕР, последните два факта са примери, които обосновават дори по-сериозна регулаторна намеса на КРС по отношение на БТК като правопреемник на Вивател, отколкото към останалите две национални предприятия. Пазарното поведение на Вивател до момента също не дава основание за извод, че е оправдана липса на регулаторна намеса по отношение на цените за терминиране на дружеството

Освен това, не трябва да се пропуска фактът, че основен дял сред фиксираните предприятия, генериращи трафик, който се терминира в мобилни мрежи, притежава БТК. Практически Вивател има сключени договори за взаимно свързване освен с БТК само с още 5 от всички 19 алтернативни предприятия. Фактически, става очевидно, че заплащането на цена за терминиране на фиксиран гласов трафик в мрежата на Вивател е обикновен трансфер на ресурси от едноличния собственик в притежаваното от него дружество и че по-ниската цена за терминиране на трафик от фиксирана мрежа в мрежата на Вивател ползва единствено и само БТК. Анализ на фиксирания трафик в мрежата на Вивател следва да бъде извършен от КРС с оглед на недвусмисленото доказване на този факт. От друга гледна точка, за разлика от останалите мобилни предприятия, Вивател не е било изправено пред опасност от увреждане на интересите му заради неефективното съотношение на цените за терминиране, дължащо се на високата цена за терминиране в двоен сегмент, налагана от БТК. Подчертаваме още веднъж, че в крайна сметка неефективността, дължаща се на вътрешни фактори, не е основание за прилагане на несиметрични специфични задължения. Липсата на разлика в цената за една единица е идентифицирано от ГЕР като абсолютно основание за прилагане на симетрични мерки за въздействие. От друга страна, ЕК изрично посочва, че разлика в цените за терминиране може да се поддържа единствено в ограничен

период след навлизане на дадено предприятие на пазара, а Вивател предоставя услуги от месец ноември 2005 г.

**• *Оправдани различия в разходите, които почиват на използването на различни честотни обхвати или на различия в използваната технология и са извън контрола на самите предприятия.***

Подобни различия не са налице в РБ, поради което няма основание за прилагане на различен подход при налагане на ценови ограничения спрямо различните предприятия. Освен в проекта на Препоръка, за който вече стана въпрос, в хода на процедурите по чл. 7 от Рамковата директива, ЕК също неколккратно е приканвала НРО-и да премахнат асиметричността на цените за терминиране, като в случай че бъде допусната, се изисква адекватна аргументация. Единственият случай, в който ЕК намира за по принцип оправдано различно третиране е наличието на различия в разходите, които се дължат на обстоятелства, извън контрола на предприятията, като например различни честотни обхвати. В случаите, когато се допуска несиметричност поради по-късно навлизане на пазара, то това може да е само временно и да се специфицира кога следва да бъдат постигнати еднакви ценови равнища. В Case IT/2007/0659 (Commission comments to Italy), ЕК категорично заявява, че задължение за разходоориентираност следва да бъде наложено на всички участници на пазара, включително и на предприятието, което предоставя услуги само посредством UMTS стандарт. В Обяснителната бележка към проекта на Препоръка, ЕК се позовава и на коментарите по Case FI/2003/0029, където комисията е изразила мнението, че е недопустима липсата на каквито и да било ценови ограничения по отношение на по-малките предприятия, дори когато НРО е решило да не налага разходоориентираност на цените. Същата позиция е изразена от ЕК и в Case FR/2005/0228. Като цяло, ЕК изказва обосновани съмнения доколко несиметричността на мерките е подходящ подход за насърчаване на по-късно навлезлите предприятия на пазара, тъй като, като цяло предизвиква неподходящи инвестиционни сигнали. Според комисията, несиметрични цени за терминиране на трафик не биха спомогнали и за преодоляване на разликите в трафичните нива.

Асиметрията ще доведе до по-високи цени на дребно за трафик към БТК, което не би било от полза нито за насърчаване на конкуренцията, нито за крайните потребители. Поради тази причина направеният от КРС извод, че неравнопоставеното третиране на конкуренти от страна на БТК, не би могло да повлияе върху цените на пазара на дребно е неверен.

**Поради тази причина, предлагаме освен възприемане на общ симетричен подход по отношение на всички мерки, наложени на предприятията, на БТК да бъде наложено задължение за ценови контрол, еднакво с наложеното на Мобилтел и Глобул, като текстът, предвиждащ ценови ограничения за БТК като правоприменик на Вивател (стр. 88 от анализа) да придобие следния вид:**

*„В тази връзка, КРС счита, че доколкото „БТК“ АД е предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в мрежата по стандарт GSM и UMTS и на пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в мрежата по стандарт NMT и/или CDMA, на дружеството следва да бъде наложено задължение за прилагане на разумни цени за осигуряване на взаимното свързване. До разработване и въвеждане на система за разходите, по отношение на „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД се предвижда плавен преход за намаляване на цените за терминиране въз основа на сравнителен анализ и анализ на себестойността*

на услугата. С оглед посоченото, до одобряване на разходоориентирани цени за терминиране на трафик, нивото на разумните цени по отношение на БТК, са цените съгласно стъпките на плавния преход, определен по отношение на „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД. След въвеждане на разходоориентирани цени от страна на „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД нивото на разумните цени се определя като нивото на разходоориентирани цени на предприятието с по-малък пазарен дял”.

Същевременно, систематичното тълкуване на задължението за запазване на предоставения достъп, преди влизане в сила на задължението за достъп, наложено на БТК, и липсата на задължение за ценови контрол, поставя в опасност останалите участници на пазара или фиксирани предприятия, тъй като дава възможност на БТК да продължи да налага изискване за поемане на всички допълнителни разходи по взаимното свързване изцяло от насрещната страна. Опасност от дискриминиране е предизвикана и от неясното съдържание на задължението за прилагане на разумни цени, предвидено за БТК на стр. 88 от анализа, което гласи:

*„В тази връзка, КРС счита, че доколкото „БТК“ АД е предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране гласови повиквания в мрежата по стандарт GSM и UMTS и пазара на едро за терминиране гласови повиквания в мрежата по стандарт NMT и/или CDMA, на дружеството следва да бъде наложено задължение за прилагане на разумни цени и ценови условия, както следва:*

- до 01.01.2010 г., съгласно условията по действащите договори за взаимно свързване, и достъп до мрежа по стандарт GSM и UMTS и за взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт NMT и/или CDMA.
- от 01.01.2010 г. – следва да прилага цени, реципрочни на цените, предлагани от останалите предприятия на пазара.”

Относно първата хипотеза, липсва анализ дали условията по действащите договори са съобразени с останалите наложени специфични задължения на БТК и дали няма да се стигне до противоречиво тълкуване и неравнопоставено третиране на предприятията. Поради това, БТК следва да бъде задължена да приведе сключените вече договори за взаимно свързване с наложените специфични задължения. Второто предложение е неясно и създава несигурност относно съдържанието на понятието „реципрочни цени”, както и по отношение на пазара, който КРС визира. Имайки предвид, че настоящият пазарен анализ касае терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа, то буквалното тълкуване на текста води до извода, че БТК има право свободно и нерегулирано да определя поведението си спрямо фиксирани предприятия. Не става ясно и кои предприятия се вземат предвид за целите на определяне на „реципрочност”. Предвид изложеното, в случай, че КРС не възприеме предложението за симетрично ценово регулиране на трите предприятия, предлагаме втората хипотеза да се измени като се предвиди, че БТК ще прилага цени не по-високи от тези на Мобилтел и Глобул.

#### **4.2. По отношение на задължението за достъп до и ползване на необходимите мрежови средства и съоръжения**

КРС е наложила горното задължение, като се е аргументирала с необходимостта от осигуряване на свързаност на мрежите от край до край и на възможността за терминиране в мрежите на мобилните предприятия. С оглед на това КРС е приела, че регулаторната намеса във връзка с удовлетворяване на основателните искания за

взаимно свързване следва да е насочена към улесняване на ефективно използване на съществуващите мобилни мрежи и навлизането на пазара на нови предприятия.

Видно от мотивите, изложени в анализа КРС като е взела предвид пазарния дял на всяко от предприятията със значително въздействие върху съответния пазар и фактът, че те имат пълен контрол върху собствената си мрежа им е наложила идентични задължения, гарантиращи предоставяне на услугата терминиране.

Предвид гореизложеното комисията е наложила на Мобилтел задължението, което е детайлизирано по следния начин:

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

4.2.1. На първо място, считаме че наложеното задължение е в противоречие на действащото законодателство и на европейската практика по извършване на анализи и налагане на специфични задължения.

