Проект!
Приложение към проект на решение след обществено обсъждане
(Процедура, приключена с Решение № 316/23.10.2025 г.)

КОМИСИЯ ЗА
РЕГУЛИРАНЕ НА
СЪОБЩЕНИЯТА

Определяне, анализ и оценка на

ПАЗАР НА ЕДРО НА ЛОКАЛЕН ДОСТЪП В ОПРЕДЕЛЕНО МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

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

Резюме

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СЪДЪРЖАНИЕ

I. Въведение 6
1. Правна рамка 6
1.1. Европейска регулаторна рамка 6
1.2. Национално законодателство 8
2. Ред, условия и процедура за определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция 8
II. Определяне, анализ и оценка на пазара на дребно на широколентов достъп до интернет в определено местоположение 11
1. Състояние на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет 11
1.1. Участници на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет 11
1.2. Видове достъп, предоставяни в България 13
1.3. Ползватели на услуги за достъп до интернет 15
1.4. Покритие на широколентовите мрежи и проникване на широколентовия достъп 22
1.5. Приходи от предоставяне на услуги за достъп до интернет на дребно 27
2. Взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето и предлагането на пазара на широколентов достъп до интернет на дребно 28
2.1. Взаимозаменяемост между услугите, предназначени за различните категории потребители 29
2.2. Взаимозаменяемост между различните видове широколентов достъп в България 37
2.3. Заключение по отношение на продуктовия обхват на пазара на дребно 59
3. Определяне на географския обхват на пазара на дребно 60
4. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на географските зони на широколентов достъп в определено местоположение 76
III. Определяне, анализ и оценка на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение 94
1. Определяне на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение 94
1.1. Въведение 94
1.2. Взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето и предлагането на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение 94
1.3. Заключение по отношение на продуктовия обхват на пазара на едро 110
1.4. Съответен географски пазар 110
1.5. Заключение по отношение на продуктовия и географския обхват на пазара на едро на предоставяне на локален достъп в определено местоположение 111
2. Анализ и оценка на съответния пазар на едро 112
2.1. Въведение 112
2.2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар 112
3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара 116

IV. Определяне на специфични задължения 117
1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса 117
2. Оценка на въздействието след дерегулацията на съответния пазар на трети кръг пазарен анализ 117
3. Конкурентни проблеми 120
3.1 Отказ за предоставяне на достъп 123
3.2. Прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение 124
3.3. Прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение 129
4. Избор на специфични задължения 130
4.1. Цели 130
4.2. Принципи 132
4.3. Анализ на пропорционалността на задълженията 132
4.4. Конкретни специфични задължения 141
V. Приложения 168
VI. Обществено обсъждане и консултации с Европейската комисия. Сътрудничество с Комисията за защита на конкуренцията 173
VI.1. Обществено обсъждане, открито с решение № 258 от 14.08.2025 г. на КРС 173
VI.2. Обществено обсъждане, открито с Решение № 316 от 23.10.2025 г. на КРС 291
VII. Становища на заинтересованите страни, постъпили по време на проведено обществено обсъждане 292
VII.1. Становища на заинтересованите страни, постъпили по време на проведеното обществено обсъждане, открито с Решение № 258 от 14.08.2025 г. на КРС. 292
VII.2. Становища на заинтересованите страни, постъпили по време на проведеното обществено обсъждане, открито с Решение № 316 от 23.10.2025 г. на КРС. 292

I. Въведение

1. Правна рамка

1.1. Европейска регулаторна рамка

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

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

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

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

[2] Съображение 165 от ЕКЕС

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

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

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

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

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

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

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

1.2. Национално законодателство

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. покритие по територия на обществените електронни съобщителни мрежи;

2. наличие на еднакви законови и регулаторни изисквания за предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

С оглед на горепосоченото и в изпълнение на искането от бележките на ЕК по проекта на анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар 3а от Препоръка 2014/710/ЕС), приет с Решение № 235 от 18 юни 2019 г., КРС следи отблизо и постоянно развитието на пазара след дерегулирането му. В тази връзка, КРС констатира проблеми свързани с качеството на услугата и обслужването следствие от придобиванията.

На 8 август 2024 г., United Group[5] обявява, че е завършена следващата стъпка в процеса по обединяването на всички ТВ платформи за сателитна телевизия за крайни клиенти (DTH) в региона. Eutelsat Group е избран за единствен доставчик на сателитен капацитет, като част от процеса на консолидация. В следствие на това предприятието използва две от водещите сателитни позиции - 16° East и HOTBIRD. В тази връзка е необходима смяна на посоката на антената на ползвателите на сателитни услуги, както на Виваком, така и на новопридобитото „Булсатком“ ЕООД (Булсатком)[6]. Освен възможността за записване на час за посещение на техник, на интернет страницата на Виваком са публикувани инструкции за позициониране на антената и настройка на приемника[7], като в случай че крайния ползвател реши сам да извърши тези дейности е предвиден бонус[8]. Въпреки така обявената кампания, крайните ползватели са уведомени, че Виваком преустановява излъчването на сателитна телевизия от стария сателит на 27.12.2024 г., в кратък период преди датата на промяна. В резултат, много крайни ползватели не са успели да извършат сами настройката и са пуснали заявка за посещение от техник, която не е била изпълнена в разумен срок от предприятието. В тази връзка, в КРС са постъпили множество жалби от крайни ползватели на сателитна телевизия, останали без услуга по новогодишните празници. Поради празничния сезон и струпването на множество неработни дни, техници на предприятието успяват да пренастроят антените едва в средата на януари. В единични случаи, поради тежки снеговалежи в планинските райони, ползвателите са били посетени от техник в края януари. Описаният случай няма отношение към пазара на дребно на широколентов достъп в определено местоположение, нито чрез него към сегмента на предоставяне на платена IPTV, но въпреки това е показателен за поведението на предприятието[9] имащо пазарен дял над 50% в сегмента на

[5] https://vivacom.bg/za-nas/novini/united-group-i-eutelsat-razrabotvat-sledvashto-pokolenie-satelitna-televizia
[6] 27 февруари 2024, София. - United Group, водещият доставчик на телекомуникационни и медийни услуги в Югоизточна Европа, приключи успешно сделката по придобиването на Булсатком–доставчик на сателитна телевизия и интернет за домакинствата и бизнеса в България.
https://vivacom.bg/za-nas/novini/united-group-finalizira-sdelkata-za-pridobivaneto-na-bulsatcom
[7] https://vivacom.bg/bg/files/23664-instrukcija-za-dobavjane-na-svobodni-kanali-ot-satelit-hot-bird-13e-pri-izpolzvane-na-eon-sat-priemnik.pdf
[8] https://vivacom.bg/pomosht/tvsat
[9] Видно от стр. 58 от годишния доклад на КРС към края на 2024 г. предприятията предоставяли услугата спътникова (сателитна) телевизия у нас, намаляват до три, а Виваком следствие от придобиването на Булсатком има пазарен дял на база абонати от 59,6% в края на 2024 г. https://crc.bg/files/Annual_Report_CRC_2024.pdf

платена телевизия.

В изпълнение на разпоредбите на чл. 3 и чл. 4 от Регламент (ЕС) 2015/2120[10], КРС осъществява мониторинг на постъпилите сигнали, свързани с предоставяне на услугата достъп до интернет. Видно от годишния доклад на КРС за периода 01 май 2024 г. – 30 април 2025 г. сигналите, свързани с предоставяне на услуга достъп до интернет през фиксирана мрежа са се увеличили двойно в сравнение с предходния период.

Причините за постъпилите сигнали основно са:

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

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

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

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

1.2. Видове достъп, предоставяни в България

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

Таблица 1

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

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

[1] *Включва ADSL, Naked DSL и VDSL*

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

***Източник**: Данни, подадени в КРС*

Видно от представените данни, към 31.12.2024 г. най-голям брой предприятия предоставят FTTH достъп, като този брой нараства значително – с почти 130% или 198 предприятия спрямо 2017 г., и възлиза на 351. Все повече предприятия мигрират услугите си от медна среда към изцяло оптична, което се потвърждава и от наблюдавания спад в броя на доставчиците на LAN достъп – от 51%, и тези на FTTN/C достъп – с 46%. През разглеждания период две нови предприятия[11] са започнали да предоставят фиксиран достъп през мобилна мрежа, с което броят им се удвоява, а други четири – сателитен достъп. Броят на доставчиците на останалите видове достъп не се изменя съществено в периода 2018-2024 г. От 2019 г. насам комутируем достъп не се предоставя от нито едно предприятие.

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

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

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

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

[11] „Йеттел България“ ЕАД (от 2019 г.) и „Джитити България“ ЕООД (от 2022 г.).

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

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

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

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

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

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

1.3. Ползватели на услуги за достъп до интернет

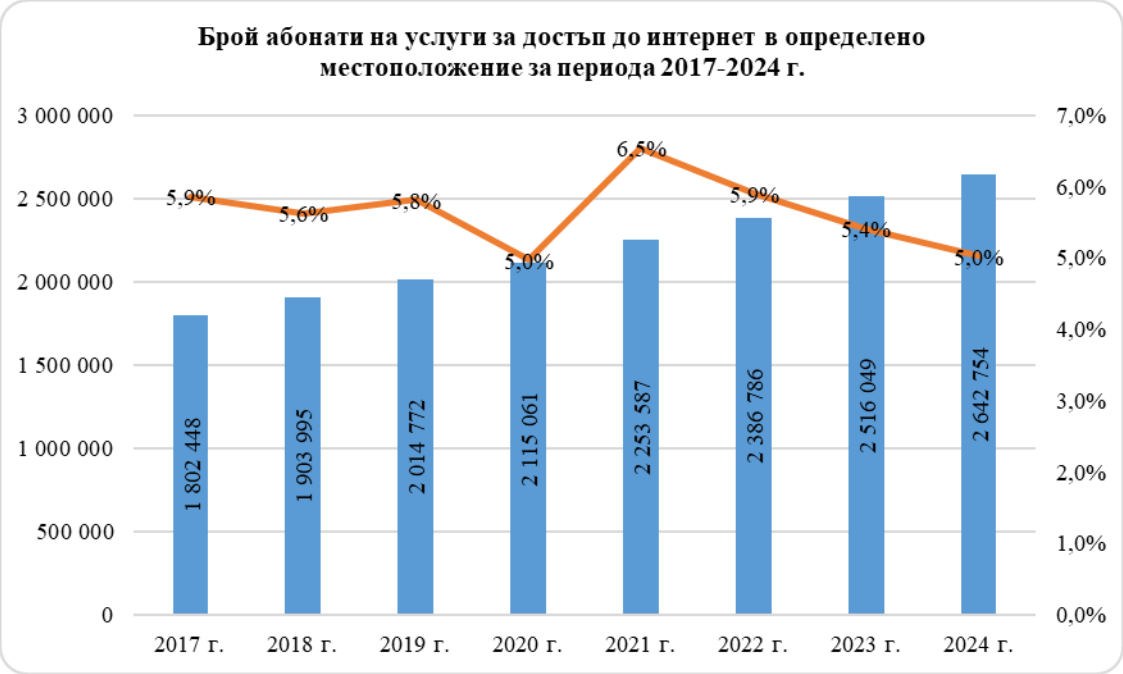
Съгласно информацията, постъпила в КРС, за периода 2018-2024 г., броят на абонатите[12] на достъп до интернет[13] (с изключение на мобилен достъп), наричан по-нататък, за целите на настоящия анализ, достъп до интернет в определено местоположение или фиксиран достъп до интернет, продължава да нараства равномерно на годишна база. Към 31.12.2024 г. броят на абонатите на достъп до интернет в определено местоположение е 2 642 754, като е отчетен ръст от 39% спрямо началото на разглеждания период – 2018 г. и почти 47% спрямо 2017 г.

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

Фигура 1

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

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



***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

В периода, обхванат от анализа, броят на абонатите на мобилен достъп до интернет[14] продължава да нараства с намаляващ темп на годишна база и към 31.12.2024 г. той достига 7,3 млн. Спрямо 31.12.2018 г. е отчетено нарастване от 17,2%, а спрямо края на 2017 г. – 33,6%, което е значително по-слабо от регистрирания двоен ръст в предходния кръг на пазарен анализ. Широкото покритие на LTE мрежите, както и започналото през 2020 г. разгръщане на мрежи от пето поколение са предпоставка за нарастване броя на абонатите на 4G и 5G, както и на дела им в общия брой абонати на мобилен широколентов достъп до интернет. Броят на абонатите на 4G отбелязва значителен ръст на годишна база от 2017 г. насам, като темпът му на растеж силно намалява с въвеждането на услугите, базирани на 5G технологията и към края на 2024 г. броят на 4G абонатите възлиза на почти 4 милиона, нараствайки с над 49% спрямо края на 2017 г. Към 31.12.2024 г. броят на абонатите на 5G възлиза на 2,431 млн., като спрямо 2022 г. нараства 4,7 пъти, заемайки 33% от общия брой абонати на мобилен достъп.

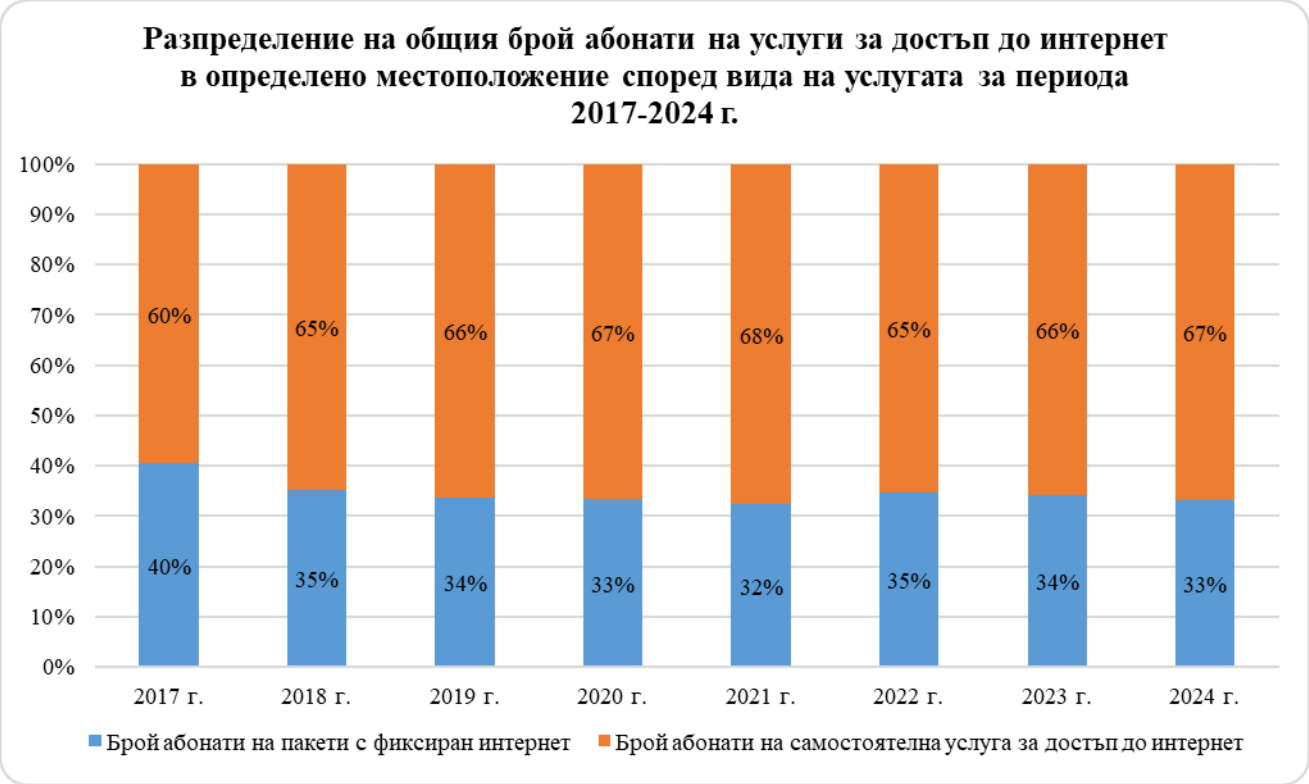
Пакетните услуги продължават да представляват интерес за потребителите и в края на разглеждания период отново всички предприятия, които предоставят пакетни услуги на

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

крайни потребители на българския пазар, предлагат пакетни услуги с включени услуги за достъп до интернет. В резултат на това, броят на абонатите на пакетни услуги с включена услуга за достъп до интернет в определено местоположение възлиза на 874 285, като нараства с 20% спрямо 2017 г. Въпреки регистрирания ръст, продължава тенденцията на спад в дела на абонатите на пакетни услуги с включена услуга за достъп до интернет в определено местоположение в общия брой абонати, като ръст се отчита единствено през 2022 г. спрямо предходната година.

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

Фигура 2



***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

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

Фигура 3

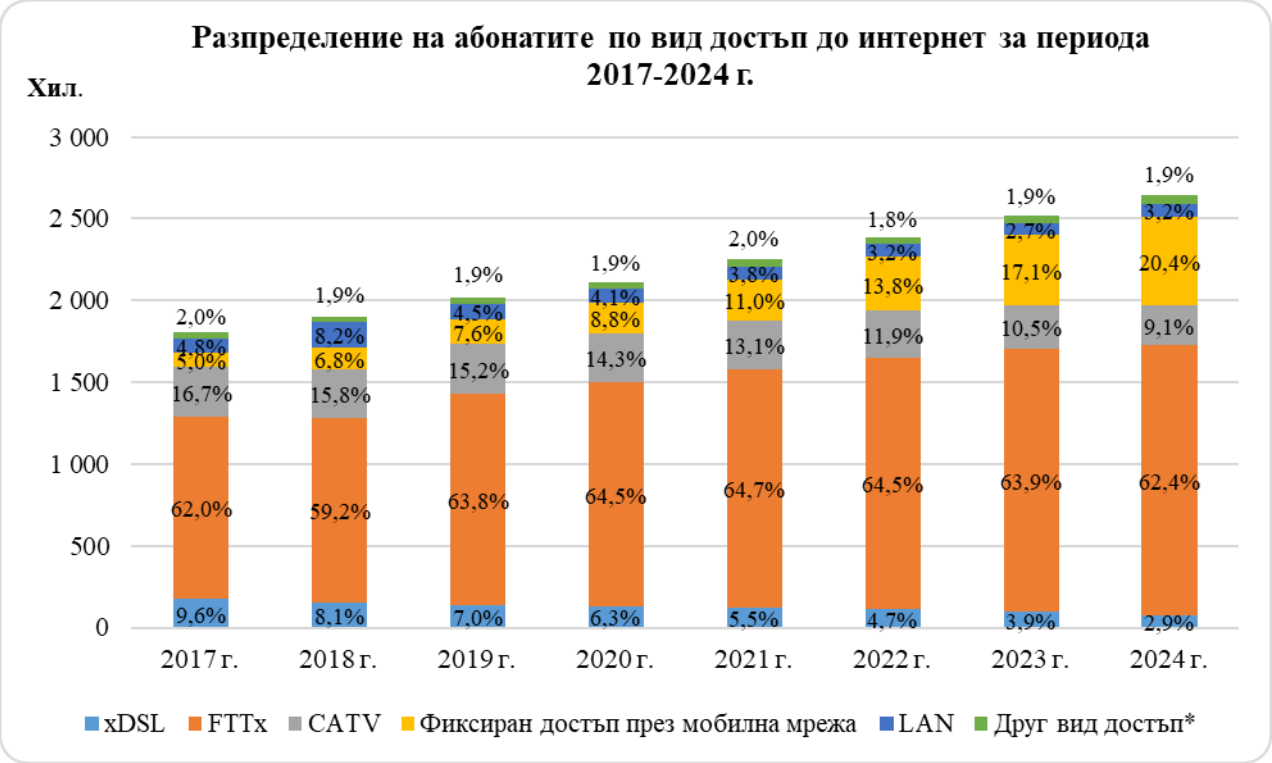
***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

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

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

Фигура 4



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

***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

Вторият най-разпространен достъп към 31.12.2024 г. е фиксираният достъп през мобилна мрежа, който през 2022 г. измества от втората позиция кабелния достъп (CATV). Той бележи най-съществен ръст както в абсолютно, така и в относително изражение. Спрямо края на периода, обхванат от предходния анализ, броят на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа нараства над 6 пъти и над 4 пъти спрямо 2018 г., като услугата не е била широко разпространена сред крайните ползватели в началото на разглеждания период. Динамичното развитие на мобилните технологии създаде предпоставки за нарастващо търсене и съответно предлагане на услугата, както е видно от представените данни. През 2024 г. абонатите на този вид достъп обхващат 20,4% от общия брой абонати на достъп до интернет в определено местоположение, отчитайки ръст спрямо 2017 г. от 15,5 процентни пункта С оглед на отчетената динамика, очакванията на комисията са, че използването на фиксирания достъп през мобилна мрежа ще продължи да нараства и през следващия петгодишен период.

Кабелният достъп (CATV) е трети по брой абонати. Спрямо 2017 г. броят на абонатите на кабелен достъп намалява с 20%, като към 31.12.2024 г. той възлиза на 241 хиляди. Докато през 2017 г. 91,7% от абонатите на CATV ползват протокол DOCSIS 3.0, то към 31.12.2024 г. този дял нараства до 99,4%. Освен в абсолютни стойности, спад се наблюдава и по отношение на дела, който абонатите на CATV достъп заемат в общия брой абонати. Видно от фигура 4 по-горе, за разглеждания период делът на кабелния достъп намалява със 7,6 процентни пункта, като в края на 2024 г. обхваща 9,1% от общия брой абонати. Очакванията за ръст в броя на абонатите на кабелния достъп (CATV), изразени в предходния кръг на анализа, не се оправдаха в настоящия анализиран период. Според КРС, това е така, тъй като търсенето на интернет достъп все повече е ориентирано към по-високите, включително гигабитови скорости, които по-трудно биха могли да бъдат постигнати от DOCSIS 3.0, а нито един доставчик на кабелен достъп в България до този момент не е въвел в кабелните си мрежи по-високите стандарти за пренос на данни - DOCSIS 3.1 или DOCSIS 4.0, които са в състояние да поддържат гигабитови скорости. Тъй като не се очаква тези стандарти да бъдат въведени до следващия кръг на анализа, а и очакванията на европейско равнище все по-голям брой доставчици на кабелен достъп да възприемат стратегия за изграждане на оптични абонатни мрежи[15], е възможно да се оправдаят и на национално равнище, КРС очаква броят на абонатите на кабелен достъп да продължи да намалява.

xDSL достъпът продължава тенденцията си на спад, като от 2019 г. той вече не е сред първите три най-предпочитани видове достъп в България. Към края на 2024 г. абонатите на xDSL намаляват наполовина (с 55,1%) спрямо 2017 г., обхващайки едва 2,9% от общия брой абонати на фиксиран интернет достъп. Въпреки че спрямо края на предходния анализиран период, броят на абонатите на VDSL нараства над 8 пъти и към 31.12.2024 г. и той вече обхваща над 60% от абонатите на xDSL, поради сравнително ниските скорости, които се предлагат чрез този вид достъп (до 50 Mbps[16]), очакванията на комисията са, че броят на абонатите на достъп до интернет чрез медната мрежа на историческото предприятие ще продължи своята низходяща тенденция и до следващия пазарен анализ те ще представляват незначителен дял от общия брой абонати.

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

Останалите видове достъп в определено местоположение, които включват спътников, RLAN и специално организиран достъп (както и комутируем в периода 2017-2018 г.) заемат незначителен относителен дял в общата структура на пазара. В края на 2024

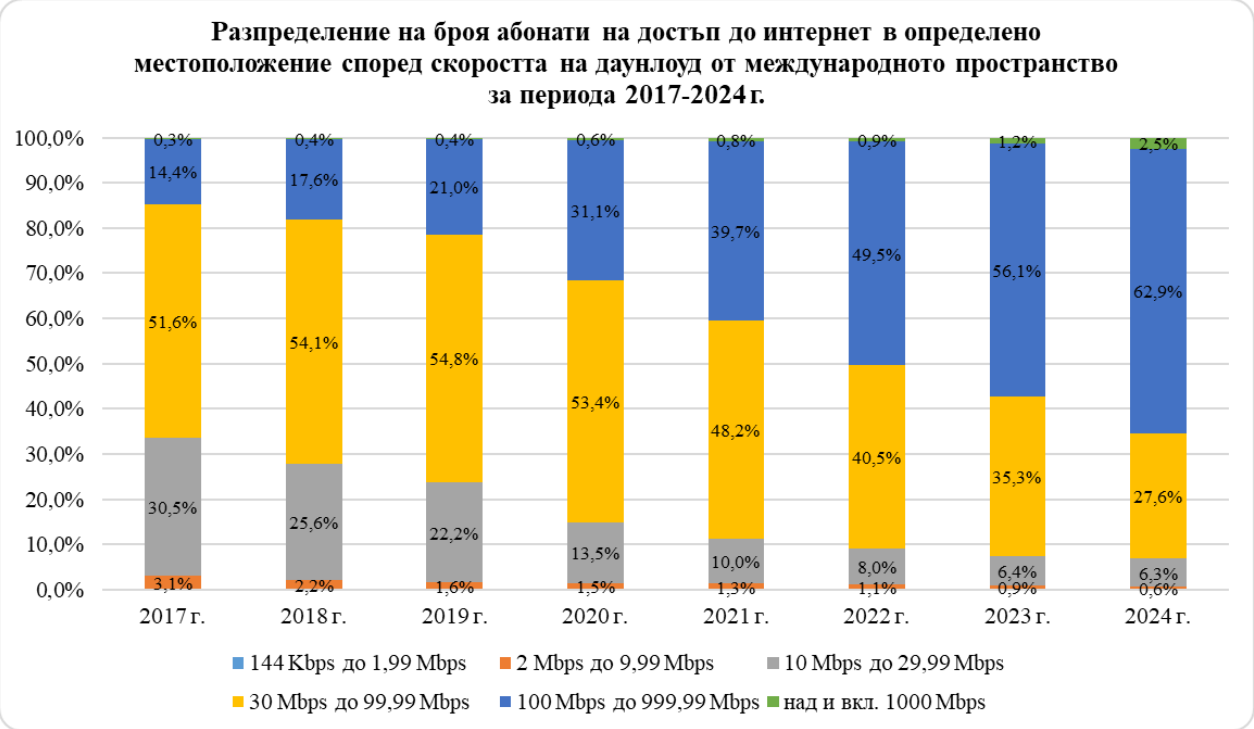
[15] Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. (SWD(2020) 337 Final), стр. 23
[16] https://www.vivacom.bg/bg/residential/ceni-i-uslugi/internet/vivacom-net

г. те представляват 1,9%, като не се наблюдават съществени флуктуации в дела им и той остава относително стабилен през анализирания период.

Тенденцията за повишаване на предлаганите скорости се запазва и през изследвания в настоящия анализ период. В резултат от бързото развитие на технологиите и нарастващото търсене на цифрови услуги[17], за ползвателите на интернет достъп нараства необходимостта от все по-високи скорости.

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

Фигура 5



***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

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

юли 2023 г. покритието на домакинствата в страната с мрежи, поддържащи над и вкл. 100 Mbps е 94%, а по покритие на FTTH/B България е сред първите 5 държави в ЕС (фигура 7).

Като цяло, дяловете на скоростите в интервалите до 99,99 Mbps проявяват дългосрочна тенденция на спад за сметка на тези над и вкл. 100 Mbps. Изключение в това отношение правят абонатите на скорости от 30 до 99,99 Mbps, които нарастват до 2020 г., след което тенденцията се обръща и броят на абонатите в този скоростен интервал започва да намалява. Общият спад в абсолютно изражение е 21,6%, а в относително – 24 процентни пункта, обхващайки 27,6% от общия брой на абонатите. Абонатите на скорости в интервала от 10 до 29,99 Mbps също намаляват значително в абсолютни стойности – със 70% спрямо края на 2017 г., обхващайки 6,3%. Техният относителен дял отбелязва най-голям спад – от над 24 процентни пункта за осемгодишния период. Абонатите на скорости от 144 kbps до 1,99 и тези в интервала от 2 до 9,99 Mbps също бележат съществен спад, заемайки съвкупно под 1% от общия брой на абонатите към 31.12.2024 г. Скорости до 144 kbps се предоставят до 2018 г., когато е преустановено предлагането на комутируем достъп до интернет в България.

1.4. Покритие на широколентовите мрежи и проникване на широколентовия достъп

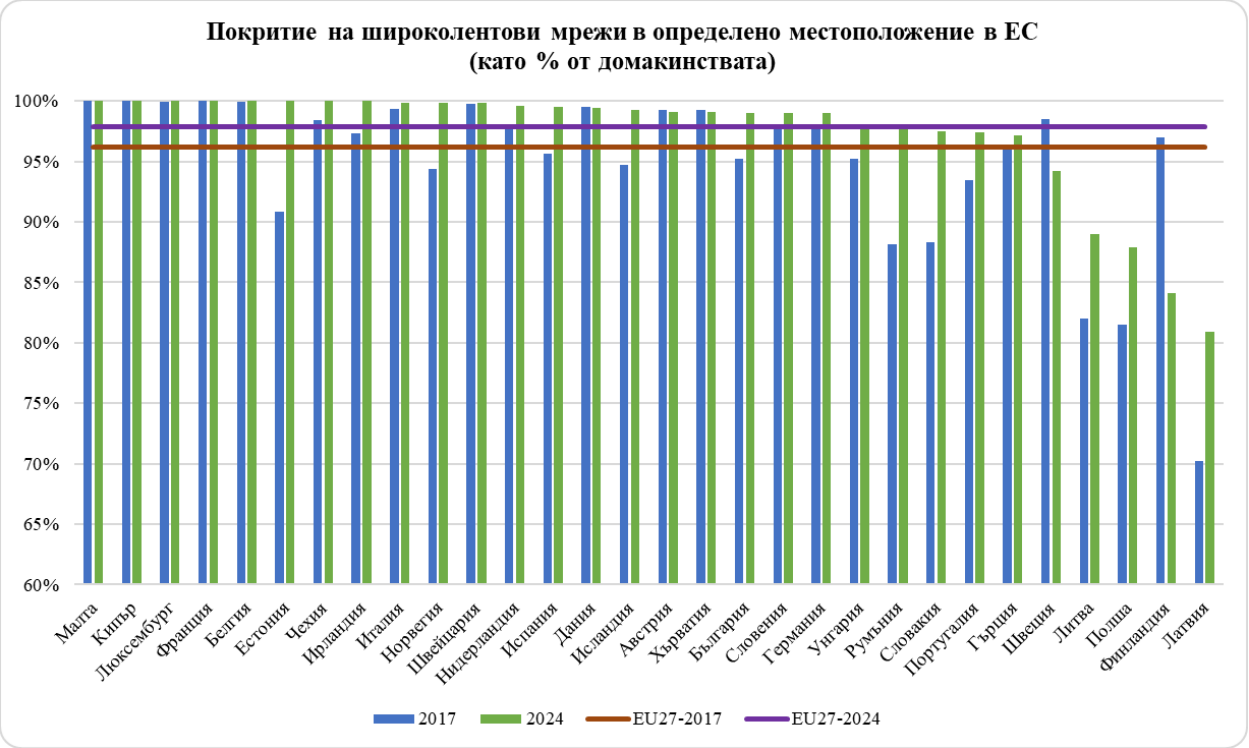
Изследването на покритието на широколентовите мрежи на европейско равнище има за цел да проследи прогреса в държавите-членки по отношение на постигане на целите на ЕК във връзка с гигабитовата свързаност и 5G[18]. Разгръщането на инфраструктура, поддържаща подобна свързаност, е важна предпоставка за устойчив растеж, увеличаване на иновациите, както и за предоставяне на широк диапазон от цифрови услуги. В настоящата точка е направен преглед на покритието на широколентовите мрежи в страната, както и позициите на България спрямо средните стойности на покритието на мрежите на европейско ниво[19].

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

Фигура 6

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

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

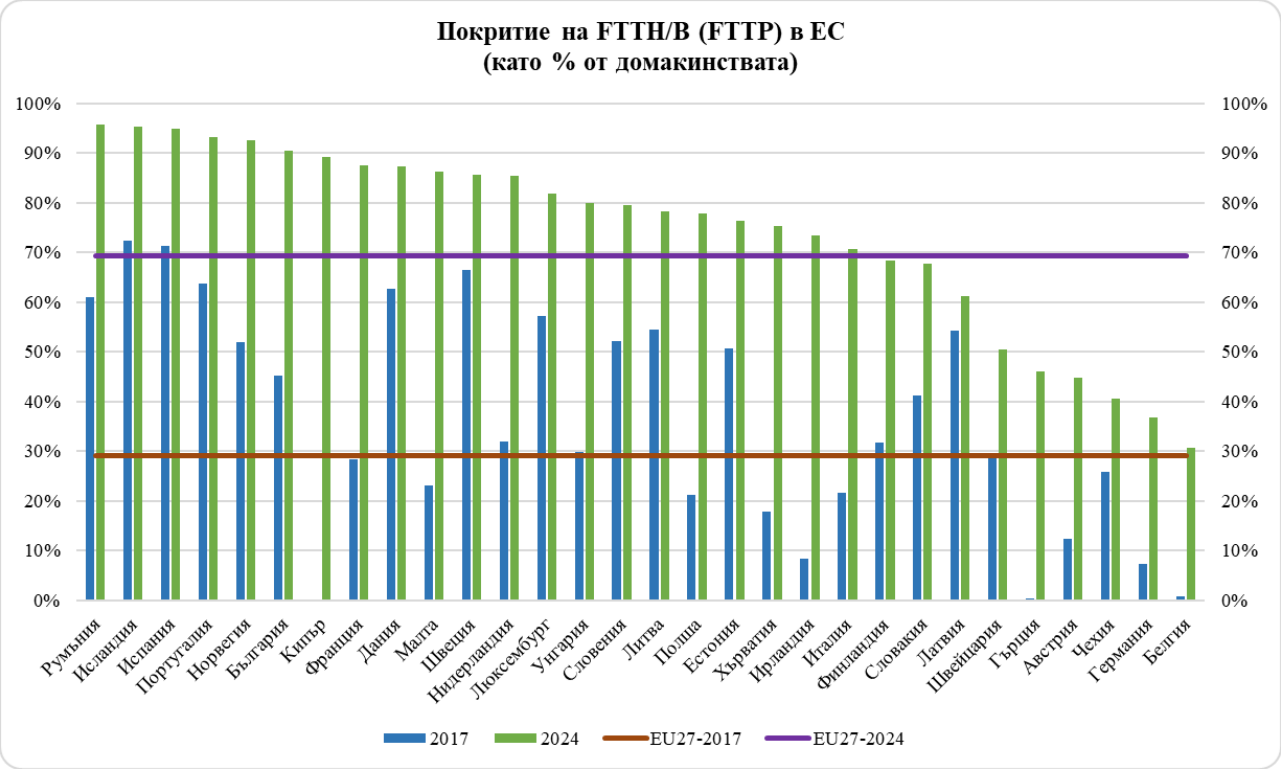


***Източник**: Broadband Coverage in Europe 2024*

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

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

Фигура 7



***Източник**: Broadband Coverage in Europe 2024*

От периода на предходния пазарен анализ, България е постигнала съществено развитие по отношение на покритието на FTTH/B мрежите. Въпреки че от 2021 г. насам темпът на нарастване на стойностите на показателя на европейско ниво изпреварва този на национално ниво (напредъкът на България през последната година е с 2,0%, докато европейският е с 4,9%), към средата на 2024 г. стойността на показателя, относим за България, е нараснал двойно (с 45 процентни пункта), като превишава значително средните стойности за ЕС (69%) - с 21 процентни пункта. Независимо от това, както е представено на фигура 4 по-горе, използването на гигабитови скорости от абонатите е все още ниско, като причините за това са свързани с високите цени на услугите и с относително ниската покупателна способност на интернет ползвателите[20]. С все по-широкото разгръщане на мрежи, поддържащи такива скорости, обаче, както и с развитието на цифровите услуги, очакванията на комисията са гигабитовото потребление да нарасне съществено в периода до следващия пазарен анализ.

В периода 2019-2022 г. КРС издава временни разрешения за ползване на радиочестотен спектър в обхвати 700 MHz, 800 MHz, 2 GHz, 2.6 GHz, 3.6 GHz и 26 GHz, които дадоха възможност на предприятията да тестват нови технически методи и/или технологии, в т.ч. 5G. Петото поколение мобилни мрежи е най-новата и най-бързата мобилна технология, която предоставя скорости на данните, надминаващи много пъти тези на 4G. Освен това, 5G има по-ниско времезакъснение и възможност за по-голям капацитет на мрежата, позволяващ на повече устройства да бъдат свързани едновременно. На 6 април

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

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

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

В допълнение разгръщането на 5G мрежите в обхват 26 GHz, така както е отчетено в становище RSPG23-040[21] на Групата по политика на радиочестотния спектър RSPG към Европейската комисия, към настоящия момент е бавно. Като причина за това може да се посочи както ограничената наличност на оборудване и липсата на силни бизнес модели, така и необходимостта от по-големи инвестиции за изграждане на мрежи, в сравнение с по-ниските обхвати. Въпреки хармонизирания подход и политическата инициатива на Европейския съюз, в становището на RSPG е посочено, че обхват 26 GHz все още не е разрешен за 5G в много държави-членки. В някои от тях дори няма ясна индикация за пазарното търсене. От информация в Cullen International е видно, че само в 10 държави-членки е предоставен ресурс от обхват 26 GHz за 5G мрежи.

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

Една от причините за това е относително късното освобождаване и предоставяне на спектъра в обхвати 700 MHz и 800 MHz[22]. В края на 2023 г. бяха издадени от КРС по три разрешения в двата обхвата за използване на радиочестотен спектър за наземни мрежи с национално покритие на трите предприятия А1 България, Виваком и Йеттел), което осигури възможност за изграждане на мрежи от следващо поколение и предоставяне на иновативни широколентови услуги в отдалечени и слабо населени райони на страната. С Решение № 699/04.10.2023 г. на Министерския съвет Министерството на отбраната се

[21] RSPG23-040 FINAL Opinion 5G developments and possible implications for 6G spectrum needs and guidance on the rollout of future wireless broadband networks/ОКОНЧАТЕЛНО становище Развитие на 5G и възможни последици за нуждите от 6G спектър и насоки за внедряването на бъдещи безжични широколентови мрежи
[22] https://crc.bg/bg/novini/1591/komisiqta-za-regulirane-na-saobshteniqta-prie-resheniq-za-polzvane-na-radiochestoten-spektar-v-obhvati-700-mhz-i-800-mhz

задължава да осигури възможност за ползване на радиочестотни ленти 694-790 MHz (обхват 700 MHz) и 790-862 MHz (обхват 800 MHz) за граждански нужди, като за периода след 5 октомври 2023 г. до 31 декември 2025 г. в съответствие със сроковете за превъоръжаване на българската армия или до създаване на подходящите технически условия, което от двете обстоятелства настъпи по-рано, се спазват санитарни зони, определени по време на тестове, проведени съгласно Споразумение между Военновъздушните сили и предприятията, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги. В този смисъл спектърът в посочените зони към настоящия момент не може да бъде използван пълноценно. Също така, в началото на 2023 г. бяха намалени таксите[23] за използване на радиочестотния спектър с 40%, с което се осигуриха условия за насърчаване на дългосрочните инвестиции и въвеждане на иновации от мобилните предприятия.

В допълнение на това, се провеждат и редица държавни политики за стимулиране изграждането и разпространението на 5G мрежите и се извършват законодателни промени, в подкрепа на благоприятна инвестиционна среда за насърчаване на разгръщането на мрежи с много голям капацитет в цялата страна. Държавата участва и в два трансгранични проекта[24] с европейско финансиране – 5G BALKANS и 5G SEAGUL, с изграждането на които не само ще бъде осигурено 5G покритие на значителна част от транспортен коридор „Ориент/Източно-средиземноморски", но и малки слабо населени и отдалечени райони също ще могат да се възползват от покритието на новоизградените 5G базови станции.

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

Степента на покритието на фиксираните и мобилните мрежи е от съществено значение за равнището на проникването на услугата достъп до интернет сред домакинствата и населението, както и за потенциала му за ръст в перспектива. На следващата фигура е представено проникването на широколентовия достъп до интернет в определено местоположение по население и домакинства и това на мобилния достъп[25] до интернет по население за периода 2017-2024 г.

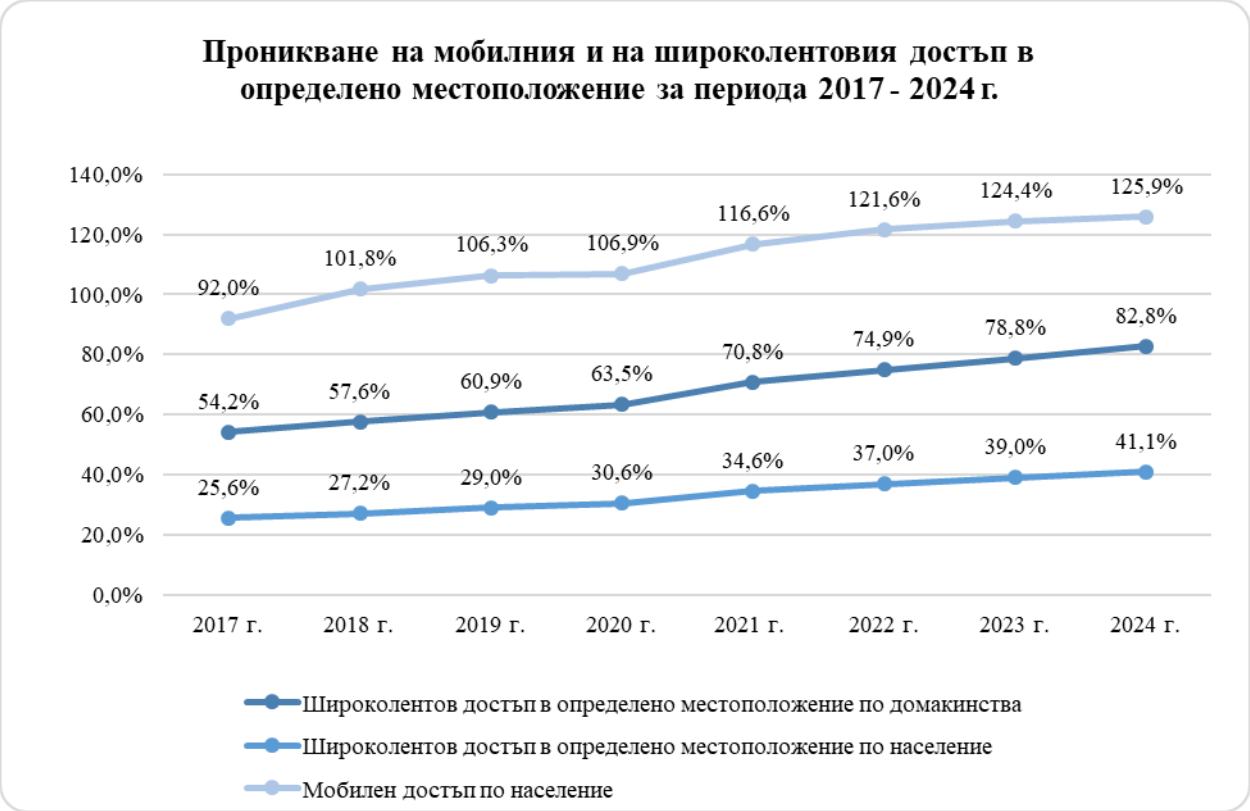
Фигура 8

---

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

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

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



***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

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

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

Приходите, генерирани през 2024 г. от услуги на дребно за достъп до интернет[26], възлизат на 1 819,9 млн. лв., като бележат ръст от 12% спрямо предходната година и 177%

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

спрямо края на периода, изследван в предходния анализ. Към края на 2024 г. 74% от общите приходи от услуги за достъп до интернет на дребно са от предоставяне на мобилен достъп до интернет, докато през 2017 г. са били малко над половината – 59,3%. Към същия период, приходите от услуги на дребно за достъп до интернет като самостоятелна услуга[27], възлизат на 568,7 млн. лв., и бележат ръст от 8% спрямо предходната година и 43% спрямо края на периода, изследван в предходния анализ. За разлика от приходите от самостоятелна услуга за достъп до интернет в определено местоположение, при които спрямо 2017 г. се отчита ръст от 78% до 344,9 млн. лв., в края на 2024 г., приходите от самостоятелна услуга за мобилен достъп до интернет нарастват спрямо 2017 г. с едва 10% – до 223,8 млн. лв. Същевременно, реализираните приходи от предоставяне на мобилен достъп до интернет в пакет[28] отчитат относително постоянен темп на ръст, като през 2024 г. спрямо 2017 г. те нарастват 6 пъти до 1 124,8 млн. лв. Не такава е тенденцията при приходите от достъп до интернет в определено местоположение, включен в пакет. През последните три години от разглеждания период – 2022-2024 г., тези приходи нарастват съществено на годишна база спрямо предходните години, при които годишното изменение е отрицателно (2018 г. и 2019 г.) или се отчита незначителен ръст. През 2024 г. реализираните приходи от предоставяне на фиксиран достъп до интернет в пакет[29] възлизат на 126,355 млн. лв., отчитайки ръст от 72% спрямо данните за този показател през 2017 г.

***

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

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

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

1. взаимозаменяемост при търсенето;

2. взаимозаменяемост при предлагането.

Взаимозаменяемост при търсенето е налице, когато при относително малко, но трайно повишаване на цената на дадена електронна съобщителна мрежа и/или услуга

[27] Включени са приходите, декларирани от предприятията от самостоятелно предоставяни услуги за достъп до интернет.
[28] Частта от приходите, която се отнася до мобилен достъп до интернет, включен в пакета.
[29] Частта от приходите, която се отнася до фиксиран достъп до интернет, включен в пакета.

ползвателите са склонни да пренасочат търсенето си към други електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които са в състояние да я заменят на базата на техните характеристики, предназначение и цени[30].

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

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

Въз основа на гореизложеното, КРС изследва:

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

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

2.1. Взаимозаменяемост между услугите, предназначени за различните категории потребители

Съгласно т. 4.1.1 от Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. [32] и т. 33 от Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК от 2018 г., националните регулаторни органи следва да започнат определянето на съответния пазар на продукти и услуги, като групират продуктите или услугите, които крайните ползватели използват за една и съща цел (крайна употреба). При групирането трябва да бъдат взети предвид различните видове ползватели, като домашните и бизнес ползватели. Бизнес ползвателите от своя страна могат да бъдат категоризирани като малки, средни и големи

[30] Чл. 6, ал. 1 от Методиката за пазарните анализи
[31] Чл. 7, ал. 1 от Методиката за пазарните анализи
[32] Препоръка (ЕС) 2020/2045 на Комисията от 18 декември 2020 година относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, подлежащи на регулиране ex ante в съответствие с Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения

бизнес ползватели, с или без множество офиси, разположени на различни географски местоположения.

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

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

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

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

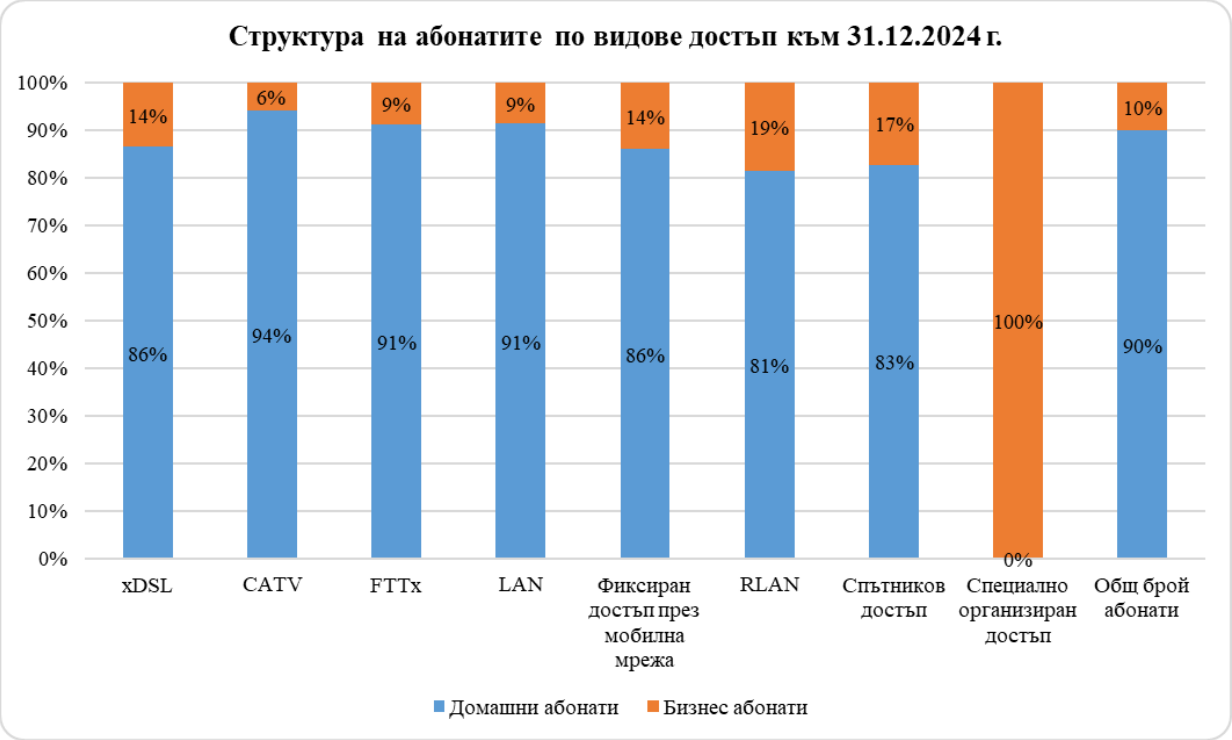
Взаимозаменяемост при търсенето

От гледна точка на характеристиките и предназначението на услугите

На третия кръг на анализа на съответните пазари са разграничени два вида потребители според вида на услугите, които използват: *потребители, ползващи стандартни услуги за широколентов достъп и потребители, които използват продукти, насочени към специфичните им нужди*. Разграничението между двата вида услуги за достъп до интернет е направено въз основа на различията във функционалните им характеристики и в търсенето на същите от различни категории крайни потребители.

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

Фигура 9



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

***Източник**: Данни, подадени в КРС*

Видно от данните, представени на фигура 9, заключенията от третия кръг пазарен анализ са валидни и понастоящем. В сравнение с данните към края на съответния период в предходния кръг на анализ, към 31.12.2024 г. не е налице съществено изменение в съотношението на домашните и бизнес абонатите за всеки отделен вид достъп. 90% от общия брой абонати на широколентов достъп до интернет[33] в България са домашни абонати, като е отчетен спад от по-малко от 1 процентен пункт в стойностите на този показател спрямо края на 2017 г. Делът на домашните абонати на най-разпространените видове достъп (FTTx, фиксиран достъп през мобилна мрежа, CATV) се запазва спрямо края на предходния съответен период, като най-висок остава при CATV достъпа – 94%. В рамките на предходния кръг на анализа беше установено, че специално организираният достъп се ползва единствено от бизнес абонати, както е представено и на фигурата по-горе, и че тази услуга е насочена към специфичните изисквания на бизнес потребителите и се отличава по функционални характеристики от стандартните услуги за широколентов достъп. В тази връзка, по-долу е направен преглед на характеристиките на услугите, насочени към специфичните изисквания на различните категории потребители, с оглед на това да се установи дали са налице промени, които да повлияят върху изводите, направени в предходния пазарен анализ.

В настоящия анализ се разглеждат три категории продукти, предназначени за различни групи ползватели: стандартни услуги за широколентов достъп, предназначени за

[33] С изключение на абонатите на достъп до интернет през мобилни наземни мрежи.

масовия ползвател, продукти за достъп, предназначени за малки и средни бизнес ползватели и продукти за достъп, предназначени за големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели.

- *Стандартните услуги за широколентов достъп* се ползват от масовия краен ползвател (домашни абонати и бизнес абонати) и включват стандартни условия по отношение на функционални характеристики и ниво на качество на услугата. Тези услуги осигуряват на крайния ползвател широколентов достъп с предварително известни скорости и допустимо отклонение от тях, както и предимно асиметричен трафик от и към интернет мрежата. По отношение на качеството на обслужване на съответните категории крайни ползватели се предлагат стандартни условия за активиране на услугата и време за отстраняване на повреди. Офертите за широколентов достъп до интернет на дребно включват както самостоятелно предоставяне, така и предоставяне на услугата в пакет в комбинация с фиксирана гласова услуга, мобилна гласова услуга или телевизия. На пазара на широколентов достъп до интернет на дребно са налице различни възможности за реализиране на стандартните услуги за широколентов достъп – чрез традиционна телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-оптични мрежи (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), кабелни мрежи за разпространение на радио- и телевизионни програми (CATV/DOCSIS), локални мрежи за пренос на данни (LAN) и безжични технологии (RLAN, LTE/5G NR, спътникови мрежи). Заключенията от третия кръг анализ на пазара, че посочените видове достъп се използват както от домашни потребители, така и от бизнес потребители (малки и средни предприятия), остават в сила и при четвъртия кръг.
- *Широколентовите продукти, предназначени за малки и средни бизнес ползватели,* могат да обслужват както клиенти на масовия пазар, така и бизнес ползватели. Съгласно т. 4.1.1 от Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г., тъй като мрежите се развиват и са в състояние да постигнат по-висока скорост, необходимостта от свързаност на бизнеса може да се осъществи изцяло или частично чрез стандартна широколентова връзка като FTTC, FTTH. Някои от бизнес ползвателите могат да се нуждаят и от допълнителни споразумения за ниво на обслужване (CHO) и показатели за ефективност с цел подобряване на ефективността и сигурността на връзката. Независимо от това през наблюдавания период е установено наличието на стандартни тарифни планове[34], предназначени за малкия и средния бизнес, включващи лицензи за антивирусен софтуер и възможности за предоставяне на статични IP адреси, а тарифните планове за малки бизнес клиенти включват опции за комбиниране на различни услуги в пакет.
- *Продуктите, насочени към специфичните потребности на големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели,* представляват техническо решение, което се реализира конкретно за големи бизнес ползватели. На третия кръг анализ на пазара бе установено, че тези потребители имат множество географски локации и се нуждаят от съвременни и надеждни услуги за свързване на своите офиси, които да осигурят реализирането на вътрешна комуникация в рамките на компанията. Допълнително този вид услуги предлагат резервиран и несподелен капацитет между различни географски адреси, разположени на територията на страната, осигуряващ преноса на различен вид трафик, възможности за дистанционен достъп до центрове за данни и резервиране на информация

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

и възможности за изграждане на виртуални частни мрежи. Специално организираният достъп обичайно се осигурява чрез оптична свързаност, изградена от доставчика на широколентовия достъп до интернет, линии под наем или безжично решение, и се предоставя предимно на големи корпоративни клиенти, които изискват високо качество на предлаганите им услуги. Изводът, направен на третия кръг анализ на съответните пазари, че специално организираният достъп се използва единствено от бизнес потребители, остава валиден.

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

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

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

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

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

достъп, предлагани на масовите ползватели, поради което КРС счита, че от гледна точка на търсенето, между посочените услуги не е налице взаимозаменяемост.

От гледна точка на цените на услугите

Въпреки констатираните по отношение на функционалните характеристики: наличие на взаимозаменяемост между услугите, предоставяни на домашни и на малки и средни бизнес ползватели и липса на взаимозаменяемост между висококачествените услуги за свързаност[35] и стандартните услуги за достъп, КРС изследва дали са налице различия между абонаментните планове на тези услуги. За целта са разгледани предлаганите абонаментни планове[36] за фиксиран и мобилен достъп до интернет.

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

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

При предоставянето на *специално организиран достъп* предприятията не предлагат стандартни оферти за широколентов достъп, а изготвят индивидуални оферти на базата на потребностите на крайния потребител. Както беше отчетено в предходната точка от анализа, този вид достъп е предназначен за ограничена група бизнес ползватели, които заплащат значително по-висок месечен абонамент за ползваните услуги в сравнение с цените за широколентов достъп, предназначен за масовите потребители. Този извод се

[35] Вкл. специално организиран достъп.

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

подкрепя и при сравнение на средния месечен приход[37] от предоставяне на специално организиран достъп през 2024 г., който е 8 пъти по-висок от средния месечен приход[38] на стандартните услуги за достъп до интернет.

Заключение

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

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

Взаимозаменяемост при предлагането

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

Достъпът до интернет за бизнес ползватели от масовия пазар и достъпът до интернет за домашни ползватели технологично се организират по един и същи начин. Предприятията използват едни и същи мрежови съоръжения и интерфейси за предоставянето на даден вид достъп на домашни и бизнес ползватели. В тази връзка не съществуват технологични предимства при предоставянето на услуги, предназначени за различните категории ползватели на масовия пазар. Доставчик на услуги за домашни ползватели може да предложи услуги за бизнес ползватели (малки и средни предприятия) в краткосрочен период без да направи значителни разходи или да поеме значителни рискове.

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

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

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

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

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

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

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

Заключение

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

2.2. Взаимозаменяемост между различните видове широколентов достъп в България

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

- двупосочен пренос на данни от и до крайния потребител;
- постоянно изградена некомутируема връзка (always-on connection);
- скорост на достъпа от мрежата към потребителя (скорост на download) над и включително 144 Kbps[39].

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

Жичният достъп до интернет обхваща достъп чрез xDSL, FTTx[40], CATV и LAN.

