



КОМИСИЯ  
ЗА РЕГУЛИРАНЕ  
НА СЪОБЩЕНИЯТА

## Определяне, анализ и оценка на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи

Приложение към Решение № ...../.....2008 г.

## Резюме

### Правна рамка

Новата европейска правна и регулаторна рамка 2002 в областта на електронните съобщения е транспонирана в българското законодателство с приемането на Закона за електронните съобщения (Обн., ДВ, бр. 41 от 22.05.2007 г.) и Методиката за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара (Обн., ДВ, бр. 27 от 11.03.2008 г.).

Съгласно техните разпоредби националният регулаторен орган в лицето на Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) е длъжен периодично на всеки две години да анализира доколко е ефективна конкуренцията на пазарите на електронни съобщения, с което да осигурят подходяща регулация в условията на променяща се пазарна среда. В периода до налагането на специфични задължения на предприятията, определени за такива със значително въздействие върху съответния пазар съгласно Закона за електронните съобщения, в сила остават задълженията, наложени на предприятията съгласно Закона за далекосъобщенията (отм.).

В настоящия документ се определя съответният пазар на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, извършва се анализ и оценка дали на него е налице ефективна конкуренция, включително се определя предприятие със значително въздействие върху съответния пазар и специфичните задължения, които трябва да му бъдат наложени, продължени, променени и/или отменени.

Оценката на нивото на конкуренция на съответния пазар е извършена на база данни за минал период от три години (2005 - 2007 г.) и е направена прогноза за бъдещото му развитие за период от две години напред.

Съгласно чл. 151 от Закона за електронните съобщения (чл. 6 и 7 от Директива 2002/21/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за обща регулаторна рамка за електронни съобщителни мрежи и услуги и принципите на конкурентното право), проектът на решение на КРС следва да бъде публикуван за обществено обсъждане, изпратен за становище до Комисията за защита на конкуренцията (КЗК), до Европейската комисия и до другите национални регулаторни органи на държавите-членки на Европейския съюз.

### Определяне на пазара

Съответният продуктов пазар, обект на този анализ, е пазарът на едро на *терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи*. Той се състои от четири самостоятелно обособени продуктов пазара, включващи мрежите, собственост на всички активни към настоящия момент предприятия, предоставящи мобилни мрежи и/или услуги в България. Всеки от разгледаните продуктов пазари е с географски обхват *територията на Република България*.

Определянето на съответния пазар е разгледано в **Раздел IV** на документа.

### Анализ и оценка на съответния пазар

В резултат на извършения пазарен анализ в **Раздел V** на документа, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, КРС достигна до заключението, че следва да определи:

- „Мобилтел” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS;
- „Космо България Мобайл” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS;
- „Българска телекомуникационна компания” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS;
- „Българска телекомуникационна компания” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт NMT и/или CDMA.

Заклучението е направено на база анализа на следните четири критерия:

- пазарен дял на всяко предприятие;
- наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар;
- недостатъчна или слаба покупателна способност;
- цени и ценова политика.

### **Определяне на специфични задължения**

Заклученията от анализа на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи сочат, че на съответния пазар не е установена ефективна конкуренция, което дава основание на КРС да наложи на предприятията със значително въздействие върху пазара следните специфични задължения:

- задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения;
- задължение за прозрачност;
- задължение за равнопоставеност;
- задължение за разделно счетоводство;
- задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване;
- ценови ограничения.

Определянето на специфични задължения, диференцирането им по предприятия, тяхното описание и причините за налагането им на предприятията със значително въздействие върху пазара са разгледани в **Раздел VII** на документа.

### **Окончателно решение**

След отразяване на становищата, постъпили от заинтересованите страни по време на общественото обсъждане, както и от Комисията за защита на конкуренцията, Европейската комисия и другите национални регулаторни органи на държавите-членки на Европейския съюз, КРС ще приеме своето окончателно решение по определянето, анализа и оценката на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи.

## Съдържание

|  |    |
|--|----|
| <b>I. Въведение</b> .....  | 7  |
| 1. Правна рамка .....  | 7  |
| 1.1. Европейска регулаторна рамка .....  | 7  |
| 1.2. Национално законодателство .....  | 10 |
| 2. Ред, условия и процедура за определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция ..... | 10 |
| 2.1. Определяне на пазарите .....  | 11 |
| 2.2. Анализ и оценка на съответния пазар .....   | 12 |
| 3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара и налагане на специфични задължения .....   | 13 |
| 4. Обхват на документа .....   | 14 |
| <b>II. Обществено обсъждане и консултации с Европейската комисия. Сътрудничество с Комисията за защита на конкуренцията</b> .....                                    | 15 |
| <b>III. Състояние на пазара на мобилни мрежи и услуги в България</b> .....   | 16 |
| 1. Участници на пазара .....   | 16 |
| 2. Услуги, предоставяни от предприятията .....   | 17 |
| 3. Потребители .....   | 19 |
| 4. Приходи .....   | 20 |
| 5. Относителни дялове на мобилните предприятия .....   | 22 |
| 6. Цени на дребно на мобилни услуги - ценови кошници за потребление на мобилни услуги .....  | 24 |
| <b>IV. Определяне на съответния пазар</b> .....  | 28 |
| 1. Въведение .....   | 28 |
| 2. Прилагане на теста на трите критерия .....  | 29 |
| 2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара .....   | 29 |
| 2.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията .....  | 31 |
| 2.3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право .....   | 32 |
| 2.4. Заключение .....  | 34 |
| 3. Съответен продуктов пазар .....   | 34 |
| 3.1. Взаимозаменяемост при търсенето .....   | 34 |
| 3.1.1. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно от гледна точка на поведението на потребителите, извършващи повикването .....                             | 35 |

|   |           |
|---|-----------|
| 3.1.2. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно от гледна точка на поведението на потребителите, приемащи повикването .....                    | 37        |
| 3.1.3. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на едро .....  | 38        |
| 3.1.4. Заключение – взаимозаменяемост при търсенето .....   | 38        |
| 3.2. Взаимозаменяемост при предлагането .....   | 38        |
| 3.2.1. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на дребно .....   | 38        |
| 3.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро .....   | 39        |
| 3.2.3. Заключение - взаимозаменяемост при предлагането .....  | 39        |
| 4. Съответен географски пазар .....   | 39        |
| 5. Заключение .....   | 40        |
| <b>V. Анализ и оценка на съответния пазар .....</b>   | <b>41</b> |
| 1. Въведение .....  | 41        |
| 2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар ..... | 41        |
| 2.1. Пазарен дял .....  | 42        |
| 2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар .....  | 43        |
| 2.3. Недостатъчна или слаба покупателна способност .....  | 44        |
| 2.4. Цени и ценова политика .....   | 46        |
| 2.4.1. Динамика на цените за терминиране .....  | 46        |
| 2.4.2. Ценова политика по отношение на повиквания към фиксирани мрежи .....   | 50        |
| 2.4.3. Ценова политика по отношение на повиквания към други мобилни мрежи .....   | 52        |
| <b>VI. Определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара .....</b>  | <b>55</b> |
| <b>VII. Определяне на специфични задължения .....</b>   | <b>56</b> |
| 1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса .....  | 56        |
| 2. Цели и принципи при избор на специфични задължения .....   | 56        |
| 3. Текущи задължения, наложени на предприятията .....   | 57        |
| 4. Конкурентни проблеми .....   | 58        |
| 4.1. Бариери за навлизане на пазара .....   | 59        |
| 4.2. Негласно единодействие (Tacit collusion) .....   | 59        |
| 4.3. Прекалено високи цени .....  | 62        |
| 4.4. Ценови проблеми .....  | 65        |
| 5. Избор на специфични задължения .....   | 69        |
| 5.1. Асиметричност на специфичните задължения .....   | 69        |

|   |            |
|---|------------|
| спрямо отделните предприятия .....  |            |
| 5.2. Прилагане на принципа на пропорционалност .....  | 69         |
| 5.3. Взаимосвързаност между специфичните задължения .....                                     | 70         |
| 5.4. Налагане на конкретни специфични задължения .....  | 70         |
| 5.4.1. Задължения за достъп до и ползване на необходими мрежови<br>средства и съоръжения..... | 70         |
| 5.4.2. Задължения за прозрачност .....  | 73         |
| 5.4.3. Задължения за равнопоставеност .....   | 79         |
| 5.4.4. Задължение за публикуване на Типово предложение .....                                  | 84         |
| 5.4.5. Ценови ограничения .....   | 87         |
| 5.4.5.1. Разходоориентирани цени .....  | 89         |
| 5.4.5.1.1. Система за определяне на разходите .....   | 89         |
| 5.4.5.1.2. Разделно счетоводство .....  | 90         |
| 5.4.5.2. Сравнение (benchmarking) .....   | 93         |
| 6. Оценка на ефекта от налагане на специфичните задължения .....                              | 100        |
| 7. Очаквано въздействие от предложените специфични задължения .....                           | 100        |
| <b>VIII. Приложения</b> .....   | <b>102</b> |

# **I. Въведение**

## **1. Правна рамка**

### **1.1. Европейска регулаторна рамка**

Определянето, анализът и оценката на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които държавите-членки на Европейския съюз (ЕС) прилагат, са инструмент, чрез който се доразвива започналата през 1998 г. политика за либерализация на далекосъобщителния пазар и прилагането на правилата за конкуренцията от Договора за Европейската общност в сектора. Еднозначното провеждане на тази политика в целия ЕС е гарантирано от достиженията на правото на ЕС (*acquis communautaire*) чрез създаването на основен пакет от нормативни актове в областта на далекосъобщенията, наречен „Европейска правна и регулаторна рамка”, въз основа на която всички държави-членки са длъжни да провеждат националната си политика в сектора.

В резултат на очерталата се необходимост от актуализиране на Европейската правна и регулаторна рамка от 1998 г., успешно послужила за създаване на условия за преход от монопол към свободен пазар, в началото на 2002 г. се въведе нова регулаторна рамка. Необходимостта от актуализиране на Рамка 1998 г. е продиктувана от обстоятелството, че десет години след като далекосъобщителният пазар в Общността е либерализиран, акцентът на регулаторните механизми е изместен от насърчаване на конкуренцията на единния пазар на Европейската общност и стимулиране на инвестициите в областта на бързо развиващи се технологии към развиване на устойчива конкуренцията на далекосъобщителния пазар, както и създаване на правила, свързани с наблюдаващата се конвергенция на електронните съобщителни мрежи и услуги, медии и информационни технологии. Регулаторна рамка 2002 цели и въвеждането на хармонизирани правила, приложими за цялата общност, както и премахването на всякакви бариери за развитието на ефективна конкуренция и предоставяне на качествени и разнообразни услуги в полза на потребителите.

Процесът на въвеждане на хармонизиран подход в регулацията на далекосъобщителния сектор изисква от държавите-членки на ЕС да съобразят регулаторните си актове с достиженията на конкурентното право на общността, отчитайки конвергенцията на електронните съобщителни мрежи и услуги. Като резултат от развитието на технологиите и конвергенцията на мрежи и услуги, правото на ЕС в областта на далекосъобщенията е актуализирано чрез създаването на качествено нова Европейска правна и регулаторна рамка, която обхваща всички електронни мрежи и услуги.

Регулаторна рамка 2002 дава приоритет на ролята на *ex-ante* регулирането на сектора с цел осигуряването на условия за развитие на конкуренцията и на прилагане на принципите на конкурентното право при определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщения. Основните аспекти на *ex-ante* регулирането на сектора и касаещи прилагането на принципите на конкурентното право на тази нова политика на ЕС, са следните:

- Развитие на ефективна конкуренция на пазара, посредством прилагане на *ex-ante* регулиране в съответствие със специфичното секторно регулиране и съобразявайки се с принципите на конкурентното право. Този нов подход изисква от Националните регулаторни органи (НРО) на държавите-членки на ЕС първо да анализират даден пазар на електронни съобщителни мрежи и/или

услуги и въз основа на резултатите от анализа да определят дали той се нуждае от ex-ante регулиране или не;

- Замяна на термина „оператор” с „предприятие” по аналогия на терминологията използвана в конкурентното право и влагане на ново съдържание в понятието „оператор със значително въздействие върху пазара”, използвано в Регулаторна рамка 1998, целящо адаптиране към условията на настоящия по-комплексен и динамичен пазар и въвеждане на концепцията за „господство на пазара” по смисъла на конкурентното право;
- Създава се процедура, чрез която НРО определят и анализират, в съответствие с принципите на конкурентното право, пазарите на продукти и услуги в рамките на електронния съобщителен сектор, подлежащи на ex-ante регулиране;
- Прецизират се процедурите за провеждане на консултации и повишаване на прозрачността при извършване на пазарни анализи.

Задълженията, наложени на операторите със значително въздействие върху пазара съгласно рамката от 1998 г., се запазват до извършването на анализ и оценка за развитието на съответния пазар, съгласно новата регулаторна рамка от 2002 г. На следващо място Рамка 2002 цели прилагане на принципите на прозрачност, публичност и консултативност в отношенията между НРО и предприятията, осъществяващи електронни съобщения. Въвежда се облекчаване на разрешителните режими за осъществяване на електронни съобщения. С оглед динамично развиващата се конвергенцията на мрежите и услугите е закрепен и принципът на технологична неутралност.

Основата на Регулаторна рамка 2002 на ЕС се състои от следните пет директиви:

- Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за обща регулаторна рамка за електронни съобщителни мрежи и услуги и принципите на конкурентното право (Рамковата директива);
- Директива 2002/19/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за достъп до и взаимно свързване на електронни съобщителни мрежи и свързани с тях устройства (Директивата за достъпа);
- Директива 2002/20/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за лицензирането на електронни съобщителни мрежи и услуги (Директивата за лицензирането);
- Директива 2002/22/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за универсална услуга и права на потребителите, свързани с електронни съобщителни мрежи и услуги (Директивата за универсалната услуга);
- Директива 2002/58/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 12 юли 2002 г. за обработване на лични данни и защита на неприкосновеността в електронния съобщителен сектор (Директивата за неприкосновеността).

Рамковата директива определя общата структура на новия регулаторен режим и формулира фундаментални правила и цели: насърчаване на конкуренцията, развитие на вътрешния пазар и защита интересите на гражданите на ЕС. В този смисъл тя се явява основополагаща по отношение както на цялостния режим в сектора, така и по отношение на останалите специални директиви.

Директивата за лицензирането има за цел постигането на хармонизация и опростяване на лицензионните правила на вътрешните пазари на електронни съобщителни мрежи и услуги, с цел облекчаване предоставянето им в рамките на ЕС.

Индивидуалното лицензиране в случаите, когато не се използва индивидуално определен ограничен ресурс и регистрирането по обща лицензия, се заменя от уведомителен режим.

Директивата за универсалната услуга дефинира набор от услуги, които следва да се предоставят на крайните потребители на достъпна цена. Съществен момент в директивата е въвеждането на понятието „определено местоположение”, което заменя използвания в Регулаторна рамка 1998 термин „фиксирана точка”. По този начин се гарантира технологична необвързаност на начините, чрез които се осъществява свързване към обществените телефонни мрежи и се предоставят обществени телефонни услуги.

Директивата за достъпа и взаимното свързване хармонизира регулаторните механизми, свързани с достъпа до и взаимното свързване на електронни съобщителни мрежи, както и дефинира права и задължения за предприятията, които имат право и/или задължение за взаимно свързване и/или достъп.

Посоченият основен пакет от директиви, които изграждат Регулаторна рамка 2002 и върху който се базират реда, условията и процедурата по определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, се допълва от следните актове за прилагане на законодателството на ЕС:

- Препоръка на Комисията 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г. за съответните продуктови пазари в сектора на електронните съобщения, подлежащи на ex-ante регулиране, издадена на основание чл.15, ал.1 от Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета за общата регулаторна рамка за електронните съобщителни мрежи и услуги (Препоръката за съответните пазари);
- Разяснителна бележка, придружаваща Препоръката на Комисията 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г. за съответните продуктови пазари в сектора на електронните съобщения, подлежащи на ex-ante регулиране, издадена на основание на Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета за общата регулаторна рамка за електронните съобщителни мрежи и услуги (Разяснителна бележка)
- Насоки на Комисията от 11 юли 2002 г. за извършване на пазарни анализи и определяне на предприятия със значително въздействие на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, издадена на основание чл.15, ал.2 от Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета за общата регулаторна рамка за електронните съобщителни мрежи и услуги (Насоките).

Препоръката за съответните пазари определя, в съответствие с Приложение I на Рамковата директива, пазарите в рамките на сектора, характеристиките на които могат да бъдат такива, че да оправдават налагането на регулаторни задължения, предвидени в Специалните Директиви. Посоченият акт отменя Препоръка на Европейската комисия за съответните продуктови пазари в сектора на електронните съобщения, подлежащи на ex-ante регулиране (ОВ, L114, 08.05.2003 г.). С новата Препоръка се редуцира списъкът от пазари, за които Европейската комисия (ЕК) счита, че има основания да бъдат предмет на ex-ante регулиране. От друга страна разпоредбата на чл. 15, ал. 3 на Рамковата директива дава право на НРО на държавите-членки да определят пазари, различни от посочените в Препоръката на ЕК в случаите, когато това е оправдано от гледна точка на националните особености на сектора и при спазване разпоредбите на чл. 6 и чл. 7 на тази директива.

Това е посочено и в Разяснителната бележка, в която се съдържат мотивите на ЕК, които са довели до приемането на новата Препоръка за съответните пазари. Насоките на Комисията определят принципите, върху които НРО трябва да се базират при определяне и анализиране на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция и определяне на предприятия със значително въздействие на тях. В т. 12 от Насоките ЕК посочва, че публикувайки тези насоки, тя има за цел също така да разясни на заинтересованите лица и предприятията, които извършват дейност в сектора на електронните съобщения, как националните регулаторни органи следва да извършват своята оценка за значително въздействие върху пазара, съгласно Рамковата директива, с цел постигане на максимална прозрачност и правна сигурност при прилагане на специалните нормативни актове в сектора.

## **1.2. Национално законодателство**

Новата европейска правна и регулаторна рамка 2002 е въведена в българското законодателство с приемането на Закона за електронните съобщения (ЗЕС), (Обн., ДВ, бр. 41 от 22.05.2007 г., изм. ДВ, бр. 109 от 2007 г. и ДВ, бр. 43 от 2008 г. ), който отменя действащия до този момент Закон за далекосъобщенията (ЗД). Чрез приемането на ЗЕС България хармонизира националното си законодателство в сектора с това на ЕС и по този начин гарантира, че провежданата от нея политика в областта на електронните съобщения ще отговори на целите и регулаторните принципи на политиката в Общността, залегнали в Регулаторна рамка 2002.

За определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги на национално ниво се прилагат разпоредбите на ЗЕС и на Методика за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара (Методиката), приета с ПМС № 40 от 28 февруари 2008 г. (Обн., ДВ, бр. 27 от 11.03.2008 г.). Методиката е разработена от КРС на основание чл. 150, ал. 2 и ал. 3 от ЗЕС, съгласувано с Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) и съобразно правото на ЕС. Съгласно чл. 151, ал. 1 от ЗЕС и чл. 2 от Методиката и в съответствие с правилата на Глава девета от ЗЕС КРС периодично, на всеки две години, определя съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex-ante регулиране, проучва, анализира и оценява нивото на конкуренция на съответните пазари и при установяване липсата на ефективна конкуренция определя предприятия със значително въздействие върху съответния пазар, както и налага, продължава, променя или отменя специфични задължения на предприятията със значително въздействие върху пазара.

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

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

Определянето, анализът и оценката на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex-ante регулиране, се извършва съобразно регламентацията в чл. 15 и чл. 16 от Рамковата директива.

Съгласно чл. 15, ал. 1 от Рамковата директива, съответните пазари на стоки и услуги в сектора на електронните съобщения, чиито характеристики могат да бъдат такива, че да оправдаят налагането на регулаторните задължения, определени в Специалните директиви, са посочени в Препоръка на ЕК 2003/311/ЕО от 11 февруари 2003 г., изменена с Препоръка на ЕК 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г. Съгласно чл. 16, ал. 1 от Рамковата директива, НРО на държавите-членки изготвят анализи на съответните пазари, като отчитат в най-голяма степен Насоките на ЕК за извършване на пазарни анализи и определяне на предприятия със значително въздействие на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, издадени на основание чл.15, ал. 2 от Рамковата директива.

Съгласно чл. 16, ал. 2 от Рамковата директива, оценката относно наличието на ефективна конкуренция на съответния пазар се определя от националните регулаторни органи въз основа на изготвения в съответствие с ал. 1 на същия член анализ на пазара.

КРС определя, анализира и оценява съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex-ante регулиране съгласно Глава Девета на ЗЕС и Методиката. Конкретните разпоредби на тези актове транспонират посочените по-горе текстове от Рамковата директива. Съгласно чл. 152, ал. 4 от ЗЕС и чл. 4 от Методиката КРС определя съответните пазари, върху които извършва анализ за наличието на ефективна конкуренция, съобразно списъка от пазари, посочени в актуалната към съответния момент Препоръка за съответните пазари. КРС може да определи и други съответни пазари - обект на ex-ante регулиране, различни от определените в Препоръката за съответните пазари, като отчита особеностите на националния пазар.

Съгласно чл. 6, ал. 2 от Методиката в процеса на определяне, анализ и оценка на съответните пазари КРС следва да съобрази актуалните към момента Насоки, приети от ЕК.

### **2.1. Определяне на пазарите**

Определянето на съответните пазари, подлежащи на ex-ante регулиране, се извършва като се изследва кумулативното наличие на следните 3 критерия:

1. Наличие на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара;
2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара за период до две години напред;
3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право за преодоляване на бариерите по т. 1 и осигуряване на условия за конкуренция на съответния пазар.

Прилагането на тези критерии при дефиниране на съответен пазар е определено в Препоръката за съответните пазари и Насоките на ЕК и е въведено в българското законодателство като императивно изискване с разпоредбата на чл.152, ал.4 от ЗЕС. КРС следва да прилага теста на трите критерия във всички случаи, без оглед на това дали пазарът, предмет на анализа е включен или не в Препоръката за съответните

пазари. В тази връзка, като отправна точка в настоящия анализ, КРС е извършила анализ за кумулативното наличие на трите критерия.

Съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които се оценява ефективността на конкуренцията, са пазари на едро или на дребно, като съответният пазар има продуктово и географско измерение (чл.152, ал.1 от ЗЕС и чл.8 от Методиката ). Разделянето на пазарите на едро и дребно е в съответствие с Препоръката за съответните пазари. По отношение на продуктовото измерение на съответния пазар в Насоките ЕК посочва, че съответният пазар на продукти или услуги включва всички онези продукти или услуги, които са взаимозаменяеми или заместими в достатъчна степен не само поради техните обективни характеристики, благодарение на които са особено подходящи за задоволяване на постоянните нужди на потребителите поради техните цени или предназначение, но и поради условията на конкуренция и/или структурата на търсенето и предлагането на въпросния пазар. Продуктите или услугите, които са взаимозаменяеми в ниска степен или относително, не спадат към един и същ пазар. Следователно, НРО следва да започнат определянето на съответния пазар на продукти или услуги с групиране на продуктите или услугите, които потребителите използват за една и съща цел (крайна употреба).

В съответствие с европейското законодателство Методиката регламентира, че съответният продуктов пазар включва, всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които е налице взаимозаменяемост при търсенето и взаимозаменяемост при предлагането (чл. 9 от Методиката).

След определяне на съответния продуктов пазар следва да се определи и неговото географско измерение. При определяне на географското измерение на посочените в Препоръката пазари на продукти и на услуги, НРО се ръководят от Насоките на ЕК. Географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни географски райони (чл. 152, ал. 3 от ЗЕС).

Съответният географски пазар се определя при отчитане на следните два критерия (чл. 14 от Методиката):

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

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

## **2.2. Анализ и оценка на съответния пазар**

Целта на анализа и оценката на съответния пазар е КРС да установи наличието или липсата на ефективна конкуренция, т.е. да установи дали има предприятия със значително въздействие върху съответния пазар (чл. 154, ал. 2 от ЗЕС).

Предприятие със значително въздействие върху пазара е предприятие, което самостоятелно или съвместно с други се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, потребители и крайни потребители (§1, т. 50 от Допълнителната разпоредба на ЗЕС, чл. 14, т. 2 от Рамковата директива).

### **3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара и налагане на специфични задължения**

Наличието на предприятие със значително въздействие върху пазара се установява въз основа на редица критерии. Преценката се основава на перспективен анализ на пазара (*ex-ante*), като се вземат предвид съществуващите пазарни условия. Като отправна точка на анализа и показател за пазарна мощ често се използват пазарните дялове. В т. 78 от Насоките ЕК подчертава, че съществуването на господстващо положение на пазара не може да бъде констатирано само въз основа на наличието на големи пазарни дялове и поради тази причина НРО следва да извършват подробен и цялостен анализ на икономическите характеристики на съответния пазар, преди да се произнесат за наличието на предприятия със значително въздействие върху даден пазар. В този смисъл, ЕК отбелязва, че НРО могат да измерят възможността на едно предприятие да следва поведение до голяма степен независимо от своите конкуренти, клиенти и потребители, като за целта използват набор от критерии, посочени в т. 78 от Насоките. В приложение II от Рамковата директива изрично се посочва, че критериите, които се прилагат за установяване наличието на предприятия със самостоятелно или съвместно значително въздействие върху пазара не са изчерпателно изброени, не са кумулативни, а списъкът от критерии дава насока при определяне съществуването на съвместно господстващо положение. Подобен подход е възприет както в Насоките на ЕК, така и на национално ниво. В Методиката е посочено, че изборът на критерии зависи от особеностите на съответния пазар, а тежестта на всеки от тях в общата оценка на пазара зависи от особеностите на разглеждания пазар. Наличието на значително пазарно въздействие се установява на базата на съвкупност от използваните критерии, които, взети самостоятелно, могат да не бъдат определящи.

Във връзка с посоченото, както и с оглед разпоредбите на Методиката, при определяне на дадено предприятие като предприятие със самостоятелно значително въздействие върху пазара КРС взема предвид неговия пазарен дял на съответния пазар и всички или някои от критериите, посочени в чл. 35 от Методиката. При определяне на дадено предприятие като предприятие със съвместно значително въздействие върху пазара КРС взема предвид всички или някои от критериите по чл. 36 от Методиката.

В т. 114 от Насоките ЕК посочва, че ако след извършен анализ дадено предприятие бъде определено като предприятие със значително въздействие върху съответен пазар, но не му бъдат вменени съответни регулаторни задължения, то това не съответства на новата правна рамка и по-специално на чл. 16, ал. 4 от Рамковата директива, т.е. регулаторът следва да наложи поне едно регулаторно задължение на предприятието, определено като притежаващо значително въздействие върху съответен пазар.

Съгласно чл. 150, ал. 1 от ЗЕС, КРС е компетентният орган, който може да налага специфични мерки в случаите, когато след извършен анализ на съответен пазар е установена необходимостта от налагането на такива.

В случаите, когато въз основа на анализ на съответния пазар се установи, че е налице ефективна конкуренция, КРС не налага специфични задължения на предприятията, предоставящи обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги на съответния пазар, а ако такива, са били наложени на предходен етап, КРС ги отменя (чл. 155 от ЗЕС).

В случаите, в които въз основа на анализ на съответния пазар се установи, че не е налице ефективна конкуренция, комисията определя предприятие или предприятия със значително въздействие върху пазара и налага на предприятието/предприятията

специфични задължения. В случай, че са били наложени специфични задължения на предприятието или предприятията със значително въздействие върху пазара, КРС може да продължи действието им или да ги промени (чл. 156, ал.1 и ал. 2 от ЗЕС).

#### **4. Обхват на документа**

Документът разглежда състоянието на българския пазар на мобилни мрежи и/или услуги и по-специално на предоставяната услуга на едро за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи. В него на база анализ на минал период от три години (2005 - 2007 г.) е извършена оценка на нивото на конкуренцията на съответния пазар и е направена прогноза за бъдещото му развитие за период от две години напред.

## **II. Обществено обсъждане и консултации с Европейската комисия. Сътрудничество с Комисията за защита на конкуренцията**

С оглед спазване на принципите на консултативност и прозрачност, залегнали в европейската правна рамка и разпоредбите на националното законодателство, след определянето на съответния пазар и извършването на анализа и оценката му, КРС поставя на обществено обсъждане своя проект на решение, с което се определя съответният пазар, анализира се и се оценява дали е налице ефективна конкуренция и, при липса на такава, се определя предприятие със значително въздействие върху съответния пазар като му се налагат, продължават, изменят или отменят специфични задължения.

Рамковата директива определя, че при извършване на анализи на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги НРО следва да работят в тясна връзка със съответните органи по защита на конкуренцията на национално ниво. Целта е създаване на условия за ефективно взаимодействие и координация при осъществяване на законово определените правомощия на органите, както и за единното и непротиворечиво приложение на националното и европейското право в областта на електронните съобщения и конкуренцията. В тази връзка, в рамките на общественото обсъждане проектът на решение се предоставя на КЗК за становище.

След приключване на процедурата по обществено обсъждане и съгласуване с КЗК, КРС изпраща на ЕК и на регулаторните органи на държавите-членки на ЕС проекта на решение, който включва определянето на съответен пазар и неговия анализ и оценка. В случай, че в законоустановения срок не постъпят предложения от ЕК и регулаторните органи на държавите-членки на ЕС, регулаторът приема проекта на решение. В случай, че постъпят предложения от ЕК и регулаторните органи на държавите-членки, КРС ги отразява в проекта на решение преди окончателното му одобряване, като уведомява за това ЕК. Процедурата по взаимодействие и консултации с ЕК и НРО на държавите-членки на ЕС е уредена в Глава Четвърта, Раздел IV от ЗЕС.

### III. Състояние на пазара на мобилни мрежи и услуги в България

#### 1. Участници на пазара

Към края на 2007 г. на пазара на мобилни мрежи и услуги в България търговска дейност осъществяват четири предприятия. Три от тях работят по стандарти GSM и UMTS: „Мобилтел” ЕАД (*с търговско наименование „М-тел”*), „Космо България Мобайл” ЕАД (*с търговско наименование „Глобул”*) и „БТК Мобайл” ЕООД (*с търговско наименование „Вивател”*), и едно по стандарти NMT450 и CDMA450 – „Радиотелекомуникационна компания” ЕООД (*„РТК” ЕООД, с търговско наименование „Мобиком”*).

Следва да се отбележи, че от 2004 г. „БТК Мобайл” ЕООД и „РТК” ЕООД са 100% собственост на историческия оператор „Българска телекомуникационна компания” АД („БТК” АД). Също така следва да се има предвид, че с решение № 1064 от 26.06.2008 г. КРС даде разрешение за прехвърляне на индивидуална лицензия № 114-01053/04.11.2004 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт NMT и/или CDMA с национално покритие от „РТК” ЕООД на „БТК” АД. С решение № 1391 от 04.08.2008 г. КРС даде разрешение индивидуална лицензия № 110-02889/14.10.2005 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт GSM с национално покритие и индивидуална лицензия № 111-03082/23.03.2006 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт UMTS с национално покритие да бъдат прехвърлени от „БТК Мобайл” ЕООД на „БТК” АД.

Съгласно приетите решения осъществяването на електронни съобщения въз основа на посочените индивидуални лицензии като съвкупност от права и задължения занапред ще се осъществява от „БТК” АД. В същото време, настоящият документ в раздели III, IV и V разглежда и анализира ситуацията на пазара за периода 2004-2007 г.

Предвид посоченото, в раздели III, IV и V на документа като предприятия, които са взети предвид при анализа, се посочват „БТК Мобайл” ЕООД и „РТК” ЕООД, тъй като за разглеждания период правата и задълженията по съответните лицензии се упражняват от посочените дружества. Поради обстоятелството, че занапред дейността по лицензиите ще се осъществява от „БТК” АД, в разделите от документа, които се отнасят до определяне на съответния пазар, определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара и налагане на специфични задължения, адресат е „БТК” АД. Както се посочи, правата и задълженията по прехвърлените лицензии няма да се променят спрямо относимите за „БТК Мобайл” ЕООД и „РТК” ЕООД, от което следва, че не се променят и изводите, установени при изследване състоянието на пазар, определянето на съответния пазар и анализа и оценката на същия.

В таблици № 1 и № 2 е представена информация за четирите предприятия, съдържаща датата на издаване на лицензиите за осъществяване на електронни съобщения чрез мобилни наземни мрежи, датата на стартиране на дейността на отделните предприятия и съответно предоставения на всяко от тях ограничен ресурс – радиочестотен спектър и номера.

| Предприятие                 | Търговска марка | Стандарт             | Дата на издаване на лицензията | Крайна дата на действие на лицензията | Дата на стартиране на търговско предоставяне на услуги |
|-----------------------------|-----------------|----------------------|--------------------------------|---------------------------------------|--|
| "РТК" ЕООД                  | "Мобиком"       | NMT 450<br>CDMA 450  | 16.03.1993 г.                  | 16.03.2013 г.                         | края на 1993 г.<br><i>предстои</i>                     |
| "Мобилтел" ЕАД              | "М-тел"         | GSM 900/1800<br>UMTS | 08.06.1994 г.<br>25.04.2005 г. | 08.06.2014 г.<br>25.04.2025 г.        | септември 1995 г.<br>септември 2005 г.                 |
| "Космо България Мобайл" ЕАД | "Глобул"        | GSM 900/1800<br>UMTS | 11.01.2001 г.<br>25.04.2005 г. | 23.01.2021 г.<br>25.04.2025 г.        | септември 2001 г.<br>септември 2006 г.                 |
| "БТК Мобайл" ЕООД           | "Вивател"       | GSM 900/1800<br>UMTS | 07.06.2004 г.<br>25.04.2005 г. | 07.06.2024 г.<br>25.04.2025 г.        | ноември 2005 г.<br>април 2007 г.                       |

*Таблица 1*

| Предприятие                 | Стандарт     | Честотна лента      | Радиочестотен спектър     | Брой номера |
|-----------------------------|--------------|---------------------|---------------------------|-------------|
| "РТК" ЕООД                  | NMT/CDMA     | 450 MHz             | 2 x 3,15 MHz              | 1 000 000   |
| "Мобилтел" ЕАД              | GSM 900/1800 | 900 MHz<br>1800 MHz | 2 x 9,4 MHz<br>2 x 10 MHz | 10 000 000  |
|                             | UMTS         | 1900 MHz            | 2 x 10 MHz и 1 x 5 MHz    |             |
| "Космо България Мобайл" ЕАД | GSM 900/1800 | 900 MHz<br>1800 MHz | 2 x 9,4 MHz<br>2 x 10 MHz | 10 000 000  |
|                             | UMTS         | 1900 MHz            | 3 x 5 MHz                 |             |
| "БТК Мобайл" ЕООД           | GSM 900/1800 | 900 MHz<br>1800 MHz | 2 x 9,4 MHz<br>2 x 10 MHz | 10 000 000  |
|                             | UMTS         | 1900 MHz            | 3 x 5 MHz                 |             |

*Таблица 2*

Пълен списък на всички притежавани от мобилните предприятия индивидуални лицензии и регистрации по Общи лицензии, въз основа на които осъществяват електронни съобщения, може да бъде намерен в Приложение № 1.

На основание § 9, ал. 2 от ЗЕС мобилните предприятия продължават да осъществяват дейност въз основа на издадените индивидуални лицензии до издаване на разрешения по реда на ЗЕС. Предвид използването на ограничен ресурс за осъществяване на дейността, предприятията попадат в обхвата на разрешителния режим, поради което предстои издаване на разрешения на основание § 9, ал.3 от ЗЕС.