Съгласно Общата позиция на ГЕР като основен конкурентен проблем на пазара за терминиране може да възникне поведенчески проблем, отнасящ се до отказ или умишлено забавяне на предоставено взаимно свързване. В тази връзка, ГЕР приема, че в случаите когато е установено наличието на необоснован отказ или забавено предоставяне на взаимно свързване НРО биха могли да наложат задължения съгласно чл. 12 от Директивата за достъпа. В случаите, когато е наложено задължение за взаимно свързване съгласно чл. 5 от Директивата за достъпа, според ГЕР (на стр. 114 от документа) не е необходимо да се налага допълнителни задължения за взаимно свързване по смисъла на чл. 12 от Директивата за достъпа.

Общото задължение за взаимно свързване по чл. 5 от Директивата за достъпа е въведено в българското законодателство чрез разпоредбата на 158 от ЗЕС, която предвижда право и задължение за взаимно свързване и осигуряване на оперативна съвместимост между услугите за всяко предприятие, което предоставя обществени електронни мрежи. Следователно, не е налице основание за налагане на задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения, тъй като освен че не е налице установен конкурентен проблем по отношение на Мобилтел, задължението за взаимно свързване е законово гарантирано.

Факт, който КРС е пропуснала да анализира е броят на договори за взаимно свързване, сключени от БТК като правопреемник на Вивател с други фиксирани предприятия – само 6, единият от които е с БТК като фиксирано предприятие. Следователно, ако е налице въобще конкурентен проблем той се отнася до броя договори за взаимно свързване с фиксирани предприятия, които са сключени от Вивател, като КРС е следвало да установи дали това се дължи на отказ или на предоставяне на условия, които се равняват на отказ. Следователно, налагането на това специфично задължение, ако въобще е обосновано налагането му следва да се вмени единствено на БТК като правопреемник на Вивател.

4.2.2. При налагане на това задължение не е извършен и анализ по реда на чл. 175 от ЗЕС. Критериите по чл. 175 от ЗЕС не са взети предвид при налагане на задълженията по чл. 174 за достъп до и ползване на необходими мрежови елементи и/или средства, включително съвместно ползване. Такъв анализ би следвало да се извърши по

отношение на мрежата на всяко едно от предприятията, което е определено за такова със значително въздействие на пазара.

КРС е трябвало да анализира наличието на възможност за предоставяне на достъп с оглед на наличния капацитет, направените първоначални инвестиции и свързания с тях риск. Това важи с още по-голяма сила по отношение наложеното на Мобилтел задължение за предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване необходими за реализиране на взаимното свързване. Подвижната клетъчна мрежа на Мобилтел е изградена като се ползват основно съоръжения и помещения на БТК или трети лица.

(Търговска тайна)

Съгласно Общата позиция на ГЕР, при налагане на задължение за предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, КРС следва да изследва и дали тези съоръжения и средства могат да бъдат дублирани или не, както и алтернативните източници на такива услуги. Такъв анализ изобщо липсва, което прави наложената мярка необоснована и непропорционална. Считаме също така, че задължението е наложено и в нарушение на императивната разпоредба на чл. 175 от ЗЕС. Поради тази причина цитираното задължение следва да отпадне от обхвата на задължението за достъп. В случай, че настоящата забележка бъде отразена, както и ако предложението ни за отпадане на задължението за изготвяне на типово предложение за взаимно свързване не бъде взето предвид, то от обхвата на типовото предложение също трябва да се изключи задължението за съвместно разполагане и други форми на съвместен достъп.

Неясно е и наложеното задължение за предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея. Подобно задължение е неотносимо към пазара на терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа, тъй като предполага достъп за генериране, поради което следва да отпадне или КРС би следвало да определи границите на наложеното задължение, както и да специфицира, че такъв достъп се предоставя само, ако е налице възможност с оглед на наличния капацитет.

В практиките на повечето европейски държави съдържанието на задължението за достъп е конкретизирано като задължение за взаимно свързване при обосновано искане, забрана за необоснован отказ за достъп до мрежови елементи и услуги, разрешени преди това, при условие, че нуждата е икономически и технически обоснована (*Report on Experience with Market Definition, Market Analysis and Applied Remedies, Experience Project, 15 July 2005*). В Исландия задължението за достъп е формулирано като задължение за достъп за терминиране на гласови повиквания (*Results from the PTA's consultation regarding the draft of an analysis of the market for voice call termination on individual mobile networks. 20 July, 2006*). При налагането на това задължение НРО е уточнил, че според предвиденото в действащия Закон за електронните съобщения всички предприятия предоставящи обществени електронни

<sup>10</sup> Информацията представлява търговска тайна на „Мобилтел“ ЕАД и следва да не бъде разпространявана до 04.11.2014 г.

<sup>11</sup> Информацията представлява търговска тайна на „Мобилтел“ ЕАД и следва да не бъде разпространявана до 04.11.2014 г.



съобщителни мрежи и/или услуги имат правото и задължението да осъществят взаимно свързване и терминирането в мобилни мрежи е част от съдържанието на посоченото законово изискване. С оглед изложеното НРО е счел, че не е необходимо да посочва конкретни указания по отношение на този достъп.

**Съгласно представените по-горе аргументи, както и предвид императивността на разпоредбата на чл. 158 от ЗЕС, която възлага на всички предприятия да осъществяват взаимно свързване помежду си, задължението следва да отпадне.**

#### **4.3. Налагане на задължение за прозрачност**

На първо място, следва да се посочи, че КРС не е установила нарушение на принципа за прозрачност от страна на Мобилтел до настоящия момент. При действието на отменената рамка, КРС наложи като специфично задължение на Мобилтел да спазва търговската тайна и поверителния характер на информацията, включително в договорите за взаимно свързване. Поради тази причина условията на договорите за взаимно свързване не са били публично оповестявани, но независимо от това Мобилтел предостави еднакви условия на всички предприятия, с които сключи договор за взаимно свързване, факт който е отчетен от КРС.

Независимо от липсата на конкретно установен конкурентен проблем КРС е наложила на Мобилтел задължение да публикува на интернет страницата си определена информация, *„която следва да се публикува и да се актуализира от предприятието до влизане в сила на одобрено от КРС Типово предложение съгласно т. 5.4.4.“* Считаме, че налагането на задължение за прозрачност е достатъчно само по себе си за постигане на посочените от КРС цели, като предвид липсата на конкретно установени конкурентни проблеми не е налице необходимост от налагане на задължение за публикуване на типово предложение. Още повече, че както самата комисия отбелязва, сключваните от предприятията договори за взаимно свързване имат характер на типова оферта.

#### **4.4. Задължение за равнопоставеност**

Съгласно приетия проект на Наредба за реда и условията за предоставяне на достъп и взаимно свързване, се предвижда като общо задължение за предприятията да не налагат ограничения, свързани с произхода на терминирания трафик. Въпреки изключително важното значение, което конкретният текст на Наредбата има за определяне на състоянието на пазара в периода от следващите две години, КРС не прие окончателен вариант на нормативния акт, което прави невъзможно за предприятията да оценят ефекта от налагане на определени специфични задължения. Липсата на предвидимост на регулирането на пазара за пореден път следва да бъде отчетена, като се има предвид, че се анализират основни пазари по взаимното свързване, без да е ясна нормативната уредба на материята. Още повече, на стр. 70 от проекта на анализ, КРС твърди, че поставяне на ограничения по отношение на произхода на терминирания трафик ще доведе до ограничаване на конкуренцията, което изцяло противоречи на същността на взаимното свързване на мрежи, както и на националния характер на пазара. Този коментар на комисията следва да отпадне с цел постигане на яснота по отношение на обхвата на задълженията. Налагане на задължение на предприятията да не правят разлика в произхода на терминирания трафик, което би обезсмислило положените до момента усилия от страна на мобилните предприятия да ограничават незаконното терминиране на некачествен транзитен трафик и ще възпроизведе крайно негативни последици за качеството на услугата и правозащитните органи. Определени

ограничения на произхода на трафика не противоречат на характера на взаимното свързване и не препятстват ефективната конкуренция, а напротив гарантират законосъобразното предоставяне на услуги. Това представлява важен елемент за опазване на качеството на гласовите услуги (включително спазването на законови и лицензионни изисквания от страна на предприятията) между свързаните мрежи, както и за осигуряване на възможностите на правозащитните институции да проследяват съобщения и наблюдават трафичния обмен, което има отражение и върху осигуряване на националната сигурност.

В тази връзка, с оглед преодоляване на неправилно тълкуване след приемане на окончателен текст на Наредба за предоставяне на взаимно свързване и достъп, Комисията следва да внесе следните прецизираци уточнения в обхвата на задължението за равнопоставеност.

