

48% през 2009 г. до 41% през 2010 г. Това обстоятелство, както и трайно установената тенденция на намаляване на дела на домакинствата, ползващи само фиксиран достъп показват, че все повече потребители заменят фиксирания си достъп в полза на мобилния достъп.

Тук е необходимо да бъде обсъдена констатацията на КРС¹³ от представения анализ, че все още са налице предпочитания на крайните потребители за едновременно ползване на фиксиран и мобилен достъп. Действително проучванията на ЕК показват, че през 2011 г. се наблюдава повишаване от 2 процентни пункта при домакинствата (43%), комбиниращи фиксиран и мобилен достъп. Необходимо е, обаче, да се отчете на какво се дължи тази тенденция, а именно, на все по-широкото разпространение на пакетните услуги. Това е така поради спецификата на тези услуги, тъй като те дават възможност на потребителите да ползват две или повече услуги на по-ниски цени от тези, при които същите услуги се предоставят самостоятелно. Именно зад възможността допълнително да редуцират разходите си за услуги и удобството да получават фактура само от един доставчик, например, се крие мотивацията на потребителите при преминаване към ползване на пакетни услуги. В подкрепа на това твърдение ще посочим и обстоятелството, че въпреки ръста в абонатната база на алтернативните предприятия, почти 90%¹⁴ от трафика от предоставяне на национални телефонни повиквания и около 80%¹⁵ от трафика от предоставяне на международни повиквания се генерира от потребителите на БТК на фиксирана услуга. Тези високи пазарните дялове обаче по никакъв начин не следва да се възприемат като индикация за упражняване на пазарна сила от страна на БТК, а единствено илюстрират ефекта върху развитието на пазара от все по-широкото навлизане на пакетните услуги и засилената субституция на фиксирания с мобилната услуга.

Съгласно представените от КРС данни в рамките на анализа, за периода 2009 г.-2011 г. абонатите на двойния пакет, комбиниращ фиксирана и мобилна телефонна услуга, нараства 6 пъти. Доколкото това е най-търсения пакет, от който са се възползвали 50.6%¹⁶ от абонатите на пакетни услуги с включена фиксирания услуга, то констатираният ръст през 2011 г. в процентния дял на домакинствата, комбиниращи фиксиран и мобилен достъп безспорно е резултат от разпространението на пакетните услуги.

Посочените данни еднозначно показват, че все повече потребители са склонни да осъществяват повиквания от мобилния си телефон, а в случаите когато все пак заявяват за ползване фиксирана услуга, данните¹⁷ еднозначно показват, че тя е част от пакетна услуга.

1.2.4.2. Цени и тяхното отражение при избора на услуги

Цената на различните видове повиквания е фактор, който влияе на потребителите при вземане на решение дали да заменят фиксирания си достъп с мобилен достъп. Взаимозаменяемост при търсенето може да е налице, когато цените на съответните електронни съобщителни услуги са еднакви или сходни. На Фиг. 6 е показано изменението в цените на дребно за периода 2008-2011 г. за повиквания от фиксирани към мобилни мрежи и към други фиксирани мрежи, както и изменението

¹³ Стр.62 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

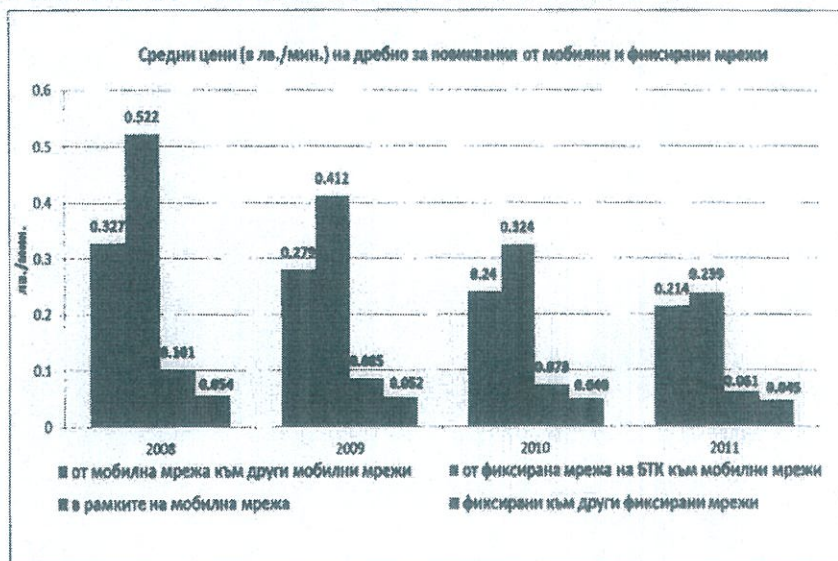
¹⁴ Фиг. 32, стр. 97 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