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

Жичен достъп:

През 2019 г. КРС изготви Позиция относно изпълнение на изискванията на чл. 3 и чл. 4 на Регламент (ЕС) 2015/2120 от страна на доставчиците, предоставящи достъп до интернет за крайни потребители (Позицията)[41]. В нея по отношение за услугите за достъп до интернет, в категория „Жичен достъп“ е предвидено предприятията да включат в условията на договорите си рекламирана, минимална, обичайно налична, максимална скорост. В съответствие с Позицията обичайно наличната скорост е 80% от максималната скорост и следва да е постижима в 80% от времето в рамките на едно денонощие; максималната скорост следва да е реално достижима и валидна за конкретния тарифен план/оферта, за който е сключен индивидуалния договор, а не по принцип да отразява възможностите на мрежата; а минималната скорост да е в размер на 20% от максималната скорост, за съответния абонаментен план.

- **Достъп чрез xDSL**

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

---

[39]Broadband lines are defined as having a capacity higher than ISDN, meaning equal to or higher than 144 kbit/s. (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Digital_economy_and_society_statistics_-_households_and_individuals);
From a technical point of view, in the EU a system can be defined as broadband if it has a capacity equal or higher than 144 kilobits per second (Kbps) (https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2023/09/EU4Digital-EU-best-practice-report-on-promoting-competitive-broadband-1.pdf)

[40] Включва FTTH, FTTB и FTTN/C.

[41] https://crc.bg/files/TR/Interconnect/Prilojenie%202_Resh%20170_poziciq.pdf

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

През наблюдавания период се запазва тенденция на спад, регистрирана в предходния кръг на пазарен анализ, както по отношение на броя на абонатите на xDSL достъп, така и в броя на населените места, в които се предоставя този достъп. Към края на 2024 г. Виваком предоставя xDSL достъп в 412 населени места, като броят на населените места намалява с почти 50% в сравнение с данните към края на 2017 г. (792 населени места към 31.12.2017 г.). Няма населени места, в които xDSL достъпът да е единственият вид достъп, ползван от абонатите към края на 2024 г.

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

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

FTTH достъп

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

Възможни са различни варианти за реализация на мрежата при предоставяне на FTTH достъп до интернет посредством топология „точка към точка" или „точка към много точки": чрез директна оптична свързаност; чрез използване на технология за мултиплексиране чрез разделяне по дължина на вълната (WDM)[42], чрез пасивни оптични мрежи (PON[43], GPON[44] и др.) и чрез активно мрежово съоръжение.

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

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

[42] Wavelength-Division Multiplexing
[43] Passive Optical Network
[44] Gigabit-capable Passive Optical Network

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

FTTB достъп

Оптика до сграда (FTTB) е архитектура, при която оптичното влакно стига до общите части на многофамилна сграда. Сградното окабеляване от общите части на сградата до помещенията на крайния потребител се реализира чрез усукана метална двойка (UTP/FTP кабел и Ethernet протокол). Оптичните възли, или възлите, в които се осъществява преход от оптична към медна медийна среда, се разполагат в общите части на многофамилната сграда или в шкаф, монтиран на фасадата на сградата. По технически характеристики FTTB достъпът се доближава значително до FTTH достъп. При реализацията на оптичната част на мрежата се използват четирите варианта, които са подробно описани при FTTH достъпа.

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

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

FTTC/FTTN достъп

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

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

- **CATV достъп**

CATV достъпът се базира на хибридна оптично-коаксиална технология и стандарт DOCSIS[45].

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

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

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

- **LAN достъп**

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

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

Безжичен достъп:

- **RLAN достъп**

[45] Data Over Cable System Interface Specification

RLAN[46] достъпът (известен също като WLAN[47]) се реализира чрез локални мрежи за пренос на данни, базирани на безжични технологии за пренос. Същият се използва за свързването на отдалечени компютърни системи и/или локални мрежи, в случай че няма наличен жичен достъп. Безжичните локални мрежи за пренос на данни са проектирани в съответствие с фамилия стандарти IEEE 802.11 и работят в честотни обхвати 2,4 GHz или 5 GHz.

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

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

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

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

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

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

5G е последното разработено поколение безжични комуникационни технологии, поддържащи клетъчни мрежи за данни. На 14.09.2016 г. в съобщение[48] на ЕК до Европейски парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Европейския комитет на регионите е представен план за действие с оглед своевременното разгръщане на ново поколение мрежови технологии (5G), които разкриват перспективи за нови икономически и бизнес модели.

[46] Radio Local Area Network
[47] Wireless Local Area Network
[48] Communication - 5G for Europe: An Action Plan (COM(2016)588 final); https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/communication-5g-europe-action-plan-and-accompanying-staff-working-document

В началото на 2018 г. бе публикувана информация[49] във връзка с приемането на първия 5G стандарт от инициативата 3GPP на организацията за разработване на стандарти за мобилни комуникации. Технологията се нарича „Ново радио" (New Radio/NR) и изследването се финансира от програмата „Хоризонт 2020" чрез публично-частно партньорство за разработването на 5G стандарти. Новият 5G стандарт осигурява подобрена мобилна връзка с по-висока скорост за достъп, която е около 10 пъти по-висока от скоростите в 4G мрежата.

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

- eMBB – подобрена мобилна широколентова връзка – пикова скорост до 10 Gbps и средна скорост в диапазона 0,5-0,6 Gbps в гъсто населени градски райони;
- mMTC – масова комуникация от машинен тип – до 1 млн. устройства на км^2;
- uRLLC - свръхвисока надеждност и ниско времезакъснение – 1-10 милисекунди.

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

В края на разглеждания период три[50] предприятия предлагат на българския пазар мобилен достъп до интернет през 4G/5G мрежа, като използват издадените от КРС разрешения за използване на радиочестотен спектър в обхвати 700 MHz, 800 MHz, 2.6 GHz и 3.6 GHz за наземна мрежа, позволяваща предоставянето на електронни съобщителни услуги с национално покритие. Съгласно предоставените от мобилните предприятия данни, през 2024 г. покритието по население на 4G мрежите е до 99,75%, а на 5G мрежите – до 90,18%. Покритието по територия на 4G мрежите е до 97,4%, а на 5G мрежите – до 65,7%. Постигнатото покритие е при ниво на сигнала по-голямо или равно на -110 dBm. По показател покритие, България изостава от другите държави-членки[51], въпреки законовите и регулаторни мерки, взети през последните години.

В Позицията по отношение за услугите за мобилен достъп до интернет, в съответствие с Регламент (ЕС) 2015/2120, е предвидено предприятията да включат в условията на договорите си рекламирана и максимална скорост. Предвид липсата на обичайно налична скорост, която да гарантира 80% от максималната скорост и да е постижима (получавана от крайния потребител) в 80% от времето в рамките на едно денонощие, за мобилния и фиксирания достъп през мобилна мрежа може да се каже, че няма гарантирани максимални скорости.

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

---

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

[50] „А1 България" ЕАД, „Виваком България" ЕАД и „Йеттел България" ЕАД

[51] https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/57cb0655-4734-11f0-85ba-01aa75ed71a1/language-en

Мобилен достъп до интернет

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

Към момента на изготвянето на пазарния анализ, абонаментните планове за мобилен достъп до интернет, предоставяни самостоятелно без включена мобилна гласова услуга се предлагат без ограничения на обема данни на максимална скорост при ограничени скорости на download. Максимално достижимите скорости не са гарантирани и зависят от използваната технология, покритието и натовареността на мрежата (броят на едновременно свързаните ползватели). Роумингът също е включен в абонаментните планове за мобилен достъп до интернет на две от трите предприятия – A1 България [52] и Йеттел[53]. Плановете на Виваком[54] Unlimited Traffic 10 и Unlimited Traffic 100 не дават възможност да се използва услугата в роуминг.

Фиксиран достъп през мобилна мрежа

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

Постигнатото покритие с 4G и постепенното увеличаване на покритието на 5G мрежите през последните няколко години, както и съвкупността от различни социални, пазарни и технологични фактори (като подобрения в капацитета и скоростта на мобилните мрежи, нарастване необходимостта от интернет свързаност за домакинствата, липса или ограничен достъп до кабелна инфраструктура, различни маркетингови политики и търговски стратегии, прилагани от мобилните оператори) оказаха влияние върху съществения ръст в ползването на този вид достъп. Спрямо края на периода, обхванат от

[52] https://www.a1.bg/mobilen-internet-surf
[53] https://www.yettel.bg/bg/internet_tariff_page
[54] https://www.vivacom.bg/online/bg/shop/services/tariff-plan-category-mobile-data-service/unlimited-traffic-100?offer=epc_cwn250523164010585297&open=3

предходния пазарен анализ, към 31.12.2024 г. броят на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа е нараснал над 6 пъти, като през 2017 г. делът им е бил по-малко от 5 % от общия брой абонати, а през 2024 г. достига малко над 20 %. Съответно броят на населените места, в които се предоставя услугата нараства с почти 30% до 4 852.

- **Достъп чрез спътникови мрежи**

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

През наблюдавания период започна и предоставянето на територията на България на широколентов достъп до интернет чрез спътникови системи, разположени на ниска околоземна орбита (LEO– Low Earth Orbit). Поради по-ниската си орбита, сателитите в ниска околоземна орбита имат предимството на ниско закъснение (по-малко време за предаване на данни). Обикновено това закъснение е под 100 милисекунди, което ги прави подходящи за широколентов интернет и за приложения, чувствителни към закъснение, като видео разговори, онлайн игри и важни интернет услуги в реално време. За разлика от геостационарните сателити, които предоставят широко покритие, нискоорбиталните сателити осигуряват ниско времезакъснение и висока скорост, но това изисква по-високи разходи за изграждане и поддръжка на мрежата.

В края на 2024 г. шест предприятия („Висат“ ЕООД, Вивaком[55], „Нетера” ЕООД[56], А1 България, „НБС Меритайм“ ООД и Starlink Internet Services Limited[57]) предоставят този вид достъп до интернет на територията на общо 320 населени места в България, като абонатите на този вид достъп нарастват почти 7 пъти спрямо края на 2017 г., достигайки 1534 към 31.12.2024 г.

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

2.2.1. Взаимозаменяемост при търсенето

От гледна точка на характеристиките и предназначението на услугите

В т. 2.2 са определени основните функционални характеристики, на които трябва да отговаря широколентовият достъп до интернет: (1) двупосочен пренос на данни; (2) постоянно изградена (некомутируема) връзка; и (3) скорост на download над и включително

[55] http://www.vivacom.bg/bg/business/ceni-i-uslugi/internet/sateliten-internet/tooway
[56] https://neterra.net/bg/uslugi-za-krayni-klienti/mysatellite
[57] https://www.starlink.com/bg/residential

144 Kbps[58]. Тези характеристики се разглеждат в анализа на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето.

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

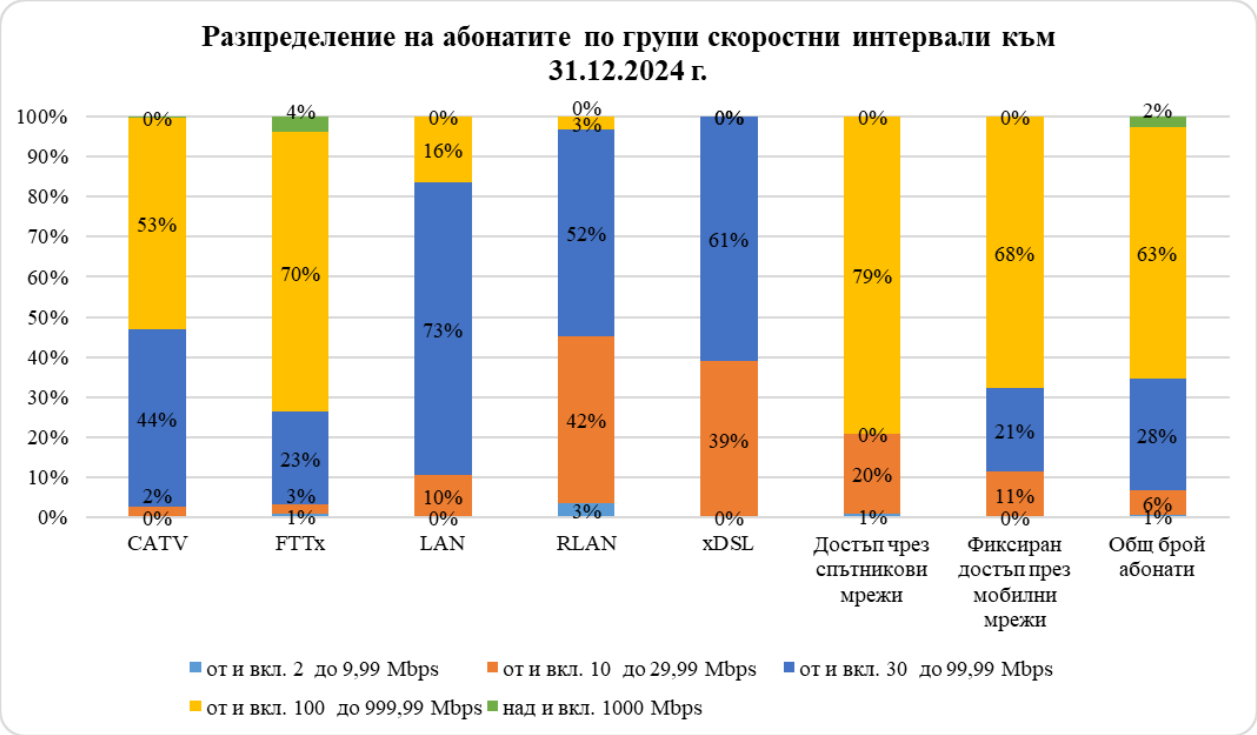
На предходния кръг анализ на пазара беше анализирана характеристиката за скорост на достъпа от мрежата към крайния потребител (скорост на download). Тази характеристика оказва съществено влияние при избора на услуга за достъп от крайния ползвател.

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

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

Фигура 10

[58]Broadband lines are defined as having a capacity higher than ISDN, meaning equal to or higher than 144 kbit/s. (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Digital_economy_and_society_statistics_-_households_and_individuals);
From a technical point of view, in the EU a system can be defined as broadband if it has a capacity equal or higher than 144 kilobits per second (Kbps) (https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2023/09/EU4Digital-EU-best-practice-report-on-promoting-competitive-broadband-1.pdf)



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

***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

С развитието на мобилните технологии и разгръщането на нови 5G NR мрежи значително се повишава максималната скорост на download на фиксирания достъп през мобилна мрежа – 89% от абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа използват скорост, равна или по висока от 30 Mbps, а 68% от абонатите използват скорост, равна или по-висока от 100 Mbps.

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

предоставят FTTH достъп, така и в броя на населените места в страната, в които се предоставя такъв.

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

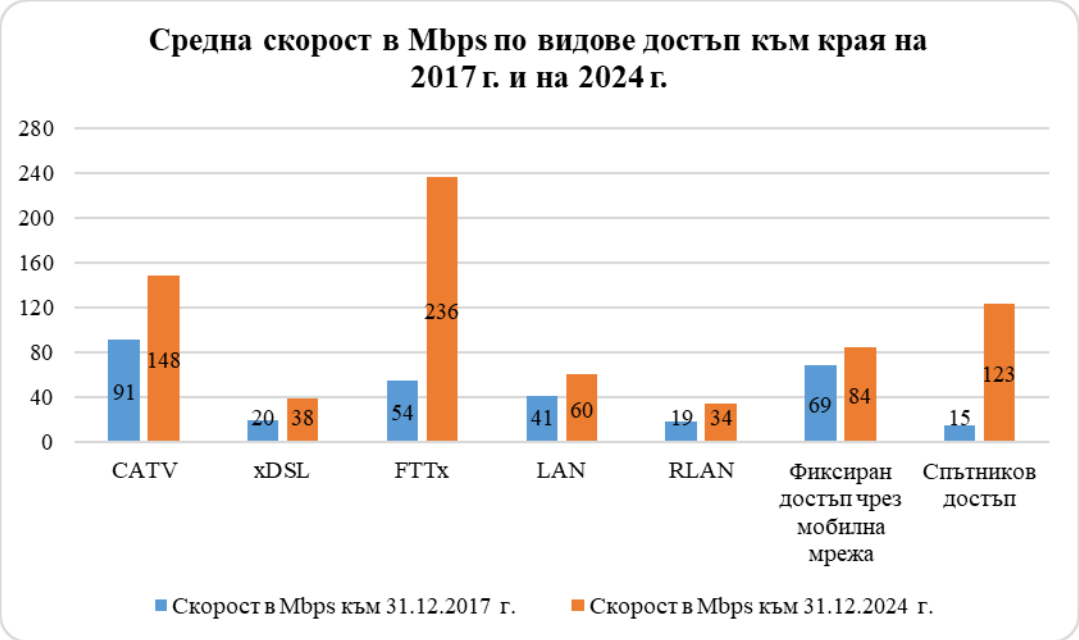
По отношение на спътниковия достъп се наблюдава изменение на скоростите към интервала „от и вкл. 100 Mbps до 1 Gbps" (към края на 2024 г. 79% от абонатите използват скорости над 100 Mbps), което се дължи на стартиране предоставянето на широколентов достъп до интернет чрез спътникови системи, разположени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

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

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

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

Фигура 11



***Източник**: Данни, подадени в КРС*

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

При безжичния достъп, средната скорост, ползвана от абонатите на RLAN към края на 2024 г., е 34 Mbps, като за периода от края на 2017 г. е отчетен ръст от 81%, а тази на спътниковия достъп[59] е 123 Mbps, като отчетеният ръст за същия период е над 8 пъти.

Ръст се наблюдава и в средните скорости на download на фиксирания достъп, предоставян през мобилна мрежа[60]. Към края на 2024 г. средната скорост на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа е 84 Mbps, като за наблюдавания период е отчетен ръст от над 23%. Към 31.12.2024 г. 68% от крайните ползватели на този вид достъп използват скорости в интервал „над и вкл. 100 Mbps" (фигура 11), което се обяснява с развитието на мобилните технологии за пренос на данни и въвеждането в експлоатация на мобилни мрежи от пето поколение. Във връзка с горното следва да се отбележи, че една от

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

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

основните области на приложение на 5G мрежите, посочени в т. 2.2, е подобрената мобилна широколентова свързаност (eMBB). Видно от данните обаче, въпреки въведените законови облекчения за разгръщане на 5G електронни съобщителни мрежи, през разглеждания период България изостава по покритие сравнено с останалите държави-членки на ЕС[61].

Друга важна област на приложение на 5G мрежите е във връзка със свръхвисока надеждност и ниско времезакъснение на мрежата. В Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. се посочва ниската латентност в 5G до 10 милисекунди. Пълната функционалност на 5G мрежите е постижима при изграждане на 5G самостоятелна (stand-alone – SA) архитектура, като към момента само едно от предприятията е стартирало преход към такъв тип архитектура и то само за част от електронната съобщителна мрежа. Предвид изложеното КРС счита, че фиксирания достъп до интернет чрез 5G мрежи не се очаква да отговаря на изискванията на потребителите по отношение и на този показател в следващия петгодишен период. Тази тенденция не е валидна само за България. В световен мащаб се очаква 51%[62] от връзките да бъдат чрез 5G SA чак през 2029 г.

Поради изброените причини, в предоставяните от предприятията планове за фиксиран достъп през 5G също са включени следните условия: наличността на услугата на конкретен адрес зависи от различни фактори; скоростта и качеството на услугите за достъп до интернет зависят от типа технология, вида на ползваното устройство, покритието и натовареността на мрежата, едновременното ползване на услугата от няколко устройства, архитектурни и географски особености, и други; за услугата фиксиран достъп до интернет през 5G мрежа не се предлагат минимални нива на качество. Така изброените условия в плановете съдържат ограничения характерни за мобилните услуги. В тази връзка, достъпът до интернет през мобилна мрежа все още не се предоставя с гарантирана скорост (т.е. не по-малко от 80% от максималната скорост), както е при останалите фиксирани технологии, а очакванията на КРС са в бъдещ период да се търсят все по-високи и гарантирани скорости.

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

Ограниченото търсене на сателитния достъп се дължи на необходимото допълнително оборудване, в което трябва да инвестира крайният ползвател. Също така сателитният достъп се характеризира с по-високо закъснение на пакетите в сравнение с жичния достъп (до 100 ms[63]).

---

[61] https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/57cb0655-4734-11f0-85ba-01aa75ed71a1/language-en
[62] https://www.gsma.com/solutions-and-impact/technologies/networks/5g-network-technologies-and-solutions/5g-standalone-networks/
[63] https://www.cullen-international.com/client/site/documents/FLTERM20250001?version=this

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

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

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

От гледна точка на цените

Анализът на характеристиките на услугите и тяхното предназначение позволява да се ограничи обхватът на изследваните възможни заместители. Въпреки това, продуктовите характеристики и предназначението сами по себе си не са достатъчни, за да се определи дали две услуги са взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето. В тази връзка КРС изследва цените[64] за самостоятелна[65] услуга на видовете широколентов достъп до интернет от гледна точка на потребителското търсене, за да установи дали има *съществени изменения в ценовите равнища* и условията, при които се предоставят различните видове достъп, което да доведе до различни заключения от изведените в третия кръг на анализа.

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

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

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

По-долу е направен преглед на условията и офертите, при които се предлага услуга за достъп до интернет.[66] С прегледа се цели да се изследва дали е налице промяна в заключенията, направени в предходния кръг по отношение на ценовата взаимозаменяемост между жичния и безжичния достъп до интернет.

Жичен достъп

Видовете жичен достъп, ползвани от абонатите на фиксирани услуги в страната са xDSL, FTTx, CATV и LAN. В следващата таблица са представени средните цени[67] на абонаментните планове (в лв. с ДДС) за посочените видове жичен достъп, разпределени по скоростни интервали[68].

Таблица 2

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

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

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

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

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

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

лв. с ДДС, а тази на план със скорост до 50 Mbps се понижава с 3 лв. до 20,80 лв. Към момента на изготвяне на анализа, Виваком предлага план,[69] на същата цена от 20,80 лв., но с оптичен достъп и със скорост на download до 100 Mbps.

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

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

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

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

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

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

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

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

Безжичен достъп

В периода 2017 - 2024 г. на територията на страната се предоставят следните видове достъп чрез безжична технология – мобилен достъп, фиксиран достъп през мобилни мрежи, RLAN (WLAN) и достъп чрез спътникови мрежи, чиито ценови планове[71] са разгледани по-долу, за да бъде установено дали могат да се считат за взаимозаменяеми в ценово отношение с тези за жичния достъп.

Мобилен достъп до интернет

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

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

Таблица 3

A1 България ЕАД	**Обем данни на максимална скорост MB**	**Месечен абонамент (с вкл. ДДС)**	**Максимално достижима скорост за обмен на данни (Mbps):**
Surf Unlimited	Неограничен	36,99 лв.	200

Таблица 4

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

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

Таблица 5

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

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

Фиксиран достъп до интернет, предоставян през мобилна мрежа

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

В следващите три таблици са представени цените и предлаганите на пазара планове[72] за фиксиран достъп през мобилна мрежа[73].

Таблица 6

А1 България ЕАД	Обем данни на максимална скорост MB	Месечен абонамент (с вкл. ДДС)	Средна цена за MB в пакета (в лв. с ДДС)	Скорост, след изчерпване на вкл. в плана MB	Максимална (рекламирана) скорост на сваляне (download) в Mbps
A1 Netbox 4G	100 000	23,99 лв.	0,0002	256 Kbps	-
A1 Home Net Box Unlimited 5G	Неограничен	29,98 лв.	-	-	-

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

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

Таблица 7

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

Таблица 8

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

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

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

RLAN (WLAN) достъп

Както е посочено в т. 2.2., посредством RLAN (WLAN) достъп се изграждат широколентови безжични мрежи за достъп до крайни потребители и обикновено се

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

Таблица 9

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

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

Достъп чрез спътникови мрежи

Както беше посочено по-горе, към 31.12.2024 г. предприятията, които предоставят достъп до интернет чрез спътникови мрежи на територията на България, са Виваком, „НБС Меритайм" ООД, A1 България, „Нетера" ЕООД, „Висат" ЕООД и Starlink Internet Services Limited. При прегледа на офертите се наблюдават известни различия в условията, при които се предлагат офертите за сателитен достъп до интернет, като при част от доставчиците са налични ценови планове за самостоятелна услуга за домашни и бизнес абонати,[74] докато при други услугата се предлага основно на бизнес абонати[75]. От анализа на предлаганите ценови планове на достъп до интернет чрез спътникови мрежи, могат да се направят две важни обобщения: при офертите е включен определен обем данни на максимална скорост и сравнено с другите видове достъп до интернет в определено местоположение месечните цени са значително по-високи и съпроводени с високи цени за оборудване и инсталиране.

Обобщение

От представената информация в т. 1.3. за развитието на пазара, при която личи тенденцията на постоянен ръст в дела на абонатите на услугата достъп до интернет, които ползват все по-високи максимални скорости на download, наред с представената информация за предлаганите ценови планове проличава, че цената и максималната скорост на download продължават да са двата основни фактора, които влияят на потребителите при избора на оферта за интернет свързаност. Затвърждава се тенденцията, наблюдавана при предходния кръг на пазарен анализ, предлаганата максималната скорост на download да

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

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

нараства както при плановете с по-ниски, така и при тези с по-високи цени, което се потвърждава от прегледа на ценовите планове и условия на предприятията, като КРС установи, че в актуалните планове най-голям брой оферти са налични за планове със скорости, започващи от 30 Mbps.

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

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

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

В обобщение на така представената информация, КРС потвърждава заключенията, направени в предходния кръг на анализ, че не е налице взаимозаменяемост от страна на търсенето между жичния (LAN, CaTV, xDSL и FTTx) достъп до интернет

в определено местоположение и безжичния (мобилен, фиксиран достъп през мобилна мрежа, спътников и RLAN) достъп. Въпреки значителното развитие на NR (5G) технологията през разглеждания период и повишеното търсене на услугата фиксиран достъп през мобилна мрежа, след представените сравнения и анализ, този вид достъп не може да се разглежда като взаимнозаменяем с жичния достъп до интернет в определено местоположение от гледна точка на търсенето.

2.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането

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

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

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

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

С оглед на това, КРС счита, че по отношение на взаимозаменяемостта при предлагането, различните видове жичен достъп (xDSL, LAN, CaTV и FTTx) попадат в рамките на един съответен продуктов пазар. КРС направи същото заключение на предходния кръг анализ на пазара.

КРС изследва и взаимозаменяемостта при предлагането между фиксиран достъп през мобилни мрежи и жичния широколентов достъп до интернет. В края на 2024 г. общо 4 предприятия[76] декларират предоставянето на фиксиран достъп през мобилна мрежа, като едно от предприятията не притежава собствена мобилна мрежа, а за целта използва услуги за роуминг на едро. Две от предприятията разполагат със свои мрежи за достъп и предоставят също различни видове жичен достъп. На следващо място трите мобилни предприятия, предоставящи фиксиран достъп през мобилна мрежа, разполагат с много добре изградена опорна мрежа.

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

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

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

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

Пазарът на дребно на широколентов достъп се състои от стандартни продукти и услуги, предлагани както самостоятелно, така и в пакет с други електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и малки и средни бизнес ползватели) чрез традиционната телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-

[76] А1 България, Виваком, Йеттел и „Джитити България“ ЕАД

оптични мрежи за пренос на данни (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично-коаксиална технология (CATV) и локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол.

3. Определяне на географския обхват на пазара на дребно

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

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

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

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

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

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

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

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

Съгласно определения, по-горе, продуктов обхват на разглеждания пазар в него са включени продуктите, предназначени за масовия пазар на достъп в определено местоположение (домашни ползватели и малки и средни бизнес ползватели). За разлика от услугите за резервиран капацитет (линии под наем и MAN достъп), които са част от пазара, определен и анализиран с Решение № 222/30.06.2022 г. на КРС, крайните ползвателите на услугите на настоящия анализиран пазар не изискват специфични решения (вкл. резервирана свързаност между отдалечени офиси), а ползват стандартизирани оферти за предоставяне на услуги за достъп до интернет в определено местоположение, което се локализира в конкретно населено място.

При избора на базова географска единица, освен вида на услугата, включена в продуктовия обхват се отчитат и характеристиките и развитието на анализирания пазар. В Общата позиция на Групата на европейските регулатори (ГЕР) относно географските аспекти на пазарните анализи[77], са посочени два основни подхода при избора на географска единица: административни/политически граници и мрежова структура на историческия оператор или на алтернативни оператори със значително покритие. Впоследствие, ОЕРЕС в общата си позиция относно географските аспекти на пазарните анализи (дефиниции и задължения)[78], разписва две ситуации, определящи различните подходи при избора на географската единица, а именно дали пазарът се развива на база услуга на едро или въз основа на инфраструктурна конкуренция. Както е посочено в анализа, развитието на пазара на дребно се основава на изграждането на инфраструктура от страна на много на брой малки локални и регионални доставчици, а не на ползването на услуга за достъп на едро, поради което определянето на географската единица въз основа на мрежовата топология не е подходящо. В документа на ОЕРЕС условията, на които трябва да отговаря географската единица са допълнително разписани, като по отношение на критерия тя да отразява мрежовата инфраструктура на участниците на пазара е направено уточнение, че мрежовата структура на всички съответни предприятия и предлаганите на пазара услуги следва да могат да бъдат пренесени върху географската единица. Това съответства и на условието географската единица да има ясни и стабилни граници – т.е. да е възможно ясно да се определи географския обхват на единиците, в които отделните предприятия са изградили мрежи и предоставят услуги.

Съгласно т. 37 от преамбюла на Препоръката за съответните пазари от 2020 г., основната географска единица, която да служи като отправна точка за оценяването на условията на конкуренция може да следва мрежовата топология или административните граници в зависимост от националните обстоятелства. В тази връзка, в т. 2.5. от Обяснителна

[77] ERG (08) 20 final CP Geog Aspects 081016
[78] Обща позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарните анализи (дефиниции и задължения) BoR 14 (73), параграф 83

бележка към Препоръката е посочено: *„НРО могат да определят единици, отразяващи мрежовата топология (напр. области, обхванати от локална централа/оптичен разпределител). Въпреки това, както е отбелязано в Общата позиция на ОЕРЕС, този подход е по-труден за следване, когато се разгръщат повече алтернативни инфраструктури и не винаги следват една и съща структура*[79]*. Следователно НРО могат също да използват подходящи административни единици или заместители – включително, но не само, общини, пощенски кодове или телефонни кодове. НРО следва да изберат най-подходящата единица според специфичните за страната обстоятелства.“.*

Предвид това, за целите на определяне на географския обхват на пазара, КРС счита определянето на географската единица на ниво населено място (с код/номер по ЕКАТТЕ[80]) за най-удачно от гледна точка на географския анализ. Така определена географската единица покрива изброените в Насоките за извършване на пазарен анализ условия, посочени по-горе и съответства на продуктовата дефиниция на разглеждания пазар и неговите характеристики.

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

[79] Обща позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарните анализи (дефиниции и задължения) BoR 14 (73), параграф 87

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

Таблица 10

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Основни доставчици на пазара на широколентов достъп на дребно

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

Таблица 11

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

(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

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

Източник: *Данни, подадени в КРС*

Таблица 12

Брой абонати на фиксиран широколентов достъп към 31.12.2017 г. и пазарни дялове на основните доставчици на услугата, разпределени по групи населени места в зависимост от броя на доставчиците в тях.

(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

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

Източник: *Данни, подадени в КРС*

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

При по-голямата част от останалите основни доставчици също се отчита ръст в броя на абонатите както на национално ниво, така и по групи населени места към края на 2024 г. спрямо 2017 г. При A1 България най-голям ръст е отчетен при абонатите на предприятието в населените места с двама доставчика – 196%, следван от абонатите в

населените места с един доставчик – 102%. На национално ниво нарастването на този показател е 28%. При пазарните дялове на А1 България също се наблюдава нарастване през разглеждания период, въпреки че то не е толкова съществено както при Виваком. А1 България е второ по дял на база брой абонати на фиксиран широколентов достъп след историческото предприятие както на национално ниво, така и във всички представени групи. Въпреки засилените му позиции във всички групи, А1 България трудно би постигнал ръст на пазарните дялове, съотносим на тези на историческото предприятие, произтичащ основно от осъществените сделки по придобиване на големи регионални и един национален доставчик от страна на Виваком.

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

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

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

Таблица 13

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

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

Източник: *Данни, подадени в КРС*

Видно от представените данни, Виваком присъства в най-голям брой населени места на национално ниво, в които се предоставя услугата за достъп до интернет в определено местоположение. Предприятието покрива и най-голям брой населени места в трите представени групи, разпределени по брой на доставчиците. Спрямо данните за 2017 г., броят на населените места, в които Виваком предоставя услугата, намалява съответно с 36% за населените места с един доставчик, 19% - с двама доставчици и 11% с трима и повече доставчици. Намалението в броя на населените места с присъствие на Виваком след 2017 г., въпреки нарастващата му абонатна база, е резултат от пазарно преструктуриране след финализиране на сделките му по придобиване, осъществени в този период. Предприятието оптимизира покритието си, като се фокусира върху

населени места с по-висок пазарен потенциал, а отчасти и поради обединяване и прецизиране на отчетността на покритието.

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

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

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

Наличие на продуктово разнообразие

Предлагането на услугата фиксиран достъп до интернет, комбинирано с друга електронна съобщителна услуга на крайни ползватели е широко разпространено в България. Общият брой на абонатите на пакетни услуги[81] към края на 2024 г., съгласно данните, подадени от предприятията, предоставящи обществени електронни съобщения в България, нараства спрямо предходната година с 1,4%. Броят на абонатите на втория най-разпространен пакет сред крайните ползватели („телевизия и фиксиран интернет”) през 2024 г. възлиза на 831 хил., като се отчита увеличение с 1,3% в абсолютни стойности спрямо 2023 г.

Предоставянето на електронни съобщителни услуги в пакет има предимства както за крайните ползватели, така и за доставчиците. Крайните ползватели имат възможност да ползват отстъпка от цената за месечен абонамент и обслужване от един доставчик. Доставчиците намаляват средните си разходи за единица продукт/услуга и реализират икономии от обхвата. Възможността да се реализират икономии от обхвата създава преимущества за предприятията пред съществуващи или потенциални конкуренти, което има отражение върху конкурентните условия на съответния пазар на дребно.

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

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

Данните, предоставени в КРС от предприятията показват, че освен доставчици на пазара на широколентов достъп на дребно, тези предприятия са доставчици и на платена телевизия. От тях А1 България и Виваком са най-значимите доставчици на платена телевизия на дребно, като формират индивидуални дялове, изчислени на база брой абонати, възлизащи на 26,5% за А1 България и 59,6% за Виваком.[82] Стойностите на индивидуалните дялове на останалите 5 предприятия, посочени по-горе, са под 1%, но първите четири попадат в челната десетка на предприятията с най-големи дялове, изчислени на база брой абонати на платена телевизия на дребно за 2024 г.

По отношение на предоставянето на фиксирана гласова услуга, данните са аналогични – А1 България и Виваком са предприятията с най-високи индивидуални дялове, изчислени на база брой фиксирани телефонни постове, а именно: 24,5% за А1 България и 56,5% за Виваком[83]. Еском и Кабел Сат-Запад също предоставят фиксирана гласова услуга на крайни ползватели, като индивидуалните им дялове, изчислени на база брой фиксирани постове са под 1% за 2024 г.

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

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

Анализ на офертите на Виваком на ниво населени места

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

Анализ на офертите на А1 на ниво населени места

Офертите за жичен достъп, които предприятието е публикувало на своя сайт, а също и в Инструмента, показват, че те са валидни във всички населени места и няма разлика в цените на географско ниво. Промоционалните оферти също както и при Виваком са ограничени във времето, обикновено за няколко месеца и предлагат допълнителни придобивки като интернет защита или друг софтуер, след което цените се увеличават до прилаганите на национално ниво. Целта на тези промоции е както

[82] Табл. 13 на стр. 58 от Годишния доклад на КРС за 2024 г.
[83] Табл. 4 на стр. 22 от Годишния доклад на КРС за 2024 г.

привличането на нови клиенти, така и подновяване на изтичащи договори, така че предприятието да увеличава абонатната си база и да разширява присъствието си по населени места. Онлайн кампаниите, при които могат да се избират преференциални оферти, също важат за всички населени места, в които предприятието предоставя жичен достъп, без значение от населеното място, в което се намира потребителят. Ако има някакви ограничения по отношение на предоставянето на дадена оферта, те са свързани с техническа възможност, технологии и други обективни причини.

Анализ на офертите на останалите предприятия на ниво населени места

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

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

Характеристики на географските единици и групирането им според общи критерии

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

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

а) Бариери за навлизане;

б) Брой настоящи и потенциални доставчици на услуги за фиксиран достъп до интернет (населени места с 1 доставчик, населени места с 2 доставчика, съответно населени места с поне 3 доставчика);

в) Пазарни дялове и тяхното развитие.

Бариери за навлизане и разширяване на пазара

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

анализирал тези бариери на географско ниво, с цел достигане до изводи относно различията в конкурентната среда.

Брой настоящи и потенциални доставчици

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

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

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

Пазарни дялове и тяхното развитие

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

Въз основа на гореспоменатите показатели, населените места са разпределени и анализирани според следните критерии:

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

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

В същото време, за да се измери пазарната сила на даден доставчик да се държи в значителна степен независимо от своите конкуренти, клиенти и крайни ползватели, трябва да се анализират редица други показатели като например заменяемост при предлагането и потенциална конкуренция от други доставчици, които не присъстват на

пазара. Във връзка с посоченото, в населени места с 1 доставчик, където теоретично има много голяма вероятност доставчикът да злоупотреби с пазарната си мощ, КРС анализира до каква степен доставчици, които в момента не са активни на съответния продуктов пазар, биха могли в краткосрочен или средносрочен план, да навлязат на анализирания пазар. По същия начин доставчиците, които в случай на увеличение на цените на услугите за широколентов достъп до интернет на местния пазар са в състояние да преориентират или разширят услугите си и да навлязат на този пазар, следва да се считат за потенциални участници на пазара, дори ако в момента не предоставят съответната услуга.

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

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

а) Населени места с 2-ма доставчика и пазарен дял на лидера под 70%;

б) Населени места с 2-ма доставчика, пазарен дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане и разширяване на пазара;

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

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

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

Както вече беше споменато, анализът на пазарните дялове дава първоначални индикации за позицията на даден оператор спрямо конкурентите му. Въпреки това, когато се разглежда определянето на географския пазар, трябва да се вземат предвид и други фактори, като възможността за навлизане на нови конкуренти в сравнително кратък срок при евентуално увеличение на цените с 5–10% от страна на хипотетичен монополист. Поради това КРС отчита и вероятността предприятия, които в момента не са активни в съответното населено място, да навлязат на пазара в рамките на относително кратък срок, в случай, че цените се увеличат, което също се взема предвид при оценка на конкурентната среда. Регулаторът взима предвид размера и потенциалната възможност на лидера в съответното населено място да възпрепятства навлизането на конкуренти, като счита, че в населените места, където пазарният лидер е малък локален доставчик без достъп до ресурсите, инфраструктурата и предимствата на големите регионални или национални участници, съществуват реални условия за бързо и ефективно навлизане на нови доставчици. Това поставя под съмнение устойчивостта на позицията на локалния

лидер и налага разглеждане на конкуренцията не само на база текуща структура, но и с оглед на перспективния пазарен натиск от потенциални конкуренти. От друга страна, в населените места, в които водещият доставчик на услуги за фиксиран достъп до интернет е национален или голям регионален оператор (основен конкурент на Виваком), навлизането на нов участник на пазара в краткосрочен или дори средносрочен хоризонт е ограничено от редица структурни, икономически и технически бариери. Дори в случай на нарастване на цените или влошаване на условията, вероятността друг участник да влезе на пазара в кратък срок е ниска, поради необходимост от значителни инвестиции, наличие на значителни икономии от мащаба и обхвата, от които се възползва лидерът, което би могло да възпрепятства навлизането на по-малко предприятие, наличие на търговски предимства на водещото предприятие, което би намалило пазарния потенциал на по-малък конкурент и др. В тези случаи е налице висок риск от господстващо положение, което налага по-задълбочено регулаторно внимание и мониторинг на конкурентната динамика.

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

а) ако водещият доставчик има пазарен дял под 70% се счита, че съответният пазар има индикация за наличие на конкуренция;

б) ако доставчикът има дял от най-малко 70% и бариерите за навлизане и разширяване на пазара са ниски - има индикации за наличие на конкуренция;

в) ако водещият доставчик има пазарен дял най-малко 70%, но има наличие на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара – има индикации за липса на конкуренция.

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

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

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

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

Наличието на трима и повече доставчици на услуги за достъп в дадено населено място, в което лидерът има пазарен дял под 40%[84], само по себе си е важен индикатор за това, че в тези населени места има условия за развитие на конкуренция, като рискът от потенциална злоупотреба от страна на който и да е доставчик е значително намален. В същото време, в населените места с най-малко 3-ма доставчика, но с висок пазарен дял на лидера от 40% или повече, е налице индикатор за наличие на бариери, възпрепятстващи навлизането на потенциални конкуренти. Като индикации за наличие на бариери за навлизане се оценява и присъствието на алтернативни конкуренти, които имат достатъчно пазарна сила да затруднят навлизането на нови участници на пазара. Направена е оценка на конкурентната среда в населени места с присъствие на основните доставчици (доставчици с пазарен дял над 1% на база брой абонати на национално ниво),

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

като е оценена възможността за развитие на конкуренцията и условия за потенциален конкурентен натиск от страна на нови доставчици.

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

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

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

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

След първоначалното групиране на населените места според гореописаните критерии, се отчита и абонатната мрежа с най-голямо покритие по брой населени места, вследствие на което се формират две зони: зона А, която включва населени места, в които услуги се предоставят от предприятието с най-голямо покритие на абонатната мрежа, включени в обхвата на пазара (610 населени места) и зона Б, която обхваща населени места, в които предприятието, с най-голямо покритие на абонатната мрежа не предоставя услуги за достъп от обхвата на пазара (1536 населени места). Идентифицирането на предприятието с най-широко разгърната абонатна мрежа е необходимо при определяне на географските зони, тъй като то осигурява референтна база за сравнение на конкурентните условия във всяко населено място. Историческото предприятие или предприятието с най-всеобхватна мрежа обикновено има най-високо ниво на присъствие и покритие, което позволява да се оцени доколко и в кои райони други доставчици са успели да изградят паралелна инфраструктура и да упражнят реален конкурентен натиск. Тази стъпка е необходима, тъй като чрез нея се гарантира съпоставимост на пазарните условия между различните географски единици, чрез измерване на относителното присъствие на конкурентите спрямо предприятието с най-широко разгърната мрежа.

В така обособената зона А населените места се разделят в следните категории:

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

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

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

1. Населени места с 2-ма доставчика и дял на лидера под 70% – (79 населени места)
2. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара – (84 населени места)
3. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и наличие на индикации за високи бариери за навлизане на пазара – тук са разгледани следните ситуации:

   А) дял на лидера най-малко 70%, като този лидер е Виваком (28 населени места)

   Б) дял на лидера най-малко 70%, като този лидер е основен доставчик, различен от Виваком (18 населени места).

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

1. Населени места с 3-ма и повече доставчика и дял на лидера под 40% – (20 населени места)
2. Населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и ниски бариери за навлизане на пазара – (104 населени места)
3. Населени места с 3-ма и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и наличие на индикации за високи бариери за навлизане на пазара – тук са разгледани следните ситуации:

   А) дял на лидера най-малко 40%, като този лидер е Виваком (45 населени места)

   Б) дял на лидера най-малко 40%, като този лидер е основен доставчик, различен от Виваком (42 населени места).

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

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

1. Населени места с 1 доставчик - основен конкурент (100% пазарен дял) – (112 населени места);

2. Населени места с 1 доставчик, различен от основните конкуренти (100% пазарен дял) (1065 населени места).

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

1. Населени места с 2-ма доставчика и дял на лидера под 70% (119 населени места);

2. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара –(174 населени места);

3. Населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и индикации за наличие на високи бариери за навлизане на пазара –(23 населени места).

III. Категория III - Населени места в зона Б с 3-ма и повече доставчици:

1. Населени места с трима и повече доставчика и дял на лидера под 40% (1 населено място);

2. Населени места с трима и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и ниски бариери за навлизане на пазара (36 населени места);

3. Населени места с трима и повече доставчика, дял на лидера най-малко 40% и наличие на високи бариери за навлизане на пазара (6 населени места).

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

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

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

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

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

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

По отношение на зона Б се обособяват следните 2 групи:

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

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

Географска зона „1Б“ на широколентов достъп в определено местоположение, който обхваща 141 населени места, в които Виваком не е участник на пазара, а доминиращото предприятие е от основните конкуренти (**зона „1Б“**);

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

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

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

Както е посочено в Препоръката за съответните пазари от 2020 г., *крайната цел на регулаторната намеса е да бъдат постигнати ползи за крайните ползватели от гледна точка на цени, качество и избор чрез постигане на устойчива конкуренция на пазарите на дребно*[85]. Същото произтича и от Директива (ЕС) 2018/1972 от 11 декември 2018 г. за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения, където в съображение 29 е посочено, че *целта на всяка ex ante регулаторна намеса е да бъдат постигнати ползи за крайните ползватели, като се осигури ефективна конкуренция на пазарите на дребно на устойчива основа. Задължения на равнище пазар на едро следва да се налагат, когато в противен случай не е вероятно един или повече пазари на дребно да се превърнат в действително конкурентни при липсата на такива задължения*.

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

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

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

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

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

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

[85] Съображение 6 от Препоръка ЕС 2020/2245 на ЕК.

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

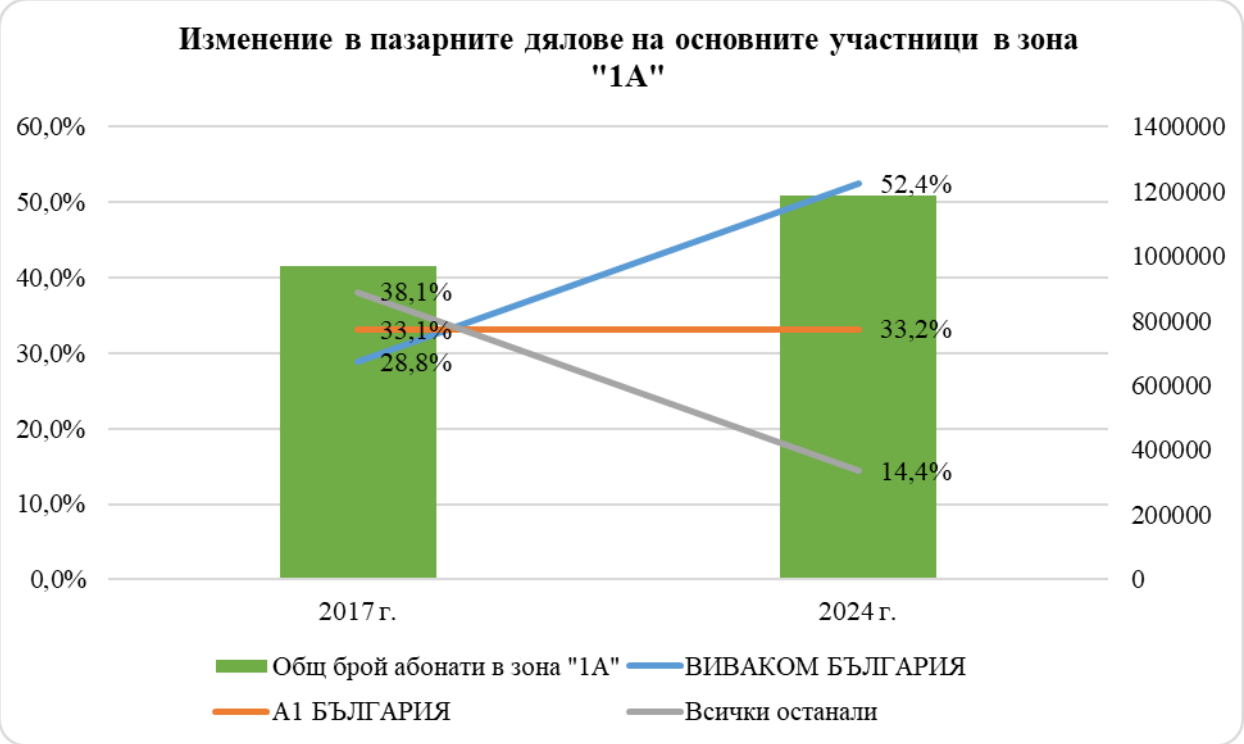
а) Пазарни дялове

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

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

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

Фигура 12



Източник: *Данни, подадени в КРС*

Виваком е пазарният лидер в 263 населени места, които обхващат 43,5% от населението на страната към 31.12.2024 г. и 45,2% от броя на домакинствата[86]. Видно от представените данни на фигура 12 по-горе, пазарният дял на предприятието, изчислен на база брой абонати на фиксиран широколентов достъп до интернет в зона „1А“ към 31.12.2024 г., е 52,4%. Делът на предприятието е нараснал с 23,6 процентни пункта

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

спрямо края на 2017 г., което се дължи основно на придобитите в периода, обхванат от настоящия анализ от Виваком основни доставчици на фиксиран широколентов достъп, които са покривали част от населените места, включени в определената географска зона „1А“ – общият брой на населените места, в които са присъствали придобитите предприятия, е 111 или 42% от общия брой населени места, обхванати от зоната. В 65 от тези населени места Виваком не е присъствало през 2017 г. В резултат от приключените сделки по придобиване, през анализирания период, броят на абонатите на историческото предприятие нараства над 2 пъти, достигайки почти ……... (търговска тайна), с което позицията на предприятието се засилва съществено, като то измества от челната позиция А1 България, което в края на периода, обхванат от предходния пазарен анализ, притежава най-голям пазарен дял в зоната. Очакванията на комисията са, че лидерската позиция на Виваком ще се запази и в периода до следващия пазарен анализ. Независимо, че спрямо 2017 г. ръстът на абонатите на А1 България в абсолютни стойности нараства с 23%, към края на 2024 г. в дела на предприятието не се наблюдава никакво изменение и той остава на равнището от 2017 г. – 33%.

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

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

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

Изчислените от КРС абсолютни стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман за периода 2017 г. и 2024 г. са съответно 2072 и 3858. И двете стойности попадат в определените в Методиката за пазарните анализи граници на слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация[87], но стойността за 2017 г. по-скоро се доближава до долната граница на показателя – 2000, под която пазарът се определя като сравнително конкурентен със средно ниво на концентрация. В резултат на засилените позиции на Виваком в определената географска зона, в края на 2024 г., индексът увеличава абсолютната си стойност спрямо изчисления за 2017 г. с 1786 единици.

В допълнение към разгледаните стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман, КРС е изчислила и коефициентите на концентрация, съответно на най-големите 3 и 4 предприятия[88] в определената зона „1А“ през 2017 г. и 2024 г.

Таблица 14

[87] Чл. 30, ал. 4 от Методика за пазарните анализи.

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

	2017 г.	2024 г.
CR3	72	87
CR4	77	88

***Източник**: Данни, подадени в КРС*

Видно от представените в таблица 14 данни, стойностите както на CR3, така и на CR4 през разглеждания период са нараснали съществено, като и двете попадат в референтния интервал[89] на слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация (за CR3 – над 70; за CR4 – над 85).

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

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

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

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

Виваком управлява мрежа, присъстваща на цялата територия на страната, чрез която предоставя както услуги за достъп до интернет, така и множество други услуги. Каналната мрежа, понастоящем прехвърлена на свързаното предприятие Юнайтед Файбър, е най-голямата в страната, което обуславя наличието на контрол върху инфраструктура, която трудно може да бъде дублирана. Виваком има и добре развита дистрибуторска мрежа на територията на цялата страна, което също е предимство пред останалите конкуренти. Освен това, както подробно е описано в Раздел II на анализа, за периода от предходния кръг анализ до края на 2024 г. историческото предприятие е придобило едно национално и редица регионални предприятия, с което допълнително е разширило своята електронна съобщителна мрежа и респективно населените места, в които предприятието предоставя достъп до интернет. Отделянето на голяма част от

[89] Чл. 30, ал. 6 от Методика за пазарните анализи.

имуществото на Виваком и преминаването му към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, включително подземна канална мрежа и абонатна оптична електронна съобщителна мрежа, позволява на предприятието да се възползва и от още едно предимство - вертикална интеграция, предвид че едноличният собственик, който упражнява пряк контрол и върху двете дружества, е един и същ.

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

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

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

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

Виваком е предприятие, което може да се възползва от икономии от мащаба изразяващи се в намаляване на средните разходи за единица в резултат на нарастване обема на предоставяните от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги, както и от икономии от обхвата предвид множеството услуги, които предприятието предоставя. Останалите предприятия, предоставящи услуги в зона „1А“ не разполагат с конкурентните предимства на Виваком и затова трудно биха могли да се противопоставят на силата на предприятието. Единственото друго предприятие, което би могло да окаже конкурентен натиск – А1 България и предоставя множество услуги, е навлязло в едва 4 нови населени места от определената зона спрямо 2017 г., но делът на абонатите му в общия брой абонати в зона „1А“ се запазва на същото ниво. Другите предприятия – основни конкуренти с дял над 1% на абонатите на национално ниво – Еском и Скат ТВ, обслужват съответно 0,3% и 0,1% от абонатите в определената зона като спрямо 2017 г. се отчита спад с 0,01 и 0,03 процентни пункта.

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

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

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

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

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

От гледна точка на демографските характеристики и териториално административното деление на страната, тази зона обхваща 181 града, чиито жители формират 30,9% от общото население на страната за 2024 г. и 30,5% от домакинствата (изчислени по данни от Преброяването от 2021 г.), както и 166 села с 3,2% дял на населението и 3,0% на домакинствата. През 2024 г., общо 270 предприятия са доставчици на жичен достъп в населените места в тази зона. Сравнението на отделните доставчици, активни към края на предходния кръг на пазарен анализ и към края на 2024 г. показва, че

общо 71 броя предприятия са напуснали този сегмент (отчетени са и 4 предприятия, които са заличени след придобиване от Виваком), а други 81 за започнали предоставянето на жичен достъп до интернет в тези населени места. Отчетеният ръст в общия брой на абонатите на жичен достъп в определено местоположение за разглеждания период е 17,7%.

а) Пазарни дялове и степен на пазарна концентрация

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

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

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

В по-голямата част от населените места (209 населени места), в които Виваком предоставя достъп към края на 2024 г. се отчита спад в пазарния му дял на база брой абонати спрямо 2017 г. Същото важи и за Еском, който отчита спад в пазарния дял на база брой абонати в 5 от 9 населени места, в които предоставя достъп в края на 2024 г; Скат ТВ, който отчита спад в 9 от 17 населени места и Кабел Сат-Запад със спад в 5 от общо 8 населени места, в които предоставя достъп. Останалите доставчици с дял над 1% на база брой абонати на национално ниво отчитат ръст на абонатите в по-голямата част от населените места, в които предоставят достъп. Това показва, че в зона „2А“ лидерът Виваком отстъпва позиции и основните конкуренти, както и други локални доставчици могат по-лесно да навлязат в конкретно населено място при наличие на интерес. Освен

това Виваком е лидер в едва 52 от общо 347 населени места в определената зона. В 86 от тях лидер е някой от основните доставчици с дял над 1% абонати на национално ниво, а във всички останали населени места водещата позиция се заема от друг, локален доставчик.

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

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

Таблица 15

(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

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

Източник: *Данни, подадени в КРС*

Забележка:

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

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

Към края на 2024 г. проникването по население, изчислено на база брой абонати в зона „2А“ е 32,6%. Виваком покрива 9,9% от населението на база брой абонати, А1 България – 6,2%, а останалите основни доставчици – 5,5%. Видно от данните, въпреки намаляващото население, 5 от 7 доставчика увеличават броя на абонатите си в края на 2024 г., като само Кабел Сат-Запад и Скат ТВ бележат спад съответно с 10,5% и 1%. В населените места, в които А1 България предоставя услуги, се отчита ръст освен на абонатите, и на броя жители, поради факта, че 12 от тези населени места са областни

центрове. Най-голям ръст е отчетен при Нет-Сърф.Нет, който увеличава абонатите си двойно спрямо 2017 г., и при Телекабел, който отчита увеличение с над 70%.

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

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

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

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

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

а) Пазарни дялове

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

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

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

Таблица 16

Предприятие	Брой на населените места, включени в зона "1Б"	Разпределение на броя на населените места в зависимост от пазарния дял на предприятията във всяко едно от тях		
		100%	≥ 70% до 100%	≥ 40% до 70%
A1 България	58	45	11	2
Телекабел	33	24	9	0
Кабел Сат-Запад	23	20	2	1
Скат ТВ	14	11	3	0
Нет-Сърф.Нет	13	12	1	0
Общо	**141**	**112**	**26**	**3**

Източник: *Данни, подадени в КРС*

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

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

В най-много населени места – 45, от разглежданата зона единствен доставчик е A1 България. В 30 от тях предприятието успява да задържи 100-процентовия си пазарен дял спрямо 2017 г., разширява обхвата на присъствие в други 5, в които не е имало предлагане на фиксиран достъп до интернет в периода на предходния анализиран период, а в останалите 10 успява да изтласка конкурентите и да остане единствен доставчик.