#### **4.4.1. Произходът на трафик следва да бъде ясно дефиниран като част от обхвата на задължението**

При определяне на обхвата на пазара, следва да се има предвид, че терминирането в мобилна мрежа е част от съдържанието на понятието за взаимно свързване. Основните услуги по взаимно свързване са генериране и терминиране. От друга страна, географският обхват на пазара е несъмнено национален. Систематичното тълкуване на горните две положения, води до категоричен извод, че обхватът на пазара включва единствено национален трафик. При налагане на задължение, НРО-и следва да спазват принципите на пропорционалност и обоснованост, при съответно отчитане на ефектите от наложените задължения. При цялостната оценка на пазарната ситуация, НРО-и трябва да отчитат риска, който предоставянето на една или друга услуга крие за предприятието, което я предоставя. Съществува риск от възникване на проблеми с оглед гарантиране качеството на терминирания трафик, които ще се задълбочат, в случай че се допусне използване на GSM Gateway устройства за свързване с електронни съобщителни мрежи.

В допълнение, мобилните предприятия и по настоящем имат съществени проблеми с нерегламентирано терминиране на трафик чрез GSM Gateway устройства. Някои от алтернативните предприятия използват взаимното свързване с мобилните предприятия като алтернативен маршрут за осигуряване на гарантиран достъп до мобилните мрежи за неправомерно терминиране на трафик. Съгласно европейската практика НРО-и не определят цени за терминиране на транзитен трафик в мобилна мрежа. По данни на Cullen International единственото изключение е Дания. Поради тази причина, в случай че КРС регулира цените за транзитен трафик на българските предприятия, това би довело до изкривяване на конкуренцията на общностно ниво, тъй като контрагентите ще имат възможност да предоставят услугата терминиране на транзитен трафик на мобилните предприятия в страната при нерегулирани условия.

#### **4.4.2. On-net трафикът следва да се изключи от обхвата на задължението**

Съгласно Общата позиция на относно специфичните задължения, прилагането на разходоориентиран подход спрямо цените за терминиране е адекватна мярка за постигане на баланс в съотношението on-net и off-net трафик В т. 5.5.3 ГЕР изрично посочва, че уеднаквяването на цените за разговори във и извън мрежата не би могло да послужи като мярка за преодоляване на затваряне на трафика. Не съществува презумпция, че по-ниските цени за on-net разговори води до увреждане на конкуренцията. Принципно, не би следвало да става дума за тяхното изравняване, тъй

като разкриват редица различия. Разговорите в рамките на една и съща мрежа не попадат изобщо в рамките на определяния пазар – терминиране на гласов трафик в мобилна електронна съобщителна мрежа. Освен това, съгласно практиката на европейските НРО-и, както и съгласно извода на КРС, липсва взаимозаменяемост между разговори между различни мрежи (което всъщност предполага терминиране) и разговорите в рамките на една и съща мрежа. Поради това, те очевидно не попадат в рамките на един и същи пазар и не могат да бъдат регулирани едновременно при анализа на пазара на терминиране в мобилна мрежа. Последното се потвърждава от константните изводи на НРО-и в държавите-членки на ЕС. Съгласно позицията на португалския регулаторен орган (при доста сходни пазарни обстоятелства на българските), включването на *on-net* цените в обхвата на задължението за равнопоставеност е непропорционална мярка на идентифицирания проблем за разлика между цените в рамките на собствената мрежа и цените за терминиране. Подобно задължение би предполагало мониторинг на пазара на дребно, за да се установи неговото спазване, а пазарът на предоставяне на мобилна телефонна услуга на дребно не е сред определените за подлежащи на *ex-ante* регулиране пазари на електронни съобщителни услуги, съгласно Препоръката на ЕК за съответните пазари.

От друга страна, едно такова задължение би било обременително и би увредило пазарните стратегии на мобилните предприятия, в ущърб на крайните потребители. НРО на Норвегия изразява становище, че би било крайно неправилно да се изисква от предприятията да прилагат еднакви цени за терминиране по отношение на *on-net* разговори и *off-net* разговори. Потенциалният конкурентен проблем се разрешава с мерки за въздействие спрямо цената за терминиране и нейното определяне съобразно с разходите за предоставяне на услугата. Поради тази причина, директното въздействие върху *off-net* цената за терминиране се явява най-ефективното специфично задължение за преодоляване на дисбаланса в трафика между собствени потребители и такива на други мрежи. Задължението за равнопоставеност не включва задължително уеднаквяване на условията за отделните видове дейности, а означава, че всяко различие в третирането следва да бъде обосновано с обективни аргументи.

Основна отправна точка при разкриване на същността на задължението за равнопоставеност е сходно третиране в сходни ситуации що се отнася до цена, информация и други условия. В тази връзка норвежкят НРО изрично уточнява, че задължението за равнопоставеност не означава прилагане на еднакви цени за разговори в рамките на мрежата и извън нея, тъй като между тях съществуват различия. Идентифицираният проблем се разрешава като се ориентират към разходите цените за терминиране, което позволява да се засили конкуренцията между предприятията. В случай, че при разходориентирани цени за терминиране определено предприятие не успява да предлага конкурентни оферти на своите потребители за разговори към други мрежи, това се явява проблем от чисто търговски и управленски характер за самото предприятие, който не следва да се разрешава посредством *ex-ante* регулиране на пазара. Неефективността на определено предприятие, която се дължи на причини под контрола на предприятията, няма отношение към механизмите на регулиране. Анализът на исландският НРО също идентифицира разликата между цените, приложими към *on-net* и *off-net* трафика за известен проблем, но прилага разходоориентираност на цените като специфично задължение, за да се преодолее затваряне на трафика в мрежите на по-големите предприятия.

В полза на гореизложеното е и категоричното дефиниране на пазара от страна на английския регулаторен орган, който напълно в съответствие с Препоръката за съответните пазари посочва, че в обхвата на анализа се включва предоставяне на услугата на трети страни (до същия извод достига и ирландският регулаторен орган).

Следва да се отбележи, че в своите коментари, НРО на Великобритания изрично изключва услугите, предоставяни на себе си, съответно on-net разговорите от съдържанието на анализа, въпреки направеното искане от страна на фиксираните предприятия. Регулаторът обосновава това свое виждане с изключително различните условия, при които се предоставя възможност за провеждане на разговори в собствената мрежа от една страна и терминиране като услуга за трети страни от друга.

Тълкуването на английския регулаторен орган съответства и на българската легална дефиниция за взаимно свързване, като част от обхвата на което се разглежда терминирането в мобилна мрежа. Съгласно т. 4 от Допълнителните разпоредби на ЗЕС взаимно свързване е определен вид достъп, осъществяван между предприятия, осъществяващи електронни съобщения чрез електронни съобщителни мрежи. Очевидно, on-net трафикът се изключва от определението за взаимно свързване и от определението за терминиране, които изискват наличие на свързване на две отделни мрежи.

Включването на on-net трафика в съдържанието на задължението за равнопоставеност противоречи и на чл. 168 от Закона за електронните съобщения, който изключва услугите, които се предоставят в рамките на самото предприятие именно с оглед дефиницията за взаимно свързване. Законодателните органи на държавите-членки имат свобода по отношение на начина, по който се въвеждат разпоредбите на общностното право в националната правна система, съобразно със спецификите на всяка отделна страна. Директивата за достъпа е имплементирана посредством Закона за електронните съобщения и КРС не следва да се позовава на самата директива, а на законовите разпоредби. Законодателната воля не може да бъде изменяна чрез позоваване на директива в акт като пазарен анализ. Въпреки това, при очертаване на съдържанието на задължението за равнопоставеност, КРС си позволява да тълкува разширително и превратно закона, като всъщност се цитира Директивата за достъпа. **Поради тази причина от обхватът на задължението за равнопоставеност следва да отпадне задължението за равнопоставено третиране по отношение на предоставянето на собствени услуги.** В случай че не се приеме, категорично трябва да бъдат изключени ценовите условия от условията, приложими на равнопоставена основа спрямо собствени услуги и спрямо предприятия, искащи взаимно свързване. Такъв подход би бил в съответствие с изводите на самата комисия относно съдържанието на специфичното задължение за равнопоставеност.

Освен това, ако цените на БТК като правоприемник на Вивател останат несиметрични, т.е. в бъдещ период те ще се по-високи, като още веднъж се потвърждава изводът за отпадане на изискването за ценова недискриминация между on-net и off-net трафика.