¹⁵ Фиг. 35, стр. 99 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

¹⁶ Стр. 27 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

¹⁷ Между двата кръга пазарни анализи пазарният дял на БТК, изчислен на база достъп намалява с 21.7%. В същото време е видно, че предпочитанията на потребителите на конкурентните на БТК предприятия са свързани основно с ползване на пакетни услуги. Следователно, като основна причина за отказ от фиксирана услуга на БТК се явява възможността потребителите да оптимизират разходите си за услуги и съответно заявяват ползването на тези услуги в пакет, който включва също така и фиксирана услуга. (Фиг.22 и фиг. 23, на стр. 79 и фиг. 8 и фиг. 9, стр. 28 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.)

на цените на дребно за повиквания в рамките на мобилна мрежа и при осъществяване на такива от фиксирана към други фиксирани мрежи.



Източник: По данни на КРС¹⁸

Фиг. 6

От представените данни е видно, че за периода 2008-2011 г. се наблюдава тенденция към намаляване на силно изразените преди това разлики в цените на дребно за осъществяване на повиквания от фиксирани и мобилни мрежи.

Ако разгледаме тази тенденция заедно с настъпилите през този период промени в предпочитанията на домакинствата по отношение ползването на достъп до обществени телефонни услуги (фиг. 5), може да заключим, че заменянето на фиксирания с мобилния достъп се определя най-вече от липсата на съществени разлики в цените на дребно за осъществяване на повиквания, които да оправдават едновременно ползване на двата достъпа от потребителите с оглед оптимизиране на разходите им за телефонни услуги.

Предвид развитието на относителните дялове на повикванията от фиксирани и от мобилни мрежи за периода 2005-2011 г. (Фиг. 4, по данни на КРС) е резонно допускането, че с най-голяма тежест при определяне на предпочитанията на потребителите за заменяне на един достъп с друг ще бъдат цените на дребно за повиквания от типа мобилен-мобилен и фиксиран-мобилен, поради което акцентът следва да се постави именно върху ефекта от изменението в тези цени. Това, както и намаляването на дела на домакинствата, ползващи както фиксиран, така и мобилен достъп свидетелстват за наличие на взаимозаменяемост на фиксираниите с мобилните гласови услуги.

1.2.4.3. Историческо развитие на процеса на взаимозаменяемост

Необходимо е да бъде обърнато внимание върху посочения от КРС аргумент за противоположното в рамките на първия кръг пазарни анализи. Съгласно КРС¹⁹ двете услуги не са взаимозаменяеми и доказателство за това е ползването на пакетни услуги, комбиниращи фиксирана и мобилна услуга. Според комисията,

¹⁸ стр. 115, фиг. 16 и 124, фиг. 19 от представения на второ обществено обсъждане Проект на определяне, анализ и оценка на пазара на терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи и стр. 62, табл. 4 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

¹⁹ Стр. 148, Приложение към Решение на КРС № 650/25.06.2009 г.

"...ако потребителите считаха двете услуги за взаимозаменяеми, те не биха имали никакъв интерес към подобен пакет и мобилните предприятия изобщо не биха започнали да го предоставят."

Въпреки, че аргументите на КРС не са релевантни към тази оценка, все пак може да се приеме, че този извод е бил валиден към момента на извършване на първия кръг анализи на пазарите на дребно. Данните на КРС, посочени във фиг. 6 дават аргументи за това, че двата вида достъп – фиксиран и мобилен – са допълващи се, доколкото разликата в цените на дребно за отделните типове повиквания, генерирани през тези достъпи са значителни, което на практика оправдава поддържането на двата вида достъп. Към настоящия момент обаче пазарната ситуация не подкрепя такива изводи.