## **2. Услуги, предоставяни от предприятията**

В таблица № 3 е представена информация за услугите на едро и дребно, предоставяни от предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез мобилни наземни мрежи към края на 2007 г..

| <b>Услуги на дребно, предоставяни от мобилните предприятия към 31.12.2007 г.</b> |                |                             |                   |            |
|--|----------------|-----------------------------|-------------------|------------|
| Услуга   | „Мобилтел“ ЕАД | „Космо България Мобайл“ ЕАД | „БТК Мобайл“ ЕООД | „РТК“ ЕООД |
| Гласови услуги   | да             | да                          | да                | да         |
| Кратки текстови съобщения (SMS)  | да             | да                          | да                | да         |
| Мултимедийни съобщения (MMS)   | да             | да                          | да                | не         |
| Пренос на данни и предоставяне на достъп до Интернет през CSD                    | да             | да                          | да                | не         |
| Роуминг  | да             | да                          | да                | не         |
| Гласова поща   | да             | да                          | да                | да         |
| Справочно-информационни услуги   | да             | да                          | да                | да         |
| Услуги с добавена стойност   | да             | да                          | да                | не         |
| Услуги от трето поколение (3G):  | да             | да                          | да                | не         |
| - видео разговор   | да             | да                          | да                | не         |
| - пренос на данни и предоставяне на достъп до Интернет през UMTS/HSPA            | да             | да                          | да                | не         |
| Пакетни услуги (bundled offers) - двойна услуга (double play):                   | не             | да                          | да                | не         |
| - мобилни телефонни услуги и фиксирани телефонни услуги                          | не             | да                          | не                | не         |
| - мобилни телефонни услуги и широколентов достъп до интернет                     | не             | не                          | да                | не         |
| <b>Услуги на едро, предоставяни от мобилните предприятия към 31.12.2007 г.</b>   |                |                             |                   |            |
| Услуга   | „Мобилтел“ ЕАД | „Космо България Мобайл“ ЕАД | „БТК Мобайл“ ЕООД | „РТК“ ЕООД |
| Терминиране на гласови повиквания, генерирани от други мрежи                     | да             | да                          | да                | да         |
| Терминиране на кратки текстови съобщения от други мобилни мрежи                  | да             | да                          | да                | да         |
| Терминиране на мултимедийни съобщения от други мобилни мрежи                     | да             | да                          | да                | не         |

Таблица 3

В таблица № 4 е представен списък с други услуги, предоставяни от четирите мобилни предприятия към края на 2007 г., въз основа на други индивидуални лицензии и регистрации по общи лицензии, притежавани от тях.

| <b>Услуги на дребно, предоставяни от предприятията, според притежаваните от тях други лицензии към 31.12.2007 г.</b>                 |                |                             |                   |            |
|--|----------------|-----------------------------|-------------------|------------|
| Услуга   | „Мобилтел“ ЕАД | „Космо България Мобайл“ ЕАД | „БТК Мобайл“ ЕООД | „РТК“ ЕООД |
| Фиксирана телефонна услуга   | да             | да                          | не                | не         |
| Достъп до обществена телефонна услуга чрез услугата избор на оператор  | не             | да                          | не                | не         |
| Пренос на данни и предоставяне на достъп до Интернет чрез обществена мрежа от неподвижна радиослужба от вида "точка към много точки" | да             | не                          | не                | не         |
| Изграждане на виртуални мрежи  | да             | да                          | не                | не         |
| Предоставяне на некомутируем достъп до Интернет  | да             | не                          | не                | не         |
| Предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем   | да             | да                          | не                | не         |
| <b>Услуги на едро, предоставяни от предприятия, според притежаваните от тях други лицензии към 31.12.2007 г.</b>                     |                |                             |                   |            |
| Услуга   | „Мобилтел“ ЕАД | „Космо България Мобайл“ ЕАД | „БТК Мобайл“ ЕООД | „РТК“ ЕООД |
| Терминиране на гласови повиквания във фиксираната мрежа на предприятието, изходящи от други мрежи                                    | да             | да                          | не                | не         |
| Пренос на данни за Интернет  | да             | не                          | не                | да         |
| Предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем   | да             | да                          | не                | не         |

Таблица 4

### 3. Потребители

Фиг. 1 представя динамиката в броя на потребителите и пазарното проникване на услугите, предоставяни чрез мобилни наземни мрежи за периода 2004-2007 г. Общото пазарно проникване на четирите предприятия, осъществяващи електронни съобщения чрез мобилни мрежи и/или услуги към 31.12.2007 г., достига 130 % (при 111,8% средна плътност в рамките на Европейския съюз към 01.10.2007 г.<sup>1</sup>), а броят на потребителите е 9 897 477 (при население 7 640 240<sup>2</sup>).

Следва да се има предвид, че влияние върху стойността на показателя „проникване на мобилни услуги” оказва начинът на отчитане на предплатените карти за мобилни услуги като активни потребители – в някои страни от ЕС за активни потребители се считат тези, осъществили повикване или изпратили SMS през последните 6 или 9 месеца, в други този срок е едва 3 месеца<sup>3</sup>. В България мобилните цифрови предприятия отчитат като активни всички потребители на предплатени услуги, закупили SIM карта и осъществили презареждане на кредит за ползване на услугите поне веднъж на всеки 12 месеца, което е един сравнително дълъг период спрямо страните от ЕС.



Източник: KPC

Фигура 1

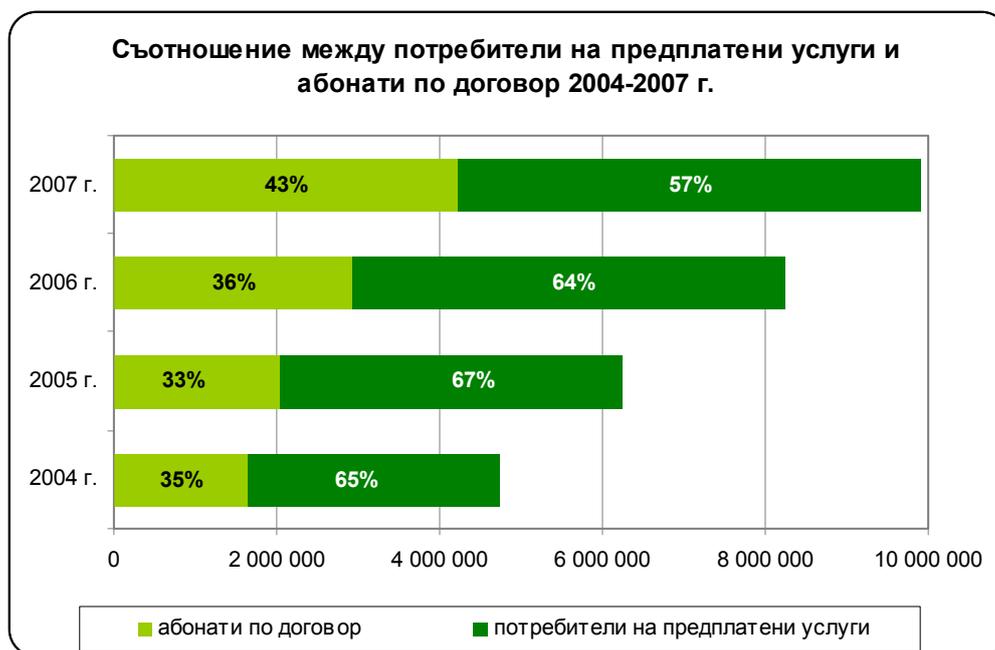
Потребителите на мобилни мрежи и услуги в България към 31.12.2007 г. са се увеличили с 19,9% спрямо края на 2006 г., което е с 12 процентни пункта по-малко спрямо нарастването за 2006 г. към 2005 г. Намаленият темп на растеж на броя потребители, наблюдаван за целия разглеждан период, както и достигнатата значителна степен на проникване на мобилни услуги на пазара, са ясен знак за високата степен на насищане на пазара и навлизането му на етапа на зрялост в рамките на продуктивния жизнен цикъл.

<sup>1</sup> Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад) SEC(2008)356, 1 част, стр.9

<sup>2</sup> Население към 31.12.2007 г. по официални данни от Националния статистически институт.

<sup>3</sup> Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад) SEC(2008)356, 2 част, стр.10

Към края на 2007 г. 64% от новоактивираните през годината потребители ползват предплатени услуги, а техният относителен дял в общия обем на пазара е 57% . (фиг. 2).



Източник: КРС

Фигура 2

През 2007 г. една трета от новите потребители на мобилни услуги в България са в сегмента на абонатите, ползващи услуги по договор. Общото съотношение между предплатените потребители и абонатите по договор за три от предприятията, предоставящи мобилни услуги („Мобилтел” ЕАД, „Космо България Мобайл” ЕАД и „БТК Мобайл” ЕООД) остава близко, като по-голям е дялът на предплатените потребители на „РТК” ЕООД.

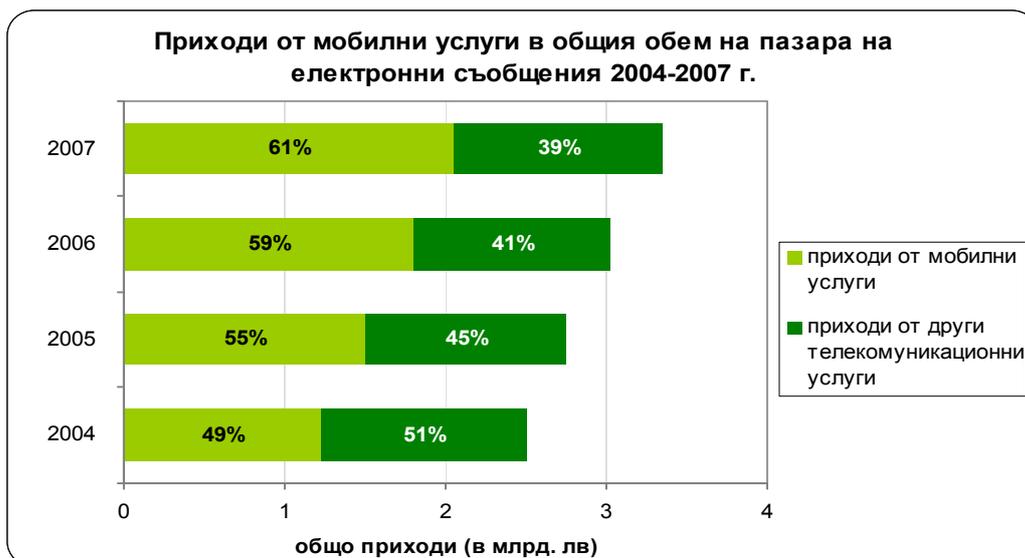
Средно за ЕС съотношението между предплатените потребители и абонатите по договор е 61/39, като силно варира по държави - в Италия и Малта например около 90% от всички потребители на мобилни услуги използват предплатени карти, докато във Франция дялът на предплатените потребители е едва 34%<sup>4</sup>.

#### 4. Приходи

Общите приходи от предоставяне на мобилни услуги<sup>5</sup> към края на 2007 г. формират най-голям дял от общия обем на българския телекомуникационния пазар за целия период (около 61% от него в края на периода) като продължават да нарастват в абсолютно и относително изражение (фиг. 3).

<sup>4</sup> Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 1 част , стр.11

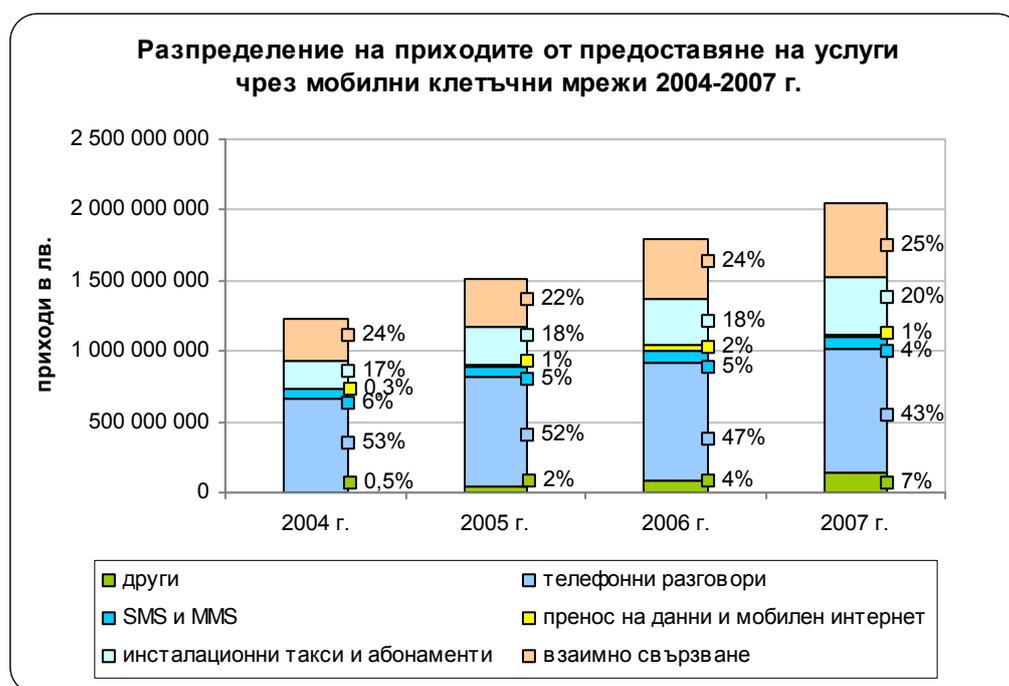
<sup>5</sup> Общите приходи от предоставяне на мобилни услуги включват приходи от инсталационни такси и абонамент, телефонни разговори, SMS, MMS, пренос на данни и мобилен Интернет, взаимно свързване и др.



Източник: KPC

Фигура 3

Основен източник на растеж и приходи за мобилните предприятия продължава да бъде преносът на глас. Почти половината приходи (43%) от предоставянето на услуги чрез мобилни наземни мрежи се формират от предоставянето на гласови услуги. Намалението от 4 процентни пункта, наблюдавано в относителния дял на приходите от гласови услуги през 2007 г. спрямо 2006 г. се дължи на факта, че приходите от включените в тарифните планове минути за разговори са отчетени като приходи от месечен абонамент (нарастващи с 2 процентни пункта до 20% от общата сума на приходите), и реално делът на гласовите услуги в общите приходи, реализирани от мобилните предприятия, е още по-висок (фиг. 4). В сравнение с 2006 г. приходите от текстови и мултимедийни съобщения, както и от мобилен пренос на данни и достъп до Интернет намаляват, докато приходите от останалите услуги отбелязват ръст в абсолютно изражение (фиг. 4).

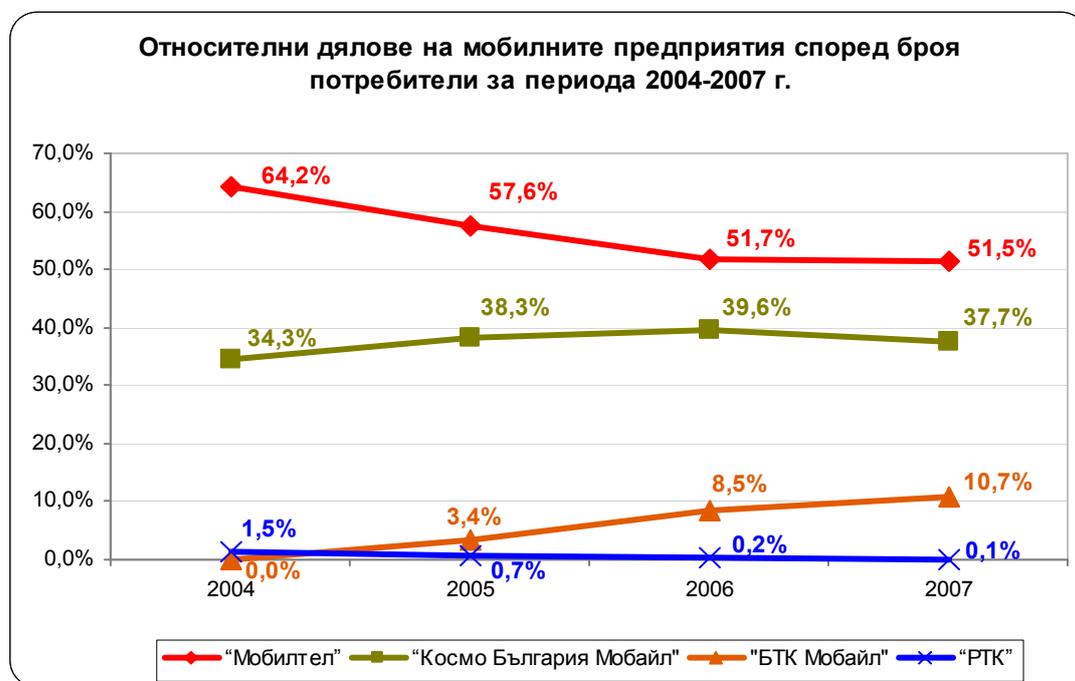


Източник: KPC

Фигура 4

## 5. Относителни дялове на мобилните предприятия

Динамиката на относителните дялове на четирите предприятия, предоставящи мобилни наземни мрежи и/или услуги, изчислени според броя на потребителите и според приходите от предоставяне на гласова телефония и други услуги на едро и дребно<sup>6</sup> посредством мрежите за периода 2004-2007 г., са представени на фиг. 5 и фиг. 6.



Източник: КРС

Фигура 5

При разглеждане на относителните дялове, изчислени според броя на потребителите на всяко предприятие, става ясно, че досегашното подреждане на пазара се запазва като продължава слабата тенденция от последните две години за преразпределение на потребителите. За последния едногодишен период (2006-2007 г.) относителните дялове, изчислени според броя на потребителите на двете най-големи предприятия („Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД) са намалели с по-малко от два процентни пункта, докато третото предприятие, чиято мрежа също работи по стандарти GSM/UMTS, е успяло да разшири дела си с 2,2 процентни пункта и да привлече 10,7% от всички потребители на мобилни услуги.

<sup>6</sup> Общите приходи от предоставяне на мобилни услуги включват освен приходи гласова телефония и от инсталационни такси и абонамент, SMS, MMS, пренос на данни и мобилен Интернет, взаимно свързване и др.



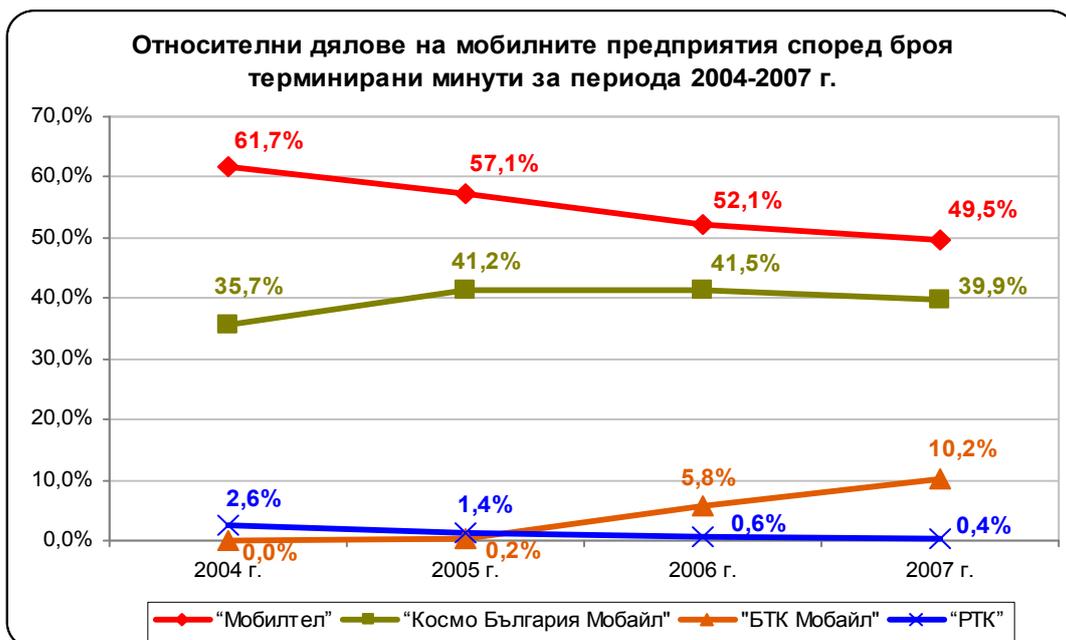
Източник: КРС

Фигура 6

При относителните дялове, изчислени на база приходи от предоставяни мобилни мрежи и/или услуги на едро и дребно също се наблюдава слабо преразпределение на паричните постъпления. В рамките на една година дяловете на всяко от двете най-големи предприятия намаляват в общия обем на пазара с по-малко от 2 процентни пункта. Относителният дял на третото по големина предприятие се увеличава с 3,3% спрямо предходната година.

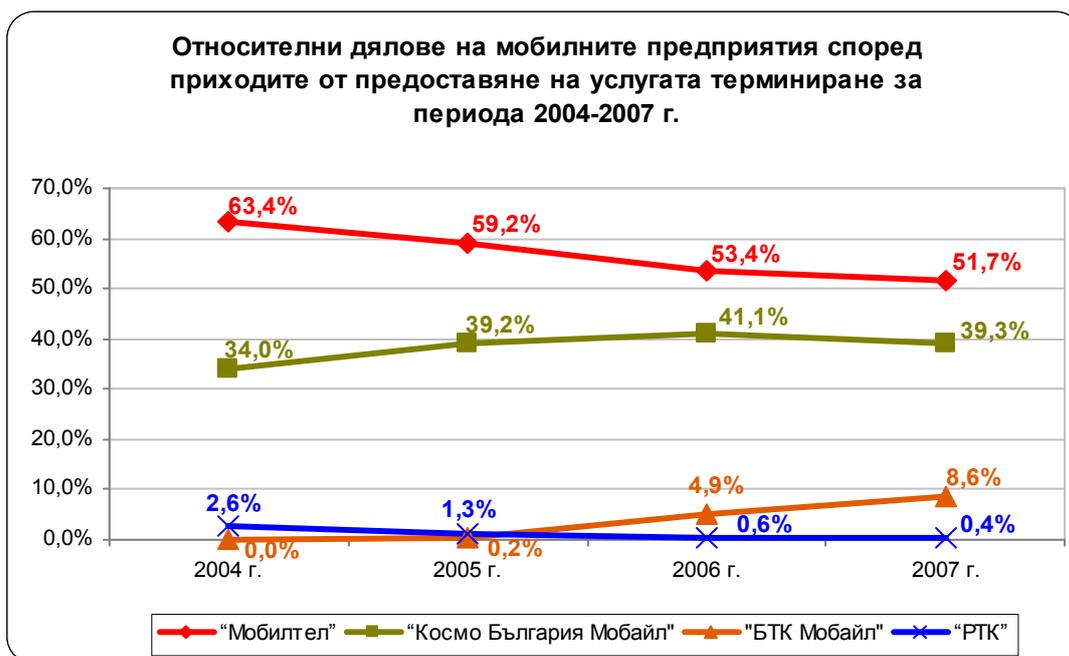
На фигури 7 и 8 са представени относителните дялове на мобилните предприятия, изчислени според броя терминирани минути в собствената мрежа на всяко от тях, отнесен към общия обем терминирани минути в мобилни мрежи през 2007 г., както и според приходите на всяко мобилно предприятие, реализирани от предоставяне на услугата терминиране, отнесени към общия обем приходи от предоставяне на услугата терминиране в мобилни мрежи<sup>7</sup>. Впечатление правят сходните стойности, получени при изчисляването на относителните дялове по двата подхода и фактът, че разпределението на дяловете при услугата терминиране копира структурно разпределението на дяловете от предоставяни услуги на едро и дребно (фиг. 6). Това се дължи на еднаквите цени за терминиране, прилагани от три от предприятията (изключение прави единствено „БТК Мобайл“ ЕООД – за допълнителна информация виж Раздел V, т. 2.4. Цени и ценова политика), както и на липсата на промяна в цените за терминиране в мобилни мрежи в рамките на разглеждания период. В резултат, пряко влияние върху общите приходи от терминиране оказва единствено темпът на нарастване на реализирания входящ трафик.

<sup>7</sup> При изчисляване на обема на трафика и приходите от предоставяне на услугата терминиране са взети предвид входящи гласови повиквания от други мобилни мрежи, от фиксирани мрежи, от мрежи от типа „точка към много точки“, както и входящи международни повиквания.



Източник: КРС

Фигура 7



Източник: КРС

Фигура 8

## 6. Цени на дребно на мобилни услуги - ценови кошници за потребление на мобилни услуги

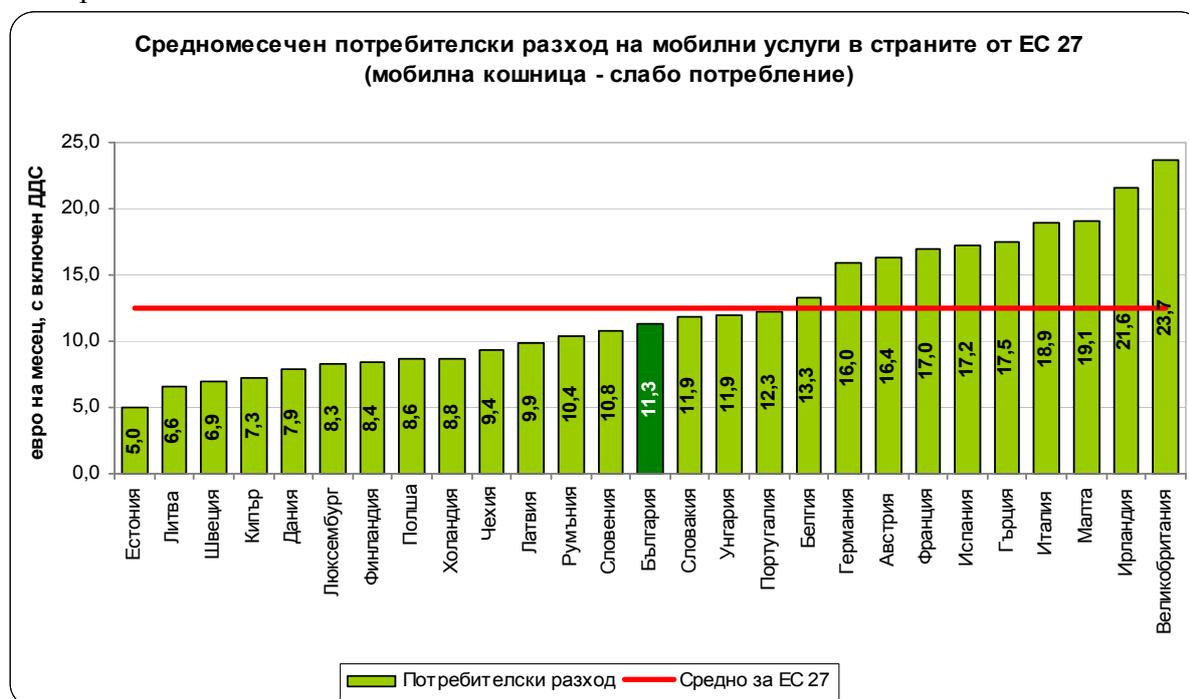
На графиките по-долу са представени потребителските разходи за мобилни услуги в България и в останалите държави-членки на ЕС към 01.10.2007 г., изчислени въз основа на трите ревизирани през февруари 2006 г. мобилни кошници на Организацията за икономическо развитие и сътрудничество (ОИСР) - за слабо, средно и силно потребление. Представените средномесечни потребителски разходи са в евро и са изчислени на базата на инсталационна такса, цената на месечния абонамент, цените

за минута разговор и цените на SMS и MMS съобщения, съответстващи на разгледания тарифен план. Всяка от кошниците съдържа установена от ОИСП усреднена схема на потребление, включваща следните елементи:

- кошница за слабо потребление: съдържа 33 кратки текстови съобщения и 30 изходящи обаждания на месец, като 22% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 70% - към мобилни телефони (48% за разговори в същата мобилна мрежа и 22% към други мобилни мрежи) и 8% - за гласова поща;
- кошница за средно потребление: съдържа 50 кратки текстови съобщения и 65 изходящи обаждания на месец, като 21% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 72% - към мобилни телефони (48% за разговори в същата мобилна мрежа и 24% към други мобилни мрежи) и 7% - за гласова поща;
- кошница за силно потребление: съдържа 55 кратки текстови съобщения и 140 изходящи обаждания на месец, като 20% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 73% - към мобилни телефони (47% за разговори в същата мобилна мрежа и 26% към други мобилни мрежи) и 7% - за гласова поща.

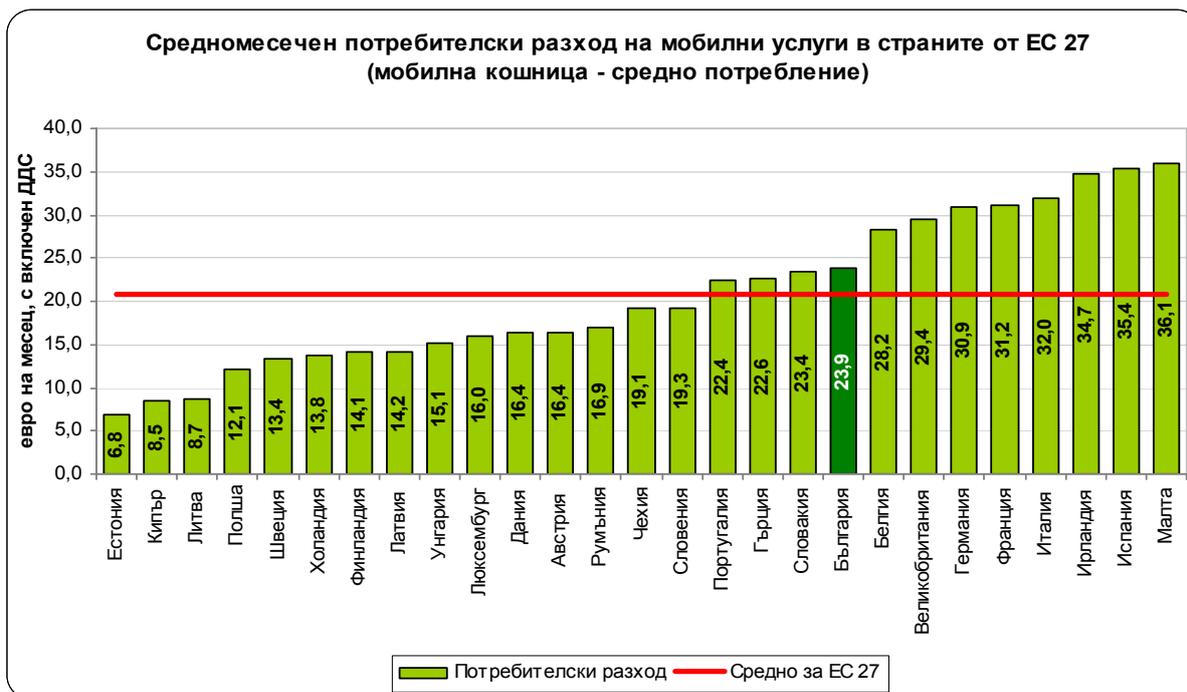
Всяка от кошниците е със специфично разпределение на разговорите в часовете на силен и слаб трафик, както и с различна продължителност на разговорите.

За изчисляване равнището на разходите в отделните държави са използвани тарифните планове на двете най-големи предприятия (на база брой потребители) във всяка страна, като се изключват всички промоционални програми. Графиките за всяко от нивата на потребление представят най-изгодния вариант (тарифен план с най-ниски разходи при заложената схема на потребление) за всяка държава, включително и България.



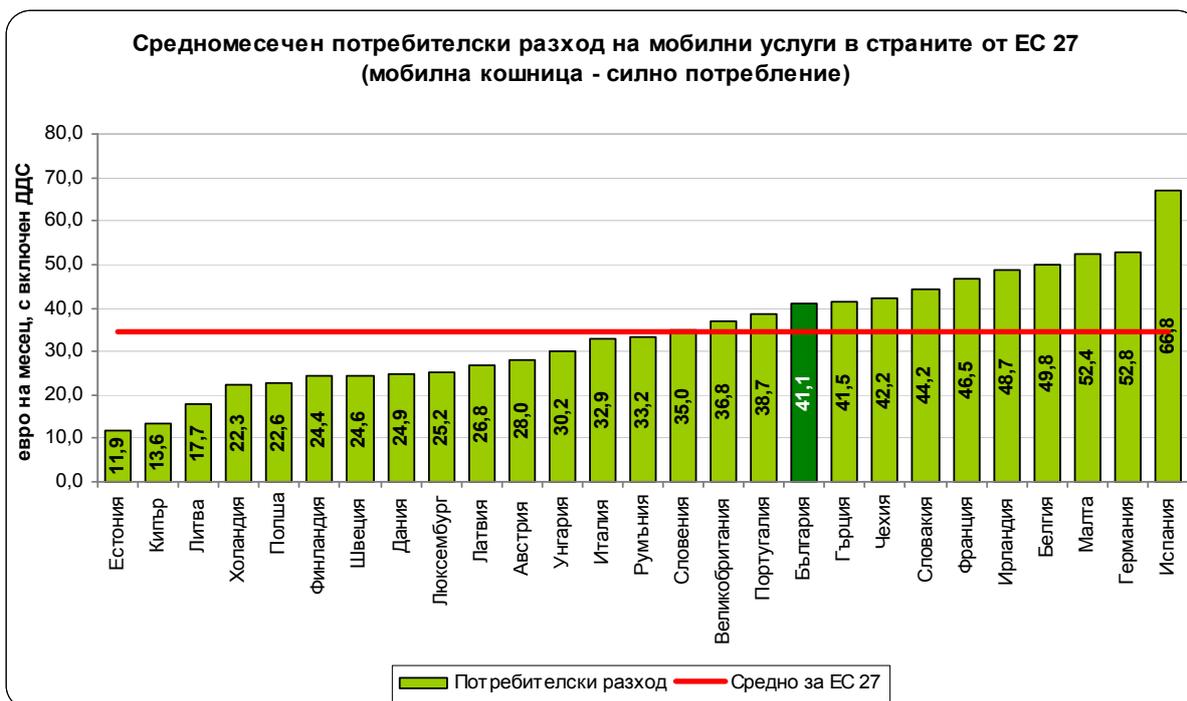
*Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2 част, стр.26*

**Фигура 9**



*Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2 част, стр.27*

**Фигура 10**



*Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2 част, стр.28*

**Фигура 11**

Както вече беше отбелязано, при изчисляването на потребителския разход са използвани усреднени равнища на потребление за страните от ОИСР, като кошниците не отчитат специфичното потребление в България.

Резултатите от кошниците биха могли да бъдат съпоставени със среднопретегления месечен приход от потребител<sup>8</sup> на мобилните предприятия в България, който през 2007 г. е със 17,2% по-нисък от стойността за България в кошницата за слабо потребление (фиг. 9) и възлиза на 18,30 лв. (€9,35) на месец. Това се дължи от една страна на относително слабата платежоспособност на потребителите на мобилни услуги в България, за която говорят и резултатите от потребителско изследване, според което 47% от хората, използващи мобилен телефон, посочват, че средномесечният им разход за мобилни услуги е под 20 лв., а други 25% твърдят, че изразходват сума между 20 и 30 лв. (между €10,26 и €15,38) на месец<sup>9</sup>.

Друга причина за по-ниския средномесечен разход на българския потребител е фактът, че той в максимална степен се възползва от предлаганите от предприятията различни промоционални тарифни планове с включени минути за разговори и/или кратки съобщения към един или няколко номера от мрежата или други за тях изгодни от гледна точка на специфичното им потребление схеми.

Подробен анализ на цените на услуги на едро, предлагани от мобилните предприятия, е направен в раздел V, т. 2.4. Цени и ценова политика.

---

<sup>8</sup> Среднопретеглен месечен приход от потребител (*Average Revenue per User - ARPU*) на мобилните предприятия, претеглен според броя на техните потребители. Показателят е изчислен според стойностите на *ARPU*, предоставени от мобилните предприятия за 2007 г.

<sup>9</sup> Според представително изследване на Алфа Рисърч за състоянието на мобилните комуникации в България, проведено през януари 2008 г.

## IV. Определяне на съответния пазар

### 1. Въведение

КРС определя съответните пазари, върху които извършва анализ за наличието на ефективна конкуренция, съобразно списъка от пазари, посочени в Препоръката за съответните пазари.

Съгласно т.5 от Преамбюла на Препоръката за съответните пазари и чл.6, ал.1 от Методиката, при определянето на даден пазар за съответен се вземат предвид принципите на конкурентното право, както и следните три критерия, които се прилагат кумулативно:

- наличие на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара;
- липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара за период до две години напред;
- недостатъчна ефективност на конкурентното право за преодоляване на бариерите за навлизане на пазара и осигуряване на условия за конкуренция на съответния пазар.

Съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които се оценява ефективността на конкуренцията, са пазари на едро или пазари на дребно, като всеки от тях се състои от продукти и географски пазар (чл. 8, ал. 1 и 2 от Методиката).

Продуктовият пазар включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които могат да се приемат от потребителите като взаимозаменяеми по отношение на техните характеристики, предназначение и цени (чл. 8, ал. 3 от Методиката).

Географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни географски райони (чл. 8, ал. 4 от Методиката).

Тъй като е необходимо анализът за наличието на ефективна конкуренция да отчита бъдещото развитие, пазарите се дефинират като се вземат под внимание очакваните или предполагаеми технологични или икономически промени в рамките на разумен времеви хоризонт, свързан с периода до изготвянето на следващия анализ. Съгласно чл. 2 от Методиката КРС периодично на всеки две години определя съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex-ante регулиране, проучва, анализира и оценява нивото на конкуренция на съответните пазари и при установяване липсата на ефективна конкуренция определя предприятия със значително въздействие на съответния пазар.