#### **4.5. По отношение на задължението за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване.**

Предлагаме задължението за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване да отпадне. Комисията мотивира налагането му с обстоятелството, че до момента Мобилтел предлага типови договори, които обаче не са публични и заинтересованите предприятия получават информация за клаузите при стартирането на реалните преговори за осъществяване на взаимно свързване, без предварителна прозрачна и пълна информация на условията.

В проекта на анализ не е обсъден фактът, че до настоящия момент КРС не е установила нарушение на принципа за равнопоставеност и прозрачност от страна на Мобилтел, като не са взети предвид и наложените на дружеството задължения във

връзка с взаимното свързване по реда на ЗД (отм.). При действието на отменената регулаторна рамка, Мобилтел като предприятие със значително въздействие на пазара на далекосъобщителни мрежи и предоставяне на гласови телефонни услуги чрез тях, беше задължен да спазва търговската тайна и да ползва информацията, получена от предприятията само по предназначение. Поради тази причина условията на договорите за взаимно свързване не са били публично оповестявани, но независимо от това дружеството е предоставило и предоставя еднакви условия на всички предприятия, с които сключва договор за взаимно свързване. По отношение на прозрачността, както КРС отбелязва, досега сключените договори за взаимно свързване се ползваха от дружеството като “типова оферта” и те са предоставяни на всяко предприятие, пожелало да свърже мрежата си с тази на Мобилтел. От друга гледна точка, въпреки че не налага задължение за изготвяне на типово предложение на БТК, КРС стига до абсурдния извод, че най-значимите разходи за дружеството при изпълнение на задължението за прозрачност, ще са свързани с прилагането и формулирането на типово предложение.

Комисията не е обсъдила и обстоятелството, че Мобилтел не отказвал или умишлено забавял предоставянето на взаимно свързване, както и че до настоящия момент не е била сезирана с искане за даване на задължителни указания и разрешаване на спор, при който Мобилтел да е в качеството на страна, отказваща/забавяща осъществяването на взаимно свързване, а също и че различното третиране на предприятията съобразно вида на използваната технология, съответно вида на използваната мрежа беше допустимо.

В Общата си позиция ГЕР приема, че на пазара на терминиране принципно е възможно да възникнат четири основни конкурентни проблема, като три от тях са ценови и са свързани с цената за терминиране (негласна координация, прекомерни цени и ценова дискриминация), а четвъртият е поведенчески и се отнася до отказ или умишлено забавяне на предоставено взаимно свързване. Именно по отношение на четвъртия проблем ГЕР приема, че освен общото задължение за взаимно свързване по реда на чл. 158 от ЗЕС (чл. 5 от Директивата за достъпа), КРС би могла да наложи задължение по чл. 173 от ЗЕС (чл. 12 от Директивата за достъпа) в случаите, когато е налице отказ или се предлагат условия идентични на отказ.

Предвид изложеното следва да се приема, че не е идентифициран конкурентен проблем, който да обосновава нуждата от налагане на задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване. От друга страна, налагането му не съответства и на принципа на пропорционалност, тъй като резултатът от задължението би могъл да бъде постигнат ефективно и с по-малко разходи чрез задължението за осигуряване на прозрачност на условията, при които се предоставя достъп чрез публикуване и актуализиране на страницата на Мобилтел в интернет и предоставяне при поискване на информацията относно посочените елементи.

Задължението за публикуване на типово предложение не е било налагано в Обединеното Кралство, Унгария, Ирландия, Люксембург, Португалия, Словакия и Испания. Следва да се има предвид, че дори в Исландия, където е било наложено задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване, то е било обосновано със затруднения при преговорите за взаимно свързване<sup>12</sup>, каквито Мобилтел не е създавал. Във Финландия е наложено задължение за публикуване в

---

<sup>12</sup> *Results from PTA's consultation regarding the draft of analysis of the market for voice call termination on individual mobile networks, Market 16, 20 July 2006,*

интернет на условията при които се сключват договорите за взаимно свързване, като това задължение е прието за достатъчно с оглед осигуряване на прозрачност<sup>13</sup>.

#### **4.6. Ценови ограничения под формата на плавен преход, основан на сравнителен анализ съгласно т. 5.4.5. от Раздел VII „Определяне на специфични задължения” от проекта.**

4.6.1. Съгласно Общата позиция на ГЕР относно специфичните мерки за въздействие, при налагане на определено задължение, НРО-и следва да вземат предвид ефекта, който наложените задължения ще имат върху предприятията. Следва да бъдат отчетени и икономическите стратегии, както и инвестиционната политика на предприятията. Приходите от терминиране представляват значителна част от общите приходи на предприятията в страната (приходите от взаимно свързване на Мобилтел за месец август 2008 г., съставляват 17.7 % от общия размер на всички приходи). Налагането на ценови ограничения в прекалено кратки срокове е от естество да разруши изцяло стабилността на пазара, както и да провали направените от предприятията прогнози за развитие и определените инвестиционни намерения. Подобен подход би предизвикал изоставане и забавяне растежа на сектора като цяло.

В Общата позиция, ГЕР приема, че единствената мярка за въздействие върху тенденцията за налагане на прекомерни цени на пазара на едро е чрез налагане на ценови ограничения и задължение за система за разходите. ГЕР счита, че налагането като алтернатива на задължения за равнопоставеност и разделно счетоводство освен непропорционални мерки са и недостатъчно ефективни в сравнение с ценовата регулация и системата за разходи. **Ето защо преди въвеждането на система, цените не трябва да бъдат намалявани допълнително, като въведеният вече в началото на годината модел за поетапно намаление на цените ще гарантира стимулиране на конкуренцията в краткосрочен план. По-нататъшни намаления следва да се въведат след одобряване и въвеждане на система за разходите.**

Освен това, съобразно поетите ангажименти от КРС през месец януари 2008 г. цените за терминиране в България не трябва допълнително да бъдат намалявани преди средата на 2009 г. Допълнителни намаления на цените или нов план за плавен преход следва да бъде определен едва след разработване на система за разходите от мобилните предприятия. Възприемане на различен подход за пореден път доказва липса на последователност в действията на комисията и е в противоречие с принципа на предвидимост, създавайки предпоставки за срив на пазара на мобилни услуги в страната. Предвидимостта осигурява естествена среда на предприятията за планиране и управление на своята търговска политика, което в средносрочен план максимализира ефективността на инвестициите в конкурентни услуги и води до максимални и дълготрайни ползи за крайния потребител. Решението на КРС от януари 2008 беше взето след трудни компромиси и ангажимент Мобилтел и Глобул да не обжалват едно явно незаконосъобразно решение срещу гарантиране на един от основните принципи на регулиране – предвидимост, за период от 18 месеца. Само 9 месеца по-късно КРС нарушава този принцип без да е направила необходимите анализи за себестойност и целесъобразност.

**В случай че изложените аргументи не бъдат приети от КРС, Комисията следва да определи мерки за ценови контрол, които вземат предвид наложения с Решение № 2 от 03.01.2008 г. плавен преход. С Решение № 2 от 03.01.2008 г. КРС наложи мярка за поетапно намаление на цените за терминиране на гласов трафик от фиксирани мрежи**

<sup>13</sup> *Draft decision on significant market power in the markets for voice call termination on individual mobile networks, 23.5.2006*

в индивидуална мобилна мрежа, като това решение на комисията влезе в сила и беше изпълнено от адресатите на акта. Всяко намаление на цената за терминиране в мобилни мрежи следва да е свързано с реципрочно намаление на цената за терминиране във фиксирани мрежи при определяне на специфични мерки за въздействие в рамките на пазара на терминиране на гласов трафик във фиксирани мрежи. Само по този начин би могла да се гарантира ефективност на конкуренцията, съобразно с европейската практика по въпроса. Както вече беше отбелязано, цените за терминиране в мобилни мрежи на територията на ЕС са с 8 пъти по-високи от тези за терминиране на гласов трафик във фиксирани мрежи. Единствено по този начин, КРС би могла да спазва принципа на пропорционалност, съгласно който всяка значителна регулаторна мярка следва да е пропорционална на целените ефекти. В случая КРС базира своите цели единствено на „benchmark” подход. При това, в разрез с всякаква икономическа логика, КРС оценява ефекта от приложения метод на сравнение, позовавайки се на абсолютно некоректни изчисления за определяне на формирания доход, които разкриват липса на познаване на принципите на пазара, както и на общи икономически принципи. По този начин, комисията нарушава законното изискване на чл. 157 за пропорционалност и обоснованост. На практика, в пазарния анализ липсва оценка на ефекта от налагане на задължението за ценови таван, основан на сравнението. Подробни мотиви в тази връзка са представени в т. 7 от Раздел I на настоящото становище.