Безспорно в условията на трайна тенденция за намаляване на цените на дребно на фиксираните и мобилните гласови услуги е очаквано да се наблюдава засилване на субституцията на фиксирани с мобилни гласови услуги, тъй като все повече потребителите на фиксирани услуги ще се ориентират към ползването на мобилни услуги предвид уникалните характеристики на последните. Установяването на еднопосочна взаимозаменяемост (асиметрична субституция) не следва да се използва единствено и само за целите на дефиниране обхвата на съответния пазар. Както е посочено в доклада на ОЕПЕС, обобщаващ практиките на европейските регулатори при отчитане влиянието на субституцията на фиксирани и мобилни услуги върху определянето на съответен пазар, дори двете услуги да формират отделни продуктови пазари, се изследва възможността за упражняване на конкурентен натиск от съседен продуктов пазар спрямо разглеждания, например пазара на дребно на мобилни гласови услуги спрямо пазара на дребно на фиксирани гласови услуги. Следователно субституцията на фиксирани и мобилни услуги не следва да се разглежда само в контекста на определяне обхвата на пазара, тъй като тя оказва влияние и върху други фази от пазарния анализ.

Така установените тенденции доказват наличие на засилен субституция на фиксираната с мобилната услуга. В същото време бихме искали да посочим, че в рамките на настоящия анализ КРС не е отчела нейното влияние в необходимата степен, като въпреки конкурентния натиск от страна на мобилната услуга е предложила продължаване на наложените задължения спрямо БТК.

1.2.4.4. Конкурентна среда

При изследване на взаимозаменяемостта при търсенето и предлагането КРС достига до заключението, че мобилните мрежи осъществяват конкурентен натиск спрямо фиксираните мрежи²⁰, както и че потребителите биха предпочели да осъществяват повиквания към мобилни мрежи от мобилния си телефон, вместо от определено местоположение²¹. В същото време, КРС не е отчела в максимална степен последиците за пазара от тази тенденция. Данните от извършения анализ показват, че така установеният процес е необратим. В същото време, възможностите на БТК да противодейства на този конкурентен натиск бяха сведени до минимум, тъй като в качеството му на оператор със значително въздействие върху пазарите на дребно на БТК бяха наложени пълен набор от задължения. Ефективно противодействие на така установената тенденция не би могло да се очаква и от страна на конкурентните предприятия, тъй като видно от изложените данни за пазара, Мобилтел и Глобул отчитат най-висок дял на абонатите на фиксирана услуга спрямо общия брой абонати на конкурентните на БТК предприятия. Не е резонно да се очаква такова поведение от страна на Мобилтел и Глобул, доколкото стратегията им за навлизане на пазара на фиксирана услуга се подчинява на друга бизнес логика. Развитието на технологиите предостави възможност на Мобилтел и Глобул за бързо навлизане на

²⁰ Стр. 63 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

²¹ Стр. 66 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

пазара на фиксирана услуга без това да е обвързано с необходимостта от извършване на съществени инвестиции. Това даде възможност на мобилните предприятия да диверсифицират портфолиото си от продукти, като част от стратегиите им за привличане на нови клиенти. Необходимо е обаче да се отчете, че мотивацията на тези предприятия за предоставяне на фиксирана услуга по никакъв начин не е обвързана с желанието им да се развият ефективно на този пазар. Напротив, усилията им са насочени единствено към засилване на позициите им при предоставянето на мобилна услуга. Преглед на тарифните планове²² на тези предприятия дава още едно потвърждение за това. Към настоящия момент предлаганите от Мобилтел и Глобул тарифни планове не предполагат възможност за ползване на включени в месечните такси минути за разговори към мобилни мрежи. В отделни случаи се предоставят преференциални условия при осъществяване на разговори към мобилна мрежа²³ или отстъпка върху мобилната услуга²⁴. Следователно, с прилаганите от предприятията маркетингови стратегии се постига противоположния ефект, а именно стимулиране на миграцията на трафик от фиксирания към мобилните мрежи. Не по-различна е ситуацията и при предоставянето на пакетни услуги. По данни от анализа в края на 2011 г. броят на абонатите на конкурентните на БТК предприятия, ползващи услуги в пакет, с включена фиксирана услуга съставляват почти 68%²⁵ от общия брой абонати на конкурентните предприятия. На практика в краткосрочен план този дял ще нарасне съществено, тъй като считано от 2012 г. Глобул стартира предоставянето на пакети, с включена фиксирана услуга²⁶.