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

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

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

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

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

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

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

Във всяко от населените места, включени в зоната, водещото предприятие притежава дял, надвишаващ 40%, при условия на ограничена конкуренция – един доставчик, двама доставчика или трима и повече доставчици. Допълнително, значителна част от предприятията, определени като основни конкуренти на Виваком, успяват да постигнат и поддържат 100% пазарен дял в определен брой населени места, което потвърждава стабилността на техните позиции и демонстрира наличие на ефективен и устойчив конкурентен натиск в рамките на зоната.

При това, не се установява предприятие, което да доминира в цялата зона „1Б" – дяловете се разпределят между няколко независими участника, предимно регионални доставчици. В този смисъл, макар всяко предприятие, което доминира на ниво конкретно

населено място, да притежава съществена пазарна позиция в рамките на локалния пазар, на ниво географска зона „1Б" липсват условия за установяване на индивидуална значителна пазарна сила на което и да е предприятие**.**

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

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

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

По отношение на лесния или привилегирован достъп до финансови ресурси, А1 България е част от телекомуникационна група - A1 Group, която действа на транснационално ниво. В тази връзка, доставчикът може да се възползва от предимствата, произтичащи от лесен достъп до финансови ресурси, подкрепа от групата по отношение на разширяване на мрежата и/или инвестиции, технологично превъзходство и др., но включените в зона "1Б" населени места са непривлекателни от икономическа гледна точка предвид малкия брой жители, респективно потенциални абонати.

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

В заключение, А1 България е способно да се възползва от редица предимства, произтичащи от размера на оператора, с които локалните доставчици не разполагат, и в кратък период от време би могло лесно да навлезе в населените места от зона „1Б", в които не предоставя достъп. В същото време, обаче, локалните доставчици вече са разгърнали своите мрежи и също биха могли да окажат влияние върху развитието на конкуренцията.

Представеният анализ потвърждава, че в зона „1Б" конкуренцията се реализира основно между няколко утвърдени доставчика – както национални, така и регионални. Макар А1 България да е единственият участник в зоната с национално покритие и

значителни ресурсни предимства, произтичащи от принадлежността му към международна телекомуникационна група, в конкретния случай тези предимства не се трансформират автоматично в доминираща пазарна позиция в рамките на зоната.

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

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

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

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

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

Гъстотата и структурата на абонатната мрежа на предприятие, осъществяващо обществени електронни съобщения, биха му позволили да се възползва от икономии от мащаба, изразяващи се в спад в средните разходи за единица в резултат на нарастване обема на предоставяните от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги. При анализа на този показател, КРС е изследвала броя и изменението в абонатите, обслужвани от всяко едно от разглежданите предприятия през 2017 г. и 2024 г. Значителният обем и нарастването на абонатната база би позволило на предприятията в условията на нарастваща възвръщаемост от мащаба на предоставяните от тях електронни съобщителни мрежи и/или услуги да реализират икономии. В следващата таблица е представен броят абонати на участниците в изследваната зона „1Б" към 31 декември на съответната година, както и изменението им спрямо края на 2017 г. (включително индивидуалните данни на най-големите предприятия на пазара).

Таблица 17

(Таблицата съдържа данни, определени за търговска тайна!)

Предприятие	Брой на населените места, включени в зона "1Б"	Население			Брой абонати		
		2017 г.	2024 г.	Изменение	2017 г.	2024 г.	Изменение
A1 България	58	48 480	44 136	-8,96%	Търговска тайна!	Търговска тайна!	129,31%
Телекабел	33	39 723	35 478	-10,69%			48,04%
Кабел Сат-Запад	23	20 266	19 256	-4,98%			1,06%
Скат ТВ	14	12 340	12 053	-2,33%			4,12%
Нет-Сърф Нет	13	5 287	4 967	-6,05%			-
Общо	**141**	**126 096**	**115 890**	**-8,09%**			**41,22%**

Източник: *Данни, подадени в КРС*

Към края на 2024 г. населението и домакинствата в населените места, обслужвани от A1 България в определената зона представляват по 0,7% от общото население и домакинствата в България. В 13 от общо 58 населени места A1 България се конкурира с различни локални доставчици, а в 45 от тях има 100% пазарен дял. В същото време в тези 45 населени места, в които A1 България е единствен доставчик, населението е едва 0,4% от общото население в страната. В тези условия предприятието би могло да се възползва от икономии от мащаба, като доразвие своята мрежа за достъп, така че да покрие всички домакинства в съответните населени места, без значителни допълнителни инвестиции и в рамките на разумен времеви хоризонт, стига това да е икономически обосновано. Възможно е да се постигнат и икономии от обхвата чрез предоставянето на множество услуги в мрежата на предприятието.

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

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

В същото време се забелязва, че всички предприятия са увеличили броя на абонатите си към края на 2024 г. сравнено с 2017 г. в населените места от зона „1Б". Нет-Сърф.Нет, който през 2017 г. не е предоставял услуги в нито едно от населените места от зона „1Б", през 2024 г. вече е навлязъл в 13 от тях, в 12 от които е единствен доставчик, което не предполага наличието на високи бариери за навлизане на пазара. Предприятията увеличават проникването по население в дефинираната зона като покриват все по-голям брой абонати в съответните населени места. Най-голямо е проникването при A1 България - 8,6%, следвано от Телекабел – 6,6% и Кабел Сат-Запад – с 4,1%. Скат ТВ и Нет-Сърф Нет имат проникване от съответно 2,7% и 1,0%.

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

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

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

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

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

Както беше посочено по-горе географска зона „2Б" се формира от 1395 населени места, сред които 4 селищни образувания[90]. Трябва да се отбележи, че въпреки

[90] Съгласно Единен класификатор на административно-териториалните и териториални единици (ЕКАТТЕ) https://www.nsi.bg/nrnm/ekatte/index

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

а) Пазарни дялове

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

Подобни са характеристиките и на останалите категории населени места, включени в обхвата на географска зона „2Б“, като и тук предприятията, които притежават високи дялове са основно малки доставчици, с ограничено присъствие в отделни райони и с незначителен, пренебрежимо нисък дял на национално ниво. Двама доставчици на услуги има в общо 293 населени места от географската зона. В категорията населени места, в които има 2-ма доставчика, където лидерът е с дял под 70%, от общо 119, 113 са села, а в 99 от 119-те се наблюдава намаление на населението спрямо предходния анализиран период. В населените места с 2-ма доставчика и дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане на пазара, 169 от общо 174 са села, а в 141 от всички населени места се наблюдава намаление на населението. При анализа на изменението на пазарните дялове на доставчиците лидерска позиция с дял под 70% е

установено, че в 39 от населените места през 2017 г. лидерът по размер на пазарния дял на база абонати е бил различен от настоящия. По отношение на останалите населени места с 2-ма доставчика, дял на лидера най-малко 70% и ниски бариери за навлизане, в 50 от 174-те населени места, лидерът по размер на пазарния дял на база абонати, спрямо 2017 г. е различен. Посоченото дава основание на регулатора да счита, че макар и при отчетено ограничено предлагане (2-ма доставчици) и значителен на пръв поглед размер на пазарните дялове на доставчиците на услуги с лидерска позиция в така определената зона, те не притежават достатъчно влияние и имат ограничени възможности за влияние на пазара сравнено с големите доставчици. Разполагат с възможности за разширяване на дейността си, в ограничен обхват, но взимайки предвид изведените характеристики на населените места и при така съществуващите условия на пазара според регулатора няма прояви на проблеми с конкуренцията.

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

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

Структурните бариери за навлизане и разширяване на дейността в населените места в тази зона не са високи поради ограничено присъствие на големи конкуренти, които представляват значими доставчици, с дял на национално ниво над 1%. В едва 34 от 1395 населени места услуги за широколентов достъп до интернет се предоставят от някой от основните доставчици. Това създава възможност за малки локални доставчици да навлязат трайно в разглежданата зона.

Една от основните бариери за навлизане на определения пазар, както е посочено и по-горе е изискването в чл. 63, ал. 1 от Закон за електронните съобщителни мрежи и физическа инфраструктура за подземно полагане на кабелните електронни съобщителни мрежи. В разглежданата зона, последното не представлява бариера, поради това, че в

закона съществува изключение[91], допускащо въздушно разполагане на кабелни електронни съобщителни мрежи в урбанизирани територии с население до 10 000 жители. Всички населени места на географска зона „2Б“, попадат в изключенията на закона и в този смисъл в случай, че дадено предприятие предприеме стратегия за навлизане на пазара изискването на закона не би се явило пречка за него.

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

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

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

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

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

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

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

1.1. Въведение

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

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

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

Необвързаният достъп до абонатна линия, базиран на усукана метална двойка, е дефиниран в рамките на първия кръг на анализ на пазара на предоставяне на (физически) достъп на едро до мрежова инфраструктура (включително самостоятелен и съвместен необвързан достъп) в определено местоположение (пазар № 4 от Препоръка на ЕК 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г.). Съгласно тази дефиниция необвързаният достъп е продукт за достъп, чрез който се осигурява техническа възможност на конкурентните предприятия да използват самостоятелно (самостоятелен достъп) или

съвместно (съвместен достъп) абонатната линия на историческото предприятие с оглед предоставяне на обществена фиксирана гласова услуга и/или широколентова услуга на дребно, като собствеността на линията не се променя.

Необвързаният достъп до абонатна линия, базирана на оптично влакно, е дефиниран на втори кръг анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар 3а от Препоръка на ЕК 2014/710/ЕС от 9 октомври 2014 г.), като същият включва продуктите за достъп на едро до абонатна линия чрез FTTH, FTTB или FTTC/xDSL при архитектури от вида „точка към точка“ и „точка към много точки“. Според разяснителната бележка към Препоръката на ЕК от 2020 г., изброените типове достъп до FTTH, FTTB или FTTC/xDSL се считат за наследници на традиционния необвързан достъп до абонатна линия, базиран на метална двойка. Отчитайки фактите, че услугата необвързан достъп до абонатна линия, базирана на метална двойка е предоставяна в България последно през 2013 г. и значителното намаляване на броя на ползвателите на достъп до интернет чрез xDSL дължащо се на по-ниските скорости, които този тип достъп може да предложи, КРС счита че необвързан достъп до абонатна линия, базиран на метална двойка няма да се използва и през следващия петгодишен период. Също така, съгласно Бялата книга „Как да бъдат задоволени нуждите на Европа от цифрова инфраструктура?“[92] миграцията от старите медни мрежи към нововнедрени оптични мрежи е ключов процес за улесняване на прехода към новата екосистема за свързаност и допринася за екологичните цели на ЕС, като ще се насърчи навлизането на новите услуги, ще се допринесе за увеличаване на възвръщаемостта на инвестициите при оптичните кабели и ще подпомогне постигането на целта на цифровото десетилетие, съгласно която до 2030 г. всички крайни ползватели, намиращи се в определено местоположение да бъдат обхванати от гигабитова мрежа до крайната точка на мрежата. В тази връзка се препоръчва изработване на план за премахване на медната мрежа.

Във връзка с изложеното, КРС счита че необвързаният достъп до абонатна линия, базиран на оптично влакно[93] следва да се приеме за основен продукт на едро на пазара на локален достъп в определено местоположение.

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

- директна оптична свързаност – осигурява физическа свързаност от вида „точка към точка” между технологичното помещение на доставчика на услуги за достъп на едро и помещението на крайния ползвател чрез използване на оптично влакно и позволява да бъде предоставян физически достъп на едро до абонатни линии на ниво оптичен разпределител[94] (фигура 13);

- технология за мултиплексиране чрез разделяне по дължина на вълната[95] – осигурява свързаност от вида „точка към точка“ във физическия слой на OSI модела между технологичното помещение на доставчика на услуги за достъп на едро и помещението на крайния ползвател, поради което позволява да бъде предоставян физически достъп на едро до абонатни линии на ниво оптичен разпределител;

---

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

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

[94] ODF- Optical Distribution Frame

[95] WDM - Wavelength Division Multiplexing

- пасивни оптични мрежи[96] – е FTTH архитектура от вида „точка към много точки“ в мрежата за достъп до последната концентраторна точка (сплитер) в посока към помещение на краен ползвател. Това позволява един активен порт да обслужа десетки ползватели (напр. 1:32, 1:64 или 1:128 с верига от сплитери), което намалява необходимия брой влакна и портове на активно оборудване и понижава разходите за мрежата. Физическата свързаност от вида „точка към точка“ е от последната концентраторна точка (последния сплитер) до помещението на крайния ползвател, поради което физически достъп на едро до абонатни линии може да се предостави единствено на ниво последна концентраторна точка (фигура 13);

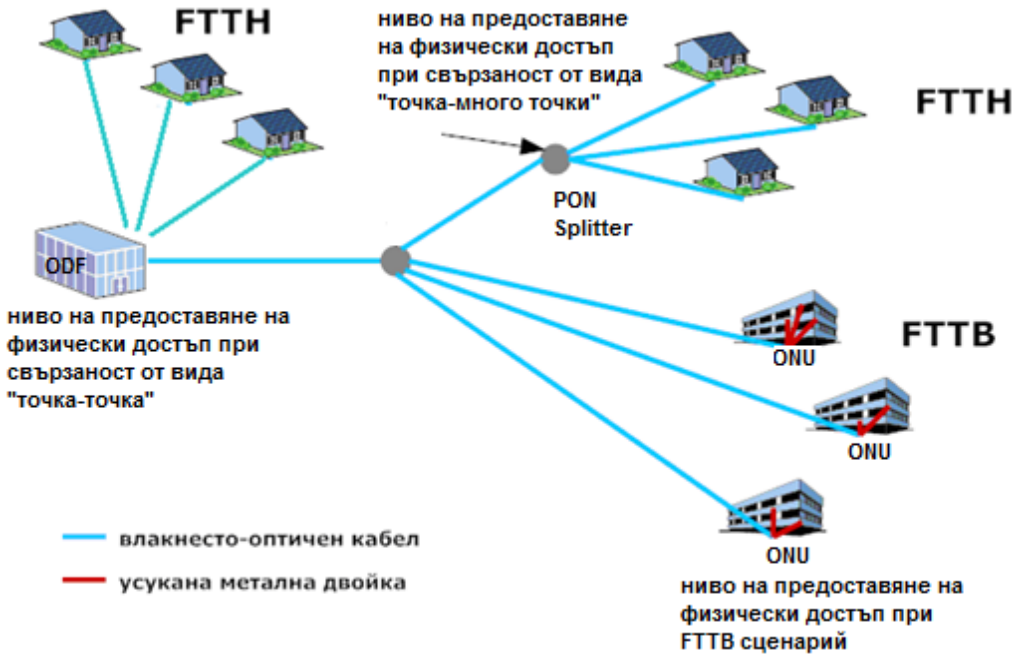
- активни оптични мрежи – вариантът осигурява физическа свързаност от вида „точка към много точки“ между технологичното помещение на доставчика на услуги на достъп на едро и последната концентраторна точка[97] в посока към помещение на краен ползвател и физическа свързаност от вида „точка към точка“ от последната концентраторна точка до помещението на крайния ползвател, поради което физически достъп на едро до абонатни линии може да се предостави единствено на ниво последна концентраторна точка.

По отношение на втория сценарий за реализиране на достъп до абонатна линия чрез FTTB през разглеждания период (от 2017 г. до 2024 г.) бяха установени промени в тенденциите на използваните варианти на реализация на оптичната свързаност. Към края на 2024 г. над 30% от доставчиците на FTTB достъп на дребно използват пасивни оптични мрежи (PON) в оптичната част на абонатната мрежа. При тези сценарии връзката между оптичния разпределител, разположен в технологично помещение на доставчика на услуга на едро, и оптичния възел (ONU[98]), разположен обикновено в общите части на сградата на крайните ползватели, се осъществява чрез споделено оптично влакно, т.е. свързаност във физическия слой от вида „точка към много точки”. Физическа свързаност от вида „точка към точка“ се осигурява в последния участък на абонатната мрежа, в който се използват медни кабели (UTP/FTP) и Ethernet протокол, като дължината на сегмента може да достигне до 100 м. Физически достъп на едро до абонатни линии може да се предостави единствено на ниво последна концентраторна точка (фигура 13).

Фигура 13

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

[96] PON – Passive Optical Network
[97] Традиционно в концентраторните точки се използват Ethernet базирани активни мрежови съоръжения (например мрежови комутатори или маршрутизатори подобно на локалните мрежи за пренос на данни),
[98] Optical Network Unit



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

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

✓ *Необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия при сценарии FTTH/FTTB/FTTC/xDSL;*

✓ *Необвързан достъп до абонатна линия и достъп на едро до абонатна линия чрез мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на коаксиални кабели или на хибридна оптично-коаксиална технология;*

✓ *Необвързан достъп до абонатна линия и достъп до абонатна линия чрез локални мрежи за пренос на данни, в това число FTTC и LAN;*

✓ *Продукти за локален достъп на едро в определено местоположение и продукти на едро на централен достъп в определено местоположение (включително битстрийм);*

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

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

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

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

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

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

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

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

Взаимозаменяемост при търсенето

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

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

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

Фигура 14

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

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

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

Фигура 15

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

При виртуалния достъп до абонатна линия върху PON, достъпът се предоставя на локално ниво и позволява физическо съвместно разполагане на оборудване на конкурентния оператор. По този начин виртуалният достъп на ниво мрежова точка (например оптичен разпределител при PON) дава на конкурентните оператори контрол

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

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

Имайки предвид разгледаните по-горе характеристики, КРС счита, че е възможно да възникне търсене на продукти за виртуален достъп на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, реализирани във влакнесто-оптични мрежи при следните сценарии на достъп: FTTH[99], FTTB и FTTC/xDSL, при малко, но трайно повишаване на цената на достъпа на едро.

Взаимозаменяемост при предлагането

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

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

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

1.2.2. Взаимозаменяемост между необвързан достъп до абонатна линия и достъп на едро до абонатна линия чрез мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и

[99] В КРС е постъпило искане за виртуален достъп до абонатна линия, предоставян чрез PON

телевизионни програми, базирани на коаксиални кабели или на хибридна оптично-коаксиална технология

На първия кръг анализ на пазар № 4 от Препоръка на ЕК 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г., КРС изследва взаимозаменяемостта на необвързания достъп до абонатна линия с услугите за достъп на едро, реализирани чрез мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми и установи, че същите не формират един и същи пазар на едро. На втория кръг анализ на пазар 3а от Препоръка на ЕК 2014/710/ЕС от 9 октомври 2014 г. беше взето предвид развитието на кабелните мрежи, преминаването към стандарти DOCSIS 3.0 и DOCSIS 3.1 и свързаното с това развитие на продуктите за достъп на едро в съответствие с препоръките на ЕК[100]. В тази връзка КРС анализира данните, предоставени от предприятията относно развитието на коаксиалните и хибридните оптично-коаксиални мрежи за достъп и установи, че най-високият стандарт, използван от кабелните оператори в България, е DOCSIS 3.0.

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

През периода до 2024 г. DOCSIS 3.0 продължава да бъде най-високият стандарт, използван от българските оператори на кабелни мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, като броят на населените места[101], в които е въведен стандарт DOCSIS 3.0, както и на абонатите на CATV достъп в тези населени места[102] намалява. През разглеждания период е констатирано увеличение на максимално достижимите скорости при стандарт DOCSIS 3.0 до 1000 Mbps в посока към крайния ползвател. Видно от представените данни към настоящия момент стандарт DOCSIS 3.1 и DOCSIS 4.0 все още не е въведен в мрежите за достъп на българските предприятия, което да доведе до промяна на конкурентните условия, както на пазара на дребно, така и на пазара на едро.

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

---

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

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

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

Взаимозаменяемост при търсенето

На първия кръг анализ на пазара беше разгледана възможността за осъществяване на достъп на едро до мрежова инфраструктура в определено местоположение при използване на кабелна мрежа за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми на ниво CMTS[103] система, която има функционалност на концентратор и работи в каналния или мрежовия слой на OSI модела. CMTS системата притежава радиочестотен интерфейс, базиран на DOCSIS стандарт, който осигурява връзката с крайния ползвател през коаксиалната част на мрежата за достъп. В този случай конкурентното предприятие осигурява своя CMTS система, която се монтира в близост до оборудването на доставчика на достъп на едро, а достъпът се осъществява към описания по-горе радиочестотен интерфейс. Основен недостатък на този достъп е, че двете CMTS системи на доставчика на услуга на едро и на търсещото достъп предприятие използват диференцирани честотни ленти от общия радиочестотен ресурс в коаксиалната мрежа. На следващо място силно ограничени са възможностите за осигуряване на връзка (през радиочестотния интерфейс) в посока от краен ползвател към CMTS системата (upstream). Не на последно място следва да се отчетат трудностите, свързани с ползването на допълнителни услуги, като съвместно разполагане и осигуряване на пренос към мрежата на ползващото достъп предприятие в случай на разполагане на CMTS система в уличен шкаф. Основното приложение на CATV мрежите е за разпространение на радио- и телевизионни програми, поради което за предоставянето на услуги за достъп на едро са необходими допълнителни инвестиции в мрежата за достъп.

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

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

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

Взаимозаменяемост при предлагането

Взаимозаменяемостта от гледна точка на предлагането изисква операторите на кабелни мрежи да могат да започнат да предлагат въпросните продукти за достъп до

[103] Cable Modem Termination System – система за терминиране на кабелните модеми

инфраструктура чрез кабелни мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми на пазар 1 в краткосрочен план, без да понасят значителни допълнителни разходи или рискове в отговор на относително малко но трайно повишение на цените на тези продукти.

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

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

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

В рамките на втория кръг анализ на разглеждания пазар е променена дефиницията на LAN достъп, като от нея е изключен достъпът, реализиран чрез мрежи, при които се ползва оптично влакно. Продуктите за достъп на едро FTTH, FTTB, FTTC/xDSL са разгледани отделно на пазара на локален достъп в определено местоположение, предвид развитието и широкото приложение на същите при предоставянето на интернет достъп на крайни ползватели. В тази връзка в анализа на взаимозаменяемостта са разгледани подробно продуктите за достъп на едро чрез локални мрежи за пренос на данни, базирани на FTP/UTP кабели и Ethernet протокол (LAN) и чрез мрежи на пренос на данни, реализирани по сценарий FTTN/FTTC, поради сходността на функционалните им характеристики в участъка на мрежата, изграден чрез FTP/UTP кабели. Характерно за тези мрежи, че често са изградени с по-нисък клас мрежово оборудване, като при миграцията им към FTTB същото често бива подменяно, например с комутатори, поддържащи дистанционно управление. Независимо от това, съвременните комутатори, дори и от по-нисък клас, поддържат възможност за конфигуриране на VLAN (IEEE802.1q) и за осигуряване на пренос на чувствителни към закъсненията данни като видео (802.1p и DSCP QoS).

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

Взаимозаменяемост при търсенето

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

- локалните мрежи за пренос на данни и мрежите за пренос на данни по сценарий FTTN/FTTC притежават архитектура на мрежата от вида „точка към много точки” – единствено последният участък на мрежата в посока към крайния ползвател се изгражда чрез физическа свързаност от вида „точка към точка”;

- за предоставянето на физически достъп новонавлизащото предприятие трябва да има или собствена мрежа, достигаща в непосредствена близост до крайния ползвател, или възможност да изгради/наеме линия за пренос (backhaul) до собствените си помещения;

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

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

Техническите и функционални характеристики на локални мрежи за пренос на данни в голяма степен отговарят на на виртуалния достъп до абонатна линия, реализиран в активна FTTB мрежа. Доколкото съвременните комутатори, чрез които се реализират и двата вида достъп, поддържат приоризиране на трафика и възможност за конфигуриране на VLAN-и, като по този начин ще могат да осигурят гарантиран капацитет за крайните ползватели. Основната разликата е че, при локалните мрежи, мястото на точката на премиванате на оптична към медна среда е разположена по-далеч от ползвателя на услугата, сравнено с тази при FTTB мрежата, а в другия случай реализацията е изцяло в медна среда.

Във връзка с заявения интерес към FTTH/FTTB виртуален достъп и предвид техническите и функционални характеристики на локалните мрежи за пренос на данни, КРС счита че в краткосрочен план е възможно да възникне търсене на виртуален достъп на едро, реализирани чрез FTTN/FTTC мрежи.

Взаимозаменяемост при предлагането

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

В тази връзка следва да бъде отчетено, че развитието на LAN и FTTN/FTTC мрежите се определя от търсенето на широколентови услуги за достъп до интернет на дребно. От тази гледна точка, предвид възможното търсене на виртуални продукти и сравнително лесния начин за тяхното предоставяне (чрез пренастройка на комутатор), КРС счита че може да се очаква предприятията, предоставящи широколентов достъп на дребно чрез LAN и FTTN/FTTC мрежи за достъп, в краткосрочен план да навлязат на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение при малко, но значимо и трайно повишение на цените на едро. Към момента КРС не разполага с информация за предоставяне на услуги за достъп на едро чрез LAN и FTTN/FTTC мрежи за достъп, еквивалентни на необвързан достъп до абонатна линия.

В допълнение към горното в Раздел II, т. 2.2 е отчетено намаляване на броя на предприятията, предоставящи локален достъп от което може да се направи заключение, че доставчиците на този вид достъп могат сравнително лесно в краткосрочен план да започнат да предлагат и виртуален достъп при определени условия.

Предвид техническите и функционални характеристики на локални мрежи за пренос на данни с активните мрежи от типа мрежи за достъп от типа FTTH и FTTB и

евентуалните планове за миграция към тях, КРС счита че е възможно да възникне предлагане на виртуален достъп до локални мрежи за пренос на данни.

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

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

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

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

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

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

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

- достъпът се предоставя в каналния слой (L2)/мрежовия слой (L3) на OSI модела;
- предоставя се на регионално или национално ниво;
- предоставя се чрез агрегиране на трафика от абонатните линии;

- осигурява качество на обслужване с негарантирана скорост (best-effort QoS);
- осигурява висок коефициент на споделяне в мрежата (contention ratio);
- осигурява асиметрични скорости на пренос (upload/download);
- достъпът е без гаранции за предоставяне на услугата;
- осигурява ограничен контрол върху мрежата на доставчика.

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

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

Взаимозаменяемост при търсенето

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

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

Предвид горепосоченото във връзка с третата характеристика за гъвкавост на мрежовото управление следва да се посочи, че колкото по-високо в мрежовата йерархия е точката на достъп на конкурентното предприятие, т.е. колкото по-отдалечена е тя от крайния ползвател, толкова по-зависими са предлаганите услуги на дребно от тези на предоставящото достъп предприятие по отношение на тяхното качество и качеството на обслужване – скорости в посока към/от ползвателя, коефициенти на споделяне,

първоначално време за предоставяне на услугата и др., докато физическият необвързан достъп до абонатна линия предоставя на конкурентното предприятие пълен контрол върху и независимост на предоставяните от него услуги за широколентов достъп до интернет на дребно, включително по отношение на тяхното качество

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

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

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

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

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

Взаимозаменяемост при предлагането

Възможностите за взаимозаменяемост от гледна точка на предлагането зависят от същите условия, посочени по-горе. Например, за да предоставя локален достъп на едро в определено местоположение, предприятието следва да разполага с добре изградена абонатна мрежа на локално ниво. Предоставянето на централен достъп на едро изисква, в допълнение, добре изградена опорна мрежа. В този смисъл не може да

се очаква предприятие, предоставящо широколентов достъп в рамките на отделно населено място или квартал, да започне да предоставя продукти за централен достъп на едро в рамките на кратък период от време без наличието на значителни допълнителни разходи.

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

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

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

Взаимозаменяемост при търсенето

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

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

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

Взаимозаменяемост при предлагането

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

капацитет в рамките на кратък период от време без наличието на значителни допълнителни разходи.

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

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

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

- *всички продукти за физически достъп, свързани с необвързан достъп до абонатна линия, базирана на усукана метална двойка, включително чрез FTTC/xDSL*
- *продукти за физически достъп, реализирани чрез FTTH/FTTB, на базата на директна оптична свързаност и WDM технология;*
- *продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTC/xDSL[104]);*
- *продукти за виртуален достъп на едро, предлагани чрез локални мрежи, включително чрез FTTC/FTTN;*
- *продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTB) чрез активна оптична мрежа;*
- *продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTH, FTTB) чрез PON.*

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

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

1.4. Съответен географски пазар

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

[104] При реализация чрез използване на усукана метална двойка

географския обхват на дефинирания пазар на дребно на широколентов достъп в определено местоположение.

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

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

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

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

- По отношение на продуктовия обхват – включени са следните услуги:
  - *всички продукти за физически достъп, свързани с необвързан достъп до абонатна линия, базирана на усукана метална двойка, включително чрез FTTC/xDSL;*
  - *продукти за физически достъп, реализирани чрез FTTH/FTTB, на базата на директна оптична свързаност и WDM технология;*
  - *продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTC/xDSL[105]);*
  - *продукти за виртуален достъп на едро, предлагани чрез локални мрежи, включително чрез FTTC/FTTN;*
  - *продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTB) чрез активна оптична мрежа;*

[105] При реализация чрез използване на усукана метална двойка

- *продукти за виртуален достъп до абонатна линия, реализирани във влакнесто-оптични мрежи за достъп (FTTH, FTTB) чрез PON.*

➢ По отношение на географски обхват – въз основа на оценката на конкурентните условия в отделни географски зони/райони КРС определи следните две зони:

- *неконкурентна зона, включваща населените места, попадащи в географска зона „1А“, и*
- *конкурентна зона, включваща всички останали населени места (населените места в географски зони „2А“, „1Б“ и „2Б“).*

2. Анализ и оценка на съответния пазар на едро

2.1. Въведение

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

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

Предприятие има значително въздействие върху съответния пазар, когато се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, ползватели и крайни ползватели. За да установи наличието на такова предприятие, регулаторът извършва анализ на съответния пазар и пазарното положение на участниците на него, като наред с пазарния дял взема предвид критерии, посочени в т. 58 от Насоките за извършване на пазарни анализи, които са отразени в националното законодателство в чл. 31 от Методиката за пазарните анализи. Предвид спецификата на разглеждания пазар КРС счита, че относими към настоящия анализ са следните критерии: пазарен дял; наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар, вкл. контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана и наличие на икономии от мащаба и от обхвата; наличие на вертикална интеграция; липса на или недостатъчна пазарна сила на купувача; липса на потенциална конкуренция.

2.2.1. Пазарен дял

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

Както е посочено по-горе, особеност на разглеждания пазар на широколентов достъп в определено местоположение в България при липсата на търговски пазар, е че се основава на собствените доставки на всички участници на пазара. Поради това,

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

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

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

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

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

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

2.2.2.2. Структурни и стратегически бариери

Част от структурните бариери за навлизане и разширяване на пазара са **наличието на високи първоначални разходи, необходими за навлизане на пазара, които не могат да бъдат възстановени при неговото напускане.** Както е посочено по-горе, Виваком разполага с привилегирован достъп до ключови активи, които не са така достъпни за потенциалните конкуренти, желаещи да навлязат на съответния пазар. Такъв ключов актив е именно подземната канална мрежа, което съществено улеснява разгръщането на електронната му съобщителна мрежа при това с по-малък риск от голям обем на невъзвръщаеми разходи в сравнение с конкурентите. Пазарът на широколентов достъп до интернет се характеризира с непреки мрежови ефекти, които дават предимство на Виваком пред преобладаващата част от неговите конкуренти, като например предоставянето на повече от една услуга чрез достъпа, както и възможността за ползване на някои съпътстващи услуги, като IPTV, достъп до стрийминг платформи, предоставящи видео съдържание по заявка и др.

Ясен знак за наличието на високи структурни бариери, е че въпреки големия брой на активни доставчици, единици успяват да достигнат индивидуален пазарен дял, изчислен на база брой абонати над 1%, както на национално ниво, така и в географска зона „1А“.

2.2.2.3. Наличие на икономии от мащаба и от обхвата

При разглеждането на критерия за наличие на икономии от мащаба се отчита дали в резултат на нарастване обема на услугите, предоставяни от дадено предприятие намаляват средните му разходи за единица. При икономиите от обхвата намаление на разходите може да бъде постигнато чрез общ процес за производство/предоставяне на няколко електронни съобщителни мрежи и/или услуги. Наличието на икономии от мащаба може да представлява бариера за навлизане на нови конкуренти на пазара, както и да създава преимущества пред съществуващите конкуренти. Виваком е в състояние да се възползва от реализирането на икономии от мащаба, предоставяйки услуги за достъп до интернет в определено местоположение на крайни ползватели в най-много на брой населени места. Освен това предприятието предоставя целия набор от електронни съобщителни услуги на крайните ползватели на масовия пазар (гласови услуги, интернет и пренос на данни, платена телевизия, вкл. IPTV), което му дава възможност да предлага пакетни услуги в различни комбинации, привличайки абонати и намалявайки средните си разходи за единица.

2.2.3. Вертикална интеграция

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

2.2.4. Липса на или недостатъчна пазарна сила на купувача

При оценка съгласно този критерий се отчита дали дадено предприятие има ползватели (клиенти и крайни ползватели) със силни позиции при водене на преговори, които упражняват значително въздействие върху конкуренцията и ограничават способността на предприятието да следва поведение независимо от своите ползватели. Такава покупателна способност е налице, когато тези ползватели закупуват голям дял от предлаганите от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги, реализират значителна част от постъпленията на предприятието, добре са информирани за алтернативни предприятия, предлагащи сходни електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и са в състояние да преминат лесно и без значителни разходи към електронни съобщителни мрежи и/или услуги, предлагани от други предприятия и/или дори да започнат сами да предоставят съответните електронни съобщителни мрежи и/или услуги. Ако се установи, че дадено предприятие няма ползватели, за които са налице изброените характеристики, може да се приеме, че ползвателите на предприятието имат недостатъчна или слаба покупателна способност[106].

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

Също така, както е представено в годишния доклад на КРС за 2024 г. за периода 01 май 2024 г. – 30 април 2025 г. сигналите, свързани с лошо качество на предоставяната на услуга достъп до интернет през фиксирана мрежа са се увеличили двойно в сравнение с предходния период. Констатираното увеличение на сигналите в голяма степен се дължи на факта, че през отчетния период Виваком е придобило няколко други оператора. В тази връзка, КРС счита че потребителите на Виваком нямат достатъчна пазарна сила за да

[106] Чл. 31, т. 4 от Методиката

упражнят натиск върху предприятието, включително и по отношение на подобряване на качеството на услугата и на обслужването.

2.2.5. Липса на потенциална конкуренция

При оценка на този критерий се отчита дали съществува възможност за навлизане на нови предприятия на съответния пазар, като се вземе предвид дали в миналото са налице случаи за навлизане на конкуренти на съответния пазар и дали се очаква появата на структурни, правни и регулаторни бариери за навлизане.[107]

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

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

3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара

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

Въз основа на анализа и оценката на съответния пазар на едро на локален достъп в определено местоположение и като отчита, че на 13.08.2024 г. е вписано преобразуване[108] чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, представляващи съвкупност от права, задължения и фактически взаимоотношения, свързани с пасивната инфраструктура (подземна канална мрежа) и други активи (абонатна оптична електронна съобщителна мрежа), които преминават към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД след решение на едноличният собственик на двете предприятия – Словения Броудбанд С.а.р.л., КРС стигна до заключението, че зона „1А“ (Приложение 1), формирана от 263 населени места се характеризира с липса на конкуренция и „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД е предприятието със самостоятелно значително въздействие в определената неконкурентна географска зона.

[107] Чл. 31, т. 11 от Методиката
[108] Вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел (ТРРЮЛНЦ) към Агенцията по вписванията

IV. Определяне на специфични задължения

1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Конкурентни проблеми

Заключенията от анализа на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение сочат, че Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е предприятие със значително въздействие върху този пазар в определената неконкурентна зона. В същото време, при осъществяване на своята дейност Виваком ползва под наем съвкупност от ключови мрежови елементи от Юнайтед Файбър (активи, изброени в Приложение №1.1 към Решение на едноличния собственик на капитала на „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, от 25.07.2024 г., въз основа на което е извършено вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел (ТРРЮЛНЦ) към Агенцията по вписванията[109]). Посоченото, съчетано с наличието на вертикална интеграция, предвид факта, че едноличният собственик на Юнайтед Файбър и Виваком е един и същ, дава възможност на Виваком да влияе върху състоянието на конкуренцията както на разглеждания пазар, така и на свързания пазар на дребно на широколентов достъп до интернет.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1 Отказ за предоставяне на достъп

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

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

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

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

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

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

Конкурентните проблеми от типа прехвърляне на неценови вертикални предимства включват основно тактики на отлагане, предоставяне на пакетни/свързани услуги, дискриминация по отношение на качеството и незаконно използване на информация за конкурентите. Посочените конкурентни проблеми са разгледани подробно нататък в настоящия документ. Следва да се отбележи, че тези конкурентни проблеми в повечето случаи предоставят на предприятието със значително въздействие върху пазара възможност да се възползва от „предимството на първия навлизащ”[110] на свързаните пазари на дребно, като по този начин ограничава възможностите на конкурентите си за навлизане на посочените пазари или разширяване на дейността на локално ограничените доставчици. В тази връзка може да се очаква, че дори и предприятието със значително въздействие върху съответния пазар Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър да изготви предложение за необвързан (виртуален) достъп до абонатна линия въз основа на свободно търговско договаряне, предвид обстоятелството, че действа като вертикално интегрирано предприятие, би имало стимул да предлага продуктите си при дискриминационни условия за конкурентите на свързаното с него дружество на пазарите на дребно.

3.2.1. Умишлено забавяне или отлагане

[110] Виж раздел IV, т. 3.2.1., Умишлено забавяне или отлагане

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2.2. Прекомерни изисквания

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

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

3.2.3. Дискриминация по отношение на качеството

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

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

3.2.4. Стратегическо планиране на продуктовите характеристики

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

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

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

3.2.5. Дискриминационно използване или непредоставяне на информация

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

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

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

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

В тази връзка са отчетени и следните индикатори за потенциални проблеми с прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение при липса на регулаторна намеса в България:

- липсата на реално предоставяне на продукти за достъп на едро, които да позволяват на потенциални конкуренти да навлязат и да се задържат устойчиво на свързаните пазари на дребно, в случая пазарът на дребно на широколентов достъп в определено местоположение и чрез него и на сегмента на предоставяне на платена IPTV представлява значителен конкурентен проблем. Прегледът на състоянието на предлагането на услугата широколентов достъп до интернет показва, че за разглеждания период, единствен значим конкурент на Виваком е само един оператор (А1 България), който предоставя услугата на крайни ползватели чрез разгръщане на собствена абонатна мрежа на база използването в голяма степен на пасивната инфраструктура на Виваком, но не и до други услуги за достъп. Няма друго значимо навлизане и/или присъствие на пазара, което да е в състояние да упражнява достатъчен конкурентен натиск върху Виваком. Видно от заключенията от анализа дори и упражнявания от А1 България натиск обаче се оказва недостатъчен и Виваком се възползва от пазарната си сила, и следва поведение, до съществена степен независимо от конкуренти и ползватели.
- както се посочено в Раздел IV, т. 2 през 2025 г. в КРС постъпи искане от Йеттел за даване на задължителни указания към Виваком и/или Юнайтед Файбър за предоставяне на оферта за достъп на едро на национално ниво чрез виртуален достъп или битстрийм, при справедливи и недискриминационни условия, които позволяват реализиране на достатъчен марж на печалба за конкурентно предприятие. Поводът за искането е твърдения на Йеттел за липса на развитие и умишлено забавяне от страна на Виваком/Юнайтед Файбър на преговорния процес. КРС инициира производство по чл. 56 от ЗЕС, в резултат на което издаде Решение № 226 от 10 юли 2025 г., с което даде задължителни указания на Виваком/Юнайтед Файбър в срок до три месеца да изпратят оферта на Йеттел за виртуален достъп до абонатна линия, която да урежда техническите, финансовите и други относими условия, необходими за реализацията на достъпа.

Горепосочените антиконкурентни практики биха довели и до ограничаване на възможностите за развитие на конкурентните предприятия при възникване на търсене в райони, в които те нямат друга алтернатива, за да достигнат бързо до крайните си потребители, освен чрез изградената абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър.

Предвид изложеното, КРС счита, че са налице основания за регулаторна намеса във връзка с ограничаване на възможностите за прилагане на горепосочените потенциални антиконкурентни практики, свързани с възможно прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на поведение.

3.3. Прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение

Отчитайки, че Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър оперират като вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, при липса на регулаторна намеса, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър биха имали възможности да прехвърлят вертикалните си предимства от съответния пазар на едро на пазарите на дребно чрез прилагане на ценови модели на пазарно поведение, намиращи израз в ценова дискриминация, крос-субсидиране, хищническо ценообразуване. Чрез такива модели на поведение се цели лимитиране на продажбите на конкурентите на пазара на дребно, увеличаването на техните разходи и поставянето под натиск на размера на печалбата им („margin squeeze"). Общото между проблемите от този вид е, че се пораждат вследствие на взаимното влияние между цените на пазара на едро на локален достъп, от една страна, и взаимосвързаността на цените на посочения пазар на едро с цените на свързаните пазари на дребно.

3.3.1. Ценова дискриминация

При липса на ex ante регулация Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, които действат като вертикално интегрирано предприятие, имат стимули да прилагат по-ниски цени за услугите, извършвани от собствени звена/поделения или от свързани с предприятието лица (вътрешни услуги) - Виваком, в сравнение с цените за същите услуги, предлагани на конкурентните предприятия (външни услуги), като по този начин осъществява ценова дискриминация. Такива практики биха поставили конкурентите в неблагоприятно положение по отношение на разходите им на вертикално свързания пазар на дребно на широколентов достъп до интернет.

3.3.2. Крос-субсидиране

Крос-субсидирането е друг потенциален конкурентен проблем на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, който е близко свързан с ценовата дискриминация. Крос-субсидирането, само по себе си, би могло и да не представлява антиконкурентно поведение. В случай обаче, че едната цена е прекалено висока (на пазара на едро), а другата е хищническа (на пазара на дребно), крос-субсидирането може да бъде използвано, за да се затвори свързан, потенциално конкурентен пазар. При условие че на пазара на едро е определена прекалено висока цена, а пазарът, на който се предлагат услуги на хищнически цени е този на дребно и предприятието със значително въздействие върху пазара е вертикално интегрирано, както действат Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, то крос-субсидирането може да доведе до потискане на печалбата (margin squeeze) на конкурентите. В конкретния случай потискането на печалбата би възникнало, ако разликата между прилаганите от предприятието със значително въздействие върху пазара цени за достъп на пазара на едро и прилаганите от същото предприятие цени на услугите на свързания пазар на дребно е толкова малка, че не позволява на конкурентните предприятия на пазара на дребно да постигнат разумна норма на печалба, което от своя страна води до изтласкването им от пазара на дребно.

3.3.3. Хищнически цени

Хищническото ценообразуване е класическа форма на злоупотреба с господстващо положение по смисъла на конкурентното право и се характеризира с това,

че цената на продукта или услугата на свързания пазар на дребно е под разходите. Това се отразява в изтласкване на конкурентите от пазара, тъй като те нямат възможност да покрият разходите си по предоставяне на услугата или продукта на свързания пазар на дребно. Съответно след изтласкването им от свързания пазар на дребно, предприятието със значително въздействие има възможност да възстанови загубите си.

При тази практика характерно е, че предприятието със значително въздействие върху пазара прави компромис по отношение на размера на печалбата си в краткосрочен план, очаквайки повишаването ѝ в дългосрочен план. В тази връзка крайните ползватели се възползват от ниски цени на услугите в краткосрочен план, а в дългосрочен план се накърняват интересите им от елиминирането на конкуренцията.

На практика, хищничеството е трудно доказуемо, особено що се отнася до динамични пазари с високи постоянни разходи, на които оперират мулти-продуктови предприятия, прилагащи дългосрочна стратегия.

Следва да се отчете и фактът, че вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара на едро, което предоставя на конкурентите си необходими съоръжения, би могло да прилага хищнически цени на свързания пазар на дребно с цел да потисне печалбите на конкурентите си, като по този начин ограничава продажбите им и съответно ги изтласква от пазара. Резултатът от хищническите цени на пазара на дребно може да окаже отражение на пазара на локален достъп в определено местоположение, защото по този начин Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър могат да прилагат “margin squeeze” на клиентите си на пазара на едро.

Прехвърлянето на ценови вертикални предимства от предприятието със значително въздействие може да възникне само при липса на ценови натиск от страна на конкурентите, каквато е отчетена и в настоящия анализ на територията на неконкурентните зони.

Като отчита, че ценовата дискриминация, крос-субсидирането и хищническите цени могат да се използват от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър като средство за прехвърляне на пазарна сила от пазара на едро на локален достъп към свързаните пазари на дребно, КРС счита, че при липса на регулаторна намеса, пазарно поведение на предприятие със значително въздействие върху пазара, следващо модела на прехвърляне на ценови конкурентни предимства, представлява потенциален конкурентен проблем.

4. Избор на специфични задължения

4.1. Цели

Основните цели, на които следва да бъде подчинен изборът на специфични задължения при регулирането на пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, в които мрежовата инфраструктура не може лесно да бъде дублирана, са свързани със създаване на условия за:

• ефективното използване на съществуващата инфраструктура в най-голяма възможна степен и навлизане на нови предприятия на пазара с оглед развитие на конкуренцията;

• развитие на единния вътрешен пазар на електронни съобщения на Общността;

• подкрепа интересите на гражданите.

В изпълнение на целите, регламентирани в ЗЕС и предвид наличието на предприятие със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, КРС, при спазване на принципа за пропорционалност, следва да избере задължения, които са най-подходящи с оглед отстраняване на идентифицираните конкурентни проблеми.

В изпълнение на целите, регламентирани в чл. 4 на ЗЕС, с настоящия пазарен анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение КРС установи, че не е налице ефективна конкуренция и определи Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър за предприятие със значително въздействие върху съответния пазар. Предвид изложеното в раздел IV.3. КРС третира Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър като част от едно предприятие Виваком/Юнайтед Файбър, което подлежи на ex ante регулация посредством налагането на пропорционални и необходими специфични задължения на дружествата, част от това предприятие. Съгласно чл. 156 от ЗЕС КРС следва да наложи на това предприятие специфични задължения, предвидени в чл. 166 от закона, за да възпрепятства възможностите за антиконкурентно поведение спрямо конкуренти на свързани пазари на дребно в ущърб на крайните ползватели.

Наред с посоченото, при избора на специфични задължения КРС следва да приложи в максимална степен съгласуван регулаторен подход, като отчита националните особености на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и относимите препоръки на ЕК, а именно Препоръката на Комисията от 06.02.2024 година относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност (Препоръката от 06.02.2024)[111], Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2018 г. за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения и Регламент (ЕС) 2024/1309 на Европейския парламент и на Съвета от 29 април 2024 година за мерки за намаляване на разходите за разполагане на гигабитови електронни съобщителни мрежи. С прилагането на тези документи се постигат целите, заложени в „Цифров компас до 2030 г.: Европейският път за цифровото десетилетие“ от 09 март 2021 г., чрез стимулиране изграждането на мрежи с много голям капацитет и осигуряване на предвидима регулаторна среда в краткосрочен до средносрочен план.

При определянето на специфични задължения КРС следва да отчете доказателствата за наличие на инфраструктурна конкуренция и необходимост от налагане на регулаторни задължения. Вземайки предвид посоченото дотук, КРС счита, че изборът на специфични задължения, които следва да бъдат наложени на предприятието със значително въздействие на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение, следва да отчитат целите залегнали в Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета, насочени към насърчаване на свързаността и достъпа до мрежи с много голям капацитет (ММГК)[112], както и тяхното използване, в полза на всички хора и предприятия в Съюза. Създаването на регулаторна предвидимост е от съществено значение за насърчаването на ефикасни инвестиции и иновации в ММГК, като продължителното прилагане на последователен и стабилен регулаторен подход е от решаващо значение, за да се изгради у инвеститорите доверието, необходимо за разработването на устойчиви бизнес планове. В тази връзка осигуряването на условия за развитие на конкуренцията е от съществено значение за осигуряване на свързаност на ползвателите, в т.ч. чрез достъп до изградена вече ММГК.

[111] Register of Commission Documents - C(2024)523 (europa.eu)
[112] Съгласно определението по член 2, точка 2 от Директива (ЕС) 2018/1972

4.2. Принципи

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

• пропорционалност – да са посочени причините за налагане на специфичните мерки, като тежестта на задължението се съобразява с целения резултат и като се отчитат разходите и ползите, когато е възможно;

• обоснованост – специфичните мерки, които регулаторът може да налага, да отговарят на действащите нормативни изисквания, т.е. от гледна точка на целите, заложени в ЗЕС.

4.3. Анализ на пропорционалността на задълженията

Въз основа на принципите на обоснованост и пропорционалност КРС оценява възможностите за налагане на най-подходящите и най-малко обременяващи специфични задължения с оглед постигане на целите, посочени в т. 4.1. от настоящия раздел. Вземайки предвид различията в конкурентните проблеми, както и отчитайки продуктовия обхват на пазар 1, анализът на пропорционалността се отнася до продуктите за физически достъп, свързани с необвързан и виртуален достъп до абонатна линия.

4.3.1. Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения

Както вече беше посочено, използването на каналната мрежа, прехвърлена на Юнайтед Файбър от предприятието със значително въздействие на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение след решение на едноличния собственик и на двете дружества – Словения Броудбанд С.а.р.л, е съществена предпоставка за развитието на конкуренцията на ниво инфраструктура. До 2023 г. на свързания пазар на дребно на широколентов достъп осъществяват дейност още две предприятия, чиято фиксирана абонатна мрежа оказваше пряк конкурентен натиск върху Виваком в голяма част от населените места. През 2023 г. Виваком предприе действия по придобиване на едното от тези предприятия, като сделката беше финализирана през 2024 г. Съответно на свързания пазар на дребно на широколентов достъп остана само едно предприятие, успяло да разгърне абонатната си мрежа на базата на задължението за канална мрежа на Виваком. В тази връзка КРС отчита факта, че съществуват населени места в които няма конкурентен натиск, който да стимулира стремеж към повишаване на качеството и оптимизиране на разходите за предоставяне на услуги на крайните ползватели. Наред с това се ограничава изборът за крайните ползватели. Ето защо, достъпът до оптичната мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би дал възможност на конкурентите да достигнат за кратко време до крайните потребители, ползвайки продукта на едро на задълженото предприятие – необвързан или виртуален достъп до абонатна линия.

В съответствие с принципа на пропорционалност КРС разглежда алтернативните регулаторни опции, които биха имали сходен със задължението за достъп краен ефект, с оглед преодоляване на конкурентните проблеми, свързани с отказа на достъп или антиконкурентно поведение, имащо ефекта на отказ от достъп. Като алтернативна опция на задължението за достъп може да се разглежда задължението за равнопоставеност, чрез което на търсещите достъп конкурентни предприятия се гарантират еквивалентни условия за продуктите на едро спрямо свързаното надолу по веригата подразделение на вертикално интегрираното предприятие. От своя страна задължението за прозрачност

засилва действието на мярката за равнопоставеност чрез публичност на информация, нужна на конкурентните предприятия при изготвяне на бизнес план. Въпреки това, КРС е на мнение, че посочените алтернативни опции не биха разрешили основния конкурентен проблем, свързан с отказа на достъп, тъй като същите се налагат във връзка с условията за предоставянето му. В тази връзка, при липса на задължение за достъп, не би било възможно обективизирането на задълженията за равнопоставеност и прозрачност.

В съответствие с ревизираната обща позиция на ОЕРЕС[113] НРО следва да наложи задължение за предоставяне на подходяща и пропорционална комбинация от продукти за достъп с оглед предотвратяване на антиконкурентно поведение, свързано с отказ на достъп. По този начин ще се гарантира ясна и предвидима основа за осигуряването на необвързан и виртуален достъп до абонатната линия, така че заинтересованите страни да могат да направят дългосрочни стратегии за навлизане и разгръщане на пазара. С оглед на посоченото, КРС счита, че задълженията за равнопоставеност и прозрачност не са достатъчни, за да се осигури ефективен достъп. Последното е илюстрирано в табличен вид (таблица 18) чрез съпоставка между съотносимите към задължението за достъп конкурентни проблеми и възможните алтернативни мерки за решаването им.

Таблица 18

Регулаторна мярка / **Конкурентен проблем**	**Задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение**	**Задължение за равнопоставеност**	**Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения**	**Задължение за ценови контрол**
Отказ за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения	Възможно при комбинация със задължение за достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на типово предложение и достъп	Самостоятелно изпълнява целите на регулатора	Не е в съответствие с естеството на проблема
Умишлено забавяне или отлагане	Възможно при комбинация със задължение за достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на типово предложение и достъп	Възможно при комбинация със задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на типово предложение	Не е в съответствие с естеството на проблема
Прекомерни изисквания	Възможно при комбинация със задължение за достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на	Възможно при комбинация със задължение прозрачност, в т.ч. изготвяне и	Не е в съответствие с естеството на проблема

[113] BoR (12) 127, стр. 3

		типово предложение и достъп	публикуване на типово предложение	

Видно от посоченото в горната таблица, задължението за достъп, самостоятелно или в комбинация с други мерки, ограничава всеки един от разгледаните случаи на потенциално антиконкурентно поведение. В тази връзка КРС е на мнение, че задължението за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения не само е подходящо, но също така е и необходимо, докато задълженията за прозрачност и/или равнопоставеност могат да бъдат считани по-скоро за спомагателни допълващи мерки, които улесняват прилагането на задължението за достъп. В съответствие с посоченото дотук, няма друг ефективен и по-малко обременяващ инструмент, който да гарантира предоставянето на физически и виртуален достъп до абонатната линия.

Във връзка с горепосочените мотиви, КРС счита, че задължението за достъп до и използване на необходими мрежови средства и съоръжения, отнасящо се до физически и виртуален достъп до абонатна линия е единствената мярка, която противодейства на антиконкурентно поведение, свързано с отказа на достъп. В тази връзка КРС счита, че с оглед постигането на целта, посочена в т. 4.1 от настоящия раздел, мярката е обоснована и пропорционална.

4.3.2. Задължение за равнопоставеност

Принципно, задължението за достъп не отнема напълно възможността на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър да препятстват развитието на конкуренцията на съответния пазар посредством други форми на поведение. Тъй като Виваком и Юнайтед Файбър осъществяват дейност като вертикално интегрирано предприятие на свързани пазари, едноличният собственик и на двете дружества има стимул едното му дружество – Юнайтед Файбър да третира при различни условия свързаното подразделение надолу по веригата – Виваком спрямо търсещите достъп конкуренти. В съответствие с анализа на потенциалните конкурентни проблеми КРС обръща особено внимание върху естеството на поведението, свързано с дискриминационни тактики. Такова дискриминационно поведение може да доведе до повишаване разходите на конкурентните на Виваком предприятия и до ограничаване на техните приходи, което неминуемо би намалило конкурентоспособността им.

Налагайки задължение на Юнайтед Файбър и Виваком за прилагане на еквивалентни условия при еквивалентни обстоятелства за конкурентните предприятия, както би прилагало същите за собственото си звено на дребно, свързаните филиали или партньорски фирми, рискът от дискриминационно поведение на предприятието се елиминира в голяма степен. По тази причина КРС намира задължението за равнопоставеност за подходящо от гледна точка на реализацията на посочените в т. 4.1. цели. Наред със задължението за равнопоставеност и при спазване принципа на пропорционалност КРС следва да оцени и съпостави ефекта от различни задължения, чийто обект е естеството на посочените в тази част конкурентни проблеми, а именно задълженията за прозрачност, достъп и спазване на ценови ограничения (в случай на ценова дискриминация).

Като взема предвид, че предприятието със значителна пазарна сила може неправомерно да прикрие и/или използва информация, регулаторът е на мнение, че по силата на задълженията за достъп и прозрачност не е възможно да се намали рискът от

предоставянето съответно на твърде много и прекалено малко информация за конкурентите надолу по веригата. Същевременно, при прилагане на изискванията за равнопоставеност, на търсещите достъп предприятия следва да се предоставя необходимата информация за възпроизвеждане на вече съществуващи услуги на историческото предприятие, с оглед на което да се постигне повишаване на конкуренцията на база услуги. От друга страна, използваната от свързаното надолу по веригата подразделение информация може да не е от съществено значение за конкурентите. В тази връзка, КРС счита, че в контекста на проблема задължението за недопускане на дискриминация е подходящо само в тези случаи, когато свързаното подразделение на дребно на предприятието със значителна пазарна сила и конкурентът на дребно се нуждаят от една и съща информация. Предвид посоченото, регулаторът смята, че изброените регулаторни задължения не са взаимоизключващи се от гледна точка на търсещите достъп, а отразяват диференцираната необходимост от информация за осъществяването на съответните стратегии за навлизане и разгръщане на пазара. Последното се подкрепя и от ревизираната обща позиция на ОЕРЕС относно локалния достъп на едро[114].

Преодоляването на проблема, свързан с отказ на достъп посредством задължение за осигуряване на достъп и получаването на необходимата за осъществяване на достъпа информация, поставят редица допълнителни условия, които гарантират предоставянето на достъп за участниците на пазара. Видно от долната таблица (таблица 19), съпоставяща съотносимите към задължението за равнопоставеност потенциални конкурентни проблеми и възможните комбинации от мерки за решаването им, друг потенциален конкурентен проблем, който може да възникне вследствие на поведението на вертикално интегрираното предприятие със значително въздействие на свързания нагоре по веригата пазар, е ценова дискриминация и както вече бе посочено по-горе, за алтернативни регулаторни опции при неговото ограничаване могат да бъдат считани задълженията за прозрачност, ценови ограничения и достъп.