Пазарите следва да бъдат анализирани като се вземе предвид технологичната неутралност, отнасяща се до използваната инфраструктура при предоставяне на електронни съобщения (чл. 8, т. 1 от Рамковата директива и чл. 4, ал. 2, т. 2 от ЗЕС), както и принципите на конкурентното право (чл. 15, т. 3 от Рамковата директива и чл. 150, т. 1 от ЗЕС).

## 2. Прилагане на теста на трите критерия

В Препоръката за съответните пазари ЕК посочва като един от пазарите, подлежащи на ex-ante регулиране, този на *терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи*<sup>10</sup>.

За да се установи дали на национално ниво този пазар попада в обхвата на пазарите, подлежащи на ex-ante регулиране, е необходимо да бъде извършен анализ дали са изпълнени кумулативно следните три критерия с оглед определянето на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи за съответен: наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара, липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията и недостатъчна ефективност на конкурентното право. Нужно е да се отчете и дали тези критерии ще продължат да бъдат изпълнени и в двугодишния период до следващото определяне, анализ и оценка на съответния пазар.

### 2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара

При анализа на този критерий КРС изследва наличието на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на даден пазар в рамките на времеви хоризонт от две години, свързан с периода до изготвянето на следващия пазарен анализ.

Структурни бариери за навлизане на пазара са тези, които се явяват като бариера в резултат от необходимите първоначални разходи или условията на търсенето и създават неравноправни условия между предприятията, осъществяващи дейност на даден пазар, и новонавлизащите на него предприятия, затрудняващи или пречатстващи навлизането на пазара на последните (чл. 7, ал. 1 от Методиката).

Правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара са тези, които не се основават на икономически условия, а са резултат от законодателни, административни или други държавни мерки, които в някаква степен ограничават достъпа до пазара на потенциалните конкуренти или тяхното бъдещо поведение (чл. 7, ал. 2 от Методиката).

На пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи съществуват както структурни, така и правно-регулаторни бариери.

Като структурни бариери могат да бъдат посочени:

- контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана - на пазара на мобилни мрежи и/или услуги в България на този етап не е възлагано специфично задължение за достъп и не е налице предоставяне на услуги от трети лица чрез мрежите на действащите на пазара предприятия. На пазара не са налице т.нар. виртуални мобилни оператори, които да осъществяват дейност, използвайки изградената вече от предприятията мобилна наземна мрежа;
- необходимост от високи първоначални капиталови вложения за изграждане на мобилна наземна мрежа. Тези високи първоначални разходи са обусловени от структурата на мобилните мрежи и спецификата на услугите, предоставяни чрез тях, както и от силната им зависимост от високите технологии;
- възможност за реализиране на икономии от мащаба от вече действащите на пазара предприятия, някои от които оперират на пазара повече от десет години<sup>11</sup>;

<sup>10</sup> Препоръка за съответните пазари – Приложение, т. 7, (*Voice call termination on individual mobile networks*)

- възможност за реализиране на икономии от обхвата от вече действащите на пазара предприятия. Терминирането на повиквания в индивидуални мобилни мрежи е тясно свързано с предоставянето на достъп и възможност за осъществяване на повиквания към други мрежи, с генерирането на повиквания и транзит. Поради тази обвързаност на услугите, предлагани на пазарите на дребно и на едро от предприятие, притежаващо мобилна наземна мрежа, се наблюдава намаляване на средните разходи за единица услуга. В потвърждение на този факт може да се посочи и че всички действащи към края на 2007 г. предприятия на пазара на мобилни мрежи и/или услуги се стремят да използват оптимално капацитета на своите електронни съобщителни мрежи и да предоставят и други услуги, както на дребно, така и на едро чрез тях;
- сравнително високото ниво на предлагане на пазара, включващо много на брой и разнообразни по съдържание оферти, съобразени с изискванията на различни типове потребители на мобилни услуги, е съчетано с общо ниската платежоспособност на клиентите (разгледана в раздел III, т. 6 Цени на дребно на мобилни услуги - ценови кошници за потребление на мобилни услуги), както и с високото ниво на проникване на мобилни услуги, което към края на 2007 г. достига 130% от населението на страната.

Правно-регулаторни бариери за навлизане на пазара се явяват необходимостта от ползване на индивидуално определени ограничени ресурси при предоставяне на мобилни мрежи и/или услуги: номера от Националния номерационен план и честоти от радиочестотния спектър, свързаната с това необходимост от получаване на разрешение от регулатора и високите годишни такси за ползването им.

Съгласно ЗД (отм.) и подзаконовите нормативни актове по прилагането му, предоставянето на мобилни мрежи и/или услуги се извършваше въз основа на индивидуална лицензия, представляваща сама по себе си правно-регулаторна бариера. Всички разгледани вече участници на пазара на мобилни мрежи и/или услуги притежават съответните лицензии за осъществяване на дейността си. Въпреки отмяната на лицензионния режим с влизането в сила на ЗЕС и замяната му с режим на уведомяване и издаване на разрешение за използване на ограничен ресурс, регулаторни бариери за навлизане на пазара продължават да са налице, тъй като броят на издаваните разрешения за ползване на индивидуално определен ограничен ресурс - радиочестотен спектър, се ограничава от съображения за ефективно използване на спектъра, увеличаване в максимална степен на ползата за потребителите и насърчаване на конкуренцията<sup>12</sup>. Намерение за провеждане на конкурс или търг за издаване на нови разрешения за осъществяване на дейност, за която е необходим ограничен ресурс, може да бъде обявявано от регулатора<sup>13</sup> при постъпило искане от заинтересовано предприятие, като необходимо условие е наличието на свободен ресурс. Наличието на свободен ресурс е водещо и в случаите, когато КРС обявява намерение за конкурс или търг и по своя инициатива (което е регламентирано допълнително от политиката за управление на радиочестотния спектър<sup>14</sup>).

<sup>11</sup> Повече информация за участниците на пазара, както и дати на стартиране на търговската дейност на всяко от тях, може да бъде намерена в Раздел III, т. I. Участници на пазара

<sup>12</sup> Чл. 90 от ЗЕС

<sup>13</sup> Чл. 89 от ЗЕС

<sup>14</sup> Раздел II от ЗЕС

## 2.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията

Според Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари<sup>15</sup> анализът доколко липсва възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи в рамките на разглеждания двугодишен период има за цел да покаже дали въпреки наличието на непреходни бариери за навлизането на този пазар, неговото развитие не клони към ефективна конкуренция. При отчитането на този втори критерий ЕК препоръчва разглеждането на няколко показателя, които описват динамиката на пазара:

- *пазарен дял*: изхождайки от специфичния монополистичен характер на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, пазарният дял на всеки от участниците на него е 100% и не се очаква да се промени в рамките на разглеждания период;
- *цени*: до началото на 2008 г. върху цените за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи не са налагани ценови ограничения и те се определят свободно от мобилните предприятия. През този период мобилните предприятия, включително тези със значително въздействие върху пазара на мобилни мрежи и услуги, определят цените си нерегулирано и не предприемат доброволни мерки за намаляване на високите ценови равнища. По тази причина се предполага, че съществени промени по отношение на цените за терминиране не могат да се очакват при условие, че предприятията продължат да определят цените си без специфични регулаторни изисквания. Върху този факт не се очаква да повлияе съществено решението на КРС за намаляване на цените за терминиране в индивидуални мобилни мрежи на повикванията, генерирани в мрежите на фиксираните предприятия за периода 1 февруари 2008 г. – 1 юли 2009 г., целящо изравняване на цените за терминиране спрямо фиксираните и мобилните предприятия с цел спазване на принципа на равнопоставеност. Подробен анализ на цените и ценовата политика на предприятията може да бъде намерен в Раздел V, т.2.4. Цени и ценова политика;
- *степен на насищане на пазара и потенциална конкуренция* (наличие на възможност за привличане на нови потребители на пазара) – към 31.12.2007 г. мобилната телефонна плътност<sup>16</sup> в България достига 130% от населението на страната (при 111,8% средна плътност в рамките на ЕС към 01.10.2007 г.<sup>17</sup>). Отделно, съгласно статистически данни 70% от пълнолетното население използва мобилен телефон, а почти половин милион души използват услугите на повече от едно предприятие, предоставящо мобилни услуги (поддържат се поне два различни мобилни номера)<sup>18</sup>. Всичко това, заедно с наблюденията намаляващ растеж в броя новопривлечени потребители<sup>19</sup> показва, че степента на насищане на пазара е висока. В бъдеще съществува малка възможност за резки промени в броя потребители на всяко предприятие и развитието на пазара в по-голяма степен ще се изрази в преразпределение на настоящите клиенти и в по-незначителна степен – в привличането на нови.

Към момента на изготвяне на пазарния анализ е обективизирано намерението на КРС да предостави за ползване индивидуално определен ограничен ресурс -

<sup>15</sup> Разяснителна бележка, стр. 9-10

<sup>16</sup> Броят активни SIM карти (мобилни номера), отнесен към броя на населението на страната

<sup>17</sup> Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 1 част, стр. 9

<sup>18</sup> Според представително изследване на Алфа Рисърч за състоянието на мобилните комуникации в България, проведено през януари 2008 г.

<sup>19</sup> Разгледан по-подробно в Раздел III, т.2. Абонати

радиочестотен спектър за осъществяване на обществени електронни съобщения чрез мобилна наземна мрежа по стандарт GSM на нов участник/участници на пазара. Процедурата по предоставяне на ограничен ресурс е в начален етап и е трудно да се прогнозира интересът към нея от страна на пазара. Възможно е след провеждането ѝ да навлезе нов участник на пазара на мобилни мрежи и/или услуги в България. Все пак, в рамките на разглеждания бъдещ двугодишен период, КРС счита, че евентуалната поява на нов участник не би оказала съществено влияние върху конкурентната среда поради необходимостта от технологично време, свързано с изграждането на инфраструктурата, необходима за предоставянето на мобилни услуги.

- *технологичното развитие* на пазара е високо – използваните технологии при изграждането на мрежите на предприятията са оптималните към момента (като и трите предприятия, предоставящи цифрови мобилни услуги, притежават както GSM, така и UMTS лицензии) и няма възможност за технологично надграждане на мрежите, което да доведе до конкурентни предимства за предприелото го предприятие. Въпреки, че в края на 2007 г. лицензията на „РТК” ЕООД е допълнена като на компанията е дадена възможност да цифровизира мрежата си, използвайки стандарта CDMA450, все още няма информация за конкретни действия, предприети от предприятието по въвеждането на новата технология. Дори и това да се случи в периода до следващия пазарен анализ, то влиянието, което новата технология ще окаже върху пазарната ситуация, ще бъде ограничено поради необходимия период от време за надграждане на мрежата и популяризиране на новите услуги, които ще бъдат предлагани чрез нея. WiMAX технологията, използвана от предприятията, започнали в края на 2007 г. да предоставят услуги чрез мрежи от типа „точка към много точки”, потенциално също може да окаже влияние върху конкурентната среда, но не се очаква това да се случи в разглеждания двугодишен период. По тази причина КРС е на мнение, че в периода до следващия пазарен анализ не се очакват технологични промени, които да окажат съществено влияние върху пазарната ситуация;
- *конвергенцията* на мрежи и услуги – две от мобилните предприятия в края на 2007 г. и в началото на 2008 г. започнаха да предоставят конвергентни услуги, обвързващи мобилна и фиксирана гласова телефонна услуга на бизнес и домашни потребители. Предвид факта, че тези услуги са нови и тепърва предстои популяризирането и приемането им от потребителите, не се очаква те да окажат съществено влияние върху пазарната ситуация на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи в разглеждания период.

### **2.3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право**

Общото заключение дали даден пазар подлежи на ex-ante регулиране зависи и от оценката дали правото в областта на конкуренцията е достатъчно за преодоляване на неефективната конкурентна среда, установена на пазара, в резултат на удовлетворяването на първите два критерия.

В България органът, овластен да прилага правото на защита на конкуренцията е Комисията за защита на конкуренцията. Нейната дейност се основава преди всичко на ex-post регулиране. В този случай регулаторни мерки се прилагат тогава, когато се установи, че от даден участник на пазара са извършени действия, довели до увреждане на конкуренцията. Това е и съществената разлика спрямо прилагането на ex-ante регулация, където налагането на определени мерки има за цел да се предотврати

нарушаването на условията за конкуренция. В този случай контролът се осъществява в перспектива, за разлика от типичния за дейността на конкурентното ведомство принцип на последващ контрол. КЗК прилага ex-ante контрол единствено що се касае до оценки на концентрации на стопанска дейност, от което следва, че възможността по силата на конкурентното право да бъдат наложени подходящи превантивни мерки за предотвратяване ограничаването на конкуренцията, е поставено в пряка зависимост от евентуалното осъществяване на сливания, вливания, придобивания или други форми на концентрация в сектора.

Като пример може да се посочи липсата на възможност по правилата на конкурентното право да се наложат задължения, свързани с осигуряване на достъп до изградените мрежи от предприятията на пазара. Доколкото всяка мрежа може да бъде оценена като самостоятелен обособен пазар, то отделните предприятия притежават господстващо положение по смисъла на ЗЗК и Европейското общностно конкурентно право (което КЗК като национален орган по конкуренция е длъжна да прилага) и всяка злоупотреба с такава доминация би подлежала на санкция. Ex-post регулирането обаче предвижда предприемането на мерки, едва когато се установи, че вече е налице необоснован отказ за предоставяне на достъп, което води до нарушаване на конкуренцията. Прилагането на този принцип не позволява да бъдат предприети адекватни мерки, които превантивно да въздействат на поведението на участниците на пазара и да създадат такива правила, които да не водят до необосновани откази за достъп, освен ако не се касае за случаи на концентрации между предприятия. В резултат на това, в рамките на конкурентното право липсва ефективна възможност за преодоляване на идентифицираните по-горе структурни бариери, като например наличието на инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана. Не са налице възможности, при спазване принципите на конкурентното право, да бъдат приложени такива мерки, които да премахнат възможността от препятстване на достъпа до тази инфраструктура.

Ex-post регулацията представлява прилагане на последващ контрол и е свързан с предприемане на санкционни мерки за вече извършено нарушение. Този принцип на регулиране обаче не дава възможност за налагане на несанкционни мерки като например ценови ограничения на предприятията, чиято ценова политика може да доведе до нарушаване на условията за конкуренцията. В тази връзка, липсата на възможност въз основа на нормите на конкурентното право да се предприема конкретни мерки за бързо и ефективно въздействие върху ценовите условия за предоставяне на електронни съобщителни услуги на практика отнема възможността за стимулиране на конкуренцията на разглеждания пазар на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи.

Следва да се отбележи и обстоятелството, че принципите за последваща регулация, т.е. след установяване на вече извършено нарушение, не включват възможността за периодично събиране на информация от предприятията, което ограничава възможността за анализ на тенденциите относно развитието на пазара в перспектива. По този начин се отнема възможността за предприемане на бързи и адекватни мерки, с цел да се предотвратят възможностите за нарушаване на конкуренцията.

Като се има предвид посоченото, с оглед установените високи и непреходни бариери и липсата на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията, налагането от конкурентния регулаторен орган на имуществените санкции за вече извършени нарушения са недостатъчен механизъм за преодоляване на тези бариери, дори и санкциите да бъдат налагани в чести случаи. За ефективното развитие на пазара е необходимо предприемането на мерки, които да могат да предотвратят извършването

на нарушения, които увреждат конкуренцията, което не може да се постигне със заложените в конкурентното право правомощия за последващо (ex-post) регулиране.

## **2.4. Заключение**

След прилагането на теста на трите критерия може да бъде направен изводът, че разглежданият пазар на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи удовлетворява трите кумулативно приложени критерия и предполага ex-ante регулиране.

В Разяснителната бележка<sup>20</sup> се обръща внимание на факта, че удовлетворяването на трите критерия не означава автоматично, че е необходимо регулиране на този пазар. Регулация е необходима само в случаите, когато се докаже наличието на едно или няколко предприятия със значително въздействие върху пазара.

## **3. Съответен продуктов пазар**

Съгласно чл. 9 от Методиката съответният продуктов пазар (в случая на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи) включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които е налице взаимозаменяемост при търсенето и взаимозаменяемост при предлагането.

### **3.1. Взаимозаменяемост при търсенето**

Взаимозаменяемост при търсенето е налице, когато при относително малко, но постоянно повишаване на цената на дадена електронна съобщителна мрежа и/или услуга потребителите са склонни да пренасочат търсенето си към други електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които са в състояние да я заменят на базата на техните характеристики, предназначение и цени<sup>21</sup>.

Основна характеристика на пазара на терминиране в индивидуални мобилни мрежи се явява принципът „Викащата страна заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle), според който страната, генерираща едно повикване, заплаща изцяло неговата цена, докато страната, която получава повикването, не заплаща никаква такса за приемането му. В резултат от прилагането на този принцип по отношение на предприятията, предоставящи услугата терминиране, е трудно да се окаже натиск в посока за намаляване цените за терминиране, тъй като гласово повикване към един краен потребител не може да бъде заменено с терминирането на гласово повикване към друг краен потребител.

Изхождайки от горепосоченото, както и от факта, че крайните потребители със своето поведение имат възможност да оказват влияние върху търсенето на услугата терминиране, заменяйки я с други услуги (например разговори в рамките на една мрежа), КРС анализира първо взаимозаменяемостта при търсенето на пазара на дребно на предоставяне на услугата повикване към други мобилни мрежи, като взема предвид поведението на потребителите, извършващи и приемащи повикване, и след това – на ниво пазар на едро на терминиране на гласово повикване в индивидуални мобилни мрежи, както е посочено в т. 4 от уводната част на Препоръката.

---

<sup>20</sup> Разяснителна бележка, стр.11

<sup>21</sup> Чл. 10, ал. 1 от Методиката

### **3.1.1. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно от гледна точка на поведението на потребителите, извършващи повикването**

При анализа на поведението на потребителите, извършващи повикването, следва да се обърне внимание на възможните алтернативи за заместване на повикванията, терминирани в индивидуални мобилни мрежи, които евентуално биха могли да окажат влияние върху цените за терминиране.

КРС изследва дали е налице взаимозаменяемост между гласови повиквания към индивидуални мобилни мрежи и:

- гласови повиквания към фиксирани мрежи;
- гласови повиквания в рамките на дадена мобилна мрежа;
- изпращане на кратки текстови съобщения (SMS) и пренос на данни към индивидуални мобилни мрежи.

При определянето на съответния продуктов пазар не е разгледана взаимозаменяемостта между гласови повиквания към мрежи от трето поколение (3G) и гласови повиквания към GSM мрежи, тъй като на пазара на мобилни мрежи и услуги в България всички предприятия, притежаващи лицензии за изграждане на мрежи по стандарт GSM, имат такива за надграждането им по стандарт UMTS. Към настоящия момент и трите цифрови мобилни мрежи функционират едновременно по двата стандарта и пазарът на дребно за повиквания към други мобилни мрежи включва както повиквания към мрежи от второ поколение, така и такива към трето. Повикванията към NMT мрежи също са разгледани като услуги, напълно еквивалентни на повикванията към GSM мрежи.

#### ***Повиквания от една мобилна към фиксирана мрежа като заместител на повиквания от една мобилна към друга мобилна мрежа***

В случай, че са налице високи цени на дребно за повиквания към други мобилни мрежи е възможно викащата страна да предпочете да извърши повикване към фиксиран номер вместо към мобилен, за да се свърже със съответната викана страна. По данни на КРС към края на 2007 г. общият брой на случаите, в които един потребител на мобилни услуги извършва повиквания към фиксирани мрежи е около 6 пъти по-малък от общия брой разговори, проведени между потребители на различните мобилни мрежи. Това се дължи на факта, че съществуват съществени разлики, основаващи се на основните характеристики на всеки от двата типа мрежи и на услугите, предлагани чрез тях.

За да бъде осъществено едно повикване във фиксирана мрежа на първо място е необходимо наличието на телефонен пост във фиксирана крайна точка на мрежата, свързан с локална телефонна централа. При мобилната телефония крайните точки не са фиксирани географски, т.е. налице е подвижност на потребителите, което определя услугата като мобилна. Също така, за разлика от фиксираната, мобилната мрежа осигурява свързаност на потребителите си на територията, на която мрежата има покритие, във всеки един момент, предоставяйки непрекъснати мрежови услуги, свързани с идентификацията на потребителя в пространството и актуализиране на информацията, посредством непрекъснат процес на обмен на сигнализационен трафик. Изхождайки от горепосоченото, повикванията към фиксирана мрежа могат да бъдат разглеждани като повиквания към географска точка, а повикванията към мобилни мрежи – към определен потребител – физическо лице.

Следва да се отбележи и наличието на съществени различия в цените на повикванията от мобилни към мобилни мрежи и от мобилни към фиксирани мрежи,

като цените на първите са значително по-ниски (разгледани подробно в раздел V, т.2.4.2. Ценова политика по отношение на повиквания към фиксирани мрежи).

Следователно, според КРС, от гледна точка на търсенето не е налице взаимозаменяемост между двата вида повиквания, тъй като големите разлики в техните характеристики се явяват пречка за възприемането им от потребителите като взаимозаменяеми на този етап от развитието на пазара на електронни съобщения.

### ***Повиквания в рамките на дадена мобилна мрежа като заместител на повиквания между различни мобилни мрежи или повиквания от фиксирани към мобилни мрежи***

Под повиквания в рамките на мрежата се разбират повиквания между потребители на мрежата на едно и също предприятие. В България цените на дребно за повиквания в рамките на една и съща мобилна мрежа са по-ниски в сравнение с цените на повиквания между различни мобилни мрежи или на тези от фиксирана към мобилна мрежа<sup>22</sup>. В резултат на това, повикванията в рамките на мрежата могат да се разглеждат като възможна алтернатива на повикванията от фиксирана към мобилна или повиквания между различни мобилни мрежи (т.е., ако търсецът потребител има възможност да осъществи повикване към търсения потребител в рамките на мрежата, той би го предпочел пред повикване към търсения потребител към друга мрежа).

За да се възползва от тази алтернатива обаче, потребителят, извършващ повикването, трябва от една страна да разполага със съответния брой SIM карти, позволяващи достъп до мрежите на предприятията, както и с необходимия брой крайни устройства (в зависимост от технологичната възможност на крайното устройство да поддържа повече от една SIM карта) и от друга страна – да е предварително запознат с това потребител на кое предприятие е виканата страна, което частично е възпрепятствано след стартирането на услугата преносимост на номерата в мобилните мрежи на 11 април 2008 г.

Следователно, според КРС, от гледна точка на търсенето не е налице взаимозаменяемост между повиквания в рамките на мрежата и повиквания от фиксирана към мобилна или повиквания между различни мобилни мрежи.

### ***Кратки текстови съобщения (SMS) и пренос на данни като заместители на повиквания към мобилни мрежи.***

В определени случаи краткото текстово съобщение (SMS) може да бъде разглеждано като заместител на гласово повикване към мобилна мрежа. В България средномесечният брой на изпратените кратки текстови съобщения от потребител на мобилна мрежа през 2007 г. е общо 4,5 броя, докато средномесечният брой проведени гласови повиквания възлиза на общо 46,8<sup>23</sup>, от което може да се съди, че кратките текстови съобщения не се възприемат от потребителите като достатъчно ефективен начин на комуникация<sup>24</sup>.

Освен това, кратките текстови съобщения се различават от гласовите повиквания по следните характеристики:

---

<sup>22</sup> Детайлно сравнение на цените може да бъде намерено в Раздел V, точка 2.4. Цени и ценова политика  
<sup>23</sup> Двете стойности включват както изпратени съобщения и проведени разговори в рамките на мрежата, така и към други мрежи.

<sup>24</sup> Следва да се отбележи, че предприятията, предоставящи фиксирани телефонни услуги в България, не предлагат услугата „кратки текстово съобщения от фиксирана мрежа “Fixed-SMS”.

- съдържанието на едно кратко текстово съобщение е ограничено до 160 символа (при използване на латиница);
- комуникацията чрез кратките текстови съобщения не се извършва в реално време и е възможно закъснение при предаване на информацията между страните.

По отношение на другите възможни начини на комуникация, използващи мобилен пренос на данни (мултимедийни съобщения – MMS, пренос на глас през Интернет протокол – VoIP и др.), КРС е на мнение, че на теория те могат да се превърнат в заместител на гласовите повиквания. В момента потреблението на тези услуги е ограничено (преносът на данни генерира едва 1% от приходите на мобилните предприятия – вж. фигура 4) и налагането на подобни услуги до голяма степен зависи от бъдещето технологично развитие на мрежите на мобилните предприятия, което не се очаква да претърпи съществени промени в рамките на разглеждания двугодишен период до следващия пазарен анализ<sup>25</sup>.

В резултат на гореизложеното, КРС счита, че от гледна точка на търсенето не е налице взаимозаменяемост между кратките текстови съобщения или други форми на мобилен пренос на данни от една страна и гласовите повиквания към мобилни мрежи от друга.

### **3.1.2. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно от гледна точка на поведението на потребителите, приемащи повикването**

В случай че потребителите, приемащи едно повикване, реагират на малко, но постоянно увеличение на цената на терминиране на гласови повиквания от 5-10%, избирайки алтернативни начини на комуникация, то тогава тези услуги би трябвало да бъдат включени в съответния продуктов пазар като взаимозаменяеми.

Както беше споменато вече обаче, на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи се прилага принципът „Викащата страна заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle). Според него страната, извършваща едно повикване, заплаща цялата негова стойност. Това оказва пряко влияние върху потребителите, приемащи обаждането, които не се интересуват от цената на проведения разговор, която се заплаща от викащия.

Потребителите, приемащи обаждането, биха прибегнали до търсене на различни форми на комуникации единствено в случаите на чувствително увеличение на цените на терминиране на гласови повиквания, което от своя страна би оказало драстично влияние върху броя на получените от тях повиквания в посока тяхното намаляване. В периода до 2010 г. подобно увеличение не би могло се очаква. По скоро обратното, в резултат на Решение № 2 от 3 януари 2008 г. на КРС<sup>26</sup> цените за терминиране в мобилни мрежи поетапно ще намаляват.

Единственият начин, по който потребителите, приемащи едно повикване, биха могли да окажат някакво влияние върху неговото терминиране, е като сами избират мрежата, в която то да бъде терминирано. Това би било възможно в случаите, когато виканата страна е потребител на повече от едно мобилно предприятие и/или фиксирано предприятие, което на практика е много трудно приложимо.

<sup>25</sup> Анализ на технологичното развитие на мрежите на мобилните предприятия е направен в Раздел IV, т. 2.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията

<sup>26</sup> Разгледано в Раздел V, т. 2.4.1. Динамика на цените за терминиране

Поради тази причина КРС смята, че на пазара на дребно от гледна точка на поведението на потребителите, приемащи повикването, не съществуват услуги, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми на терминирането на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи.

### **3.1.3. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на едро**

Поради факта, че търсенето на ниво пазар на едро е свързано с търсенето на ниво пазар на дребно, следва, че за да могат потребителите на дадено предприятие, предоставящо мобилни наземни мрежи и/или услуги, да се свържат с потребители на друго предприятие, то предприятието, от което е генерирано повикването, може да терминира гласовото повикване единствено в мрежата на предприятието, потребител на което е виканата страна. Всеки опит за терминиране на едно повикване в мрежа, различна от тази, на която е потребител виканата страна, ще представлява неуспешно повикване.

Поради тази причина КРС смята, че към настоящия момент не е налице взаимозаменяемост на услугата терминиране на гласови повиквания на ниво пазар на едро.

### **3.1.4. Заключение – взаимозаменяемост при търсенето**

Предвид гореизложеното, може да бъде направено заключение, че от гледна точка на търсенето на дребно и на едро не са налице услуги, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми по отношение на услугата терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи. Заключение то напълно съвпада с изводите, направени от ЕК в Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари<sup>27</sup>.

## **3.2. Взаимозаменяемост при предлагането**

Взаимозаменяемост при предлагането е налице, когато вследствие на малко, но постоянно повишаване на цената за предоставяне на електронната съобщителна мрежа и/или услуга предприятия, които не осъществяват електронни съобщения и не предоставят електронни съобщителни услуги на съответния пазар, са в състояние в краткосрочен план, до една година, да навлязат на него без значителни допълнителни разходи за материални и нематериални дълготрайни активи, допълнителни инвестиции, стратегически решения и други<sup>28</sup>.

### **3.2.1. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на дребно**

Взаимозаменяемост на пазара на мобилни мрежи и/или услуги на дребно от гледна точка на предлагането ще е налице, когато предприятия, които до този момент не са предоставяли на потребителите си услуги за повиквания към други предприятия, предоставящи мобилни мрежи и/или услуги, могат да започнат предоставянето им, конкурирайки настоящите крайни цени на изходящите повиквания към други мрежи.

КРС счита, че в момента на пазара няма предприятие, което може да предостави подобни повиквания и че за периода до следващия пазарен анализ не се очаква да се появи подобна възможност, тъй като не е налице технологична възможност едно предприятие да избегне закупуването на услугата терминиране, която оказва пряко

<sup>27</sup> Разяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, стр.41-44

<sup>28</sup> Чл. 11, ал. 1 от Методиката

влияние върху крайните цени на дребно По тази причина би могло да се направи заключение, че към настоящия момент не съществува взаимозаменяемост при предлагането на пазара на дребно на мобилни мрежи и/или услуги.

### **3.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро**

Взаимозаменяемост при предлагането на пазара на терминиране на гласови повиквания ще е налице, когато предприятия, които до този момент не са предоставяли услугата терминиране, могат да започнат да я предоставят, без да са необходими значителни инвестиции за това.

Според КРС технологично могат да съществуват услуги, които биха дали възможност на един потребител на дребно да прави избор коя мрежа да терминира всяко негово изходящо повикване и които следователно могат да бъдат приети за алтернативи на услугата терминиране. С оглед установената пазарна практика обаче, на потребителите не се предоставя избор коя мрежа да терминира всяко тяхно обаждане, което изключва възможността за взаимозаменяемост на услугата терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи.

### **3.2.3. Заключение - взаимозаменяемост при предлагането**

Вземайки предвид казаното дотук, КРС стигна до заключение, че от гледна точка на предлагането на дребно и на едро не са налице продукти, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми с услугата терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи. Заключение то напълно съвпада с изводите, направени от Европейската комисия в Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари<sup>29</sup>.

## **4. Съответен географски пазар**

Съгласно Насоките и чл. 14, ал. 1 от Методиката, географският обхват на съответния пазар в сектора на електронните съобщения традиционно се определя въз основа на два главни критерия:

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

Въз основа на тези два главни критерия географският пазар може да бъде определен като местен, регионален, национален или обхващащ територията на две или повече страни (например общеевропейски пазар, пазар, обхващащ територията на Европейското икономическо пространство, или глобален пазар).

Съгласно чл. 152, ал. 3 от ЗЕС, географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни райони.

Вземайки предвид разпоредбите на европейското и националното законодателство, КРС дефинира съответния географски пазар на едро за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи като *национален* по своя обхват. Услугата терминиране на гласови повиквания се предоставя от предприятията само и единствено в собствената им мобилна мрежа. Това е предпоставка всяка

<sup>29</sup> Разяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, стр.41-44

мобилна мрежа да бъде разглеждана като отделен продуктов пазар, като всички мрежи са с териториален обхват - Република България. В допълнение, индивидуалните лицензии, издадени на всяко от мобилните предприятия за изграждане на собствената им мрежа, също имат обхват територията на страната.

## 5. Заключение

В резултат на проведения анализ, целящ определянето на границите на съответния пазар, КРС достигна до следните заключения:

Съответният продуктов пазар, обект на този анализ, е пазарът на *терминирани на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи*. Той се състои от следните четири самостоятелно обособени продуктов пазара, всеки от тях с географски обхват *територията на Република България*:

- Пазар на едро за терминиране на гласови повиквания в мрежата по стандарт GSM и UMTS на „Мобилтел“ ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на гласови повиквания в мрежата по стандарт GSM и UMTS на „Космо България Мобайл“ ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на гласови повиквания в мрежата по стандарт GSM и UMTS на „БТК“ АД;
- Пазар на едро за терминиране на гласови повиквания в мрежата по стандарт NMT и/или CDMA на „БТК“ АД.

Посочените четири пазара включват мрежите, собственост на всички активни към настоящия момент предприятия, предоставящи мобилни мрежи и/или услуги. Евантуалната поява на ново предприятие, осъществяващо електронни съобщения посредством мобилна наземна мрежа и предоставящо мобилни мрежи и/или услуги, би формирала нов обособен пазар на едро, включващ предоставяните от предприятието услуги за терминиране в неговата собствена мрежа.

## **V. Анализ и оценка на съответния пазар**

### **1. Въведение**

След определянето на границите и участниците на съответния пазар на едро на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи (Раздел IV от документа) и въз основа на събраната информация по реда на Раздел III на Методиката, КРС извършва анализ на съответния пазар, който има за цел да оцени:

- 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;
- наличието на възможности за прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари<sup>30</sup>.

Съгласно чл. 14, ал. 2 от Рамковата директива и чл. 24 от Методиката предприятие със значително въздействие върху пазара е предприятие, което самостоятелно или съвместно с други се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, потребители и крайни потребители.

Ефективна конкуренция на съответния пазар е налице, когато нито едно предприятие, предоставящо обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги самостоятелно или съвместно с други предприятия, няма значително въздействие върху този пазар<sup>31</sup>.

### **2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар**

Съгласно чл. 75 от Насоките господстващо положение на даден съответния пазар се установява по редица критерии и преценката за него се основава на перспективен анализ на пазара, обхващащ бъдещ период от две години, като се вземат предвид съществуващите пазарни условия. Като отправна точка в анализа и показател за наличието на пазарна мощ обикновено се използват пазарните дялове. Самото наличие на висок пазарен дял обаче не е достатъчно, за да се установи присъствие на значително господстващо положение.

Освен пазарния дял, критериите, които се използват за измерване на пазарната мощ на съответните предприятия зависят от конкретните характеристики на съответния пазар. Националните регулаторни органи са тези, които следва да определят кои критерии са най-подходящи за анализиране на пазарното присъствие<sup>32</sup>. Част от критериите, които могат да бъдат използвани за установяване наличието на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, са посочени в чл.156, ал.3 и 4 от ЗЕС и в чл. 35 и 36 от Методиката.

При анализа на пазара на едро на гласови повиквания, терминирани в индивидуални мобилни мрежи, следва да се отчете фактът, че предприятията, предоставящи услугата терминиране на гласови повиквания, притежават качеството на естествени (фактически) монополисти на съответния пазар, включващ единствено собствената им мрежа.

---

<sup>30</sup> Чл. 23 от Методиката

<sup>31</sup> Чл. 25, ал. 2 от Методиката

<sup>32</sup> Т. 77 от Насоките

КРС счита, че с оглед монополистичния характер на пазара не е релевантно да използва всички критерии за установяване наличието на значително въздействие върху пазара, които са залегнали в Насоките<sup>33</sup>, в ЗЕС и в Методиката<sup>34</sup>. Някои от критериите не са приложими при анализа на пазара на едро на гласови повиквания, терминирани в индивидуални мобилни мрежи. Като пример следва да се посочи наличието на продуктово разнообразие и добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа, тъй като обект на анализа е пазар на едро и по-специално – една услуга, предоставяна на едро от предприятията. Друга група критерии не биха променили съществено резултатите от анализа, поради факта, че дейност на всеки от разглежданите пазари осъществява само по едно предприятие и са налице непреодолими бариери за навлизане на всеки от пазарите. По тези причини анализът на критерии като общ размер на предприятието, наличие на икономии от мащаба, обхвата, вертикална интеграция, както и наличие на лесен или привилегирован достъп до капиталовите пазари и/или финансови ресурси не би променил по никакъв начин изводите, направени по отношение на определянето на предприятия със значително въздействие върху пазара.

При анализа на ефективността на конкуренцията и при определянето на предприятия със значително въздействие върху пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, КРС използва следните четири критерия:

- пазарен дял на предприятието;
- наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар;
- недостатъчна или слаба покупателна способност;
- цени и ценова политика.

## 2.1. Пазарен дял

Оценката на пазарния дял е отправна точка при анализа на значителното въздействие върху пазара. Ако пазарният дял на едно предприятие е по-голям от 50%, то това може да бъде разглеждано като ясен знак за наличието на значително въздействие върху пазара, освен при изключителни обстоятелства. По правило предприятия с пазарен дял под 25% не се считат за предприятия със значително въздействие върху пазара<sup>35</sup>.

Както вече беше посочено, в рамките на настоящия анализ всяка мобилна мрежа, в която се терминират гласови повиквания, се разглежда като отделен пазар (Раздел IV, т.4. Съответен географски пазар). Това означава, че всяко предприятие има 100% пазарен дял на съответния пазар на терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа. 100%-товият пазарен дял е предпоставка всички предприятия, които предоставят услугата терминиране в собствената си мобилна мрежа и определят независимо своите цени за терминиране, да бъдат обявени за предприятия със значително въздействие върху пазара.