С оглед на пазарната ситуация е видно, че единствено БТК има мотив да търси начини за противодействие на засилената субституция на фиксирания с мобилната услуга. Като резултат, БТК предприе серия от инициативи, свързани с прилаганата от дружеството ценова политика. За периода 2011 г. – 2012 г. се наблюдава съществен ръст в промоционалните предложения на БТК, както по отношение на тарифните планове, свързани със самостоятелното ползване на фиксирана услуга, така и във връзка с предоставяните от дружеството пакети, с включена фиксирана услуга. БТК предостави възможност на потребителите да добавят към основния си план допълнителен обем от включени минути, комбиниращи повиквания към различни дестинации, вкл. към мобилни мрежи.

Въпреки опитите на БТК да предложи конкурентни услуги на услугите предоставяни чрез мрежите на двата големи мобилни оператора и мрежата на най-големия оператор предоставящ достъп до радио и телевизионни програми, ограничените възможности предвид действащата регулация прелятстваха ефективното прилагане на този подход, насочен към преодоляване на засилената субституция на фиксирания с мобилната услуга.

Предвид трайните тенденции за свиване на пазара на фиксирания услуга и с оглед на данните по фиг. 2 е видно, че пазарът на фиксирана услуга сам по себе си не е в състояние да се справи със силния конкурентен натиск, упражняван от страна на мобилната услуга. Тази негативна тенденция би могла бъде преодоляна единствено чрез промени в регулаторния подход. Считаме, че при анализа за развитието на разглежданите пазари, както и при оценката за необходимостта за регулаторна намеса КРС следва да отчете така очертаните тенденции.

²² инаци отношение към самостоятелното използване на фиксирана телефонна услуга, в което се включва ползване на достъп до обществена телефонна мрежа в определено местоположение, предлаган самостоятелно или в пакет с включени минути за телефонни повиквания.

²³ Услуга "Семейство и приятели" на Мобилтел

²⁴ Пакетни отстъпки ГЛОБУЛ Mix&Match

²⁵ Фиг.9, стр. 28 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.;

²⁶ Пакетни услуги Глобул Combo+;

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Предвид посочените до тук тенденции за развитие на пазара считаме, че не се оправдава възприетия от КРС подход в посока продължаване на регулаторната намеса спрямо БТК. Така установените тенденции на:

- натиск от страна на конкурентните предприятия при предоставянето на пакетни и конвергентни услуги;
- наличие на засилена субституция на фиксираната с мобилната услуга;
- наличие на национални мрежи, чрез които оперират конкурентите на БТК,

водят до извода за необходимост от отмяна на наложените специфични задължения. В случай че КРС продължава да поддържа позицията си за необходимост от регулаторна намеса, то предвид установените пазарни тенденции тази намеса би следвало да се ограничи единствено до услугите на ниво пазари на едро.

2. Прилагане на теста на трите критерия

Считаме, че при извършване на анализа КРС неправилно е достигнала до извода за необходимост от регулаторна намеса на пазарите на дребно.

Оценката дали определен пазар подлежи на ех ante регулиране се извършва въз основа на теста на трите критерия, определен в чл. 13 от Методиката. Съгласно посочената разпоредба КРС е задължена да извърши посочения тест, когато разглеждания пазар е извън пазарите, определени с Препоръка на Европейската комисия за съответните пазари в сектора на електронните съобщения, подлежащи на ех ante регулиране (Препоръката). Предвид посочената разпоредба и с оглед Препоръката от 2007 г., КРС задължително следва да приложи теста на трите критерия по отношение на пазарите на обществено достъпни телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение.

Съгласно представения проект на решение КРС е преценила за необходимо да приложи посочения тест и по отношение на пазара на достъп, независимо от факта, че посоченият пазар все още е част от препоръката. Според Комисията прилагането на теста на трите критерия е необходимо с цел да се оцени доколко развитието на пазара и по-специално разпространението на IP-базирания достъп и достъпът в определено местоположение чрез обществена мобилна наземна мрежа е повлияло на бариерите за навлизане на разглеждания пазар.

Във връзка с възприетия от КРС подход, считаме за правилна позицията на Комисията относно необходимостта текстът на трите критерия да бъде приложен спрямо всички разглеждани пазари. В същото време, считаме за неправилни направените от КРС изводи на база на този анализ. На мнение сме, че анализът на теста на трите критерия води до извод за дерегулация на разглежданите пазари по аргументи, както следва:

2.1. Не са налице високи и непреходни структурни бариери за навлизане на съответните пазари:

Съгласно чл. 14, ал.1 от Методиката, 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 със значително въздействие върху пазара и навлизащите предприятия на пазара, затрудняващи или препятстващи навлизането на пазара на последните.