Таблица 19

Регулаторна мярка / **Конкурентен проблем**	**Задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение**	**Задължение за равнопоставеност**	**Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения**	**Задължение за ценови контрол**
Прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение, в т.ч.: дискриминационно използване и	Възможно при комбинация със задължения за равнопоставеност и достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и достъп	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и	Не е в съответствие с естеството на проблема

[114] BoR (12) 127

непредоставяне на информация; дискриминация по отношение на качеството; стратегическо планиране на продуктовите характеристики			равнопоставеност	
Ценова дискриминация	Възможно при комбинация със задължения за равнопоставеност, спазване на ценови задължения и достъп	Възможно при комбинация със задължения за, прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и спазване на ценови задължения	Възможно при комбинация със задължения за равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и спазване на ценови задължения	Възможно при комбинация със задължения за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение и равнопоставеност

В съответствие с горепосочената таблица задължението/ята за предоставяне на достъп и/или за прозрачност не ограничават възможността Юнайтед Файбър да предоставя достъп при различни условия, насърчаващи собственото му звено на дребно надолу по веригата - Виваком. Самостоятелното налагане на тези задължения не би допринесло за преодоляване на възможностите за антиконкурентно поведение, поставящо в неравнопоставено положение конкурентните предприятия.

От друга страна, с оглед направените заключения по отношение на пазара на едро на локален достъп (Раздел III, т. 2 и т. 3), КРС отчита, че наличието на задължение за равнопоставеност не ограничава възможностите на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар да намали печалбата на конкурентни доставчици, изграждащи своите бизнес стратегии на база използването на подземната му канална мрежа и/или посредством оптичната му мрежа, чрез прилагане на високи цени. При липса на задължение за ценово ограничение, в допълнение към задължението за равнопоставеност, Юнайтед Файбър би имало възможност и стимул за ограничаване навлизането и развитието на конкурентни на Виваком предприятия чрез определяне на високи цени на едро.

В съответствие с Препоръката от 6.2.2024, КРС, в допълнение към горепосоченото, следва да оцени дали е обосновано и пропорционално на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар да бъде наложено задължение за прилагане на еквивалентност на входа (ЕВ) или еквивалентност на изхода (ЕИ). Според разпоредбите на цитираната препоръка най-сигурният начин за ефективно гарантиране на равнопоставеността е прилагането на концепцията за еквивалентност на входа (ЕВ). Въпреки това е дадена възможност на регулаторите да преценят дали очакваните разходи от такова задължение, биха били по-ниски от очакваните ползи за конкуренцията. В

случай, че ЕВ представлява непропорционална мярка, то НРО следва да гарантира, че се прилага еквивалентност на изхода (ЕИ).

КРС счита, че не е пропорционално да се изисква от предприятието със значително въздействие върху пазара, като предварително условие, да споделя ИТ процесите и системите, които използва за достъп до своите интерфейси или основна мрежа, с процесите и системите, използвани от трети страни за достъп до тях. Постигането на еквивалентен достъп на входа от историческото предприятие би било трудно, скъпо и бавно, предвид необходимостта от преструктуриране на системите за предоставяне и заявяване на достъп. Такова адаптиране изисква много високи разходи за актуализиране ИТ системи, мигриране на процеси, включително значителни забавяния с оглед постигане на наложеното задължение, което би забавило създаването на условия за развитие на конкуренцията. Високите разходи за постигане на ЕВ са отчетени и в съображение 185 от ЕКЕС, където изрично е посочено, че осигуряването на регулирани входове на едро на основата на ЕВ вероятно ще породи по-високи разходи за съответствие, отколкото другите форми на задълженията за недопускане на дискриминация.

Съгласно разяснителната бележка[115] към Препоръката от 6.2.2024 г., добре формулираното задължение за еквивалентност на изхода, с подходящи ключови показатели за ефективност (КПЕ), споразумения за ниво на обслужване (СНО) и гаранции за нивото на обслужване (ГНО), в много случаи може да бъде подходящо, за да допринесе за по-нататъшното развитие на конкуренцията. В същото време постигането на ЕИ не изисква финансовия ресурс необходим за постигане на ЕВ.

Въз основа на гореизложеното, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава да предоставя необвързан и виртуален достъп до абонатна линия при пълна еквивалентност на изхода, като съгласно Препоръката от 6.2.2024 г. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър трябва да предоставя на търсещите достъп предприятия достъп на едро, който е сравним по отношение на функционалност и цена с този, който предоставя вътрешно на Виваком при потенциално използване на различни системи и процеси.

Въз основа на гореизложеното КРС счита, че задължение за равнопоставеност при пълна еквивалентност на изхода, отнасящо се до необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, който е сравним по отношение на функционалност и цена с този на вътрешните доставки на подразделението на дребно е обосновано и пропорционална мярка.

4.3.3. Задължение за прозрачност, в т.ч. задължение за изготвяне и публикуване на типово предложение

Функциите на задълженията за прозрачност и за изготвяне и публикуване на типово предложение са насочени главно към предоставяне на информацията, която е необходима на страните при наемане на достъп. Разликата между тях са условията, които задължително следва да присъстват в типовото предложение (примерна оферта). КРС счита, че посочените задължения се прилагат като допълваща мярка, която спомага за реализирането на останалите наложени задължения. В тази връзка и съгласно чл. 167, ал.

[115] Commission staff working document Explanatory note accompanying the document Commission Recommendation on the regulatory promotion of gigabit connectivity {C(2024) 523 final}

6 от ЗЕС, предприятието, на което е наложено задължение за предоставяне на необвързан достъп следва да публикува Типово предложение.

Отчитайки заключенията от предходните точки, КРС е на мнение, че задължението за прозрачност е необходимо допълнение и заедно със задълженията за равнопоставеност и достъп е подходяща мярка, която ще допринесе за преодоляването на потенциалните конкурентни проблеми, посочени в т. 3 от настоящия раздел.

Предвид посоченото до тук, КРС счита, че с оглед постигане на целите, посочени в т. 4.1., задължението за прозрачност, в т.ч. задължението за изготвяне и публикуване на типово предложение, е обоснована и пропорционална мярка.

4.3.4. Задължение за разделно счетоводство

Според КРС, задължението за водене на разделно счетоводство не би допринесло за реализирането на отбелязаните в т. 4.1. цели, тъй като задълженията за равнопоставеност, прозрачност и ценови ограничения, могат да бъдат контролирани от страна на регулатора чрез задължението за публикуване на Типово предложение. Наред с това прилагането и изпълнението на задължение за разделно счетоводство изисква ангажирането на финансов и административен ресурс както от страна на задълженото предприятие, така и от страна на регулатора. В тази връзка въпреки факта, че е един от основните регулаторни инструменти за осъществяване на мониторинг и контрол, КРС е на мнение, че налагането на специфично задължение за водене на разделно счетоводство би създало регулаторна тежест, която не съответства на принципите за пропорционалност по отношение на установените конкурентни проблеми и мерките за преодоляването им.

Във връзка с горепосоченото, КРС счита, че с оглед постигане на целите, посочени в т. 4.1., задължението за разделно счетоводство не е обоснована и пропорционална мярка, която представлява прекалено голяма регулаторна тежест за Виваком, с оглед постигането на целите за реализирането на задълженията за равнопоставеност, прозрачност и спазване на ценови ограничения.

4.3.5. Задължение за спазване на ценови ограничения

Предвид заключението на КРС в т. 3.3 от този раздел, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър имат възможността и стимула да прилагат ценови стратегии, чрез които да ограничат конкурентите, които ползват основни продукти на едро на историческото предприятие. Същевременно, в точки 4.3.1. – 4.3.4. по-горе, КРС обоснова пропорционалността на задълженията за достъп, равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. публикуване на типово предложение. Тези задължения обаче не ограничават възможностите на предприятието със значително въздействие върху пазара да приложи прекомерно високи цени, поради което съществува риск от повишаване на цените по цялата производствена верига до крайните потребители. В тази връзка КРС разглежда целесъобразността и необходимостта от регулиране на цените за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия на Виваком и Юнайтед Файбър.

Както бе отбелязано в т. 4.3.2., налагането на задължения за равнопоставеност и ценови ограничения предотвратява антиконкурентно поведение на Юнайтед Файбър, свързано с ценова дискриминация. В тази връзка могат да се очертаят два възможни

регулаторни режима, които да са отправна точка към по-нататъшното детайлизиране, а именно непряк и пряк ценови контрол.

Непрекият ценови контрол е съставен от два под-варианта, като първият от тях включва задължение за добросъвестно водене на преговори и налагане на обосновани цени за необвързан достъп. Тази опция видимо приоритизира свободното търговско договаряне, поради което има най-малка тежест върху задълженото предприятие. Другият вариант за непряк ценови контрол е налагането на задължения, основани на еквивалентното третиране на трети страни, търсещи достъп, от страна и на Юнайтед Файбър по отношение на съответни продукти на едро. Такова третиране би могло да се постигне най-малко посредством налагането на вече разгледаните задължения за равнопоставеност и изготвяне и публикуване на типово предложение.

Прекият ценови контрол на необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, може да се приложи чрез използването на ограничаване нарастването на цените на услугите до предварително определен ценови праг (ценови праг), разходоориентираност, сравнителен анализ между определените от предприятието цени и цените за същите услуги на сравними конкурентни пазари на други държави-членки на Европейския съюз (сравнителен анализ/бенчмарк), или чрез определяне на цени на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно (Retail-Minus или чрез изпитване за икономическа възпроизводимост на продуктите надолу по веригата (продуктите на дребно) чрез ползвания продукт на едро) в съответствие с чл. 220 от ЗЕС.

В съответствие с изложението в частта от анализа на пропорционалността на задължението за достъп, КРС отчита, че то е от съществено значение за създаване на условия за ползване на услугата на едро за бързо достигане до крайните ползватели на база изградената инфраструктура. В допълнение, резултатите от анализа показват, че в краткосрочен и средносрочен план не е възможно и не е икономически обосновано вече изградената инфраструктура да бъде дублирана. В тази връзка е важно да се създадат възможности за заинтересованите предприятия да закупуват услуги за достъп от Виваком и Юнайтед Файбър, за да предоставят конкурентни услуги на свързания пазар на дребно за широколентов достъп до интернет.

В изпълнение на искането от бележките на ЕК по проекта на анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар 3а от Препоръка 2014/710/ЕС), приет с Решение № 235 от 18 юни 2019 г. КРС следи отблизо и постоянно развитието на пазара след дерегулирането му. В тази връзка КРС отчита наличието на интерес за ползване на продукти на едро при разумни условия, чрез които продукти конкурентните предприятия ще имат възможност да стигнат бързо до крайните ползватели. Въпреки това КРС е на мнение, че е важно да се запази и инвестиционния интерес от страна на историческото предприятие с оглед по-нататъшно развитие на мрежата му с много голям капацитет. Регулаторът счита, че следва да се позволи на предприятието, инвестиращо в ММГК, известна степен на гъвкавост в ценообразуването, за да изпробва ценови варианти и да определи подходящи цени за повсеместно пазарно проникване чрез ММГК. В тази връзка КРС е на мнение, че с оглед създаване на условия за ползване на услуги на едро, налагането на задължение за разходоориентираност би било непропорционално, предвид необходимостта да се създадат условия за бързо достигане до абонатите, като се ползва изградената инфраструктура. От своя страна задължението за разходоориентираност е обвързано с разработване и прилагане на модел за разходите въз основа на методология за

определяне „от долу нагоре на дългосрочните пределни разходи плюс“ (BU LRIC+) в съответствие с т. 48 от Препоръката от 6.2.2024 г. Това е дълъг и сложен процес, за който се изисква информация за разходите, с която КРС не разполага към момента. Наред с това са необходими и значителни финансови ресурси, които ще надхвърлят ползите за конкуренцията и дългосрочните интереси на крайните ползватели във връзка с разгръщането и използването на мрежи от следващо поколение, и по-специално на мрежи с много голям капацитет.

Предвид изложеното КРС счита, че за създаване на условия за бързо достигане до крайните ползватели въз основа на изградената инфраструктура за конкурентните предприятия е достатъчна гаранция наличието на условия при ползване на продукт на едро да имат възможност да възпроизведат офертите на дребно, предлагани от предприятието със значително въздействие върху пазара. В този смисъл е и текста на Препоръката на ЕК от 6.2.2024 г.[116], според която гъвкавостта в ценообразуването ще позволи споделяне на инвестиционния риск на предприятието със значително въздействие върху пазара с търсещите достъп страни чрез диференциация на цените за достъп на едро съгласно равнището на ангажимент на търсещите достъп. Това ще даде възможност за прилагане на по-ниски цени при дългосрочни споразумения с гаранции за обема, което да отрази факта, че търсещите достъп поемат някои от рисковете, свързвани с несигурността по отношение на търсенето. В допълнение гъвкавостта в ценообразуването при предоставяне на услугите на едро е необходима, за да се позволи както на търсещите достъп, така и на подразделението надолу по веригата на предприятието със значително въздействие да въведат ценова диференциация на пазара на широколентови услуги за крайни потребители с оглед по-добре да отговорят на предпочитанията на потребителите и да спомогнат за проникването на свръхвисокоскоростни широколентови услуги.

Предвид изложеното КРС счита, че налагането на тест за икономическа възпроизводимост на офертите, предлагани от подразделението на дребно при предложените от предприятието със значително въздействие цени на едро за всяка оферта, в т.ч. промоционална такава е достатъчно ефективно задължение, което ще предотврати антиконкурентно поведение свързано с прекомерно високи цени. В същото време ще даде възможност на предприятието да продължи да инвестира в ММГК.

Като се отчита обстоятелството, че при налагане на задължение за тест за икономическа възпроизводимост, НРО следва да разработи методология за прилагането му, и необходимостта от своевременно осигуряване на условия за бърз достъп до крайните ползватели, до разработване на посочената методология, КРС счита за подходящо да наложи задължение за определяне на цени на едро въз основа на цените на дребно при предварително определен от регулатора марж.

Предвид изводите от идентифицираните ценови конкурентни проблеми КРС счита, че задължение за определяне на цени на едро въз основа на цените на дребно при предварително определен от регулатора марж, до разработването на тест за икономическа възпроизводимост, е най-подходящата и най-малко обременяваща мярка с оглед постигане целите, посочени в т. 4.1.

4.3.6. Обобщение

В обобщение на горепосоченото в точки 4.3.1. – 4.3.5. КРС посочва, че задълженията за достъп, равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. типово предложение и

[116] Съображение 26 от Преамбюла на Препоръката от 6.2.2024 г.

спазване на ценови ограничения, които да бъдат наложени на предприятието със значително въздействие на разглеждания пазар по отношение на достъпа на едро, базиран на оптично влакно, са пропорционални. В изпълнение на принципа на пропорционалност, не е налице задължение, което следва да бъде наложено на предприятието със значително въздействие, но което да не допринася за предотвратяването на един или повече потенциални конкурентни проблеми.

Таблица 20

Регулаторна мярка **Конкурентен проблем**	**Задължение за прозрачност, в т.ч. изготвяне и публикуване на Типово предложение**	**Задължение за равнопоставеност**	**Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения**	**Задължение за ценови контрол**
Отказ за предоставяне на достъп	✓		✓	
Прехвърляне на вертикални предимства чрез неценови модели на пазарно поведение	✓	✓	✓	
Прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение	✓	✓		✓

В заключение КРС счита за целесъобразно последващото конкретизиране на гореописаните мерки.

4.4. Конкретни специфични задължения

4.4.1. Достъп

В резултат на пазарния анализ, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е определено за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. В същото време, при осъществяване на своята дейност Виваком ползва под наем съвкупност от елементи, изброени в Приложение №1.1 към Решение на едноличния собственик на капитала на „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, от 25.07.2024 г., въз основа на което е извършено вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел към Агенцията по вписванията, за да осигури свързаност между основните възли на своята електронна съобщителна мрежа и крайното оборудване при потребителя, т.нар. последна миля. Към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД преминава цялата канална мрежа, включваща тръби, шахти и шкафове, пасивните елементи от абонатната оптична мрежа, включващи собствени оптични кабели, оптични муфи, оптични разпределители, цялото оборудване на пасивна оптична мрежа/PON, като оптичен линеен терминал/OLT, активно оборудване с пакетна комутация, включващо три нива агрегиращи комутатори и други.

Активите на Юнайтед Файбър са от такова естество, че без тях Виваком не може да предоставя услугите за фиксиран достъп до интернет и цифрова телевизия (IPTV) на крайни ползватели. Също така не би могло да предоставя услуги за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на други предприятия, за да могат последните да предоставят услуги на дребно на своите крайни абонати. От друга страна, Юнайтед Файбър също не може самостоятелно да предостави необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, тъй като не разполага с всички IT системи необходими за заявяване на услугата, за описание на физическата мрежа за предоставяне на услугата, за опис на ползвателите, за наблюдение на производителността, за установяване и отстраняване на повреди и други подобни. Поради изброените причини се налага Виваком да ползва активите на Юнайтед Файбър, защото само така може да се осигури свързаност до помещенията на абонатите на Виваком. В същото време, доколкото активите са собственост на Юнайтед Файбър, съгласно решението на едноличния собственик и на двете дружества, именно и на него трябва да бъдат наложени специфични задължения за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, за да може Виваком на свой ред да изпълни специфичните си задължения, наложени с настоящото решение.

В Раздел II., по-горе, КРС определи 263 населени места, като зони в които липсва конкуренция, от тях в 56 населени места Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър предоставя своите услуги посредством FTTH/FTTB абонатни мрежи (Приложение 2 към Раздел V).

В останалите населени места достъпът до абонатите се предоставя посредством медна или хибридна абонатна мрежа. В тази връзка, КРС счита, че в 207-те населени места, в които няма изградена FTTH/FTTB мрежа задълженото предприятие следва да предложи виртуален продукт, в зависимост от електронната съобщителна мрежа в съответното населено място. КРС счита, че виртуалния продукт, като такъв с по-ниски разходи ще бъде по-подходящ. Доколкото в по-голямата част от тези населени места, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър разполагат с хибридна мрежа, т.е. в населеното място има изградена оптика, по този начин регулаторът ще насърчи доизграждането на абонатната мрежа до вида FTTH/FTTB. В тази връзка, КРС счита, че за посочените населени места, Виваком следва да обяви публично намеренията си за миграция към ММГК, с цел информираност на търсещите достъп предприятия и на крайните ползватели на услуги. Информацията следва да се публикува минимум шест месеца преди спиране на предоставянето на услугите. В случай на сключени договори за достъп, 6 месеца по-рано, информацията следва да се изпрати и на предприятието, с което има сключен договор за достъп.

Предвид изложеното и отчитайки посоченото в т. 3.1. и т. 4.3.1. от настоящия раздел, КРС налага на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър задължения за предоставяне на достъп до абонатна линия, както следва:

4.4.1.1. Задължения за необвързан достъп до абонатна линия в неконкурентните зони

Както бе посочено в т. II.1.2.2. , задължението за физически достъп е възможно само в част от изградените електронни съобщителни мрежи. По тази причина, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър следва да установят, в кои от 263 населени места съществува възможност за реализиране на услугата необвързан достъп до абонатна линия. За всички останали неконкурентни населени места Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър следва да предоставят информация за причините, поради които не

може да се реализира достъпът, както и доказателства за това. В тази връзка КРС счита за необходимо да определи задължения за Виваком и Юнайтед Файбър, както следва:

а) предоставяне на други предприятия, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги, на необвързан достъп до абонатна линия. Необвързаният достъп следва да осигурява самостоятелно и съвместно ползване на достъп до абонатна линия. Задължението на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър да предоставя самостоятелно ползване на достъп до неактивна абонатна линия се отнася само за случаите на наличие на вече изградена инфраструктура, осигуряваща абонатен достъп;

б) предоставяне на физическо, дистанционно и виртуално съвместно разполагане;

в) осигуряване на ползването на услуги за пренос (backhaul) при необвързан достъп до абонатна линия за свързване на мрежи или мрежови съоръжения;

г) предоставяне на тъмно влакно за пренос (backhaul) при необвързан достъп до абонатна линия. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е задължено да осигури такъв достъп, когато липсва алтернативна възможност за осигуряване на достъп до съоръженията на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, необходими за реализиране на услугата „backhaul";

д) осигуряване на достъп до операционни поддържащи системи или подобни софтуерни системи, както и до информационни системи или бази данни;

е) добросъвестно водене на преговори с предприятия, искащи достъп.

4.4.1.2. Задължения за виртуален достъп до абонатна линия в неконкурентните зони

Услугата „Виртуален достъп до абонатна линия" (виртуален достъп), дефинирана в Раздел III, т.1.2. от настоящия документ, се предоставя в оптичната мрежа за достъп. Съгласно представената от Виваком информация предприятието предоставя FTTH/FTTB достъп на дребно, използвайки архитектура на влакнесто-оптичната мрежа за достъп от вида „точка към много точки". FTTH достъпът на Виваком е реализиран чрез (…….) (търговска тайна)), а FTTB достъпът на историческото предприятие е реализиран чрез използване на (…….. ……) (търговска тайна)). Тази архитектура на мрежата за достъп позволява предоставяне на виртуален достъп до абонатна линия с функционални характеристики, съответстващи на характеристиките на продуктите за необвързан достъп до абонатна линия. Освен това, Виваком предоставя достъп до интернет на дребно чрез FTTC/xDSL и локални мрежи за пренос на данни, с които също може да се предостави виртуален достъп до абонатна линия.

В тази връзка КРС счита за необходимо да определи задължения за Виваком и Юнайтед Файбър, както следва:

а) предоставяне виртуален достъп до абонатна линия;

б) предоставяне на физическо и дистанционно съвместно разполагане;

в) осигуряване на ползването на услуги за пренос (backhaul), включително тъмно влакно, при виртуален достъп до абонатна линия за свързване на мрежи или мрежови съоръжения;

г) осигуряване на достъп до операционни поддържащи системи или подобни софтуерни системи, както и до информационни системи или бази данни;

д) добросъвестно водене на преговори с предприятия, искащи достъп.

Трябва да се има предвид, че при осъществяване на виртуален достъп чрез FTTH/FTTB сценарии вътрешносградната инсталация (третична мрежа) следва да е изградена съответно с оптично влакно или с UTP/FTP кабели. Вътрешносградното окабеляване се изгражда по този начин от предприятията единствено до помещенията на реален краен потребител. Към настоящия момент, все още в част от многофамилните жилищни сгради вътрешносградните инсталации не са изградени по начин, позволяващ предоставяне на услуги до краен потребител чрез FTTH/FTTB сценарии. При липса на третична мрежа виртуалният достъп се реализира, само ако търсещото услугата предприятие изгради посочения участък от абонатната линия за своя сметка или за сметка на крайния ползвател. Подобен вариант е възможен и при локалните мрежи за пренос на данни, както и FTTC/xDSL, в случаите когато търсещото достъп предприятие иска да достигне с оптична мрежа до помещенията на крайния ползвател.

Предоставянето на необвързан и виртуален достъп до абонатна линия е обусловено от предоставянето на няколко съпътстващи услуги. Една от тях е възможността за ползване на съвместното разполагане (колокиране), което може да бъде реализирано в три алтернативни форми:

- физическо съвместно разполагане (физическо съвместяване), при което конкурентното предприятие разполага свои съоръжения в специално пригодени отделни помещения на Юнайтед Файбър, до които му е осигурен достъп и до които Юнайтед Файбър изгражда вътрешен свързващ кабел;

- дистанционно съвместно разполагане, при което Виваком и/или Юнайтед Файбър изгражда и поддържа свързващ кабел за нуждите на необвързания и виртуалния достъп между оптичния разпределител в свои технологични помещения, така че конкурентното предприятие да може да свърже свое мрежово съоръжение, разположено в негови помещения в зоната, обслужвана от съответния разпределител за целите на ползване на необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатната линия;

- виртуално (управляемо) съвместно разполагане, при което Виваком и/или Юнайтед Файбър експлоатира собствени съоръжения, разположени в негови помещения в сградата в полза на конкурентното предприятие[117]. Този вид съпътстваща услуга не е относима към виртуалния достъп до абонатна линия.

Друга необходима услуга, която Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е длъжно да осигури във връзка с предоставяне на виртуален и физически достъп до абонатна линия, е осигуряването на пренос (backhaul). Поради наличието на високи бариери за навлизане на пазара, свързани с физическа инфраструктура, прехвърлена на Юнайтед Файбър, на конкурентите и на новонавлизащите участници на вертикално свързаните пазари на дребно следва да бъдат осигурени достатъчно алтернативи за ползване на тази услуга, за да могат да достигнат до собствените си мрежи при използване на услугата достъп до абонатна линия. Избраните от КРС специфични задължения на разглеждания пазар дават възможност на всяко от търсещите достъп предприятия да избере използването на най-подходящата за него възможност за

[117] Дефиницията е основана на определението за managed (virtual) collocation, включено в документ „Принципи на прилагането и най-добра практика по отношение необвързания достъп до абонатна линия" на Групата на независимите регулатори, публикуван на страницата на КРС http://www.crc.bg/files/_bg/PIBs_on_LLU_bg.pdf

организиране на пренос (backhaul) на ползвания достъп до абонатна линия в съответствие с развитието на мрежите си.

Достъпът до операционни поддържащи системи (OSS – operational support systems) или подобни софтуерни системи на предприятието със значително въздействие върху пазара може да бъде необходим за целите на организирането и поддържането на услугите виртуален и физически достъп до абонатната линия, например за предварителна проверка за наличие на покритие на мрежата на съответен адрес. Този достъп би улеснил конкурентните предприятия при изготвяне на заявките, в процеса на самото заявяване на услугите, както и в процеса на тяхното предоставяне, включително при подаване на искания за ремонт, при таксуването на ползваните услуги и др. С оглед осигуряване на достъп до информационните си системи или бази данни Виваком трябва да предостави на предприятията, искащи достъп, технически спецификации относно интерфейса за достъп до собствените си информационни системи.

Горепосочените задължения в т. 4.4.1.2. и т. 4.4.1.3. следва да се изпълняват при условия и срокове, определени в Типовото предложение за необвързан достъп, одобрено от КРС в съответствие с предвидените в ЗЕС процедури, както и в съответствие с наложените от КРС специфични задължения.

Във връзка със задължението за достъп и на основание чл. 174, ал. 2 от ЗЕС, КРС определя допълнителни условия за справедливост, основателност и своевременност, както следва:

- Виваком и свързаното с него Юнайтед Фейбър се задължава да уведомява писмено и мотивирано предприятията, с които води преговори за сключване на договор и предоставяне на необвързан и виртуален достъп до абонатната линия и/или за предоставяне на услуги, регламентирани във вече сключен договор за достъп до абонатна линия, когато не може да сключи договора и/или да предостави услугата в срока и при условията, определени в Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия и/или сключения договор;

- Виваком и свързаното с него Юнайтед Фейбър се задължава да предоставя информация за местата, в които предоставя необвързан и виртуален достъп.

Определените от КРС задължения, свързани с предоставянето на необвързан и виртуален достъп, са обосновани от гледна точка на установените конкурентни проблеми и пазарното положение на Виваком и Юнайтед Файбър. При определяне на задълженията, КРС е отчела обстоятелството, че към момента на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение не се предоставят физически или виртуални продукти с функционални характеристики, съответстващи на характеристиките на необвързания достъп до абонатна линия, както и че при възникналото търсене за виртуален достъп на Виваком и Юнайтед Файбър ще е необходимо технологично време за организация и подготовка на предоставянето на този вид достъп. В тази връзка КРС е определила срок, в който задълженото предприятие следва да осигури предоставянето на необвързан и виртуален достъп, след одобряване на типово предложение. Регулаторът счита, че посоченият срок е достатъчен за финансово, техническо и експлоатационно обезпечаване на услугата от страна на Виваком и Юнайтед Файбър, поради което не са налице основания, които да водят до извода, че посредством наложеното задължение би се засегнало нормалното функциониране на мрежата и икономическата стабилност на Виваком и Юнайтед Файбър. Като се има предвид, че по силата на закона условията на Типовото предложение се изготвят от задълженото предприятие, то за Виваком и Юнайтед Файбър

е налице възможност да предложи такива условия, които няма да нарушат нормалното функциониране на мрежата му. Предвид изложеното КРС счита, че наложеното задължение е пропорционално, тъй като ползите от прилагането му се изразяват в осигуряване на възможност за навлизане на пазара, стимулиране на ефективното използване на съществуващата инфраструктура и съответно подобряване на конкурентната среда, чрез осигуряването на условия за бързо достигане до потребителите от страна и на конкурентите.

4.4.2. Равнопоставеност

Във връзка с установения конкурентен проблем за наличие на възможност за предприятието със значително въздействие (Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър) да дискриминира останалите участници на пазара, както по отношение на ценовите, така и по отношение на неценовите условия за услугите необвързан и виртуален достъп до абонатна линия и на основание чл. 168 от ЗЕС, КРС налага на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър задължение за равнопоставеност. Същността на това задължение се изразява в прилагане от страна на задълженото предприятие на равностойни условия при равностойни обстоятелства, както и предоставяне на услуги за достъп, включително и съпътстващи услуги – съвместно разполагане (колокиране), пренос (backhaul) и информация на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, при същите условия и със същото качество, както и за собствените си поделения, дъщерни дружества или партньори.

При липса на задължение за равнопоставеност, вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара, като каквито действат Виваком и Юнайтед Файбър, би могло да възпрепятства развитието на конкуренцията, като постави конкурентите си в неизгодно положение в сравнение с Виваком, особено по отношение на предлаганите услуги, цените, сроковете, процедурите, наличната информация и качеството на услугата. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би могло също така да облагодетелства един конкурент в ущърб на друг, особено ако има и търговски споразумения с един от операторите, свързани с нерегулирани продукти или услуги.

Препоръката от 6.2.2024 г. посочва, че когато на предприятие със значително въздействие върху пазара се налага задължение за равнопоставеност, най-сигурният начин за ефективно гарантиране на това е прилагането на концепцията за еквивалентност на входа (ЕВ). Все пак Препоръката насочва регулаторите да оценят пропорционалността на евентуално задължение за осигуряване на равнопоставеност на входа чрез преценка дали очакваните разходи, които ще произтекат за задълженото предприятие, биха били по-ниски от очакваните ползи за конкуренцията. Посочва се, че в случай, че ЕВ представлява непропорционална мярка, то НРО следва да гарантира, че се прилага еквивалентност на изхода (ЕИ).

Както е посочено в т.II.1 структурата на българския пазар се характеризира с отделянето на електронната съобщителна мрежа от електронната съобщителна услуга между две юридически лица с един и същ собственик, като отношенията между тях се уреждат чрез договор за наем, а не чрез стандартни услуги на едро. Делът на Виваком в неконкурентрине зони в комбинация с интегрираното дружество Юнайтед Файбър създава значителни рискове от дискриминация. Други значими фактори са отсъствието на доброволни ангажименти от страна на Виваком и Юнайтед Файбър, както и на практика по доброволно прилагане на еквивалентност на входа (ЕВ) или еквивалентност

на изхода (ЕИ), което още повече налага регулаторна гаранция за прозрачност и равнопоставеност.

КРС счита, че не е пропорционално да се изисква от предприятието със значително въздействие върху пазара, като предварително условие, да споделя ИТ процесите и системите, които използва за достъп до своите интерфейси или основна мрежа, с процесите и системите, използвани от трети страни за достъп до тях. Една от причините за това е, че при разделянето тези системи са останали в подразделението, предоставящо услугите на дребно. Поради което, подобно адаптиране би означавало, че и Виваком, и Юнайтед Файбър биха понесли много високи разходи за актуализиране на своите ИТ системи, мигриране на собствените си процеси, включително значителни забавяния при спазването на тези задължения, като на този етап липсват достатъчно доказуеми ползи за развитие на конкуренцията и иновациите на регулирания пазар на локален достъп. Също така, следва да се има предвид, че разходите за постигане на съответствие са по-високи, както е посочено и в съображение 185 от ЕКЕС: „От друга страна, осигуряването на регулирани входове на едро на основата на ЕВ вероятно ще породи по-високи разходи за съответствие, отколкото другите форми на задълженията за недопускане на дискриминация.“

Съгласно т. 14, б. а) от Препоръката от 6.2.2024 г., задължението за равнопоставеност следва да отчита реалистичната тежест за оператора със значително пазарно влияние. Доколкото историческото предприятие разполага със значителни ресурси и техническа възможност за внедряване на системи за мониторинг и предотвратяване на дискриминация, така че прилагането на задължението за ЕИ не води до непропорционални разходи или административна тежест. Гарантираната равнопоставеност увеличава предвидимостта за търсещите достъп предприятия и стимулира тяхното навлизане, без да възпира инвеститорите в разширяване и модернизиране на мрежите, още повече че в комбинация със задължението за достъп това води до създаването на нов източник на приходи за задълженото предприятие въз основа на иначе неизползвания капацитет на мрежата му, без значителна допълнителна инвестиция.

Съгласно разяснителната бележка[118], придружаваща Препоръката от 6.2.2024 г., едно добре формулирано задължение за еквивалентност на изхода, с добро прилагане и подходящи ключови показатели за ефективност (КПЕ), споразумения за ниво на обслужване (СНО) и гаранции за нивото на обслужване (ГНО), в много случаи може да бъде подходящо, за да допринесе за по-нататъшното развитие на конкуренцията. В същото време постигането на ЕИ не изисква финансовия ресурс необходим за постигане на ЕВ.

Въз основа на гореизложеното, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава да предоставя необвързан и виртуален достъп до абонатна линия при пълна еквивалентност на изхода, като съгласно Препоръката от 6.2.2024 г. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър трябва да предоставя на търсещите достъп предприятия достъп на едро, който е сравним по отношение на функционалност и цена с този, който предоставя вътрешно на Виваком при потенциално използване на различни системи и процеси.

[118] Commission staff working document Explanatory note accompanying the document Commission Recommendation on the regulatory promotion of gigabit connectivity {C(2024) 523 final}

Съдържанието на задължението за равнопоставеност при спазване на изискване за еквивалентност на изхода при предоставяне на виртуален достъп до оптичната мрежа се състои в:

- Предоставяне на търсещите достъп предприятия на необходимата информация относно наличието и техническите характеристики на мрежовите елементи, включително приложими стандарти, технически спецификации и изисквания, интерфейси;

- Предоставяне на търсещите достъп предприятия на информация относно местоположението на точките за достъп, наличните мрежовите елементи в тях или относно необходимостта от допълнителни инвестиции на локално ниво с оглед осигуряване на достъп;

- Предоставяне на достъп до данни относно определени мрежови елементи, чувствителна информация от гледна точка на сигурността на мрежата.

- Равнопоставеност в OSS/BSS интерфейси – търсещите достъп предприятия трябва да имат достъп до същите/сходни информационни системи, процеси и функционалности, които вътрешните звена на предприятието със значително въздействие върху пазара използват за предоставяне и управление на услугите на дребно. Достъпът следва да позволява извличане на данни, записване на данни, стартиране на процеси/заявки и следене на съответните статуси.

4.4.3. Прозрачност

Съгласно чл. 167, ал. 1 от ЗЕС, задължението за осигуряване на прозрачност е свързано с публикуване на определена информация, като: финансови отчети, цени, технически спецификации, характеристики на мрежата и очакваното им развитие, както и условия и ред за предоставяне и използване, включително всички условия, които променят достъпа или използването на услуги и приложения, по-конкретно миграцията от съществуващата инфраструктура. Задължението за прозрачност се прилага като подходяща мярка за решаване на потенциалните конкурентни проблеми, свързани с дискриминация при ползване на информация, тактики на забавяне, обвързване, прекомерни и неоправдани изисквания, дискриминация по отношение на качеството и стратегическо планиране на продуктовите характеристики.

Този подход е посочен и в Препоръката от 6.2.2024 г., като най-подходящ инструмент за повишаване на прозрачността и откриването на потенциално дискриминационно поведение на предприятието със значително въздействие върху пазара. Наличието на дискриминационно поведение на предприятието със значително въздействие върху пазара трудно може да се открие поради липса на прозрачност по отношение на сравняването на качеството на услугата, предоставяна от това предприятие за собствени нужди, и качеството на услугата, която предприятието предоставя на трети страни. С определянето на показателите за ефективност се постигат две цели: (1) измерване на нивото на качеството, предлагано от предприятието със значително въздействие върху пазара по отношение на услугите за предоставяне на регулирания достъп на едро, и (2) наблюдение на спазването на договорните ангажименти по отношение на качеството на услугата (СНО).

В тази връзка и с цел повишаване на прозрачността, КРС задължава Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър на всеки три месеца да предоставя информация за

постигнатите стойности на ключовите показатели за ефективност и съответните нива на обслужване, както следва:

А) процес на поръчване на услуга:

- общ брой заявки за предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, поотделно за трети страни и за вътрешни заявки, в това число информация и за: брой удовлетворени заявки по населени места; брой неудовлетворени заявки по населени места; обосновани причини за неудовлетворяване на заявките;

- средно време за предоставяне на информация на търсещите необвързан или виртуален достъп до абонатна линия трети страни относно технологичната възможност за предоставяне на достъп на база обхвата на покритие и капацитета на мрежата.

Б) предоставяне на услуга:

- средни срокове за предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на търсещите достъп предприятия;

- средни срокове за предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на подразделението за предоставяне на услуги на дребно (вътрешни доставки);

- средни срокове за предоставяне на достъп на дребно на собствени абонати на Виваком;

В) качество на услугата, включително нередности:

- брой жалби относно качеството на достъпа за периода;

- общ брой прекъсвания на услугата на дребно на собствени абонати на Виваком;

- средно време без прекъсвания - времето, в което услугата необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, е налична без прекъсвания, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период.

Г) време за отстраняване на повреди:

- средно време за реакция при повреда, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период;

- средно време за отстраняване на повреда, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период;

- брой на повторни повреди, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период;

- процент на спазени срокове за възстановяване на достъпа, поотделно за трети страни и за вътрешни доставки за определения период.

Към момента на изготвяне на пазарния анализ услугите необвързан или виртуален достъп до абонатна линия не се предоставят, КРС счита, че е необходим определен срок, който да даде възможност на предприятието да събере и обработи посочената информация. В тази връзка Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава в срок от шест месеца след реалното предоставяне на услугите, да предостави в КРС информация за показателите за ефективност, посочени по-горе. Формата и видът, в които

да бъдат предоставяни КПЕ на КРС, ще бъдат уточнени допълнително със задължените предприятия, така че да не представляват допълнителна административна тежест от една страна и да могат да бъдат проследявани задълженият от страна на КРС. След натрупване на данни по първоначалния срок, информацията следва да се предоставя в КРС в едноседмичен срок от изтичане на съответното тримесечие. След получаването ѝ от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, КРС ще публикува на интернет страницата си данните за стойностите на КПЕ по отношение на предоставянето на необвързан и виртуален достъп на едро.

4.4.4. Публикуване на Типово предложение

Съгласно чл. 167, ал.3 и ал. 6, в случай че на предприятие, на което е наложено задължение за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия, е наложено и задължение за равнопоставеност, комисията може да изиска от него да публикува типово предложение, което съдържа описание на съответните услуги и отделните им компоненти според пазарните потребности, както и свързаните с тях условия и цени. Отчитайки заключенията от предходните точки, задължението за прозрачност заедно със задължението за равнопоставеност са подходяща мярка, която ще допринесе за преодоляването на конкурентните проблеми, посочени в Раздел IV, т.3. по-горе, защото се осигурява проследимост на изпълнението на задължението за равнопоставеност от Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър при предварително обявени параметри. Типовото предложение съдържа описание на услугите и отделните им компоненти, както и свързаните с тях условия и цени и представлява примерна оферта, при чиито условия и след чието приемане може незабавно да се пристъпи към техническото реализиране на достъпа. В този смисъл посредством него ще се осигури бързина при преговорите за сключване на договорите за достъп и ще се елиминира риска от умишлено забавяне или отлагане на преговорния процес, а от там и предоставянето на достъпа. Когато е необходимо, комисията определя ключови показатели за изпълнението (КПИ) и съответните нива на обслужване (СНО) и осигурява тяхното спазване (ГНО), като включително може предварително да определи обезщетение за тяхното неспазване в типовото предложение.

Съгласно чл. 167, ал. 5, при определянето на минималното съдържание типовото предложение, КРС отчита в най-голяма степен приложимите насоки на ОЕРЕС[119]. Поради изброените причини, КРС счита, че е необходимо да определи минималното съдържание на Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, както следва:

1. Описание на услугите, които се предоставят (описанието следва да включва и мрежовите елементи, техните технически характеристики (спецификация), включително информация за тяхната конфигурация, ако е необходимо за предоставяне на достъпа):

а) необвързан достъп до абонатна линия,

б) виртуален достъп до абонатна линия;

[119] https://www.berec.europa.eu/en/document-categories/berec/regulatory-best-practices/guidelines/berec-guidelines-on-the-minimum-criteria-for-a-reference-offer-relating-to-obligations-of-transparency

в) пренос (backhaul) при необвързан и виртуален достъп, включително предоставяне на тъмно влакно;

г) физическо съвместно разполагане;

д) дистанционно съвместно разполагане;

е) виртуално съвместно разполагане.

2. Условия за необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, както и за свързаните с тях услуги за съвместно разполагане и пренос (backhaul):

а) обща информация за точките за достъп: списък с адрес и район (населено място, улици), обслужван от всяка точка да достъп. Информацията може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

б) подробна информация за всяка точка за достъп: адрес, наличен капацитет за активиране на абонати от съответната точка за достъп, технически характеристики, информация за възможностите за увеличаване на капацитета и покритието. Информацията може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

в) технически условия, свързани с достъпа и използването на услугите за достъп до абонатна линия, включително технически характеристики на абонатната линия, на мрежовите съоръжения, включително приложими стандарти, технически спецификации и изисквания, интерфейси; условия за резервиране на минимален капацитет;

г) информация за адреси на местата, в които е възможно физическо съвместно разполагане. Информацията се предоставя посредством ИТ система и може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

д) информация за адреси на местата, в които съществуват възможности за виртуално съвместно разполагане. Информацията се предоставя посредством ИТ система и може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

е) информация за миграция на продукти и инфраструктури, включително премествания и прекратявания, за всяко населено място;

ж) условия за предоставяне на информация за наличие на тъмни влакна в заявеното или в алтернативно трасе на подземната канална мрежа при липса на физическа и техническа възможност за достъп в заявено трасе или на алтернативни трасета в подземната канална мрежа. Информацията може да се предоставя само на заинтересовани лица с оглед гарантиране сигурността на мрежата;

з) всички съответни спомагателни, допълнителни и разширени услуги (включително достъп до системи за оперативна поддръжка, информационни системи или бази данни за предварителна поръчка, осигуряване, поръчване, заявки за поддръжка и ремонт и фактуриране), включително техните технически ограничения за използване и процедури за достъп до тези услуги;

и) приложими цени, условия за плащане и процедури за фактуриране.

3. Условия и параметри на оперативните процеси при предоставяне на необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, както и за свързаните с тях услуги за съвместно разполагане и пренос (backhaul):

а) срокове и условия за подаване на заявки и за отговор по тях за всяка от услугите, включително формуляр „заявка за достъп“, в който да бъде посочена минимална информация, необходима за заявяване на достъпа. Инструкция за използване на електронната система за обработка на заявки;

а) срокове, процедури и условия за предоставяне на услуги и оборудване;

б) условия за планиране на инсталацията, монтаж и тестване; подробности за необходимите изпитвания за оперативна съвместимост;

в) условия за ограничаване и отказ при предоставяне на услугите;

г) процедури и условия за прекратяване на предоставения достъп;

д) процедури за установяване и отстраняване на повреди; срок за възстановяване на услугите и тяхното качество;

е) процедури и срокове за ремонти и поддръжка;

ж) правила за съгласуване на предстоящи промени в ИТ системите.

4. Стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване:

а) наличност на услугата „availability“– 99.95% от времето на годишна база;

б) наличност на достъп до ИТ системи за заявяване на достъп – 99.9% от времето на годишна база;

в) сигналите за неизправности се приемат чрез ИТ система - 24 часа в денонощието 7 дни в седмицата;

г) 97% от регистрираните неизправности се отстраняват в рамките на 8 работни часа и 100% – в рамките на 3 работни дни;

д) първоначални неизправности „early-life faults“ - не повече от 2% от новоинсталираните услуги;

е) максималното време на планирани прекъсвания - до 4 часа на година за всяка отделна услуга и не се брои към неизпълненията по СНО;

ж) гаранции за ниво на обслужване – 10% от месечната такса за всяка засегната услуга.

5. Типови договорни условия, включващи процедура за разрешаване на спорове, срок на договора, предоговаряне и условията, в които може да бъде прекратен, клаузи, свързани с определяне и ограничаване на отговорността, неустойки и обезщетения за неизпълнение на всеки от параметри за качество на услугата, както и на останалите разпоредби на договора, дефиниции и всички други условия и параметри на договора за достъп.

Задължението за публикуване на типово предложение ще осигури предвидимост на преговорния процес и ще предотврати възможността на задълженото предприятие да бави и отлага предоставянето на достъп, както и предоставянето на достъп при неравнопоставени условия. За постигане на тази цел, типовото предложение съдържа описание на съответните услуги за достъп и свързаните с тях условия, включително

цени. Съдържанието на типовото предложение е достатъчно подробно за да гарантира, че търсещите достъп предприятия не са задължени да плащат за услуги, които не са необходими за заявената услуга.

Включените в типовото предложение СНО са необходими, за да се гарантира равнопоставеност на търсещите достъп предприятия спрямо съответното подразделение на дребно на задълженото предприятие. В тази връзка, Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър осигурява приемането на заявка за нова услуга, определянето на сроковете и условията за активиране в реално време (например, проверка за наличност и резервиране на физически порт на краен сплитер/комутатор за достъп, ако такъв е наличен, съответно при необходимост за изграждане на нова линия, подмяна на оборудване или друга техническа намеса на място определяне срок за доставка/активиране на услугата) посредством ИТ системи (API за достъп до системите за проверка на покритието и предоставяне на услугата), доколкото системите имат функционалността да издават такова потвърждение автоматично в реално време при отправяне на заявка. С оглед задължението за равнопоставеност всички заявки следва да се обработват от системите в поредността на получаването им, независимо дали са собствени на задълженото предприятие или на предприятието сключило договор за достъп с него. Самата инсталация на услугата при клиента, ще се извършва от предприятието сключило договор за достъп. Формата и видът, в които да бъдат предоставяни СНО на КРС, ще бъдат уточнени допълнително със задължените предприятия, така че да не представляват допълнителна административна тежест от една страна и да могат да бъдат проследявани задълженията от страна на КРС.

Видно от Приложение №1.2 към Решение на едноличния собственик на капитала на „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, от 25.07.2024 г., въз основа на което е извършено вписване № 20240813115015 в Търговски регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел към Агенцията по вписванията, всички описани ИТ системи съществуват и са останали във Виваком, поради което не е необходима допълнителна финансова тежест. До тези системи достъп имат подразделения на Виваком, като магазинната мрежа и екипите за отстраняване на повреди, и в тази връзка, достъпът до ИТ системите от страна на търсещото достъп предприятие няма да представлява допълнителна административна или финансова тежест, т.к. достъпът ще е аналогичен на добавяне на няколко нови служителя в съответната система.

За да се осигури спазване на посочените нива на обслужване Препоръката от 6.2.2024 г. позволява налагането на пропорционални, но достатъчно сериозни като размер санкции, чиято цел е да имат възпиращо действие по отношение неизпълнението на договорните задължения. В тази връзка, задълженото предприятие трябва да включи в Типовото си предложение гаранции за осигуряване нивото на обслужване, които от една страна са достатъчно високи, за да компенсират предизвиканите вреди, а в същото време не са прекомерни, за да засегнат по тежък и необратим начин Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, още повече, че същите са неприложими при форсмажорни обстоятелства и при разумни планирани прекъсвания, които са обективно необходими за поддръжка и развитие на услугите. Обезщетението е посочено в проценти, като така се осигурява възможността абсолютната стойност на обезщетението да нараства, в случай на нарастване тежестта на неизпълнението и съответно нарастващия размер на вредите за предприятието сключило договор за достъп. По този начин от една страна се взема под внимание тежестта на всяко конкретно неизпълнение, доколкото то касае само реално засегнатите услуги, а в също

време се запазва съотношението между размера на приходите на задълженото предприятие и размера на обезщетението, което то ще дължи в случай на неизпълнение. Въпреки това, Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.

Специфичното задължение за публикуване на типово предложение е ново за Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър и в тази връзка е необходим по-дълъг срок за неговото изготвяне. При определяне на срока, КРС се базира на т. 35 от Препоръката от 6.2.2024 г., която гласи „*когато бъде поискано типово предложение за достъп до инженерна инфраструктура, НРО следва да изискват такова предложение да бъде направено възможно най-бързо. Типовото предложение следва да бъде предоставено не по-късно от шест месеца, след като е било отправено искането.“* Въпреки че цитираният текст се отнася до друг продукт на едро, КРС счита че за да се гарантират принципът на прозрачност и равнопоставеност, срокът за предоставяне на типовото предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия не следва да е по-дълъг от шест месеца. С оглед необходимостта от провеждане на процедурата по чл. 169, ал. 7 от ЗЕС, чието провеждане ще отнеме приблизително три месеца, е необходимо проектът за Типово предложение да бъде изготвен и предоставен на регулатора в срок до три месеца от датата на уведомяването за решението. По този начин, Типовото предложение ще може да бъде одобрено в шестмесечен срок.

4.4.5. Ценови ограничения

Както бе отбелязано в т. 4.3.2 от анализа на пропорционалността, налагането на задължения за равнопоставеност и ценови ограничения предотвратява антиконкурентно поведение на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, свързано с ценова дискриминация. Съгласно чл. 74 от Кодекса НРО могат да налагат задължения във връзка с възстановяването на разходите и ценовия контрол, включително задължения за разходоориентираност на цените при предоставянето на определени видове достъп в случаите, когато анализът на пазара разкрива, че липсата на ефективна конкуренция означава възможност за съответното предприятие да поддържа прекомерно завишени цени или да прилага ценови натиск в ущърб на крайните ползватели.

Доколкото характеристиките и обема на предоставяните услуги на едро са свързани с динамично променящите се услуги на дребно, КРС е на мнение, че следва да се използва начин за определяне на цените, чрез който съответните услуги на едро да отразяват в максимална степен промените в предоставяните абонатни профили на дребно. Това дава основание на КРС да счита, че следва да приложи необходимите мерки, които своевременно да осигурят нормални условия за развитие на конкуренцията, като наложи на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър задължение за ограничаване нарастването на цените до предварително определен ценови праг.

КРС отчита, че разходите за изграждане на оптичните абонатни мрежи са значителни поради специфичните демографски и географски условия на национално ниво. Поради това, КРС счита, че цените на дребно на пазара, биха могли да се увеличат в резултат на налагането на задължение за разходоориентираност на цените за достъп до оптичната абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър. На практика разходите за изпълнение на всяко задължение ще трябва да бъдат възстановени от търсещите достъп (доколкото местното търсене на достъп е достатъчно силно) и от техните собствени клиенти. Както е известно, за да бъдат рентабилни значителните

инвестиции във високоскоростни мрежи то операторите разчитат и на растеж на клиентската си база. Анализът на разглеждания пазар показва, че при наличието на отрицателен демографски прираст в продължение на последните 20 години, растежът на абонатната база за операторите на национално ниво е силно ограничен. КРС отчита и вероятността за увеличение на цените на дребно на задълженото предприятие, предизвикано от налагането на прекомерни задължения за контрол на цените на едро. Това би предизвикало намаляване на потреблението (в слабо-населените и селските райони) и броя на абонатите, както и на рентабилността на задълженото предприятие. Последното би довело до невъзможност за възстановяване на реализираните от последния значителни инвестиции в ММГК, включително и до забавяне или намаляване на бъдещите му планове за инвестиране в мрежата или дори до изоставяне на поредица от инвестиционни проекти, без реално да се решат установените проблеми с конкуренцията в интерес на крайните ползватели.

Съгласно съображение 193 от ЕЕСС (Кодекса), условията, при които Органът може да реши да не налага регулирани цени за достъп на едро до високоскоростни мрежи, са следните:

„(193) Поради несигурността относно темповете на растеж на търсенето на услугите за широколентов достъп от следващо поколение е важно да се позволи на операторите, инвестиращи в нови или усъвършенствани мрежи, известна гъвкавост на ценообразуването, за да се насърчат ефективните инвестиции и иновации. Националните регулаторни органи следва да могат да решат да запазят или да не налагат регулираните цени за достъп на едро за мрежите от следващо поколение, ако са налице достатъчно предпазни мерки за защита на конкуренцията. По-конкретно, за да се предотвратят завишените цени на пазари, където има предприятия, определени като имащи значителна пазарна сила, гъвкавостта на ценообразуването следва да бъде съчетана с допълнителни предпазни мерки за защита на конкуренцията и интересите на крайните ползватели, като например строги задължения за недопускане на дискриминация, мерки за осигуряване на техническа и икономическа възпроизводимост на продуктите надолу по веригата и очевиден конкурентен натиск върху цените на дребно в резултат на инфраструктурна конкуренция или обвързаност на цените, произтичаща от други регулирани продукти за достъп, или и двете. Тези предпазни мерки за защита на конкуренцията не засягат възможността националните регулаторни органи да определят други обстоятелства, при които би било уместно да не се налагат регулирани цени за някои входове за достъп на едро, като например когато голямата еластичност на цените на търсенето от страна на крайните ползватели прави неизгодно за предприятието, определено като имащо значителна пазарна сила да налага цени, чувствително по-високи от тези на конкурентите си, или когато по-малката гъстота на населението намалява стимулите за развитие на мрежи с много голям капацитет, а националният регулаторен орган установи, че е осигурен ефективен и недискриминационен достъп посредством задълженията, наложени в съответствие с настоящата директива.“

При изложените специфични национални обстоятелства КРС счита, че налагането на задължения относно разходната ориентираност на цените не е необходимо, пропорционално, оправдано или подходящо във времевия хоризонт на пазарния анализ, тъй като специфичните съществуващи конкурентни условия изискват регулаторен подход, който гарантира гъвкавост на цените и осигуряване на възможности за достъп на конкурентни предприятия в краткосрочен план.

КРС счита за подходящо да наложи на предприятието със значително пазарно въздействие тест за икономическа възпроизводимост на офертите, предлагани от подразделението на дребно при предложените от предприятието със значително въздействие цени на едро за всяка оферта, в т.ч. промоционална такава.

По този начин се ограничава, от една страна, възможността на доставчика със значително пазарно влияние да начислява прекомерни тарифи за достъп, но без да се налагат прекалено строги задължения, които не биха били пропорционални на установените проблеми с конкуренцията, както се вижда и от т. 4.3.5. на анализа на пропорционалността. КРС счита, че така се постига гъвкавост при определянето на тарифите, която да отговаря както на целта за насърчаване на инвестициите в мрежи от ново поколение, така и на стимулиране на здравословна конкурентна среда, като същевременно се зачита принципът на справедливо разпределение на инвестиционните рискове между доставчика на достъп и търсещите достъп. Същевременно се налага задължение, което допринася за бързо и ефективно навлизане или разширяване от страна на конкурентите в интерес на крайните ползватели.

По този начин се предотвратяват и възможностите за прилагане на ценова преса от страна на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър чрез цените на пазара на локален достъп, които следва да се определят на базата на цените на свързания пазар на дребно. КРС счита тази мярка за подходяща за преодоляване на възможно антиконкурентно поведение на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, изразяващо се в създаване на ценова преса и/или натиск върху печалбата. Предвид установените в настоящия документ конкурентни проблеми и с оглед постигане на целите на чл. 4 от ЗЕС, регулаторът счита мярката за обоснована и пропорционална. КРС е на мнение, че този подход допринася за мониторинг на ценообразуването на предприятието със значително въздействие на пазара с цел да се избегнат възможностите му за свиване на маржовете.

Съгласно т. 46 от Препоръката от 6.2.2024 г. НРО налага задълженията за икономическа възпроизводимост, когато приема окончателна мярка, с която решава да не налага или да не поддържа регулирани цени на едро за входове за ММГК на едро, и включва в същата окончателна мярка следните елементи, които са били предмет на консултация съгласно член 32 от Директива (ЕС) 2018/1972:

а) мярката следва да включа подробностите за изпитването ex ante за икономическа възпроизводимост, което НРО ще прилага. Тези подробности следва да посочват поне параметрите, когато е приложимо, в съответствие с насоките, предоставени в приложение III към същата препоръка;

б) мярката следва да включва и процедурата, която НРО ще следва за провеждане на изпитване ex ante за икономическа възпроизводимост;

в) мярката следва да включва и корективната мярка, която НРО ще приеме, когато резултатът от изпитването на предложението на оператора със ЗПС е отрицателен, като използва инструментите за правоприлагане, предвидени в Директива (ЕС) 2018/1972, за да се гарантира съответствие.

Разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост, както е подробно описано в Приложение III към Препоръката от 6.2.2024 г. не може да се реализира в разумен срок. Разработването на тест за икономическа възпроизводимост е свързано със значителни разходи за регулатора, също така към настоящия момент КРС не разполага и

с цялата необходимата информация за разработването му. Следователно КРС ще разгледа в отделна процедура разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост. КРС е на мнение, че 12 месеца е разумен срок за разработване на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост. Като отчита необходимостта от своевременно осигуряване на условия за бърз достъп до крайните ползватели, до завършване на процедурата по разработване на посочената методология, КРС счита за подходящо да наложи на предприятието със значително пазарно въздействие ценово ограничение по отношение на цените за физически и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, в съответствие с чл. 220, ал. 2, т. 4 от ЗЕС, като предприятието следва да определи цените на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързания пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно.

КРС определя обхвата на задължението за ценово ограничение като механизъм на ценообразуване, при който цената на едро се определя от съответната цена на дребно *(retail-minus)*, както следва:

$Ц_е = Ц_д - Р_{пзв}$,

Където:

$Ц_е$ - цена на услугата на едро,

$Ц_д$ - цена на дребно,

$Р_{пзв}$ - разходи надолу по веригата на предприятието със значително въздействие за предоставяне на услугата на дребно.

Цената на едро се формира при намаляване на цената на дребно на Виваком (месечен абонамент за широколентов достъп до интернет като самостоятелно предлагана услуга) с определен от КРС марж, който е относим към услугата за предоставяне на физически достъп до абонатна линия в размер на 41,23 %. Маржът е определен по данни от внесените от Виваком регулаторни счетоводни отчети за периода 2014 -2020 г.

По отношение на виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTH и виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTB, видно от схемите в т. IV.1.2.1 *Взаимозаменяемост между необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия при сценарии FTTH/FTTB/FTTC/xDSL* двете виртуални услуги се предоставят на едно и също място в абонатната мрежа на задълженото предприятие. Разликата между двете услуги е, че в единия случай FTTH достъпът се предоставя през оптичен линеен терминал, а във втория случай – FTTB достъпът се предоставя през агрегиращ комутатор. Доколкото основните разходи са свързани с доставка на оптичен кабел, оптични муфи, улични шкафове и съответно тяхното полагане и монтаж, и като се отчита, че цените за крайните ползватели не се различават в зависимост от технологията на достъпа, КРС счита, че разходите за осигуряване на двата вида виртуален достъп не се различават съществено и са съпоставими. От друга страна разходите на задълженото предприятие за осигуряването на физически достъп до абонатна линия въпреки липсата на активно оборудване са по-високи поради необходимостта от отдаване на единично влакно и осигуряване на захранване и климатизация за чуждото оборудване.

Поради липса на данни за разходите на задълженото предприятие по предоставяне на електронни съобщителни услуги чрез абонатна оптична мрежа,

регулаторът не е в състояние да направи точна оценка на разликата в разходите между виртуален и физически достъп до абонатна линия. В тази връзка въз основа на разполагаемата информация за цените на оптичните кабели в зависимост от броя на оптичните влакна, КРС счита, че определеният за физически достъп марж следва да се увеличи с 20 процентни пункта за определянето на маржа, относим към виртуалния достъп до абонатна линия.

Задължението за ценови ограничения се прилага върху цените на едро за физически достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия за съществуващите профили на услугите, както и за цени на нови услуги. Когато Виваком предлага промоции и отстъпки на собствените си крайни ползватели, то предлаганите условия следва да намерят отражение и върху цените на едро. Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър се задължава да прилага това ценово ограничение към всяка оферта на едро спрямо еквивалентен профил на услугата на дребно.

По отношение на цени на услугите, необходими за предоставяне на физически достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, като например за съвместно разполагане, пренос (backhaul) и др., за които няма относима услуга на дребно, предприятието прилага справедливи и разумни цени, определени при спазване на следните принципи: разходна обусловеност (причинно-следствена връзка между разходите и дейността) - разходите се разпределят по тези услуги, за осигуряването на които са направени; прозрачност и проследимост; пропорционалност. КРС отбелязва, че към настоящия момент част от тези услуги се предоставят от предприятието, като няма задължение за публикуване на цените за предоставянето им. В тази връзка регулаторът счита, че определянето и публикуването на тези цени от страна на Виваком няма да представлява допълнителна административна тежест, доколкото същността на търговката дейност се основава на ценообразуване, въз основа на себестойността на всяка услуга/продукт. Този принцип е валиден както за регулирани, така и за нерегулирани пазари.

КРС разглежда това задължение, заедно с другите предложени мерки за достъп, равнопоставеност, публикуване на Типово предложение и прозрачност, като достатъчни, за да осигурят ефективен и недискриминационен достъп на конкурентните предприятия до мрежата за достъп на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър и да подобрят конкурентните условия в съответната географска зона, без да се засягат бъдещите инвестиции в оптичната мрежа на предприятието със значителна пазарна сила и, не на последно място, интересите на крайните ползватели.

Въз основа на горепосоченото, в рамките на правомощията на КРС, регулаторът счита за необходимо при намесата на разглеждания пазар да се използват механизми, които могат да стимулират създаването и развитието на адекватни конкурентни условия чрез налагане на ценови задължения за определяне на цените на едро въз основа на намаление на цените на услугите, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, с определения от КРС марж съответно за физически достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, в съответствие с чл. 220 от ЗЕС.

Предвид изводите от идентифицираните ценови конкурентни проблеми КРС счита, че задължение за определяне на цени на едро въз основа на цените на дребно с предварително определен от регулатора марж, до разработване на тест за икономическа възпроизводимост е най-подходящата и най-малко обременяваща мярка с оглед постигане целите, посочени в т. 4.1. При оценката на целесъобразността на

налагането на задължения за ценови ограничения, КРС е взела предвид необходимостта от насърчаване на конкуренцията и дългосрочните интереси на крайните ползватели по отношение на изграждането и развитието на мрежи от следващо поколение и по-специално мрежи с много голям капацитет.

4.4.6. Оценка на въздействието на ex ante регулацията на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение от задълженията

Въз основа на анализа на констатираните конкурентни проблеми в т.V.3. КРС достигна до заключението, че при липса на ex-ante регулация на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение ще възникнат бариери за запазването на относително стабилни условия за развитие на конкуренцията в ущърб на интересите на крайните ползватели. Вземайки предвид различията в конкурентите проблеми и отчитайки принципа на пропорционалност, КРС съобрази избора на специфични задължения с оглед постигане на посочените в т.IV.4.1. цели. В допълнение към извършения анализ на пропорционалността и с оглед пълнота на оценката на въздействието на конкретните специфични задължения върху заинтересованите страни и конкуренцията, в тази част КРС оценява ефекта на регулаторните мерки за неконкурентната зона при липса на регулаторна намеса.

4.4.6.1. Резултати от анализа на вертикално свързания пазар на широколентов достъп до интернет на дребно и анализа на съответния пазар на локален достъп в определено местоположение

Видно от т. II. 4, в периода след предходния кръг на пазарен анализ се забелязва влошаване на условията за развитие на ефективна конкуренцията на пазара на дребно на широколентов достъп до интернет в определено положение в България. В резултат от извършените през последните няколко години придобивания в определени райони се отчита засилване на нивото на концентрация. По отношение на определената неконкурентна зона, в която пазарният дял на лидера надвишава 40% се наблюдава повишение както на индекса HHI, равняващ се на сбора на квадратите на участниците на пазара, така и на индекса CR, отразяващ дела на най-големите участници на пазара на съответната територия. Стойностите на всеки от индексите показва наличие на слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация. Дори, ако сегментът на оптичния достъп се разгледа на национално ниво, то индексът HHI надхвърля 2500, което в доктрината се приема за много високо ниво.

Наблюдава се ясно разделение на различни групи населени места, в които се предоставя широколентов достъп до интернет в определено местоположение. Видно от т. II. 4 в някои има относително високо ниво на конкуренция от гледна точка на брой участници и динамика на пазарните им дялове. Тези населени места са отнесени към конкурентната зона, където са запазени сравнителни устойчиви условията за развитие на конкуренцията след дерегулацията на съответния пазар за локален достъп на едро в определено местоположение. В същото време се очертават и населени места, отнесени към неконкурентната зона, където условията за конкуренция се влошават, поради което се наблюдава и влошаване на качеството на предоставяните на крайните ползватели услуги, поради липса на избор за ползване на конкурентен доставчик.

Следва да се отбележи, че условията за развитие на устойчива конкуренция се влияят и от отчетената тенденция към окрупняване на пазара. Тя не се дължи на чисто пазарно развитие на факторите, свързани с нивото на ефективна конкуренция, а е

резултат на целенасочено поведение на историческото предприятие, свързано с придобиване на основни конкуренти – няколко регионални и един национален представен. В резултат на това в неконкурентната зона на разглеждания пазар е установено предприятие с ясно изразена водеща позиция. В редица населени места, в които след придобиването на местния доставчик, Виваком остава единствен или основен доставчик (придобит е прекия конкурент в населеното място) се наблюдава влошено качество на предоставяната услуга, както и неудовлетворително качество на обслужване на крайните ползватели.

Устойчивата тенденция за засилване на позицията на пазарния лидер в неконкурентната зона е съпроводена и с намаляване броя на участниците, предоставящи висикоскоростен достъп до интернет, в т.ч. такива, които биха могли да оказват съществен конкурентен натиск върху Виваком.

Пазарният лидер се разглежда като вертикално интегрирано предприятие, въпреки наличието на два юридически субекта – Виваком и Юнайтед Файбър, вследствие на решението на едноличния собственик на капитала и на двете дружества за отделяне на част от активите на Виваком в Юнайтед Файбър. Както вече бе отбелязано в т. IV.3. двете дружества са свързани лица и са част от една и съща икономическа група, което означава, че следват обща икономическа и търговска политика, определяна и ръководена от едноличния си собственик. Липсата на самостоятелно и независимо пазарно поведение едно от друго елиминира възможностите за оказване на конкурентен натиск и осъществяване на дейност в условията на стратегическа несигурност от гледна точка на търсенето и предлагането в отношенията помежду си.

Като вертикално интегрирано предприятие Виваком/Юнайтед Файбър е доставчикът, предоставящ широколентов достъп до интернет в определено местоположение в най-много на брой населени места. Наред с това като се има предвид изключителното значение на достъпа до канална мрежа за разгръщането на електронните съобщителни мрежи Виваком разполага със съществено предимство пред останалите си конкуренти, като се отчита улеснения достъп до пасивна подземна инфраструктура с най-широко териториално покритие и достатъчна капилярност, въпреки прехвърлянето на собствеността ѝ на свързаното с него дружество Юнайтед Файбър. В тази връзка предприятието има възможност да разгърне нови трасета от електронна съобщителна мрежа или да разшири съществуващата по-бързо, и с по-малък риск в сравнение с всички други негови конкуренти. Всичко това дава основание да се приеме, че Виваком може да определя своето конкурентно поведение без да се налага да се съобразява с поведението на пазара на своите конкуренти, доставчици и клиенти. В допълнение следва да се отбележи, че Виваком укрепи и позициите си на пазара на мобилни услуги, като вече втора поредна година е второто по големина предприятие, както на база абонати, така и на база приходи. Наред с това попада в икономическа група с доставчик на телевизионна програма, а сегментът за разпространение на радио- и телевизионни сигнали, в т.ч. IPTV е тясно свързан с пазара на фиксиран достъп до интернет, като в голяма част от случаите двете услуги се предоставят на крайните ползватели в пакет.

Динамиката в технологичното развитие и нарастващата потребност от високи скорости и стабилност на осигурявания широколентов достъп до интернет засилва значението на жичния достъп в определено местоположение чрез ММГК. Съвременните крайни устройства, чрез които се ползват различни он-лайн услуги имат големи възможности и високи изисквания към скоростта на използвания достъп до интернет. Самото съдържание, което се достъпва, също така предполага високи скорости и относителна стабилност на връзката. Това засилва значението на жичния достъп в определено местоположение въз основа на ММГК, който може да осигури на крайните

ползватели необходимите скорости и стабилност на свързаността Като се отчита, че изграждането и разгръщането на собствена мрежа с много голям капацитет от една страна е скъпо и ресурсоемко, като изисква продължителен период от време, а от друга страна представлява инвестиция, която може да не се възстанови при евентуално напускане на пазара, липсата на ММГК се превръща във фактор, силно засилващ бариерите за навлизане на пазара. В тази връзка при липса на възможност да се ползва изградената канална и оптична абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, е налице както опасност, така и стимул за затваряне на пазара и елиминиране на потенциалната конкуренция.

В резултат от заключенията от анализа на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и като отчита възможностите за въздействие от страна на Виваком върху условията за конкуренция както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно, в т. IV.3. КРС идентифицира конкурентните проблеми, които потенциално биха могли да възникнат в резултат от позицията на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър на този пазар. Съответно е направена оценка на поведението на предприятието със значително въздействие на съответния пазар при настоящата липса на регулация. Влиянието, което очакваното антиконкурентно поведение би имало върху развитието на конкуренцията на съответния пазар може да се обобщи както следва:

- Засилване на структурните бариери за навлизане на пазара на широколентов достъп на дребно
- Възможности за водещия оператор за изкривяване на структурата и функционирането на пазарите, използвайки вертикалната си интеграция, в ущърб на крайните ползватели;
- Намаляване на възможностите и стимулите за ефективен конкурентен натиск от страна на други пазари или други доставчици

4.4.6.2. Необходимост от регулаторна намеса

В действащата регулаторна рамка са залегнали като основни цели създаването на необходимите условия за развитие на конкуренцията при предоставяне на електронни съобщителни мрежи и прилежащи съоръжения, включително ефективната конкуренция по отношение на инфраструктурата, както и при предоставяне на електронни съобщителни услуги и прилежащи услуги и защита на интересите на гражданите, като се осигурява възможност за максимални ползи по отношение на избора, цената и качеството въз основа на ефективна конкуренция. За постигане на целите на ЗЕС, националният регулаторен орган проучва, анализира и изготвя оценка относно нивото на конкуренция на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги; определя предприятия, които имат значително въздействие върху съответния пазар; и налага, продължава, изменя или отменя специфични задължения на предприятията, определени като предприятия със значително въздействие върху пазара.

Към настоящия момент на разглежданите пазари няма наложени специфични задължения, поради което КРС следва да прецени дали е налице необходимост от налагане на такива задължения с оглед осигуряване на условия за развитие на устойчива ефективна конкуренция. В тази връзка е необходимо КРС да отчете развитието на съответния пазар в перспектива при липса на регулаторна намеса и като вземе предвид всяко от следните обстоятелства:

- тенденциите в развитието на пазара, които биха повлияли върху вероятността съответният пазар да клони към ефективна конкуренция;

- всички конкурентни ограничения на ниво на едро и на дребно, независимо дали тези ограничения произтичат от електронни съобщителни мрежи, електронни съобщителни услуги или други видове услуги или приложения, които са сравними от гледна точка на крайния ползвател, и независимо дали тези ограничения са част от съответния пазар;

- други видове наложени задължения, засягащи съответния пазар или свързания пазар на дребно през разглеждания период,

- наложени задължения на други съответни пазари.

При установено наличие на предприятие със значително въздействие на пазара, целта на регулаторната намеса е чрез обосновани и пропорционални специфични задължения да предотврати възможностите за антиконкурентно поведение, като се предвидят механизми, които да осигурят условия за развитие на конкуренцията.

Като се отчетат идентифицираните конкурентни проблеми на анализирания пазар, целта на регулаторната намеса е:

- ограничаване тенденцията за повишаване на концентрацията на пазара, която нарушава условията за ефективност на конкуренцията;

- предотвратяване на възможностите за антиконкурентно поведение от страна на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар във вреда на конкуренцията и в ущърб на крайните ползватели;

- намаляване на бариерите за навлизане на пазара с оглед създаване на условия за навлизане на нови и разширяване на зоните на предлагане от съществуващи участници на пазара.

По отношение на преценката за регулаторна намеса заинтересованите страни са всички предприятия, които предоставят електронни съобщителни мрежи и услуги и по-специално тези, които предоставят или могат в относително кратък период от време и без значителни инвестиции да започнат да предоставят широколентов достъп до интернет на крайните ползватели. В тази връзка пряко заинтересовани страни са предприятието, което е определено като такова със значително въздействие в рамките на неконкурентната зона, както и неговите настоящи и потенциални конкуренти, като се отчита тясната свързаност между различните пазари на електронни съобщителни мрежи и услуги.

Също така, констатираните проблеми свързани с качеството на услугата, ще бъдат преодолени чрез предоставяне на услуги на едро на пазара на локален достъп, поради увеличаване на конкурентния натиск. Основна причина за това, е че при наличието на пряк конкурент в дадено населено място, дори и той да не използва алтернативна абонатна мрежа, крайният ползвател ще има възможност за избор на друг доставчик на услугата достъп до интернет. По този начин, предприятието със значително въздействие върху пазара ще има стимул да подобри качеството и обслужването на клиентите си, в противен случай те биха могли да изберат конкурентното предприятие. Независимо че конкурентното предприятие ще използва същата абонатна мрежа, услугата на едро е с регулирани параметри, в това число и по отношение на качеството на услугата към крайните ползватели. В този смисъл, регулираното предприятие не би предоставило услуги с влошено качество нито на ползвателите на конкурентното предприятие, нито на собствените си ползвателите. Освен това, предвид задължението за СНО с конкретни параметри, качеството на обслужване на ползвателите би се подобрило.

В кръга на заинтересованите страни попадат и всички ползватели на широколентов достъп до интернет на дребно, като отчитайки значението на свързаността в съвременния живот може да се направи извод, че заинтересовани страни се явяват

практически всички граждани. В този смисъл пазарът на фиксиран достъп до високоскоростен интернет засяга изключително широк кръг лица.

Наред с това заинтересовани страни са и всички предприятия, които предоставят стоки и услуги, чрез интернет. В тази връзка от особена важност е скоростта и стабилността на връзката за предприятията, чиито услуги изискват наличие на широколентов достъп до интернет. Не на последно място следва да се отбележи значението на широколентовия достъп по време на COVID пандемията във връзка с работата и обучението от разстояние. В допълнение се разви с изключителни темпове и онлайн търговията, която придоби съществена значимост за цялата икономика в сферата на търговия на дребно. В този смисъл може да се направи извод, че изключително много предприятия зависят от използването на широколентов интернет достъп, за да достигнат до своите реални или потенциални клиенти.

Видно от изложеното, налице е широк кръг от заинтересовани страни, като всяка от тях би била засегната, при нарушаване на условията за развитие на конкуренцията, предвид последствията по отношение на качеството на предоставяните услуги и в дългосрочен план възможностите за повишаване на цени при липса на конкурентен натиск.

4.4.6.3. Анализ на въздействието.

Законът за електронните съобщения, следвайки изискванията на Кодекса за електронни съобщения и практиката на ЕС, предвижда, че Комисията трябва да разглежда развитието на съответния пазар в перспектива при липса на наложена регулация. Съответно в рамките на анализа на въздействието при разглеждането на различните възможности, се изхожда от състоянието на пазара при липса на регулация. В тази връзка КРС прави оценка на ефекта като разглежда положителните и отрицателните въздействия при липса на наложена регулация и в условията на ex ante регулация, както следва:

4.4.6.3.1. Оценка на ефекта при липса на наложена регулация на пазара на едро на локален достъп:

При разглеждане на тази възможност, положителен ефект би било само по себе си липсата на регулаторна намеса. Тогава предприятията свободно да определят конкурентното си поведение. Европейското право ясно посочва, че в резултат на развитието на конкуренцията на пазарите на електронни съобщения, на този етап регулирането ex ante следва да се съсредоточи само върху оставащите пречки пред конкуренцията. С други думи липсата на регулаторна намеса при равни други условия следва да се възприеме като предпочитан вариант. Препоръка (ЕС) 2020/2245 на Комисията от 18 декември 2020 година относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, подлежащи на регулиране ex ante в съответствие с Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения ясно посочва, че прилагането на посочените три кумулативни критерия следва да ограничи броя на регулираните пазари в сектора на електронните съобщения и по този начин да допринесе за постепенното намаляване на регулирането ex ante в конкретни сектори успоредно с развитието на конкуренцията на тези пазари.

Положителен ефект от този вариант би било и наличието на регулаторна предвидимост. Препоръка (ЕС) 2024/539 на Комисията от 6 февруари 2024 година относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност ясно посочва, че създаването на регулаторна предвидимост е от съществено значение за насърчаването на

ефикасни инвестиции и иновации в ММГК. Продължителното прилагане на последователен и стабилен регулаторен подход е от решаващо значение, за да се изгради у инвеститорите доверието, необходимо за разработването на устойчиви бизнес планове. Доколкото към момента няма наложени специфични задължения, а в резултат на предходни пазарни анализи същите са били налагани на историческото предприятие, продължаването на ситуация, при която липсва регулаторна намеса би следвало да се определи като проява на регулаторна предвидимост и последователност. Това обаче би било верен извод само при наличието на еднакви условия на съответния пазар към настоящия момент и във времевите периоди, обхванати от предишните кръгове на пазарните анализи. Когато условията на пазара се променят и се появят конкурентни проблеми, липсата на регулация би довела до несигурност и нестабилност, което влошава конкурентната среда и съответно се засягат интересите на крайните ползватели.

В противовес на възможните положителни въздействия, свеждащи се до запазване на статуквото по отношение на липсата на регулация, разглежданият вариант има редица отрицателни въздействия, които водят до нарушаване на конкурентните условия на свързания пазар на дребно, като не се повлиява на идентифицираните в т. IV.3. конкурентни проблеми. В тази връзка при избора на възможността за липса на регулаторна намеса се очакват следните негативни въздействия:

- засилване на водещата позиция на предприятието със значително въздействие върху пазара, предвид възможността му за относително независимо поведение спрямо конкуренти, доставчици и клиенти;
- увеличаване на бариерите за навлизане на пазара на нови участници и разширяване на зоните на предлагане от съществуващи участници на пазара;
- продължаване на тенденцията за окрупняване на пазара в резултат на придобивания на опериращи на тях предприятия, съответно намаляване на броя на доставчиците на широколентов достъп до интернет, което би намалило конкурентния натиск и ще се отрази негативно на крайните ползватели от гледна точка на избор, качество и цена на услугите

Видно от посочените по-горе отрицателни въздействия от липсата на регулаторна намеса, възможността за неналагане на специфични задължения, няма да доведе до постигане на целите за създаване на условия за развитие на конкуренцията и защита на интересите на крайните ползватели.

4.4.6.3.2. Оценка на ефекта при налагане на ex ante регулация на пазара на едро на локален достъп

В резултат от анализа и оценката на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение в т.III. 3. КРС определи Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър за предприятие със значително въздействие върху съответния пазар. В т.IV.3. са идентифицирани конкурентните проблеми, които биха възникнали в резултат от възможността на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар да следва относително независимо антиконкурентно поведение. В рамките на анализа на пропорционалността в т. IV.4.3. са разгледани възможностите за специфични задължения, които да отразяват принципите за обоснованост и пропорционалност съгласно чл. 157 от ЗЕС. Видно от т. IV.4.3.6. задълженията за достъп, равнопоставеност, прозрачност, в т.ч. типово предложение и спазване на ценови ограничения, които да бъдат наложени на предприятието със значително въздействие на разглеждания пазар по отношение на достъпа на едро, базиран на оптично влакно, са пропорционални и биха

били ефективни по отношение на установените конкурентни проблеми в тяхната съвкупност. В резултат, КРС предложи конкретни специфични задължения, които да бъдат наложени на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър. Техният ефект е представен в следващата таблица.

Таблица 21

Специфично задължение	**Ефект по отношение на:**		
	предприятие със значително въздействие върху пазара	**конкурентни предприятия**	**Регулатор (КРС)**
Задължение за достъп	Увеличаване на конкурентния натиск Възможно намаляване на дела на свързания пазар на дребно в резултат на засилена конкуренция Приходи от услуги на едро. Дългосрочно се повишава ефективното използване на мрежата.	Осигуряване на условия за развитие на конкуренцията и трайно присъствие на пазара: предприятията могат дългосрочно обслужват клиенти през мрежата на Виваком/Юнайтед Файбър без риск от изключване.	Подпомага постигането на условия за устойчива конкуренция и осигуряване на избор, качество и цена за крайните потребители В дългосрочен план липса на необходимост от засилване на регулаторната намеса. Увеличаване на задълженията за регулатора за мониторинг и контрол по отношение на прилагането на специфичните задължения
Задължение за равнопоставеност	Гарантирайки равни условия за достъп, не може да се възползва от нелоялно предимство за своите услуги. Стимул за повишаване наефективността и качеството, доколкото конкуриращите се услуги ползват идентични условия.	Стабилна среда за конкуренция, предвид възможностите за планиране от гледна точка на сигурността за липса на дискриминация Насърчаване на инвестиции в развитие на иновативни решения и услуги.	Липса на искания за задължителни указания и оказване на съдействие за осигуряване на достъп. Увеличаване на задълженията за мониторинг и контрол по отношение на спазване на специфичната мярка (чрез периодични доклади, одити).
Задължение за прозрачност	Необходимост от публикуване на определена информация. Разработване на стандартни процеси за публикуване и актуализиране на информацията, което намалява индивидуалните запитвания от конкуренти	Планиране на дейността, тъй като условията за достъп са известни и еднакви за всички. Сигурност по отношение на изискванията и ценообразуването на едро.	Улеснен регулаторен контрол по отношение на наложените задължения. Преустановяване на жалби за липса на информация или скрити условия.
Задължение за публикуване на типово предложение	Улеснена процедура за предоставяне на достъп въз основа на предварително одобрени условия. Липса на спорове с конкуренти предвид предварително	Ползване на достъп при равни и прозрачни условия. Възможност за участие в процедурата по одобряване на типовото предложения в рамките	Улеснен последващ регулаторен контрол. Ограничаване на исканията за оказване на съдействие и задължителни указания за осигуряване на достъп.

Специфично задължение	**Ефект по отношение на:**		
	предприятие със значително въздействие върху пазара	**конкурентни предприятия**	**Регулатор (КРС)**
	одобрените от регулатора условия. Необходимост от актуализация на типовото предложение при технологични промени или нови услуги.	на процедурата по обществено обсъждане.	Необходимост от разглеждане и предварително одобрение на типовото предложение, в т.ч. провеждане на процедури по обществено обсъждане.
Ценови ограничения – определяне на цената въз основа на цените на дребно, при предварително определен марж до разработване на методология за тест за икономическа възпроизводимост	Ограничаване на ценовата политика Гъвкавост на цените в съответствие с характеристиките на услугата Възможност за спиране на оферта, която не отговаря на критериите за икономическа възпроизводимост Предоставяне на информация на регулатора	Планиране на дейността при наличие на информация за цената на входящия ресурс Планиране на разходите	Осъществяване на мониторинг и контрол за спазване на ценовите ограничения Разработване на методология за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост, в т.ч. при необходимост ползване на консултантски услуги Увеличаване на задълженията във връзка с прилагане на теста за икономическа възпроизводимост, в т.ч. обучение на служители

Видно от изложеното положителните ефекти от предложените специфични задължения надвишават отрицателните въздействия на възникналите регулаторни разходи за мониторинг и контрол на прилагането им от страна на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар, както и с евентуални разходи за разработване на методология за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост. КРС счита, че за задълженото предприятие не произтичат значителни разходи за изпълнение на конкретните задължения, като следва да се има предвид, че предоставянето на услуги на едро ще допринесе за повишаване на ефективността му чрез реализиране на приходи от услуги на едро и оптимизиране на разходите във връзка с предоставянето на услуги на дребно.

В същото време, предложените задължения осигуряват условия за развитие на устойчива конкуренция, като гарантират на конкурентните предприятия достъп, при равни условия, които са публични и предварително одобрени от регулатора след процедура по обществено обсъждане, в т.ч. цени, които позволяват възпроизвеждане на офертите на свързания пазар на дребно на предприятието със значително въздействие. По този начин КРС осигурява регулаторна сигурност и предвидимост, необходими за планиране на дългосрочни инвестиции и разработване иновативни решения. В резултат на крайните ползватели се гарантира максимален избор, качество и цени въз основа на ефективна конкуренция. В тази връзка може да се направи обосновано заключение, че налагането на специфичните задължения ще има и социални ползи, като повишаване броя на домакинствата, използващи широколентов достъп до интернет, т.е. прави тази услуга по-достъпна за населението, повишава производителността и мобилността на производствените ресурси, стимулира развитието на електронната търговия, електронно образование, здравни грижи и управление. Освен достъпността на услугата,

предложените задължения ще доведат индиректно до повишаване на качеството на услугата за крайните ползватели, доколкото задълженото предприятие ще има стимул да подобри качеството и обслужването на крайните си ползватели. Сумарно, посочените ползи водят до повишаване стандарта на живот на населението, поради което може да се направи извода, че регулацията на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение е от съществено значение за защитата на обществения интерес.

V. Приложения

Приложение 1

Списък на населените места в географска зона „1А“

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
00045	Мокрен	Котел	Сливен
00084	Аврен	Аврен	Варна
00240	Алеково	Алфатар	Силистра
00415	Алфатар	Алфатар	Силистра
02097	Бабук	Силистра	Силистра
02124	Багра	Кърджали	Кърджали
02155	Багрянка	Момчилград	Кърджали
02659	Банкя	Столична	София (столица)
02796	Басарбово	Русе	Русе
02871	Батово	Добрич-селска	Добрич
02988	Букаците	Смолян	Смолян
03215	Безмер	Тервел	Добрич
03366	Белене	Белене	Плевен
03410	Бели вир	Черноочене	Кърджали
03647	Беломорци	Омуртаг	Търговище
03839	Бенковски	Марица	Пловдив
04193	Бистрец	Крушари	Добрич
04296	Благоево	Разград	Разград
04340	Блатешница	Земен	Перник
04430	Близнаци	Хитрино	Шумен
05089	Божурци	Черноочене	Кърджали
05150	Бойково	Родопи	Пловдив
05284	Болярово	Болярово	Ямбол
05311	Боляpци	Аврен	Варна
05459	Боримечково	Лесичово	Пазарджик
05877	Ботров	Бяла	Русе
06029	Боянци	Асеновград	Пловдив
06224	Брегово	Брегово	Видин
06519	Брестовица	Борово	Русе
06547	Брод	Димитровград	Хасково
06803	Брястово	Минерални бани	Хасково
06940	Буковец	Велико Търново	Велико Търново
07140	Бухово	Столична	София (столица)
07231	Бъзън	Русе	Русе
07257	Българево	Каварна	Добрич
07598	Бяла	Бяла	Варна
07689	Бяла река	Рудозем	Смолян
07750	Бял извор	Опан	Стара Загора
10135	Варна	Варна	Варна
10553	Велчево	Велико Търново	Велико Търново
10865	Ветрино	Ветрино	Варна
10879	Ветринци	Велико Търново	Велико Търново
11613	Водач	Черноочене	Кърджали
11716	Водица	Попово	Търговище
12084	Волуяк	Столична	София (столица)
12663	Върбак	Хитрино	Шумен
12677	Царева ливада	Дряново	Габрово
14458	Ганчовец	Дряново	Габрово

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
14492	Кресна	Кресна	Благоевград
14982	Главанци	Тервел	Добрич
15165	Гложене	Тетевен	Ловеч
15758	Голям извор	Тетевен	Ловеч
15775	Голям извор	Стамболово	Хасково
16290	Горна Липница	Павликени	Велико Търново
17107	Горски горен Тръмбеш	Горна Оряховица	Велико Търново
17333	Господиново	Кайнарджа	Силистра
17350	Гостилица	Дряново	Габрово
17590	Градница	Тервел	Добрич
18277	Гълъбово	Куклен	Пловдив
18280	Гълъбово	Гълъбово	Стара Загора
18294	Гълъбовци	Сливница	София
20184	Две могили	Две могили	Русе
20482	Девня	Девня	Варна
21097	Димово	Димово	Видин
21244	Дичин	Велико Търново	Велико Търново
21261	Длъгня	Дряново	Габрово
21628	Добромирка	Севлиево	Габрово
21926	Долец	Дулово	Силистра
22160	Долна Липница	Павликени	Велико Търново
22277	Долна Студена	Ценово	Русе
22695	Долно Линево	Лом	Монтана
23738	Дриново	Попово	Търговище
23916	Дряновец	Бяла	Русе
24030	Дулово	Дулово	Силистра
24685	Дъскот	Павликени	Велико Търново
24774	Дядовско	Черноочене	Кърджали
27214	Еленино	Стара Загора	Стара Загора
27259	Еленово	Попово	Търговище
27382	Елхово	Елхово	Ямбол
27423	Емен	Велико Търново	Велико Търново
27468	Енево	Добрич-селска	Добрич
27471	Енево	Нови пазар	Шумен
29461	Житница	Черноочене	Кърджали
30119	Загоре	Стара Загора	Стара Загора
30658	Здравец	Димитровград	Хасково
30692	Зелена морава	Омуртаг	Търговище
30747	Зелениково	Кърджали	Кърджали
30819	Зетьово	Чирпан	Стара Загора
32024	Ивайловград	Ивайловград	Хасково
32095	Иваново	Иваново	Русе
32216	Иваняне	Столична	София (столица)
32319	Игнатовци	Дряново	Габрово
32874	Исперих	Исперих	Разград
32901	Ихтиман	Ихтиман	София
34134	Йорданово	Силистра	Силистра
35033	Каблешково	Поморие	Бургас
35050	Каблешково	Тервел	Добрич
35167	Казанлък	Казанлък	Стара Загора
35208	Казашка река	Аврен	Варна
35242	Кайнарджа	Кайнарджа	Силистра
35273	Калайджии	Златарица	Велико Търново
35479	Калотина	Драгоман	София
35515	Калояновец	Стара Загора	Стара Загора
35657	Камен	Стражица	Велико Търново

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
35910	Камено поле	Роман	Враца
36066	Каняк	Черноочене	Кърджали
36110	Капитан Андреево	Свиленград	Хасково
36230	Караджалово	Първомай	Пловдив
36244	Караджково	Садово	Пловдив
36261	Караиванца	Дряново	Габрово
36405	Каранци	Полски Тръмбеш	Велико Търново
36470	Кардам	Попово	Търговище
36628	Катранджии	Дряново	Габрово
36751	Керека	Дряново	Габрово
37157	Кладенци	Тервел	Добрич
37633	Козаново	Асеновград	Пловдив
38039	Колена	Стара Загора	Стара Загора
38073	Колобър	Дулово	Силистра
38529	Копривец	Бяла	Русе
38532	Копривлен	Хаджидимово	Благоевград
38683	Кортен	Нова Загора	Сливен
38950	Костиево	Марица	Пловдив
39089	Кочан	Сатовча	Благоевград
39116	Кочериново	Кочериново	Кюстендил
39205	Кошов	Иваново	Русе
39520	Красен	Иваново	Русе
39966	Крум	Димитровград	Хасково
40422	Кубрат	Кубрат	Разград
41188	Коньовец	Шумен	Шумен
43253	Леденик	Велико Търново	Велико Търново
43356	Лесичери	Павликени	Велико Търново
44478	Лъки	Лъки	Пловдив
44937	Ловско	Лозница	Разград
46228	Маково	Търговище	Търговище
46532	Малки чифлик	Велико Търново	Велико Търново
46543	Малко Асеново	Димитровград	Хасково
46913	Малък Поровец	Исперих	Разград
47127	Маноя	Дряново	Габрово
47336	Мартен	Русе	Русе
47439	Масларево	Полски Тръмбеш	Велико Търново
47843	Меричлери	Димитровград	Хасково
48091	Миладиновци	Търговище	Търговище
48297	Минерални бани	Минерални бани	Хасково
48393	Мировяне	Столична	София (столица)
48814	Могилица	Смолян	Смолян
48920	Момино	Търговище	Търговище
48951	Момин сбор	Велико Търново	Велико Търново
49076	Горно Черковище	Казанлък	Стара Загора
49429	Мусина	Павликени	Велико Търново
49597	Мърчаево	Столична	София (столица)
51500	Несебър	Несебър	Бургас
51651	Никола Козлево	Никола Козлево	Шумен
51679	Николово	Русе	Русе
51799	Нова Върбовка	Стражица	Велико Търново
51812	Нова Камена	Тервел	Добрич
51891	Нова Надежда	Хасково	Хасково
51956	Нова Черна	Тутракан	Силистра

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
52115	Ново Оряхово	Долни чифлик	Варна
52235	Ново село	Русе	Русе
53134	Обручище	Гълъбово	Стара Загора
53450	Одърци	Добрич-селска	Добрич
53576	Опан	Опан	Стара Загора
53744	Орешене	Дулово	Силистра
54016	Оряховица	Стара Загора	Стара Загора
55021	Павел баня	Павел баня	Стара Загора
55436	Папрат	Джебел	Кърджали
55508	Паскалевец	Павликени	Велико Търново
55573	Патреш	Павликени	Велико Търново
55837	Пепелина	Две могили	Русе
55871	Перник	Перник	Перник
55988	Пет кладенци	Бяла	Русе
55991	Петково	Смолян	Смолян
56109	Петрелик	Хаджидимово	Благоевград
56143	Петров дол	Провадия	Варна
56397	Пиргово	Иваново	Русе
56722	Плевен	Плевен	Плевен
56784	Пловдив	Пловдив	Пловдив
57176	Поленица	Сандански	Благоевград
57354	Полски Тръмбеш	Полски Тръмбеш	Велико Търново
57491	Поморие	Поморие	Бургас
57621	Поповица	Садово	Пловдив
58431	Приселци	Несебър	Бургас
58606	Пролеша	Божурище	София
58685	Професор Златарски	Тервел	Добрич
58731	Пряпорец	Черноочене	Кърджали
59327	Поток	Габрово	Габрово
61279	Раданово	Полски Тръмбеш	Велико Търново
61323	Радевци	Трявна	Габрово
61412	Радиново	Марица	Пловдив
61460	Раднево	Раднево	Стара Загора
61676	Разбойна	Търговище	Търговище
61710	Разград	Разград	Разград
61724	Раздел	Дулово	Силистра
62116	Ралево	Плевен	Плевен
62517	Ресен	Велико Търново	Велико Търново
62579	Рибарица	Тетевен	Ловеч
62671	Рила	Рила	Кюстендил
63118	Росно	Златарица	Велико Търново
63416	Русаля	Велико Търново	Велико Търново
63427	Русе	Русе	Русе
63700	Ракитница	Брегово	Видин
65303	Самуилово	Сливен	Сливен
65348	Сандрово	Русе	Русе
65704	Свирачи	Ивайловград	Хасково
65766	Свищов	Свищов	Велико Търново
65841	Свободиново	Черноочене	Кърджали
65890	Севдалина	Кърджали	Кърджали
65961	Седлари	Момчилград	Кърджали
65992	Сейдол	Лозница	Разград
66055	Селище	Благоевград	Благоевград

Приложение 1 (продължение)

ЕКАТТЕ	Населено място	Община	Област
66229	Сеново	Ветово	Русе
66425	Силистра	Силистра	Силистра
66528	Синеморец	Царево	Бургас
66593	Синя вода	Лозница	Разград
66768	Скалско	Дряново	Габрово
66977	Славейково	Дряново	Габрово
67338	Сливен	Сливен	Сливен
67395	Сливовица	Златарица	Велико Търново
67502	Слънчоглед	Джебел	Кърджали
67653	Смолян	Смолян	Смолян
67882	Соколино	Момчилград	Кърджали
68134	София	Столична	София (столица)
68254	Срацимир	Силистра	Силистра
68357	Средище	Кайнарджа	Силистра
68708	Стамболово	Павликени	Велико Търново
68850	Стара Загора	Стара Загора	Стара Загора
68970	Старозагорски бани	Стара Загора	Стара Загора
69020	Староселец	Провадия	Варна
69345	Стойките	Смолян	Смолян
69599	Стража	Търговище	Търговище
69657	Стражница	Черноочене	Кърджали
70247	Сунгурларе	Сунгурларе	Бургас
72271	Тервел	Тервел	Добрич
72343	Тетевен	Тетевен	Ловеч
72693	Топола	Каварна	Добрич
73242	Труд	Марица	Пловдив
73362	Тръстеник	Иваново	Русе
73376	Тръстика	Попово	Търговище
73465	Туркинча	Дряново	Габрово
77476	Хрищени	Стара Загора	Стара Загора
78121	Царевец	Свищов	Велико Търново
78358	Ценович	Силистра	Силистра
78478	Церово	Лесичово	Пазарджик
80176	Боровица	Ардино	Кърджали
80460	Червена вода	Русе	Русе
80532	Черганово	Казанлък	Стара Загора
81339	Чешма	Златарица	Велико Търново
81904	Чарково	Габрово	Габрово
81975	Чоба	Брезово	Пловдив
83123	Шереметя	Велико Търново	Велико Търново
83274	Широка лъка	Смолян	Смолян
83301	Широково	Две могили	Русе
83404	Шкорпиловци	Долни чифлик	Варна
83586	Шемшево	Велико Търново	Велико Търново
84049	Щръклево	Иваново	Русе
86057	Юнак	Аврен	Варна
87103	Ябълчени	Черноочене	Кърджали
87165	Яворово	Черноочене	Кърджали
87240	Ягодово	Родопи	Пловдив
87285	Яким Груево	Исперих	Разград
87374	Ямбол	Ямбол	Ямбол
87700	Ястребово	Русе	Русе
99958	Курортен комплекс "Албена"	Балчик	Добрич

VI. Обществено обсъждане и консултации с Европейската комисия. Сътрудничество с Комисията за защита на конкуренцията

VI.1. Обществено обсъждане, открито с решение № 258 от 14.08.2025 г. на КРС

С Решение № 258 от 14.08.2025 г., КРС откри процедура за обществено обсъждане на проект на решение за определяне, анализ и оценка на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. В рамките на общественото обсъждане постъпиха становища от „А1 България" ЕАД (А1/А1 България), Браншова асоциация на българските телекомуникационни оператори (БАБТО/асоциацията), „Виваком България" ЕАД (Виваком), „Юнайтед Файбър България" ЕООД (Юнайтед Файбър/ЮФБ), „Йеттел България" ЕАД (Йеттел) и Сдружение за електронни комуникации (СЕК, сдружението).

Постъпилите становища в цялост са представени в раздел VII.1 „СТАНОВИЩА НА ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ, ПОСТЪПИЛИ ПО ВРЕМЕ НА ПРОВЕДЕНОТО ОБЩЕСТВЕНО ОБСЪЖДАНЕ, ОТКРИТО С РЕШЕНИЕ № 258 ОТ 14.08.2025 Г. НА КРС" " от настоящия документ.

В настоящия раздел VI.1 комисията е обединила становищата, изразени в рамките на общественото обсъждане, според засегнатите въпроси и съответните части на анализа, за които се отнасят, като е изразила общата си позиция по тях. В случаите, когато конкретни въпроси са засягани на няколко места в дадено становище, КРС е обединила бележките по съответния въпрос и е изложила цялостното си виждане по изложените аргументи. В случаите, когато е било възможно, КРС е посочвала и конкретното място от становището, където е направена забележката и са посочени аргументите.

А. Общи бележки по разглеждания в проекта пазар

1. А1 *отбелязва, че пазар 3а („пазар на едро на локален достъп в определено местоположение") е част от списъка на пазарите, подлежащи на предварителна (ex-ante) регулация, определен с Препоръка 2014/710/ЕС. През 2019 г. Комисията дерегулира пазара на едро на локален достъп поради наличието на ефективна конкуренция на пазара на дребно. Въпреки това след актуализацията на списъка на съответните пазари през 2020 г. според Европейската комисия (ЕК) пазар 3а продължава да отговаря на теста на трите критерия и съответно подлежи на ex-ante регулация.*

2. *От* ***БАБТО*** *изразяват подкрепа към подхода на КРС относно анализа на пазара на локален достъп в определено местоположение и наложените специфични задължения за предприятията „Виваком България" ЕАД (Виваком) и свързаното с него "Юнайтед Файбър България" ЕООД (Юнайтед Файбър), определени като такива със значително въздействие.*

Възраженията на БАБТО по Проекта се отнасят до определянето като неконкурентна зона само тази по Приложение 1А (обхващаща 263 населени места, само където според КРС Виваком е доминиращо предприятие). Зона 1А е определена като зона, в която липсва ефективна конкуренция по смисъла на чл. 151, ал. 2 от ЗЕС, като от Асоциацията, считат, че неконкурентната зона обхваща много повече локални пазари, които в съвкупността си покриват почти изцяло националната територия.

Например за зона 2А цитират текст от стр. 82 от проекта на анализ „Отчетеният ръст в броя на доставчиците и абонатите, както и значителното пазарно присъствие на малките оператори, демонстрират, че в зона 2А съществуват условия за развитие на ефективна конкуренция, като локалните доставчици играят съществена роля за това“. На база на изнесените данни за зона 2А, от БАБТО посочват, че са озадачени, че за нея е направен изводът, че е конкурентна, тъй като водещ локален доставчик се определя този, който има пазарен дял от над 1% абонати на национално ниво, без да са налице аналогични данни за пазарния дял на Виваком конкретно за изследваната зона в същите мерни единици, които да позволят сравнението. От БАБТО допълват, че на редица места се посочват пазарни дялове на Виваком от около 50%. Отбелязват, че само за зона 1А са изчислени и дадени стойностите на коефициентите CR3 и CR4, чиито показатели определят зона 1А като слабо конкурентен пазар с високо ниво на концентрация, съгласно формулата по чл. 30, ал. 6 от Методиката за пазарни анализи и че според същия чл. 30, ал. 6 от Методиката, за да се определи един пазар като нормален конкурентен пазар с ниско ниво на концентрация, CR3 трябва да е по-малък от 40, а CR4 по-малък от 50.

Във втората част от становището си БАБТО изразява мнение, че анализът следва да включи и данните за очакваното бъдещо (до 30.06.2026 г.) изграждане на нови широколентови мрежи в изследваните зони, включително по процедури, финансирани с европейски средства. Посочват, че Виваком е бенефициент по процедура BG-RRP-7.008 „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България” по Компонент 7 „Цифрова свързаност“, финансирана по Националния план за възстановяване и устойчивост (НПВУ), където Министерство на транспорта и съобщенията е определено като структура за наблюдение и докладване.

От БАБТО отбелязват, че с решение на Министъра на транспорта и съобщенията и заместник министър председател № ХС-17/19.05.2025 г. за предоставяне на средства по Механизма за възстановяване и устойчивост, на три предприятия се предоставят средства в общ размер около половин милиард лева, за изграждане на цифрова инфраструктура. Бенефициенти са Виваком (за Югоизточен и Североизточен район на България), А1 България (за Северен Централен и Северозападен район) и Цетин България (за Югозападен и Южен централен район).

От Асоциацията считат, че изграждането на тази, финансирана с публични средства широколентова цифрова инфраструктура, несъмнено ще повлияе на конкурентните отношения, особено в райони, в които локалните оператори вече имат изградени такива мрежи и предоставят услугите си.

В становището си БАБТО отбелязват, че дейностите по процедура BG-RRP-7.008 дават ефект във всички анализирани от КРС зони 1А, 2А и 1Б, поради което считат, че следва да бъде отчетено нейното влияние, като посочват, че несъмнено ще се засилят пазарните позиции на Виваком България и свързаното с него предприятие Юнайтед Файбър, както и на останалите посочени бенефициенти.

Становище на КРС

По отношение на възраженията на асоциацията, свързани с определянето на неконкурентната зона, КРС обръща внимание, че съгласно чл. 4, ал. 4 от Методиката за пазарни анализи, географският пазар включва определена територия, в която се

предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са достатъчно еднородни и се различават от тези в съседни географски райони, в които преобладаващите конкурентни условия са значително по-различни. В рамките на анализа КРС е извършила оценка за наличието на различия в конкурентните условия на територията на страната. Въз основа на този анализ, при използване на отделното населено място като географка единица, КРС определи географски зони със сходни или достатъчно хомогенни характеристики и условия на конкуренция. В резултат от анализа и оценката на преобладаващите конкурентни условия са формирани четири географски зони на територията на Република България. За три от формираните географски зони регулаторът счита, че са конкурентни („1Б“, „2А“ и „2Б“), а една („1А“) оценява като неконкурентна. При формирането на заключенията си за това дали дадена зона е конкурентна или неконкурентна КРС изследва набор от критерии, като пазарен дял на лидерите, динамика в изменението на големината на пазарните дялове и позициите на съответните предприятия, икономии от мащаба и обхвата и др. В този смисъл, КРС не приема твърдението на БАБТО, „*че неконкурентната зона обхваща много повече локални пазари, които в съвкупността си покриват почти изцяло цялата национална територия“*. Както е посочено в анализа, въпреки присъствието на локални лидери в отделни населени места, степента на концентрация и бариерите за навлизане в зони „1Б“, „2А“ и „2Б“ не водят до устойчиво доминиране на едно предприятие на равнище зона. Именно поради това комисията поддържа изводите от анализа по отношение на тези зони, а именно, че не са неконкурентни и не предполагат налагане на специфични задължения. В допълнение към горното, КРС обръща внимание, че пазарната концентрация е изследвана не само за зона „1А“, както твърди в становище си БАБТО. В т. 4.2.а) на раздел II в проекта на пазарен анализ за зона „2А“ са представени изчислените абсолютни стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман за периода 2017 – 2024 г. като стойностите на индекса попадат в границите за сравнително конкурентен пазар със средно ниво на концентрация и са по-близо до долната граница на показателя от 1000, което е допълнителен аргумент за това въпросната зона да се приеме за конкурентна. Изчислените коефициенти на концентрация за зона „2А“ CR3 и CR4 имат стойности съответно 54 и 57, което потвърждава изводите за сравнително конкурентен пазар със средно ниво на концентрация.

По отношение на цитирания пазарен дял на Виваком от „около 50%“, КРС обръща внимание, че това е пазарният дял на предприятието в неконкурентната зона „1А“ – 52,4%. В зона „2А“, както е посочено в т. 4.2.а) на раздел II от проекта на анализ, пазарният дял на Виваком за 2024 г. е 30,5%, като сравнено с агрегирания дял на предприятието за 2017 г. (вкл. на абонатите на Булсатком, „Интернет Груп“ ЕООД (Интернет Груп), „Нетуоркс-България“ ЕООД (Нетуоркс-България) и „Телнет“ ЕООД (Телнет), които са доставчици в населените места от тази зона) се отчита спад с 6 процентни пункта, а в абсолютна стойност броят на абонатите на предприятието е намалял с 1,7%.

Дейностите по проект „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България“ от Националния план за възстановяване и устойчивост (НПВУ) представляват изграждане на мрежи за пренос, като при дизайна са спазени принципите и изискванията на Съобщението относно преработените правила за държавна помощ за широколентови мрежи („Насоки за широколентов достъп“)[120].

[120] https://www.mtc.government.bg/bg/category/334/predvaritelni-dokumenti-vv-vrzka-s-notificiraneto-za-drzhavna-na-pomosch-na-investicii-ot-npvu

Съгласно Насоките за широколентов достъп „мрежа за пренос“ е частта от широколентовата мрежа, която представлява междинната връзка между опорната мрежа и мрежата за достъп и пренася данни към глобалната мрежа и от нея, т.е мрежи (backhaul), които не достигат до крайния потребител (преамбюл 60 от Насоките за широколентов достъп). Видно от дефиницията на пазара на едро на локален достъп в обхвата се включват мрежите за достъп (свързва мрежата за пренос на данни с помещенията или устройствата на крайните ползватели), каквито не са предвидени за изграждане по НПВУ.

***3. Виваком твърди**, че не е спазен Раздел V от Глава 10 от ЗЕС – не е направено географско проучване, не са отчетени покритието на мрежите и прогнозата за разгръщане, като отбелязва, че съгласно чл. 181а от ЗЕС комисията провежда географско проучване за покритието на електронните съобщителни мрежи, които могат да осигуряват широколентов достъп* **(стр. 21, т. II- 4.6)** *. Проучването следва да се актуализира най-малко на три години. Виваком посочва, че срокът за провеждане на географското проучване е изтекъл на 31 декември 2023 г. като няма данни да е започвала процедурата по анализ на покритието на мрежите. Предприятието твърди, че в случай че е било направено това проучване, е щяло да се направи анализ в съответствие с чл. 10, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи, съгласно който при дефиниране на географското измерение на съответния пазар се отчитат: 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. Виваком подчертава отново, че за дефиниране на регионални географски пазари в Проекта на пазарен анализ неправилно са разгледани единствено броят на предприятията и техните дялове на база абонати, като не са приложени посочените критерии, които биха довели до различни регионални пазари.*

***Виваком изтъква**, че част от населените места, посочени в неконкурентната зона „1А“, са планирани за инвестиция в рамките на ПВУ, например: Болярово (община Болярово, Ямбол), Бухово (Столична община, област София (столица), Бяла (община Бяла, област Варна), Девня (община Девня, област Варна), Зетьово (община Чирпан, област Стара Загора) и др. Според предприятието, в тези населени места е планирано изграждането на мрежа към базовите станции (backhaul) с достатъчен капацитет, което намалява бариерите за навлизане в нови предприятия. Виваком счита, че проектът на пазарен анализ е следвало да отчете ефекта на планираните мерки съгласно инвестиция К7.И1 „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България“ от Националния план за възстановяване и устойчивост*[121]*.*

В допълнение, предприятието отбелязва че съгласно Условията за кандидатстване списъкът с населени места не е изчерпателен и могат да се включат допълнителни населени места, с което да се гарантира по-голямо покритие по население. На следващо място, Виваком изтъква, че ПВУ предвижда изграждане на оптична свързаност за разполагане на „не по-малко от 700 базови станции“, което според предприятието показва значимостта на FWA за осигуряване на гигабитова свързаност. Съгласно условията, всеки бенефициент по ПВУ следва да осигури по-голяма част от изградения капацитет (една HDPE тръба и/или свободни влакна) за търговско предлагане на цени, отчитащи, че голяма част от разходите са държавна

[121] https://www.mtc.government.bg/bg/category/331/reshenie-za-predostavyane-na-sredstva-ot-mekhanizma-zavzstanovyavane-i-ustoychivost-po-investiciya-k7i1-shirokomaschabno-razgrschane-na-cifrova-infrastruktura-nateritoriyata-na-blgariya-ot-nacionalniya-plan-za-vzstanovyavane-i-ustoychivost

помощ. Обобщено, предприятието счита че ПВУ ще улесни значително достъпа до малките населени места и съответно достъп от малките населени места към по-големите общини и областни центрове, с което се гарантират ниски бариери за навлизане в други населени места както на малки регионални оператори, така и разширяване към по-конкурентни зони в национален мащаб. Доколкото всички дейности по ПВУ следва да приключат до 30.06.2026 г. – в рамките на предстоящия петгодишен период, Виваком смята, че последиците от ПВУ са незаобиколим фактор от изключително значение за разглеждане на пазара в перспектива.

Виваком прави *преглед на европейската практика, според която твърди, че Проектът на пазарен анализ на КРС е следвал подхода на румънския регулатор при последния преглед на пазара на локален достъп в определено местоположение* ***(стр.32)****. Според Виваком за разлика от останалите държави-членки, в които пазарът се разглежда като национален или се прави географска сегментация на ниво общини/технически области, Румъния е единственото изключение в ЕС с дефинирана географска единица – населено място. Румънският модел е специфичен и няма аналог в ЕС, а и се различава значително от ситуацията в България.*

Според Виваком при прилагане на този регулаторен подход/модел в България извън анализа остават над 3000 населени места (≈60% от всички населени места), докато в Румъния извън анализа са само 12%. Виваком твърди, че Digi Romania (като основен доставчик) заедно с останалите оператори в страната имат присъствие в почти всички населени места за разлика от ситуацията в България. Фактът, че Виваком е третиран самостоятелно (по аналогия с Digi Romania), представя неточно неговото положение на пазара. В румънския случай Digi има 70% пазарен дял при общия обем свързвания, като безусловно е признат за най-големия оператор с оптична мрежа и с най-голям краткосрочен потенциал за експанзия. В България обаче Виваком вижда коренно различна ситуация – A1 е по-големият оператор по отношение на оптичната мрежа, а трите мобилни оператора имат съпоставим потенциал за разширяване, включително благодарение на средствата по Плана за възстановяване и устойчивост.

В следващите части на становището си Виваком прави сравнение на пазарните условия в Румъния спрямо същите в България, като привежда аргументи относно липсата на нужда от регулация на разглеждания пазар. Виваком твърди, че ситуацията в България е напълно различна и това следва да бъде отчетено от КРС в Проекта на пазарен анализ, включително като се има предвид, че процедурата по одобрение на самия анализ в Румъния все още не е завършена и респективно пазарът не е предмет на такава регулация понастоящем.

По отношение на продуктовата дефиниция Виваком счита, че през последните 10 години FWA (фиксирания безжичен достъп) е бил част от продуктовата дефиниция в Румъния, докато неговото значение не е отчетено в България въпреки големия му дял (над 20% от абонатите на фиксиран достъп до интернет). В Румъния се обсъжда възможността този тип достъп да се изключи от продуктовата дефиниция, но причината за това е, че за разлика от България в Румъния FWA се предлага:

- *предимно от малките оператори с ограничен регионален обхват;*

- *при специфични случаи за отдалечени региони;*
- *ограничено и не толкова всеобхватно;*
- *на цени, значително по-високи от оптичния интернет;*
- *основният FWA лиценз ще изтече тази година.*

Сравнението на Виваком завършва с ценовата регулация, като предприятието твърди, че въпреки мащабите на „Digi Romania“ и пазарната му позиция румънският регулатор не предлага ценова регулация, което следва да се отчете в настоящия случай от КРС. За Виваком директното прилагане на румънския подход и самостоятелното регулаторно третиране на Виваком може да доведе до изкривяване на резултатите от анализа, които не отразяват реалната пазарна динамика в България.