Би следвало КРС да цели усилване на конкуренцията на пазара на фиксирани услуги, тъй като споменатите цени касаят именно потребителите на фиксирани услуги. В положение на *de facto* монопол на БТК на този пазар (над 96% пазарен дял), всяко намаление на цените от страна на мобилните предприятия води единствено до засилване на положението на БТК на този пазар. Ясен индикатор за това е, че след като мобилните предприятия предприеха поетапно намаляване на цените за терминиране на фиксиран гласов трафик от 01.02.2008 г., БТК запази своята свръх печалба от 17 ст. при предоставяне на услуги на дребно, въпреки ангажиментите да намали своя марж на печалба, както е посочено и на стр. 17 от настоящото становище. Единственият краен резултат се явява отслабване на доходността на мобилните предприятия за сметка на повишаване на тази на БТК. Поради тази причина, Мобилтел счита, че КРС следва да извърши анализ и на изброените в Препоръката съответни продуктови пазари на дребно за предоставяне на фиксирани услуги.

4.6.2. По отношение на цените за терминиране от мобилна в мобилна мрежа, КРС следва да вземе предвид, че цените за терминиране от мобилна в мобилна мрежа са били под средните за ЕС през дългогодишен период (едва през 2007 г. средната цена за терминиране от мобилна в мобилна мрежа за ЕС се установи на ниво под цената в България). Предвид асиметричността на терминираните трафик между мрежата на Мобилтел и мрежите на останалите мобилни предприятия в страната, това е било в изключителна полза на предприятията с по-малък пазарен дял – Глобул и Вивател, за продължителен период от време и представлява вид на предварителна субсидия за тях, ако се сравняват условията в страните от ЕС. Този факт е интерпретиран точно противоположно в проекта на анализ, който казва че цените са били високи за дълъг период от време. Това е противоречив и неверен извод, тъй като:

- Липсва анализ на себестойността на услугата, оценката за ефекта от наложените мерки за ценови контрол е очевидно сгрешена;
- За период 1995-2006 г. цените са били значително под средните за ЕС;
- За 2007 г. цената е по-малко от 20% по-висока от средно европейските;

- Трафикът между мобилните мрежи е симетричен и нараства с високи темпове, което е индикатор, че не представлява бариера за конкурентната среда на пазара за мобилни услуги за крайни потребители.

- Среден приход от абонат – в България този показател е над 2 пъти по-нисък от стойностите на общностно ниво, докато необходимите инвестиции за покритие на единица територия са над европейските нива поради особеностите на релефа на страната;

- Средна продължителност на гласово повикване – стойностите в България са около два пъти по-ниски от средните за ЕС, което обуславя по-висока себестойност.

- Липсва анализ на себестойността на минута входящ разговор в мобилни мрежи. Решение № 2/03.01.2008, не бе обжалвано от Мобилтел и Глобул в знак на кооперативност. Като резултат, КРС получи положителна оценка от ЕК. Категоричният ангажимент, който бе поет от КРС беше, че корекции в цените за терминиране, биха били възможни само при значителни разлики между себестойността на услугата и текущите нива. КРС нарушава принципа на предвидимост в регулаторната намеса, тъй като анализ на себестойността не е направен.

- Единственият финансов индикатор, който се споменава, е ROCE (възвръщаемост на вложения капитал - 13% за Мобилтел), който, противно на мнението на КРС, показва абсолютно нормална и приемлива норма на възвръщаемост, присъща на повечето мобилни оператори в страните от ЕС. Съмнения по отношение на обективността на направения анализ буди фактът, че същия показател на БТК, който е близък до 20%) не е анализиран в оценката на пазарите на генериране на повиквания в определено местоположение на обществени телефонни мрежи и терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

- Не е отчетено и нивото на разгръщане на инфраструктурата и нуждата от средства за развитие – поради спадащите цени и увеличаващото се потребление. Мобилтел самостоятелно инвестира около 200 милиона евро годишно в развитие на 2G и 3G мрежи. В същото време, инвестициите в 3G не се изплащат (около 6-7% потребление от общите услуги), но са от изключителна важност за бъдещето на икономиката и технологичния напредък на страната.

**Изводът е, че цените за терминиране от мобилна към мобилна не следва да се ревизират до средата на 2009 г., съобразно решението на КРС от месец януари тази година и принципа на предвидимост. Това би било и съобразно и с принципа за пропорционалност, тъй като пазарът за мобилни услуги за крайните потребители е изключително конкурентен. Намаление на цените за терминиране в мобилна от фиксирана мрежа в разрез с Решение № 2 от 03.01.2008 г. не би повлияло положително върху ефективността на конкуренцията, а ще бъде в интерес единствено на фиксираното историческо предприятие, като засили още повече пазарните му позиции и повиши възможностите за крос-субсидиране и прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари. Както е видно от Таблица 1 на становището по-горе, след предприятия плавен преход за намаление на цената за терминиране, БТК не намали своите крайни цени пропорционално, като запази непокътнатата своята надценка от 0.17 лв./мин., въпреки изрично поетия ангажимент да пренесе ползите върху крайните потребители.**

4.6.3. При определяне на нивата на цените, КРС се позовава на неясни предположения за развитието на ценовите нива. На практика, не става ясен нито



използваният принцип, нито как са определени взетите предвид за сравнителния подход държави-членки (още повече, че дори не са представени данни за всички страни в рамките на ЕС). Абсолютно погрешно и в противоречие с икономическите принципи и логика е и изчислението на формирания доход в края на периода. Крайно неподходящо се явява сравнението на цените терминиране на гласов трафик в мрежите на предприятията, предоставящи мобилни услуги на европейски пазари, за които не е ясно дали са съпоставими с българският. Още повече, че КРС е изследвала динамиката на приходите, но не е отчела тази на пазарните дялове, нито ръста на инвестициите т.н. В случай че бъде извършен анализ на себестойността на услугите и пазарните условия, ще се разкрие неприложимостта на механичното сравнение с предприятия, предоставящи услуги при коренно различни реалности и предпоставки. Част от тези условия бяха подробно представени в т.1.4. от Раздел II по-горе. Тъй като КРС не разполага с информация за разходите на предприятия в страната, както самата комисия заявява, то трудно може да се оцени ефекта от прилагане на сравнителен подход. Задължението за НРО да спазва принципа на пропорционалност, като взема предвид въздействието на наложените мерки, е сред основните предвидени задължения, които регулират процеса на извършване на пазарен анализ.

Освен това, що се отнася до мобилни мрежи, разходите за изграждане на мрежа за достъп (базови станции, свързано оборудване и честотен спектър) се поемат изцяло от предприятията и не се пренасят върху потребителите. Мрежовите елементи са определени така, че да може да се обслужва входящия и изходящ трафик. Затова повишаването на трафика задължително предполага инвестиция в мрежата за достъп. Съответно, разходите за изграждане на мрежата за достъп са естествено свързани с обема на трафик и се възвръщат ефективно от предоставяне на трафични услуги и поради тази причина са зависими от прихода от терминиране. Както вече беше споменато обаче, търсенето на гласови услуги не нараства пропорционално с повишаване на разходите за развитие на мрежите, а търсенето на услуги за пренос на данни се намира в латентно състояние. Освен това показателите за трафичните нива на Мобилтел не съответстват на изводите за наличие на икономии от обхвата и от мащаба, нито на вложените средства в изграждане на мрежата. В тази връзка, следва да се вземе предвид, че:

- Процентното изражение на използване на капацитета на 2G мрежата на Мобилтел спрямо пълния ѝ капацитет, за чието постигане са вложени значителни финансови ресурси е едва 62 % за часовете на силно натоварване.

- Процентното изражение на използване на капацитета на 3G мрежата на Мобилтел спрямо пълния ѝ капацитет, за чието изграждане предполага изключително високи разходи е само 56 % за часовете на силно натоварване.

В тези стойности е включен и трафик за обслужване на взаимното свързване, генериран от неотговорени повиквания и сигнализационен трафик, чиито обем е 22 % над двойния размер на трафика в рамките на самата мрежа. Използваният капацитет на изградената преносна мрежа е само 36% от общия възможен.

- През следващия период на инвестиционно планиране се очаква повишаване на разходите за изграждане на инфраструктура, точки на присъствие и помещения, възлизащо на 35 %. Подобно повишаване представлява изразена тенденция в страните от източна Европа.

- Разходите за наем на помещения се очаква да нарастват с 20% през всеки следващ едногодишен период.

- Прогнозите за промени в цената за електричество и други ресурси също отчитат значително повишение, което се очаква да бъде около 28-30% за периода до 2010 г..