2.1.1. Инфраструктура за достъп до крайни потребители

2.1.1.1. Мрежа на БТК

На първо място, считаме че не са налице структурни бариери, възникващи в резултат на необходимите първоначални разходи за изграждане на мрежи от страна на предприятията. Такива бариери биха съществували, ако единствената възможност пред алтернативните предприятия е изграждането на собствена инфраструктура с изцяло собствени средства.

Регулаторната рамка в Република България предвижда редица мерки, които дават възможност на алтернативните предприятия да изградят своите мрежи, като се възползват от наложените мерки на ниво пазари на едро. В тази връзка, необходимо е да се посочи, че спрямо БТК са налице следните задължения във връзка с предоставянето на услуги на едро:

- предоставяне на необвързан достъп до абонатната линия²⁷
- предоставяне на достъп до каналната мрежа²⁸;
- предоставяне на линии под наем на едро със скорост до и вкл. 8 mbit/s²⁹

В тази връзка, потенциалният конкурентен проблем, свързан с инфраструктурата на БТК, вече е разрешен от страна на КРС с налагането на мерки на съответните пазари на едро.

По този начин съответното предприятие може да навлезе на разглеждания пазар без да се налага да извършва значителен по обем инвестиции във връзка с изграждането и поддържането на собствена мрежа.

2.1.1.2. Други мрежи

На следващо място, считаме че условията на търсенето доказват липса на структурни бариери за навлизане на разглежданите пазари. КРС е установила, че липсва интерес от предприятията за ползване на необвързан достъп до абонатната линия, както и за ползване на абонатни линии под наем на едро. В същото време е видно, че за периода между двата кръга анализи на пазарите на дребно са навлезли 18 нови предприятия, което представлява ръст от 50%.

Причината за липса на интерес към посочените услуги е изследвана от КРС. Като основна причина КРС посочва предпочитанието на основна част от алтернативните предприятия да изградят собствена инфраструктура, която им позволява да предоставят повече от една услуга.

Към момента у нас са налице 3 национални конвергентни мрежи, различни от мрежата на БТК, предоставящи достъп до фиксирани услуги. Това са;

- Мобилна мрежа на Мобилтел;
- Мобилна мрежа на Глобул;
- Кабелна мрежа за разпространение на радио и телевизионни програми на Близу.

Наред с това има редица оператори, използващи по-малки конвергентни мрежи, чрез които се предоставя достъп до крайни потребители.

При изследване на относителния дял на предприятията, които предоставят достъп до обществена телефонна услуга чрез мобилната мрежа КРС установява ясна тенденция на спад в относителния дял на БТК за сметка на другите две мобилни предприятия³⁰. Тук следва да се отбележи, че в края на 2012 г. най-голямото мобилно предприятие

²⁷ Решение № 246/22.02.2011 г.

²⁸ Решение № 246/22.02.2011 г.

²⁹ Решение № 1954/27.09.2012 г. на КРС В рамките на анализа на посочения пазар Комисията посочва изрично следното: „Според КРС, търсенето на пазара на линии под наем на едро се различава от търсенето на пазара на линии под наем на дребно. Така например, предприятие, което закупува линия под наем на едро може да използва за предоставяне на линия под наем на дребно, но и може да я използва и в собствената си мрежа за да предоставя други услуги на дребно.“ (стр.29 от приложението към решението)

³⁰ Фигура 16 и фигура 17 на стр. 32 от Проекта.

„Мобилтел“ АД придоби „Спектър Нет“ АД и „Мегалан Нетуърк“ ЕАД, което дава възможност на „Мобилтел“ АД да се възползва от инфраструктурата на тези две дружества, както и от дистрибуторската и клиентската база, изградена от придобитите дружества.

Наред с това КРС установява, че алтернативните предприятия са се насочили към изграждане на мрежи от следващо поколение, с цел да могат да предоставят разнообразие от услуги в отговор на потребителското търсене³¹.

Тази тенденция е ясно доказателство за липсата на възможност на БТК да оказва натиск върху конкуренцията чрез притежаваната от дружеството инфраструктура.