Въпреки това, пазарният дял сам по себе си е недостатъчен за извеждането на категорично заключение дали дадено предприятие има значително въздействие върху пазара и трябва да се разглежда в неразривна връзка с критерии, заложи в чл. 78 от Насоките и чл. 35 и чл.36 от Методиката, като в конкретния анализ се използват критериите, посочени в т.2.1.

---

<sup>33</sup> Т. 78 от Насоките

<sup>34</sup> Чл. 35 и чл. 36 от Методиката

<sup>35</sup> Т. 75 от Насоките

## 2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар

При наличие на входни бариери за навлизане на нови предприятия на даден пазар, дадено предприятие, извършващо дейност на него, може да увеличи цените на предлаганите електронни съобщителни мрежи и/или услуги и да реализира устойчива свръхпечалба, без това да предизвика навлизането на нови предприятия, които биха я намалили<sup>36</sup>.

Както бе посочено по-горе, прилагането на принципа „Викащата страна заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle) ограничава взаимозаменяемостта при предлагане на продукта терминиране на гласови повиквания и изключва възможността за навлизане на нови предприятия на разглеждания пазар на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи (Раздел IV, т.3.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро).

Бариера за навлизане на пазара е и технологичното ограничение, при което единствено предприятието, собственик на дадена мрежа, има възможност да терминира дадено гласово повикване, предназначено за негов потребител. Други предприятия, освен предприятието, потребител на което е страната, за която е предназначено едно гласово повикване, нямат възможност да предоставят услугата терминиране поради липсата на инфраструктура, която да даде тази възможност. Така контролът върху собствената инфраструктура на предприятията, която не може да бъде дублирана, се явява непреодолима бариера, изключваща навлизането на други предприятия на съответния пазар, ограничен до рамките на една мобилна наземна мрежа.

При липсата на подходяща инфраструктура и възможност за нейното изграждане единствената възможност за предоставяне на услугата на дребно „повикване към други мобилни мрежи” (обвързана с услугата на едро терминиране в индивидуални мобилни мрежи) е сключването на договор за взаимно свързване между предприятията. В рамките на разглеждания период до края на 2007 г. условията по договорите за взаимно свързване са определяни свободно от предприятията. Това създава условия за *непрозрачност* (цените за терминиране в мрежите на предприятията са разглеждани като търговска тайна) и *неравнопоставеност* между договарящите се страни (асиметричността при определянето на цените на едро от страна на мобилните предприятия е разгледана подробно в Раздел V, т. 2.4.1. Динамика на цените за терминиране).

Според КРС стопроцентовият пазарен дял на всяко предприятие на всеки от разглежданите пазари за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа и липсата на конкуренция на всеки от тези пазари обезсмисля по-подробния анализ на всяка от съществуващите бариери за навлизане или разширяване на съответния пазар (като наличието на икономии от мащаба, от обхвата, на разходи, необходими при навлизане в сектора, които не могат да бъдат възстановени при неговото напускане и др.<sup>37</sup>)

Имайки предвид липсата на конкуренция на всеки от разглежданите пазари (при пазарен дял от 100% на всяко предприятие), както и непреодолимите бариери за навлизане на всеки от тях, КРС счита, че е вероятно всички предприятия, които предоставят услугата терминиране в собствената си мобилна мрежа да са предприятия със значително въздействие върху пазара.

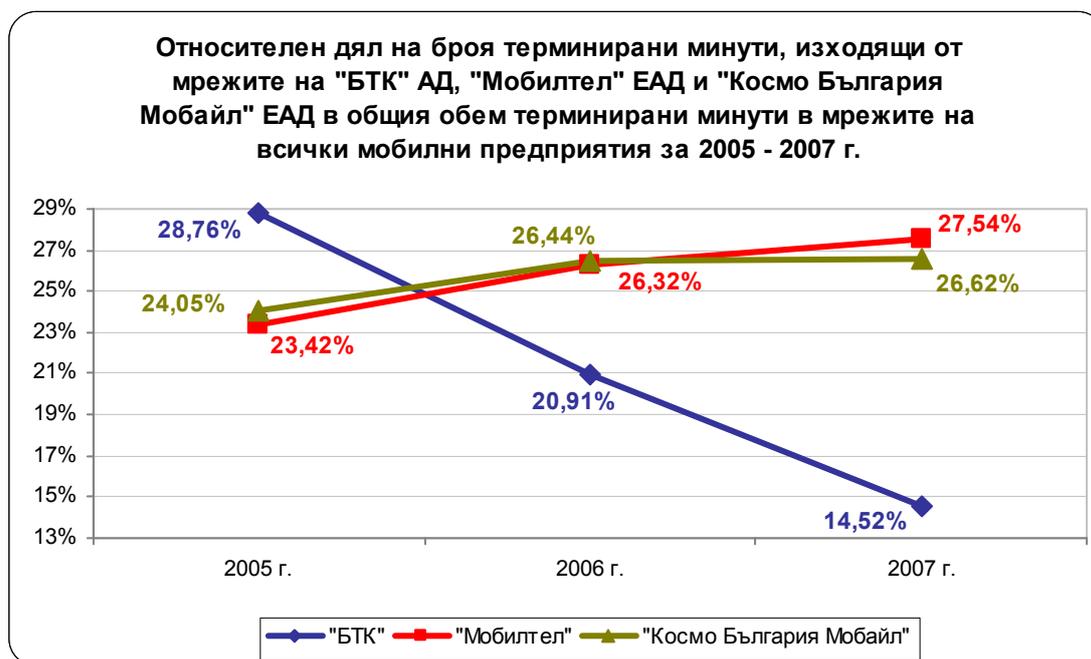
<sup>36</sup> Чл. 35, ал. 12 от Методиката

<sup>37</sup> Въпреки това тези бариери са описани в Раздел IV, т.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара

### 2.3. Недостатъчна или слаба покупателна способност

Ако дадено предприятие има потребители със силни позиции при водене на преговори, то те на теория имат възможност да окажат въздействие върху конкуренцията и да ограничат способността на предприятието да следва поведение независимо от своите потребители. Подобен тип силна покупателна способност е налице, когато тези потребители закупуват голям дял от предлаганите от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги, реализират значителна част от постъпленията на предприятието, добре са информирани за алтернативни предприятия, предлагащи сходни електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и са в състояние да преминат лесно и без значителни разходи към електронни съобщителни мрежи и/или услуги, предлагани от други предприятия, и/или дори да започнат сами да предоставят съответните електронни съобщителни мрежи и/или услуги<sup>38</sup>.

Предприятията, реализиращи най-голямо потребление на услугата терминиране на гласови повиквания, предоставяна от мобилните предприятия, са историческият оператор „БТК“ АД и двете най-големи предприятия, предоставящи мобилни мрежи и/или услуги в България – „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД. В рамките на периода 2005-2007 г. в мрежите на трите компании са генерирани средно 72% от всички минути, терминирани в мрежите на четирите мобилни предприятия. На фигура 12 е илюстрирана динамиката в относителните дялове на броя терминирани минути гласови повиквания, изходящи от фиксираната мрежа на „БТК“ АД и от мобилните мрежи на „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД и завършващи в мрежите на разглежданите общо четири мобилни предприятия.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 12

Въпреки че относителният дял на броя терминирани минути от фиксираната мрежата на „БТК“ АД в четирите мобилни мрежи намалява, заради увеличението в броя потребители на мобилните предприятия и съответно по-големия брой разговори между потребители на различни мобилни мрежи, историческият оператор продължава да бъде един от основните купувачи на услугата терминиране в мобилни мрежи.

<sup>38</sup> Чл. 35, т.4 от Методиката

Следователно, на теория „БТК” АД има възможност да окаже въздействие върху предлаганите от мобилните предприятия цени за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи. С Решение на КРС № 1317 от 20.06.2006 г.<sup>39</sup> „БТК” АД е определено за оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги. Регулаторната намеса при определянето на цените на едро на предприятието ограничава възможността му да оказва конкурентен натиск, поддържайки високи цени за терминиране в собствената мрежа с цел намаляването на реципрочните цени за терминиране в мобилни мрежи. Законното задължение за взаимно свързване с други електронни съобщителни мрежи и високият брой потребители на предприятието също оказват влияние върху покупателната способност на „БТК” АД, тъй като за предприятието не е налице възможност да отказва закупуването на услуги по терминиране, което е друг начин за оказване на въздействие за понижаването на цената на услугата терминиране, предоставяна от предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез мобилни наземни мрежи. Всичко това силно ограничава покупателната способност на „БТК” АД и допълнително увеличава възможността за предприятията, предоставящи услугата терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, да следват поведение независимо от своите потребители.

Същото може да се каже и за другите две предприятия – „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД. С Решение на КРС № 1316 от 20.06.2006 г.<sup>40</sup> последните са определени за оператори със значително въздействие върху пазара на мобилни далекосъобщителни мрежи и предоставяне на гласови телефонни услуги чрез тях. Равнопоставеността, наложена като задължение на двете предприятия съгласно Решението, законното задължение за взаимно свързване с други електронни съобщителни мрежи и високият брой потребители на всяко от предприятията ограничават възможността двете мобилни предприятия да отказват закупуването на услуги по терминиране, което е начин за оказване на въздействие за понижаването на цената на услугата терминиране, предоставяна от предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез мобилни наземни мрежи. Това силно намалява покупателната способност на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД и допълнително стимулира възможността на предприятията, предоставящи услугата терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, да следват поведение независимо от своите потребители.

Според установената практика за предоставяне на услугата терминиране на гласови повиквания, както и според наложения принцип „Викащата страна заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle), предприятието, купуващо услугата терминиране на гласово повикване, няма техническата възможност да избере своя доставчик на услугата терминиране, тъй като тази услуга може да бъде предоставена само и единствено от предприятието, потребител на което е търсената при повикването страна. По същата причина не съществува и възможност дадено предприятие-купувач само да предостави нужната му услуга по терминиране на гласово повикване. Следователно предприятията-купувачи нямат възможност да оказват каквото и да е

---

<sup>39</sup> Решение на КРС № 1317 от 20.06.2006 г. за определяне на „БТК” АД за оператор със значително въздействие на пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги, запазва своето действие съгласно § 7 от Преходните и заключителните разпоредби на ЗЕС

<sup>40</sup> Решение на КРС № 1316 от 20.06.2006 г. за определяне на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД за оператори със значително въздействие на пазара на мобилни далекосъобщителни мрежи и предоставяне на гласови телефонни услуги чрез тях, запазва своето действие съгласно ч 7 от Преходните и заключителните разпоредби на ЗЕС

въздействие върху своите доставчици чрез тяхната замяна с други доставчици или като започнат сами да предоставят необходимите им услуги.

С оглед изложеното дотук, разглеждайки трите най-големи потребителя на услугата терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, КРС стига до заключението, че към настоящия момент не са налице предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да окажат въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи. За липсата на възможност за оказване на натиск за намаляване на цените за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи говори и анализът на динамиката при цените за терминиране, представен в точка 2.4. от настоящия Раздел V.

## **2.4. Цени и ценова политика**

Нормативната уредба, в сила в България в периода 2004 – май 2007 г., не съдържа основания за регулаторна намеса по отношение на цените на едро и дребно, прилагани от мобилните предприятия, включително по отношение на предприятията със значително въздействие върху пазара на мобилни мрежи и услуги. Ценовата политиката и цените на пазарите на дребно и на едро за разглеждания период се определят свободно от мобилните предприятия (за цените на дребно) и въз основа на двустранно договаряне между страните, като прилаганите от предприятията цени представят за сведение в КРС.

### **2.4.1. Динамика на цените за терминиране**

През периода 2004-2007 г. цените на услугата терминиране на гласови повиквания се определят от предприятията, предлагащи мобилни услуги, чрез договаряне при пазарни условия. Налице е единствено изискване за спазване на принципа на равнопоставеност от страна на предприятията със значително въздействие върху пазара на мобилни мрежи и услуги. Съгласно разпоредбите на ЗД (отм.) единственото предприятие, за което е предвидена регулация на цените на услугите на едро (вкл. услугите при взаимно свързване) и цените на някои от услугите на дребно, е историческият оператор „БТК” АД, определен за оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги.

Високите ценови нива и асиметричността в ценовата политика спрямо фиксирани и мобилни мрежи, определени от първия мобилен оператор „Мобилтел” ЕАД, се запазват без промяна за целия разглеждан период. Навлизането на пазара на втория цифров мобилен оператор „Космо България Мобайл” ЕАД не променя пазарната ситуация, тъй като договорените от него цени за терминиране на повикване, генерирано от мрежите на фиксираните предприятия, не се различават от тези на „Мобилтел” ЕАД. Запазена е и асиметричността при ценообразуването.

Определянето на двете предприятия за оператори със значително въздействие върху пазара на мобилни мрежи и услуги, при действието на ЗД (отм.) не променя пазарната ситуация, като законодателството не предвижда активна намеса от страна на регулатора.

Информация за цените на терминиране в рамките на разглеждания изминал период е представена в таблица 5.

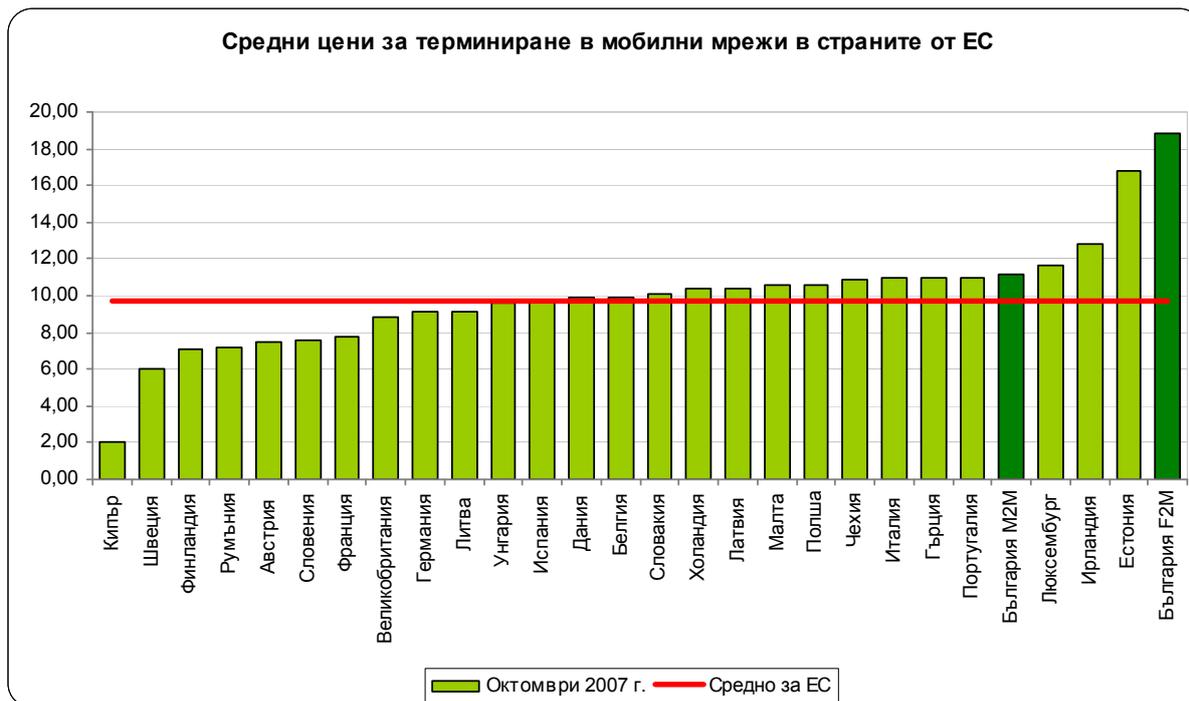
| Цени (в лв.) за терминиране от фиксирани в мобилни мрежи |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
|--|-----------------|------|-----------------------------|------|------------|------|-------------------|------|
| Предприятие  | "Мобилтел" ЕАД  |      | "Космо България Мобайл" ЕАД |      | "РТК" ЕООД |      | "БТК Мобайл" ЕООД |      |
|  | силен           | слаб | силен                       | слаб | силен      | слаб | силен             | слаб |
| Година   | ТЪРГОВСКА ТАЙНА |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2004 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2005 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2006 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2007 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |

| Цени (в лв.) за терминиране от мобилни в мобилни мрежи |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
|--|-----------------|------|-----------------------------|------|------------|------|-------------------|------|
| Предприятие  | "Мобилтел" ЕАД  |      | "Космо България Мобайл" ЕАД |      | "РТК" ЕООД |      | "БТК Мобайл" ЕООД |      |
|  | силен           | слаб | силен                       | слаб | силен      | слаб | силен             | слаб |
| Година   | ТЪРГОВСКА ТАЙНА |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2004 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2005 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2006 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |
| 2007 г.  |                 |      |                             |      |            |      |                   |      |

Таблица 5

Предвид високите цени за терминиране в мобилните мрежи на повикванията, генерирани във фиксирани мрежи, предлагани от мобилните предприятия в България, и липсата на инициатива за намаляване на цените за терминиране на гласови повиквания от страна на разглежданите предприятия с решение № 1322/28.06.2006 г. КРС открива процедура по обществено обсъждане за намаляването им. Базирайки се на празнотата в действащото законодателство, мобилните предприятия до началото на 2008 г. демонстрират тактика на забавяне, отлагайки да поемат ангажимент за доброволно и поетапно намаляване на цените за терминиране на повиквания, генерирани от фиксирани мрежи.

В следствие задържането на нивата на цените за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи в рамките на разглеждания период 2004-2007 г., те в момента са най-високите в рамките на ЕС. На фигура 13 са представени средните цени за терминиране на гласови повиквания от фиксирани в мобилни мрежи (F2M) и от мобилни в мобилни мрежи (M2M) в България и страните от ЕС. Данните са към 31 декември 2007 г.



**Източник:** Данни, подадени в КРС; Информация за цените за терминиране от Групата на европейските регулатори (ERG(08)17 MTR update snapshot)

**Забележка:** Във всички страни-членки на ЕС, с изключение на България и Словения, се прилагат единни ставки за терминиране в мобилни мрежи, независимо от вида на мрежата, от която е изходящо повикването (фиксирана или мобилна). При изчисляване на средната цена за терминиране в мобилна мрежа в Словения (представена в графиката) са използвани цените за терминиране от фиксирана в мобилна мрежа.

**Фигура 13**

Сравнение на динамиката на среднопретеглените (според броя потребители) цени за терминиране на гласови повиквания от фиксирана в мобилна мрежа в България и за ЕС за периода 2004-2007 г. е представено на фигура 14. Слабото намаление в средната цена за терминиране в индивидуални мобилни мрежи в България за периода 2004-2007 г. се дължи на навлизането на пазара на четвърто мобилно предприятие през 2005 г. и по-ниските цени за терминиране от фиксирани в мобилни мрежи, които то прилага в сравнение с останалите мобилни предприятия.



**Източник:** Данни, подадени в КРС; Доклади за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2006 и 2007 г. (12-ти и 13-ти доклад)

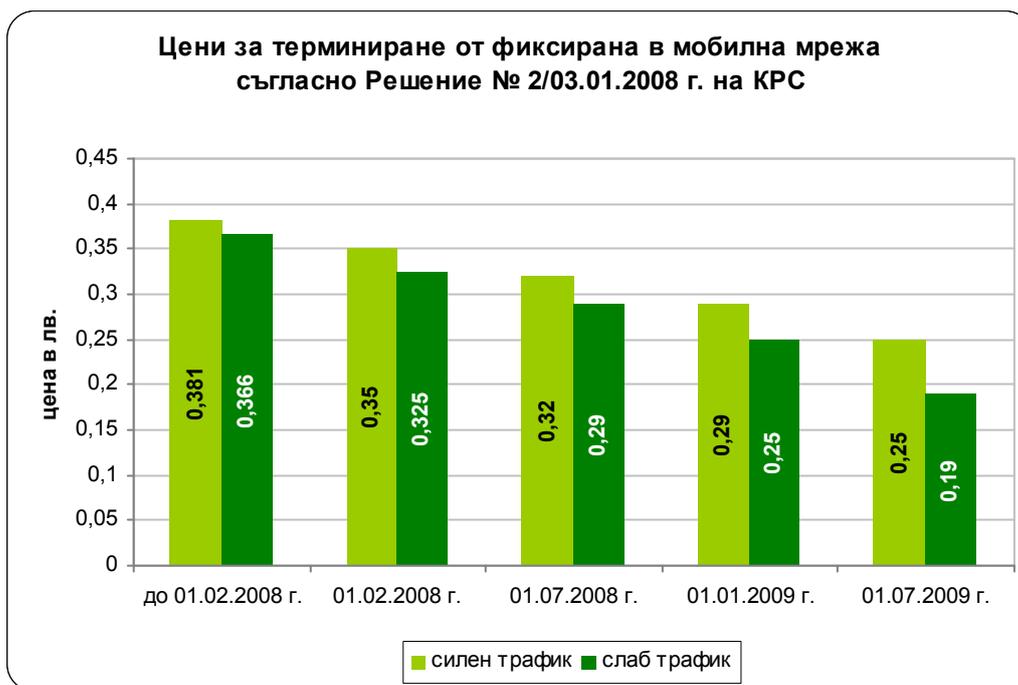
\* данните за ЕС са към месец октомври всяка година, а за България – към месец декември всяка година

**Фигура 14**

След влизането в сила на ЗЕС и въвеждането на Регулаторна рамка 2002 на ЕС, КРС взе решение<sup>41</sup> за постепенно намаляване на цените за терминиране от фиксирани в мобилни мрежи, което се явява и първа стъпка в посока създаване на равнопоставеност по отношение на регулирането на цените на едро на фиксираните и мобилните предприятия.

С решението КРС наложи на определените по силата на ЗД (отм.) за оператори със значително въздействие върху пазара „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД да следват план за постепенно намаляване на цените за терминиране от фиксирана в мобилна мрежа до нива, симетрични на тези за терминиране на гласови повиквания, генерирани в мобилна мрежа. Стъпките, по които ще бъде осъществено намаляването, са представени на фигура 15.

<sup>41</sup> Решение №2 на КРС от 3 януари 2008 г.



Източник: КРС

Фигура 15

Решението обхваща единствено цените за терминиране на гласови повиквания от фиксирани в мобилни мрежи, с което се запазва асиметричността при предоставяне на услугата терминиране до 01.07.2009 г.

Въпреки намаленията в цените на терминиране на гласови повиквания от фиксирани в мобилни мрежи, заложен в споменатото решение, очевидно те запазват своите високи нива в сравнение със средните европейски цени. От друга страна следва да се отбележи, че не е налице инициатива за самостоятелно намаляване на цените за терминиране на гласови повиквания от страна на разглежданите предприятия до нива, съобразени с разходите им по предоставянето на съответните услуги. По тези причини КРС е на мнение, че на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи в рамките на разглеждания период може да се говори за *умишлено забавяне* между участниците на пазара, тъй като в разглеждания период от 2004 г. насам намаленията в цените за терминиране на гласови повиквания в мобилни мрежи са резултат единствено в следствие на регулаторна намеса. Тази практика вероятно би се запазила при условие, че предприятията продължат да определят цените си свободно, без спрямо тях да са налице специфични регулаторни изисквания.

#### 2.4.2. Ценова политика по отношение на повиквания към фиксирани мрежи

При анализа и оценката на ценовата политика, провеждана от мобилните предприятия, трябва да бъде взета под внимание връзката между цените на предлаганите от предприятията услуги на едро и на дребно. Това се налага поради факта, че цената на услугата на дребно за осъществяване на гласово повикване към друга мрежа, предлагана от едно предприятие, включва в себе си и цената за услугата на едро по терминирането на това повикване в мрежата, потребител на която е виканата страна, освен всички други разходи.

В таблица 6 за сравнение са представени средните цени на дребно за осъществяване на повикване от мобилни към фиксирани мрежи и от фиксирани към мобилни мрежи през 2007 г.:

| Вид трафик \ Цена                          | Средни цени за повиквания на дребно (в лв.) | Средни цени за терминирани на едро (в лв.) | Марж между цените на дребно и на едро (в лв.) | Марж между цените на дребно и на едро (в %) |
|--|---|--|---|---|
| От мобилни мрежи към мрежата на "БТК" АД   | 0.199                                       | 0.092                                      | <b>0.107</b>                                  | <b>53.8%</b>                                |
| От мобилни към други фиксирани мрежи       | 0.289                                       | 0.112                                      | <b>0.117</b>                                  | <b>61.2%</b>                                |
| От мрежата на "БТК" АД към мобилни мрежи   | 0.578                                       | 0.368                                      | <b>0.210</b>                                  | <b>36.4%</b>                                |
| От други фиксирани мрежи към мобилни мрежи | 0.432                                       | 0.377                                      | <b>0.055</b>                                  | <b>12.8%</b>                                |

Таблица 6

През 2007 г. средната цена на дребно за повикване от мобилна мрежа към фиксираната мрежа на „БТК” АД е 0,199 лв. Средната цена на дребно за повикване от мобилна мрежа към фиксирана мрежа на алтернативен оператор е 0,289 лв. Както вече беше споменато, тези потребителски цени включват в себе си, освен всички други разходи, извършени при генерирането, и цената за терминирани на повикването, плащана на предприятието, предоставящо услугата терминирани в собствената му мрежа (средните цени за терминирани са представени също в таблица 6). На фигура 16 са представени графично относителните дялове, които цените за терминирани във фиксирани мрежи представляват в рамките на крайните цени за повиквания от мобилни мрежи към мрежите на „БТК” АД и на останалите алтернативни предприятия, предлагащи гласови услуги чрез фиксирана мрежа.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 16

От друга страна, през 2007 г. средната цена на дребно за повикване от фиксираната мрежа на „БТК” АД към мобилна мрежа е 0,578 лв. Средната цена на дребно за повикване от фиксирана мрежа на алтернативен оператор към мобилна мрежа е 0,432 лв. На фигура 17 са представени графично относителните дялове, които цените за терминирани в мобилни мрежи представляват в рамките на крайните цени за повиквания от мрежите на „БТК” АД и на останалите алтернативни предприятия, предлагащи гласови услуги чрез фиксирана мрежа, към мобилни мрежи.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 17

От гореизложеното може да бъде направен изводът, че високите цени за терминиране, налагани от мобилните спрямо фиксирани предприятия през 2007 г., довеждат до много големи разлики при средните цени на дребно, като цената за повикване от мрежата на „БТК” АД към мобилна мрежа е почти три пъти по-висока от цената за повикване от мобилна мрежа към мрежата на „БТК” АД (вж. таблица 6). От друга страна цените за терминиране представляват много голям процент в крайната потребителска цена за осъществяване на гласово повикване от фиксирана към мобилна мрежа (вж. фигури 16 и 17). Като се имат предвид и допълнителните разходи, свързани с генерирането на едно повикване, реализирани от фиксирани предприятия, може да се направи извод, че те нямат реална възможност да предоставят гласови повиквания към други мрежи на цени, конкурентоспособни на цените, предоставяни от мобилните предприятия, без да предлагат цени, по-ниски от себестойността на разговора.

Мобилните предприятия от своя страна имат възможност да реализират свръхпечалба от предлаганите от тях цени за повиквания към фиксирани мрежи, възползвайки се от по-ниските средни цени за терминиране във фиксирани мрежи.

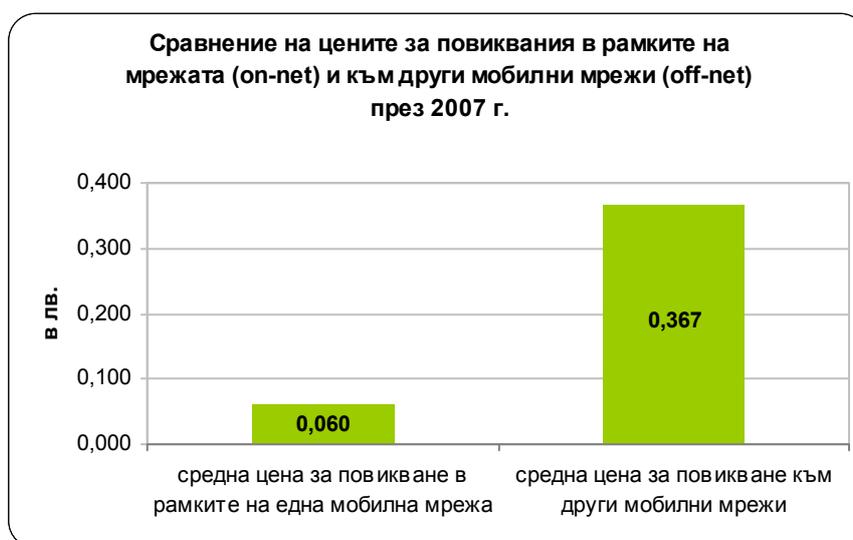
По тази причина КРС е на мнение, че заради високите цени за терминиране в мобилни мрежи, запазили се в продължение на дълъг период от време, комбинирани с асиметричните средно 3 пъти по-ниски цени за терминиране във фиксирани мрежи, то на пазара както на услуги на едро за терминиране на гласови повиквания 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.

#### 2.4.3. Ценова политика по отношение на повиквания към други мобилни мрежи

Относително високите цени за терминиране на гласови повиквания от една мобилна мрежа в друга (вж. Таблица 5) се отразяват пряко и върху ценовата политика, прилагана от всяко мобилно предприятие спрямо останалите мобилни предприятия – в частност стремеж към т.нар. „затваряне на трафик” в рамките на една мобилна мрежа. „Затварянето на трафик” представлява продуктова и ценова стратегия на мобилните предприятия, при която на един потребител се създават далеч по-добри условия да

провежда повиквания към други потребители на същата мрежа (on-net повиквания), отколкото към потребители на други мобилни мрежи (off-net повиквания). Този пазарен дефект произтича от наложилата се практика „Викащата страна да заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle) и свързаната с нея услуга терминиране, която се начислява в цената на дребно, плащана от потребителя, извършващ повикването. Именно високата цена на терминиране не позволява на предприятията да предоставят цени на дребно за повиквания към други мобилни мрежи, които да бъдат конкурентни на цените за повиквания в рамките на една мобилна мрежа (при които не се начислява терминиране), без те да предлагат цени, по-ниски от себестойността на разговора.

На фигура 18 са представени среднопретеглените потребителски цени през 2007 г. за осъществяване на гласово повикване от една мобилна към друга мобилна мрежа, както и за осъществяване на гласово повикване в рамките на една мобилна мрежа.



*Източник: Данни, подадени в КРС*

**Фигура 18**

Над 6 пъти по-ниската цена на дребно за гласово повикване в рамките на една мобилна мрежа в сравнение с гласовите повиквания към други мобилни мрежи води до споменатото „затваряне на трафик” в мрежите на предприятията, за което говори и общият реализиран трафик между мобилните предприятия, който е 6,5 пъти по-малък като обем от трафика, реализиран в рамките на мобилните мрежи.

Ценовата политика на предприятията обслужва продуктите им стратегии, които целят голяма част от повикванията към мобилни мрежи да бъдат в рамките на мрежата на предприятието, предлагайки множество пакети, включващи безплатни минути във фамилни, корпоративни, приятелски и други групи, членовете на които са потребители на едно мобилно предприятие.

Подобни продуктови и ценови стратегии водят до запазване на статуквото на пазара на мобилни услуги, утвърждавайки позициите на големите предприятия и ограничавайки възможностите на навлизащите по-малки такива. Това се дължи на факта, че един евентуален нов потребител на мобилни услуги би предпочел да стане потребител на предприятие, потребители на което са хората, с които той евентуално би говорил най-често. При което най-голямо предимство имат установените предприятия с голям брой потребители, отколкото новонавлизащите компании, тъй като, ако стане техен потребител, то неговите разговори ще бъдат тарифирани като изходящи към друга мрежа на по-високи цени, както беше описано.

С оглед изложеното дотук КРС е на мнение, че практиката на „затваряне на трафик” в рамките на една мобилна мрежа, свързана с поддържането на относително високи цени за терминиране на гласови повиквания, може да бъде окачествено като *ценова и продуктова дискриминация* от страна на мобилните предприятия по отношение повикванията към други мобилни мрежи в полза на повикванията в рамките на една мобилна мрежа.

## **VI. Определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара**

В резултат на извършения пазарен анализ, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, вземайки предвид изводите, направени при анализа на всеки един от разгледаните критерии, а именно:

- фактът, че всяко едно от разглежданите предприятия има 100% пазарен дял на съответния пазар, включващ собствената му мрежа;
- липсата на конкуренция на всеки от разглежданите пазари и непреодолимите бариери за навлизане на тях;
- липсата на предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да окажат въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи;
- липсата на инициатива за намаляване на цените за терминиране на гласови повиквания от страна на разглежданите предприятия,

КРС достигна до заключението, че следва да определи:

- „Мобилтел” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS;
- „Космо България Мобайл” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS;
- „БТК” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS;
- ”БТК” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт NMT и/или CDMA.

За предприятия със значително въздействие на пазара са определени всички активни към настоящия момент предприятия, предоставящи мобилни мрежи и/или услуги. Евентуалната поява на ново предприятие, осъществяващо електронни съобщения посредством мобилна наземна мрежа и предоставящо мобилни мрежи и/или услуги, би трябвало да бъде анализирана допълнително и да бъде доказана необходимостта то да бъде определено за предприятие със значително въздействие на пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа.

## **VII. Определяне на специфични задължения**

### **1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса**

В резултат от заключенията от анализа на пазара за терминиране на гласово повикване в отделни мобилни мрежи „Мобилтел” ЕАД, „Космо България Мобайл” ЕАД и „БТК” АД за дейностите, осъществявани по стандарт GSM и UMTS и по стандарт NMT и/или CDMA следва да бъдат определени като предприятия със значително въздействие върху пазара на едро в индивидуална мобилна мрежа. Наред с това анализът установява редица потенциални конкурентни проблеми, свързани най-вече с наличие на входни бариери за навлизане на нови предприятия на съответния пазар, прилагане на практика на „затваряне на трафик” в рамките на мобилната мрежа на всяко от предприятията, ценова и продуктова дискриминация от страна на мобилните предприятия по отношение повикванията към други мобилни мрежи в полза на повикванията в рамките на една мобилна мрежа. Видно от анализа и оценката за състоянието на съответния пазар, съчетаването на пазарните дефекти, свързани с наличие на бариери за навлизане на съответния пазар, с практиката „викащата страна да заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle), водят до ограничаване на възможностите за стимулиране на конкуренцията чрез намаление на цените на услугите, предлагани на пазара на едро за терминиране на гласови повиквания. Като изхожда от съществуващите технологични ограничения (единствено предприятието, собственик на дадена мрежа, има възможност да терминира дадено гласово повикване, предназначено за негов потребител) и осъществявания контрол върху собствената инфраструктура на предприятията, която не може да бъде дублирана, КРС счита, че не са налице предпоставки, които биха довели до промени в конкурентната среда и до намаляване на цените на услугите на разглеждания пазар, както към настоящия момент, така и в перспектива за следващите две години.

Отчитайки липсата на ефективна конкуренция на пазара за терминиране на гласово повикване в отделни мобилни мрежи, установена в резултат от пазарния анализ, както и наличието на потенциални конкурентни проблеми КРС счита, че е налице основание на предприятията със значително въздействие на съответния пазар да бъде определено и наложено поне едно от специфичните задължения, регламентирани от ЗЕС, както следва:

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

### **2. Цели и принципи при избор на специфични задължения**

В съответствие с резултатите от пазарния анализ и установените пазарни дефекти, свързани със значителното въздействие на предприятията върху съответния пазар, КРС следва да избере и наложи специфични задължения на предприятията върху съответния пазар по начин, осигуряващ постигане на целите, определени в чл. 4 от ЗЕС, а именно:

- Развитие на конкуренцията;

- Развитие на единния вътрешен пазар на електронни съобщения на Общността;
- Подкрепа интересите на гражданите.

В съответствие с разпоредбите на чл. 157 от ЗЕС при избора на специфичните задължения КРС следва да спазва следните принципи:

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

### 3. Текущи задължения, наложени на предприятията

При действието на ЗД (отм.) „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД са определени като оператори със значително въздействие на пазара<sup>42</sup> на мобилни далекосъобщителни мрежи и предоставяне на гласови телефонни услуги чрез тях. В съответствие с нормативната уредба, в сила в периода 2005 - 2007 г., съгласно издадените им индивидуални лицензии и в качеството им на оператори със значително въздействие на пазара, посочените дружества имат следните задължения:

- да спазват принципа за равнопоставеност при предоставяне на взаимно свързване, включително и по отношение на свързани с тях лица;
- да осигуряват достъп до информация и спецификации, необходими за взаимно свързване, при поискване от операторите;
- да спазват търговската тайна и да ползват информацията, получена от операторите само по предназначение.