***Виваком счита, че** при определянето на съответния пазар на дребно не са включени всички ползвани масово и широко услуги за достъп до интернет във фиксирано местоположение.*

Според предприятието обхватът на съответния пазар на едро и наличието на предприятие със значително въздействие на този пазар не съответстват на Закона за електронните съобщения (ЗЕС) и регулаторната практика в ЕС като конкретни аргументи са посочени в т. II от становището им. Дружеството е на мнение, че дефинирането на условен пазар не е оправдано поради закономерното възникване на неблагоприятни последици за крайните потребители на ниво пазар на дребно.

Виваком посочва, че предложените специфични задължения са непропорционални и необосновани поради липса на доказани конкурентни проблеми на съответния пазар, който не съществува към момента като търговски пазар, а тепърва ще бъде създаден с Проекта на решение като условен пазар (notional market).

В своето становище предприятието изразява мнение, че при определяне на специфичните задължения не е отчетена връзката между Виваком и ЮФБ, както и обстоятелството, че ЮФБ на практика не предоставя обществени електронни съобщителни мрежи или услуги, съответно не може да бъде адресат на задълженията в решението.

В тази връзка Виваком поставя доказателствени искания за събиране на доказателства, които според предприятието биха променили крайния административен акт, като:

- КРС да събере данни за покритието на всички съществуващи мрежи в населените места в географска зона „1А“ чрез проучване на реално съществуващата инфраструктура (не само обявената такава). Според оператора чрез събраните данни, комисията ще има възможността да се увери, че в действителност е налице силна инфраструктурна конкуренция между множество доставчици, в някои случаи с дублираща се като покритие мрежа.

- КРС да представи анализ на динамиката на цените на дребно в периода от 2017 г. досега в географска зона „1А“. Виваком счита, че този анализ ще установи силна конкуренция, при която е ясна тенденцията за намаляване на цените на услугите за достъп до интернет на масовия пазар

Становище на КРС

По отношение на твърденията на Виваком относно спазването на Раздел V от Глава 10 от ЗЕС **(стр. 21, т. II- 4.6 от становището)** КРС посочва, че в съответствие с Препоръката на ЕС за инструментариума за насърчаване на свързаността (Connectivity Toolbox) и с изискванията на ЗЕС, Единната информационна точка (ЕИТ) е системата, събираща изходни данни, които ще се използват за географските проучвания. В раздел V. Географски проучвания за разгръщането на мрежите от ЗЕС е записано, че комисията, при провеждането на географското проучване за покритието на електронните съобщителни мрежи, които могат да осигуряват широколентов достъп, използва информацията, налична в Единната информационна точка по чл. 4, ал. 1 от Закона за електронните съобщителни мрежи и физическа инфраструктура (ЗЕСМФИ).

Функционалността на ЕИТ, която ще позволи да бъдат създадени условия за разработване на географски проучвания по смисъла на ЗЕС и съгласно изискванията на Органа на европейските регулатори в областта на електронните съобщения е в процес на разработка. След като бъде завършен този процес, КРС ще е в състояние да проведе географско проучване за покритието на електронните съобщителни мрежи, които могат да осигуряват широколентов достъп.

Съгласно чл. 152, ал. 2 от ЗЕС при определянето на географския обхват се вземат предвид, когато е приложимо, резултатите от географското проучване по чл. 181а и се отчита инфраструктурната конкуренция. КРС отчита инфраструктурната конкуренция, прилагайки критериите, изброени в чл. 10 от Методиката за пазарните анализи, а именно: броят и размерът на предприятията, мрежите им, пазарните им дялове и тяхното изменение. Въз основа на данните в таблица 13 е направен анализ на покритието по население на основните доставчици, по групи населени места. Оттам е видно, за всеки един от основните участници, в колко населени места предоставя услуги (има покритие) и какъв дял от населението на страната обслужва. Следователно, КРС правилно прилага критериите от Методиката за пазарни анализи, като анализира броя на доставчиците и обхвата на населението по групи населени места. В допълнение, при дефиниране на регионални географски пазари в Проекта на пазарен анализ освен броя на предприятията и техните дялове на база абонати, комисията е взела предвид наличието или липсата на високи бариери за навлизане на пазара, като е отчетен видът на конкурентите в съответната зона.

Изчерпателен отговор по отношение на прилагането на заложените в чл. 10, ал. 1 критерии е представен в отговора на регулатора по т. 4.3. от становището на Виваком.

Дейностите по проект „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България“ от НПВУ представляват изграждане на мрежи за пренос, като при дизайна са спазени принципите и изискванията на Насоките за широколентов достъп“. Съгласно Насоките за широколентов достъп „мрежа за пренос“ е частта от широколентовата мрежа, която представлява междинната връзка между опорната мрежа и мрежата за достъп и пренася данни към глобалната мрежа и от нея, т.е мрежи (backhaul), които не достигат до крайния потребител (преамбюл 60 от Насоките за широколентов достъп). Видно от дефиницията на пазара на едро на локален достъп, а и от самото становище на Виваком, в обхвата се включват мрежите за достъп (свързва мрежата за пренос на данни с помещенията или устройствата на крайните ползватели), каквито не са предвидени за изграждане по НПВУ. Същото е видно и от индикаторите[122]

[122] https://www.mtc.government.bg/bg/category/336/indikatori-po-investiciya-k7i1-shirokomaschabno-razgrschane-na-cifrova-infrastruktura-na-teritoriyata-na-blgariya-ot-npvu

по инвестицията, а именно ще бъдат изградени 140 възли за достъп, част от държавната мрежа, изградени в общинските центрове и ще бъдат свързани съществуващи 700 базови станции към новоизградените мрежи за пренос. Така избраната форма за държавна помощ оставя избор на оператора кой вид инфраструктура/абонатна мрежа, като технология желае да свърже към мрежата за пренос. В този смисъл, инвестициите по НПВУ следва да се разглеждат, като допълващи разгръщането на ММКГ, без такива мрежи да се финансират директно. Също така, видно от условията за кандидатстване[123], написано и в становището на Виваком услугите които предприятията ще предоставят са достъп до канална тръба и достъп до тъмно влакно. И в този смисъл, КРС не следва да отчита НПВУ, доколкото услугите на едро, които ще се предоставят чрез изградените по НПВУ мрежи не са част от обхвата на пазара на едро на локален достъп и няма опасност да се получи двойно регулиране в населеното място.

По отношение на коментара на Виваком, че при пазарния анализ е следван подходът на румънския регулатор, следва да се отбележи, че КРС прилага подход, съответстващ на състоянието и развитието на националния пазар на широколентов достъп в определено местоположение. Както вече е посочено, конкретно и при обосновката на избора на базова географска единица, при анализа се отчитат характеристиките на разглеждания пазар, като едни от най-важните са наличието/липсата на специфични задължения, наложени на предходния кръг и разгръщането на конкурентни мрежи. По отношение на практиката на „*останалите държави-членки, в които пазарът се разглежда като национален*“, визирана от Виваком в становището, евентуално може да се предположи, че на съответните пазари са налице действащи регулаторни задължения на национално ниво, което е отчетено при избора на подход от страна на регулатора. Във връзка с описани от Виваком разлики между пазарите на услуги за широколентов достъп в България и съответно в Румъния, следва да се отбележи че в настоящия кръг на преглед на пазара се анализира състоянието и развитието на българския пазар след дерегулирането му на предходния кръг на анализ, включително и по отношение на достъпа до физическа инфраструктура и случаите на консолидация, чрез придобиването на локални / регионални мрежи за достъп.

Становищата на регулатора по коментарите на Виваком, касаещи географската сегментация, продуктовата дефиниция и ценовата регулация са изложени на систематичните им места по-долу.

***4. В резюмето на становището си, Йеттел посочва**, че становището разглежда подробно състоянието на пазара на едро за локален достъп до мрежи в България и обосновава необходимостта от възстановяване на регулацията, поради липсва на ефективна конкуренция, дължаща се на придобиването на ключови конкуренти от Виваком, повишаване на цените на инфраструктурния достъп с до 25% и отделяне на физическата инфраструктура на Виваком в свързано дружество (Юнайтед Файбър), за да избегне бъдеща регулация и да затрудни достъпа на конкурентите. Йеттел приветства извършването на пазарен анализ и налагане на специфични задължения от страна на регулатора.*

[123] https://www.mtc.government.bg/bg/category/335/startira-procedura-za-podbor-na-kandidati-za-izgrazhdane-na-mrezhi-s-mnogo-golyam-kapacitet-za-osiguryavane-na-dostp-do-internet-predimno-v-selski-rayoni-i-slabonaseleni-rayoni

Отбелязва се, че според европейската рамка националните регулатори са длъжни да анализират състоянието на пазарите на всеки пет години, като в България този анализ вече е закъснял, което поставя под риск конкуренцията и потребителите. Държавите в Европейския съюз постепенно се стремят да намалят нуждата от ex ante регулиране, но само в случаите, когато пазарът сам осигурява достатъчно конкурентна среда. България не е сред тях – консолидацията в полза на Виваком показва обратното.

Йеттел подкрепя пазарната дефиниция на пазара на дребно (Раздел III. Пазарна дефиниция на пазара на дребно, т. 1 и т. 2) и включването на xDSL, CaTV, LAN и оптика в един пазар, и разглеждането на фиксираният безжичен достъп (FWA, през 4G/5G мрежи) като допълваща технология, подходяща за отдалечени райони, но не и като конкурентна алтернатива на фиксираната мрежа.

Според Йеттел, КРС правилно дефинира географския обхват на разглеждания пазар, предвид различните конкурентни условия (разгледан в Раздел IV. Географски обхват на пазара на дребно). В най-големите населени места, включително София, Виваком държи господстващо положение благодарение на придобиванията си. Вторият основен оператор, А1, остава сериозен играч, но до голяма степен е зависим от инфраструктура, контролирана от Виваком, което отслабва способността му да оказва реален конкурентен натиск. Достъпът до физическа инфраструктура се посочва като една от основните бариери за навлизане на нови играчи.

Йеттел счита, че в анализа на определения от КРС пазар на едро (Раздел V. Пазар на едро, т. 1), медните и оптичните мрежи трябва да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми, но КРС е пропуснала да включи и PON мрежите, както и активното оборудване, въпреки широкото им използване. Делът на Виваком в неконкурентната зона е над 52%, което недвусмислено доказва неговото господстващо положение. Като допълнителни бариери се изтъкват вертикалната интеграция, контрола върху пасивната инфраструктура, възможностите за крос-субсидиране и използването на широката му дистрибуторска мрежа (Раздел V. Пазар на едро, т. 2).

В становището си Йеттел предлага набор от регулаторни мерки, които КРС да наложи (Раздел V. Пазар на едро, т. 3). Сред тях са достъп до мрежовите елементи и инфраструктурата, включително сгради, кабелопроводи и стълбове; разширяване на типовото предложение с повече детайли за стандарти и процедури.

Също така Йеттел обръща внимание, че съществуват несъответствия между самия пазарен анализ и проекта на решение на КРС (Раздел VII. Несъответствия между текстовете на проекта на решение за приемане на пазарен анализ и пазарния анализ. Предварително изпълнение, т. 1). На места сроковете са различни, в други случаи показателите или формулировките не съвпадат напълно. Това създава риск от неясноти и затруднения при практическото прилагане на мерките. Затова се подчертава, че е необходимо текстовете да бъдат уеднаквени и прецизирани, за да може решението да се прилага ефективно и без противоречия.

Настоява се за добре мотивирано предварително изпълнение на решението на КРС, тъй като дори и най-добре изготвената регулация може да бъде обезсмислена, ако дългите съдебни обжалвания я блокират за години. Европейското право и съдебната практика подкрепят възможността за такова предварително изпълнение именно в случаи, когато пазарът е силно изкривен и потребителите са изложени на риск.

***Йеттел отбелязва,** че пазарът на едро на локален достъп в определено местоположение е един от двата пазара, които Европейската комисия в Препоръка 2020/2245 все още счита за подходящи за ex ante регулиране. Предприятието счита, че*

включването на този пазар в Препоръката, представлява силен индикатор, че са изпълнени трите критерия по чл. 67, параграф 1 от Директива (ЕС) 2018/1972 за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения (Кодекса, ЕКЕС). Според операторът, въпреки че една от целите на европейското законодателство в областта на електронните съобщения е „ex ante“ отрасловите правила постепенно да намаляват и пазарът да се регулира изцяло от конкурентното право, характеристиките на пазара показват, че конкуренцията все още не е достатъчно добре развита, съответно налагането на регулаторни задължения се счита за оправдано, след като бъде извършен детайлен пазарен анализ.

Според Йеттел изложеното се отнася и за българският пазар на едро, където въпреки направените изводи в първите два кръга пазарни анализи и наложените специфични задължения все още не е наличен работещ продукт за достъп до мрежата на историческото предприятие, който да позволи изграждането на жизнеспособен бизнес модел от страна на конкурентни предприятия, който модел да бъде базиран на такъв продукт за достъп. Предприятието отбелязва, че въпреки появата на предприятия на пазара на достъп до интернет и телевизия с изградени собствени мрежи (по време на третия кръг пазарни анализи), които в определен момент са давали индикация за способност да упражняват конкурентен и са реализирали опити за разширяване на пазарното си присъствие, на практика са се оказали неспособни да се противопоставят на историческото предприятие. Йеттел обръща внимание, че за няколко години (от 2021 до 2024 г.) след отпадане на регулацията на пазара на локален достъп в определено местоположение Булсатком (един от двамата конкуренти на национално ниво) и най-големите регионални доставчици на интернет ("Цифрова кабелна телевизия"; "НЕТ 1“; „КомНет София“; "Телнет“; „НетуоркъсБългария“; „Онлайн Дайрект“; „Интернет Груп“; „Пауърнет“) са били придобити от историческото предприятие в поредица от сделки, които са одобрени от Комисия за защита на конкуренцията (КЗК) при доста спорни обстоятелства с поредица от решения, които демонстрират колко недостатъчна е „ex post“ регулацията, за да се гарантира запазване на конкуренцията на пазара.

От предприятието се допълва, че липсата на регулация позволява на историческото предприятие да отдели през лятото на 2024 г. физическата си инфраструктура и огромната част от активите (оптични кабели, муфи, сплитери и т.н.) формиращи електронната му съобщителна мрежа в ново юридическо лице, в опит да избяга от регулацията на пазара на достъп до физическа инфраструктура и да затрудни регулацията на пазара на достъп.

Йеттел счита, че изложеното има връзка с направения през 2023 г. опит за рязко и необосновано 25% увеличение на иначе „съобразените с разходите“ цени на достъп до физическата инфраструктура (отхвърлено от регулатора), последвано от 18% увеличение на същите (одобрено от КРС). Според дружеството, тази промяна пряко засяга маржовете на всички други предприятия, в това число и начело с единствения останал конкурент на национално ниво – А1 и водещите регионални доставчици на интернет, чиито мрежи в преобладаващата си част са положени в подземната канална мрежа на историческото предприятие.

В становището си Йеттел изразява мнение, че пазарната мощ на историческото предприятие, произлизаща от притежаваната от свързаното с него дружество „Юнайтед Файбър“ на национално ниво и единствена по рода и обхвата си физическа инфраструктура, вертикалната интеграция, пазарна мощ на пазара на мобилни услуги и едната от двете частни национални телевизионни компании, му позволява постоянно да засилва пазарните си позиции. Тези преимущества позволяват

на Виваком да се държи независимо от своите клиенти и конкуренти като Йеттел, който въпреки множеството отправени искания за достъп на едро до мрежата на историческото предприятие, получава единствено бездействие и безкрайно протакане.

С оглед на изложеното дружеството счита, че определянето на съответния пазар в проекта на решение и приложението към него (наричано по-нататък „пазарният анализ"), определянето на предприятие със значително въздействие върху него и налагането на специфични задължения от КРС е крайно належащо и необходимо с цел предотвратяване на допълнително влошаване на конкуренцията на свързаните пазари на дребно. В тази връзка Йеттел приветства проекта на пазарен анализ, който според предприятието е изготвен правилно и в съответствие с приложимото право на национално и европейско ниво. В допълнение Йеттел отбелязва, че в рамките на становището си предоставя допълнителни аргументи и предложения за подобряване на Проекта.

Йеттел подчертава, че КРС е задължена да анализира пазарите, включени в Препоръката на всеки пет години. Предприятието споделя мнението, че изпълнението на правомощието на КРС по чл. 151 от ЗЕС периодично да анализира, определя и оценява пазарите на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и да установява липсата или наличието на ефективна конкуренция се явява ключово за постигане на целите на чл. 4 от ЗЕС – създаване на условия за развитие на конкуренцията и за развитие на свързаността и достъпа до мрежи с много голям капацитет.

В своето становище Йеттел изразява мнение, че изпълнението на това правомощие от страна на КРС е закъсняло. Предприятието подчертава, че в съответствие с регулаторната рамка, комисията е длъжна да анализира пазарите, които са включени в актуалната Препоръка на ЕК за съответните пазари на всеки пет години, дори и тези, които са в Препоръката, но са дерегулирани на национално ниво. Йеттел отбелязва, че това задължение произтича от Съображение 165 на Кодекса, съгласно което националните регулаторни органи следва да изследват най-малко пазарите, включени в относимата Препоръка за съответните пазари на ЕК, дори когато регулацията на тези пазари на национално ниво вече е отпаднала. Дружеството допълва, че същото задължение за регулатора се съдържа и в Съображение 21 от Препоръката на ЕК за съответните пазари. От Йеттел считат, че тъй като пазарът на локален достъп на едро е дерегулиран от КРС през 2019 г. е било необходимо следващият анализ да бъде извършен през 2024 г., в рамките на 5-годишния период на преразглеждане на пазарите, предвиден в ЗЕС и Директива (ЕС) 2018/1972.

От предприятието се отбелязва, че въпреки, че ситуацията в България е безпрецедентна, тя следва да бъде разглеждана и в по-широк европейски контекст, където институциите на ЕС поставят акцент върху нуждата от балансирано премахване на „ex ante" регулацията. Йеттел допълва, че една от целите на европейското законодателство в областта на електронните съобщения е „ex ante" отрасловите правила постепенно да намаляват и пазарът да се регулира изцяло от конкурентното право, като тази цел е допълнително развита в публикуваната от ЕК на 21.02.2024 г. От страна на предприятието се посочва, че Бялата книга „How to master Europe's digital infrastructure needs" ще послужи за изготвянето на Акта за цифровите мрежи, както и за премахване на ex ante регулирането, запазвайки в същото време мерките за виртуален достъп, както и прилагането на специфични задължения на пан-европейско ниво. Йеттел допълва, че ЕК подчертава, че „ ..., докато се премахва ex ante регулирането, за да се насърчат инвестиционните стимули за разгръщане на

физически оптични мрежи в целия ЕС, конкуренцията може да се запази чрез осигуряване на виртуален достъп и в нови форми, разрешени от протичащите технологични промени, като например „network slicing“. Такъв вид достъп би могъл също да намали бариерите пред разгръщането на паневропейски мрежи на виртуална основа.” В случай, че пазарните провали продължат, националните регулатори ще могат чрез „теста на трите критерия“ да приложат локална (в определени географски подпазари) SMP-регулация, за да предотвратят повторно монополизиране. Според ЕК, така се осигурява баланс между стимулиране на инвестициите, ефективното използване на инфраструктурата и защитата на конкуренцията.

В тази връзка Йеттел счита, че регулаторите на европейско ниво потвърждават, че практическото прилагане на принципите на ex ante регулирането е ключово за запазване на ефективна конкуренция. В своето становище дружеството отчита мнението на ОЕРЕС[124] относно Бялата книга, като уточнява, че настоящата европейска регулаторна рамка е успешна – тя е довела до по-голяма конкуренция, достъпни цени и ускорено разгръщане на мрежи с много висока пропускателна способност. Въпреки това резултатите не са еднакви навсякъде – в някои региони пазарът самостоятелно не може да осигури адекватна свързаност, което изисква продължаваща ex ante регулация или държавна намеса. Според ОЕРЕС прекалено ранното премахване на регулацията крие риск от повишаване на цените и загуба на постигнатите резултати в полза на потребителите. Органът подчертава, че ex ante мерките остават нужни, особено там, където няма икономическа жизнеспособност за изграждане на повече от една мрежа. С оглед на това, че понастоящем повечето държави членки все още прилагат ex ante регулации, ОЕРЕС настоява за запазване на гъвкава регулаторна рамка, позволяваща националните органи да реагират на местни пазарни провали и да гарантират устойчива конкуренция.

Според Йеттел обобщените изводи намират пряко отражение в българския контекст, където липсата на ефективна конкуренция ясно показва необходимостта от продължаваща регулация. От операторът отчитат факта, че характеристиките на пазара на достъп до интернет в България са такива, че конкуренцията не е достатъчно добре развита, като предприятието изразява мнение, че налагането на регулаторни задължения все още се счита за оправдано, след извършване на детайлен пазарен анализ.

Във връзка с изложеното, Йеттел подкрепя изготвения пазарен анализ, който, според оператора е закъснял, но въпреки това би могъл да предотврати антиконкурентното поведение на Виваком и на свързаното с него Юнайтед Файбър в периода за пет години напред и да отстрани натрупаните дефекти на пазара в резултат от едногодишното закъснение в извършването на задължителния преглед на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар 1 от Препоръката за съответните пазари).

Становище на КРС

Видно от становището, предприятието принципно подкрепя подхода на регулатора, както и пазарната дефиниция на дребно, географския обхват на пазара и необходимостта от регулаторни мерки по отношение на съответния пазар. Становището на регулатора по отношение на конкретните бележки на предприятието във връзка с анализа на пазара на едро и предложените регулаторни мерки е представено на систематичните места в документа.

[124] BoR (24) 100_1, Становище на ОЕРЕС по общественото обсъждане на ЕК по Бялата книга “How to master Europe’s digital infrastructure needs?”

***5. СЕК посочва**, че след обстойно запознаване с Проекта изказва своето несъгласие относно така определения обхват на пазара само до 263 населени места, както и не е съгласно с ограничаване на наложените задължения само до 56 населени места.*

Според СЕК в пазарния анализ не е направено предположение за развитието на телекомуникационния пазар в България в перспектива, нито на конкретно анализирания пазар като допълва, че има описани тенденции през последните 8 години от предходния анализ, но не е предположено това до какво ще доведе в бъдеще и до какви проблеми на пазара може да се стигне. Сдружението посочва, че идеята на пазарните анализ на КРС е да се предвидят бъдещи конкурентни проблеми, а не само да се прави анализ на сегашното положение, а органът, който оценява вече съществуващи конкурентни проблеми, е Комисия за защита на конкуренцията. В тази връзка то очаква в пазарния анализ на КРС да бъдат заложени и перспективите и бъдещите конкурентни проблеми, които КРС оценява и предприема действия, за да не се случат.

Сдружението намира, че периодът между отделните кръгове анализи е доста голям (8 години) и е необходимо да се изследват множество тенденции и развитието на технологиите. Отбелязва също, че множество оператори и мрежи са изкупени от Виваком България ЕАД и данните за пазарните дялове показват агресивната политика на Виваком за завземаме на огромни географски територии и абонатна маса и чрез изкупуване на мрежи. СЕК допълва, че пазарните дялове на Виваком на свързани пазари за услуги, мрежи и инфраструктура оказват непосредствено влияние и на пазара на широколентов достъп, което според него не е отчетено в анализа, като намира, че и каналната мрежа и контролът върху нея също не са отчетени подробно.

Според Сдружението, отделяйки в отделни географски единици пазара и налагайки задължения само в тези области, се избягва регулацията в огромен брой населени места (приблизително 99% от населените места). Допълва, че Виваком България ЕАД притежава над 41% пазарен дял на абонати на фиксиран широколентов достъп на национално ниво, използва агресивна политика по изкупуване на мрежи в последните години и предвид вероятността за следващ пазарен анализ след 8 години според Сдружението това означава че КРС оставя без регулация огромен брой населени места, а регулира едва около 1 % от тях. Зададен е въпрос как смята КРС да влияе на този пазар и предвидила ли е механизми, като се твърди, че в представения анализ не се намират отговори на поставените въпроси.

В заключение СЕК посочва, че се надява КРС да преразгледа анализа и да приеме доводите за това, че географския пазар следва да бъде разглеждан на национално ниво, особено в перспективите за него, основани на оценка на историческите факти за дейността на Виваком България ЕАД, нейните пазарни дялове на различните телекомуникационни пазари и услуги, пазарно поведение, инвестиционни програми, програми за изкупуване на конкуренти по места и други. Сдружението изразява убеденост, че разглеждайки пазара на едро на широколентов достъп на национално ниво, Комисията ще стигне до същите изводи, до които е стигнала анализирайки само пазар 1"А", ще идентифицира същите проблеми и ще наложи същите специфични задължения, но на национално ниво.

Становище на КРС

При изготвянето на проекта на пазарен анализ комисията е извършила цялостна оценка на състоянието и развитието на пазара, включително е направила анализ на

историческите тенденции, оценила е текущата пазарна структура и очакваните промени в средносрочен хоризонт. В рамките на анализа са разгледани всички фактори, които биха могли да повлияят върху динамиката на конкуренцията. Въз основа на това, комисията е установила, че пазарът се характеризира с липса на ефективна конкуренция, идентифицирала е конкурентните проблеми и е определила предприятие със значително въздействие, върху което са наложени определени корективни мерки, които да предотвратят бъдещо увреждане на конкуренцията на пазара.

В този контекст твърдението, че в анализа липсва предвиждане на бъдещи конкурентни проблеми, се счита за необосновано. Именно чрез определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар и налагането на задължения комисията осъществява своите регулаторни правомощия, насочени към предотвратяване на потенциално увреждане на конкуренцията и гарантиране на ефективно функциониране на пазара в дългосрочен план.

Въпреки това, с цел предоставяне на още по-изчерпателна информация относно перспективите за развитие на пазара на локален достъп, на съответното място в проекта на анализ комисията е допълнила по-подробна информация относно очакваните тенденции и прогнози в рамките на следващия петгодишен период.

Във връзка с изразеното опасение на СЕК, относно дългия период между двата кръга на анализ, комисията посочва, че настоящият четвърти кръг анализ на пазара обхваща периода от 2018 г. до 2024 г., като проследява тенденциите и развитието на съответния пазар спрямо предходния кръг. Като данните за 2024 г. дадоха възможност на комисията да отрази вписаното на 13.08.2024 г. преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, като по този начин са взети предвид настъпилите съществени промени на българския пазар.

По отношение на коментара от страна на СЕК, че не са отчетени пазарните дялове на Виваком на свързани пазари за услуги, мрежи и инфраструктура, комисията отбелязва, че това е отразено както в състоянието на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет така и при анализа и оценката на конкурентните условия на дребно и на едро. По отношение на инфраструктурата, комисията счита, че анализът оценява обективно контрола на Виваком върху каналната мрежа, прехвърлена на свързаното предприятие „Юнайтед Файбър“ и вертикалната интеграция върху конкурентните условия. Влиянието на свързаните пазари и достъпът до финансови и инфраструктурни ресурси са включени в оценката на пазарната сила на предприятието. Следователно, анализът на КРС е изчерпателен и отчита както текущите пазарни условия, така и структурните промени, настъпили в резултат на придобивания и инфраструктурна концентрация, като изводите за пазарната сила на Виваком са обосновани и напълно съответстват на методологичните изисквания. Още повече, както е известно, с Решение № 220 от 30 юли 2024 г. Комисията е определила пазар на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура като съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране и е посочила Виваком за предприятие със значително въздействие върху пазара.

Съгласно чл. 36 от Препоръка (ЕС) 2020/2245 предвид напредване разгръщането на алтернативни мрежи, е необходимо да се определят отделни географски пазари. Комисията не счита, че това води до „избягване“ на регулация, а осигурява пропорционална намеса само там, където е установена липса на ефективна конкуренция. КРС прилага регулация в зони, където са установени бариери и високи пазарни дялове (зона „1А“). Подходът на КРС не ограничава, а оптимизира регулаторната намеса —

прилага я само там, където е необходима, в съответствие с европейската практика и принципа на пропорционалност. Регулацията е насочена и обоснована, като позволява своевременна реакция при промяна на пазарните условия, без да се налага административна тежест върху конкурентните сегменти на пазара.

В същото време, комисията следи отблизо развитието на пазара и при установяване на значителни промени в конкурентната среда (напр. нови придобивания или консолидация) има правомощията да извърши нов пазарен анализ (чл. 157а, ал. 3 и ал. 4 от ЗЕС). Това предоставя ефективен механизъм за текущо наблюдение и предотвратяване на бъдещи проблеми.

6. Според Юнайтед Файбър *ex-ante регулирането на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги е част от регулаторните инструменти, която следва да осигури условия за развитие на конкуренцията при спазване принципите на конкурентното право. В тази връзка при определяне на обхвата на даден пазар и границите на регулаторна намеса е от съществено значение да се определи ясно мрежова инфраструктура и съответно участниците на този пазар.*

В становището си Юнайтед Файбър посочва, че към настоящия момент реално не предоставя мрежи и/или услуги и в тази връзка не следва да бъде обект на извършения анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. Предприятието не разполага с изградена собствена мрежова инфраструктура, която да позволява предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги по смисъла на ЗЕС и към настоящият момент не предоставя телекомуникационни услуги на едро или на дребно. В допълнение в становището си ЮФБ обръща внимание на обстоятелства, които според предприятието не са анализирани в проекта на пазарен анализ.

Юнайтед Файбър подчертава*, че към настоящия момент са в процес на доброволно разделяне от вертикално интегрирано предприятие, имащо за цел да предоставя единствено услуги на едро. Към момента на започване на процедурата по доброволно разделяне – 13.08.2024 г. – Виваком или ЮФБ нямат наложени задължения като предприятия със значително въздействие на който и да е пазар. ЮФБ на практика не предоставят електронни съобщителни мрежи и/или услуги на пазарите на едро и дребно. Според предприятието посочените факти следва да се отчетат от КРС, както се отчитат от всички регулаторни органи в ЕС при анализи на съответни пазари, доколкото функционалното разделяне е най-тежкото за налагане специфично задължение, а в България Виваком и ЮФБ са в процес на доброволно разделяне. Предприятието обръща внимание, че наличието на предприятие, предоставящо услуги единствено на едро значително променя фактическата обстановка в сектора на предоставяне на електронни съобщителни услуги и следва да бъде отчетен при всеки пазарен анализ.*

Становище на КРС

КРС отчита всички вписани факти и обстоятелства и такива, за които разполага с доказателства, а именно, че на 13.08.2024 г. в Агенцията по вписванията е вписано преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават към Юнайтед Файбър по волята на едноличния собственик и на двете дружества – Словения Броудбанд С.а.р.л. Нещо повече - Юнайтед Файбър декларира

намерения за предоставяне на услуги на едро от август 2024 г., но до днешна дата, повече от една година отказва да се впише в регистъра по чл. 33 от ЗЕС, в който се вписват предприятията, имащи намерения да предоставят електронни съобщителни услуги.

От своя страна, на Юнайтед Файбър е служебно известно, че КРС неднократно е заявила своето становище, че собствеността му представлява електронна съобщителна мрежа по смисъла на т. 39 от параграф 1 на ДР на ЗЕС и че дружеството е лице, което предоставя обществени електронни съобщителни мрежи по смисъла на ЗЕС.

В тази връзка, КРС счита, че е отчела в пълнота обстоятелствата по преобразуването чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават към Юнайтед Файбър.

Б. Определяне, анализ и оценка на съответния пазар на дребно на широколентов достъп в определено местоположение

Б1. Състояние на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет

1. *В становището си по частта, касаеща състоянието на пазара* ***(стр. 2 – т. 1)***, ***Виваком отбелязва*** *наличието на силна фрагментация на пазарния сегмент по предоставяне на услуги на дребно за достъп до интернет и голям брой участници – 578, които са отчетени в Проекта на пазарен анализ, но посочва че не са коментирани важни показатели за развитието на пазара, които според предприятието са съществени и би следвало да се вземат предвид, а именно:*

- *Цените на дребно отчитат значителен спад[125] за периода 2019 - 2024 г. и са сред най-ниските в ЕС[126].*
- *Покритието и проникването по домакинства на FTTx мрежите нараства до 90,4% през 2024 г., което определя на България водеща роля в ЕС[127] и по-голяма част от абонатите на достъп до интернет вече използват скорости от 100 Mbps до 999 Mbps.*
- *Инвестициите във високоскоростни мрежи за периода 2019 - 2024 г. възлизат на 383 млн. лв., като разгръщането на мрежите предполага и използване на пасивна инфраструктура на електроразпределителните дружества, както и на канална мрежа на Юнайтед Файбър. Това е индикация за наличие на ниски бариери за навлизане и разгръщане на мрежи.*

Предприятието представя таблица с данни, отбелязани като търговска тайна, като посочва, че това са представените в КРС данни[128] *в рамките на последните пет години и консолидираният пазарен дял на Виваком на база абонати (при отчитане на*

[125] От над 25% при сравнение на средните цени за абонаментни планове (в лв. с ДДС) за определени видове жичен достъп, посочени в таблица 2, стр. 50 от Проекта на пазарен анализ и в таблица 2, стр. 108, Приложение към Решение №235/2019 г., при отчитане на натрупаната инфлация за периода 2019-2024 г.
[126] European Commission, Mobile and Fixed Broadband prices in Europe 2022, Annex II
[127] European Commission, Digital Decade 2025, country report – Bulgaria
[128] За 2021-2024 г. са използвани данни от Годишните въпросници към КРС. Данните на първото полугодие на 2025 г. са предоставени на КРС с въпросник за широколентов достъп до интернет.

сделките по придобиване) отчита трайна тенденция на намаление, като към края на първото полугодие на 2025 г. е под 40%.

Според предприятието акцент при прегледа на пазара се поставя единствено върху дейността на Виваком и това от своя страна създава предпоставки за влошаване на обективността на пазарния анализ.

Виваком посочва, че осъществените от предприятието придобивания са представени като предопределящ фактор за влошаване на конкуренцията, като се акцентира върху детайлно изброяване на придобитите предприятия без да се отчете фактът, че са реализирани четири сделки и част от посочените от КРС оператори са в обхвата на тези сделки, тъй като са били свързани лица[129] с друг придобиван оператор. Виваком обръща внимание, че е цитиран дори "Пауърнет" ЕООД, който и преди придобиването не е предоставял електронни съобщителни услуги на дребно. Виваком посочва, че е игнориран фактът, че и Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) се е произнесла по всички сделки с решения[130], в които е отчетена липса на индикации за проблем с конкуренцията.

Предприятието посочва, че въпреки това в рамките на анализа се акцентира върху тези придобивания като основополагащи за изводи в посока, че са налице ограничаване на възможностите за конкурентен натиск върху Виваком и е в ущърб на крайните потребители от гледна точка на цени и качество на услугите[7], без това да е подкрепено с конкретни данни (напр. развитие на пазарни дялове). Според Виваком следва да се има предвид, че всяка една концентрация в сектора води до възможности за постигане на синергичен ефект и икономии от мащаба, като в резултат се подобрява дейността на отделните структури, качеството и ефективността на управлението чрез общи системи или се модернизира инфраструктурата в цялост. Посочено е, че Виваком, както и други предприятия, осъществяващи електронни съобщения (напр. „А1 България“ ЕАД (А1), „Йеттел България“ ЕАД (Йеттел), „Нет-Сърф.Нет“ ЕООД и др.), са реорганизирали дейността си чрез придобиване на други дружества и/или отделяне на активи в нови дружества.

Предприятието обръща внимание, че с последното си свое Решение № 114/01.02.2024 г. (потвърдено финално и от Върховния административен съд по адм.д. № 12051/2024) КЗК прие, че с оглед извършените придобивания и последно нотифицираната сделка, същата не би могла да доведе до съществено възпрепятстване на ефективната конкуренция на съответния пазар на дребно на фиксиран достъп до интернет особено в посока създаване или засилване на господстващо положение, като е цитирано и част от решението на КЗК че „в конкретния случай сделката не би могла да доведе до значително засягане на ефективната конкуренция на нито един от разгледаните пазари. След осъществяване на концентрацията новата икономическа структура не би действала независимо от своите конкуренти, клиенти и доставчици, предвид структурата и динамиката на анализираните по-горе съответни пазари“. Виваком обръща внимание, че с Решение № 633/29.06.2023 г. КЗК приема, че нотифицираните сделки не биха могли да доведат до съществено възпрепятстване на ефективната конкуренция на съответния пазар на фиксиран достъп до интернет на дребно особено в посока на създаване или засилване на господстващо положение, като идентично е прието от КЗК с предишни решения

[129] “КомНет София” ЕАД с “НЕТ 1” ЕООД, “Нетуоркс-България” ЕООД с “Онлайн Директ” ЕООД, “Интернет Груп” ООД и “Пауър Нет” ЕООД с “Булсатком” ЕООД
[130] Решение № 402/15.04.2021 г., Решение № 403/15.04.2021 г., Решение № 633/29.06.2023 г. и Решение № 114/01.02.2024 г. 7 стр. 117 от Проекта на пазарен анализ

№№ 402/15.04.2021 г. и 403/15.04.2021 г. Във всички посочени решения по отношение на концентрации, посочва Виваком, КЗК разглежда конкурентната среда в перспектива на базата на данните, предоставени от КРС през 2021 г., 2023 г. и 2024 г., т.е. данните върху които следва да се базира и настоящия пазарен анализ, като мотивите на цитираните решения, потвърдени окончателно и от компетентния български съд, КЗК приема, че бариерите за навлизане на съответните пазари са преодолими, позиция споделяна и от КРС до момента на публикуване на настоящия Проект на решение.

Виваком *посочва, че не вижда в какъв контекст от гледна точка развитието на пазара се разглежда в анализа въпроса с увеличения брой жалби* ***(стр.4)****, тъй като не са представени данни за ефекта от това поведение върху проникването на широколентов достъп до интернет на дребно и как това се отразява на останалите пазарни участници.*

Според Виваком броят на сигналите, както и изключително ниското процентно отношение на този брой спрямо общия брой абонати, не може да характеризира пазарното поведение на Виваком. Индикатор в това отношение представлява единствено фактът, че в разглеждания период КРС не е установила нито едно нарушение на Виваком и не е наложила нито една санкция, свързана с предоставянето на услугата достъп до интернет през фиксирана мрежа. Също така неотносим към целите на пазарния анализ се явява за Виваком и изводът по отношение на проблемите на ползвателите на сателитна телевизия в края на 2024 г., тъй като самият Проект на пазарен анализ посочва, че този проблем няма отношение към пазара, предмет на анализа.

Виваком твърди, че не са налице основания да се счита, че поведението на предприятието след осъществяване на придобиванията е в ущърб на крайните потребители и че това влияе негативно на конкурентната среда. С оглед спазване на принципите по чл. 5 от ЗЕС за безпристрастност, равнопоставеност и обективност и доколкото броя на жалби не е относим към направения пазарен анализ, Виваком моли тази част да отпадне от анализа.

По отношение на осъщественото през август 2024 г. преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават в "Юнайтед Файбър България" ЕООД, ***Виваком твърди****, че:*

а) това няма пряко отношение към участниците на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет,

б) към момента на отделяне свързаният пазар на едро е дерегулиран и съответно Виваком не е в позицията на оператор със значително въздействие върху пазара.

Според Виваком вместо да отбележи този факт, Проектът на пазарен анализ акцентира върху това, че към момента в България няма действаща оферта за достъп на едро (необвързан достъп до абонатната линия през медна мрежа или за необвързан/виртуален достъп до абонатна линия през оптична мрежа) и съдържа необосновано предположение за връзка между осъщественото преобразуване и липсата на услуги на едро.

Виваком посочва, че наличието на оферти на едро за достъп не следва да се възприема като самоцел, а те по-скоро отразяват определен етап от развитието на пазара. Така например констатираната в рамките на предходния кръг на пазарен анализ тенденция за наличието на силна инфраструктурна конкуренция, която води до

липсата на интерес към базираните xDSL продукти и услуги на едро, се потвърждава и към днешна дата. Следователно за Виваком няма причина да се очаква промяна в търсенето на продукти за достъп, която да оправдава наличието на предложение за необвързан достъп до абонатната линия върху медната мрежа.

Предприятието посочва, че двете дружества (Виваком и ЮФБ) са започнали процедурата по доброволно разделяне към момент, в който нито едно от дружествата не е обявено за такова със значително въздействие на пазара. Последното е от особено значение и следва да се отчете в пазарния анализ, както се отчита от всички регулаторни органи в ЕС при анализи на съответни пазари. Това за Виваком е и единственият възможен извод, доколкото функционалното разделяне е най-тежкото за налагане специфично задължение, а в България Виваком и ЮФБ са в процес за извършване на доброволно разделяне. Виваком твърди, че КРС е уведомена, че след завършване на процеса по доброволно разделяне се очаква ЮФБ да предоставя единствено услуги на едро. Наличието на предприятие, предоставящо услуги единствено на едро коренно променя фактическата обстановка в сектора на предоставяне на електронни съобщителни услуги. В тази връзка Виваком настоява посоченият факт да се отчете във всеки пазарен анализ като положителна тенденция и да се предостави допълнително време на такова предприятие за заемане на адекватна позиция на пазара.

Виваком счита, че проектът на пазарен анализ може да се отрази неблагоприятно на преследваните от секторното законодателство цели за насърчаване на ефикасни инвестиции в мрежи с много голям капацитет (ММГК). По-конкретно по отношение на постепенното намаляване наложените секторни ex-ante мерки предвид тенденцията електронните съобщения да се уреждат единствено от правото за защита на конкуренцията. Според предприятието, КРС е приключила успешно този процес през 2019 г., когато отмени и последните специфични задължения с оглед оценката за наличие на ефективна конкуренция.

Според Виваком, проектът на пазарен анализ не кореспондира и с обявените от Европейската комисия основни принципи за регулиране на конкуренцията при изградени оптични мрежи посочени в Бялата книга за нуждите на Европа от цифрова инфраструктура. Предприятието счита, че от самото начало на либерализацията на сектора на електронни съобщения, крайната цел е била ограничаване на секторната регулация и след преходен период да се премине към пазарно ориентирана обстановка, която е подчинена единствено на правилата на конкурентното право. Виваком смята процесът за успешно приключен и с Проекта на пазарен анализ тенденцията може да се обърне без да се отчита постигнатата силна инфраструктурна конкуренция.

Според предприятието, в Бялата книга за нуждите на Европа от цифрова инфраструктура, асиметрична регулация с налагане на специфични задължения е допустима само когато е необходима да адресира постоянни пазарни провали, като Виваком счита че последното не е доказано в мотивите на настоящия Проект.

В своето становище на ***стр. 5, т. I.*** *относно отчитането на пазарните тенденции Виваком отбелязва, че в проекта на пазарен анализ липсва оценка на тенденциите в развитието на пазара на дребно през следващите пет години, което е от съществено значение, тъй като този петгодишен период се асоциира с хоризонта на действие на текущо обсъждания пазарен анализ. Предприятието обръща внимание, че на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет в България се наблюдава значителен интерес към ползването на фиксиран интернет през мобилната мрежа (FWA). С развитието на мобилните мрежи в България, включително посредством*

усвояването на допълнителен спектър в различни обхвати, интересът към този тип услуги нараства значително. През разглеждания период 2017-2024 г. броят на абонатите на фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа нараства почти шест пъти, достигайки през 2024 г. 20,4 % дял от всички абонати на фиксиран достъп на дребно, а от 2022 г. е вторият най-разпространен достъп след FTTx технологиите. Виваком счита, че приносът на фиксирания достъп до интернет през мобилна мрежа за развитието на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет не е отчетен в пълна степен в Проекта на пазарен анализ при прегледа на състоянието на пазара. Единствено се посочва, че "….в края на периода, обхванат от настоящия анализ, фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа измества xDSL". В допълнение, в Проекта на пазарен анализ не са посочени очакванията по отношение на втория най-разпространен достъп – фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа.

Виваком представя и графика с прогнозно разпределение на броя на абонатите на фиксиран широколентов достъп според вида на достъпа за период 2025-2029 г., като използва за база посочените в анализа исторически данни за разпределението на абонатите по вид достъп до интернет. Според представената прогноза, фиксираният достъп през мобилна мрежа ще достигне дял от почти 33% или почти 1 млн. абонати в рамките на следващия петгодишен период. В тази връзка, предприятието подчертава, че представената прогнозна тенденция се засилва и от качеството на предоставяните услуги, като препраща към рубрики от сайтовете на A1 и Йеттел, в които е посочена информация за качеството на мрежата на двете предприятия. Посочените резултати от тестовете на мрежите в България според Виваком, не само са доказателство за технологичното развитие на пазара, но и основен фактор при избор на услуги от крайните потребители, включително по отношение на фиксирани услуги през мобилни мрежи.

Въз основа на представените прогнозни данни, предприятието прави заключение, че в рамките на следващите пет години фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа ще продължи да затвърждава позициите си на втория най-разпространен достъп за фиксиран интернет, увеличавайки плавно своя дял в структурата на общия пазар, като тези тенденции изискват по-детайлен анализ от гледна точка взаимозаменяемост при търсене и предлагане.

По отношение на динамиката на цените на услугите за широколентов достъп на масовия пазар на ***стр. 12 - т. II. 2.*** *в своето становище Виваком отбелязва, че това е основен критерий за преценка относно необходимостта от регулация на едро. Предприятието посочва, че в Проекта на пазарен анализ се достига до извода, че доставчиците на фиксиран достъп до интернет не диференцират цените на услугата според населеното място, като всяка диференциация или промоционални оферти са ограничени във времето и целящи привличане на нови клиенти. Според предприятието, при оценката на пазара на дребно на дефинирания пазар в географска зона „1А" в Проекта на пазарен анализ не са разгледани цените на дребно с оглед оценка за наличие на конкурентен проблем, който да оправдае анализ на пазара на едро на локален достъп. В случай, че е бил направен този анализ, според Виваком е щяло да бъде установено, че за периода от предишния пазарен анализ не се наблюдава увеличение на цените – основен индикатор за наличие на конкурентен проблем или за възникване на потенциален конкурентен проблем в бъдеще. В тази връзка предприятието посочва, че въпреки инфлацията за периода от 2019 г. до 2024 г. в размер на 39,3% (според Калкулатор на инфлацията на НСИ) е видна тенденция за намаляване на цените като са отбелязани*

две таблици – таблица 2 от стр. 50 от Проекта на пазарен анализ, където КРС посочва средните цени на абонаментните планове (в лв. с ДДС) за посочените видове жичен достъп, разпределени по скоростни интервали и таблица 2 от стр. 108 на предходния кръг пазарен анализ, приет с Решение № 235/18.06.2019 г.. Предприятието посочва, че в Решение № 235/18.06.2019 г. (стр. 108) на КРС са посочени средни цени на същите услуги като е видно, че за най-масовите услуги ползвани от абонатите, цените намаляват в абсолютни стойности въпреки натрупаната инфлация за периода от почти 40%. Отбелязано е, че се наблюдава ясна тенденция за намаляване на цените на услугите за всички услуги, независимо от скоростите на пренос на данни.

Предприятието твърди, че наблюдаваната тенденция на намаляване на цените на дребно сочи за силна конкуренция на национално ниво, а предвид липсата на ценова диференциация - и силна конкуренция в географска зона „1А“. Според него това показва, че механичното увеличение на пазарния дял на Виваком след придобиванията и наблюдавания закономерен отлив на крайни клиенти от оператора след тези придобивания (който не е изследван за целите на пазарния анализ) не може да бъде обоснован критерий за конкурентен проблем. Виваком подчертава, че сами по себе си, цените на дребно сочат наличие на ефективна конкуренция, при която пазарните участници агресивно намаляват своите цени, за да запазят пазарните си дялове, както според предприятието е установила КРС за основните конкуренти на Виваком – „А1 България“ ЕАД не променя своя пазарен дял в географска зона „1А“, докато Еском и Скат ТВ отчитат незначителен спад с 0,01 и 0,03 процентни пункта спрямо 2017 г. Отчитайки гореизложеното, предприятието заключава, че изводът, че Виваком притежава значителна пазарна сила, е неточен и се базира единствено на ограничен формален анализ на промяната в пазарните дялове вследствие на приключилите придобивания.

Становище на КРС:

В Раздел II. Определяне, анализ и оценка на пазара на дребно на широколентов достъп до интернет в определено местоположение е направен подробен преглед на състоянието и развитието на услугата за достъп до интернет, предоставян на крайните ползватели в периода след предходния кръг на пазарен анализ. При анализа на тенденциите при ползването на услугата за достъп до интернет са отчетени измененията по отношение на видовете достъпи и скорости. Разгледани са и цените на различните видове достъп в контекста на определяне на продуктовия обхват на пазара.

Важността на достъпа до пасивната (физическа) инфраструктура за разгръщането на електронни съобщителни мрежи е отчетена в т. 4.1. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на зона „1А“ на раздел II, както и при анализа на критерия „Контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана“, като част от бариерите за навлизане и разширяване на съответния пазар (т. 2.2.2. от Раздел III.) при оценката на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар на едро.

Във връзка с представените от Виваком данни относно стойността и изменението на пазарния дял на предприятието в периода от 2021 г. до средата на 2025 г. следва да се отбележи, че показателите по години, изчислени общо за всички видове достъп и конкретно за достъпите, включени в продуктовия обхват на пазара са относими към географски пазар с национален обхват, за разлика от определеният в проекта на анализ географски сегментиран пазар. КРС следи развитието на пазара в периода след

предходния кръг на анализ и в този контекст се отчитат, както насоките в Препоръката за съответните пазари за проучване на необходимостта от географско сегментиране, така и осъществените придобивания от страна на Виваком на мрежите на доскорошни конкуренти в определени географски райони.

Във връзка с бележката на предприятието, че в пазарния анализ се акцентира върху детайлно изброяване на придобитите предприятия без да се отчете фактът, че са реализирани четири сделки и част от посочените от КРС оператори са в обхвата на тези сделки, като свързани лица, следва да се отбележи, че оценката на конкурентните условия се извършва на база информация, касаеща дейността на всички участници на пазара в разглеждания период. В тази връзка следва да се посочи също, че от годишните отчети за осъществяване на дейността по предоставяне на обществени електронни съобщения, подавани от предприятията в КРС е видно, че в част от периода на настоящия проект на пазарен анализ предприятието „Пауърнет" ЕООД е доставчик на широколентов достъп на дребно, включително на достъпи, включени в продуктовия обхват на пазара.

По отношение на цитираните от Виваком решения на Комисията за защита на конкуренцията (КЗК), разрешаващи нотифицираните сделки за придобивания, е необходимо да се отчетат различията в географските дефиниции на пазарите, определени от КЗК и от КРС, както и различните процедури и критерии, въз основа на които се произнасят регулаторите. Решенията на КЗК касаят пазари с национален обхват за разлика от определения географски обхват на неконкурентната зона, която е обект на ex ante регулиране в проекта на решение и анализ на КРС. Също така, некоректно е твърдението на Виваком, че анализът на конкурентната среда се основава на данни за период, съответстващ на периода на проекта на пазарен анализ на КРС. Предвид установените от КРС срокове за предоставяне на годишните отчети за дейността по предоставяне на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги от предприятията, уведомили КРС за намерения за предоставяне на такива услуги, е очевидно, че към датата на последното решение на КЗК с № 114/01.02.2024 г. годишни данни за отчетната 2023 г., а още по-малко и за 2024 г. не са налични в КРС[131].

В допълнение, следва да се отбележи, че в съответствие с разпоредбите на чл. 151, ал. 2 от ЗЕС проектът на решение за определяне, анализ и оценка на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и приложението към него (проект на пазарен анализ) са предоставени на КЗК за становище в рамките на откритата процедура по обществено обсъждане.

КРС не приема становището на Виваком за неотносимост на идентифицираното увеличение на броя жалби от крайни потребители в пазарния анализ, тъй като това е индикатор, характеризиращ пазарното поведение на Виваком на свързаните пазари на дребно спрямо крайните потребители. Въпреки ниското процентно отношение на достигналите до регулатора сигнали спрямо общия брой абонати, КРС е отчела в пазарния анализ увеличението на броя жалби от крайни потребители, което е индикатор за наличие на конкурентен проблем на свързаните пазари на дребно. Въпреки, че не са свързани пряко с анализирания пазар, изводите на КРС по отношение на проблемите на ползвателите на сателитна телевизия в края на 2024 г. са в резултат от придобиването на Булсатком от страна на историческото предприятие и са индикатор за пазарното поведение на Виваком, което следва да бъде отчетено. По отношение на основанията за ангажиране на административнонаказателна отговорност следва да се посочи, че

[131] Чл. 4, ал. 1 и 3 от Общите изисквания при осъществяване на обществени електронни съобщения.

принципно неизпълнението на договорни задължения, поети от дружеството спрямо абонатите не е административно нарушение, съгласно ЗЕС, поради което аргументите на предприятието в тази насока са неаргументирани.

Въпреки твърдението на Виваком, че двете дружества (Виваком и ЮФБ) са започнали процедурата по доброволно разделяне към момент, в който нито едно от дружествата не е обявено за такова със значително въздействие на пазара, разделянето е започнало непосредствено преди определянето на Виваком за предприятие със значително въздействие на пазара и налагането на специфични задължения, наложени на Виваком, в качеството му на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, с Решение № 220 от 30.07.2024 г. след анализа на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура и определянето му като съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране. Предвид факта, че и към момента на настоящия пазарен анализ ЮФБ не е предприело действия по регистриране в Регистъра на лицата, уведомили комисията за намеренията си да предоставят обществени електронни съобщителни мрежи или услуги, очевидно подобни действия биха могли да се тълкуват, като намерения на историческото предприятие да избегне налагането на специфични задължения върху физическа инфраструктура (канална мрежа), чрез която Виваком може да влияе негативно на конкурентната среда.

Предвид изложеното КРС не приема аргументите на Виваком за маловажност на направеното доброволно разделяне с ЮФБ и липса на пазарно поведение в ущърб конкуренцията и крайните потребители на разглеждания пазар. В тази посока е и целта на предложената от регулатора намеса – да предотврати естествения стремеж на Виваком да ограничава конкуренцията, и да максимизира печалби чрез пазарно поведение в ущърб конкуренцията и крайните потребители.

По отношение на отчитането на пазарните тенденции КРС обръща внимание, че Виваком правилно е отчело значимите тенденции, свързани с развитието на фиксирания достъп до интернет през мобилна мрежа, които са подробно отразени и в Проекта на пазарен анализ. Действително, през последните години фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа заема все по-голям дял сред абонатите на фиксиран широколентов достъп до интернет, предоставен в определено местоположение, и се утвърждава като втори по разпространение достъп след FTTx. Комисията отчита направената от Виваком бележка относно недостатъчно изчерпателната информация за бъдещото развитие на фиксирания достъп през мобилна мрежа, като с цел повишаване на пълнотата на анализа, на съответното място в документа са включени текстове, отразяващи очакваните тенденции и прогнози за развитието на FWA в рамките на следващия петгодишен период.

Комисията споделя становището на Виваком, че броят на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа ще продължи да нараства в рамките на следващия петгодишен период, като и прогнозата на регулатора показва сходна тенденция. От друга страна е необходимо да се отчете и отправната точка при изготвяне на оценка на нарастването на конкретен вид достъп, доколкото в началото на разглеждания период FWA не е широоразпространен сред крайните ползватели. След навлизането на 5G технологията се отчита агресивното предлагане на FWA, което допринася за отчетеното нарастване на дела на FWA. В същото време следва да се подчертае, че качеството на предоставяните услуги не е единственият фактор, определящ развитието на фиксирания достъп през мобилна мрежа на пазара. От значение са и други характеристики като стабилност на връзката, капацитет, потребителски предпочитания. Именно тези характеристики на услугата са подробно изследвани и анализирани от комисията във

връзка с оценката на взаимозаменяемостта на различните технологии за фиксиран достъп. Въз основа на тази оценка е направен изводът, че въпреки положителната прогноза за ръст на абонатите, фиксираният достъп през мобилна мрежа не може да се разглежда като пълноценен заместител на жичните технологии, включени в обхвата на пазара. В допълнение, оценките на качеството на мобилните мрежи, на които Виваком се позовава, са по същество маркетингови материали на предприятията и не представляват надежден източник за целите на регулаторен анализ.

Във връзка с изразеното от Виваком становище на стр. 12, т. II.2. следва да се има предвид, че КРС разглежда цените на услугите за широколентов достъп на масовия пазар, като използва Инструмента за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на комисията както и информацията, публикувана на интернет сайтовете на предприятията. Цените са разгледани във връзка с изследване на взаимозаменяемостта на услугите по отношение на търсенето и предлагането и впоследствие е направен географски анализ на оферти и ценови стратегии, практикувани от доставчици на услуги за фиксиран широколентов достъп до интернет. В т. 2.2.1 на стр. 49 от проекта на анализ ясно е посочено, че комисията е отчела спада в цените на различните видове достъп, разделени по скоростни интервали, спрямо предходния кръг на анализ. Но предвид изводите, че цените се прилагат на национално ниво и не се диференцират спрямо населеното място, а в зависимост от скоростта на download от международното пространство, КРС не счита, че евентуален анализ конкретно в зона „1А“ би довел до различни от горепосочените заключения. В раздел II, т. 3 от проекта на анализ е направен географски анализ на офертите и ценовите стратегии, които предприятията прилагат, като са разгледани офертите на А1 България, Виваком и на всички останали предприятия на ниво населено място, където още веднъж се потвърждава изводът за липса на диференциация на ниво населено място. Поради гореописаното цените не са разглеждани за всяка зона поотделно. От друга страна, въпреки отчетения спад в цените на услугите, комисията не счита, че този критерий сам по себе си може да е доказателство за наличие или липса на конкурентен проблем. Затова КРС разглежда в съвкупност основни показатели, характеризиращи търсенето и предлагането на широколентов достъп до интернет в определено местоположение, за да достигне до извода за наличие или липса на конкурентен проблем.