2.1.2. По отношение на пазара на обществено достъпни телефонни услуги в определено местоположение

Считаме, че структурни бариери за навлизане на пазара липсват и по отношение на пазара на обществено достъпни телефонни услуги в определено местоположение. В рамките на извършения анализ КРС отново установява, че липсата на интерес към предлаганите от БТК услуги на едро се дължи на инициативата на алтернативните предприятия да изградят собствени кабелни и оптични мрежи, чрез които да предлагат разнообразни услуги на крайните потребители. Отново се отчита и засилващото се значение на мобилните мрежи. Всички тези мрежи практически предоставят гласови услуги като допълнителни към основните услуги – били те кабелна телевизия, мобилни услуги или достъп до интернет. Следва да се отчитат и силното намаление на цените за терминиране, което е и сериозна пречка за „затваряне“ на мрежите.

В тази връзка считаме, че изводите на КРС за наличие на структурни бариери за навлизане на пазара на обществени телефонни услуги в определено местоположение са необосновани.

2.2. Не са налице правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара

Като правни бариери за навлизане на пазара КРС посочва необходимостта от използване на ограничен ресурс – номера. Считаме този извод на КРС за неправилен по следните аргументи:

Изводите на КРС не кореспондират с предприетите от КРС мерки в посока облекчаване на регулаторния натиск чрез промени в нормативната уредба.

На първо място КРС предприе ефективни действия по изменение на Функционалните спецификации за преносимост на географски номера при промяна на доставчика на фиксирана телефонна услуга и/или при промяна на адреса в рамките на един национален код за направление, като отмени изискването предприятията да имат предоставени номера зад кода на населеното място, в което ще се реализира преносимост. По този начин отпадат изцяло потенциалните регулаторни бариери пред предприятията, предвид факта, че същите успешно могат да привличат абонати, като тези абонати могат да се възползват от правото си за преносимост, с което отпада необходимостта от получаване на ресурс чрез КРС.

На следващо място, следва да се има предвид и облекчаването на режима при вторичното предоставяне на номера.

³¹ стр. 23 от проекта - В периода 2009 - 2011 г. на българския пазар на обществени електронни съобщения се наблюдава бързо развитие на пакетните услуги, в това число пакетните услуги с включена фиксирана телефонна услуга и обществени електронни услуги от различни пазари³¹ (пакетни услуги). Важна роля за това развитие имат както потребителите, които предпочитат пакетните услуги заради по-добрите ценови условия, които им се предлагат и възможността да контактуват с един доставчик, така и предприятията, насочващи инвестициите си към изграждането на мрежи от следващо поколение, чрез които е възможно предоставянето на конвергентни услуги, което води до обогатяване на предлагания от тях асортимент и удовлетворяване на нарастващите нужди на абонатите.

Така въведените промени са посочени изрично от КРС в началото на анализа, като същите редуцират в максимална степен потенциалните правни и регулаторни бариери, които могат да възникнат пред предприятията.

2.3. Относно изводите за добре развита дистрибуторска мрежа, считаме че не са налице бариери за навлизане на пазара. Като доказателство в тази посока следва да се посочат изводите на КРС относно критериите, разгледани при анализа на дефинираните пазари. По отношение на критерия „добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа“ КРС посочва, че този критерий не би могъл да промени изводите по отношение определянето на предприятие със значително въздействие върху пазара. КРС отчита наличието на широко развита дистрибуторска мрежа от страна на БТК, но в същото време отчита и развитието на алтернативните предприятия в посока въвеждането на алтернативни начини за обслужване на клиенти чрез въвеждане на on-line услуги. Въз основа на този анализ КРС счита, че критерият „добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа“ не би могъл да окаже влияние при оценката за наличие или липса на предприятие със значително въздействие върху пазара.

В тази връзка, дистрибуторската мрежа на БТК не следва да бъде оценявана като бариера за навлизане на предприятията, тъй като Интернет достъпът е осигурил необходимата алтернатива на традиционната магазинна мрежа.

2.4. По отношение изводите за наличие на продуктово разнообразие, и тук мотивите на КРС са декларативни, без да са изведени конкретни доводи. Считаме, че не са налице твърдяните от КРС бариери за навлизане на пазара, като бихме искали да реферираме към становището на БТК, изразено при обсъждане на изводите относно анализа и оценката на съответните пазари. Считаме така изложените аргументи са относими към разглеждане на теста на трите критерия, като тези аргументи доказват, че не са налице изведените от КРС бариери за навлизане на съответните пазари.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Предвид всичко изложено по-горе считаме, че не са налице високи и непреходни структурни, правни и регулаторни бариери за навлизане на пазара. Тъй като не е изпълнен един от трите критерия, то разглежданите пазари не подлежат на ex ante регулиране.