С оглед изпълнение на задължението за равнопоставеност „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД предоставят взаимно свързване въз основа на типови писмени договори. Броят на сключените договори за взаимно свързване на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД с фиксирани и мобилни мрежи към края на 2007 г. е посочен в долната таблица:

| Предприятие                 | Сключени договори с:          |                             |
|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
|                             | Предприятия с фиксирани мрежи | Предприятия с мобилни мрежи |
| „Мобилтел” ЕАД              | 14                            | 3                           |
| „Космо България Мобайл” ЕАД | 12                            | 3                           |

Таблица 7

В договорите цените за терминиране са диференцирани в зависимост от произхода на трафика - от мобилни или от фиксирани мрежи, т.е. мобилните предприятия са определили различни цени за терминиране на трафик, в зависимост от произхода му от фиксирана и от мобилна мрежа. Цената за терминиране от фиксирана мрежа е еднаква при двете дружества. Еднаква е и цената, определена от тези дружества за терминиране на трафик от мобилна мрежа. В същото време тези цени са определени свободно от предприятията без наличие на регулаторна намеса поради липсата на съответни правомощия на КРС в ЗД (отм.). Липсата на правомощия за

<sup>42</sup> „Мобилтел” ЕАД с Решения № 1934/28.10.2004 г., № 2393/21.12.2005 г. и № 1316 на КРС от 20.06.2006 г., „Космо България Мобайл” ЕАД с Решение № 1316 на КРС от 20.06.2006 г.

регулиране на цените за терминиране в мобилни мрежи рефлектира негативно върху опитите на регулатора да въздейства върху развитието на конкуренцията. Предвид наличието на асиметрия между цените за терминиране на трафик от мобилни и от фиксирани мрежи и липсата на действия по премахването ѝ от страна на предприятията, КРС реши да предприеме мерки по отношение на изпълнение в цялост на наложеното задължение за равнопоставеност от страна на операторите със значително въздействие върху пазара. С Решение № 2/03.01.2008 г.<sup>43</sup> КРС наложи задължения на „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД за постепенно намаление на цените за терминиране на трафик в мобилни далекосъобщителни клетъчни мрежи, генериран от мрежите на предприятия, предоставящи фиксирана гласова телефонна услуга, считано от 01.02.2008 г. до 01.07.2009 г., когато се премахва асиметрията на цените за терминиране, основана на произхода на повикването.

По силата на нормативната уредба, действаща до края на 2007 г., „БТК Мобайл“ ЕООД и „РТК“ ЕООД имат правото и задължението да осъществяват взаимно свързване въз основа на писмен договор, който не подлежи на одобрение от регулатора. Към края на 2007 г. броят на сключените договори за взаимно свързване от посочените предприятия е както следва:

| Предприятие  | Сключени договори с:          |                             |
|--|-------------------------------|-----------------------------|
|  | Предприятия с фиксирани мрежи | Предприятия с мобилни мрежи |
| „БТК“ АД по стандарт NMT и/или CDMA (правоприемник на „РТК“ ЕООД)    | 1 <sup>44</sup>               | 3                           |
| „БТК“ АД по стандарт GSM и UMTS (правоприемник на „БТК Мобайл“ ЕООД) | 6                             | 3                           |

Таблица 8

#### 4. Конкурентни проблеми

Наличието на конкурентни проблеми на съответния пазар се разглежда от КРС в съответствие с Общата позиция<sup>45</sup> на Групата на Европейските регулатори (ERG) относно подхода при определяне на подходящи специфични задължения, в която е посочено, че под „конкурентен проблем“ се разбира всяко пазарно поведение на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, чрез което се цели конкурентите да не се допуснат да навлязат на пазара или да се изтласкат от пазара, или да се експлоатират потребителите. В цитирания документ ERG посочва, че налагането на специфични задължения на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, в светлината на регулаторна рамка 2002, не предполага задължителна злоупотреба с господстващо положение. Съгласно Общата позиция на ERG специфични задължения могат да бъдат наложени и когато е налице възможност, при определени обстоятелства, идентифицирани конкурентни проблеми да възникнат като потенциални. В съответствие с горепосоченото, на пазара за терминиране на гласово повикване в отделни мобилни мрежи са идентифицирани следните конкурентни проблеми:

<sup>43</sup> Решението е разгледано в раздел VII, т.2.4.1. Динамика на цените за терминиране

<sup>44</sup> Сключеният договор за взаимно свързване с предприятия с фиксирана мрежа е между „РТК“ ЕООД и „БТК“ АД.

<sup>45</sup> Обща позиция на ERG относно подхода при определяне на подходящи специфични задължения – ERG (06) 33 final version – стр.25

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

Както е посочено в раздел V, т. 2.2 от анализа на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, пазарът се характеризира с наличие на бариери, свързани с контрол върху собствената инфраструктура на предприятията, която не може да бъде дублирана. Това от своя страна води до невъзможност други предприятия да предоставят услугата терминиране, поради което заключението от пазарния анализ сочи, че по отношение на конкуренцията е налице непреодолима бариера, базирана на ниво инфраструктура.

Необходимо и задължително условие, за да се осъществи връзка между мрежите от край до край е наличието на взаимно свързване между мрежите. Особената важност на взаимното свързване е отчетена и в разпоредбите на ЗЕС, където е предвидено, че осъществяването на взаимно свързване е не само право, но и задължение за предприятията.

Липсата на възможност за реализиране на взаимно свързване може да се отрази негативно на възможностите за предоставяне на електронни съобщителни услуги, като се препятства възможността на предприятията да предлагат пълния набор от услуги за своите потребители, тъй като липсва алтернатива, посредством която може да се осъществи достъп до абонатите на мобилните предприятия, ако те не предоставят услугата терминиране на гласови повиквания.

При изследване на възможностите за развитие на конкуренцията на пазара, на който е установено, че има предприятие със значително въздействие върху пазара, следва да се установи дали е налице потенциалната възможност предприятията със значително въздействие да се възползват от това си положение и да ограничат възможностите за развитие на другите участници на пазара, както и на новонавлизащите такива. Обстоятелството, че мобилните предприятия могат да определят условията за достъп до своята мрежа без да има възможност за натиск както от страна на потребителите, така и от страна на другите предприятия, създава потенциална възможност за мобилните предприятия да засилят значителното си въздействие върху пазара. При липса на каквото и да било външно въздействие мобилните предприятия имат възможност да определят едностранно условията за реализиране на взаимно свързване, в това число срокове и допълнителни технически изисквания. В тази връзка КРС счита, че съществува възможност за възпрепятстване на конкуренцията посредством създаване на условия, които забавят осъществяването на взаимното свързване или на практика отказват новонавлизащите предприятия от участие на пазара. Последното от своя страна създава условия за непрозрачност (цените за терминиране в мрежите на предприятията са разглеждани като търговска тайна) и неравнопоставеност между договарящите се страни (асиметричността при определянето на цените на едро) от страна на мобилните предприятия.

#### **4.2. Негласно единодействие (Tacit collusion)**

Конкурирайки се на пазара на дребно, мобилните предприятия, могат да се възползват от пазарната си сила, координирано и в ущърб на конкуренцията, като прилагат еднакви цени за терминиране, водещи до „негласно единодействие”.

Последното е конкурентен проблем, отнасящ се до взаимното свързване между мобилни мрежи, осъществявано при прилагане реципрочни и високи цени за терминиране, които не се регулират. Често, при наличие на негласно единодействие, мобилните предприятия имат приблизително еднакъв размер на мрежите, на обема на трафик и на размера на разплащанията между тях.

На даден пазар има определени фактори, които спомагат за създаването на негласно единодействие и други, които ограничават тази практика. Фактът, че предприятията биха могли да влязат в негласно единодействие помежду си, сам по себе си не води до извода, че това би се реализирало в действителност.

В тази връзка, въз основа на направения анализ на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, по-долу са разгледани основните фактори, които оказват или могат да окажат въздействие върху потенциалните възможности за възникване на негласно единодействие между предприятията, както и обратното:

### ***Брой конкуренти***

Броят на конкурентните предприятия на пазара е важен фактор за възникването и наличието на негласно единодействие. На първо място, единодействието между участниците е по-трудно тогава, когато се съгласуват действията на много предприятия. Другата причина, поради която броят на конкурентите на пазара оказва влияние върху наличието на негласно единодействие е финансова – колкото повече са участниците на пазара, толкова по-малки са делът и печалбите на всяко едно от предприятията.

Броят на предприятията на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи в България е ограничен, като за момента са само три, като две от тях са определени като оператори със значително въздействие върху пазара, при действието на ЗД (отм.), което улеснява евентуалното наличие или потенциалната възможност за възникване на негласно единодействие.

### ***Пазарен дял на предприятията***

Симетричните пазарни дялове на отделните участници улесняват възникването на негласно единодействие. Това е така, поради факта, че предприятието с най-малък пазарен дял би спечелило повече от отклонението от договорената цена, отколкото би загубило при последващи действия на конкурентите. Въпреки че пазарният дял не е основен фактор при анализа на негласно единодействие, може да се допусне, че съществуването на асиметрични пазарни дялове на предприятията на пазара ще доведе до затруднения при възникване на негласно единодействие. Разглеждайки пазарните дялове на мобилните предприятия в България, анализът показва, че стойностите получени при изчисляването на относителните пазарни дялове, изчислени според броя терминирани минути в собствената мрежа на всяко от тях, отнесен към общия обем терминирани минути в мобилни мрежи през 2007 г. и според приходите на всяко мобилно предприятие, реализирани от предоставяне на услугата терминиране, отнесени към общия обем приходи от предоставяне на услугата терминиране в мобилни мрежи са сходни за две от предприятията („Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД), което е фактор улесняващ възникването на единодействието.

### ***Наличие на бариери за навлизане на пазара***

Наличието на бариери за навлизане на пазара улеснява възникването на негласно единодействие между предприятията, тъй като при евентуална липса на бариери за навлизане на пазара, всеки опит за налагане на по-високи цени би предизвикал появата и навлизането на конкуренти, което от своя страна ограничава поддържането на единодействието. Следователно, негласно единодействие не би могло да възникне и да бъде поддържано при липсата на бариери за навлизане на пазара.

Както беше посочено в раздел V, т. 2.2. от анализа на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи съществуват високи и непреходни бариери за навлизане на пазара. Бариерите са както структурни, така и правно-регулаторни. Резултатите от анализа за наличието на бариери за навлизане на пазара показват, че и в бъдеще възникването на негласно единодействие между предприятията на пазара би могло да бъде улеснено от високите и непреходни бариери за навлизане на пазара.

### ***Нарастване на търсенето***

Споразуменията възникват тогава, когато краткосрочните печалби от отклонението от договорените цени са незначителни в сравнение с разходите от бъдещите действия на конкурентите. За определен брой пазарни участници поддържането на негласно единодействие е лесно в растящ пазар, където днешните печалби са по-малки отколкото тези, които могат да бъдат получени в бъдеще. Възникването на негласно единодействие на пазар в спад е трудно, тъй като печалбите, които ще се получат и в бъдеще са незначителни.

Както вече беше посочено в раздел V, т. 2.2. от анализа, отчитайки факта, че мобилната плътност в България достигна 130% към 31.12.2007 г., както и намаляващият ръст<sup>46</sup> в броя на новопривлечените потребители показва, че степента на насищане на пазара е висока. В бъдеще съществува малка възможност за резки промени в броя потребителите на всяко предприятие и развитието на пазара в по-голяма степен ще се изрази в преразпределение на настоящите клиенти и в по-незначителна степен в привличането на нови, поради което очакваме, че в бъдеще факторът нарастване на търсенето не би оказал съществено влияние върху възникване на негласно единодействие между предприятията.

### ***Бизнес цикли и вариране в търсенето***

Възникването на негласно единодействие е по-малко вероятно на пазари, на които се наблюдава вариране в търсенето поради факта, че когато пазарът е в своя пик краткосрочните печалби от отклонение в договорените цени са максимални, когато потенциалните разходи за справяне с конкурентните действия на предприятията са минимални. Тогава, когато търсенето на дадени услуги е непостоянно във времето, предприятията са наясно, че са изправени пред несигурно бъдеще, поради което и вероятността за възникване на споразумения е ниско.

Общите приходи от предоставяне на мобилни услуги към края на 2007 г. формират най-голям дял от общия обем на българския телекомуникационния пазар за целия период (около 61% от него в края на периода) като продължават да нарастват в абсолютно и относително изражение. Основен източник на растеж и приходи за мобилните предприятия продължава да бъде преносът на глас.

Резултатите от изготвения пазарен анализ не посочват наличие на вариране в търсенето на продуктите и услугите на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, поради което следва да се отчете и възможността за възникване на негласно единодействие между участниците на пазара.

---

<sup>46</sup> Виж раздел III, т. 3, стр. 19 от анализа.

### ***Продуктова диференциация***

Когато предприятията са диференцирани по качество на предлагания продукт негласно единодействие е трудно да възникне, а когато предприятията предлагат различни пакети от услуги и насочват своите усилия към различни целеви пазари е трудно да се оцени вероятността от възникване на единодействие между участниците.

Както е посочено в раздел III, т. 2 от анализа предприятията на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи предлагат еднородни услуги, като единствено изключение прави „БТК” АД за дейностите, осъществявани по стандарт NMT и/или CDMA (правоприемник на „РТК” ЕООД), която не предлага част от услугите, предоставяни от конкурентите. Тъй като услугите предлагани на пазара от мобилните предприятия са в по-голяма степен еднородни, би следвало да се вземе в предвид в бъдеще вероятността от възникване на негласно единодействие.

### ***Осъществяване на дейности на повече от един пазар***

В случаите, когато едно предприятие развива дейност на повече от един пазар, то може да влезе в негласно единодействие с участниците на съответните пазари. Това се определя от следните обстоятелства:

- развиването на дейност на повече пазари увеличава взаимодействието между предприятията и
- може да доведе до намаляване на асиметриите, които възникват на всеки отделен пазар. Например, дадено предприятие може да има конкурентно предимство на определен пазар, като неговите конкуренти, от своя страна, имат своите конкурентни предимства на различни пазари.

Като се вземе в предвид, че две от предприятия на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, определени като оператори със значително въздействие при действието на ЗД (отм.) – „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД притежават индивидуални лицензии за предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги<sup>47</sup>, а „БТК” АД притежава индивидуална лицензия за предоставяне на мобилни гласови телефонни услуги, като същевременно оперира на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, то посоченият фактор може да допринесе за възникване на негласно единодействие между „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД.

Въпреки, че по дефиниция предприятията действат самостоятелно на съответния пазар за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мрежи, разглеждайки действието на горепосочените фактори, повечето от които спомагат за възникването на негласно единодействие, (особено що се отнася до „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД, които имат приблизително симетрични пазарни дялове), КРС счита, че негласно единодействие представлява потенциален конкурентен проблем.

### **4.3. Прекалено високи цени**

Както вече е посочено в анализа на разглеждания пазар, според извършеното от ERG<sup>48</sup> сравнение на среднопретеглените, според броя на абонатите, цени за

<sup>47</sup> Повече информация може да бъде намерена в Приложение 1 – Списък на притежаваните от мобилните предприятия Индивидуални лицензии и регистрации по Общи лицензии

<sup>48</sup> Раздел V, т.2.4.1. Динамика на цените за терминиране, фигура 13 от настоящия документ

терминиране на гласови повиквания в мрежите на мобилните предприятия, цените в България са най-високи в рамките на ЕС. При отсъствие на ценова регулация причините за високите цени могат да се търсят както във високи и неефективни разходи, ако се допусне, че цените покриват разходите и включват разумна норма на печалба, така и в наличие на „свръх печалба”, ако се допусне, че нормата на печалба е по-висока от „нормалната печалба”, която би получило едно предприятие в условията на пазарно равновесие или на съчетаване и на двата посочени фактора. Посоченото, съчетано с определения въз основа на анализа сто процентен пазарен дял на индивидуалния пазар за гласово повикване за всяко от мобилните предприятия, е основание КРС да счита, че прекомерно високите цени са конкурентен проблем на пазара за терминиране на гласови услуги в индивидуални мобилни мрежи. Както вече беше посочено, на никое от мобилните предприятия не е налагано задължение за разходоориентираност на цените за взаимно свързване, поради което мобилните предприятия бяха възпрепятствани да представят изисканите от КРС данни за разходите<sup>49</sup> по услуги. В тази връзка КРС разглежда потенциалната възможност за прилагане на прекомерно високи цени въз основа на разбирането, че прекомерно високите цени резултат в „свръх печалба”, която би могла да се генерира тогава, когато нормата на възвръщаемост на зетия капитал е по-висока от средно претеглената цена на капитала. Изчислената норма на възвръщаемост на зетия капитал на мобилните предприятия за 2007 г. е представена в следната таблица:

| №  | Показатели  | „Мобилтел” ЕАД | „Космо България Мобайл” ЕАД | „БТК” АД (правоприемник на „БТК Мобайл” ЕООД) | „БТК” АД (правоприемник на „РТК” ЕООД) |
|----|---|----------------|-----------------------------|---|--|
| 1. | Оперативни приходи                                | 1 258 354      | 806 002                     | 153 873                                       | 3 700                                  |
| 2. | Оперативни разходи                                | 853 985        | 662 430                     | 297 425                                       | 13 805                                 |
| 3. | Резултат (1- 2)                                   | 404 369        | 143 572                     | -143 552                                      | -10 105                                |
| 4. | Обща сума на активите                             | 3 346 286      | 1 246 560                   | 609 513                                       | 7 165                                  |
| 5. | Сума на краткосрочните пасиви                     | 330 916        | 365 868                     | 195 256                                       | 9 693                                  |
| 6. | Резултат (4 – 5)                                  | 3 015 370      | 880 692                     | 414 257                                       | -2 528                                 |
| 7. | Норма на възвръщаемост на зетия капитал (3/6*100) | <b>13,41</b>   | <b>16,30</b>                | <b>-34,65</b>                                 | <b>399,58</b>                          |

*Източник: Финансови отчети на мобилните предприятия за 2007 г.*

*Таблица 9*

Липсата на информация за изчисляване на измерителя на пазарния риск (Бета коефициент) в България не позволява за целите на изчисляване на цената на капитала да се ползват - модела за оценка на капиталовите активи, модела, основан на теорията за арбитражната цена и трифакторен модел на Фама и Френч. Тъй като акциите „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД не се търгуват на капиталовия пазар, то те нямат пазарна цена, а до края на 2007 г. „БТК Мобайл” ЕООД и „РТК” ЕООД са еднолични дружества с ограничена отговорност, то за целите на изчисляване на среднопретеглената цена на капитала е неприложим и модела на нарастващите дивиденди.

Поради горепосоченото, единствено приложим за целите на изчисляване на среднопретеглената цена на капитала е сравнителния подход<sup>50</sup>. От гледна точка на пазарния риск, най-подходящо би било сравнение с предприятие, опериращо на

<sup>49</sup> Писмо изх. № 368/25.01.2008 г. на „Мобилтел” ЕАД, писмо изх. № LD 03/21.01.2008 г. на „Космо България Мобайл” ЕАД

<sup>50</sup> Група на независимите регулатори, документ Принципи по прилагането и най-добри практики за изчисляване на среднопретеглената цена на капитала IRG-WG RA (07) WACC

националния пазар. Към настоящия момент КРС, след консултации, е одобрила среднопретеглена цена на капитала от 10,03% на „БТК” АД, (в качеството ѝ на предприятие със значително въздействие върху пазара на фиксирани обществени телефонни мрежи и фиксирани гласови телефонни услуги<sup>51</sup>) изчислена съгласно модела на нарастващите дивиденди<sup>52</sup>. Доколкото в България, в сектора на електронните съобщения няма друго предприятие, чиито акции се предлагат на капиталовия пазар, то среднопретеглената цена на капитала на „БТК” АД е индикатор за стойността на показателя за сектора. Нормата на възвръщаемост на зетия капитал на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД е по-висока от среднопретеглената цена на капитала, относима към сектора на електронните съобщения, на предприятие със задължение за прилагане на разходоориентирани цени. Последното е индикатор за потенциална възможност за прилагане на прекомерно високи цени.

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, както е посочено в следната таблица:

| Държава        | Степен на проникване | Брой абонати в млн. | % пазарен дял на водещи мобилни предприятия на база абонати | Средно претеглена цена на капитала, преди данъци и такси <sup>53</sup> | Прилагане на разходоориентиран и цени |
|----------------|----------------------|---------------------|---|--|---------------------------------------|
| Австрия        | 113                  | 9,4                 | 39  | 10,48  | ✓                                     |
| Белгия         | 94                   | 9,9                 | 45  | 11,44  | ✓                                     |
| Великобритания | 119                  | 72,2                | 26  | 11,4   |                                       |
| Германия       | 113                  | 93,3                | 37  | 9,47   |                                       |
| Гърция         | 106                  | 11,8                | 41  | 10,4   |                                       |
| Дания          | 111                  | 6                   | 32  | 8,85   |                                       |
| Ирландия       | 132                  | 1,8                 | 46  | 11,5   | ✓                                     |
| Испания        | 110                  | 49,1                | 46  | 9,86   | ✓                                     |
| Италия         | 148                  | 87,7                | 41  | 10,2   | ✓                                     |
| Португалия     | 122                  | 12,9                | 46  | 13,32  |                                       |
| Финландия      | 108                  | 5,7                 | 45  | 9,82   | ✓                                     |
| Франция        | 83                   | 52,5                | 46  | 9,8  |                                       |
| Холандия       | 113                  | 18,4                | 48  | 7,6  |                                       |
| Чехия          | 120                  | 12,4                | 41  | 7,6  |                                       |
| Швеция         | 108                  | 9,8                 | 43  | 10,8   | ✓                                     |

*За целите на сравнението са ползвани следните източници:*

1. Eurostat данни за 2006 г. (статистика на база отчитане на формираните тенденции) – за показателите брой абонати на 100 човека и пазарен дял на водещи мобилни предприятия;

2. Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад) – за показателите процент на проникване и брой абонати;

3. Cullen International – за показателя средно претеглена цена на капитала и за прилагане на разходоориентирани цени.

**Таблица 10**

<sup>51</sup> Решения на КРС - № 1748/16.09.2004 г., № 1742/12.09.2005 г. и № 1317/20.06.2006 г.

<sup>52</sup> Моделът е посочен от Групата на независимите регулатори IRG в документа Принципи по прилагането и най-добри практики за изчисляване на среднопретеглената цена на капитала IRG-WG RA (07) WACC

<sup>53</sup> Cullen International, Cross-country analysis 07.03.2008.

Данните в горната таблица сочат, че показателя среднопретеглена цена на капитала варира в рамките от 9,82% до 11,50 % за държавите, в които се прилагат разходоориентиранни цени. Сравнена със среднопретеглена цена на капитала, нормата на възвръщаемост на зетия капитал на „Мобилтел” ЕАД и на „Космо България Мобайл” ЕАД е по-висока от която и да е от среднопретеглените цени на капитала на държавите-членки на ЕС, прилагащи разходоориентиранни цени. Последното още веднъж индикира потенциална възможност за прилагане на прекомерно високи цени. Като отчита, че въз основа на извършения анализ към настоящия момент и в близка перспектива не са налице стимули, които да провокират пазарно поведение, насочено към намаляване на цените за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, както и че при отчитане на мерките за постепенно намаляване на цените за терминиране, предприети от КРС, цените за терминиране в мобилни мрежи запазват високите си нива, като остават значително по-високи от средноевропейските, предвид стойностите им в края на периода за намаляването им (01.07.2009 г.) и като взема предвид потенциалните възможности за прилагане на прекомерно високи цени, КРС стига до заключението, че прилагането на прекомерно високи цени е конкурентен проблем, за преодоляването на който се налага прилагане на ex-ante регулация.

#### **4.4. Ценови проблеми**

Заклученията от пазарния анализ сочат наличие на следните ценови конкурентни проблеми:

##### ***Прилагане на асиметрични цени за терминиране в мобилни мрежи***

Видно от данните във фигура 13, раздел V, т. 2.4.1 от анализа, на която е представено сравнение на среднопретеглените цени за терминиране на гласови повиквания на държавите-членки на ЕС, цените за терминиране в България са диференцирани в зависимост от мрежата, от която произхожда повикването – фиксирана или мобилна. При запазване на ценовите нива за терминиране от мобилна мрежа и на тези от фиксирана мрежа, съгласно Решение № 2 на КРС от 3 януари 2008 год., асиметричността на цените при предоставяне на услугата терминиране ще се запази до 01.07.2009 г.

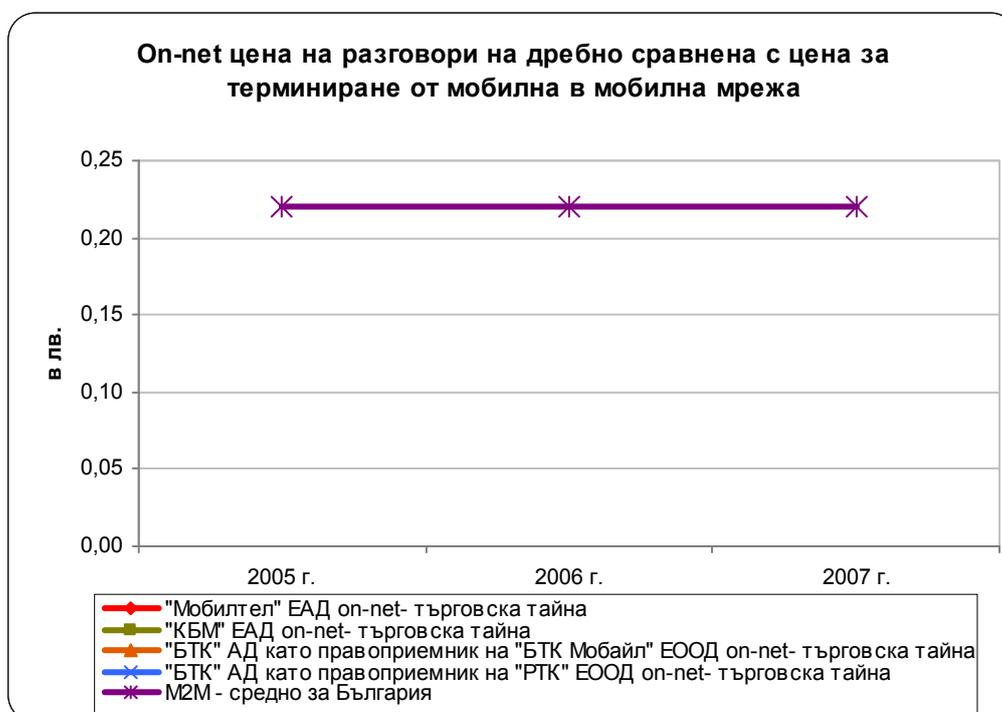
##### ***Ценова дискриминация по отношение на предприятия, осъществяващи електронни съобщения чрез фиксирани мрежи***

Както е посочено в раздел V, т. 2.4 от анализа, високите цени за терминиране в мобилни мрежи, запазили се в продължение на дълъг период от време, комбинирани с асиметричните, средно три пъти по-ниски цени за терминиране във фиксирани мрежи, разкриват наличие на ценова дискриминация от страна на мобилните предприятия по отношение на предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез фиксирани мрежи. Тази дискриминация намира израз в нарастване на разходите и изтласкване на конкурента от пазара. КРС счита, че ценовата дискриминация от страна на мобилните предприятия по отношение на предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез фиксирани мрежи е потенциален конкурентен проблем, тъй като мобилните предприятия имат достатъчно подбуди, за да запазят досегашната практика на свободно ценообразуване.

### **Ценова дискриминация по отношение на повиквания към други мобилни мрежи в полза повикванията в рамките на една мобилна мрежа**

Пазарното поведение на по-големите предприятия, характеризиращо се с прилагане на високи цени за off-net трафик и на ниски цени за on-net трафик, поставя предприятията с малък брой абонати в неизгодна конкурентна позиция, тъй като поражда за тях високи разходи за терминиране. Колкото по-висока е цената за терминиране, толкова по-голяма е вредата и по-голяма е разликата между цените за off-net и on-net трафик. ERG<sup>54</sup> отчита, че такава ситуация много често може да се наблюдава при взаимно свързване на мобилна-мобилна мрежи, където нерядко предприятията третират различно цените на дребно за off-net и on-net трафик. Подобна ценова стратегия резултира и във високи цени на пазара на дребно или може да резултира в прилагане на т. нар. ценова преса спрямо конкурентите.

Фиг.19 показва, че този пазарен проблем е налице и в България. В страната цената на дребно за on-net трафик на всяко едно от предприятията на пазара е по-ниска от средната цена за терминиране от мобилна в мобилна мрежа<sup>55</sup>. Цената за терминиране на повиквания, произхождащи от друга мобилна мрежа остава без промяна през последните години.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 19

Като диференцират цената на дребно за off-net и on-net трафик, предприятията увеличават относителната икономическа ползност, която даден потребител получава като абонат на дадено предприятие и ползващ дадената специфична мрежа. Тази практика, свързана обикновено с високи цени за терминиране на повиквания, може да се използва и в бъдеще от предприятията с по-голям пазарен дял на пазара като инструмент за отстраняване на по-малките предприятия.

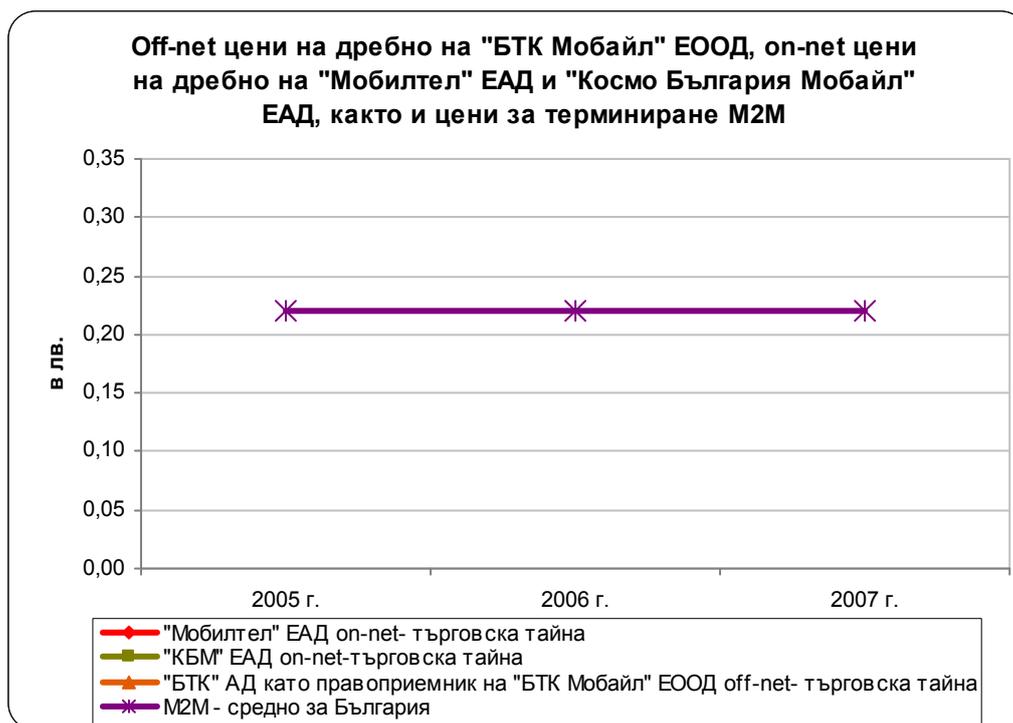
<sup>54</sup> Група на независимите регулатори, документ Принципи по прилагането и най-добри практики за изчисляване на среднопотеглената цена на капитала IRG-WG RA (07) WACC

<sup>55</sup> M2M е цената за терминиране на разговори от мобилна в мобилна мрежа, като е посочена средна стойност за България

За да може да се конкурира с по-големите предприятия на пазара, по-малкото предприятие е принудено да прилага цени на дребно за off-net трафик, които са близки по размер до цените за on-net трафик на конкурентите. Това се прилага, за да може да се избегне загубата на потребители и абонати в полза на големите оператори. В същото време, цената за терминиране на повиквания служи като минимална граница по отношение на цената на дребно за off-net трафик на предприятието с малък пазарен дял. Високата цена за терминиране на разговори от мобилна в мобилна мрежа може да доведе до създаване на бариера за ниските нива на цените на дребно за off-net трафик.

Фиг.20 показва, че "БТК" АД в качеството му на предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на гласови повиквания в собствената му мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS вероятно следва горепосочената тактика. Цените за off-net трафик на дружеството бележат лек спад през 2007 г. спрямо предходната година, като нивата им са малко над стойността на цената за терминиране на повиквания от мобилна в мобилна мрежи средно в страната, което показва, че цената за терминиране определя минималната цена за off-net трафик на „БТК“ АД в качеството на правопреемник на „БТК Мобайл“ ЕООД.

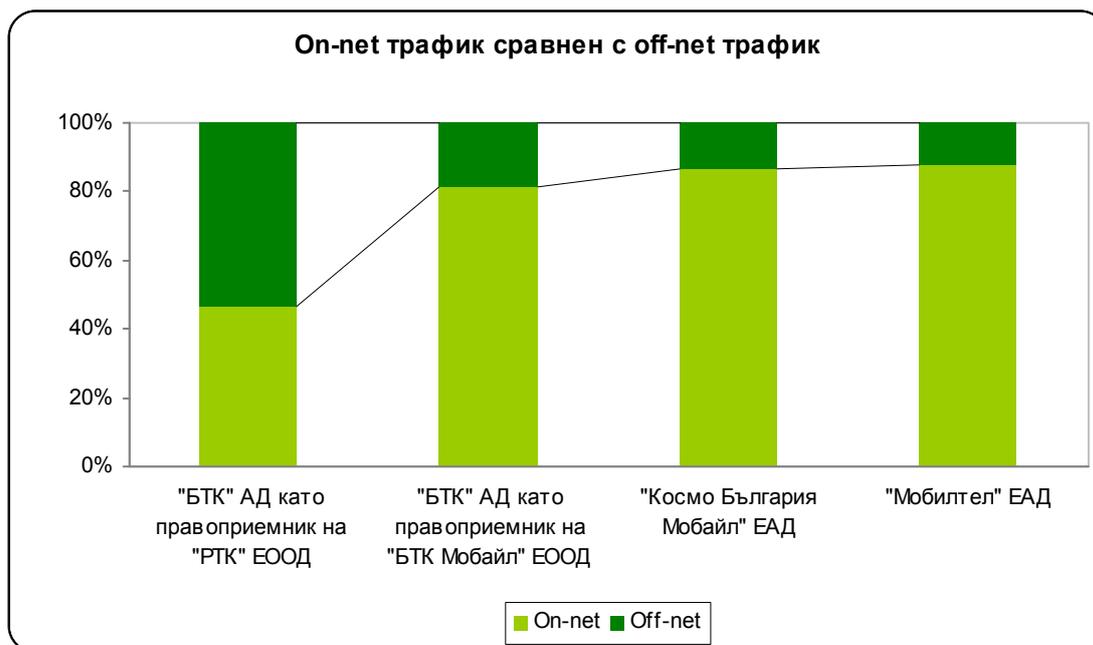
На долната графика е посочено сравнението на цената за off-net трафик на „БТК“ АД в качеството на правопреемник на „БТК Мобайл“ ЕООД, имащо най-малък пазарен дял в страната от трите мобилни цифрови предприятия, с цените за on-net трафик на конкурентите му.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 20

Фиг. 21 показва съотношението в проценти на on-net трафика, сравнен с off-net трафика за всяко от четирите предприятия на пазара през 2007 г.



*Източник: Данни, подадени в КРС*

*Фигура 21*

През 2007 г. on-net трафикът е възлизал на 47% за „БТК” АД в качеството на правопреемник на „РТК” ЕООД, на 82% за „БТК” АД в качеството на правопреемник на „БТК Мобайл” ЕООД, на 87% и 88% съответно за „Космо България Мобайл” ЕАД и за „Мобилтел” ЕАД от общия off-net и on-net трафик.

### ***Крос-субсидиране***

При оценката за наличие на конкурентните проблеми на пазара за терминиране на гласови услуги в индивидуални мобилни мрежи за КРС е важна връзката между разглеждания в настоящия анализ пазар и пазара за достъп и генериране на гласово повикване, тъй като е възможно приходите от терминиране в индивидуална мрежа да бъдат използвани, за да се покрият разходи, възникнали за съответното предприятие, в резултат от дейността осъществявана на пазара за достъп и генериране на гласово повикване. Такова крос-субсидиране може да стимулира неефективното използване на икономическите ресурси, което в дългосрочен аспект води до увреждане на конкуренцията и накърнява интересите на потребителите, тъй като е пречка за намаляване на цените за терминиране и свързаните с тях цени на пазарите на дребно. Така например, достатъчната или евентуалната свръх печалба от услугата терминиране би могла да бъде използвана за субсидиране продажбите на телефонни апарати, които от своя страна се продават в пакет с определен абонаментен план. Отчитайки пазарното поведение на мобилните предприятия КРС счита, че крос-субсидирането е потенциален конкурентен проблем, идентифициращ възможността за надценяване на разходите за терминиране, с оглед приходите, покриващи надценените (непредизвикани от услугата разходи) да покрият реални разходи за предоставяне на услуги на други, свързани пазари. Ето защо КРС счита, че информацията за разходите и връзката им с предлаганите услуги е от съществено значение за игнориране на риска от крос-субсидиране.