#### 4.6.4. Система за определяне на разходите

Принципите на Регулаторна рамка 2002, на ЗЕС и останалите действащи нормативни и ненормативни актове в областта на пазарното регулиране, недвусмислено изискват специфичните мерки за въздействие да се налагат в контекста на съответния пазар, обект на конкретен пазарен анализ. Поради тази причина, при налагане на задължението за разработване и въвеждане на система за определяне на разходите, КРС следва изрично да внесе уточнението, че системата и включените в нея разходи се отнасят единствено и само до разходите за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи. В действителност и без подобно уточнение, обхватът на системата би се отнасял единствено до обхвата на анализирания пазар, но изричното произнасяне на комисията ще допринесе за прецизиране на последващите взаимоотношения. В допълнение при определяне на модела за разработване на системата за разходите, КРС следва спазва принципа на равнопоставеност и да възприеме същия модел, като избрания по отношение на БТК. Само така комисията би спазила принципа за осигуряване на равни възможности за осъществяване на дейност от всички предприятия.

#### 4.7. По отношение на задължението за водене на разделно счетоводство

Считаме, че предвиденото в т. 5.4.5.1.2. задължение за водене на разделно счетоводство трябва да отпадне. ГЕР отбелязва, че посоченото задължение може да се наложи като евентуално спомагателно задължение към задължението за прозрачност и равнопоставеност, както и като допълнение към наложените ценови ограничения и система за определяне на разходите. В конкретния случай налагането на задължението е обосновано със значителната пазарна сила на Мобилтел, възможността за трансфер на разходите между анализирания пазар и пазарите на дребно, където Мобилтел предоставя мобилна и фиксирана гласова телефонна услуга, както и с „възможност за крос-субсидиране между цените за достъп, които биха могли да бъдат прекомерно повишени за сметка на намаляване на цените за терминиране на гласово повикване”. **Следва да се подчертае, че значителната пазарна сила не е аргумент за налагане на това задължение, както и потенциалната възможност за крос-субсидиране от страна на Мобилтел, която не е установена като настоящ конкурентен проблем.** Принципната възможност за възникването ѝ като потенциален конкурентен проблем съществува на всеки пазар и в този смисъл преценката за наличието ѝ трябва да се основава на обективни обстоятелства и доказателства за антиконкурентно поведение, каквито не са налице по отношение на Мобилтел.

Очакваното въздействие от предложеното задължение според КРС е свързано със засилване действието на задължението за равнопоставеност, решаване на проблемите, свързани с прекалено високите цени, ценовата дискриминация и възможностите за крос-субсидиране. Във връзка с изложеното по-горе по повод потенциалните конкурентни проблеми следва да се подчертае, че към настоящия момент не е установено нито неравнопоставено третиране на конкурентни предприятия, нито крос-субсидиране. По отношение на прекалено високите цени в Общата позиция на ГЕР е посочено, че единствената мярка за въздействие върху тенденцията за налагане на прекомерни цени на пазара на едро, е чрез налагане на ценови ограничения и задължение за система за разходите. ГЕР счита, че налагането като алтернатива на задължения за равнопоставеност и разделно счетоводство освен непропорционални мерки са и недостатъчно ефективни в сравнение с ценовата регулация и системата за

определяне на разходи. От друга страна, следва да се има предвид и че съгласно чл. 169 от ЗЕС, при налагане на задължение за разделно счетоводство КРС може единствено след консултации със съответното предприятие да определи формата и счетоводната методология, които се използват при определяне на цените. Същевременно, при налагане на задължение за система за определяне на разходите, предприятията са длъжни да представят в КРС подробна информация за разходите по съответните услуги ежегодно, като КРС може да изиска веднъж на 6 месеца доказване на разходите. КРС също така може да изисква промени в системата, както и да използва независим метод за проверяване на разходите с цел определяне на цени въз основа на ефективност при предоставяне на услугите в съответствие с чл. 171 от ЗЕС. Не на последно място, в случай че е наложено задължение за прилагане на система за определяне на разходите се осигурява публична достъпност на нейното описание, което съдържа най-малко основните категории, по които са групирани разходите и правилата за тяхното разпределение. Посочените специфики обосновават по-голямата ефективност на задължението за система за определяне на разходите и ценови ограничения. В този смисъл налагането на задължение за система за определяне на разходите е достатъчно ефективно и налагането на задължение за разделно счетоводство се явява непропорционално.

Задължението за водене на разделно счетоводство не е налагано в редица европейски държави като Австрия, Дания, Естония, Обединеното Кралство, Италия, Литва, Люксембург, Холандия, Норвегия, Полша и Португалия. В Норвегия задължението за разработване на система за определяне на разходите в съчетание с наложения ценови контрол е прието от НРО за достатъчно и заместващо нуждата от налагане на задължението за разделно счетоводство като е подчертано, че то няма да бъде достатъчно ефективно в контекста на задължението за равнопоставеност<sup>14</sup>. Установено е, че налагането му няма да съответства на принципа на пропорционалност и ползите от него са ограничени. Поради тази причина не е наложено на нито едно от предприятията със значително въздействие на този пазар. Самата КРС постановява, че мярката за налагане на разделно счетоводство не може да реши проблемите, свързани с ценова дискриминация и възможностите за крос-субсидиране в краткосрочен план, като счита, че освен това не би била ефективна за отстраняване на проблемите свързани с прекомерно високите цените. На страница 88 от анализа, комисията е отбелязала, че тези проблеми следва да се адресират чрез налагане на мерки за ценови контрол и в частност разходоориентираност. Впоследствие, в пълно противоречие със собствените си разсъждения, КРС налага разделно счетоводство. Още повече, че комисията обосновава налагането на мярката, като я включва в съдържанието на ценовите ограничения, а съгласно собствения ѝ анализ на стр. 90 задължението за разделно счетоводство и задължението за разработване на система за определяне на разходите са различни по отношение на причините, които налагат тяхното прилагане. От друга страна, задължението за разделно счетоводство осигурява ефективно прилагане на задължението за равнопоставеност и преодоляване на възможностите за крос-субсидиране. Както вече беше изяснено, опасност от неспазване на тези задължения от страна на Мобилтел и Глобул не съществува. С оглед на това, считаме, че налагането на задължение за разделно счетоводство се явява непропорционално и следва да отпадне от мерките, предвидени за Мобилтел и Глобул.

Внимание заслужава и обстоятелството, че задължението за разделно счетоводство не е наложено на БТК, в качеството му на правопреемник на Вивател, въпреки че комисията е отчела, че обвързаността между двете предприятия крие потенциални

<sup>14</sup> *Draft decisions on designating undertakings with significant market power and imposing specific obligations in the markets for voice call termination on individual mobile networks (market 16) as of 05.08.2005*

рискове от трансфер на ресурси, които биха могли да бъдат използвани срещу конкурентите. Във връзка с обхвата на пазара обаче, последващо тълкуване ще доведе до извода, че задължението за разделно счетоводство се отнася само за дейността, за която е наложено в рамките на съответен пазар. Поради тази причина, задължението на БТК на всеки анализиран от КРС пазар или съдържанието на задължението за разделно счетоводство следва да бъде конкретизирано, като бъде посочено, че то обхваща цялостната дейност на задълженото предприятие на всички пазари, на които осъществява дейност.

## **VI. Коментари по Проект на решение относно определяне, анализ и оценка на пазара на термиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи**

1. По отношение на наложените специфични задължения на предприятията, определени като такива със значително въздействие върху пазара.

1.1. Относно задължението за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения

Съгласно подробните мотиви, изложени по-горе в настоящото становище, при анализа на съответния пазар на термиране на гласов трафик в индивидуални мобилни мрежи с национален географски обхват не следва да бъде налагано задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения. Съгласно чл. 158 от ЗЕС, предприятията са длъжни да предоставят взаимно свързване. Поради тази причина, налагането на съпътстващи задължения е непропорционално и необосновано. Достъпът по смисъла на обхвата на дефинирания съответен пазар, т.е. достъп за взаимно свързване е гарантиран с общо правило за поведение. Същата позиция е разписана изрично в Общата позиция на ГЕР относно специфичните мерки за въздействие и съответства на разпоредбите на Директивата за достъпа. Формулировката на първия описан елемент от съдържанието на задължението за достъп, а именно “предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и термиране на трафик” представлява некоректна редакция на чл. 174, ал. 1, т. 5 от ЗЕС, която гласи, че комисията може да наложи задължението по чл. 173, като изиска предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходимо за осигуряване на оперативна съвместимост между услугите или за предоставяне на услуги чрез виртуални мрежи”. Следва да се има предвид, че разпоредбата на чл. 174 от ЗЕС дефинира изчерпателно съдържанието на задължението за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения и комисията не разполага с дискреция да разширява обхвата на това специфично задължение по своя инициатива. От цитирания законов текст е видно, че задължението касае единствено достъп за генериране, а не и достъп за термиране, тъй като елементите му не са относими към начина на осъществяване на взаимно свързване между мрежи. Що се отнася до предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, необходими за реализирането на взаимно свързване, то съгласно чл. 175, т. 2, това задължение се налага единствено след като се вземе предвид възможността за предоставяне на достъп с оглед на наличния капацитет. Подобна преценка не е била извършена от КРС. Поради това, следва да се приеме, че липсва обосноваване на задължението. В случай че комисията анализира възможността на предприятията, предоставящи мобилни електронни съобщителни мрежи и/или

услуги, да предоставят съвместно ползване, то ще се стигне до извод за липса на такава възможност спрямо всички участници на пазара, с изключение на БТК.