3. Анализ и оценка на съответните пазари

3.1. Пазарен дял

3.1.1. Оценка на цената на ползване на достъп до фиксирана услуга

От изложеното в анализа е видно, че са налице практически проблеми при оценка на цената за ползване на достъп до фиксирана услуга в мрежите на всички участници на пазара³². Предвид отчетената пазарна тенденция за еволюция на тарифните планове при самостоятелно предоставяне на фиксирана услуга в посока заплащане на цена за месечен абонамент, която включва ползването на определен обем минути за разговори, липсата на единна методика за оценка каква част от тези приходи се генерира в частта достъп, респективно от осъществяване на повиквания, поставя под въпрос коректното определяне на пазарните дялове на БТК на разглежданите пазари. Тези съмнения се засилват още повече с оглед ситуацията при предоставяне на пакети, с включена фиксирана услуга. Видно от посоченото в анализа и по отношение на тези приходи не се прилага унифицирана методика за оценка. Нещо повече, тази оценка се извършва от всяко предприятие, чрез използване на различни подходи, съобразно тежестта на услугите, включени в пакета³³.

³² Стр. 49 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

³³ т.5.3, стр. 30 от Приложение към Решение на КРС №2171/03.12.2012 г.

Доколкото пазарният дял е основен критерий, който се разглежда при анализа на значителното въздействие върху пазара и с оглед на изложеното в предходния параграф, считаме за резонно от обхвата на критериите, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятия със значително въздействие върху съответните пазари да отпадне разглеждането на пазарните дялове по приходи.

3.1.2. Индекс на Херфиндал-Хиршман и коефициент на концентрация

Считаме, че текущата ситуация на разглежданите пазари не определя като подходящо позоваването при анализа и оценката на съответните пазари на критерии като индекс на Херфиндал-Хиршман и коефициент на концентрация. Не по различна е и европейската практика. Прави впечатление, че при провеждането първи кръг пазарни анализи и последващи такива се прилага различен алгоритъм. При извършването на първи кръг анализи от съществено значение е да се оцени състоянието на пазара към момента на анализа. Тогава изчисляването на индекса на Херфиндал-Хиршман е подходящо, тъй като дава възможност да се измери количествено степента на увреждане на конкуренцията и на тази база се определи тежестта на наложените задължения. В тази посока е и практиката на европейските регулатори при извършването на първи кръг анализи на пазарите на дребно. Ситуацията обаче се променя при следващи кръгове. Индексът на Херфиндал-Хиршман губи своето значение, а акцентът вече се измества върху оценка на ефективността на наложените задължения в предходен кръг анализи. Основно се изследва динамиката в пазарните показатели (напр. пазарен дял), перспективата за развитието им за бъдещ период, както и възможностите за достъп до инфраструктура, различна от тази на историческия оператор. В контекста на развитието на технологиите се отчита и ефекта на субституцията на фиксираната с мобилната услуга.

Следва да се отбележи, че в нито една държава-членка, с изключение на Австрия, определянето на индекса на Херфиндал-Хиршман не е било застъпено при извършването на втори или следващ кръг анализи в страните-членки. Причината за изчисляването на този индекс в Австрия е специфичната пазарна ситуация. След извършването на втори кръг анализи е осъществено придобиване на един от алтернативните оператори eTel от страна на историческия оператор Телеком Австрия, в резултат на което пазарните дялове на Телеком Австрия нарастват с 10 проценти пункта. В този контекст австрийският регулатор изследва този индекс, като отбелязва, че е налице повишаване на концентрацията и това може за застраши конкуренцията. Що се отнася до останалите страни-членки, те залагат на развитието на пазарните показатели за времето между два анализа и съответно очаквания за бъдещите им стойности.

Текущата пазарна ситуация не поражда необходимост от определянето на тези два индекса за целите на оценката дали е налице тенденция за развитие на ефективна конкуренция на разглежданите пазари. Нещо повече, това може да внесе изкривявания и съответно да е причина за достигане до изводи, некореспондираща със ситуацията на разглежданите пазари³⁴.