В чл. 28 от Методиката за пазарни анализи е посочено, че предприятия, които имат голям и устойчив във времето пазарен дял - над 50%, е вероятно да притежават значително въздействие върху пазара. След придобиванията, които Виваком е направило, делът на предприятието в зона „1А“ достига 52,4%, което дава основание на КРС, наред с изследването на показателите степен на пазарна концентрация, абсолютен и относителен размер на операторите, контрол върху инфраструктура, която трудно може да се дублира, лесен или привилегирован достъп до финансови или капиталови ресурси, степен на вертикална интеграция, да заключи, че в определената зона липсва ефективна конкуренция. Във връзка с твърдението на Виваком, че „сами по себе си, цените на дребно сочат наличие на ефективна конкуренция“, комисията счита, че изводите относно наличие/липса на конкуренция не следва да се основават единствено на ценовите равнища.

Отчитайки гореизложеното, КРС счита, че Виваком притежава значителна пазарна сила като този извод се базира както на анализ на изменението в пазарните дялове вследствие на приключилите придобивания, така и на редица други показатели, изследвани в анализа и описани по-горе.

Б2. Продуктов обхват на съответния пазар на дребно

1. А1 *счита за правилно процеса по анализ и оценка на пазара на локален достъп на едро да започне с анализ на вертикално свързания пазар на дребно и да бъде дефиниран въз основа на взаимозаменяемостта на търсенето и предлагането от гледна точка на крайния потребител за следващия период на преглед. В тази връзка според А1, Комисията е определила продуктовия обхват на пазара на широколентов достъп на дребно, който следва да бъде ограничен само до онези видове достъп, които могат да се приемат от потребителите като взаимозаменяеми по отношение на характеристики, цени и предназначение. А1 намира за правилно изключването на мобилния достъп, предоставян в определено местоположение, тъй като не е налице взаимозаменяемост от страна на търсенето между достъпа до интернет в определено местоположение и достъпа чрез мобилни мрежи. Предприятието отбелязва, че по данни на Комисията проникването на оптични мрежи (оптика до дома FTTH и до сградата FTTB) вече надхвърля 45 на сто от фиксираните линии, като делът на услуги върху медни абонатни линии намалява за сметка на оптични мрежи и на модернизирани локални (LAN) и CaTV мрежи.*

А1 посочва също, че към настоящия момент характеристиките на мобилния достъп до интернет – скорост, поведение при натоварване (закъснение) и ограничения в обема на данните, включително политики за разумно потребление го определят като допълваща, а не като взаимозаменяема спрямо фиксирания достъп услуга.

Предприятието счита, че продуктовият обхват на пазара на дребно е правилно определен и следва да се разглежда като вертикално свързан с пазара на едро на локален достъп.

Становище на КРС

Изразеното становище е в съответствие с направените в анализа изводи.

2. Виваком твърди *в становището си в т. II (стр.7-12), че при определяне на обхвата на продуктовия пазар пазарните дялове на условния пазар в географска зона „1А“са изчислени неправилно – продуктовият пазар на дребно е по-широк, което следва да се отчете при определяне на условния пазар на едро. Като аргумент Виваком посочва, че при определянето на обхвата на продуктовия пазар следва да се включи фиксирания достъп през мобилна мрежа, тъй като включването на всички технологии за предоставяне на достъп до интернет на масовия пазар ще промени изчисления от КРС пазарен дял на Виваком на условния пазар на едро.*

На следващо място Виваком посочва, че в Приложението към проекта на решение не е отчетена възможността за всички предприятия, предоставящи електронни съобщителни мрежи да използват наличната физическа инфраструктура за изграждане на жични мрежи. В основата на мрежовата конкуренция в България са именно условията за ползване на пасивна (физическа) инфраструктура, която се гарантира от ЗЕСМФИ, а от 12 ноември 2025 г. и от Акта за гигабитовата инфраструктура. Включването на тези задължения в пазарния анализ за Виваком е изискване и на чл. 20, ал. 4, т. 3 от Методиката за пазарните анализи.

По отношение на обхвата на пазара на дребно на широколентов достъп Виваком твърди, че продуктовият обхват на пазара на дребно не кореспондира с

изискванията на ЗЕС 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 (Методика за пазарни анализи). Предприятието счита, че съгласно Насоките за пазарен анализ и оценка на значителната пазарна сила съгласно регулаторната рамка на ЕС за мрежите за електронни съобщения и услугите (Насоки/те), Проектът на пазарен анализ би следвало да определи съответния продуктов пазар като групира продуктите или услугите, които потребителите използват за една и съща цел (крайна употреба).

На първо място според Виваком продуктовият пазар на дребно, относим към предоставянето на достъп до интернет, не е дефиниран правилно. Дружеството посочва, че в Проекта на пазарен анализ е прието следното: „Пазарът на дребно на широколентов достъп се състои от стандартни продукти и услуги, предлагани както самостоятелно, така и в пакет с други електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и бизнес ползватели) чрез традиционната телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично- коаксиална технология (CATV) и локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол.“ Разбирането на Виваком е, че в Проекта на пазарен анализ е прието, че от гледна точка на търсенето не са налице разлики по отношение на функционалните характеристики и предназначението на стандартните услуги, предоставяни на домашни и на малки и средни бизнес ползватели и те формират масов пазар. Предприятието отбелязва, че в обхвата на този масов пазар не попадат висококачествените услуги за свързаност, предлагани на големи бизнес клиенти. С оглед на това, Виваком счита за необходимо цитираният текст от стр. 58-59 от Проекта на пазарен анализ да се измени, като изрично се уточни, че в обхвата на съответния продуктов пазар влиза предоставянето на електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и малки и средни бизнес ползватели).

На следващо място според предприятието от обхвата на продуктовия пазар е изключен фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA). Аргументите на дружеството срещу този подход освен вече посочените по-горе са следните:

На първо място, съгласно анализираните пазарни данни в Проекта на пазарен анализ е прието, че бързото развитие на технологиите за мобилен пренос на данни и нарастващото покритие на LTE и NR(5G) по територия на действащите мобилни предприятия в България води до повишено търсене на услугата фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа през 2024 г. Съгласно пазарните данни, цитирани в Проекта на анализ, броят на абонатите на този вид достъп нараства над 6 пъти спрямо периода от предходния трети кръг на пазарен анализ и през 2024 г. делът на абонатите в структурата на абонатите по вид фиксиран широколентов достъп до интернет достига до над една пета от общия брой абонати на достъп до интернет (20,4%). Установено е също така, че цените на дребно за плановете, предлагащи по-високи скорости (от и вкл. 100 до 1000 Mbps), са сходни с цените за жичен достъп при тези скорости (съответно 31,30 лв. за жичен и 32,20 лв. за FWA). Виваком отбелязва, че правилно е прието, че това е знак за наличие на сходство по отношение на цените и

условията между двата вида достъп до интернет, но независимо от това е направен извод, че това не е достатъчно основание да се приеме че при увеличение на цената потребител, който ползва жична свързаност, би бил склонен да я замени с FWA.

Последният извод според Виваком не е подкрепен с пазарни данни, нито са изложени аргументи, базирани на перспективен анализ за развитието на FWA достъпа в периода на следващите 5 години – до извършване на следващия пазарен анализ. Предприятието счита, че видно от тенденциите за развитието и проникването на FWA достъпът, посочен от Комисията (фигура 4 на стр. 19 от Проекта на анализ), би могло да се очаква ръст на този вид достъп и през следващите години. В този смисъл са и изводите от Годишния доклад за 2024 г. на КРС, където предприятието отбелязва, че е посочено, че на пазара за достъп до интернет продължава да се наблюдава нарастване „на дела на абонатите на фиксиран достъп през мобилни мрежи в общия брой абонати на фиксиран достъп до интернет поради широкото покритие на LTE мрежите в национален мащаб така и поради продължаващото разгръщане на мрежи от пето поколение NR (5G), което способства мобилните оператори да оказват още по-интензивен конкурентен натиск върху доставчиците на фиксиран широколентов достъп до интернет".

Виваком отбелязва, че по-нататък при анализа на взаимозаменяемостта при търсенето се приема следното:

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

Виваком изказва мнението, че горните изводи от Проекта на анализ се опровергават от установения ръст в броя на абонати и от факта, че през 2024 г. FWA достъпа е вторият реално най-използван достъп, като същият още през 2022 г. измества от втората позиция кабелният достъп до интернет. Рязкото увеличение на крайните потребители на FWA достъпа през (последния) разглеждан период е съществен аргумент, че тези услуги реално заместват услугите за достъп до фиксирани точки, предоставяни от традиционните жични технологии. В тази връзка предприятието посочва, че в почти една трета от населените места, включени в неконкурентната зона "1А" Виваком предоставя само xDSL достъп (част от продуктовата дефиниция на пазара), но във всички тези населени места Виваком има абонати и на FWA. Видно от Приложение № 1 (търговска тайна) изменението при

ползването достъп до интернет посредством xDSL технологии намалява с ....% (търговска тайна) през пет години, докато за същия период Виваком отчита в същите населени места ръст при ползването на фиксиран достъп повече от …… (търговска тайна).

Също така Виваком не приема и изводите от анализа на взаимозаменяемостта при предлагането и по-точно извода, че „…е малко вероятно предприятие, предоставящо безжични (включително през мобилни мрежи) услуги за достъп до интернет, да навлезе на пазара на широколентов достъп в определено местоположение в отговор на малко, но значимо и трайно ценово увеличение, в рамките на кратък срок и без да претърпи значителни разходи….". В конкретния случай, според операторова в Проекта на пазарен анализ не е отчетен факта, че в периода от предходния пазарен анализ, при дерегулиран от 2019 г. пазар, Йеттел навлезе на пазара за фиксиран достъп до интернет през 2021 г., предлагайки именно услуги на дребно чрез FWA достъп, като през 2024 г. от дружеството обявиха, че абонатната им база е достигнала около 100 000 абоната . От 2023 г. дружеството навлезе и на пазара на платена ТВ услуга, предлагайки я чрез същия FWA достъп, с което се превърна в третия по-големия доставчик на платена услуга в страната .

Според предприятието, е налице и подобрено качество на услугата, предоставяна чрез FWA достъп в сравнение с предходния период на пазарен анализ, поради което същата се възприема от крайните клиенти като взаимозаменяема с услугите за достъп до интернет чрез жични технологии, което обосновава наличие на взаимозаменяемост по отношение на търсенето. Виваком счита, че това обуславя включването на фиксирания безжичен достъп в един продуктов пазар с жичния достъп до интернет.

Дружеството отбелязва, че към момента на последния пазарен анализ (2019 г.) FWA основно е предлаган чрез 4G (LTE) мобилна технология, което позволи предоставяне на потребителско изживяване, съпоставимо с това при медни мрежи (напр. xDSL). Разгръщането на 5G (NR) мобилни мрежи обаче доведе до значително подобрение на възможностите на FWA, които вече надвишават тези на xDSL и са сравними поне с базовото ниво на FTTH (оптични) услуги. Виваком е на мнение, че следва да се отчете и динамиката на пазара, както и очакваното развитие на мобилните мрежи с оглед високата конкуренция в България, постоянните инвестиции в покритие и скорости и евентуалното навлизане на нова технология (6G) в следващия 5-годишен период. Докато VDSL технологията предлага скорости до 50 Mbps, а ADSL – до 20 Mbps, в момента Йеттел предлага скорости до 300 Mbps чрез своята 5G мрежа, без да прилага ограничение в обемите на трафика. Предприятието обръща внимание, че оферти без ограничение в обемите трафик предлагат също А1 и Виваком и това е от съществено значение за анализа на взаимозаменяемостта.

Освен това, що се отнася до евентуални доводи, свързани с различното качество на услугите за достъп до интернет, предоставяни чрез жичен достъп, в сравнение с тези, предлагани от мобилните технологии, Виваком счита, че на съответния продуктов пазар са включени различни технологии, чиито характеристики не са непременно идентични (напр. както ADSL/VDSL връзките, коаксиален кабел, UTP/FTP кабел, радио, както и оптични връзки), като изпълнението на услугите зависи пряко от

използваната инфраструктура. Следователно качествените параметри са от значение, но тяхното представяне трябва да бъде свързано и с възприятията/нуждите/изискванията на клиентите. В тази връзка качеството на услугите не е непременно определящ елемент при избора на услуги, а по-скоро цената има водещо значение.

Също така от гледна точка на взаимозаменяемостта при предлагане, Виваком приема самият факт, че и трите мобилни оператора предоставят FWA услуги, за показателен, че те се считат за заместител на фиксираните услуги не само в райони, където тези оператори не разполагат с фиксирана мрежа и инфраструктура, необходима за предоставянето на традиционни услуги за достъп до интернет в определено местоположение, но и в райони, където услугите се предоставят и чрез други технологии (FTTH/FTTB, например). Така например има населени места, където Виваком има FTTH мрежа и абонати и в същото населено място дружеството предлага и FWA достъп и има абонати, ползващи тези услуги.

Съгласно Обяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари на ЕК, националните регулаторни органи следва да преценяват във всеки конкретен случай дали FWA представлява заместител, като се има предвид, че в много селски райони той може да предложи постоянна алтернатива на медната инфраструктура, докато взаимозаменяемостта между FWA и VHC технологиите в други райони може да зависи от наличието и перспективите за изграждане на FTTH мрежи . Съгласно проучване на WIK предоставянето на FWA достъп през 5G технология може да бъде разглеждано като подходящо решение за удовлетворяване на потребностите на малкия и среден бизнес и клиенти – физически лица, които на практика са в обхвата на продуктовия пазар, дефиниран от КРС. Същевременно е малко вероятно тя да представлява реална алтернатива на специализираните (dedicated) връзки, които по правило се изискват за предоставяне на услуги от висок клас на бизнес потребители, както и за нуждите на публични институции, образователни заведения и лечебни заведения. Последното, предвид факта, че големите бизнес клиенти не са включени в обхвата на продуктовия пазар, представлява допълнителен аргумент за включването на FWA достъпа в обхвата на продуктовия пазар на дребно. Според данни на Ookla медианните стойности на мобилни скорости в България значително надвишават медианните стойности на скоростите при фиксираните широколентови услуги – около 231 Mbps (шесто място в света по мобилна скорост) спрямо приблизително 83 Mbps за фиксираните мрежи. По-нагоре в класацията са държави извън ЕС, като Дания е първият представител след България на 10-то място със 185 Mbps медианна стойност на скоростта на сваляне.

За Виваком е разумно да се очаква, че за много потребители, които в момента използват фиксиран достъп до интернет (включително FTTH), предлаганите от FWA скорости (особено там, където има 5G покритие) ще бъдат напълно достатъчни, за да преминат към такава услуга в отговор на малко, но устойчиво увеличение на цените (SNIPP). С други думи, FWA би била функционално еквивалентна на фиксирания достъп до интернет за значителна част от потребителите.

Виваком отбелязва и, че българските потребители в частност се ползват от широко LTE покритие на национално ниво и от продължаващо разгръщане на NR

мрежи, като България отчита най-висока наличност на 5G услуги сред европейските пазари за периода октомври – декември 2023 г. Освен това, според Speedtest Global Index, България заема четвърто място в света по 5G показатели на мрежата, изпреварвайки основни европейски икономики като Германия, Франция, Испания и Италия.

Дружеството отбелязва, че тези данни показват, че продуктите, базирани на FWA, упражняват ефективен конкурентен натиск върху фиксирани мрежови технологии в България – по-специално FWA чрез LTE мрежи ограничава търсенето на медни технологии, а FWA чрез NR (5G) мрежи представлява ограничение за всички видове жичен достъп до интернет.

Виваком подчертава факта, че броят на абонатите на FWA услуги в България нараства, което демонстрира, че тези услуги все повече се възприемат като функционално еквивалентни на останалите фиксирани технологии и съответно представляват нарастваща конкуренция за тях. Това потвърждава наличието на верига на взаимозаменяемост, което означава, че FWA трябва да бъде включен в същия продуктов пазар като жичния достъп до интернет.

В случая по отношение на FWA и жичния достъп до интернет са налице сходни характеристики и функционалност на двата вида достъп до интернет, които са предпоставки за наличие на взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето. Според Виваком увеличеното използване на тези услуги е допълнителен аргумент. Липсата на мобилност, сравнимите тарифи и обеми на включения трафик, сходните скорости на изтегляне и потребителското поведение на крайните ползватели при закупуването на тези услуги са важни елементи, за да могат услугите за широколентов достъп до интернет в определено местоположение, предоставяни чрез мобилни технологии, да се считат за фиксирани интернет услуги. Не на последно място за Виваком, тези услуги се представят от доставчиците на мобилни услуги като услуги, които могат да се използват (изключително) от вкъщи, в определени фиксирани точки.

Дружеството посочва, че подобен подход по отношение на обхвата на продуктовия пазар е възприет от националните регулаторни органи в Румъния (в последните два кръга на пазарен анализ), Италия и Норвегия. При прегледа на пазара на локален достъп на едро, AGCOM включва в пазара на дребно фиксирания безжичен достъп (FWA) в обхвата на съответния пазар. В рамките на текущия преглед в продуктовия пазар е включен както фиксирания безжичен достъп, така и сателитния достъп чрез спътници на ниска орбита (LEO). Подобен подход следва регулатора в Норвегия, който включва фиксирания безжичен достъп (FWA) в обхвата на съответния пазар. В последния преглед на пазара на едро на локален достъп регулаторът на Норвегия също включва FWA базира на 4G/5G мобилни мрежи.

С оглед всичко изложено от Виваком, то счита, че изключването от обхвата на пазара на фиксирания достъп през мобилна мрежа не кореспондира с факта, че:

- *броят на населените места, в които се предлага услугата нараства с 30% до 4852 населени места или 92% от всички населени места в България;*

- *понастоящем 20,4% от абонатите на широколентов достъп на масовия пазар на дребно разчитат на този вид достъп с тенденция да е единствената технология със стабилен и трайно увеличаващ ръст, подкрепен от развитието и разгръщането на новите технологии; както и*

- *с принципа за технологична неутралност при прилагане на ЗЕС и определяне на обхвата на продуктовия пазар.*

Разбирането на Виваком е, че проектът на пазарен анализ приема и че максималните скорости също не са гарантирани и зависят от натовареността и покритието на мрежата. Според анализа това е съществена разлика от фиксиран достъп до интернет през оптична мрежа, което Виваком счита за неточно. Фиксираният достъп до интернет чрез оптична мрежа на масовия пазар също не предлага гарантирани скорости (за разлика от специално организирания достъп, както е посочено в Проекта на стр. 33).

Дружеството е на мнение, че в Проекта на пазарен анализ не са отчетени коректно възможностите на фиксирания достъп чрез мобилна мрежа. Предприятието посочва, че на стр. 47 от Проекта на пазарен анализ видно е показано, че скоростта на достъп чрез фиксиран достъп чрез мобилна мрежа е по-голяма от предоставяната чрез xDSL и LAN. Виваком отбелязва, че широколентовият фиксиран достъп през мобилна мрежа позволява скорости на пренос до максимално възможната чрез 5G мрежа, като един от доставчиците рекламира регистрирани скорости в мрежата над 1400 Mbps. В допълнение, 5G (NR) предлага и много ниско времезакъснение, което е отчетено като характеристика и от КРС на стр. 48 от Приложението към проекта на решение. Предприятието обръща внимание, че техническите възможности на 5G мобилните мрежи превъзхождат значително и най-напредналите технологии за предоставяне на широколентов достъп чрез традиционна телефонна мрежа (xDSL), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично-коаксиална технология (CATV) и локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол, които са включени в обхвата на пазара на дребно. В тази връзка Виваком посочва, че в Проекта на пазарен анализ е отчетено изрично, че в рамките на периода до следващия кръг анализ на пазара на едро на локален достъп се очаква разгръщане на 5G мрежите, но въпреки това в Проекта продължава да се поддържа тезата, че тези услуги не отговарят на изискванията на потребителите по отношение и на този показател в следващия петгодишен период (на стр. 48).

По отношение на фиксирания достъп чрез мобилна мрежа по стандарт 4G Виваком е на мнение, че следва да се отчете, че предлаганите скорости на крайни потребители достигат до 685 Mbps download и до 131 Mbps upload, което значително надвишава средната скорост, ползвана от абонатите на FTTx. Предприятието поддържа мнението си, че със сигурност фиксираният достъп чрез мобилна мрежа превъзхожда по характеристики xDSL услугите, които са част от продуктовия пазар. Според Виваком аргументът в посока, че „достъпът до интернет през мобилна мрежа все още не се предоставя с гарантирана симетрична скорост, както е при останалите фиксирани технологии“ е неточен и не кореспондира с дефиницията на продуктовия пазар на масови услуги за достъп до интернет, който включва услуги, които не

предлагат симетрична скорост (за разлика от продуктите, насочени към специфичните потребности на големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели, които са изключени от пазара).

С оглед изложеното, Виваком предлага услугата фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA) да бъде включена в обхвата на продуктовия пазар на дребно, тъй като е налице взаимозаменяемост, както при търсенето, така и при предлагането. Така съответният продуктов пазар следва да обхване стандартни продукти и услуги, предлагани както самостоятелно, така и в пакет с други електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и бизнес ползватели – малки и средни предприятия) чрез традиционната телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично-коаксиална технология (CATV), локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол и фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA).

В становището си на ***стр. 13 – т. II. 3. Виваком е посочило****, че при анализа на пазарните граници и пазарната сила в рамките на съответния пазар, с цел да се определи дали е ефективно конкурентен, следва да се вземат предвид както преките, така и непреките конкурентни ограничения, независимо дали тези ограничения произтичат от електронни съобщителни мрежи, електронни съобщителни услуги или други видове услуги или приложения, които са съпоставими от гледна точка на крайния потребител. В тази връзка, предприятието отбелязва, че независимо, че КРС не включва в продуктовия обхват фиксирания достъп през мобилна мрежа, в пазарния анализ е следвало да се разгледат индиректните конкурентни ограничения, които произтичат от тези услуги, което не е направено.*

Становище на КРС

По отношение на продуктовия обхват на пазара, КРС обръща внимание, че освен Виваком, останалите заинтересовани страни считат, че обхватът на пазара на дребно е определен правилно. КРС не приема предложението на Виваком да включи в обхвата на продуктовия пазар на дребно фиксирания достъп до интернет през мобилна мрежа, като споделя мотивите на останалите предприятия, а именно:

- оптичните мрежи осигуряват гарантирани симетрични гигабитови скорости и практически неограничен капацитет чрез надграждане на оборудването, докато FWA не може да бъде надграден да предоставя симетрични скорости, което ограничава предоставянето на високи скорости за качване;
- в България предприятията предоставят максимални скорости на сваляне до 300 Mbps и 50 Mbps за качване;
- средната скорост при FWA в България към края на 2024 г. е 84 Mbps и отчита увеличение спрямо предходния период с 22%, като в същото време средната скорост на оптичния достъп е почти три пъти по-висока от тази на FWA, като увеличението в скоростта спрямо данните от 2017 г. се изразява в пъти (4,4 пъти);
- сигналът при оптичните мрежи е устойчив и не подлежи на външни влияния, докато при FWA е силно зависим от разнообразни външни фактори;

- водещите мобилни оператори предлагат FWA като допълваща услуга наред с FTTx;
- все повече домашни потребители се нуждаят от по-високи скорости, за да осигурят увеличаващото се потребление на данни (това е илюстрирано с непрекъснатия растеж на потреблението на фиксирани/мобилни данни през последните години);
- FWA е възможност за потребители с ограничени алтернативи (напр. в райони без оптични мрежи) – позиционирано от А1 и Виваком като „интернет за отдалечени райони“ и „интернет извън зоните на покритие“.

По отношение на нарастването на дела на абонатите на FWA за анализирания период, КРС е представила позицията си в раздел Б1 по-горе.

Невярно е твърдението на Виваком, че КРС не е следвала принципа на технологична неутралност при определяне на продуктовия пазар на дребно. Напротив, КРС следва да оцени различните характеристики на продуктите с оглед дефиниране на тези от тях, които са в обхвата на анализирания пазар. Това не означава, че не е спазен принципа на технологична неутралност. Видно от Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК, КРС изследва дали различните видове широколентов достъп са в обхвата на един и същ пазар. На практика това е сравнение между предлаганите оферти за достъп до интернет на дребно чрез различни технологии. Самото Виваком, в своето становище дава мотиви, базирани на разликите и приликите между технологиите за фиксиран достъп през мобилна мрежа, достъп през оптична мрежа и през xDSL.

На следващо място, спекулативни са твърденията че КРС не се е съобразила с Обяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари на ЕК, в която се твърди, че регулаторните органи следва да преценяват във всеки конкретен случай дали FWA представлява заместител. Видно от анализа на взаимозаменяемостта на услугите на дребно, КРС е изследвала и този вид достъп. Като доказателство на тезата си, Виваком е представило аргументите, че фиксираният достъп през мобилна мрежа не е предвиден в продуктовия обхват на пазара на едро на резервиран капацитет (dedicated capacity). В тази връзка, КРС подчертава, че невключването на един продукт в обхвата на пазара на едро на резервиран капацитет не може автоматично го включи като част от друг пазар, в случая в обхвата на пазара на едро на локален достъп. Поради, което КРС не приема аргументите на Виваком, че след като малките и средни ползватели са в обхвата на пазара на локален достъп и фиксирания достъп през мобилна мрежа не е предвиден в продуктовия обхват на големи бизнес ползватели, то услугата фиксиран достъп през мобилна мрежа е взаимнозаменяема с услугите на дребно на широколентов достъп до интернет.

КРС обръща внимание, че Виваком спекулира с термина „покритие на мрежа“, доколкото същият се използва в анализа веднъж за да се уточни дали в определено населено място е изградената електронна съобщителна мрежа от тип технология (оптична, мобилна, медна, …), а в другия случай колко често са разположени базовите

станции в мобилна мрежа. Във втория смисъл е и цитираното условие от предоставяните от предприятията планове за фиксиран достъп през 5G, а именно: *наличността на услугата на конкретен адрес зависи от различни фактори; скоростта и качеството на услугите за достъп до интернет зависят от типа технология, вида на ползваното устройство, покритието и натовареността на мрежата, едновременното ползване на услугата от няколко устройства, архитектурни и географски особености, и други; за услугата фиксиран достъп до интернет през 5G мрежа не се предлагат минимални нива на качество*. Така цитираните условия, са напълно идентични с условията за мобилните услуги за достъп и по този начин предприятията не ги приравняват към фискираните услуги за достъп.

Във връзка с горното КРС счита, че покритието на мобилните мрежи по населени места не може и не е използвано от регулатора, като критерий за взаимозаменяемост на услугите за широколентов достъп до интернет. Аналогично е становището на регулатора за теоретични стойности за максимална скорост, времезакъснение и др., които могат да се достигнат теоретично през 5G мрежите, но на практика не са част от предлаганите оферти. Причините за това са, че няма изградени три национално покрити реално 5G мрежите със SA архитектура, реално представяните услуги не се възползват от технологичните предимства на 5G мрежите и предприятията са заложили допълнителни ограничения в предлаганите оферти. Освен това, покритието на електронните съобщителни мрежи по населени места се отчита на друг етап на анализа, а именно в частта географски анализ.

По отношение на скоростта на услугите през 5G мрежите, КРС е посочила тяхната несиметричност. Същото е видно от предоставената препратка към интернет страницата на Ookla, къде скоростта на качване е десет пъти по-ниска. Спекулативно е и становището на Виваком по отношение на високото качество на услугите през мобилна мрежа в България. Съгласно Проучване относно качеството на услугите за роуминг в Европейския съюз[132], ползвателите от повечето държави-членки имат по-добра услуга в собствената си държава отколкото в България. Обратното също е отчетено, повечето български потребители получават по-качествена услуга докато са в роуминг отколкото в България. В тази връзка, дори и в някои държави-членки качеството да е на необходимото ниво и услугите за достъп до интернет през мобилна мрежа да са взаимозаменяеми с останалите услуги за широколентов достъп до интернет, то ситуацията в България не е аналогична.

Подвеждащо е твърдението на Виваком, че предлаганите скорости на крайни потребители по стандарт 4G достигат до 685 Mbps download и до 131 Mbps upload, което значително надвишава средната скорост, ползвана от абонатите на FTTx (фиг.11 от приложението към решението). Фигура 11 представя разпределение на използваните оферти по технологии, а цитираните от Виваком скорости са теоретични – „по стандарт“.

[132] https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/study-quality-service-roaming-services-european-union?utm_source=chatgpt.com

Тези разлики са отчетени и от европейския законодател в Регламент (ЕС) 2015/2120 – скоростта през мобилна мрежа не е гарантирана, вкл. до степен, че не може да се изисква от операторите минимална скорост, която да се включи в договорите.

Финално по отношение на качеството на фиксираните услуги за достъп през мобилна мрежа, КРС иска да обърне внимание на Виваком, че в случай че предприятието ги счита за взаимозаменяеми, то същото следва да измени общите си условия, като ги приравни към фиксирани услуги, като съгласно Регламент (ЕС) 2015/2120 включи рекламирана, минимална, обичайно налична и максимална скорост. Също така, да включи възможност на своите ползватели на фиксирана услуга през мобилна мрежа да прекратят договорите си, при направени измервания за фиксирана мрежа с Механизма на КРС.

По отношение на твърдението, че абонатите на Виваком доброволно преминават от xDSL към FWA, КРС счита че представената таблица не е доказателство в тази посока. Причина за това са постъпващите в КРС оплаквания и сигнали от крайните ползватели, от които се вижда, че са поставени в ситуация или да мигрират към FWA услуга, или в противен случай да им бъде прекратен договорът, като съответно останат без достъп до интернет.

По отношение на твърдението, че Виваком в едно и също населено място разполага с FTTH мрежа и абонати и предлага FWA достъп, за който също има абонати, КРС обръща внимание, че това е възможно да се случва в различни райони на населеното място и не са предоставени обективни доказателства за предпочитанията на ползвателите. В тази връзка, твърдението на Виваком е в подкрепа на извода на КРС, че фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа се използва по-скоро като допълваща и не е взаимнозаменяема с другите услуги.

КРС не приема изводите на Виваком по отношение на стабилното навлизане на Йеттел на пазара с услугата си фиксиран достъп през мобилна мрежа през 2021 г. Видно от данните, абонатите на предприятието са по-малко от 20% от всички абонати на FWA услугите, което е драстично по-малко от преките му конкуренти и представлява от порядъка на 3% от пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет. В тази връзка, КРС счита, че невъзможността на оператор с мобилна мрежа с национално покритие да навлезе стабилно на пазара на широколентов достъп е доказателство, че FWA не е част от обхвата на пазара на дребно и не може да окаже конкурентен натиск.

По отношение на Европейската практика, КРС посочва, че всеки регулатор спрямо националните особености на търсените и предлаганите услуги включва или не съответните продукти в обхвата на пазара. В тази връзка, ако три регулатора са включили FWA в обхвата на пазара на дребно, то останалите 24 регулатора не са.

Във връзка с бележката на Виваком по отношение на индиректните конкурентни ограничения, които не са разгледани от регулатора в анализа, КРС посочва следното:

Съгласно Насоките за пазарни анализи и Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, включването на алтернативни платформи в продуктовия пазар

изисква те да упражняват ефективен конкурентен натиск, което следва да се установи чрез анализ на преки и непреки (индиректни) ограничения. Преките ограничения произтичат от конкуренцията на едро, докато непреките ограничения се упражняват чрез заместване на търсенето на дребно. Когато алтернативна технология оказва достатъчно силни индиректни ограничения, тя може да бъде включена в продуктовия обхват на пазара само, ако са изпълнени определени кумулативни условия. Тези условия включват: (i) възможността увеличението на цената на едро да бъде прехвърлено върху крайните потребители; (ii) наличието на достатъчна степен на заместване на търсенето на дребно, което да направи увеличението на цената на едро нерентабилно; и (iii) клиентите на търсещите достъп не биха преминали в значителна степен към търговското подразделение на интегрирания хипотетичен монополист, по-специално ако последният не повиши собствените си цени на дребно. Когато непреките конкурентни ограничения не са достатъчно силни, за да обосноват включването на други продукти в пазара, Европейската комисия изисква те все пак да бъдат отчетени при оценката на пазарната сила.

Според комисията фиксираният достъп през мобилна мрежа не оказва индиректни ограничения върху дефинирания пазар на едро. Това е обусловено от няколко фактора. Фиксираният достъп през мобилна мрежа не е функционално еквивалентен на жичния достъп, тъй като поради технологични ограничения като по-висока латентност, зависимост от споделен радиочестотен ресурс, управление на трафика и липса на устойчиви гигабитови скорости, не може да осигури същото качество и надеждност на услугата. Също така, този достъп е конкурентен основно в райони без покритие на жичен достъп, въпреки това тази конкурентност е ограничена от физическите характеристики на радиочестотния спектър, който е краен и неподлежащ на разширяване ресурс, водещ до трайни ограничения на капацитета на мобилните мрежи независимо от географското местоположение или натоварването. В допълнение, липсата на съпоставим продукт на едро за фиксиран достъп през мобилна мрежа означава, че операторите без собствена инфраструктура не могат да използват тази технология за предлагане на конкурентни услуги, поради което евентуално пренасочване на клиенти би било само към мобилните оператори и не би оказало реален натиск върху цените на едро. Тъй като Виваком е конвергентен оператор с фиксирана и мобилна мрежа и предоставя фиксиран достъп през мобилна мрежа, евентуално пренасочване на крайни клиенти от услуги на дребно, базирани на достъп на едро, би се реализирало предимно в рамките на същата група, което не създава натиск върху цените на едро. Въз основа на горепосоченото, КРС приема, че фиксираният достъп през мобилна мрежа не оказва достатъчен индиректен натиск, така че да се отрази върху определянето на пазарната дефиниция на едро.

По отношение на отчитането на индиректните ограничения при оценката за наличие на значителна пазарна сила, КРС обръща внимание, че в Проекта на анализ вече е установила, че не е налице възможност, предприятие, което предоставя мобилни услуги да навлезе в кратки срокове и без значителни допълнителни разходи на пазара на жичен достъп до интернет поради високите и трудно възстановими разходи за изграждане или придобиване на фиксирана мрежа. Такова навлизане е трудно осъществимо и в по-дългосрочен период, тъй като изграждането на фиксирана мрежа с достатъчно покритие, която да е конкурентна, изисква значителни инвестиции и дълъг период (10–15 години) на изграждане. Също така, нуждата от радиочестотен спектър и съществените инвестиции за изграждане на мобилна мрежа, ограничават възможността на предприятия, които предоставят услуги посредством жични мрежи, да изградят мобилни мрежи и да предоставят фиксирани услуги чрез тях. В тази връзка, не е налице

потенциална конкуренция, произтичаща от фиксирания достъп през мобилна мрежа, която да ограничи поведението на историческото предприятие.

3. Йеттел *подкрепя дефиницията на пазара на дребно на фиксиран достъп в определено местоположение по отношение на аргументите за изключването на фиксиран достъп през мобилна мрежа. Дружеството изказва мнение, че към настоящия момент и в периода до следващия пазарен анализ, фиксираният достъп през мобилна мрежа не следва да се счита за взаимозаменяем с останалите видове жичен достъп, както от гледна точка на търсенето, така и от гледна точка на предлагането. Аргументите, изложени по-долу, допълват обосновката на комисията и доказват, че тази услуга не следва да е част от пазара на фиксиран достъп в определено местоположение в България.*

Йеттел посочва, че услугата фиксиран достъп през мобилна мрежа (наричана за краткост в настоящото становище FWA) се предоставя от предприятията на територията на страната в съответствие с технологичните възможности на мобилната мрежа, въз основа на предоставения ограничен радиочестотен ресурс. Поради това, FWA използва достъп до мобилния спектър, така че всички потребители на FWA се конкурират помежду си и с потребителите на мобилен широколентов достъп за същия спектър. Това означава, че в случай на едновременно търсене от много потребители, скоростта на връзката може да намалее и клетката може да се претовари.

Предприятието допълва, че FWA използва радиомрежата за крайната връзка (често наричана „последната миля“) между дома/бизнеса и основната мрежа. 4G мобилната мрежа обикновено използва макроклетки, които обслужват едновременно много на брой потребители. Всяка клетка може да изпраща сигнали на максимално разстояние, например 500 метра в гъсто населена градска среда и до 10-15 км. в селските райони. По-ниските честотни ленти се разпространяват най-далече, но компромисът е по-ниски скорости, тъй като има по-малко наличен спектър. Според Йеттел на теория, 4G може да осигури пикови скорости от 100 Mbps и това е само при идеални условия. Радиосигналите се споделят между множество потребители и те се влошават с разстоянието, така че действителните устойчиви скорости са средно много по-ниски. 5G в средночестотния спектър (2 GHz – 6 GHz) се счита за особено подходящ за FWA – той има до 100 MHz честотна лента на канала и по-добра спектрална ефективност. Това се изразява в по-голям обем пренесени данни и по-високи скорости на връзката. Като такъв, средночестотният спектър е идеален за FWA, предлагайки 10 пъти по-голям капацитет от 4G. Операторите по целия свят надграждат мрежите си до 5G за мобилни услуги и също така се възползват от увеличения капацитет за FWA услуги. Йеттел отбелязва, че съществува и друг вариант на 5G, който използва милиметров вълнов (mmWave) спектър, например от 24 GHz до 39 GHz. Високите честоти му придават изключителен капацитет, което се превръща в многогигабитови широколентови скорости. Сигналите в тези честоти обаче са по-податливи на загуба по пътя от обекти като дървета и сгради, и дори стъкло. В допълнение към установените проблеми със загубата на сигнали с този спектър, следва да се отбележи и ограничената наличност на крайни устройства и съответно липсата на търсене при ползването на услуги в този обхват, посочени в анализа на КРС.

Йеттел посочва, че оптичният кабел е екраниран от външни смущения и предоставя стабилна връзка с минимални загуби и прекъсвания. От своя страна, FWA е податлива на влиянието на средата – OEREC отбелязва, че непредвидими външни фактори (например метеорологични условия, препятствия по видимост) могат да

повлияят на предоставянето на FWA услугата . ОЕРЕС посочва, че FWA в лицензиран спектър (напр. чрез 4G/5G), за разлика от FWA в нелицензиран спектър (напр. Wi-Fi базирани решения), където се наблюдават по-високи нива на смущения и по-ниско качество, осигурява по-добро качество благодарение на контролираната среда на радиочестотите. Дори при лицензираните FWA обаче е налице споделен ресурс – капацитетът на клетката се разделя между множество потребители. Това означава, че при натоварване в пикови часове действителните скорости и латентност при FWA могат да се влошат значително, за разлика от оптиката, която гарантира стабилна пропускателна способност до всеки дом.

Предприятието обръща внимание, че в актуализираните Насоки на ОЕРЕС за въвеждане на Регламента за отворен интернет, ОЕРЕС посочва кога счита определени видове достъпи, предоставяни чрез безжични мрежи (вкл. мобилни) като достъп, предоставян чрез фиксирана мрежа – необходимо е да има специфично оборудване и да е с резервиран капацитет или чрез използване на определен честотен спектър, заделен за целта. Понастоящем в България не е заделен резервиран капацитет, както и не се използва определен честотен спектър за предоставянето на фиксиран достъп през мобилна мрежа. Поради тази причина, за този вид достъп не са приложими и изискванията за минимална и обичайно налична скорост на сваляне и качване, характерни за достъпа през фиксирани мрежи, а той се характеризира с очаквана максимална и рекламирана скорост на сваляне и качване.

Според Йеттел въз основа на гореописаните технически ограничения е видно, че максималните скорости се определят от покритието на мобилната мрежа за конкретен адрес, но не са гарантирани и зависят от натовареността на мрежата в даден момент. Фактори като качеството на сигнала, едновременното свързване на много на брой потребители и тяхната отдалеченост от клетката, типа на ползваното устройство и неговата съвместимост със съответната технология, могат да се отразят на скоростта. Услугата се предоставя на база съществуващ мрежови капацитет, с прецизно планиране за запазване на устойчивата работа на всички клиенти на мобилната мрежа, споделящи общия честотен ресурс в даден момент. В зависимост от технологията (4G или 5G) се залагат определени параметри за брой абонати на сектор във всяка клетка, които могат да бъдат обслужвани с необходимото качество. Промените в мрежата, допълнително застрояване в района или промяна в позицията на клиентското оборудване, могат да повлияят на качеството на услугата.

Йеттел предоставя редица аргументи за изключване на фиксиран достъп през мобилна мрежа от обхвата на пазара.

Според предприятието по отношение на капацитета и скоростта оптичните мрежи (напр. FTTH) осигуряват гарантирани симетрични гигабитови скорости и практически неограничен капацитет чрез надграждане на оборудването, без да се сменя самата физическа среда. За разлика от оптичния достъп, FWA не може да бъде надграден да предоставя симетрични връзки, което ограничава предоставянето на високи скорости за качване. За сравнение, предоставяните в България FWA решения обикновено предоставят максимални скорости на сваляне до 300 Mbps и 50 Mbps за качване.

FWA се характеризира с по-ниски (надеждни) максимални скорости. Този вид достъп е способен на много високи максимални скорости, въпреки че само скорости до 200-300 Mbps могат да бъдат осигурени надеждно, като се има предвид, че капацитетът се споделя в дадена област и между множество типове употреба (т.е. също и с мобилен достъп).

Въпреки, че съществуват договори за FWA с до 300 Mbps, на практика FWA се използва от клиенти с много по-малка необходимост от данни, което е видно от данните в Проекта на пазарен анализ. Докато фигура 10 от проекта на анализ на КРС показва, че 68% от абонатите използват FWA продукти със скорости над 100 Mbps, представените на фигура 11 средни скорости на FWA са по-ниски от 100 Mbps (за разлика от FTTx и CATV, където средните скорости са над100 Mbps). Средната скорост при FWA в България към края на 2024 г. е 84 Mbps и отчита увеличение спрямо предходния период с 22%, като в същото време средната скорост на оптичния достъп е почти три пъти по-висока от тази на FWA, като увеличението в скоростта спрямо данните от 2017 г. се изразява в пъти (4,4 пъти), а не проценти.

***[Търговска тайна:** Йеттел споделя данни за периода 2021-2024 г., които показват следните тенденции по отношение на скоростта на предоставяния FWA достъп: близо …… от абонатите на дружеството през 2024 г. са на скорости в диапазона 30-100 Mbps – ....%; увеличаване на дела на абонатите на скорости в групата 100-999,99 Mpbs – с ... п.п., дължащо се на придобития след 2021 г. спектър за 5G. Йеттел посочва, че този скоростен интервал, използван от КРС в анализа, е изключително разширен и не дава пълна представа за реалното разпределение на абонатите; в този скоростен интервал Йеттел предоставя услуги с максимална рекламирана скорост до 300 Mpbs, като ……..% от абонатите в края на 2024 г. ползват такива планове).]*

FWA обикновено предоставя на клиентите много по-ниски скорости в сравнение с оптичните влакна, като клиентите вероятно го възприемат като по-малко подходящ за надеждно осигуряване на по-високи скорости (което е свързано с техническата зависимост на FWA от споделен клетъчен достъп). В резултат, използването на FWA е по-вероятно за клиенти с по-ограничени нужди от ползване (напр. самотни хора, в сравнение със семейни домове).

Най-голямата част от новите инвестиции в ЕС за фиксирана свързаност са насочени към оптични мрежи FTTH, което подчертава превъзходството на оптиката по капацитет и дългосрочна мащабност.

Във връзка с надеждността и качеството на услугата дружеството посочва, че при оптичния интернет коефициентът на споделяне е много нисък, което гарантира стабилна и надеждна връзка за потребителите. При фиксирания достъп през мобилна мрежа обаче този коефициент е значително по-висок – между 1:8 и 1:32 – и това води до по-често претоварване и по-непредвидимо качество.

Сигналът при оптичните мрежи е устойчив и практически не подлежи на затихване, докато при FWA той е силно зависим от външни фактори и лесно се влошава. Това прави фиксирания достъп през мобилна мрежа по-чувствителен към пречки и условията на средата.

Оптичният интернет се отличава и с изключително ниска латентност, често под 1 милисекунда, както и със симетрични скорости на качване и сваляне. Тези характеристики са особено важни за модерни приложения в реално време като облачни услуги, виртуална реалност или дори дистанционна хирургия. При FWA, дори с 5G, латентността остава по-висока и силно варира, особено при слаб сигнал или при претоварване на мрежата.

Разликите се виждат и в новото строителство: докато сградите вече се изграждат с вътрешно-сградна оптика, за разгръщането на FWA инфраструктура е необходимо поставяне на клетка, което изисква учредяване на сервитут или сключване на договор за наем. Това допълнително ограничава навлизането на технологията.

Според Йеттел бъдещото търсене на скорости и нарастващи изисквания към интернет достъпа, обуславят разгръщането и разширяването на оптичния достъп, доколкото само чрез него могат да се осигурят стабилни високи скорости.

Все повече домашни потребители се нуждаят от по-високи скорости, за да осигурят увеличено потребление на данни (това е илюстрирано с непрекъснатия растеж на потреблението на фиксирани/мобилни данни през последните години). Освен това, все повече домашни клиенти се нуждаят от много по-високи скорости на качване за ежедневните си нужди (т.е. видеоконферентни разговори, видео игри, качване на видео потоци на живо). В резултат на това е вероятно FWA да стане все по-неподходяща за повечето потребители (особено с увеличаване на потреблението).

По отношение на предлагането следва да се посочи, че понастоящем голяма част от FWA плановете предлагат неограничен достъп до интернет. Но този неограничен достъп до интернет подлежи на политики за ползване, като при установен риск от злоупотреба, нетипичен трафик и/или неправомерно ползване на услугите, операторите да прилагат ограничения на скоростта (при Йеттел до 2/1 mbps на дневна база). В този смисъл, FWA достъпът не може да бъде сравняван с достъпа през фиксирана мрежа, при която не съществуват ограничения в обема на ползваните данни.

Предприятието обръща внимание, че FWA е предназначен за ползватели с ограничени възможности. Според Йеттел FWA вероятно ще бъде привлекателен за потребители с ограничени алтернативи (напр. в райони с ниско покритие на оптични влакна; с практически ограничения при инсталиране на оптични влакна/кабел) - илюстрирано в рекламите на Виваком и A1 като „интернет за отдалечени райони“ и „интернет извън зоните на покритие“. Като се има предвид, че Проектът на анализ на КРС показва, че малка част от населението живее в населени места с мобилен, но без кабелен достъп (около 5%), би могло да обясни част от растежа на FWA с увеличаване на 5G покритието. Йеттел счита, че това не е ситуация, в която FWA ограничава цените на оптичния достъп и в този смисъл не представлява заместваща услуга, а допълваща такава.

*Дружеството е на мнение, че като се отчитат техническите характеристики на FWA, може да се очаква в бъдеще да се ограничи FWA предвид ограниченията на капацитета. Като се има предвид, че FWA в България разчита на мобилната мрежа, която се споделя с потребителите на мобилен интернет или че мобилните оператори по-скоро използват наличния в момента честотен капацитет за предоставянето на тази допълнителна услуга, мобилните оператори, предоставящи FWA, се сблъскват с ограничения на капацитета с увеличаването на общото потребление на мобилни данни. Прогнозите на Йеттел, базирани на действителните данни за трафика, показват, че търсенето на мобилни данни в България ще се увеличи с [**Търговска тайна:** ....]% за периода 2025-2030 г., докато разпределеният спектър за 5G ще остане същият. В същото време, към настоящия момент делът на FWA трафика в общия трафик през мобилната мрежа представлява [**Търговска тайна**: ....%], докато делът на абонатите на този вид достъп в общия брой клиенти на услуги, предоставяни през мобилната мрежа е [**Търговска тайна:** ……%]. Прогнозите за периода занапред са за запазване на тенденциите, което неминуемо ще доведе до невъзможност за добавяне на нови FWA абонати, защото капацитетът на мрежата ще бъде запълнен от мобилните такива.*

Всичко гореизложено според Йеттел ясно подчертава, че FWA на базата на 5G вече се доближава до своите технологични лимити – ограничения в капацитета, интерференция и намалена устойчивост при масово използване очертават пределите на тази технология.

Макар, че би могъл да се изтъкне аргумента, че обещанията за 6G потенциално биха донесли нов качествен скок в скоростта и капацитета, факт е, че 6G (каквото и да се окаже то в действителност) остава твърде далечна перспектива – извън времевия хоризонт на настоящия анализ – и следователно не може да бъде използвано като аргумент за вземане на днешни инвестиционни и регулаторни решения. Вместо това, вниманието следва да бъде насочено към реалистичните граници и възможности на съществуващата инфраструктура, които определят рамката на рационалното планиране. Следователно FWA може да има само допълваща роля за предоставяне на фиксирани услуги на клиенти, които не могат да бъдат достигнати чрез оптика, която остава единственото устойчиво и бъдещоустойчиво решение за задоволяване на растящите нужди на потребителите в рамките на изследвания период.

По отношение на бъдещите промени в потреблението и покритието на оптичните мрежи предприятието счита, че увеличението на дела на FWA, отчетено в Проекта на пазарен анализ, е очевидно временно явление. С нарастване на потреблението, нуждите на типичния потребител ще изискват по-високи скорости, по-ниска латентност и по-голяма надеждност - характеристики, които могат да бъдат гарантирани единствено от фиксираните мрежи. Затова привлекателността на FWA неизбежно ще намалява в средносрочен план.

Аргументите на Йеттел по отношение на практика на мобилните оператори са, че в България и Европа, водещите мобилни оператори предлагат FWA като допълваща услуга наред с FTTP. Практиката показва, че FWA не „канибализира“ FTTP, когато е налична оптична мрежа – двете технологии обслужват различни сегменти и потребности. Допълнително, мобилните оператори (А1 и Виваком) инвестират паралелно както в разширяване на покритието както на FTTx, така и на 5G през последните години, което показва, че двата продукта се допълват, а не се заместват. За разлика от конкурентите си, Йеттел не разполага със собствена жична/оптична мрежа и до момента не е получило оферта за достъп на едро до оптична инфраструктура. Това поставя компанията в различна позиция – докато А1 и Виваком предлагат FWA и FTTP като взаимно допълващи се продукти, Йеттел е принудено да използва FWA в рамките на мобилната си мрежа като ограничен вариант за навлизане на пазара за фиксиран интернет достъп. Това не е въпрос на бизнес стратегия, а резултат от липсата на достъп до оптични мрежи на едро, което ограничава възможността Йеттел да следва модела на своите конкуренти.

В заключение Йеттел изразява становище, че в рамките на следващите 5 години търсенето на високоскоростен интернет ще продължи да расте експоненциално – както по скорост, така и по капацитет. Потребителите използват все повече приложения с големи изисквания – 4K/8K видео, cloud gaming, дистанционна работа, дигитални бизнес услуги – и тази тенденция ще се засилва.

FWA върху 5G вече е близо до технологичния си максимум. Ограниченията на спектъра, споделеният капацитет и интерференцията означават, че качеството на услугата неминуемо пада, когато броят на потребителите се увеличава. В гъстонаселени райони операторите скоро ще стигнат до момент, в който няма да могат да осигуряват надеждни скорости чрез FWA. Това предполага, че в рамките на следващите 5 години FWA може да има само временна или допълваща роля, но не и да бъде основа на дългосрочната политика за свързаност.

За разлика от това, оптичните мрежи са бъдещоустойчиви – с практически неограничен капацитет и способност да поемат растящия трафик на дигиталната икономика. Само регулация, която гарантира ефективен достъп на едро до оптична инфраструктура, може да осигури устойчива конкуренция, иновации в интерес на

потребителите. В противен случай операторите, които разчитат единствено на FWA, скоро ще бъдат принудени да ограничат или дори да прекратят предлагането му поради капацитетни ограничения, оставяйки потребителите без адекватна свързаност.

Гореизложените факти според дружеството показват недвусмислено, че от гледна точка както на търсенето, така и на предлагането, между двата вида достъп – фиксираният достъп през мобилна мрежа и достъпът, предоставян през фиксирани мрежи, са налице различия, които са достатъчно съществени, че тези два достъпа да не бъдат възприемани като взаимозаменяеми и принадлежащи на един продуктов пазар.

Според Йеттел от регулаторна и политическа гледна точка също са налице различия в третирането на фиксирания достъп през мобилна мрежа и достъпа през фиксирани мрежи.

В подкрепа на становището Йеттел представя европейската практика, като посочва, че националните регулаторни органи разглеждат фиксирания широколентов достъп и мобилните/безжични решения обикновено като отделни пазари. Европейската комисия приема, че пазарът на фиксиран широколентов достъп е отделен от пазара на мобилен (включително FWA) широколентов достъп, освен ако в национален контекст не се докаже обратното. В препоръката си за съответните пазари, подлежащи на ex ante регулация (2020) и придружаващите я анализи, Комисията и ОЕРЕС отбелязват, че в повечето държави членки няма достатъчна взаимозаменяемост между фиксираната инфраструктура и FWA. ОЕРЕС изрично счита за преждевременно третирането на FWA като заместител на фиксирания достъп в масовия случай . Също така, в насоките си за отворения интернет ОЕРЕС класифицира някои видове FWA като "фиксирани услуги" (ако са предназначени за стационарно ползване), но едновременно посочва, че безжичната им природа внася неопределеност в качеството. Всичко това подчертава, че регулаторите правят разлика между фиксирания достъп и FWA при налагане на задължения и планиране на политики.

Фиксираният достъп през мобилна мрежа, предлаган в България, е подобен на достъпа в държавите, които изключват от обхвата на пазара FWA (напр. публикуваният през м. март 2025 г. на обществено обсъждане нов преглед на пазара на локален достъп, извършен от Ofcom) .

Йеттел подчертава, че дори и в дългосрочен план европейските органи възприемат фиксираните и мобилни мрежи като допълващи се, а не взаимозаменяеми.

Относно аргументите в подкрепа на продуктовата дефиниция на пазара Йеттел изказва становище, че КРС потвърждава изводите си от предходния анализ за наличие на взаимозаменяемост между xDSL, LAN, CATV и оптика, въз основа на сходните характеристики, предназначение и цени. Предприятието счита, че заключението на комисията по отношение на продуктовата дефиниция на пазара на дребно е в съответствие с тези на останалите регулатори. Когато се въвеждат последователни поколения услуги (например преминаване от ADSL към VDSL, към FTTH), Насоките за пазарни анализи на ЕК препоръчват НРО да възприемат по-широка пазарна дефиниция (т.е. обхващаща всички последователни поколения на технологията), освен ако няма силни доказателства за ясно и съществено прекъсване във веригата на взаимозаменяемост между продуктите. Като се има предвид взаимозаменяемостта на xDSL с други фиксирани услуги, xDSL продължава да бъде част от веригата на взаимозаменяемост. Това е валидно дори при продължаващия спад

на абонатите на медната мрежа на Виваком за сметка на увеличаването на абонатите на оптични мрежи. Следователно, въз основа на тази едностранна взаимозаменяемост, при която абонати на технологии с по-ниско качество се прехвърлят към ползване на технологии с по-високо, може да се заключи, че е необходимо разширяване на дефиницията на пазара и включването им в един общ пазар на жичен достъп до интернет в определено местоположение. В допълнение, въпреки че средните скорости за xDSL и LAN са по-ниски от средните за оптичен достъп, не следва да се пропуска факта, че тези видове достъп осигуряват свързаност с висока надеждност и предвидимо качество, тъй като предоставят директна свързаност между абоната и доставчика, не зависят от външни фактори, като радиочестотен спектър или външни смущения и позволяват на оператора да контролира и поддържа стабилни параметри на връзката.

Становище на КРС:

Становището на предприятието подкрепя изводите на КРС.

Б3. Географски обхват на съответния пазар на дребно

1. *В становището си в част IV. Географски обхват на пазара на дребно по отношение на географския обхват на пазара на дребно* ***Йеттел отбелязва****, че в конкурентните условия на територията на страната са настъпили промени спрямо ситуацията в предходния кръг на анализ, които, както правилно установява регулаторът, водят до необходимостта от по-детайлно изследване и до определянето на подгеографски пазари. Йеттел оценява като правилно и в съответствие с Насоките за пазарните анализи определената съответна географска единица, въз основа на която населените места са агрегирани съобразно конкурентните условия в тях.*

Предприятието отбелязва, че КРС определя 4 подгеографски пазара, въз основа на подробно аргументирани, ясни, недвусмислен и съответстващи на насоките в Общата позиция относно географските аспекти на пазарните анализи на ОЕРЕС, критерии. То счита, че напълно в съответствие с Насоките за извършване на пазарни анализи[133], оценката на конкурентните условия в определените зони е концентрирана основно около възможността основните конкуренти на Виваком (тези с над 1% пазарен дял на национално ниво) да оказват съществен натиск. Йеттел посочва, че така, в зона А попадат населените места, в които услуги от обхвата на пазара, предоставя предприятието с най-голямата разгърната мрежа на територията на страната (видно от данните в Таблица 13 от проекта на анализ), а в зона Б – останалите населени места, в които Виваком няма изградена мрежа от обхвата на пазара. В своето становище предприятието отбелязва също, че в зона А регулаторът установява различни условия, поради което зоната допълнително е разделена на неконкурентна (1А) и конкурентна (2А). Зона Б също е разделена на две подзони (1Б и 2Б), за които КРС стига до заключението, че са конкурентни.