### 1.2. Относно задължението за прозрачност

Обхватът на задължението следва да бъде прецизиран с оглед на направените в предходната точка изводи, като отпаднат неотносимите към понятието за взаимно свързване текстове, както и текстовете, касаещи съвместното разполагане и други форми на съвместно ползване. Освен това, Мобилтел счита, че задължението за публикуване и актуализиране на официалната страница на предприятията в интернет на финансовите отчети (отчет за доходите, баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет, включително доклад на независимия одитор) в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството, по никакъв начин няма отношение към пазара на терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа и няма да доведе до конкретни резултати. Освен всичко друго, подобно специфично задължение надхвърля рамките на дефинирания пазар, като обхваща цялата дейност на предприятието, поради което се явява непропорционално. Следва да се има предвид, че съгласно чл. 167, ал. 2 от ЗЕС, при определяне на информацията, която следва да се публикува, КРС е длъжна да вземе предвид необходимостта от защита на търговската тайна.

### 1.3. Относно задължението за равнопоставеност

В хода на настоящото изложение бяха представени аргументи за необходимостта от изясняване на обхвата на задължението за равнопоставеност при отчитане на границите на дефинирания пазар, както по отношение на съответния продуктов пазар, така и по отношение на неговите географски граници. В тази връзка, макар и да е принципно ясно, че с оглед определянето на пазара КРС няма предвид включване в съдържанието на задължението повикванията в рамките на една и съща мрежа, както и на терминиране на транзитен трафик, все пак комисията следва категорично да заяви това, за да се избегнат противоречиви тълкувания. От друга гледна точка, включването на понятието „собствени услуги” в обхвата на задължението за равнопоставеност противоречи на дефиницията на чл. 168 от ЗЕС. В случай, че КРС не приеме този аргумент, то следва да се уточни, че става дума за отделните стопански дейности, осъществявани от едно и също предприятие, т.е. дейности попадащи в рамките на различни съответни пазари съгласно Препоръката за съответните продуктов пазари.

### 1.4. Относно задължението за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване

Предвид изложеното в т. 4.5 от Раздел V по-горе, задължението за публикуване на типово предложение следва да отпадне. На първо място, определеното съдържание на ТПВС се припокрива в съществена си част със задължението за прозрачност, като е осигурена в достатъчна степен защита на интересите на трети страни. От друга гледна точка, както самата комисия отбелязва, сключваните от предприятията договори за взаимно свързване имат характер на типова оферта. Поради факта, че с нищо няма да допринесе за постигане на по-голяма ефективност при осъществяване на взаимно свързване, нито за повишаване на конкуренцията, налагането на задължението е необосновано, като ще създаде единствено допълнителна административна и регулаторна тежест за предприятията. В случай, че изложените аргументи не бъдат

приети, то от съдържанието на ТПВС следва да отпаднат неотносимите текстове, като например посочване на технически интерфейси, механизъм за калкулиране на цените, както и текстовете, регламентиращи предоставянето на съвместен достъп. Мотивите за последното предложение бяха представени в т. 1.1 от този Раздел.

1.5. Относно задължението за ценови ограничения, включително разходоориентираност

1.5.1. По т. 5.1.1 от Решението

1.5.1.1. Принципно, съгласно чл. 170, ал. 2 от ЗЕС, при налагане на задължение за ценови ограничения и разходоориентираност, комисията следва да вземе предвид направените от предприятието, предоставящо обществени електронни съобщителни мрежи, инвестиции, при приемливо ниво на възвръщаемост на вложения капитал и като се отчита свързания с инвестициите риск. КРС не е извършила анализ на тези фактори, което опорочава налагането на специфичното задължение, като поставя под съмнение неговата обосноваемост. Това съмнение се засилва от допуснатите редица явни грешки от страна на КРС при представянето на икономически данни, доколкото относими икономически показатели изобщо са използвани от КРС.

Освен това, при налагане на задължението за въвеждане на система за определяне на разходоориентирани цени, КРС следва да спазва принципа на равнопоставеност и осигуряване на еднакви условия за извършване на дейност от различните предприятия, като определи за приложим метод за разработване на системата метода FAC (Fully Allocated Costs)/FDC (Fully Distributed Costs), тъй като именно този метод е приложен по отношение на БТК на пазара на терминиране на гласов трафик в индивидуална фиксирана мрежа. Прилагането на всеки друг метод, би бил в противоречие със закона и със задълженията на КРС.

**Обхватът на задължението за разходоориентираност, описан в Проекта на решение надхвърля обхвата на изложеното в пазарния анализ, като включва освен разходоориентираност на цените за терминиране на гласов трафик, още и разходоориентираност на цените за предоставяне на услугите за осигуряване на достъп до мрежови съоръжения и елементи, необходими за реализиране на достъп до мрежата и за терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване.** На първо място, КРС следва да има предвид, че съответният пазар е определен като такъв за терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа. Поради тази причина, регулаторната намеса трябва да обхваща налагане на специфични задължения, непосредствено свързани с терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа. Фактът, че законът позволява на КРС да наложи разходоориентирани цени на предприятията не означава, че разходоориентираност може да се наложи спрямо дейности извън обхвата на цената за терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа. Вярно е, че КРС може да наложи задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови елементи и/или средства след анализ на съответен пазар, но е недопустимо съдържанието на задължението за разходоориентираност да се тълкува разширително, като на практика се създават нови специфични задължения, извън обхвата на изброените в чл. 166 от ЗЕС. Изложеното тълкуване съответства на практиката на европейските НРО-и. Същите заключения важат и по отношение на цените за предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване. Мобилтел не може да се счита за предприятие със значително въздействие върху пазар

на предоставяне на съвместно разполагане или други форми на съвместно ползване. Първо, такъв съответен пазар не съществува. Второ, КРС не е изследвала възможностите за предоставяне на услуги за съвместно разполагане, а както беше изяснено, Мобилтел не разполага със сгради и помещения, които да позволяват предоставяне на съвместно разполагане на трети страни. Единственото предприятие, което има контрол върху подобен тип инфраструктура в България е БТК, при това в качеството му на историческо фиксирано предприятие. По силата на чл. 18, т. 3 от Наредба № 10 за условията и реда за взаимно свързване на далекосъобщителни мрежи, която е действаща и към момента, БТК е единственото предприятие, което има задължение да предоставя услугите за съвместно ползване на помещения и съоръжения. Това се дължи на обстоятелството, че електронната съобщителна инфраструктура на БТК представлява съществено съоръжение в съответствие с принципите на конкурентното право. Така, КРС следва да наложи задължение за предоставяне на съвместно разполагане, както и разходоориентираност на цените за предоставяне на тези услуги на БТК в рамките на анализа и оценката на пазарите на предоставяне на услуги на едро в определено местоположение. КРС не трябва механично да прилага принципи на регулиране, които са важими по отношение на историческо фиксирано предприятие спрямо мобилните предприятия, тъй като между притежаваната инфраструктура не може да се прави аналогия по никакъв начин.

1.5.1.2. При налагане на задължението по т. 5.1.1., б. "а" от Проекта на Решение, КРС е приела формулировката "терминиране на трафик в собствената мрежа". Считаме, че комисията следва да посочи конкретно, че става дума за терминиране на гласов трафик. Аргументите за това се налагат по очевиден начин от определянето на съответния пазар.