Като отчита заключенията от пазарния анализ, а именно намаленията на цените за терминиране на гласови повиквания в мобилни мрежи са резултат единствено на регулаторна намеса, както и високите нива на цените на дребно, резултат от високия

относителен дял на свързаните с тях високи цени за терминиране в мобилни мрежи, КРС счита, че при условията на свободно определяне на цените, каквато е практиката до края на 2007 г., мобилните предприятия ще се стремят към запазване на високите равнища на цените за терминиране, диференцирането им в зависимост от мрежата от която произхожда повикването – фиксирана или мобилна и прилагането на ценови стратегии, целящи изтласкване на конкурентите от пазара, което дава основание на КРС да счита асиметрията, ценовата дискриминация и крос-субсидирането за потенциални конкурентни проблеми.

## **5. Избор на специфични задължения**

### **5.1 Асиметричност на специфичните задължения спрямо отделните предприятия**

Разпоредбите на чл. 166 ал. 2 от ЗЕС дават възможност на регулатора, с оглед постигане на целите по чл. 4 от ЗЕС, да избере измежду няколко възможни специфични задължения, чрез които се осигуряват необходимите условия за развитие на конкуренцията или се подкрепят интересите на гражданите. Независимо от факта, че и четирите мобилни предприятия са определени като предприятия със значително въздействие върху пазара, КРС счита, че специфичните задължения, които могат да им бъдат наложени следва да бъдат диференцирани, като за всяко от предприятията се вземат предвид принципите, посочени в чл. 157 от ЗЕС.

### **5.2. Прилагане на принципа на пропорционалност**

Съгласно разпоредбите на чл. 166 от ЗЕС КРС може да налага, продължава, изменя или отменя специфични задължения на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар, като спазва принципите за обективност, прозрачност, пропорционалност и равнопоставеност.

Разпоредбите на чл. 157 от ЗЕС предвиждат, че наложеното специфично задължение е пропорционално тогава, когато съответства на причината за установената неефективна конкуренция и на целения резултат. В допълнение разпоредбите на чл. 175 от ЗЕС предвиждат, че при налагане на специфично задължение за достъп КРС следва принципа на пропорционалност, като взема предвид:

1. техническа и икономическа жизнеспособност на ползването или инсталирането на средства от конкурентни предприятия, предоставящи обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, с оглед развитието на пазара и характера и вида на използваното взаимно свързване и достъп;
2. възможност за предоставяне на достъп с оглед на наличния капацитет;
3. направени първоначални инвестиции и свързания с тях риск;
4. запазване на конкуренцията в дългосрочен аспект;
5. права на интелектуална собственост, когато са относими;
6. предоставяне на общоевропейски услуги;
7. наложени специфични задължения на същото предприятие на съседни свързани пазари.

Изхождайки от законовите разпоредби и като отчита алтернативните възможности за избор на специфично задължение, КРС счита, че прилагането на принципа за пропорционалност при избор на специфични задължения означава, че регулаторният орган трябва да избере най-малко обременяващата мярка за съответното

предприятие със значително пазарно въздействие. В същото време, тази мярка следва да е обоснована и от гледна точка на целения резултат.

### **5.3. Взаимосвързаност между специфичните задължения**

При налагане на съответните мерки КРС е отчела обстоятелството, че между специфичните задължения, които могат да бъдат наложени на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар, до голяма степен е налице тясна свързаност. Връзката се изразява в ефективното прилагане на съответната мярка, тъй като самостоятелно тя не би дала необходимия ефект за развитие на конкуренцията. Например, изолирано задължението за публикуване на типово предложение за взаимно свързване би имало по-малък ефект, отколкото ако задължението се налага, за да се подпомогне прилагането на ценови ограничения.

### **5.4. Налагане на конкретни специфични задължения**

Съблюдавайки принципите и целите, посочени в раздел VII, т. 2, КРС счита, че специфичните задължения, пропорционални на конкурентните проблеми, посочени в раздел VII, т. 4 от анализа на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи са:

#### **5.4.1. Задължения за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения**

Отчитайки, че осигуряването свързаност на мрежите от край до край и на възможността за терминиране в мрежите на мобилните предприятия кореспондира с интересите на потребителите, свързани с разнообразието на възможностите за избор на услуги КРС счита, 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. Мобилните предприятия контролират изцяло достъпа до своите мрежи, поради което отказът да се осигури взаимно свързване за терминиране на трафик в техните мрежи ще доведе до нарушаване на условията на конкуренцията. Същото се отнася и до и до поставяне на ограничения за произхода на терминирания трафик. Не следва да се допускат и случаи на забавено удовлетворяване на исканията осъществяване на взаимно свързване.

Както се посочи, с оглед спазване принципа на пропорционалност, при налагане на задълженията за достъп КРС взема предвид обстоятелствата, посочени в чл. 175 от ЗЕС.

КРС счита, че въвеждането на посочените по-долу задължения за достъп са пропорционални и ще гарантира развитието на конкуренцията. Предвид пазарния дял на всяко от предприятията със значително въздействие върху съответния пазар е налице пълен контрол на тези предприятия върху собствената им мрежа. По тази причина, връзката между техните абонати и тези на други мрежи е в пряка зависимост от реализирането на взаимно свързване. В тази връзка КРС налага на предприятията идентични задължения, гарантиращи предоставяне на услугата терминиране.

Не са налице основания, които да водят до извода, че посредством наложените задължения биха се засегнали нормалното функциониране на мрежите и икономическата стабилност на дружествата. Както е посочено по-долу, КРС счита за необходимо да бъдат наложени задължения за прозрачност и равнопоставеност, като по отношение на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД се предвижда

задължение за изготвяне на Типово предложение. Като се има предвид, че по силата на закона условията на типовото предложение, както и условията, които следва да се публикуват при задължение за прозрачност, се изготвят от съответното дружество, то за всяко предприятие е налице възможност да предложи такива условия, които няма да нарушат нормалното функциониране на мрежите. Чрез предоставянето на информация за тези условия КРС ще има възможност да прецени какви са подходящите технически и икономически решения, които ще доведат до ефективно развитие на конкуренцията без да се засягат неоправдано техническата и икономическата жизнеспособност на задължените предприятия.

По отношение засягането на правата на интелектуалната собственост КРС счита, че този въпрос не е в пряка връзка с налагането на задължението за достъп и доколкото могат да възникнат такива въпроси, тяхното регламентиране е предмет на договорите за взаимно свързване и достъп. По отношение предлагането на общоевропейски услуги, КРС не намира основания, които водят до извода, че налагането на посочените по-долу задължения би се отразило негативно върху предлагането на тези услуги.

С оглед посоченото и отчитайки, че при липса на външно въздействие мобилните предприятия имат възможност да определят едностранно условия за реализиране на взаимно свързване, в това число и допълнителни технически изисквания, КРС е на мнение, че предвид дефинираните конкурентни проблеми и в съответствие с разпоредбите на чл. 166 и във връзка с разпоредбите на чл. 176 и чл. 174 от ЗЕС на „Мобилтел” ЕАД, „Космо България Мобайл” ЕАД, и „БТК” АД като правоприемник на „БТК Мобайл” ЕООД и на „РТК” ЕООД следва да се наложат задължения за достъп, както следва:

#### ***По отношение на „Мобилтел” ЕАД***

„Мобилтел” ЕАД е най-голямото предприятие със съществен пазарен дял, изчислен въз основа на брой потребители - 51,5%, поради което КРС счита, че евентуален отказ за терминиране на повиквания в мрежата на „Мобилтел” ЕАД би нанесло съществена вреда на конкуренцията на пазара. Същото се отнася и до случаите на забавено удовлетворяване на исканията за достъп и взаимно свързване, особено що се касае до предприятия с ограничен брой крайни потребители.

В тази връзка и въз основа на очакванията си за измененията в големината и пазарната сила на предприятието в хоризонт от следващите две години КРС счита, че на предприятието е необходимо да се наложат следните задължения:

- 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, включително;
- 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.

#### ***По отношение на „Космо България Мобайл” ЕАД***

„Космо България Мобайл” ЕАД притежава значителен пазарен дял, изчислен въз основа на брой потребители – 37,7% поради което КРС счита, че евентуален отказ за терминиране на повиквания в мрежата на „Космо България Мобайл” ЕАД би нанесло значителна вреда на конкуренцията на пазара. Въпреки по-малкия пазарен дял,

изчислен на база броя на потребителите в сравнение с „Мобилтел” ЕАД, „Космо България Мобайл” ЕАД, което е второто по големина предприятие на пазара, също осигурява достъп на други предприятия до услугата терминиране, поради което случаите на забавено удовлетворяване на исканията за достъп и взаимно свързване, особено що се касае до предприятия с ограничен брой крайни потребители ще увреди в значителна степен конкуренцията на пазара.

В тази връзка и въз основа на очакванията си за измененията в големината и пазарната сила на предприятието в хоризонт от следващите две години КРС счита, че на предприятието е необходимо да се наложат следните задължения:

- предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик;
- 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.

***По отношение на „БТК” АД при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт GSM и UMTS:***

„БТК” АД, като правопреемник на дейността на „БТК Мобайл” ЕООД въз основа на индивидуална лицензия № 110-02889/14.10.2005 г. има пазарен дял от 10,7%, изчислен въз основа на брой потребители и тенденция за нарастване на броя на потребителите, базирана основно на преразпределение на броя на потребителите на останалите мобилни предприятия. Разглеждайки възможността за евентуален отказ за терминиране на повиквания в мрежата по стандарт GSM и UMTS на „БТК” АД КРС счита, че подобно поведение би нанесло вреда на конкуренцията на пазара. Предвид значително по-малкия брой на потребителите, ползващи услугите на предприятието, вредата от евентуален отказ за терминиране на повиквания в тази мрежа би била много по-малка в сравнение с тази, която би възникнала при евентуален отказ за терминиране в мрежата на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД.

Като взема предвид тенденцията за нарастване на броя на потребителите, ползващи услуги на „БТК” АД, предоставяни чрез мрежата по стандарт GSM и UMTS и за да се преодолее възможността от антиконкурентно поведение на „БТК” АД на пазара, КРС счита, че на предприятието е необходимо да се наложат следните задължения:

- предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик;
- 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.

### ***По отношение на „БТК” АД при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт NMT и CDMA***

„БТК” АД, като правоприменник на дейността на „РТК” ЕООД въз основа на индивидуална лицензия № 114-01053/04.11.2004 г. има пазарен дял от 0,1%, изчислен въз основа на брой потребители. Разглеждайки възможността за евентуален отказ за терминиране на повиквания в мрежата по стандарт NMT и CDMA на „БТК” АД, КРС счита, че подобно поведение не би нанесло вреда на конкуренцията на пазара, тъй като пазарният дял на предприятието е пренебрежимо малък.

Отчитайки, от една страна, трайната тенденция за намаляване броя на потребителите и приходите на предприятието, а от друга определянето му за предприятие със значително въздействие върху пазара, КРС счита, че детайлизиране на задълженията за достъп с оглед удовлетворяване на исканията за достъп и взаимно свързване при условията на реципрочност е пропорционална мярка, чието прилагане не би довело до каквито и да било загуби от страна на „БТК” АД.

В тази връзка, КРС счита, че на предприятието е необходимо да се наложат следните задължения:

- предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик;
- 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.

#### **5.4.2. Задължения за прозрачност**

При анализа на съответния пазар (раздел V, т. 2.2 и т. 2.4.1) се установи, че в разглеждания период до края на 2007 г. предприятията осъществяват взаимно свързване на основата на свободно търговско договаряне, без да се дава публичност на условията по договорите. КРС счита, че подобна практика на водене на преговори ограничава развитието на конкуренцията. Като отчита, че всяко от предприятията има значително въздействие върху съответния пазар и то със 100% пазарен дял, то липсата на прозрачност в условията за взаимно свързване се явява предпоставка за създаване на дискриминация спрямо предприятията, които имат необходимост от осъществяване на взаимно свързване с оглед осъществяваната от тях дейност. Налагането на задължение за прозрачност ще гарантира на заинтересованите предприятия достатъчно информация и яснота в процеса на осъществяване на взаимно свързване. Видно от извършения анализ, услугата терминиране в мобилна мрежа няма алтернативна при осигуряване на достъп до потребителите на мобилни мрежи. Последното, съчетано с липсата на предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да окажат въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, показва, че мобилните предприятия могат да се възползват от значителното си въздействие на този пазар и да следват поведение, което да се отрази негативно на другите предприятия.

Една от основните функции на задължението за прозрачност е да направи прилагането на останалите специфични задължения по-ефективно, което не изключва и самостоятелното му прилагане. Така например, задължението за прозрачност може да бъде съчетано със задължението за равнопоставеност или със задължението за

удовлетворяване на исканията за достъп и взаимно свързване. Освен това, задължението за прозрачност дава възможност да се преодолее прилагането на негласно единодействие между предприятията като осигурява възможност за своевременна регулаторна намеса, когато има индикация за негласни споразумения.

### ***По отношение на „Мобилтел” ЕАД***

Въз основа на горното и отчитайки, че „Мобилтел” ЕАД е определено като предприятие със значително въздействие върху пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуална мобилна мрежа КРС счита, че продължаване действието на задължения, които ще осигурят възможност за предвидимост и прозрачност на условията, при които се предоставя взаимно свързване за осигуряване на услугата терминиране е пропорционална мярка, тъй като ползите от нейното прилагане, се изразяват в осигуряване предоставянето на по-разнообразни и повече услуги за крайните потребители, което оправдава незначителното нарастване на разходите за публикуване и поддържане на актуална информация от страна на „Мобилтел” ЕАД. Задължението за осигуряване на прозрачност на условията, при които се предоставя взаимно свързване и необходимия за неговото реализиране достъп се изразяват в публикуване и актуализиране на страницата в интернет и предоставяне при поискване на информация, относно следното:

- описание на предлаганите услуги за взаимно свързване и на услугите по съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване ;
- местоположение и брой на точките на взаимно свързване, както и капацитет на свързване;
- срокове за откриване, промяна и закриване на точки за взаимно свързване;
- технически изисквания, интерфейси за реализиране на достъп и взаимно свързване, протоколи за сигнализация;
- условия за предоставяне на терминиране на трафик;
- условия за предоставяне на необходимите технически и програмни средства за реализиране на взаимното свързване;
- условия за осигуряване на достъп до мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;
- цени и механизъм за калкулиране на цените за терминиране на трафик и за осигуряване на достъп до необходимите мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване – цените са съобразно наложените ограничения в т.5.4.5. до одобряване на разходоориентирани цени.
- изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;
- изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;

- срокове за отговор на заявките за предоставяне на всяка от услугите, процедури за отстраняване на повреди, процедури за възстановяване на услугата и нейното качество;
- условия за преносимост на номерата.

Посочената информация 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.

КРС счита, че „Мобилтел” ЕАД следва да публикува и актуализира на официалната си страница в интернет финансовите си отчети, в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството (отчет за доходите, счетоводен баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет включително, доклад на независимия одитор). Това, от една страна би направило задължението за разделно счетоводство по-ефективно, а от друга би допринесло за по-голяма прецизност при диференциране на специфичните задължения, предвид дейността на други пазари.

КРС счита, че „Мобилтел” ЕАД следва да публикува и актуализира на официалната си страница в интернет и да нотифицира регулатора за действащите цени и условия за терминиране на трафик и за осигуряване на необходимия за реализиране на взаимното свързване достъп, приложими към трети лица, свързани с предприятието, включително при осъществяване на взаимно свързване с фиксирана обществена телефонна мрежа на „Мобилтел” ЕАД.

Това би допринесло да бъдат избегнати възможностите за крос-субсидиране, предвид конвергенцията между услугите.

КРС счита, че разходите, които биха възникнали за „Мобилтел” ЕАД във връзка с изпълнението на задължението за прозрачност са несъществени, вземайки предвид ползите от нарастване доверието на участниците на пазара, свързано с равнопоставените условия за конкуренция.

КРС смята, че налагането на задължение за прозрачност е съразмерно, тъй като ползите от налагането на задължение за прозрачност надвишават негативните последиствия от увеличените административни разходите.

#### ***По отношение на „Космо България Мобайл” ЕАД***

Поради изложеното в т. 5.4.2. и отчитайки, че „Космо България Мобайл” ЕАД е предприятие със значително въздействие върху пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуална мобилна мрежа КРС счита, че продължаване действието на задължения, отнасящи се до предвидимост и прозрачност на условията при които се предоставя взаимно свързване за осигуряване на услугата терминиране е пропорционална мярка, тъй като ползите от нейното прилагане, се изразяват в осигуряване предоставянето на по-разнообразни и повече услуги за крайните потребители, което оправдава незначителното нарастване на разходите за публикуване и поддържане на актуална информация от страна на „Космо България Мобайл” ЕАД. Задължението за прозрачност на условията при които се предоставя взаимно свързване и необходимия за неговото реализиране достъп се изразява в публикуване и актуализиране на страницата в интернет и предоставяне при поискване на информация, относно следното:

- описание на предлаганите услуги за взаимно свързване и на услугите по съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;

- местоположение и брой на точките на взаимно свързване, както и капацитет на свързване;
- срокове за откриване, промяна и закриване на точки за взаимно свързване;
- технически изисквания, интерфейси за реализиране на достъп и взаимно свързване, протоколи за сигнализация;
- условия за предоставяне на терминиране на трафик;
- условия за предоставяне на необходимите технически и програмни средства за реализиране на взаимното свързване;
- условия за осигуряване на достъп до мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;
- цени и механизъм за калкулиране на цените за терминиране на трафик и за осигуряване на достъп до необходимите мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване - цените са съобразно наложените ограничения в т.5.4.5 до одобряване на разходоориентирани цени.
- изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;
- изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;
- срокове за отговор на заявките за предоставяне на всяка от услугите, процедури за отстраняване на повреди, процедури за възстановяване на услугата и нейното качество;
- условия за преносимост на номерата.

Посочената информация 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.

КРС счита, че „Космо България Мобайл” ЕАД следва да публикува и актуализира на официалната си страница в интернет финансовите си отчети, в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството (отчет за доходите, счетоводен баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет включително, доклад на независимия одитор). Това, от една страна би направило задължението за разделно счетоводство по-ефективно, а от друга би допринесло за по-голяма прецизност при диференциране на специфичните задължения, предвид дейността на други пазари.

КРС счита, че „Космо България Мобайл” ЕАД следва да публикува и актуализиране на официалната си страница в интернет и да нотифицира регулатора за действащите цени и условия за терминиране на трафик и за осигуряване на необходимия за реализиране на взаимното свързване достъп, приложими към трети лица, свързани с предприятието, както и при осъществяване на взаимно свързване с фиксирана обществена телефонна мрежа на „Космо България Мобайл” ЕАД.

Това би допринесло да бъдат избегнати възможностите за крос-субсидиране, предвид конвергенцията между услугите.

КРС счита, че разходите, които биха възникнали за „Космо България Мобайл” ЕАД във връзка с изпълнението на задължението за прозрачност са несъществени, вземайки предвид ползите от нарастване доверието на участниците на пазара, свързано с равнопоставените условия за конкуренция.

КРС смята, че налагането на задължение за прозрачност е съразмерно, тъй като ползите от налагането на задължение за прозрачност надвишават негативните последици от увеличените административни разходите.

### ***По отношение на „БТК” АД при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт GSM и UMTS***

Въпреки, че за периода на анализа са налице темпове на нарастване на броя на потребителите<sup>56</sup>, в хоризонт от следващите две години (2009, 2010), пазарния дял на предприятието, изчислен въз основа на броя на потребителите не би достигнал до този на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД. Като отчита, че от една страна по-малкият брой на потребителите предполага ограничение по отношение на броя искания за достъп и взаимно свързване, а от друга свързаността между дейностите на „БТК” АД за предоставяне на мобилни мрежи и услуги по стандарт GSM и UMTS и стандарт NMT и/или CDMA, както и възможността за предоставяне на услуги на свързани пазари и изхождайки от факта, че „БТК” АД е определено като предприятие със значително въздействие върху пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуална мобилна мрежа за дейностите, осъществявани въз основа прилагането на стандарт GSM и UMTS, КРС счита, че налагането на задължение за прозрачност на условията при които се предоставя взаимно свързване за осигуряване на услугата терминиране е пропорционална мярка. Ползите от прилагане на посочената мярка, се изразяват в осигуряване предоставяне на по-разнообразни и повече услуги за крайните потребители, което оправдава незначителното нарастване на разходите за публикуване и поддържане на актуална информация от страна на „БТК” АД.

Задължението за прозрачност на условията при които се предоставя взаимно свързване и необходимия за неговото реализиране достъп се изразяват в публикуване и актуализиране на страницата в интернет и предоставяне при поискване на информация, относно следното:

- описание на предлаганите услуги за взаимно свързване и на услугите по съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;
- местоположение и брой на точките на взаимно свързване, както и капацитет на свързване;
- срокове за откриване, промяна и закриване на точки за взаимно свързване;
- технически изисквания, интерфейси за реализиране на достъп и взаимно свързване, протоколи за сигнализация;
- условия за предоставяне на терминиране на трафик;
- условия за предоставяне на необходимите технически и програмни средства за реализиране на взаимното свързване;
- условия за осигуряване на достъп до мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;

<sup>56</sup> Виж пазарен дял изчислен въз основа на брой потребители, раздел III, т. 5

- цени и механизъм за калкулиране на цените за терминиране на трафик и за осигуряване на достъп до необходимите мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване- цените следва да бъдат определени съобразно наложените ограничения по т.5.4.5.;
- изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;
- изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;
- срокове за отговор на заявките за предоставяне на всяка от услугите, процедури за отстраняване на повреди, процедури за възстановяване на услугата и нейното качество;
- условия за преносимост на номерата.

Същевременно, отчитайки възможностите за крос-субсидиране, КРС счита, че е необходимо да наложи на „БТК” АД задължение за прозрачност, изразяващо се в:

- публикуване и актуализиране, на официалната страница на предприятието в интернет, на финансовите отчети, в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството (отчет за доходите, счетоводен баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет включително, доклад на независимия одитор);
- публикуване и актуализиране, на официалната страница на предприятието в интернет и нотифициране на регулатора за действащите цени и условия за терминиране на трафик и за осигуряване на необходимия за реализиране на взаимното свързване достъп, приложими към трети лица, свързани с предприятието, както и при осъществяване на взаимно свързване с мобилна мрежа по стандарт NMT и/или CDMA и обществената фиксирана телефонна мрежа на „БТК” АД.

КРС счита, че разходите, които биха възникнали за „БТК Мобайл” ЕООД, във връзка с изпълнението на задължението за прозрачност са несъществени и вземайки предвид ползите, произтичащи от задължението, КРС е на мнение, че предложената мярка е справедлива и пропорционална.

***По отношение на „БТК” АД при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт NMT и/или CDMA***

Като взема предвид пазарния дял на „БТК” АД като правоприемник на дейността на „РТК” ЕООД на пазара на мобилни мрежи и услуги, който е пренебрежимо малък и финансовото състояние на предприятието, то КРС счита, че на „БТК” АД би могло да не се налага задължение за прозрачност. Същевременно, отчитайки възможностите за крос-субсидиране, КРС счита, че е необходимо да наложи на „БТК” АД задължение за прозрачност, изразяващо се в:

- публикуване и актуализиране, на официалната страница на предприятието в интернет, на финансовите отчети, в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството (отчет за доходите, счетоводен баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет включително, доклад на независимия одитор);

- публикуване и актуализиране, на официалната страница на предприятието в интернет и нотифициране на регулатора за действащите цени и условия за терминиране на трафик и за осигуряване на необходимия за реализиране на взаимното свързване достъп, приложими към трети лица, свързани с предприятието, както и при осъществяване на взаимно свързване с мобилна мрежа по стандарт GSM и UMTS и обществена фиксирана телефонна мрежа на „БТК” АД.

КРС счита, че разходите, които биха възникнали за „БТК” АД във връзка с изпълнението на задължението за прозрачност, са несъществени и вземайки предвид ползите, произтичащи от задължението, КРС е на мнение, че предложената мярка е справедлива и пропорционална.

### 5.4.3. Задължения за равнопоставеност

Видно от извършения анализ, услугата терминиране в мобилна мрежа няма алтернатива при осигуряване на достъп до потребителите на мобилни мрежи. Последното, съчетано с липсата на предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да окажат въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи показва, че мобилните предприятия могат да се възползват от значителното си въздействие на този пазар и да следват поведение, което да се отрази негативно на другите предприятия. Тези аргументи са относими, както при налагане на задължението за прозрачност, така и по отношение задължението за равнопоставеност. По тази причина е необходимо да се гарантира, че мобилните предприятия няма да се възползват от възможността да налагат различни условия при сходни обстоятелства на отделни предприятия. Най-често неравнопоставеността намира израз в ценова дискриминация, установена в раздел V, т. 2.4. на пазарния анализ, където е отбелязано, че е налице разлика в цената за терминиране на on-net и off-net трафик на разглеждания пазар.

Подобно пазарно поведение би било коригирано чрез налагане на задължения за разходоориентираност и/или прозрачност, които биха създали пречки пред ценовата дискриминация. Въпреки това, КРС счита, че налагането на задължения за ценови ограничения и прозрачност сами по себе си не са достатъчни, за да предотвратят наличието на ценова дискриминация или друго дискриминационно поведение.

КРС счита, че налагането/продължаване действието на задължение за равнопоставеност е подходяща мярка, която ефективно ще допринесе за премахване на пазарните недостатъци, намиращи израз в най-вече в неценови проблеми, свързани основно с наличие на бариери за навлизане на пазара. Задължението за равнопоставеност ще гарантира, че предприятията със значително въздействие върху пазара ще прилагат еднакви условия спрямо което и да е от конкурентните предприятия при наличие на сходни обстоятелства.

Същността на задължението за равнопоставеност е регламентирана в разпоредбата на чл. 168 от ЗЕС, съгласно която задължението за осигуряване на равнопоставеност обхваща предоставяне на равностойни условия при сходни обстоятелства на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, както и предоставяне на услуги и информация при същите условия и качество като тези, предлагани от предприятието на свързаните с него лица и на предприятията, с които вече е сключен договор.

От горепосоченото следва, че задължението за равнопоставеност може да се разглежда в два аспекта:

- Забрана за дискриминиране на предприятия, предоставящи еквивалентни услуги;
- Задължение за третиране на свързани с предприятието лица или обособени отделни дейности, извършвани от същото предприятие, по начин еквивалентен на този, по който се третират предприятия, предоставящи еквивалентни услуги;

Задължението за равнопоставеност не предвижда задължително предлагането на идентични или еднакви условия, а се отнася до това всяко едно различие в предложените условия на отделните предприятия да бъде базирано на обективни критерии. Целта на налагането на задължение за равнопоставеност е да се осигури разглеждането на подобните ситуации на пазара по подобен начин от предприятията със значително въздействие на съответния пазар по отношение на цена, информация и други условия, без значение към кой от останалите участници на пазара се отнасят или се прилагат.

Налагането на задължение за равнопоставеност би допринесло за ограничаване на трансфера на значително въздействие от пазара на едро към пазара на дребно, тъй като възможностите за специално третиране на дадено предприятие ще бъдат съкратени. В този случай, „специално третиране на дадено предприятие” означава отказ на достъп и изместване на конкурент от пазара чрез предлагането на цени и/или условия, които са в полза на друго предприятие или на собствената мрежа.

Изхождайки от горепосоченото КРС е на мнение, че предвид дефинираните конкурентни проблеми и в съответствие с разпоредбите на чл. 166 и във връзка с разпоредбите на чл. 168 от ЗЕС на мобилните предприятия със значително въздействие на пазара за терминиране на гласово повикване в отделни мобилни мрежи, следва да бъдат наложени задължения за равнопоставеност, както следва:

### ***По отношение на „Мобилтел” ЕАД***

Поради обстоятелството, че „Мобилтел” ЕАД е най-голямото предприятие на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, то заинтересованите предприятия са принудени директно или индиректно да закупуват услуги за терминиране от „Мобилтел” ЕАД, за да могат да предоставят конкурентни услуги. Това може да доведе до възникване на ситуации, в които конкурентните условия на пазара ще бъдат нарушени и/или изкривени, ако на някои от предприятията или при предоставянето собствени услуги се предлагат по-добри условия за развитие на дейността в сравнение с тези за други участници. По различни причини „Мобилтел” ЕАД би имало мотив да предлага неравнопоставени цени и условия. Например, може да се допусне, че „Мобилтел” ЕАД ще предложи по-неизгодни условия за развиване на дейността на предприятията, които представляват сериозна конкурентна заплаха. Отчитайки очакванията си за измененията в големината и пазарната сила на предприятието в хоризонт от следващите две години КРС счита, че такова неравнопоставено отношение би могло да доведе до съществено неблагоприятно въздействие върху пазара като цяло.

С продължаване действието на задължението за равнопоставеност, се цели да се ограничат възможностите на „Мобилтел” ЕАД да третира по различен начин различните предприятия, освен ако обективни причини не го налагат. По този начин предприятията ще запазят своята конкурентоспособност, което може да доведе до намаляване на цената на дребно и/или до предлагане на по-голямо разнообразие от услуги. КРС счита, че задължението за равнопоставеност следва да обхваща както ценовите, така и неценовите условия (различни условия за предоставяне на достъп, като различието не е обосновано от обективни критерии). Ако задължението обхваща

само и единствено ценовата равнопоставеност, то за „Мобилтел” ЕАД все още би била налице възможността да прилага съществени антиконкурентни условия и/или действия.

За да предотврати създаването на възможности за неравнопоставено третиране на предприятията на пазара, КРС счита, че е необходимо да бъде продължено действието на наложеното на „Мобилтел” ЕАД задължение за равнопоставеност, което да гарантира че:

- предоставянето на взаимно свързване се осъществява при равностойни условия за сходни обстоятелства, при които вече е предоставено взаимно свързване на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, включително и на свързани лица;
- предоставянето на услуги и информация на предприятие, искащо взаимно свързване се осъществява при същите условия и качество като тези, ползвани от предприятието със значително въздействие върху пазара при предоставяне на собствени услуги, както и предлагани от предприятието със значително въздействие на пазара на свързаните с него лица, както и на предприятията, с които вече е сключен договор.

Предвид гореизложеното КРС счита, че наложеното задължение за равнопоставеност на „Мобилтел” ЕАД по реда на ЗД (отм.) следва да продължи своето действие. Обхватът на това задължение се детайлизира в ЗЕС и настоящия анализ, както е посочено по-горе.

КРС е на мнение, че най-значимите разходи при налагането на задължението са тези, свързани с прилагането му, формулирането на типово предложение за взаимно свързване и съответно публикуването му. В същото време, КРС счита, че предимствата за конкуренцията и ползите за потребителите надвишават недостатъците от прилагането му, поради което според КРС задължението за равнопоставеност е справедлива и пропорционална мярка за „Мобилтел” ЕАД.

### ***По отношение на „Космо България Мобайл” ЕАД***

Поради обстоятелството, че „Космо България Мобайл” ЕАД е второто по големина предприятие на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, то заинтересованите предприятия са принудени директно или индиректно да закупуват от него услуги за терминиране, за да могат да предоставят конкурентни услуги. Това може да доведе до възникване на ситуации, в които конкурентните условия на пазара ще бъдат нарушени и/или изкривени, ако на някои от предприятията или при предоставянето на собствени услуги се предлагат по-добри условия за развитие на дейността в сравнение с тези за други участници. По различни причини „Космо България Мобайл” ЕАД би имало мотив да предлага неравнопоставени цени и условия. Например, може да се допусне, че „Космо България Мобайл” ЕАД ще предложи по-неизгодни условия за развиване на дейността на предприятията, които представляват сериозна конкурентна заплаха. Отчитайки очакванията си за измененията в големината и пазарната сила пазарната сила на предприятието в хоризонт от следващите две години КРС счита, че такова неравнопоставено отношение би могло доведе до значително неблагоприятно въздействие върху пазара като цяло.

С продължаване действието на наложеното задължение за равнопоставеност се цели да се ограничат възможностите на „Космо България Мобайл” ЕАД да третира по различен начин различните предприятия, освен ако обективни причини не го налагат. По този начин предприятията ще запазят своята конкурентоспособност, което може да

доведе до намаляване на цената на дребно и/или до предлагане на по-голямо разнообразие от услуги. КРС счита, че задължението за равнопоставеност следва да обхваща както ценовите, така и неценовите условия (различни условия за предоставяне на достъп, като различието не е обосновано от обективни критерии). Ако задължението обхваща само и единствено ценовата равнопоставеност, то за „Космо България Мобайл” ЕАД все още би била налице възможността да прилага съществени антиконкурентни условия и/или действия.

За да предотврати създаването на възможности за неравнопоставено третиране на предприятията на пазара, КРС счита, че е необходимо да бъде продължено действието на наложеното на „Космо България Мобайл” ЕАД задължение за равнопоставеност, което да гарантира че:

- предоставянето на взаимно свързване се осъществява при равностойни условия за сходни обстоятелства, при които вече е предоставено взаимно свързване на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, включително и на свързани лица;
- предоставянето на услуги и информация на предприятие, искащо взаимно свързване се осъществява при същите условия и качество като тези, ползвани от предприятието със значително въздействие върху пазара при предоставяне на собствени услуги, както и предлагани от предприятието със значително въздействие на пазара на свързаните с него лица, както и на предприятията, с които вече е сключен договор.

Предвид гореизложеното КРС счита, че наложеното задължение за равнопоставеност на „Космо България Мобайл” ЕАД по реда на ЗД (отм.) следва да продължи своето действие. Обхватът на това задължение се детайлизира в ЗЕС и настоящия анализ, както е посочено по-горе.

КРС е на мнение, че най-значимите разходи при налагането на задължението са тези, свързани с прилагането му, формулирането на типово предложение за взаимно свързване и съответно публикуването му. В същото време, КРС счита, че предимствата за конкуренцията и ползите за потребителите надвишават недостатъците от прилагането му, поради което според КРС задължението за равнопоставеност е справедлива и пропорционална мярка за „Космо България Мобайл” ЕАД.

#### ***По отношение на „БТК” АД при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт GSM и UMTS***

Както „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД, така и „БТК” АД би имало мотив да предлага неравнопоставени цени и условия на част от заинтересованите предприятия, които биха били различни от тези, предлагани на други предприятия. Такова неравнопоставено третиране би довело до нарушаване на конкурентните условия на пазара.

КРС отчита, че „БТК Мобайл” ЕООД, чиито правопреемник е „БТК” АД, е предприятието, навлязло последно на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, поради което неравнопоставеното третиране на конкуренти не би могло да повлияе върху цените на пазара на дребно. От друга страна, вземайки предвид положителните тенденции в развитието на пазарния дял на предприятието и обстоятелството, че с решение № 1391 от 4.08.2008 г. на КРС индивидуална лицензия № 110-02889/14.10.2005 г. и индивидуална лицензия № 111-03082/23.03.2006 г., издадени на „БТК Мобайл” ЕООД са прехвърлени на „БТК” АД, КРС счита, че в хоризонта до 2010 г. са налице предпоставки, които биха могли да

повлияят върху цените на пазара на дребно в ущърб на конкурентите. Водейки се от горното КРС счита, че не може да изключи „БТК” АД от задължението за равнопоставеност, което да гарантира че:

- предоставянето на взаимно свързване се осъществява при равностойни условия за сходни обстоятелства, при които вече е предоставено взаимно свързване на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, включително и на свързани лица;
- предоставянето на услуги и информация на предприятие, искащо взаимно свързване се осъществява при същите условия и качество като тези, ползвани от предприятието със значително въздействие върху пазара при предоставяне на собствени услуги, както и предлагани от предприятието със значително въздействие на пазара на свързаните с него лица, както и на предприятията, с които вече е сключен договор.

Предвид гореизложеното КРС счита, че на „БТК” АД следва да бъде наложено задължение за равнопоставеност. Обхватът на това задължение се детайлизира в ЗЕС и настоящия анализ, както е посочено по-горе.

КРС е на мнение, че най-значимите разходи при налагането на задължението са тези, свързани с прилагането му, формулирането на типово предложение за взаимно свързване и съответно публикуването му. В същото време предимствата за конкуренцията и ползите за потребителите надвишават недостатъците от налагането на задължението за равнопоставеност при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт GSM и UMTS, поради което КРС счита, че това задължение е справедлива и пропорционална мярка за „БТК” АД.