³⁴ Например при анализа и оценката на пазарите на обществени национални и международни услуги, предоставяни в определено местоположение е направена констатацията, че БТК отчита високи пазарни дялове на тези пазари. За целите на анализа се определят също така и индексите на Херфиндал-Хиршман и коефициент на концентрация. Така, на база на математическите резултати от прилагането на конкретни формули се достига до изводи, които не кореспондират с пазарната ситуация. Действително данните показват, че 90% от трафика от предоставяне на национални телефонни повиквания и около 80% от трафика от предоставяне на международни повиквания се генерира от потребителите на БТК на фиксирана услуга. В същото време конкурентните на БТК предприятия отчитат ръст в абонатната си база, който дори е свързан с привличането на нови абонати. Това е безспорно доказателство за това, че няма повишаване в интереса към фиксираната услуга. Мотивацията на потребителите да заявяват пакетни услуги, с включена фиксирана услуга по никакъв начин не е свързана с предпочитания за осъществяване на повиквания в определено местоположение. В същото време активните действия от страна на БТК,

Както се посочва в анализа, между двата кръга анализи на пазарите на дребно, броят на участниците на разглежданите пазари нараства. В същото време обаче е факт процесът на консолидация, който се очаква да се запази и дори разрасне. Така на практика може да се окаже, че с нарастване на броя на предприятията, в резултат от процеса на консолидация определен краен брой предприятия, в това число историческия оператор, ще формират изключително висок дял на разглежданите пазари и този дял е по-висок в сравнение с предходна година. В същото време историческия оператор отчита намаляващ пазарен дял. Математически, тази пазарна ситуация ще се характеризира с по-високи стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман и коефициента на концентрация. Това може да е резултат от своевременно възникнали пазарни дефекти, които изискват задълбочен анализ и не следва да се тълкува като потенциална възможност да осъществяване на действия от страна на историческия оператор, целящи ограничаване на конкуренцията на разглежданите пазари. Ето защо считаме за некоректни направените в рамките на анализа изводи за очакваното развитие на пазара на достъп до обществена телефонна мрежа в определено местоположение в периода до следващия пазарен анализ.

На мнение сме, че при разглеждането на определени характеристики, като оценка на пазарна концентрация, следва да се вземат под внимание спецификите на пазара. От проведеното обществено обсъждане на резултатите от прилагане на BULRIC модел на мрежата на ефективен фиксиран оператор³⁵ е видно, че ефективният фиксиран оператор се характеризира с 50% пазарен дял по абонати при предоставяне на фиксирана услуга. Ако се позовем на заложените принципи при разработването на BULRIC моделите може да направим заключението, че така определен пазарен дял на ефективния оператор всъщност определя равновесното положение на пазара. Следователно, данните за развитие на пазарния дял на БТК, изчислен на база достъп са индикация за това, че в рамките на периода до извършването на следващия анализ може да се очаква от БТК достигане на пазарен дял, характерен за пазара на фиксирана услуга при достигане на равновесно положение³⁶. Дори в този случай обаче математически, според индекса на Херфиндал-Хиршман и коефициента на концентрация, пазарът не би могъл да бъде определен като конкурентен.

Всички тези аргументи еднозначно водят до заключението, че при анализа и оценката на съответните пазари не следва да се използват критерии като индекс на Херфиндал-Хиршман и коефициент на концентрация.

Предвид изложеното по-горе по тази т. 3.1. сме на мнение, че оценките за нивото на конкуренцията на разглежданите пазари се влияят негативно от параметъра пазарен дял.

3.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответните пазари

3.2.1. Контрол върху инфраструктура, която не може да бъде дублирана

Съгласно посочените в анализа данни³⁷, за периода на действие на наложените в рамките на първи кръг анализи задължения пазарният дял на БТК, изчислен на база достъп за периода 2009 г.-2011 г. е намалял почти с 22 процентни пункта. В същото време броят на фиксираните телефонни постове на конкурентните на БТК предприятия за този периода е нараснал почти три пъти, формирайки в края на 2011 г. 30% относителен дял спрямо общия брой абонати.

насочени срещу пресичане на тенденцията за миграция на трафик от фиксираните към мобилните мрежи са причина за отчитането на тези пазарни дялове, тъй като в потребителите имат възможност за ползват все по-голям обем включени минути в месечния си абонамент.

³⁵ Решение №2033 на КРС от 11 октомври 2012 г.

³⁶ Съгласно разработения от КРС BULRIC модел, ефективният фиксиран оператор в България се характеризира с пазарен дял по абонати при предоставяне на фиксирана услуга от 50%