#### 1.5.1.3. По отношение на т. 5.1.1.1. от Решението

Считаме че т. 5.1.1.1 следва да отпадне. В текста се предвижда, че в случай, че Мобилтел не изпълни задължението си за определяне на разходоориентирани цени, КРС може да наложи ценови ограничения за срок до 6 месеца. Същевременно в т. 5.1.5 от проекта на Решение на Мобилтел е наложено да прилага цени, определени въз основа на benchmark до одобряване на разходоориентирани цени. Ето защо считаме, че текстовете на т. 5.1.1.1 и т. 5.1.5 са взаимно противоречиви и биха могли да доведат до противоречиво тълкуване и прилагане на Решението. От друга страна, предвиденото в т. 5.1.1.1 е законово правомощие на КРС и няма нужда да бъде включвано в Решението. Следва също така да се има предвид, че чл. 219, ал. 3 и ал. 4 от ЗЕС предвиждат правомощие на КРС да поиска от съответното предприятие веднъж на 6 месеца да докаже разходоориентираност на цените, като му даде 1 месечен срок. В случай, че предприятието не докаже разходоориентираност, КРС може да определи ценови ограничения съобразно наложените специфични задължения или предвиденото в ЗЕС. Следователно дори и в настоящата си редакция, текста на т. 5.1.1.1 от проекта на Решение на съответства на ЗЕС.

#### 1.5.2. По т.5.1.2 от Решението

КРС налага на предприятията задължение за разделно счетоводство, въпреки че съгласно констатациите на самата комисия подобна специфична мярка се явява ненужна и непропорционална. В анализа на пазара, комисията е отбелязала, че установените ценови проблеми следва да се адресират чрез налагане на мерки за

ценови контрол и в частност разходоориентираност. От друга гледна точка, в т. 5.1.1 КРС налага на Мобилтел задължение за разходоориентирани цени, определени въз основа на система за разходите. Същевременно, в т. 5.1.5 комисията постановява, че до разработване и въвеждане на система за определяне на разходите, Мобилтел следва да прилага цени, съобразно определените мерки за ценови контрол, основани на метода на сравнението. Очевидно е, че въвеждането на разделно счетоводство междувременно, няма да има никаква роля за преодоляване на установените ценови проблеми, освен да създаде необоснована тежест за предприятията, поради което се намира в противоречие с принципа на пропорционалност и няма отношение към преодоляване на установените от комисията проблеми. Предвид изложеното, задължението не следва да бъде налагано.

Освен това, правомощията на КРС да налага задължение за разделно счетоводство са предвидени в чл. 169 от ЗЕС. По смисъла на законовия текст, разделното счетоводство се явява като мярка, която има за цел осигуряване на спазването на задължението за равнопоставеност, като няма връзка с ценовите ограничения. Както беше изложено по-горе в настоящото становище, на българския пазар липсва установено нарушение на досега действащото върху предприятията задължение да спазват принципа на равнопоставеност. Поради тази причина няма основание да се счита, че в бъдеще ще се стигне до дискриминационно третиране на трети страни, особено като се има предвид разширяването на обхвата на задължението за равнопоставеност по силата на Решението. От друга гледна точка, съгласно чл. 169, ал.3 от ЗЕС, КРС може да наложи задължение за равнопоставеност при съществуване на опасност от крос-субсидиране. В хода на настоящото изложение беше изяснено, че такава опасност по отношение на Мобилтел не съществува. С оглед на условията на българския пазар, както и предвид предходното поведение на предприятията, опасност от крос-субсидиране съществува само по отношение на БТК, при това в степен, която може да разруши конкуренцията в сектора.

### 1.5.3. По т. 5.1.5. от Решението

1.5.3.1. Комисията следва да ревизира използвания метод на сравнението, тъй като се явява необоснован. Съгласно чл. 170, ал. 4 от ЗЕС, при налагане на ценови ограничения КРС може да вземе предвид и нивото на цените на съпоставими пазари, на които има ефективна конкуренция. От друга страна, чл. 220, ал. 2, т. 2 от ЗЕС предвижда, в случай че налага задължение за ценови ограничения, основани на сравнителен анализ, комисията да съпоставя определените от предприятието цени и цените за същите услуги на сравними конкурентни пазари на други държави-членки на ЕС. На първо място, анализът на българския пазар на мобилни услуги, представен от КРС не отговаря на действителното състояние на пазара в страната. Още повече, комисията изобщо не е взела предвид спецификите и националните условия за предоставяне на услугата терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа. КРС изобщо не е извършила анализ на себестойността на услугата, нито на нивото на инвестициите и степента на тяхната възвръщаемост. При това, подходът на комисията, основан на сравнението, се явява напълно необоснован, защото не позволява да се установи дали държавите-членки, които се включват в сравнението, имат пазари, които са сравними с българския. Напротив, както беше изяснено по-горе, характеристиките на пазара в страната са изключително специфични, като всякакви сравнения следва да се правят при тяхното отчитане в пълна степен.

От друга гледна точка, с оглед на спазването на законовия принцип на предвидимост, КРС не следва да ревизира наложения плавен преход за намаляване на



цените за терминиране от фиксирана в мобилна мрежа по силата на решение № 2 от 03.01.2008 г. Противоположният подход ще доведе до непоправими последствия за пазарните стратегии и инвестиционната политика на предприятията в ущърб на крайните потребители. Що се отнася до цените за терминиране от мобилна в мобилна мрежа, то както вече стана ясно, нивата на тези цени са били значително под средните за територията на ЕС за период от около 9 години. Поради тази причина, тяхното намаляване в настоящия момент е непропорционално на установените проблеми.

В случай, че Комисията не приеме предложенията, направени по-горе, то Мобилтел счита, че КРС следва да запази наложения по силата на Решение № 2/03.01.2008 г. плавен преход за намаление, като предвиди следните стъпки за намаление, след 01.07.2009 г.:

Цени за терминиране	01.7.2009	01.1.2010	01.7.2010
силен трафик	25	22	19
процент намаление		-12%	-14%
слаб трафик	19	17	15
процент намаление		-11%	-12%

На последно място, ако КРС не приеме аргументите на Мобилтел, то всяко намаление на цените за терминиране на гласов трафик в мобилна мрежа, следва да е съпроводено с намаляване на цените за терминиране на гласов трафик от мобилна във фиксирана мрежа, което да запази настоящото съотношение за разликата между нивата на тези цени – три пъти по-високи цени за терминиране в мобилни мрежи, предвид европейската тенденция за осем пъти разлика.

1.5.3.2. Предлагаме т. 5.1.5, б. „б” от проекта на Решение да отпадне, като подробните ни мотиви са изложени в т. 1.5.1.1. от настоящия Раздел.

1.5.4. Предлагаме т. 5.3 от проекта на Решение да отпадне, като мотивите ни са посочени в т. 1.5.2 от настоящия Раздел.

1.5.4. По т. 5.5 от Решението

Мобилтел счита, че налагането на асиметрични специфични задължения, особено що се отнася до задълженията за ценови контрол и разходоориентираност, не отговаря на условията на българския пазар. Както беше отбелязано неколкократно, всяко възприемане на асиметричен подход следва да се основава на обективни критерии, свързани с разходите за предоставяне услугата, които са извън контрола на предприятията. Нито едно от възможните проявления на тези фактори не се наблюдава на българския пазар. Поради това, КРС следва да наложи симетрични задължения за ценови ограничения на трите предприятия, предоставящи услугата терминиране на гласов трафик в индивидуална мобилна мрежа. Освен това, в хода на анализа, КРС твърди, че налага на БТК разумни цени, а в Решението липсва налагане на такова задължение. Поради това, в случай, че комисията не приеме настоящото предложение, то следва да бъде възприето предложението ни за промяна на специфичните задължения по отношение на БТК, направени на стр. 39 и 40 от това становище, а именно да се предвиди, че БТК ще прилага цени не по-високи от тези на Мобилтел и Глобул.

Характеристиките на пазара на мобилни услуги в Република България разкриват високо ниво на конкурентоспособност, динамика в пазарните дялове и значителни понижения на цените в интерес на крайните потребители. В Тринадесетия доклад на ЕК относно напредъка в областта на електронните съобщения на територията на единния общностен пазар, изрично е обърнато внимание върху този факт. Както отбелязва ЕК, най – сериозните конкурентни проблеми на пазара на електронни съобщения в Република България се наблюдават по отношение на предоставянето на фиксирани електронни съобщителни мрежи и или услуги, където историческото предприятие притежава безпрецедентен пазарен дял и конкуренцията е ограничена до абсолютния минимум посредством тенденциозна антиконкурентна политика на от страна на БТК. Поради тази причина изключително същественото регулаторно въздействие, което КРС предвижда на пазара на терминиране на гласов трафик в индивидуални мобилни мрежи се явява непропорционално на установените проблеми и ще доведе до сериозно увреждане на пазара на мобилни услуги в страната, с отражение върху общата икономическа картина. Предвид това, както и с оглед на факта, че настоящия пазарен анализ е първият извършен в България, считаме, че комисията следва да възприеме по-умерен подход, като същевременно съсредоточи фокуса на регулиране върху критичното състояние на фиксирания пазар.