#### ***По отношение на „БТК” АД при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт NMT и CDMA***

Както при задълженията за ценовите ограничения, така и при налагането на задължения за равнопоставеност при неценовите условия може да се направят изключения за предприятия с ограничен брой потребители, където неценовата дискриминация не би довела, във всеки един случай, до значителни конкурентни проблеми.

Отчитайки трайната тенденция за намаляване броя на потребителите и приходите на „БТК” АД от дейността чрез мрежа по стандарт NMT и CDMA, КРС счита, че евентуално неравнопоставено третиране на конкуренти и трети лица, свързани с предприятието, би имало пренебрежим ефект, предвид пазарната сила на предприятието на пазара на мобилни мрежи и услуги. Изхождайки от посоченото в предходното изречение и оценявайки, че сериозните проблеми, свързани с финансовия резултат за „БТК” АД от дейността чрез мрежа по стандарт NMT и CDMA, КРС счита, че няма необходимост на „БТК” АД да бъде налагано задължение за равнопоставеност при осъществяване на взаимно свързване с мрежа по стандарт NMT и CDMA.

#### **5.4.4. Задължение за публикуване на Типово предложение**

Изхождайки от изложените в т. 5.4.1, 5.4.2 и 5.4.3 мотиви и на основание разпоредбите на чл. 166, ал. 2, т. 2 и чл.167, ал. 1 и ал. 2 от ЗЕС КРС счита, че ефектът от задълженията за прозрачност и равнопоставеност ще се изпълни в максимална степен при изготвяне от предприятията на Типово предложение за взаимно свързване. Предварителното одобряване на условията за взаимно свързване от страна на регулатора са гаранция за постигане на максимално добри условия за развитие на конкуренцията, както и за навременна оценка дали задълженията за прозрачност и

равнопоставеност ще бъдат изпълнени коректно. Обхватът на задължението за прозрачност по чл. 167, ал.1 от ЗЕС не съдържа в цялост условията, които са съществени за реализиране на взаимното свързване. Като конкретни примери в тази посока могат да се посочат условията на договора относно обезщетения при неизпълнение на сроковете за предоставяне на услугите, както и основания за прекратяване на договорите, различни от тези, свързани с неспазване на технически изисквания. С изготвяне на типово предложение ще се даде публичност и прозрачност по отношение на такива условия. Също така, за да се гарантира в максимална степен равнопоставеността на предприятията и предвидимостта по отношение на изискванията при взаимно свързване е необходимо да се даде възможност на заинтересованите страни да представят становище относно условията за взаимно свързване. Тази възможност се гарантира чрез изпълнение на процедурата по одобряване на типово предложение. Независимо от обстоятелството, че до момента мобилните предприятия предлагат типови договори, тези договори не са публични и заинтересованите предприятия получават информация за клаузите при стартирането на реални преговори за осъществяване на взаимно свързване без предварителна прозрачна и пълна информация за условията.

По отношение на „БТК АД при осигуряване на взаимно свързване и достъп до мрежа по стандарт GSM и/или USTM и по стандарт NMT и CDMA:

Като взема предвид очакванията си за развитието на пазарната мощ на „БТК” АД, в качеството му на правоприменник на дейността на „БТК Мобайл” ЕООД и на „РТК” ЕООД на пазара на мобилни мрежи и услуги, в периода от следващите две години, КРС счита, че налагането на задължение за публикуване на типово предложение за взаимно свързване на „БТК” АД не било пропорционална мярка, тъй като е по-вероятно предприятието да бъде страна в договорите за взаимно свързване на собствената си мрежа по стандарт GSM и/или USTM с мрежите на големите предприятия на пазара - „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД, за които се предлага да прилагат одобрено от регулатора типово предложение за взаимно свързване. Отчитайки, предложеното задължение за публичност на информацията относно осъществяване на взаимното свързване, регулаторът счита, че липсата на задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване не би довело до прилагане на антиконкурентни практики.

В тази връзка КРС счита за необходимо „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД да бъдат задължени да публикуват Типово предложение за взаимно свързване.

### ***По отношение на „Мобилтел” ЕАД***

По отношение съдържанието на Типовото предложение, чл. 167, ал. 3 от ЗЕС определя същото неизчерпателно. Наред с това определени текстове в законовата разпоредба не са относими към всички предприятия. По тази причина КРС счита, че е необходимо да определи минималното съдържание на Типовото предложение, което да се изготви от „Мобилтел” ЕАД, както следва:

1. описание на услугите по взаимно свързване, условия и срокове за предоставянето им;
2. описание на точки за взаимно свързване - местоположение, брой, капацитет на свързване, начини за маршрутизация;
3. изисквания за управление, маршрутизиране, отчитане на трафика и прогнози за трафик;

4. процедури за планиране, откриване, промяна и закриване на точките за свързване;

5. стандарти, технически изисквания, интерфейси за взаимно свързване и протоколи за сигнализация;

6. изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;

7. изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;

8. услуги по съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, когато тяхното предоставяне от „Мобилтел” ЕАД е необходимо за реализиране на взаимното свързване:

а) информация за местата за съвместно разполагане и процедура за предоставяне на тази информация на заинтересованите лица;

б) възможности за съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;

в) условия за достъп до компютърни и софтуерни системи за поддръжка;

г) характеристики и технически ограничения за съоръженията, които могат да бъдат съвместно разполагани;

д) мерки за сигурност;

е) условия за допускане на служители на конкурентни предприятия;

ж) стандарти за безопасност;

з) правила за разпределяне на пространството, когато то е ограничено;

и) условия за проверка от конкурентни предприятия на местата, в които е възможно физическо съвместно разполагане, или на местата, където съвместното разполагане е отказано поради липса на възможност;

9. срокове за отговор на заявките за предоставяне на всяка от услугите, процедури за отстраняване на повреди, процедури за възстановяване на услугата и нейното качество;

10. стандартни условия на договора, включително, когато е необходимо, обезщетения при неизпълнение на сроковете за предоставяне на услугите;

11. условия за преносимост на номерата;

12. цени и механизъм за калкулиране на цените за всяка от услугите като цените и ценовите условия са съобразно наложените ограничения по т.5.4.5. до одобряване на разходоориентирани цени.

13. друга относима информация, необходима за осъществяване на взаимното свързване.

Включването на други условия, различни от определеното минимално съдържание, не трябва да ограничават условията за развитие на конкуренцията и да създават неравнопоставеност, както и условия за неяснота при регламентиране на условията за реализиране на взаимно свързване.

КРС отчита, че налагането на задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване на „Мобилтел” ЕАД може да бъде утежняващо и свързано с възникването на допълнителни разходи, чиито размер обаче е лимитиран

предвид факта, че досега сключените договори за взаимно свързване се ползваха от „Мобилтел” ЕАД като типова оферта.

Същевременно КРС счита, че ползите от налагането на задължението за публикуване на типово предложение за взаимно свързване надвишават негативите, тъй като се осигурява прозрачност и предвидимост по отношение на условията и цените за предоставяне на услугите на едро, както и техните промени. Тази прозрачност и предвидимост дава възможност за адекватен контрол от страна на регулатора, както и възможност на предприятията да предвиждат развитието на своята дейност, тъй като услугите на едро са в пряко свързани с предоставянето на услуги на пазарите на дребно.

### ***По отношение на „Космо България Мобайл” ЕАД***

По отношение съдържанието на Типовото предложение, чл. 167, ал. 3 от ЗЕС определя същото неизчерпателно. Наред с това определени текстове в законовата разпоредба не са относими към всички предприятия. По тази причина КРС счита, че е необходимо да определи минималното съдържание на Типовото предложение, което да се изготви от „Космо България Мобайл” ЕАД, както следва:

1. описание на услугите по взаимно свързване, условия и срокове за предоставянето им;
2. описание на точки за взаимно свързване - местоположение, брой, капацитет на свързване, начини за маршрутизация;
3. изисквания за управление, маршрутизиране, отчитане на трафика и прогнози за трафик;
4. процедури за планиране, откриване, промяна и закриване на точките за свързване;
5. стандарти, технически изисквания, интерфейси за взаимно свързване и протоколи за сигнализация;
6. изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;
7. изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;
8. услуги по съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, когато тяхното предоставяне от „Космо България Мобайл” ЕАД е необходимо за реализиране на взаимното свързване:
  - а) информация за местата за съвместно разполагане и процедура за предоставяне на тази информация на заинтересованите лица;
  - б) възможности за съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;
  - в) условия за достъп до компютърни и софтуерни системи за поддръжка;
  - г) характеристики и технически ограничения за съоръженията, които могат да бъдат съвместно разполагани;
  - д) мерки за сигурност;
  - е) условия за допускане на служители на конкурентни предприятия;
  - ж) стандарти за безопасност;

з) правила за разпределяне на пространството, когато то е ограничено;

и) условия за проверка от конкурентни предприятия на местата, в които е възможно физическо съвместно разполагане, или на местата, където съвместното разполагане е отказано поради липса на възможност;

11. срокове за отговор на заявките за предоставяне на всяка от услугите, процедури за отстраняване на повреди, процедури за възстановяване на услугата и нейното качество;

12. стандартни условия на договора, включително, когато е необходимо, обезщетения при неизпълнение на сроковете за предоставяне на услугите;

13. условия за преносимост на номерата;

14. цени и механизъм за калкулиране на цените за всяка от услугите като цените и ценовите условия са съобразно наложените ограничения по т.5.4.5. до одобряване на разходоориентирани цени.

15. друга относима информация, необходима за осъществяване на взаимното свързване.

Включването на други условия, различни от определеното минимално съдържание, не трябва да ограничават условията за развитие на конкуренцията и да създават неравнопоставеност, както и условия за неяснота при регламентиране на условията за реализиране на взаимно свързване.

КРС отчита, че налагането на задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване на „Космо България Мобайл” ЕАД може да бъде утежняващо и свързано с възникването на допълнителни разходи, чиито размерът обаче е лимитиран предвид факта, че досега сключените договори за взаимно свързване се ползваха от „Космо България Мобайл” ЕАД като типова оферта.

Същевременно КРС счита, че ползите от налагането на задължението за публикуване на типово предложение за взаимно свързване надвишават негативите, тъй като се осигурява прозрачност и предвидимост по отношение на условията и цените за предоставяне на услугите на едро, както и техните промени. Тази прозрачност и предвидимост дава възможност за адекватен контрол от страна на регулатора, както и възможност на предприятията да предвиждат развитието на своята дейност, тъй като услугите на едро са в пряко свързани с предоставянето на услуги на пазарите на дребно.

#### **5.4.5. Ценови ограничения**

Както сочи пазарният анализ ценовата и продуктова стратегия на големите мобилни предприятия е насочена към затваряне на трафик и предлагане на продукти в собствената мрежа, асиметрични цени, основани на произхода на повикването и ценова дискриминация насочена към изтласкване на конкурентите от пазара. Подобна стратегия рефлектира във високи цени на пазара на дребно и нарастване на риска от крос-субсидиране.

В съответствие с посочено в раздел VII, т. 4 потенциалните конкурентни проблеми на съответния пазар се свеждат до прекомерно високи цени, резултат от високите цени за терминиране в индивидуални мобилни мрежи, асиметрични цени и ценова дискриминация. Като се отчита монополния характер на съответния пазар и високите и непреходни бариери за навлизане на пазара, подобно пазарно поведение е очаквано от страна на регулатора. Поради прилагане на принципа „викащата страна заплаща” предприятията нямат пазарен стимул, който би допринесъл за предприемане

на действия за намаляване на цените за терминиране в мобилни мрежи, които са най-високи в Общността (виж раздел V, т. 2.4, фиг. 13). Посоченият потенциален конкурентен проблем е приложим, както към конкуренцията на пазара за терминиране, така и към пазарите за достъп и генериране на гласово повикване, и пазара на дребно. От теоретична гледна точка, при наличието на подобна пазарна ситуация е необходима регулаторна намеса по отношение на цените, с оглед защита интересите на гражданите.

Наложените задължения за равнопоставеност, в определени случаи свързани и с изискването за публикуване на типово предложение за взаимно свързване, не са достатъчно ефективни с оглед решаване на конкурентните проблеми, свързани с цените. Възможните мерки, които биха били ефективни с оглед развитието на конкуренцията и в интерес на потребителите са мерките, свързани с налагане на задължение на разделно счетоводство и мерките, свързани с налагане на ценови ограничения, включително разходоориентираност.

В случай, че КРС би избрала мярката за налагане на разделно счетоводство, то проблемите свързани с ценовата дискриминация и възможностите за крос-субсидиране биха били решени, едва след въвеждане и прилагане на задължението, т.е. в дългосрочен план. Сама по себе си, мярката разделно счетоводство не би била ефективна за отстраняване на проблемите свързани с прекомерно високите цени. Задължението за ценови ограничения, в частност разходоориентираността на цените, би било ефективна мярка, отстраняваща както прекомерно високите цени, така и конкурентните проблеми, свързани с асиметричността и ценовата дискриминация. Според КРС недостатък на посочената мярка, обаче е необходимостта от продължителен срок за изработването и прилагането ѝ, а в случаите на изработване на система за разпределяне на разходите освен продължителния срок следва да се отчете и степента на сложност при изработването на системата. По тази причина КРС счита за необходимо задълженията за разходоориентираност да бъдат съчетани с налагане на ценови ограничения, с незабавен ефект, използвайки метода на сравнение (benchmarking).

Предвид резултатите от пазарния анализ, КРС счита, че налагането на задължение за разходоориентираност ще бъде непропорционална мярка спрямо „БТК” АД. От една страна, анализът показва, че дейността на дружеството чрез мрежа по стандарт NMT и/или CDMA е в значителен спад. Относно дейността на „БТК” АД чрез мрежата по стандарт GSM и UMTS, анализът показва, че в хоризонта от следващите две години предприятието не би имало интерес от прилагане на ценова политика в посока необосновано повишаване на цените за терминиране спрямо действащите, тъй като това би се отразило негативно на развитието на предприятието на пазара. 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.

#### **5.4.5.1. Разходоориентирани цени.**

Съгласно разпоредбата на §1, т. 59 от Допълнителната разпоредба на ЗЕС „разходоориентирани цени“ са такива цени на услуги, които включват направените разходи по предоставянето им, като отчитат инвестициите и свързания с тях риск, както и приемливо ниво на възвръщаемост на вложения капитал. Изхождайки от разпоредбите на ЗЕС КРС счита, че за да бъде изпълнено наложеното задължение за разходоориентирани цени, задължените предприятия следва да прилагат разделно счетоводство с оглед разделяне на счетоводната информация по отделните дейности и/или услуги по начин, който да позволи получената информация да се ползва за целите на ценообразуването, както и като входни данни за определяне на разходоориентирани цени, изчислени на база на система за разпределяне на разходите. С оглед преодоляване последиците от пазарното поведение на по-големите предприятия, характеризиращо се с прилагане високи цени, които биха могли да препятстват и достъпа до инфраструктурата, и за да се елиминират възможностите за прилагане на ценова преса, предвид прилаганите високи цени за off-net трафик (0,367 лв./мин.) и в ниски цени за on-net трафик (0,06 лв./мин), КРС счита, че налагането на задължения за разходоориентираност и за въвеждане на система за определяне на разходите е необходима мярка, тъй като чрез нея максимално ефективно ще се стигне до определяне на цени, които ще отговарят на реалните разходи на съответното предприятие. Главната цел на задължението за въвеждане, прилагане и поддържане на система за разпределяне на разходите е определянето на разходоориентирани цени, в случаите когато конкуренцията не е достатъчно развита, за да спре прилагането на прекомерно високи цени. В тази връзка КРС счита, че с налагането на посочените задължения ще се препятства възможността предприятията със значително въздействие върху съответния пазар да се възползват от тази си позиция на пазара и да определят ценови условия, които пречат на нормалното развитие на конкуренцията.

В същото време, КРС отчита, че реалното въвеждане на система за определяне на разходите и изработване на разходоориентирани цени не може да се реализира в настоящия момент. До момента на мобилните предприятия не са налагани каквито и да било задължения, свързани с определяне на разходоориентирани цени. По тази причина ще е налице необходимост от време за въвеждане и поддържане на аналитична счетоводна система с определено ниво на разделяне на дейностите и счетоводните сметки, което е необходимата основа за определянето на принципите и правилата, при които може да се изработи системата за определяне на разходите.

Предвид посоченото, КРС счита, че на „Мобилтел“ ЕАД и на „Космо България Мобайл“ ЕАД следва да се наложи задължение за разходоориентирани цени.

Необходимо условие за изпълнение на задължението за разходоориентираност на цените е въвеждането на система за определяне на разходите:

##### **5.4.5.1.1 Система за определяне на разходите**

Разработването, въвеждането и поддържането на система за разпределяне на разходите може да се основава на методологията за *пълно разпределение на разходите* (Fully Allocated costs – FAC) или методологията за *разпределение с цел получаване на пределни разходи в дългосрочен план* (Long Run Incremental Costs – LRIC). Съответната методология следва да се базира на *причинно-следствената връзка* посредством, която разходите се отнасят към услугите, които са ги причинили, като се използва ABC (Activity based costing) метода. Разработването на система за разпределяне на разходите по специфични дейности, бизнес единици и услуги е специфично задължение, което следва да бъде наложено и изпълнено от предприятията, на които е наложено

задължение за разходоориентирани цени. Както се посочи, предвид установените конкурентни проблеми на пазара въвеждането на разходоориентирани цени е адекватна мярка, която ще доведе до тяхното ефективно преодоляване. В същото време изработването и въвеждането на система за определяне на разходите е сложен и труден процес, свързан със значителни разходи. Също така, за изработването на система за определяне на разходите е необходимо да бъде направена предварителна стъпка, която се изразява във въвеждане на разделно счетоводство.

Предвид посоченото, КРС счита, че на „Мобилтел” ЕАД и на „Космо България Мобайл” ЕАД следва да бъде наложено задължението за разработване и прилагане на система за определяне на разходите.

С оглед факта, че задължението за разходоориентираност е мярка, която КРС счита, че следва да бъде наложена на съответните предприятия, в средносрочен план, като се вземат предвид и резултатите от общественото обсъждане на предложената от Европейската комисия препоръка за общия подход при регулиране на цените за терминиране. КРС счита, че ефективното изпълнение на мярката разходоориентираност може да се реализира, като се определят етапи за реализиране на необходимите стъпки, които водят до изработване и представяне на КРС на разходоориентирани цени – въвеждане на разделно счетоводство, изработване и одобряване на система за определяне на разходите и одобряване на разходоориентирани цени.

#### **5.4.5.1.2. Разделно счетоводство**

Предприятията, върху които лежи доказателствената тежест за спазване на принципа за равнопоставеност и за доказване на липсата на крос-субсидиране между услугите, предоставяни на собствените абонати и/или на свързаните предприятия/дейности (вътрешни услуги) и услугите, предоставяни други предприятия (външни услуги), могат да ползват резултатите от разделното счетоводство, за да докажат липса на посочените пазарни недостатъци. Задължението за разделно счетоводство, дава възможност разходите да бъдат отнасяни към съответни услуги, предоставяни на пазарите на едро и дребно. В същото време задължението за разделно счетоводство допълва ефективното прилагане на задълженията за равнопоставеност и крос-субсидиране. Задължението за разделно счетоводство в редица аспекти е сходно на задължението за разработване и прилагане на система за определяне на разходите, тъй като и в двата случая се дава възможност разходите да бъдат отнасяни към съответни услуги, предоставяни на пазарите на едро и дребно. Тези задължения, обаче са различни по отношение на причините, които налагат тяхното прилагане. Докато задължението за разделно счетоводство осигурява ефективното прилагане на задължението за равнопоставеност и преодоляване на възможностите за крос-субсидиране, то задължението за прилагане на система за определяне на разходите е инструмент за изпълнение на задължението за определяне на разходоориентирани цени. Задължението за разделното счетоводство е свързано с разделяне на финансовата информация по определени дейности за регулаторни цели и най-често се налага като алтернатива на фактическото разделяне (в отделни правни субекти) на дейностите на съответното предприятие, когато осъществяваните дейности по предоставяне на електронни съобщителни мрежи и услуги, основаващи се на взаимното свързване на различни мрежи на едно и също предприятие, не се изпълняват от отделни субекти.

Съдържанието на задължението за водене на разделно счетоводство е уточнено в методологията за разработване, въвеждане и поддържане на аналитична счетоводна система с определено ниво на разделяне на дейностите и счетоводните сметки (разделно счетоводство), съдържаща се в анекса за съдържанието на специфичните

задължения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара за терминиране на гласово повикване в отделни мобилни мрежи. Същевременно, получените резултати от прилагането на разделното счетоводство са необходим източник на данни за системата за определяне на разходите, от там и за доказване разходоориентираност на определените от предприятията цени.

В настоящото изложение се излагат мотивите за налагане на задължението, както и оценката са негативите и ползите от прилагането му.

Като отчита пазарната мощ на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД, както и факта, че осъществяват дейности на няколко свързани пазара на едро, както и свързания пазар за предоставяне на гласови услуги на пазара на дребно КРС счита, че е налице необходимост от налагане на задължение за разделно счетоводство. Още повече, че при липса на регулиране при предоставянето на услуги на повече от един пазар нараства вероятността за възникване на крос-субсидиране между услугите. В тази връзка, КРС счита, че на „Мобилтел” ЕАД и на „Космо България Мобайл” ЕАД следва да бъдат наложени задължения за водене на разделно счетоводство. КРС не счита за необходимо на „БТК” АД да бъде налагано задължение за разделно счетоводство, като мотивите са посочени по-долу.

### ***По отношение на „Мобилтел” ЕАД***

Налагането на задължение за равнопоставеност на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи може да се окаже недостатъчно ефективно, предвид възможностите за трансфер на разходите между анализирания пазар и пазарите на дребно, където „Мобилтел” ЕАД има възможност да предоставя фиксирана гласова телефонна услуга и мобилна гласова услуга, както и предвид възможностите 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. Отчитайки посоченото, както и значителната пазарна сила на предприятието, КРС е на мнение, че задължението за разделно счетоводство е подходяща мярка, с оглед създаване на условия за развитие на конкуренцията.

Неудобство при налагане на посоченото задължение е, че разпределянето на разходите по бизнес единици и услуги може да е доста обременително, като се отчита големия брой на елементите на постоянните и общи разходи. Налагането на задължението би довело до нарастване на административните разходи, свързани с преустройство на счетоводната система, прилагана в „Мобилтел” ЕАД.

Ползите от налагане на задължението обаче са по-големи, тъй като въз основа на данните от разделното счетоводство предприятието получава достатъчно детайлизирана информация за разходите по отделни дейности и услуги, която подпомага оценката за разходоориентираност на цените и вземането на управленски решения, свързани с въвеждане и прилагане на система за разпределяне на разходите. От гледна точка на конкурентите и на крайните потребители, ползите намират израз в нарастване на увереността, че заплащат само за разходите, свързани с ползваните от тях услуги, тъй като разходите освен по отделни дейности (на пазара на фиксирани и на мобилни услуги) се разделят и по бизнес единици (на пазара на едро – за достъп и пренос и на пазара на дребно). Във връзка с изложеното КРС счита, че ползите от предложената мярка са повече отколкото недостатъците, поради което намира задължението за разработване, въвеждане и поддържане на разделно счетоводство и за определяне на разходоориентирани цени за достъп и съвместно ползване за пропорционално.

### ***По отношение на „Космо България Мобайл” ЕАД***

Налагането на задължение за равнопоставеност на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи може да се окаже недостатъчно ефективно, предвид възможностите за трансфер на разходите между анализирания пазар и пазарите на дребно, където „Космо България Мобайл” ЕАД има възможност да предоставя фиксирана гласова телефонна услуга и мобилна гласова услуга, както и предвид възможностите 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. Отчитайки посоченото, както и значителната пазарна сила на предприятието, КРС е на мнение, че задължението за разделно счетоводство е подходяща мярка, с оглед създаване на условия за развитие на конкуренцията в дългосрочен аспект.

Неудобство при налагане на посоченото задължение е, че разпределянето на разходите по бизнес единици и услуги може да е доста обременително, като се отчита големия брой на елементите на постоянните и общи разходи. Налагането на задължението би довело до нарастване на административните разходи, свързани с преустройство на счетоводната система, прилагана в „Космо България Мобайл” ЕАД.

Ползите от налагане на задължението, обаче са по-големи, тъй като въз основа на данните от разделното счетоводство предприятието получава достатъчно детайлизирана информация за разходите по отделни дейности и услуги, която подпомага оценката за разходоориентираност на цените и вземането на управленски решения, свързани с въвеждане и прилагане на система за разпределяне на разходите. От гледна точка на конкурентите и крайните потребители, ползите намират израз в нарастване на увереността, че заплащат само за разходите, свързани с ползваните от тях услуги, тъй като разходите освен по отделни дейности (на пазара на фиксирани и на мобилни услуги) се разделят и по бизнес единици (на пазара на едро – за достъп и пренос и на пазара на дребно). Във връзка с изложеното КРС счита, че ползите от предложената мярка са повече отколкото недостатъците, поради което намира задължението за разработване, въвеждане и поддържане на разделно счетоводство и за определяне на разходоориентирани цени за достъп и съвместно ползване за пропорционално.

### ***По отношение на „БТК” АД като правопреемник на „БТК Мобайл” ЕООД***

„БТК” АД също предоставя мобилни услуги и услуги на пазара на дребно на фиксирани гласови телефонни услуги. Позицията на „БТК” АД на разглеждания в настоящия анализ пазар не е еквивалентна на позицията на другите две предприятия („Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД), на които се налага задължение за водене на разделно счетоводство. Независимо от възходящите тенденции по отношение на броя на потребителите, пазарния дял и намаление на загубата на предприятието, КРС счита, че поради по-малката пазарната сила, очаквана и в хоризонт от следващите две години, в сравнение с тази на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД, възможностите за прилагане на прекалено високи цени са ограничени. КРС отчита обстоятелството, че финансовите отчети на „БТК Мобайл” ЕООД (чийто правопреемник е „БТК” АД) до 2007 г. сочат силната обвързаност между двете предприятия, като последното има значителна пазарна сила на пазара на дребно на фиксирани телефонни мрежи и услуги. Като отчита и възникналото през 2008 г. правопреемство от страна на „БТК” АД КРС счита, че обвързаността между двете предприятия крие потенциални рискове от трансфери на ресурси, които биха могли да бъдат използвани срещу конкурентите. Например налице е възможност за трансфер на

средства, който да доведе до прехвърляне на пазарна сила от пазара на едро на пазара на дребно.

Същевременно, тъй като задължението за разделно счетоводство обхваща цялостната дейност на задълженото предприятие, то КРС счита, че отстраняването на потенциалните конкуренти проблеми, свързани с възможностите за крос-субсидиране, следва да се осъществи чрез предприемането на съответните мерки на пазара, върху който „БТК” АД има най-голяма пазарна сила. Предвид изложеното КРС счита, че не е необходимо да наложи на „БТК” АД задължение за разработване, въвеждане и поддържане на разделно счетоводство, тъй като такова е наложено на пазара на едро на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

#### ***По отношение на „БТК” АД като правопреемник на „РТК” ЕООД***

При отчитане на пренебрежимо малкия пазарен дял на „РТК” ЕООД, установен в анализа, както и предвид очакванията на КРС за развитие на дейността, осъществявана от „БТК” АД, като правопреемник на „РТК” ЕООД, в хоризонт следващите две години КРС счита, че възможностите за прилагане на прекалено високи цени са силно лимитирани. До края на 2007 г. данните от финансовите отчети на „РТК” ЕООД сочат силната му обвързаност с „БТК” АД. Възникналото през 2008 г. правопреемство от страна на „БТК” АД на дейността на „РТК” ЕООД е основание КРС да счита, че обвързаността между двете предприятия не крие потенциални рискове от трансфери на ресурси. Същевременно, тъй като задължението за разделно счетоводство обхваща цялостната дейност на задълженото предприятие, КРС счита, че отстраняването на потенциалните конкуренти проблеми, свързани с възможностите за крос-субсидиране, следва да се осъществи чрез предприемането на съответните мерки на пазара, върху който „БТК” АД има най-голяма пазарна сила. Предвид посоченото, пренебрежимо малкия пазарен дял на „РТК” ЕООД, както и в съответствие с принципа за пропорционалност на мерките, КРС не намира за необходимо на „БТК” АД да бъде наложено задължение за разделно счетоводство за дейността, осъществявана по стандарт NMT и CDMA. Предвид финансовото състояние на „РТК” ЕООД към края на 2007 г. и като отчита, на пазара на едро на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи е наложено задължение за разделно счетоводство КРС е на мнение, че задължение за разделно счетоводство би довело до ненужни административни тежести за „БТК” АД.

#### **5.4.5.2. Сравнение (benchmarking)**

В анализа до тук КРС обоснова необходимостта от налагане на съответните предприятия на задължения за разходоориентираност и разделно счетоводство, където тази мярка е пропорционална. В същото време, както вече бе посочено, реалното въвеждане на разделното счетоводство изисква време. Това се отнася в още по-голяма степен за въвеждането на разходоориентирани цени. В тази връзка и предвид установените конкурентни проблеми КРС счита, че следва да приложи необходимите мерки, които своевременно да осигурят нормални условия за развитие на конкуренцията, а именно налагане на ценови ограничения посредством сравнение (benchmarking).

При този метод на налагане на ценово ограничение КРС, в съответствие с разпоредбите на чл.170, ал. 4 от ЗЕС, идентифицира съпоставими пазари, като извършва сравнение на цените и темповете за тяхното развитие. В случай, че цените на предприятията със значително въздействие върху пазара са непропорционално високи в сравнение с цените на другите съпоставими пазари, регулаторният орган, въз основа на

направеното сравнение, може да наложи задължение, най-често под формата на ценови таван (максимални цени). Вземайки предвид потенциалните конкурентни проблеми на пазара за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи (прекомерно високи цени, асиметрични цени, ценова дискриминация, крос-субсидиране) КРС счита, че тъй като е налице необходимост от незабавен ефект върху ценовите равнища, с оглед тяхното намаляване и премахването на асиметричността в съответствие с обсъждания проект на Препоръка на ЕК относно регулаторния подход в Европейския съюз, спрямо цените за терминиране във фиксирани и мобилни мрежи<sup>57</sup>, то е подходящо на настоящия етап да бъдат наложени ценови ограничения под формата на ценови таван, определен въз основа на сравнение на съпоставими пазари.

Вземайки предвид извършеното от ERG<sup>58</sup> сравнение на цените за терминиране в индивидуални мобилни мрежи, което се отнася до сравнение на цените на съпоставими пазари (за терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи), КРС определя максималните нива на ценовия таван, въз основа на среднопретеглените цени за терминиране в индивидуални мобилни мрежи на държавите-членки на ЕС, прилагащи разходоориентирани цени.

КРС счита, че чрез намаление на цените за терминиране на гласови повиквания в мобилни мрежи следва да бъдат намалени високите нива на цени за терминиране и да бъде премахната асиметричността, основана на произхода на повикването, както следва:

| Държава        | Средно претеглени цени за терминиране в мобилни мрежи към 1 януари 2008 г. - в евро/мин. |                         |        |
|----------------|--|-------------------------|--------|
|                | в часове на силен трафик   | в часове на слаб трафик | Общо   |
| Кипър          | 0,0201   | 0,0201                  | 0,0201 |
| Финландия      | 0,0528   | 0,0528                  | 0,0528 |
| Швеция         | 0,0586   | 0,0584                  | 0,0585 |
| Румъния        | 0,0661   | 0,0661                  | 0,0661 |
| Австрия        | 0,0677   | 0,0677                  | 0,0677 |
| Франция        | 0,0685   | 0,0685                  | 0,0685 |
| Великобритания | 0,0714   | 0,0774                  | 0,0744 |
| Литва          | 0,1043   | 0,0521                  | 0,0782 |
| Унгария        | 0,0799   | 0,0799                  | 0,0799 |
| Германия       | 0,0817   | 0,0817                  | 0,0817 |
| Испания        | 0,0930   | 0,0705                  | 0,0818 |
| Латвия         | 0,0893   | 0,0893                  | 0,0893 |
| Белгия         | 0,0985   | 0,0818                  | 0,0902 |
| Малта          | 0,0962   | 0,0962                  | 0,0962 |
| Дания          | 0,0984   | 0,0984                  | 0,0984 |
| Ирландия       | 0,1265   | 0,0720                  | 0,0993 |
| Люксембург     | 0,1083   | 0,0943                  | 0,1013 |
| Холандия       | 0,1038   | 0,1038                  | 0,1038 |
| Словакия       | 0,1059   | 0,1059                  | 0,1059 |
| Естония        | 0,1070   | 0,1070                  | 0,1070 |
| Италия         | 0,1075   | 0,1075                  | 0,1075 |
| Португалия     | 0,1100   | 0,1100                  | 0,1100 |

<sup>57</sup> Чернова на Препоръка на Комисията относно регулирането на цените за терминиране във фиксирани и мобилни мрежи в рамките на Европейския съюз (Draft Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU)

<sup>58</sup> ERG (08) 17 MTR update snapshot, разгледан в Раздел VII, т.2.4.1. Динамика на цените за терминиране, фигура 13

|  |        |        |        |
|--|--------|--------|--------|
| Чехия  | 0,1134 | 0,1134 | 0,1134 |
| Полша  | 0,1164 | 0,1163 | 0,1163 |
| Словения   | 0,1559 | 0,1559 | 0,1559 |
| България   | 0,1876 | 0,1775 | 0,1826 |
| Средни цени за държавите от ЕС с cost orientation <sup>59</sup> към 2008 г.  | 0,083  | 0,069  | 0,076  |
| Средни цени за държавите от ЕС с cost orientation към 2010 г. при отчитане средният темп на намаление на цената за термиране | 0,064  | 0,049  | 0,057  |
| Средни цени за държавите от ЕС с cost orientation, преизчислени в лв.  | 0,126  | 0,096  | 0,11   |

Източник: ERG (08) 17 MTR update snapshot

Таблица 11

Високите цени за термиране на повиквания, налагани от мобилните спрямо фиксираните предприятия до и през 2007 г., както беше посочено в т. 2.4 от раздел V на анализа, довеждат до много големи разлики при средните цени на дребно, като цената за повикване от мрежата на „БТК” АД към мобилна мрежа е почти три пъти по-висока от цената за повикване от мобилна мрежа към мрежата на „БТК” АД.

От гледна точка на конкуренцията тази асиметрия в цените на термиране в мобилни и фиксирани мрежи отнема пазарна мощ от предприятията на фиксирани услуги, създава условия за нелоялна конкуренция от страна на предприятията за мобилни услуги при предлагането на пакетни услуги (мобилни и фиксирани), като мобилните предприятия биха могли да предложат на своите потребители много по-изгодни условия на пакетите услуги поради съществуващата асиметричност на цените за термиране.

КРС е на мнение, че заради високите цени за термиране в мобилни мрежи, запазили се в продължение на дълъг период от време, комбинирани с асиметричните средно три пъти по-ниски цени за термиране във фиксирани мрежи е нарушен принципът, залегнал в ЗЕС, за наличието на еднакви условия за осъществяване на дейността за всички предприятия, осъществяващи електронни съобщения, като е налице и ценова дискриминация от страна на мобилните предприятия по отношение на предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез фиксирани мрежи.

При определяне на нивата на цените КРС, въз основа на разполагаемите данни, взема предвид и оценката за динамиката на развитие на следните показатели на национално ниво:

- обем на термираните минути за гласови повиквания, по данни от въпросниците на съответното предприятия за периода 2005 г., 2006 г. и 2007 г.;
- обем на генерирани минути за разговори на потребител от мрежата на съответното мобилно предприятие с потребители на други мобилни и с потребители на фиксирани мрежи е по данни от годишните въпросници за 2005 г., 2006 г. и 2007 г.

<sup>59</sup> Информацията за държавите-членки, в които са наложени специфични задължения за прилагане на разходоориентирани цени, е съгласно данните в базата за пазарните анализи, направени на пазара на термиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи, на Cullen International <http://www.cullen-international.com/documents/cullen/prindex.cfm>

Както вече беше посочено, КРС не разполага с данни за разходите по услуги на предприятията, поради което за да оцени дали определеното равнище на ценовия таван е пропорционална мярка, КРС използва следния подход:

1. Обемът на терминирани в индивидуални мрежи минути, с произход гласови повиквания от други мобилни мрежи, за периода 2008 г. – 2010 г., е определен въз основа на тенденцията за изменение на обема на същия трафик, за периода 2005 г. – 2007 г., по данни от годишните въпросници на мобилните предприятия.

2. Въз основа на данните за обема на терминирани в индивидуални мобилни мрежи минути за 2007 г., по данни от въпросниците на предприятията, с произход гласови повиквания от фиксирани мрежи и екстраполация на тенденцията за изменение на обема на терминирани минути, с произход други мобилни мрежи, е определен обемът на минутите, които биха били терминирани в мобилни мрежи, в периода 2008 г. – 2010 г., ако асиметрията в цените за терминиране, с произход мобилни и фиксирани мрежи не би съществувала на съответния пазар.

3. Въз основа на прогнозирания обем терминирани минути и максималните нива на цените за терминиране, определени въз основа на ценовия таван, са изчислени приходите от терминиране на гласови повиквания за периода 2008 г. - 2010 г.

4. Тъй като КРС не разполага с данни за разходите по услуги, а данните за разходите от финансовите отчети на предприятията не са агрегирани до посоченото ниво, са ползвани тенденциите за изменение на обема на генерираните минути, за периода 2005 г. – 2007 г., по данни от годишните въпросници на мобилните предприятия, въз основа на които е определен обемът на генерираните минути за периода 2008 г. – 2010 г.

5. Въз основа на прогнозирания обем генерирани минути и цената за терминиране, предвид реципрочността ѝ с цената за генериране, е определен обемът на разходите, които възникват за съответното предприятие при осъществяване на разговори на потребителите на съответното предприятие с потребители от други мобилни мрежи и с потребители на фиксирани мрежи.

6. Определена е сумата на дохода/разхода от терминиране, като разлика между прогнозираните приходи от терминиране на гласови повиквания и разходите за генериране.

7. Определен е доходът/разходът на една терминирана минута за 2009 г. и 2010 г., като сумата на дохода/разхода е разделен на прогнозираните минутите за терминиране на гласови повиквания. При наличие на доход КРС приема, че мярката е пропорционална

### ***По отношение на „Мобилтел” ЕАД***

Предприятието е най-голямото, тъй като пазарния му дял, изчислен на база приходи от терминиране възлиза на 51,7%, като обхваща 51,5% от крайните потребители на пазара на дребно. Тенденцията на нарастване на обема на приходите от телефонни услуги, на броя на потребителите, на обема и приходите от терминирани в мрежата на предприятието минути, е трайна. Финансовият резултат на дружество за 2007 г. е печалба от 24,7% спрямо основната дейност на предприятието, а нормата на възвръщаемост на заетия капитал е положителна и възлиза на 13,41%. Вземайки предвид потенциалните възможности на предприятието за налагане на прекомерно високи цени и ценова дискриминация, съчетани със силната му пазарна позиция, нарастващия брой абонати и отчитайки, че цените за терминиране в мобилни мрежи, прилагани в държавите-членки на ЕС не са диференцирани в зависимост от произхода

на повикването КРС счита, че е необходимо на „Мобилтел” ЕАД да бъде наложено задължение за:

1. Постепенно намаляване на цените за терминиране в мобилна мрежа за обаждания, произхождащи от други мобилни мрежи до достигане на нивата на определените ценови ограничения, както следва:

| <b>Цени за терминиране в мобилната мрежа на „Мобилтел” ЕАД за обаждания, произхождащи от други мобилни мрежи – лв./мин.</b> |                        |                       |      |
|---|------------------------|-----------------------|------|
|   | часове на силен трафик | часове на слаб трафик | общо |
| Действащи цени  | 0,25                   | 0,19                  | 0,22 |
| към 01.01.2008  | 0,25                   | 0,19                  | 0,22 |
| към 01.02.2008  | 0,25                   | 0,19                  | 0,22 |
| към 01.07.2008  | 0,25                   | 0,19                  | 0,22 |
| към 01.01.2009  | 0,22                   | 0,16                  | 0,19 |
| към 01.07.2009  | 0,18                   | 0,14                  | 0,16 |
| към 01.01.2010  | 0,155                  | 0,125                 | 0,14 |
| към 01.07.2010  | 0,126                  | 0,096                 | 0,11 |

Таблица 12

2. Запазване на наложения с Решение № 2/03.01.2008 г. на КРС график за намаление на цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи, считано до 01.07.2008 г. Отмяна на график за намаление на цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани за периода 01.01.2009 г., 01.07.2009 г. и налагане на задължение за постепенно намаляване на цените за терминиране в мобилната мрежа от предприятието за обаждания, както е посочено в долната таблица:

| <b>Цени за терминиране в мобилната мрежа на „Мобилтел” ЕАД за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи – лв./мин.</b> |                        |                       |       |
|---|------------------------|-----------------------|-------|
|   | часове на силен трафик | часове на слаб трафик | общо  |
| Действащи цени  | 0,32                   | 0,29                  | 0,305 |
| към 01.02.2008  | 0,35                   | 0,325                 | 0,34  |
| към 01.07.2008  | 0,32                   | 0,29                  | 0,305 |
| към 01.01.2009  | 0,27                   | 0,23                  | 0,25  |
| към 01.07.2009  | 0,225                  | 0,18                  | 0,20  |
| към 01.01.2010  | 0,155                  | 0,125                 | 0,14  |
| към 01.07.2010  | 0,126                  | 0,096                 | 0,11  |

Таблица 13

Изхождайки от факта, че цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи са значително по-високи от средно европейските цени за терминиране в мобилни мрежи, чрез задължението за постепенно намаляване на цените за терминиране цели да постигне постепенно плавно намаляване на цените за периода до края на 2010 г. В противен случай намалението на цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи през 2010 г. би било твърде рязко.

Изчисленията за пропорционалност на предложените нива на ценовия таван, са посочени в долната таблица.

| <b>„Мобилтел” ЕАД</b>                | <b>Ценови таван- 2009</b> | <b>Ценови таван- 2010</b> |
|--------------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Приходи от терминиране на повиквания | търговска тайна           | търговска тайна           |

|   |                 |                 |
|---|-----------------|-----------------|
| Трафик от терминиране на повиквания                                     | търговска тайна | търговска тайна |
| Трафик от генериране на повиквания                                      | търговска тайна | търговска тайна |
| Разходи за генериране на повиквания                                     | търговска тайна | търговска тайна |
| Сума на дохода/разхода  | търговска тайна | търговска тайна |
| Доход/Разход на терминирана минута                                      | търговска тайна | търговска тайна |
| Ценови таван- средна цена за терминиране на гласови повиквания, в т.ч.: |                 |                 |
| от мобилни мрежи  | 0,16            | 0,11            |
| от фиксирани мрежи  | 0,20            | 0,11            |

Таблица 14

Изчисленията сочат, че към края на 2009 г. и на 2010 г. се формира доход и следователно мярката е пропорционална. Допълнителен аргумент в тази посока е и равнището на среднопретеглените цени на пазара на дребно от ..... лв. (информацията е търговска тайна) за разговори между потребители в мрежата на „Мобилтел” ЕАД, които са по-ниски от предложения ценови таван. Като се отчита, че в тези цени е включена и печалба, то предложената мярка не би затруднила предприятието. Следва да се отчита, че намалението на цените за терминиране в мрежата на „Мобилтел” ЕАД за гласови повиквания от фиксирани мрежи към 01.07.2008 г. е мярка, която вече е приета от предприятието.

#### **По отношение на „Космо България Мобайл” ЕАД**

Предприятието е второто по-големина, пазарният му дял, изчислен на база приходи от терминиране възлиза на 39,3%, като обхваща 37,7% от крайните потребители на пазара на дребно. Тенденцията на нарастване на обема на приходите от телефонни услуги, на броя на потребителите, на обема и приходите от терминирани в мрежата на предприятието минути, е трайна. Финансовият резултат на дружество за 2007 г. е печалба от около 14% спрямо основната дейност на предприятието, а нормата на възвръщаемост на зетия капитал е положителна и възлиза на 16,30%. Вземайки потенциалните възможности на предприятието за налагане на прекомерно високи цени и ценова дискриминация, съчетани със силната му пазарна позиция, нарастващия брой абонати и отчитайки, че цените за терминиране в мобилни мрежи, прилагани в държавите-членки на ЕС не са диференцирани в зависимост от произхода на повикването КРС счита, че е необходимо на „Космо България Мобайл” ЕАД да бъде наложено задължение за:

1. Постепенно намаляване на цените за терминиране в мобилна мрежа за обаждания, произхождащи от други мобилни мрежи до достигане на нивата на определените ценови ограничения, както следва:

| <b>Цени за терминиране в мобилната мрежа на „Космо България Мобайл” ЕАД за обаждания, произхождащи от други мобилни мрежи – лв./мин.</b> |                        |                       |      |
|--|------------------------|-----------------------|------|
|  | часове на силен трафик | часове на слаб трафик | общо |
| Действащи цени   | 0,25                   | 0,19                  | 0,22 |
| към 01.01.2008   | 0,25                   | 0,19                  | 0,22 |
| към 01.02.2008   | 0,25                   | 0,19                  | 0,22 |

|                |       |       |      |
|----------------|-------|-------|------|
| към 01.07.2008 | 0,25  | 0,19  | 0,22 |
| към 01.01.2009 | 0,22  | 0,16  | 0,19 |
| към 01.07.2009 | 0,18  | 0,14  | 0,16 |
| към 01.01.2010 | 0,155 | 0,125 | 0,14 |
| към 01.07.2010 | 0,126 | 0,096 | 0,11 |

Таблица 15

2. Запазване на наложения с Решение № 2/03.01.2008 г. на КРС график за намаление на цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи, считано до 01.07.2008 г. Отмяна на график за намаление на цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани за периода 01.01.2009 г., 01.07.2009 г. и налагане на задължение за постепенно намаляване на цените за терминиране в мобилната мрежа от предприятието за обаждания, както е посочено в долната таблица:

| <b>Цени за терминиране в мобилната мрежа на „Космо България Мобайл” ЕАД за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи – лв./мин.</b> |                        |                       |       |
|--|------------------------|-----------------------|-------|
|  | часове на силен трафик | часове на слаб трафик | общо  |
| Действащи цени   | 0,32                   | 0,29                  | 0,305 |
| към 01.02.2008   | 0,35                   | 0,325                 | 0,34  |
| към 01.07.2008   | 0,32                   | 0,29                  | 0,305 |
| към 01.01.2009   | 0,27                   | 0,23                  | 0,25  |
| към 01.07.2009   | 0,225                  | 0,18                  | 0,20  |
| към 01.01.2010   | 0,155                  | 0,125                 | 0,14  |
| към 01.07.2010   | 0,126                  | 0,096                 | 0,11  |

Таблица 16

Изхождайки от факта, че цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи са значително по-високи от средно европейските цени за терминиране в мобилни мрежи, чрез задължението за постепенно намаляване на цените за терминиране цели да постигне постепенно плавно намаляване на цените за периода до края на 2010 г. В противен случай намалението на цените за терминиране в мобилната мрежа на предприятието за обаждания, произхождащи от фиксирани мрежи през 2010 г. би било твърде рязко.

Изчисленията за пропорционалност на предложените нива на ценовия таван са посочени в долната таблица.

| <b>„Космо България Мобайл” ЕАД</b>                                      | <b>Ценови таван-2009</b> | <b>Ценови таван-2010</b> |
|---|--------------------------|--------------------------|
| Приходи от терминиране на повиквания                                    | търговска тайна          | търговска тайна          |
| Трафик от терминиране на повиквания                                     | търговска тайна          | търговска тайна          |
| Трафик от генериране на повиквания                                      | търговска тайна          | търговска тайна          |
| Разходи за генериране на повиквания                                     | търговска тайна          | търговска тайна          |
| Сума на дохода/разхода  | търговска тайна          | търговска тайна          |
| Доход/Разход на терминирана минута                                      | търговска тайна          | търговска тайна          |
| Ценови таван- средна цена за терминиране на гласови повиквания, в т.ч.: |                          |                          |
| от мобилни мрежи  | 0,16                     | 0,11                     |
| от фиксирани мрежи  | 0,20                     | 0,11                     |

Таблица 17

Изчисленията сочат, че към края на 2009 г. и на 2010 г. се формира доход и следователно мярката е пропорционална. Допълнителен аргумент в тази посока е и равнището на среднопретеглените цени на пазара на дребно от ..... лв. (информацията е търговска тайна) за разговори между потребители в мрежата на „Космо България Мобайл“ ЕАД, които са по-ниски от предложените ценови таван. Като се отчита, че в тези цени е включена и печалба, то предложената мярка не би затруднила предприятието. Следва да се отчита, че намалението на цените за терминиране в мрежата на „Космо България Мобайл“ ЕАД за гласови повиквания от фиксирани мрежи към 01.07.2008 г. е мярка, която вече е приета от предприятието.

## **6. Оценка на ефекта от налагане на специфичните задължения**

Оценката за въздействието на специфичните задължения е посочено за всяко от предприятията към съответната мярка, поради което в тази точка е направена оценка на цялостния ефект от наложените специфични задължения на предприятията на пазара.

### ***„Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД***

Наложените специфични задължения на „Мобилтел“ ЕАД и на „Космо България Мобайл“ ЕАД представляват сериозна регулаторна тежест като цяло. В същото време, КРС счита, че налагането им ще бъде оправдано и няма да бъде прекомерно. Изхождайки от значителното въздействие и значителният пазарен дял, който имат предприятията, КРС счита, че е от изключителна важност при налагането на специфични задължения да се отчита възможността за въвеждане и развитие на конкуренцията на пазара. КРС счита, че това не би било възможно на съответния пазар, ако не биха били наложени предложените специфични задължения.

### ***„БТК“ АД като правопреемник на „БТК Мобайл“ ЕООД и на „РТК“ ЕООД***

КРС счита, че е от изключителна важност да се търсят начини за поддържане на конкурентоспособността на предприятията с по-малък пазарен дял, като не им се налагат прекалено строги регулаторни предписания. В същото време, контролът върху дейности, извършвани на различни пазари е от значение, тъй като осигурява развитие на конкурентните условия на пазара. КРС е взело предвид тези съображения при налагането на специфични задължения на „БТК“ АД като правопреемник на „БТК Мобайл“ ЕООД и на „РТК“ ЕООД.

## **7. Очаквано въздействие от предложените специфични задължения**

Оценката за въздействието на наложените специфични задължения, зависи от пазарното поведение на участниците и от други външни фактори, които трудно могат да бъдат прогнозирани. Като цяло КРС очаква, че ефектът от налагането на специфичните задължения в краткосрочен план ще е различен от този, който ще се получи в дългосрочен план. Очакваното въздействие от предложените специфични задължения може да бъде обобщено, както следва:

- налагането на задължение за достъп до и използване на специфични мрежови съоръжения, необходими за реализиране на взаимното свързване ще намали бариерите за навлизане на пазара за терминиране на гласови повиквания в отделни мобилни мрежи в България.
- задължението за равнопоставеност гарантира равнопоставено третиране на конкурентите от предприятията със значително въздействие върху пазара, което от

своя страна е предпоставка за развитие на конкуренцията. Задължението кореспондира и с интересите на потребителите, свързани с разнообразието на предлагането и възможностите за избор на услуги.

- задълженията за прозрачност гарантират на заинтересованите предприятия достатъчно информация и яснота в процеса на осъществяване на взаимно свързване и имат за резултат по-голямата ефективност при прилагане на задълженията за равнопоставеност и за удовлетворяване на исканията за достъп и взаимно свързване.
- чрез наложеното задължение за ценови ограничения под формата на ценови таван ще се намали опасността от прилагане на прекалено високи цени, като същевременно ще допринесе ползи за конкурентите, тъй като се очаква редуцираните цени да стимулират потреблението.
- в същото време, налагането на задължение за ценови ограничения под формата на ценови таван ще доведе до повишено потребителско благосъстояние, особено в резултат от потенциалното намаление на цената на дребно за терминиране на разговори в мобилна от фиксирана мрежа. КРС очаква вследствие от намалението на цената за терминиране да се намали цената на дребно за разговори от фиксирана към мобилна мрежа. Практиката показва, че цената на дребно за разговори от фиксирана към мобилна мрежа намалява с намаляване на цената за терминиране в мобилна мрежа.
- налагането на задължение за разходоориентирани цени и разделно счетоводство ще засили действието на задължението за равнопоставеност и ще допринесе за решаване на проблемите, свързани с прекалено високите цени, ценовата дискриминация и възможностите за крос-субсидиране.
- задължението за прилагане на разумни цени ще отстрани потенциалните възможности на „БТК” АД за прехвърляне на пазарна сила от свързани пазари (на едро и на дребно) към осъществяваните от предприятието дейности за предоставяне на услуги въз основа на мобилна мрежа, изградена по стандарт GSM и UMTS и по стандарт NMT и CDMA.
- задължението за разходоориентираност, ще има за резултат намаляване на цените за терминиране на гласово повикване в мобилни мрежи, генерирани от фиксираните мрежи (F2M), както и на цените за повикване в мобилни мрежи, генерирани от други мобилни мрежи - off-net или (M2M), премахване на асиметричността и ценовата дискриминация, основана на различния произход на повикването. Привеждането на цените в съответствие с разходите ще е стимул за развитие на по-малките предприятия и за нарастване на конкуренцията на пазара като цяло.
- нарастване на административните разходи във връзка с предложените регулаторни мерки, особено ще се отнася до „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД.

Като цяло, ако предложените специфични мерки не бъдат приложени, то биха били налице ползи за предприятията в ущърб на конкурентите и потребителите.

## VIII. Приложения

### 1. Списък на притежаваните от мобилните предприятия Индивидуални лицензии и регистрации по Общи лицензии

| Списък на притежаваните от мобилните предприятия Индивидуални лицензии и регистрации по Общи лицензии |   |  |
|---|---|--|
| Предприятие   | № на Индивидуална лицензия/регистрация по Обща лицензия | Вид дейност  |
| "Мобилтел" ЕАД  | ИЛ 110-01054/04.11.2004 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт GSM   |
|   | ИЛ 111-03081/25.04.2005 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт UMTS  |
|   | ИЛ 115-03219/06.12.2005 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа от неподвижна радиослужба от вида "точка към много точки"   |
|   | ИЛ 116А-03005/26.01.2005 г.                             | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга  |
|   | ИЛ 121-01054/04.11.2004 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем                                  |
|   | ОЛ 217-05880/19.12.2005 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея |
|   | ОЛ 220-05871/19.12.2005 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществени мрежи RLAN от подвижна радиослужба  |
| "Космо България Мобайл" ЕАД   | ИЛ 110-00851/04.11.2004 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт GSM   |
|   | ИЛ 111-03083/25.04.2005 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт UMTS  |
|   | ИЛ 115А-03368/30.01.2007 г.                             | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа от неподвижна радиослужба от вида "точка към много точки" в честотен обхват 26 GHz с национално покритие  |
|   | ИЛ 116А-03080/12.09.2005 г.                             | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга  |
|   | ИЛ 116Б-/21.04.2005 г.                                  | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена мрежа за предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез услугата избор на оператор                              |
|   | ИЛ 121-00851/04.11.2004 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем                                  |
|   | ОЛ 217-05099/19.01.2004 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея |
|   | ОЛ 220-05896/02.02.2006 г.                              | осъществяване на далекосъобщения чрез обществени мрежи RLAN от подвижна радиослужба  |

|                      |                            |  |
|----------------------|----------------------------|--|
| "БТК Мобайл"<br>ЕООД | ИЛ 110-02889/14.10.2005 г. | осъществяване на далекосъобщения чрез<br>обществена далекосъобщителна подвижна<br>клетъчна мрежа по стандарт GSM   |
|                      | ИЛ 111-03082/25.04.2005 г. | осъществяване на далекосъобщения чрез<br>обществена далекосъобщителна подвижна<br>клетъчна мрежа по стандарт UMTS  |
|                      | ОЛ 220-0354/23.05.2007 г.  | осъществяване на далекосъобщения чрез<br>обществени мрежи RLAN от подвижна радиослужба   |
| "РТК" ЕООД           | ИЛ 114-01053/04.11.2004 г. | осъществяване на далекосъобщения чрез<br>обществена далекосъобщителна подвижна<br>клетъчна мрежа по стандарт NMT   |
|                      | ИЛ 121-01053/04.11.2004 г. | осъществяване на далекосъобщения чрез<br>далекосъобщителна мрежа за предоставяне на<br>услугата линии под наем, включително<br>международни линии под наем                                     |
|                      | ОЛ 217-05283/07.07.2005 г. | осъществяване на далекосъобщения чрез<br>обществена далекосъобщителна мрежа за пренос<br>на данни без използване на ограничен ресурс и<br>предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез<br>нея |

## **АНЕКС**

### **за съдържанието на специфичните задължения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара за терминиране на гласово повикване в отделни мобилни мрежи**

В резултат на заключенията от анализа на пазара за терминиране на гласово повикване в индивидуални мобилни мрежи е установена липса на ефективна конкуренция и в съответствие с действащото законодателство, КРС счита, че е налице необходимост от налагане на задължение за въвеждане и поддържане на аналитична счетоводна система с определено ниво на разделяне на дейностите и счетоводните сметки (разделно счетоводство) от страна на задължените предприятия. Следвайки принципите на предвидимост и прозрачност КРС счита, че следва да определи обхвата и същността на задължението за водене на разделно счетоводство.

#### **А. Общи положения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство**

Задълженията за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство включват разработване и представяне за одобрение от КРС на проект за прилагане на разделно счетоводство, съдържащ:

- ✓ структурно разделяне на счетоводните данни за дейностите по предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги (предоставяне на мобилни телефонни услуги и предоставяне на фиксирани телефонни услуги) от другите дейности на предприятията, осъществявани по смисъла на Търговския закон;

- ✓ структурно разделяне на счетоводните данни за дейностите по предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги по отделни бизнес единици, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги,

- ✓ структурно разделяне на счетоводните данни (оперативните приходи, оперативните разходи и заетия капитал) по отделните бизнес единици, като разходите, които не могат директно да се отнесат в отделената бизнес единица, следва да бъдат разпределени въз основа на анализ на причинно-следствената връзка (activity based costing) за пораждаване на съответния разход. В случаите, при които не е налице причинно-следствена връзка разходите се разпределят пропорционално на директно отнесените такива;

- ✓ въвеждане на отделни аналитични сметки за съответните бизнес единици, които да позволяват идентифициране на всички елементи на разходите и приходите за предлаганите от тях услуги, включително поелементна разбивка на разходите за материалните активи и на разходите, произтичащи от структурата на мрежата;

С оглед осигуряване на прозрачност и съпоставимост на резултатите от разделното счетоводство КРС счита, че при спазване на изискванията, свързани с търговската тайна, регулаторни отчети следва да бъдат изготвяни и представяни от задължените предприятия, съобразно срокове и в еднакъв формат, определени въз основа на консултации между КРС, „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД. Съгласуваните формати и срокове са предмет на последващо решение на КРС.

## **I. Ниво на разделяне на дейностите като отделни бизнес единици при счетоводното отчитане**

В съответствие с приложимата нормативна уредба и практиката на страните-членки на ЕС, КРС счита, че задължените предприятия следва да разделят счетоводната информация по следните дейности:

- А) Предоставяне на мобилни телефонни услуги;
- Б) Предоставяне на фиксирани телефонни услуги;
- В) Други дейности по смисъла на Търговския закон.

За всяка от посочените в букви А) и Б) дейности, задължените предприятия следва да разделят счетоводните данни по следните бизнес единици:

- 1) Предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network);
- 2) Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network);
- 3) Услуги на дребно (Retail);
- 4) Услуги за други дейности, различни от тези по т. т. 1), 2) и 3) (Other activities).

Съгласно Препоръката<sup>60</sup> на Европейската Комисия (ЕК) от 19 септември 2005 г. (Препоръката) задължените предприятия следва да изготвят и публикуват отделни регулаторни отчети за бизнес единиците, които да бъдат консолидирани в обобщена форма.

В светлината на Препоръката, КРС счита, без претенции за изчерпателност, че регулаторните отчети за дейностите „Предоставяне на фиксирани телефонни услуги” и „Предоставяне на мобилни телефонни услуги” следва да съдържат:

### ***1. Регулаторен отчет за дейността „Предоставяне на мобилни телефонни услуги”***

1) Регулаторен консолидиран отчет, съдържащ:

А) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Б) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

В) Регулаторен отчет за Услуги на дребно (Retail), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Г) Регулаторен отчет за Услуги за други дейности (Other activities), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”.

### ***2. Регулаторен отчет за дейността „Предоставяне на фиксирани телефонни услуги”***

1) Регулаторен консолидиран отчет, съдържащ:

А) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Б) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

В) Регулаторен отчет за Услуги на дребно (Retail), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Г) Регулаторен отчет за Услуги за други дейности (Other activities), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”.

### ***3. Съответствие между регулаторните отчети и финансовите отчети***

В съответствие с Препоръката на ЕС КРС счита, че е налице необходимост от публикуване на отчет за съответствието на регулаторните отчети с финансовите отчети, който следва да дава ясна информация за връзката между:

---

<sup>60</sup> Commission Recommendation of 19 September 2005 on accounting separation and cost accounting system under the regulatory framework for electronic communications

- а) финансовите отчети на предприятието и регулаторния консолидиран отчет за бизнес единиците;
- б) регулаторния консолидиран отчет за бизнес единиците и отделните регулаторни отчети за бизнес единиците;
- в) отделните регулаторни отчети на бизнес единиците и техните дезагрегирани дейности (услуги).

## II. Дефиниране на бизнес единици

КРС счита за необходимо да дефинира бизнес единиците, с оглед избягване на неясноти и неточности при тяхната интерпретация. В тази връзка следва да се отбележи, че бизнес единиците са дефинирани в съответствие с Препоръката на ЕК, както следва:

- А) Предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network);
- Б) Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network);
- В) Услуги на дребно (Retail);
- Г) Услуги за други дейности (Other activities).

Подробните дефиниции на горепосочените бизнес единици са представени в Приложение 1 към настоящия анекс.

## III. Регулаторни счетоводни принципи.

КРС счита, че задължените предприятия следва да прилагат разделното счетоводство при спазването на следните регулаторни счетоводни принципи:

- ✓ **Приоритетност:** доколкото е налице конфликт между изискванията на някои или всеки от тези регулаторни счетоводни принципи, същите следва да се прилагат в реда на приоритетност, в който са посочени в настоящия анекс.
- ✓ **Дефиниции:** Понятие или обяснение, употребени в счетоводните документи следва да имат същото значение, каквото имат в разрешенията за предоставяне на електронно съобщителни мрежи и/или услуги, с изключение на случаите когато контекста изисква друго.
- ✓ **Причинност:** Приходите (вкл. трансферните приходи), разходите (вкл. трансферните разходи), активите и задълженията следва да бъдат разпределени по разходните компоненти, услуги и бизнес единици или дезагрегираните им дейности в съответствие с причинно-следствената връзка между съответната дейност/ услуга, която води до генериране на приходите или поражда на разходите, дейностите заради които се придобиват активите и възникват задълженията.
- ✓ **Обективност:** Процесът на разпределение следва да бъде обективен и да не предвижда ползи за предприятието със значително въздействие върху съответния пазар или друго предприятие, продукт, услуга, компонент, бизнес единица или дезагрегираните им дейности.
- ✓ **Последователност:** Следва да има последователност в счетоводното третиране на информацията през годините. Когато има съществени промени в регулаторните счетоводни принципи и методите за разпределение и/или счетоводната политика, които оказват влияние върху информацията в регулаторните отчети за бизнес единиците, частите от регулаторните отчети за предишни години, засегнати от промяната, следва да бъдат преработени.
- ✓ **Прозрачност:** Използваните методи за разпределение следва да бъдат прозрачни. Разходите и приходите, които се отнасят директно по бизнес

единици или дейностите, следва да бъдат изрично отличени от онези, които подлежат на разпределение. Прилаганите от задълженото предприятие бази за разпределение следва да бъдат подробно описани.

#### **IV. Формат и съдържание на отчетите, изготвяни въз основа на разделното счетоводство.**

Регулаторните отчети следва да се изготвят в съответствие с регулаторните счетоводни принципи, посочени в раздел III. Предвид различията във формите и съдържанието на регулаторните отчети и годишните финансови отчети на предприятията, КРС намира за уместно прилагането на унифицирана форма и съдържание на изискваните от задължените предприятия регулаторни отчети, които се определят въз основа на консултации между КРС, „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД. Съгласуваните формати и срокове са предмет на последващо решение на КРС.

КРС счита, че изготвяните от задължените предприятия регулаторни отчети следва да включват приложения, които да дават детайлна информация за:

а) начин за разпределяне на разходите, включително прилаганите бази за разпределение на разходите, приложимите стандарти, начините, използвани за процеса на разпределение, както и за преценка на активите и методите за идентификация на непреките разходи. Информацията трябва да е достатъчно детайлна, за да изяснява връзката между разходите и съответстващи цени на услугите;

б) за трансферните разходи/приходи между бизнес единиците и дезагрегираните им дейности/услуги, като те следва да бъдат еквивалентни на транзакциите от конкурентните предприятия;

в) възприетите счетоводни стандарти доколкото са релевантни;

г) съществени промени, които оказват влияние върху регулаторните отчети и отчетите за предходни години.

С оглед доказване на съответствието между регулаторните и финансовите отчети на задължените предприятия, последните следва да представят на КРС доклад от независим одитор, потвърждаващ горесцитираното съответствие, включително оценка за прилагането на принципа за причинно-следствена връзка при отнасяне на счетоводните данни по отделните бизнес единици.

#### **V. Предоставяне на допълнителна информация, ползвана при изготвяне на регулаторните отчети**

В съответствие с Препоръката на ЕК, КРС счита, че с оглед осъществяването на ефективен контрол върху спазване на наложените специфични мерки, задължените предприятия следва да представят в приложенията към регулаторните отчети и детайлна информация, ползвана при изготвяне на регулаторните отчети, която без претенции за изчерпателност следва да включва:

а) прилагана счетоводна политика при изготвяне на регулаторните отчети;

б) матрица (форма), обобщаваща всички трансферни разходи/приходи между различните регулаторни отчети на бизнес единици;

в) описание на базите за разпределение на разходите, които не могат да бъдат директно отнесени по отделните бизнес единици;

г) отчети за среден разход на мрежови елемент съгласно раздел VI от настоящия анекс;

д) изчерпателни дефиниции за дезагрегирани дейности/услуги на бизнес единиците, с оглед яснота по отношение на конкретното им съдържание;

е) описание на процеса на отразяване на трансферни разходи/приходи, която се прилага за целите на разделното счетоводство.

## **VI. Отчет за среден разход за мрежови елемент**

КРС счита, че детайлната информация за разходите за всички компоненти на мрежата е основен елемент за обезпечаване на прозрачността и развитие на конкуренцията. В тази връзка предприятието със значително въздействие на съответния пазар трябва да предоставя отчет за разходите за мрежовите компоненти, като част от информацията по разделното счетоводство. Отчетът следва да съдържа следните данни:

- ✓ среден разход на минута за всеки компонент на мрежата за пренос (включително средно претеглена цена на капитала);
- ✓ среден разход на минута за всеки компонент на мрежата, който не се ползва за пренос (включително средно претеглена цена на капитала);
- ✓ рутинг фактори за трафика;
- ✓ осреднени тарифи за различните времеви периоди от денонощието (**Time of Day Gradients**);
- ✓ крайни тарифи за услуги, необвързани в пакети;
- ✓ съответствие (в случай, че има разлика с вътрешните трансферни разходи/приходи)

Формата и съдържанието на посочената информация се определят въз основа на консултации между КРС, „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД. Съгласуваните формат и съдържания са предмет на последващо решение на КРС.

## **VII. Срок за представяне на информацията.**

С оглед ефективност при прилагането на разделното счетоводство КРС счита, че регулаторните отчети следва да се предоставят своевременно от задължените предприятия. Излишното забавяне на предоставянето на регулаторните отчети би намалило положителния ефект от налагане на специфичното задължение. В тази връзка КРС счита, че при налагане на задължение за прилагане на разделно счетоводство, изискваната информация в съответствие с настоящия анекс следва да бъде предоставена в срок до два месеца след изтичане на всяко шестмесечие.

## **VIII. Принципи при отнасяне на трансферните разходи/приходи**

Разходите/приходите, които възникват в резултат на предоставяне на продукт или услуга от една основна бизнес единица на друга основна бизнес единица и обратно в рамките на цялостната дейност на предприятието са определят като трансферни разходи/приходи.

В тази връзка КРС счита, че задълженото предприятие трябва да предоставя детайлна информация за трансферни разходи/приходи, която да служи за доказателство за липсата на преференциално третиране между цените, прилагани за бизнес единиците на вертикално интегрирано предприятие и цените, прилагани за други предприятия. Информацията за трансферните разходи/приходи следва да се предоставя във формат и със съдържание, определени въз основа на консултации между КРС, „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД. Съгласуваните формат и съдържание са предмет на последващо решение на КРС. Информацията за трансферните разходи/приходи следва да бъде в съответствие със следните принципи:

а) трансферните приходи или разходи трябва да се разпределят по услуги и бизнес единици или дезагрегираните им дейности (услуги) в съответствие с причинно-

следствената връзка между съответната дейност/ услуга, която води до генериране на приходите или пораждање на разходите;

**б)** отнасянето на трансферните разходи или приходи следва да бъде обективно и да не показва намерение за облагодетелстване на някоя бизнес единица или дезагрегираната ѝ дейност (услуга);

**в)** трябва да има последователност в счетоводното третиране на трансферните разходи или приходи през различните години;

**г)** използваните методи за разпределяне на трансферни разходи или приходи следва да бъдат прозрачни. Всеки трансферен приход или разход следва да бъде ясно обоснован. Всички използвани бази за разпределение трябва да бъдат подробно обяснени.

**д)** трансферните разходи или приходи за предоставяне на услуги в рамките на предприятието се определят като употреба на услуга и плащане за единица;

**е)** трансферните разходи или приходи за предоставяне на услуги в рамките на предприятието трябва да бъдат еквивалентни на цените (тарифите), които биха били посочени за заплащане при ползване от друго предприятие на услугата;

**ж)** регулаторните отчети следва да показват трансферните разходи или приходи между отделните бизнес единици и дезагрегираните им дейности.

## **Б. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Разделното счетоводство позволява трансформирането и детайлизирането на информацията от финансовите отчети на предприятията за регулаторни цели по начин, който позволява на регулатора да изпълнява функциите си по осигуряване на условия за развитие на конкуренцията и защита на крайните потребители. Информацията, която се осигурява от прилагането на разделното счетоводство, позволява извършването на проверки за наличие на крос-субсидиране между услугите, предоставяни от задълженото предприятие. Следва да се отбележи, че данните от разделното счетоводство осигуряват възможност за проверка на вътрешните трансферни разходи/приходи между отделните дейности на предприятието и сравнението им с цените на услугите, предоставяни на други предприятия, което от своя страна го прави инструмент за контрол по отношение изпълнението на задължението за равнопоставеност.

## Дефиниции на бизнес единиците

### Предоставяне на услуги от Опорна мрежа

Бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа” предоставя услугите комутиране и пренос на сигнали, което позволява на краен потребител на едно предприятие да се свързва с крайни потребители на същото или друго предприятие, или да има достъп до услуги, предлагани от друго предприятие. Регулаторните отчети за бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа” включват разходите, приходите, активите и пасивите, свързани с предоставянето на тези услуги. Приходите на бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа” принципно са от продажба на услугите по пренос на сигнали и комутиране, необходими за осъществяване на свързване от край до край и включват както услуги за пренос и комутиране по взаимното свързване, предоставяни на други предприятия, така и услуги за пренос и комутиране за бизнес единицата „Услуги на дребно”.

### Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп

Чрез бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” се осъществява свързването към „Предоставяне на услуги от Опорната мрежа”. Регулаторните отчети за бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” включват разходите, приходите активите и пасивите необходими за осигуряване и експлоатиране на тази свързаност. Освен това за целите на разделното счетоводство бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” включва всички компоненти на мрежата, необходими както за предоставяне на услуги за достъп на други предприятия, така и за предоставяне на услуги за достъп на крайните потребители, например четец (line cards) и портове в концентраторите и/или в централите. С изключение на горепосочените компоненти на мрежата, всички останали мрежови елементи се включват към бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа”.

### Услуги на дребно

Бизнес единицата „Услуги на дребно” включва всички дейности за продажба на телефонни услуги на крайните потребители, в т.ч. абонатни линии, линии под наем, повиквания, обществени телефони и предоставяне на справочна информация. Регулаторните отчети за бизнес единицата „Услуги на дребно” включват разходите, приходите, активите и пасивите, свързани с предоставянето на тези услуги на крайните потребители. Разходите отнесени в „Услуги на дребно” включват трансферните разходи, свързани с употребата на мрежовите ресурси и услугите, предоставяни от „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” и „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа”, маркетинговите и билинг разходите, свързани с предоставяне на услугите на крайните потребители.

### Услуги за други дейности

Обикновено предприятията предоставят широка гама от други услуги, включително отдаване под наем, ремонт и поддръжка на оборудването на крайните потребители. В допълнение, те могат да имат интереси в дейности различни от телекомуникациите. За целите на разделното счетоводство, разходите, приходите, активите и пасивите, свързани с тези услуги се идентифицират отделно.