В становището си Йеттел обобщава, че в определената за неконкурентна зона 1А попадат различни по големина населени места – както областни центрове, включително и столицата, така и малки населени места – села, но в които условията

[133] Придружителната бележка към Насоките на ЕК за пазарни анализи: , стр. 20: "…географско разграничаване, основано единствено на броя оператори, присъстващи в дадена географска единица (например район на местна централа), само по себе си не е достатъчно детайлно или надеждно, за да идентифицира реални различия в конкурентните условия за целите на определянето на пазара."

на конкуренцията са достатъчно хомогенни и се различават от останалите зони с различни условия на конкуренция[134]. В тази зона попадат 263 от населените места в България, в които живеят 43,5% от населението на страната. Петнадесет населени места имат жители над 10 хил. души и в тях е концентрирано 97% от населението, обхванато от зоната, като близо половината от това население е в София.

В част (IV.1.) от становището на Йеттел са коментирани последните актуални данни за състоянието на конкуренцията в гр. София, като от Йеттел отбелязват, че данни могат да бъдат намерени в Решение № 402/2021 г., с което КЗК разрешава придобиването от страна на Виваком на пряк контрол върху Нет 1 (според Йеттел един от основните конкуренти на Виваком на национално ниво и водещ участник на пазара на фиксиран достъп до интернет и телевизия на територията на гр. София) и „КомНет-София“ ЕАД (предоставящ достъп до интернет в София). Йеттел допълва, че на територията на гр. София Виваком предоставя достъп до интернет чрез медни кабели без използване на честотна модулация (Active Ethernet), чрез коаксиални кабели и чрез оптични кабели (Active Ethernet / GPON / XGS PON)135 и не предоставя ADSL/VDSL в столицата, а „НЕТ 1“ и „КомНет София“ – интернет достъп чрез оптичен кабел и LAN.

В становището си Йеттел отбелязва, че основните конкуренти на Виваком по време на сделката, предоставят фиксиран достъп до интернет на дребно чрез FTTH и FTTP технологии - Булсатком и чрез оптична мрежа (GPON, FTTB) и коаксиална мрежа (DOCSIS) - A1. Йеттел посочва, че по последните данни, използвани в решението на КЗК, през 2019 г., 78% от абонатите в столицата са ползвали оптичен интернет, а тези на кабелен достъп са представлявали 19% от общия брой абонати.

Йеттел отчита, че с придобиването на един от основните си конкуренти, който предоставя достъп до интернет, с широко FTTH покритие на голяма част от територията на столицата (Нет 1) Виваком елиминира последния независим инфраструктурен конкурент с пазарно значение, увеличава пазарния си дял на 30-40% и се нарежа на второ място след лидера в София по това време – A1.

Йеттел коментира една от следващите сделки на Виваком по придобиване на конкуренти, когато Виваком придобива и непряк контрол върху Онлайн Директ[136] като отбелязва, че и то е предприятие, осъществяващо дейност на територията на София. Йеттел счита, че към края на 2021 г. Онлайн Директ притежава 0-5% пазарен дял като след сделката съвкупният дял на Виваком в София се увеличава на 40-50%.

На последно място Йеттел посочва, че през 2024 г. Виваком придобива и единия от двата основни национални конкуренти – Булсатком.

Въз основа на цялата изложена по-горе информация, Йеттел счита, че може да се очаква, че Виваком вече е изпреварило по пазарен дял A1 на пазара на фиксиран достъп в определено местоположение на територията на гр. София. Според Йеттел, отчитайки факта, че в столицата преобладаващо мрежите са оптични, с голяма вероятност може да се предположи, че разликата между двата основни конкурента на оптичен достъп вече е значително по-голяма и то в полза на историческото предприятие.

---

[134] Придружителната бележка към Насоките на ЕК за пазарни анализи, стр. 21: „За да се групират географски единици, не е необходимо конкурентните условия да бъдат напълно хомогенни във всички географски области, включени в един пазар (Параграф 128 от Общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарния анализ (определяне и регулаторни мерки)) от 5 юни 2014 г. ; BoR (14)73“

[135] Решение № 402/15.04.2021 г. на КЗК, стр. 33

[136] Решение № 633/29.06.2023 г. на КЗК

Йеттел отбелязва, че от останалите действащи предприятия на територията на града, няма такива, които да са сред основните конкуренти на Виваком на национално ниво, като препраща към предхождаща част от становището си, където е посочено, че притежаването на пазарен дял под 5 на сто от участник на съответния пазар следва да се оценява като случай с незначителен ефект върху конкуренцията. На следващо място Йеттел коментира, че в Общата си позиция относно географските аспекти на пазарните анализи ОЕРЕС разяснява, че важен фактор при анализа на конкурентите в определените географски единици е не само броят им, но и техният размер и че е подходящ начин за това да се разглеждат тези оператори, които имат определен пазарен дял на национално ниво[137]. В становището си Йеттел се позовава и на разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г., където ЕК също посочва, че при анализа на критерия „брой конкуриращи се мрежи" регулаторите следва да отчитат тези мрежи, които покриват значителен брой крайни ползватели в определената географска единица – условие, което в София изпълняват само Виваком и А1. Въз основа на това, Йеттел твърди, че не може да се счита, че освен А1, на територията на София съществува предприятие, което да може да оказва значим конкурентен натиск върху поведението на историческото предприятие.

В част (IV.2.) от становището си Йеттел посочва, че макар формално да съществува втори силен участник – А1, той не представлява ефективен регулатор на поведението на Виваком.

- *Йеттел посочва, че на територията на гр. София А1 използва хетерогенна инфраструктура, включително DOCSIS и оптика, като за голяма част достъпът разчита на физическата инфраструктура на Юнайтед Файбър, свързано с Виваком дружество. Според предприятието това поражда структурна зависимост, която не позволява пълна инфраструктурна автономност.*

- *Йеттел счита, че Виваком обслужва значително повече абонати на оптичен достъп от А1 в София.*

- *Според Йеттел, няма индикации, че А1 планира или реализира надграждане на DOCSIS до по-висок стандарт, нито ускорена миграция към FTTH. Прехвърлянето на клиенти изисква съществени капиталови инвестиции – не само в оптична мрежа, но и в крайно клиентско оборудване.*

- *Йеттел смята, че в същото време, историческото предприятие може бързо и със сравнително ниски разходи да надгради своята медна мрежа в оптична в местата, където има разположени MSAN.*

Предприятието счита, че всичко това показва, че А1 не е в състояние да окаже в дългосрочен план, до следващия пазарен анализ, достатъчно конкурентен натиск върху поведението на Виваком.

В становището е допълнено също, че в определената неконкурентна зона А1 не представлява реален конкурент – дружеството предлага услуги едва в 20 населени места от общо 263, попадащи в нея.

[137] BoR (14) 73, p. 26, position 110: "Важно е също така НРО да имат предвид, че конкурентните условия може да се различават не само според броя на операторите, но и според техния мащаб. Един от начините това да бъде отчетено е да се разглеждат само оператори, които имат определен пазарен дял или покритие на националния пазар. Този критерий е лесен за прилагане и също така ще изключи оператори, които могат да оказват само ограничен конкурентен натиск върху останалите оператори.."

Посочва се, че зона 1Б, определена като конкурентна, също не представлява интерес за търсещите достъп – „средният брой жители за едно населено място в определената зона „1Б" е 821 души", като в тази зона А1 обслужва 0,7% от населението на страната – което само по себе си я прави слабо атрактивна за мащабни инвестиции. Йеттел обобщава, че в зона 1А покритието на А1 е изключително ограничено, а в зона 1Б става дума за малки населени места, които са определени като конкурентни.

В становището си Йеттел посочват, че съгласно документа, придружаващ Насоките на ЕК за пазарен анализ, НРО трябва да идентифицират конкурентите на потенциалното предприятие със значително въздействие върху пазара, като под конкуренти се разбират не само тези, които понастоящем осъществяват дейност на съответния пазар, но и предприятията, които биха навлезли в кратки срокове в случай на малко, но трайно повишаване на цените от страна на историческото предприятие.[138]

Йеттел отбелязва, че за да може да предоставя услуги за широколентов достъп от обхвата на пазара, потенциален нов конкурент би следвало:

- *Или да изгради собствена канална мрежа – процес, при който изграждането на нова, паралелна на каналната мрежа на историческото предприятие, дори и да е възможен, изисква дългосрочно планиране и инвестиции с високи необратими разходи.*
- *Или да получи достъп до физическата инфраструктура на Юнайтед Файбър. Каналната мрежа с най-голям капацитет в гр. София, е тази на историческото предприятие. Получаването на достъп до нея обаче бил трудно осъществим за потенциални конкуренти, като за това Йеттел се позовава на решение на КРС според което в гр. София и в гр. Пловдив е налице проблем със заетостта*[139]*.*
- *Или да получи достъп на едро до мрежата на някой от установените участници на пазара, като съгласно информацията в проекта на анализ в България не се предоставя достъп на едро.*

Следователно, Йеттел счита, че достъпът до мрежата (физическа инфраструктура и абонатна мрежа) – ключов входен ресурс – е фактически затворен, което затруднява навлизането на нови участници, дори при наличие на икономическа мотивация. В подкрепа на извода на регулатора в анализа, Йеттел отбелязва, че достъпът до мрежата представлява значителна бариера за навлизане и разгръщане – на фиксираните пазари като цяло, и за изграждането на оптични мрежи в частност, са необходими значителни инвестиции, които няма да бъдат възстановени при неговото напускане[140]*. Йеттел допълва, че предприятие, което тепърва планира да предоставя широколентов достъп до интернет от обхвата на пазара в гр. София, няма да е в състояние в краткосрочен план да навлезе на този пазар без значителни допълнителни разходи за материални и нематериални дълготрайни активи, допълнителни инвестиции, стратегически решения и др.*

---

[138] Стр. 20

[139] Приложение към Решение № 222/30.07.2024 г., стр. 125

[140] Приложение към Решение № 258/14.08.2025 г., стр. 112: „Част от структурните бариери за навлизане и разширяване на пазара са наличието на високи първоначални разходи, необходими за навлизане на пазара, които не могат да бъдат възстановени при неговото напускане."

В заключение Йеттел отбелязва, че дори и на територията на гр. София, не е налице предприятие, което да може да оказва съществен конкурентен натиск върху Виваком и то може да следва поведение до съществена степен независимо от своите конкуренти, ползватели и крайни ползватели.

Становище на КРС

Изразеното становище е в съответствие с направените в анализа изводи.

***2.** В становището си, по отношение на географския обхват на пазара на дребно **(стр. 13 – т. II. 4.)Виваком посочва**, че:*

- географският обхват на пазара на дребно не кореспондира с изискванията на ЗЕС и Методиката за пазарни анализи - стр. 59-93 от Проекта на пазарен анализ:

Според Виваком, продуктовата дефиниция на пазара на дребно е неправилно определена, което води до погрешни заключения за географския обхват на пазара, съответно дефинираният свързан пазар на едро на локален достъп в определено местоположение.

В становището е отбелязано, че областта на електронните съобщения идентифицирането на съответния географски пазар се извършва главно въз основа на следните критерии: площта, обхванатата от мрежата или от свързаните с нея инфраструктурни елементи, наличието на географски граници, определени от приложимостта на определени нормативни или административни актове, анализ на споразуменията за достъп, брой доставчици, пазарни дялове на доставчиците и тяхното разпределение, начислявани тарифи и тяхната диференциация[141]. Видно, според предприятието, става въпрос за подход, определен на база на съвкупност от елементи, които следва общо да се явяват предпоставка за разграничаване на райони, поради което Виваком отбелязва, че посочването само на някои критерии не може да доведе до правилен избор на географски единици и съответно географско сегментиране.

- изборът на географската единица – населено място (стр. 60 от Проекта на пазарен анализ) е неправилен и необоснован:

В становището си Виваком отчита, че в Проекта на пазарен анализ[142] се посочва, че съгласно Насоките на ЕК за извършване на пазарен анализ и Препоръката за съответните пазари (ЕС) 2020/2245 анализът относно географския обхват на пазара следва да стартира с определянето на географска единица, която да отговаря на следните условия:

а) да е с подходящ размер, т.е. достатъчно малка, за да се избегнат значителни вариации на условията за конкуренция в рамките на всяка единица, но и достатъчно голяма, за да се избегне обременяващ и изискващ много ресурси микроанализ, който би могъл да доведе до разпокъсаност на пазара,

[141] Виж "Обща позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на анализа на пазара (идентифициране и средства за правна защита)" – http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/regulatory_best_practices/common_approaches_positions/4439berec-common-position-on-geographic-aspects-of-market-analysis-definition-and-remedies

[142] Стр. 60 от Проекта на пазарен анализ

б) да отразява мрежовата инфраструктура на участниците на пазара и

в) да има ясни и стабилни граници във времето.

В тази връзка предприятието отбелязва, че при избора на географска единица Проектът на пазарен анализ не отчита мрежовата инфраструктура на предприятията, а се фокусира върху разликата между резервирания капацитет и стандартни оферти за достъп до интернет, които са в конкретно населено място, като това заключение не кореспондира с цитираните насоки на ЕК, които изискват да се направи оценка на покритието на мрежата, вкл. като се използват резултатите от географско проучване, съгласно чл. 181а. от ЗЕС (каквото не е извършено в конкретния случай). Ето защо, според Виваком, пазарният анализ би следвало да разгледа или възможността за дефиниране на мрежите в зависимост от тяхната топология или да определи административна единица, която най-точно отразява националните особености на пазара на достъп до интернет на дребно.

Предприятието посочва, че на практика, чрез определяне на отделните географски пазари на дребно на широколентов достъп до интернет са съобразени единствено възможностите на мобилните мрежи да осигуряват покритие в отделни населени места (без необходимост от централа за управление на мобилната мрежа в конкретното населено място). От друга страна именно фиксираният достъп до интернет чрез мобилни мрежи е изключен от разглеждания пазар. По този начин, според Виваком, при определяне на географския обхват на пазара не е отчетена степента на инфраструктурна конкуренция, действителното покритие на различните видове и типове мрежи вследствие на резултати от нарочно географско проучване от Глава десета, Раздел V от ЗЕС.

В становището на Виваком също е посочено, че в отклонение на чл. 10, ал. 1, т. 1 и т. 2 от Методиката за пазарните анализи не е разгледано покритието на мрежите, нито на Виваком, нито на неговите конкуренти, като последното е резултат от липсата на географско проучване съгласно изискванията на ЗЕС, което е следвало да приключи до 21.12.2023 г.[143] *Вместо това, в Проекта на пазарен анализ, според предприятието, е приложен един единствен критерий при дефиниране на регионалните географски пазари чрез групиране на населените места – брой на пазарните участници и техните пазарни дялове, като изрично се посочва, че няма диференциация на цените на услугата според населеното място.*[144] *Изтъкнато е, че така приложеният критерий без анализ на капацитетите на мрежите и техния обхват и при липса на ценова диференциация, не може да бъде решаващ за определяне на различни конкурентни условия в обособени райони от страната.*

Предприятието обръща внимание, че при наличие на извършено географско проучване, Проектът на пазарен анализ щеше да съдържа информация за различните мрежи (топология и покритие) и съответно би установил различните условия за изграждане на кабелни мрежи и на мобилните мрежи (вкл. постепенното облекчение в режима за изграждане на тези мрежи от 2021 г., 2023 г. и 2025 г.[145]*). Това би осигурило подходящо групиране на географските единици, което би било съвсем различно в съответствие на принципите за обективност и равнопоставеност.*

[143] Чл. 22(1) от Директива (ЕС) 2018/1972.
[144] Стр. 67 от Приложението към проекта на решение
[145] Съгласно чл. 151 от Закона за устройство на територията

Според Виваком, в тази връзка и с оглед спазване на принципа за последователност по чл. 5 от ЗЕС следва да се има предвид и подходът към географската дефиниция на пазара, залегнал в предходния пазарен анализ. В Приложение „Определяне, анализ и оценка на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение“ с Решение № 235/18.06.2019 г. (стр. 137-138) пазарът на широколентов достъп до интернет на дребно е дефиниран като национален (без обособяване на зони в рамките на националната територия), включително с оглед:

а) наличието на оператори с национално покритие;

б) липсата на значителни географски различия относно характеристиките на предлаганите услуги (скорост, качество и т.н.);

в) липсата на данни за диференцирано ценообразуване по райони.

Предприятието счита, че към настоящият момент изброените в предишния пазарен анализ условия – предпоставка за определяне на обхвата на пазара – са същите, но това не е отчетено в Проекта на пазарен анализ и съответно е позволило заемането на противоположни позиции.

В становището е посочено, че при анализа на пазара от 2019 г. КРС е изследвала дали са налице разлики в динамиката на конкуренцията на пазара на широколентов достъп на дребно на национално ниво, което да рефлектира върху определянето на поднационални географски пазари. При това изследване са взети предвид всички специфични за Република България национални особености, както и развитието на този пазар във времето. В резултат на този анализ комисията установи, че в дефинираните шест региона има сходен брой оператори, както и че офертите са със сходни характеристики и цени, поради което определи национален географски обхват на пазара. Видно, според КРС, националните особености водят до разделянето на шест отделни региона на база на брой оператори и ценови оферти. В тази връзка Виваком изразява мнение, че тъй като в обсъждания Проект на пазарен анализ не са отчетени промени в шестте региона, които да водят до промени в националните особености, приложеният различен подход единствено сочи за неспазване на принципа за последователност по чл. 5 от ЗЕС при определяне на географските единици.

Посочвайки, че в Проекта на пазарен анализ традиционният подход за определяне на национален географски пазар е променен, но липсват конкретни мотиви и аргументи защо е приета географска сегментация на ниво населено място (с код/номер по ЕКАТТЕ), Виваком изразява мнение, че така избраната географска единица не отговаря на предвиденото в Насоките. Съгласно §37 от Насоките при определяне на географските пазари НРО следва да определят географските единици съобразно мрежовата топология или административните граници в зависимост от националните особености. Предприятието счита за по-подходящо географските единици, които да бъдат изследвани да се определят на база топология на мрежите, като отбелязва че топологията на фиксираните мрежи, които в България се изграждат и управляват на национално ниво, а в определени специфични случаи на ниво „област“ и/или „община“ чрез централи и/или технологични сгради. В контекста на §38 от Насоките, където е предвидено, че при анализа на определените географски единици следва да се оценят условията на конкуренцията от перспективна гледна точка, като се проучат структурните и поведенчески показатели и по-специално като вземат предвид значението на основаната на инфраструктура конкуренция в съответствие с чл. 64 (3) от Европейския кодекс, Виваком отбелязва, че освен броя на конкуриращите се мрежи и съответните им пазарни дялове се включват и показатели

като покритие на мрежите, тенденция при пазарните дялове, локализирано или еднородно ценово поведение и др.

В обобщение, Виваком изразява становище, че приложеният в Проекта на пазарен анализ подход за географска сегментация води до противоречиви заключения и резултати, като:

- *Така например в зона "1А" попадат трите най-големи града в България (гр. София, гр. Варна и гр. Пловдив), в които има над 10 предприятия, предоставящи фиксиран достъп до интернет на дребно чрез собствени мрежи (измежду които и А1). В същото време гр. Бургас, в който също над 10 предприятия, предоставят фиксиран достъп до интернет на дребно чрез собствени мрежи не попада в зона "1А" и съответно за това населено място не са наложени специфични задължения.*

- *От друга страна в същата зона подадат и населени места с население до 50 жители (напр. с. Поток и с. Радевци, обл. Габрово, с. Приселци, обл. Несебър), в които Виваком предоставя единствено единични xDSL услуги.*

- *Използването на възможно най-малката географска единица (населено място) всъщност води до изключването на 59,4% от тях от пазарния анализ, което е в противоречие на изискването за подходящ размер на разглежданата географска единица в Насоките.*

В т. 4.2. **(стр. 16 - т. II. 4.2.)** *от своето становище Виваком посочва, че основният критерий за групиране на географските единици следва да е съобразяването на мрежовата инфраструктура на участниците, а не разпределението на пазарни дялове по населени места, тъй като последното има потенциала да изкриви географския обхват на пазара. Това правило не произтича единствено от европейската регулаторна рамка, а има и чисто обективни и практични причини. Според предприятието не следва да се групират райони с различни видове мрежи, различни технологични възможности и различна степен на проникване. Такъв анализ е от съществено значение за определяне и на ценови ограничения доколкото следва да се отчетат необходимите инвестиции за предоставяне на услуги на едро на ниво конкретна мрежа/инфраструктура. Предприятието счита, че в Проекта на пазарен анализ липсва анализ на мрежовата инфраструктура и в тази връзка самото групиране на географски единици е необосновано.*

В становището на Виваком е посочено също, че в най-новата практика на ЕК се приема, че наличието на двама доставчика с национална широколентова мрежа със сходно покритие и размер може да бъде достатъчно за поддържане на ефективна конкуренция без необходимост от ex-ante регулиране[146]. В становището си, с което ЕК налага вето на проекта на пазарен анализ на достъп в определено местоположение в Малта е прието следното: „Регулиране на едро не е оправдано, ако е осигурена ефективна конкуренция на съответния пазар на дребно. През последните години Комисията посочва, че изискването за наличие на три мрежи като условие за дерегулация изглежда прекалено консервативно... В тази връзка Комисията не споделя становището на ОЕРЕС, според което наличието на поне три мрежи е необходимо условие за ефективна конкуренция."

[146] Case MT/2024/2484

Виваком е на мнение, че с оглед на намаляващото значение на услугите, предоставяни върху остаряла медна инфраструктура, анализът следва да се съсредоточи върху перспективната конкуренция между доставчици на ММГК. Това е и основният предмет на настоящата оценка.

По твърдение на предприятието, то продължава да бъде изправено пред силна инфраструктурна конкуренция в по-голямата част от България. Преобладаващата част от населените места в България са обхванати от мрежите на поне три фиксирани оператори (независимо дали базирани на наследена или NGA инфраструктура). Това обуславя наличието на няколко реални възможности за избор на фиксирани услуги за огромното мнозинство от домакинствата, като множество оператори се конкурират активно за привличането и задържането на тези клиенти. Предприятието насочва към табл. 10 от Проекта на пазарен анализ, от която е видно, че 87% от всички потребители на интернет чрез технологии, включени в обхвата на разглеждания пазар, имат достъп до три и повече доставчици, предоставящи услугата посредством собствени мрежи.

Според направен от предприятието анализ на наличността на NGA мрежите, значителна част от потребителите имат достъп до гигабитови мрежи на повече от един оператор. Например, оптичните мрежи на A1 и Виваком покриват над 65% от населението на страната, като A1 разполага с оптична мрежа в значително по-голям брой населени места в сравнение с Виваком и покриват по-голям брой население. За последното Виваком се базира на инструмента за проверка на покритието, достъпен на интернет страницата на A1.

Виваком е изправен пред конкуренция и от други мрежи с много голям капацитет, както в значителна част от зоните, където е изградена собствената му оптична инфраструктура, така и в райони, в които дружеството разполага единствено с медна мрежа.

В становището си, Виваком е представило A1 като основен конкурент и на национално ниво. В тази връзка, предприятието реферира към информация от стр. 79 от Проекта на пазарен анализ, която посочва, че единственото друго предприятие, което би могло да окаже конкурентен натиск на Виваком е A1, което и предоставя множество услуги, като последното е навлязло в едва 4 нови населени места от определената зона спрямо 2017 г., но делът на абонатите му в общия брой абонати в зона „1А“ се запазва на същото ниво. Увеличението на пазарния дял на Виваком обаче е следствие на придобиванията на други предприятия, предоставящи електронни съобщителни услуги, като няма обективни причини да се наблюдава друга динамика предвид краткия период от време след придобиванията. По отношение на запазването на пазарния дял на A1, Проектът на пазарен анализ е следвало да отчете и степента на проникване на широколентов достъп и ефекта от все по-широкото ползване на фиксиран достъп през мобилна мрежа, който Виваком счита, че неправилно е изключен от обхвата на съответния пазар и съответно не участва при изчисляването на пазарни дялове. Следователно единственият аргумент в Проекта на пазарен анализ е увеличеният пазарен дял след придобиване на по-малки предприятия в географска зона „1А“, а не липсата на конкурентен натиск от страна на A1. Предприятието допълва, че A1 има изградена оптична мрежа с национално покритие (видно от информацията на страницата на предприятието), която му позволява да предлага услуги чрез собствена електронна съобщителна мрежа. A1 също така разполага с достъп до значителни финансови ресурси като част от корпоративната група на América Móvil.

Виваком счита, че последиците от избрания от КРС подход за групиране на населените места в конкурентни и неконкурентни зони ясно си проличават от

получените резултати. Почти 30% са населените места в неконкурентната географска зона "1А" Виваком предоставя достъп до интернет на дребно единствено на база xDSL технологии, като за пример дава с. Мокрен, обл. Сливен, което е включено в неконкурентната зона "1А", като Виваком предоставя услуга на 1 абонат по xDSL технология. В същото време има публикувани оферти за това населено място на друг доставчик Go-Go Net[147] (ЕТ „Георг – Георги Георгиев"). В допълнение, Виваком посочва, че 10 от тези населени места са включени в Плана за възстановяване и устойчивост (ПВУ), като според предприятието в тези населени места липсата на достъп, различен от xDSL, е обусловен от липсата на търговски интерес от разгръщане на оптични мрежи.

В същото време според Проекта на пазарен анализ има още 1177[4] населени места в България с един доставчик (освен 190, в които е само Виваком), различен от Виваком, по отношение на които в Проекта на пазарен анализ се приема, че няма индикации за наличие на конкурентен проблем. В Проекта на пазарен анализ (на стр. 84) се съдържа констатацията, че за разглеждания период А1 ***"успява да изтласка конкурентите и да остане единствен доставчик"*** *в 10 населени места, като това Виваком счита за основателно притеснение, което следва да се адресира в анализа. Според предприятието, е от съществено значение и фактът, че в 27 от 56-те населените места по Приложение № 2 на Проекта на пазарен анализ са предвидени точки на присъствие на оптични трасета, изграждани като част от ПВУ.*

В становището е отбелязано също, че населени места, в които има само едно предприятие, предоставящо фиксиран достъп до интернет, са третирани различно в зависимост от идентичността на предприятието (Виваком и всички останали). В Проекта на пазарен анализ е посочено, че в 1367 населени места, които покриват 11,6 % от населението има един доставчик, като в 190 от тях това е Виваком, а в 1177 са други предприятия (в 112 от които е само А1). Съответно, само в 190 от населените места е прието, че е налице конкурентен проблем, а не е аргументирано защо в останалите 1177 такъв липсва. Още повече, че в 112 от тях единствен доставчик на пазара е основният конкурент на Виваком – А1, чиято мрежа е също с национално покритие, налична в повече населени места в сравнение с Виваком. Предприятието посочва също, че точно в малките населени места с един локален доставчик цените на дребно са по-високи в сравнение със средните цени на националните оферти за сходни продукти, като и това следва да бъде отбелязано в анализа, потребителите в населени места, в които Виваком е единствен доставчик, се възползват от предимствата на националните оферти, доколкото те са формирани при отчитане на конкурентния натиск в населени места с повече доставчици, т.нар. "uniform pricing constraint".

В заключение, Виваком счита, че изводите по-горе са резултат от неправилното прилагане на Насоките и Методиката за пазарните анализи и по-конкретно:

- *не е изследвано дали пазарните условия предполагат географска сегментация на пазара, включително дали се прилага национално ценообразуване и дали има разлики в характеристиките на услугата в различните населени места.*

[147] Цени и условия за интернет в село Мокрен, община Котел, област Сливен

[4] 56% от населените места, включени в пазара.

- *не е отчетен фактът[148], че доставчиците с национално покритие (като Виваком и А1) прилагат национално ценообразуване без продуктова диференциация в различните населени места.*

- *въпреки индикациите за липса на основание за географска сегментация, е избрано да се направи такава без да се отчита топологията на мрежите и при прилагането на основен критерий "населени места с присъствие на Виваком".*

В т.4.4. от становището си (стр. 19) Виваком твърди, *че бариерите за навлизане в географска зона „1А" са ниски с оглед разпоредбите на ЗЕСМФИ и възможностите за ползване на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура, различна от тази на ЮФБ. Виваком посочва, че в Проекта на анализ не става ясно по какви показатели е преценено дали са налице високи или ниски бариери за навлизане на пазара.*

Изнесени са твърдения, че в България конкуренцията в сектора на електронни съобщения е винаги на ниво мрежи и в цялата история на сектора не е съществувала конкуренция, базирана на услугите на едро за разлика от развитието на пазарите в ЕС. Виваком допълва, че мрежовата конкуренция е довела до ситуация на пазар на дребно с няколко национални мрежови оператора и значителен брой локални оператори със собствени мрежи, които в някои региони са дори пазарни лидери (както се установява и при географската сегментация на пазара - А1, Нет-Сърф.Нет, ЕСКОМ, Кабел Сат-Запад, Скат ТВ и Телекабел)[149]. Според Виваком от това следва, че в България е налице силна инфраструктурна конкуренция. Посочва се, че това е отбелязано и в бележка 83 от Бялата книга на Европейската Комисия „How to master Europe's digital infrastructure needs?", Brussels, 21.02.2024 [150].

Виваком твърди, че в Проекта на анализ са посочени бариерите за навлизане на пазара[151], но не е изследвано доколко те са налице по отношение на новонавлизащ участник с планове да изгради своя мрежа, а не да предлага единствено услуги чрез ползване на необвързан, включително виртуален достъп при условия на едро. Според Виваком целта на секторната регулация, съгласно чл. 4, ал. 1, т. 1 и т. 2 от ЗЕС, е да насърчава мрежовата конкуренция, а не конкуренция на ниво услуги.

Виваком счита, че бариерите за изграждане на електронни съобщителни мрежи са ниски като представя доводи за твърдението си.

Виваком твърди, че в регулаторната практика на КРС достъпът до пасивната инфраструктура за изграждане на електронни съобщителни мрежи винаги е приеман като важно условие за развитието на конкуренцията на свързания пазар на дребно на широколентов достъп. Според Виваком, практически цялата регулаторна дейност на комисията винаги е насочена към осигуряването на условия за достъп до пасивна инфраструктура. В тази връзка се посочва, че в Проекта на пазарен анализ не е отчетено въздействието във всяка от конкретно обособените зони на различията по

[148] Стр. 57 от Проекта на пазарен анализ

[149] стр. 62 от Проекта на пазарен анализ

[150] „In the key "bottleneck" market for wholesale local access, in Bulgaria, Romania, the Netherlands the regulation was phased out due to the existing competition. In Czechia, Denmark, Hungary and Poland the markets are partly deregulated. In Austria, no operator is designated as having SMP and wholesale access products are provided based on commercial terms." [50] стр. 78 от Проекта на пазарен анализ

[151] стр. 78 от Проекта на пазарен анализ

отношение на ползването на физическа инфраструктура – канална мрежа, стълбовна мрежа, други въздушни мрежи, вкл. колектори. Виваком твърди, че не е отчетено приложението по-конкретно на:

- *ЗЕСМФИ и актовете по прилагането му;*
- *трайната съдебна практика и съответно влезлите в сила решения на КЗК, според които ЗЕСМФИ в достатъчна дълбочина регулира достъпът до физическа инфраструктура;*

Според Виваком, липсата на регулация не би се отразила негативно върху състоянието на конкуренцията на пазара. Изнасят се твърдения, че разпоредбите на ЗЕСМФИ, които надхвърлят изискванията на Директива 2014/61/ЕС, в значителна степен заместват наложените с Решение № 372/2015 г. на КРС специфични задължения за достъп, равнопоставеност, прозрачност, вкл. публикуване на типово предложение за достъп до пасивна инфраструктура, както и ценови ограничения (съгласно Решение № 235/2019 г. на КРС).

Виваком допълва, че бариерите за навлизане на съответния пазар са ниски и поради факта, че е налице достъп до физическа инфраструктура в зависимост от населеното място (подземна или надземна). Посочва се, че разпоредбата на чл. 63, ал. 2 от ЗЕСМФИ гарантира най-малко ползването на стълбовната инфраструктура на електроразпределителните мрежи, а позицията на КРС е за разполагане на 4 (четири) кабела, съответно мрежи по тази инфраструктура. Последното следва да обезпечи достатъчно капацитет на физическа инфраструктура дори при недостъпна или неналична подземна канална мрежа по аргумент от чл. 63, ал. 2, т. 3 от ЗЕСМФИ. В тази връзка Виваком прави заключение, че наличната физическа инфраструктура във всяко населено място позволява разгръщането на мрежи от най-малко на 4 (четири) предприятия.

Виваком добавя, че от 12 ноември 2025 г. влиза в сила Регламент (ЕС) 2024/1309 (Акт за гигабитовата инфраструктура), с който съществуващата рамка на ЗЕСМФИ ще бъде допълнително разширена с цел улесняване на изграждането на електронни съобщителни мрежи. Посочва се, че съгласно Акта за гигабитовата инфраструктура достъпът до физическа инфраструктура следва да се предоставя при условия на „справедливи и разумни условия, включително цена“. Виваком твърди, че влизането в сила на посочения Акт за гигабитова инфраструктура допълнително ще понижи бариерите за навлизане на пазара, доколкото ценовите ограничения ще се регулират общо на ниво Европейски съюз чрез насоки на ЕК, издадени в сътрудничество с ОЕРЕС. Според Виваком, ЗЕСМФИ и Актът за гигабитовата инфраструктура премахват и правните и регулаторни бариери за изграждане на мрежи, които произтичат от законодателството в областта на строителството, градоустройството и ползването на публична собственост.

Виваком твърди, че в Проекта на пазарен анализ не е използван модифицирания greenfield подход[152], който предполага, че следва да се вземат предвид съществуващите пазарни условия, както и очакваното пазарно развитие в периода на следващия пазарен анализ при липса на ex ante регулация. Посочва се, че ЕК подчертава, че в случай че се налагат регулаторни мерки (за да се адресират проблеми на пазара на дребно), първо следва да се анализира непосредствения пазар нагоре по веригата (т.е. пазар на достъп

[152] European Commission, Commission Staff Working Document Accompanying the Guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the EU regulatory framework for electronic communications networks and services SWD(2018) 124 final, стр. 14

до пасивна инфраструктура). Едва след това, ако наложените мерки на този пазар не са дали резултат, то може да се анализира необходимостта от налагане на допълнителни мерки и по-горе по веригата на доставки, като отново следва да се приложи модифицирания greenfield подход, отчитайки вече съществуващите регулаторни мерки. Виваком твърди, че в настоящия случай в Проекта на пазарен анализ не са отчетени вече наложените мерки на пазара на достъп до пасивна инфраструктура, както и ролята на наличните пасивни инфраструктури в конкурентната динамика в пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. Посочено е, че в случай че изводите на пазарния анализ на пазар на достъп до пасивна инфраструктура бъдат потвърдени от съда, то този пазар ще бъде ефективно ex ante регулиран (като в този случай наложените мерки следва да се вземат предвид при анализа дали е необходима допълнителна регулация). Според Виваком, в случай че решението на КРС бъде отменено от съда и се приеме, че не е необходимо налагането на мерки спрямо пасивната инфраструктура на Виваком (вкл. и поради широкото използване на други мрежи), това би предполагало добре функциониращ пазар на пасивна инфраструктура и като резултат извод, че не следва да се налагат допълнителни мерки по отношение на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение.

Виваком посочва, че в частта от Проекта на пазарен анализ, в която се изследва наличието на бариери за навлизане, е направен анализ на наличието на инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана. Посочва се, че в тази част е отбелязано, че Виваком в качеството си на свързано лице с ЮФБ разполага с достъп до подземната канална мрежа на ЮФБ, което съществено улеснява разгръщането на електронната му съобщителна мрежа при това с по-малък риск от голям обем на невъзвръщаеми разходи в сравнение с конкурентите. Виваком твърди, че този извод не отразява реалната ситуация, тъй като, ЮФБ, като мрежови оператор по ЗЕСМФИ, има действащи и прозрачни Общи условия и предоставя достъп до подземната си канална мрежа на повече от 200 предприятия.

Според Виваком, наличието на добре функциониращ и конкурентен пазар на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура обезсилва голяма част от аргументите в Проекта на пазарен анализ относно наличието на значителна пазарна сила на Виваком на пазара на едро, основаващи се на наличието високите бариери за навлизане. В тази връзка Виваком посочва, че от включените в „зона 1А“ 263 населени места ЮФБ има канална мрежа в едва …. (търговска тайна) от тях (Приложение № 2 - търговска тайна). Според Виваком наличието на 3 (три) и повече мрежови оператора в част от тези населени места е безспорно доказателство за това, че бариерите за навлизане на съответния пазар са ниски.

По отношение на данните, използвани за определяне на географския обхват на пазара, на ***стр. 21, т. II - 4.5*** *Виваком посочва, че в Проекта на пазарен анализ заключенията се базират единствено на пазарните дялове за 2024 г., като не е изследвано развитието им в периода след последния кръг на пазарен анализ, както и липсва оценка за изменението им през следващите 5 години. Според предприятието това обстоятелство е от съществено значение предвид факта, че досега не е била прилагана географска сегментация на пазара. То отбелязва, че такъв анализ би допринесъл за обективността на оценката дали изпълнението на критериите за пазарен дял могат да бъдат единствено основание да се приеме дадено населено място за част от конкурентна или неконкурентна зона. На следващо място Виваком твърди, че към 2024 г. все още не е решен и проблемът с непълно декларираните абонати от*

страна на предприятията и липсата на механизъм за реален контрол относно предоставянето на достоверна информация. Според предприятието, разчитайки единствено на данни, подавани от самите оператори, се стига до ситуация, в която в населени места (включително част от Приложение 2 на Проекта на пазарен анализ) с добре развита конкурентна среда (присъствие на множество оператори с добре развита клиентска база) са включени в списъка в „зона 1А“, считана за неконкурентна поради присъствието на Виваком. Предприятието казва, че е извършило проверки на места и е констатирало следното:

- в някои от населените места предприятието стига до извод, че проникването на интернет е много под средното в страната (като напр. Банкя, Иваняне, Кресна, т.н.), което довежда до изкуствено увеличаване на пазарния дял на Виваком в такива населени места;

- в други населени места присъствието на Виваком е минимално (като напр. Мокрен, Соколино, Зелена морава, Близнаци, Никола Козлево, и т.н., които са с единични ADSL услуги)

- „неконкурентната“ ситуация в такива населени места според Виваком е привидна и се опровергава от пазарните проучвания, проведени през годините, вкл. съгласно методология, потвърдена от КРС и потвърждаваща високите нива на проникване и високия брой доставчици, опериращи в съответните населени места (като напр. Перник);

- отделно, поради високата концентрация на пазарни участници и мрежи в големите градове в България (вкл. София, Пловдив и Варна), според предприятието няма как да се приеме, че Виваком е доминиращ играч, който е останал без конкуренция в съответните градове.

Като заключение предприятието твърди, че всички изброени обстоятелства са в състояние да изкривят обхвата на географския пазар дори и при прилагане на подхода за групиране по населени места, който то счита за неподходящ по аргументите по-горе. В тази връзка с оглед постигането на реални и обективни данни за ситуацията в „зона 1А“ за целите на пазарния анализ Виваком посочва, че следва да се направи нарочно пазарно проучване, което да се използва за верифициране на данните, предоставени от операторите, както и да се установи наличието на мрежи и ползвана инфраструктура, вкл. потенциала за навлизане на други оператори.

Становище на КРС:

КРС обръща внимание, че цитатът от Бялата книга се отнася до ситуацията в България през 2017 г., когато Виваком е имало пазарен дял от 25,7 % на национално ниво, каквато не е ситуацията седем години по-късно.

Цитираната от Виваком зона, в която А1, Нет-Сърф.Нет, ЕСКОМ, Кабел Сат-Запад, Скат ТВ и Телекабел са установени като лидери е определена от КРС, като конкурентна зона, което не е валидно за зона „1А“, в която е установена липса на конкуренция. В тази връзка, както е посочено по- горе, КРС се е съобразила с написаното в бялата книга, като е отчела и населените места, в които липсва конкуренция.

Оценка на въздействието на ЗЕСМФИ и актовете по прилагането му при анализа на пазара на едро на локален достъп не е необходима, предвид факта че КРС вече е изследвала влиянието на този закон при анализа на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура и е установила, че действащата регулация в съответствие със ЗЕСМФИ създава несигурност на пазара. КРС обръща внимание, че ЗЕСМФИ цели намаляването на разходите при изграждане на електронните съобщителни мрежи чрез

използване на съществуващата физическа инфраструктура или чрез съвместно ѝ изграждане. В закона не са предвидени механизми, с които регулаторът да се намеси в ситуация с нарушена конкуренция, каквато е установена в 263 населени места на пазара на едро на локален достъп. Това становище се споделя и от ОЕРЕС в доклад Принос на ОЕРЕС към консултацията на Европейската комисия относно преразглеждането на Препоръката относно съответните пазари, подлежащи на ex ante регулиране: *„Практическото приложение на симетричното регулиране на достъпа обаче показа, че макар тези разпоредби да са важни, те не могат да заместят асиметричното ex ante регулиране на достъпа, което остава необходимо за справяне със структурните конкурентни проблеми“*.

За това, в приложението към решението, във връзка с необходимостта от изследване на отражението на всички видове регулация КРС е изследвала, дали съществуващата регулация на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура е достатъчна, за да се запазят условията за развитие на конкуренцията. В т. III.2.2.2.1 КРС стига до извода, че предприятието разполага с достъп до подземната канална мрежа, което съществено улеснява разгръщането на електронната му съобщителна мрежа при това с по-малък риск от голям обем на невъзвръщаеми разходи в сравнение с конкурентите.

Обосновка за избора на базова географска единица е представена в т. 3 на Раздел II. Определянето на административната единица „населено място“ за базова географска единица е в съответствие с услугата, формираща продуктовия пазар, а именно предоставяне на достъп в определено местоположение на крайни ползватели от масовия пазар – т.е. домашни и малки и средни бизнес ползватели. Както е посочено в анализа, при тази услуга се ползват стандартизирани оферти за предоставяне на услуги за достъп до интернет в определено местоположение, което се локализира в конкретно населено място и не се изисква свързаност между териториално отдалечени помещения на крайния ползвател, което да предполага изграждане на инфраструктура в повече от едно населени места. В допълнение на това, отчитайки бележката на Виваком, в текста на т. 3 на Раздел II от проекта на анализ е добавена допълнителна обосновка за определянето на териториално административната единица „населено място“ за базова географска единица. Както е посочено, в общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарните анализи (дефиниции и задължения)[153], съществуват две ситуации, определящи различните подходи при избора на географската единица, а именно: дали пазарът на дребно се развива на база ползването на услуга на едро или въз основа на инфраструктурна конкуренция. В т. 2.5. от Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г., е посочено: „*НРО могат да определят единици, отразяващи мрежовата топология (напр. области, обхванати от локална централа/ ODF). Въпреки това, както е отбелязано в Общата позиция на ОЕРЕС, този подход е по-труден за следване, когато се разгръщат повече алтернативни инфраструктури и не винаги следват една и съща структура. Следователно НРО могат също да използват подходящи административни единици или заместители – включително, но не само, общини, пощенски кодове или телефонни кодове. НРО следва да изберат най-подходящата единица според специфичните за страната обстоятелства*.“. Развитието на пазара на широколентов достъп на дребно в България се основава на изграждането на алтернативни мрежи от страна на много на брой малки локални и регионални доставчици, а не на ползването на услуга на едро за достъп. Данните в таблица 10 от

[153] Обща позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарните анализи (дефиниции и задължения) BoR 14 (73), параграф 83

анализа са показателни за териториалното разпределение на доставчиците на услугата – 63,7% от населените места, в които се ползва широколентов достъп до интернет, включен в обхвата на пазара, попадат в групата на населените места с един доставчик, като броят на предприятията, предоставящи услугата в тези населени места е 226 – т.е. 43,7% от общия брой на доставчиците. В този смисъл, от гледна точка на характеристиките на разглеждания пазар, е по-подходящо за базова географска единица да се използва административна единица.

Не считаме за обективно твърдението на Виваком, че към настоящия момент условията - предпоставки за определянето на обхвата на пазара са същите, като при предишния кръг на анализ. При избора на географска единица се отчита и развитието на пазара в периода след първия кръг на анализ, включително придобиването от страна на Виваком на регионални/локални оператори на абонатни мрежи.

В допълнение, следва да се посочи, че приложеният подход на избор на географска единица е в съответствие с преобладаващата европейска практика. В документа си „Доклад за конкуренцията между множество оператори на NGA мрежи в един географски район“[154] ОЕРЕС констатира, че нито една държава не е избрала географска единица въз основа на мрежови параметри - зоната, обслужвана от локална централа/ODF на историческото предприятие или мрежата на алтернативни оператори.

По отношение на бележката на Виваком, че: „*при определяне на географския обхват на пазара не е отчетена степента на инфраструктурна конкуренция, действителното покритие на различните видове и типове мрежи в следствие на резултати от нарочно географско проучване от Глава десета, Раздел V от ЗЕС*“, следва да се отбележи, че в анализа е отчетена инфраструктурната конкуренция, като са изследвани приложимите критерии, изброени в чл. 10 от Методиката за пазарните анализи, а именно: характеристики на търсенето и предлагането на широколентов достъп до интернет в определено местоположение (вкл. наличие на продуктово разнообразие и географски анализ на оферти и ценови стратегии на доставчиците на услугата), брой и размер на предприятията, пазарни дялове и тяхното изменение. Въз основа на данните в таблиците, в т. 3 на Раздел II е направен анализ на покритието на населението на основните доставчици на услугата, разпределени по групи населени места в зависимост от броя на доставчиците в тях. Това съответства на разпоредбите на чл. 152, ал. 2 от ЗЕС, където е разписано, че при определянето на географския обхват се взема предвид, когато е приложимо, резултатите от географското проучване по чл. 181а и се отчита инфраструктурната конкуренция.

По отношение на посоченото от Виваком, че 59,4% от населените места са изключени от анализа в резултат на определянето на административната единица населено място за базова географска единица следва да се има предвид, че в тези населени места няма декларирани абонати на широколентов достъп до интернет в определено местоположение, попадащ в определения продуктов пазар. Определянето на базова географска единица с по-голям териториален обхват, която евентуално да включва тези населени места заедно с други населени места, в които има търсене и предлагане на видовете достъпи, включени в продуктовата дефиниция ще е в противоречие с разпоредбите на чл. 4 (4) от Методиката за съответните пазари, според които географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са достатъчно еднородни и се различават от тези

[154] BoR (23) 87 Report on competition amongst multiple operators of NGA networks in the same geographical region, стр. 10-11.

в съседни географски райони, в които преобладаващите конкурентни условия са значително по-различни.

На следващо място следва да се отбележи, че групирането на населените места според конкурентните условия следва определени критерии, разписани в т. 3 от Раздел II на анализа и становището по-долу.

КРС не приема бележката на Виваком по т. 4.2. (стр. 16 - т. II. 4.2.), че при групирането на географските единици регулаторът не се е съобразил с мрежовата инфраструктура на участниците, а е използвал като основен критерий разпределението на пазарните дялове по населени места. Съгласно Общата позиция на ОЕРЕС във връзка с географските аспекти при пазарните анализи (BoR (14) 73), при определяне на хомогенността на конкурентните условия, националните регулаторни органи могат да оценят географските различия на анализирания пазар, като вземат предвид бариерите за навлизане на пазара, броя на предприятията, пазарните им дялове, ценовите разлики и други аспекти, които могат да произтичат от съответните конкурентни различия между географските области. В Проекта на пазарен анализ КРС се е съобразила в максимална степен с посочените в Общата позиция на ОЕРЕС критерии за оценка, като за да анализира условията на конкуренцията на ниво населени места и да установи степента на хомогенност от конкурентна гледна точка, е взела предвид освен пазарните дялове, така също и бариерите за навлизане и броя на доставчиците. Тези критерии са анализирани и приложени кумулативно за всяко населено място, в което се предоставя някой от включените в обхвата на пазара видове достъп.

КРС не споделя и направеното твърдение, че при групирането на географските единици не е извършен анализ на мрежовата инфраструктура. Следва да се отбележи, че една от основните характеристики на българския пазар, многократно установявана и в предходните кръгове на пазарен анализ, е наличието на изградена собствена мрежа от предприятията, предлагащи фиксиран достъп до интернет. При изследването на хомогенните условия по населени места е отчетен броят на предприятията, които оперират на съответната територия, което предполага и вземането предвид на наличните мрежи, посредством които се предоставят услугите. По този начин КРС е приложила коректно методологията за групиране на географските единици, като е съобразила както броя на участниците, така и инфраструктурата, въз основа на която те развиват дейност.

Във връзка с твърдението в становището на Виваком, че в най-новата практика на ЕК се приема, че наличието на двама доставчика с национална широколентова мрежа със сходно покритие и размер може да бъде достатъчно за поддържане на ефективна конкуренция без необходимост от *ex-ante* регулиране, като е уточнено, че представеният цитат е от становището на ЕК по процедура MT/2024/2484, отбелязваме следното:

Изискването за наличие на най-малко три мрежи като условие за дерегулация е разглеждано от ЕК в контекста на малтийския случай като прекалено консервативно, тъй като то не отчита пълноценно спецификата на малтийския национален пазар. Цитираното вето, наложено от Европейската комисия върху проекта на пазарен анализ на малтийския регулатор (MCA), е резултат от специфичен пазарен и регулаторен контекст, който не е съпоставим с българските условия. В Малта ЕК е счела, че пазарът е в процес на преминаване към ефективна конкуренция, базирайки се на установени от нея ключови фактори. Европейската комисия е аргументирала своето вето с това, че MCA не е представила достатъчно доказателства за наличие на значително пазарно въздействие, тъй като пазарните условия са показвали саморегулираща се конкуренция и наличие на ценови натиск върху историческото предприятие. При преработения пазарен преглед, MCA е приела оценката на ЕК и е заключила, че историческото

предприятие вече не притежава значително въздействие върху пазара. В този смисъл, позоваването на решението на Европейската комисия по случая с Малта не може да бъде възприето като аргумент срещу прилаганата от КРС методология, тъй като икономическите, инфраструктурните и пазарните реалности в България съществено се различават. На българския пазар бариерите за навлизане, различията в покритието и степента на пазарна концентрация изискват по-задълбочен регулаторен подход, какъвто е приложен от регулатора.

КРС не е съгласна с изразеното от Виваком становище, че анализът следва да се съсредоточи единствено върху перспективната конкуренция между доставчици на мрежи с много голям капацитет. В рамките на анализа комисията е определила обхвата на продуктовия пазар, като е доказала, че в него следва да бъдат включени всички технологии, посредством които се предоставя жичен достъп до интернет. Това обхваща не само мрежите с много голям капацитет, но и други технологии, които продължават да имат съществено значение за немалка част от крайните потребители. Направената оценка се базира върху цялостния обхват на продуктовия пазар, а не само върху отделна част от него. Фокусирането единствено върху ММГК би довело до непълно отразяване на пазарната действителност и би ограничило обективната оценка на конкурентните условия, което не съответства на прилаганата методология и на Насоките на ЕК за пазарни анализи.

В допълнение, КРС не приема и твърдението на Виваком, че предприятието е изправено пред силна инфраструктурна конкуренция в по-голямата част от България, както и че преобладаващата част от населените места в България са обхванати от мрежите на поне три фиксирани оператори. Данните, представени в таблица 10 от Проекта на пазарен анализ показват, че от всички 2146 населени места, в които се предоставят жичен достъп към 31.12.2024 г., са налице трима или повече доставчици в едва 254, като в 211 от тях присъства и Виваком. В този смисъл, в по-малко от 10% от населените места наред с Виваком, са налице още 2 или повече предприятия, като за всяко населено място е оценена степента на конкуренция в рамките на географското дефиниране на пазара.

По отношение на представените данни за покритието на оптичната мрежа на основния конкурент на Виваком – А1 България, както беше посочено по-горе, продуктовият обхват включва не само мрежите с много голям капацитет, в частност оптичните, но и други технологии, за които е доказано, че са взаимозаменяеми при търсенето и при предлагането. В тази връзка, покритието единствено на оптичната мрежа не може да бъде разглеждана самостоятелно. Оценката на конкурентната среда се базира на определения в Проекта на анализ продуктов пазар. Фокусирането единствено върху оптичната инфраструктура би довело до изкривяване на анализа, тъй като би игнорирало останалите технологии, включени в пазара и съответното им въздействие върху конкурентните условия.

Във връзка с посоченото в становището на Виваком по отношение на увеличението на пазарния дял на предприятието вследствие на придобиванията, КРС подчертава, че този факт не може да се приеме като несъществена промяна, тъй като концентрациите водят до реална трансформация на конкурентната среда. Влиянието на такива процеси следва да се отчита в анализа, тъй като придобиванията не само увеличават пазарния дял на предприятието, но и водят до консолидиране на инфраструктура и клиентски бази, което оказва трайно въздействие върху конкурентните условия. Въпреки че пазарният дял на Виваком е нараснал вследствие на придобиванията, този факт е пряко относим към оценката на пазарната сила и не може

да бъде омаловажен чрез посочване на краткия период след сделките. Точно обратното, тези промени са отчетени като значим структурен фактор, с потенциал за дългосрочен ефект върху конкуренцията.

Според Виваком в Проекта на пазарен анализ е пренебрегнато влиянието на степента на проникване на широколентов достъп в зона „1А“. КРС обръща внимание, че влиянието е отчетено косвено от комисията чрез представянето на измененията в броя на абонатите в определената зона, както и чрез представяне на информацията за дела на населението и домакинствата в населените места, включени в нея. Макар да не са изведени отделни показатели за степента на проникване на услугата, динамиката на пазарните дялове е анализирана именно в контекста на нарастващия брой абонати, което позволява да се оцени реалното отражение върху конкурентния натиск. Следва също да се отбележи, че целта на анализа не е да измери нивото на проникване, а да оцени способността на отделните предприятия да оказват конкурентен натиск помежду си. В този смисъл, съотношенията между пазарните дялове и тяхното развитие във времето са по-показателни за конкурентната динамика, отколкото самото ниво на проникване. По отношение на ползването на фиксиран достъп през мобилна мрежа, както вече е посочено в становището на КРС по отношение на обхвата на пазара, този вид достъп е изключен от продуктовата дефиниция на пазара, поради което не участва в изчисляването на пазарните дялове в определените географски зони. Що се отнася до запазването на пазарния дял на А1, този факт не опровергава наличието на ограничен конкурентен натиск в зона „1А“. Стабилният пазарен дял на А1 в разглеждания период показва, че разширяването на абонатната база на предприятието е пропорционално на цялостния ръст по отношение на абонатите, обхванати от зоната, и не е довело до промяна в относително изражение. От друга страна, както е посочено в анализа, увеличението на пазарния дял на Виваком е следствие от придобивания, което представлява структурен фактор с трайно въздействие върху пазарната среда. Запазването на относителния дял на А1 в този контекст не може да се тълкува като доказателство за силна конкуренция. КРС е отчела също и че мрежата на А1 е с широко покритие, както и че предприятието има достъп до значителни финансови ресурси като част от голяма корпоративна група, но това само по себе си не е достатъчно, за да се обори заключението за наличие на значителна пазарна сила на Виваком в конкретната зона. Решаващо значение има реалната пазарна динамика, в т.ч. пазарните дялове и тяхното развитие, контролът върху инфраструктура, която трудно може да се дублира и други критерии, които са подробно разгледани при оценката на степента на конкуренция в определените зони.

Зоните са идентифицирани въз основа на ясно определени критерии, които са приложени кумулативно върху всяко едно населено място. Това е заложено и в Общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти при пазарните анализи[155], където се посочва, че „*оценяването на конкурентните условия във всяка географска единица поотделно би довело до значително административно натоварване и потенциална произволност“,* докато *„по-практичен и последователен подход е използването на ясни и обективни критерии за групиране на географските единици*“. В този смисъл КРС счита, че приложеният подход за групиране е изцяло в съответствие с добрите европейски практики и осигурява еднакво третиране на сходни по характеристики райони. Използваните критерии позволяват обективна оценка на конкурентната среда, без да се изолират единични случаи, които не са представителни за цялата зона. В този контекст, КРС счита, че избраният подход е обоснован, последователен и напълно

[155] BoR (14) 73, пар. 129

съответства на изискванията на европейската рамка за пазарни анализи, като отразява реалните различия в конкурентните условия между отделните части на страната.

КРС не споделя твърдението на Виваком, че в Проекта на пазарен анализ населените места с един доставчик са третирани различно в зависимост от идентичността на предприятието. **Последното не е определящ фактор при групирането на населените места**, като приложената методология е основана изцяло на **обективни, последователно приложени критерии**. Тези критерии, описани подробно в Проекта на пазарен анализ, са анализирани с оглед на това да се установят условията на конкуренцията във всяко населено място. След прилагането кумулативно на тези критерии, КРС идентифицира абонатната мрежа с най-голямо географско покритие на ниво населено място, с цел да осигури обективна отправна точка за последващо сравнение на конкурентните условия. Установено е, че мрежата с най-широко покритие е тази на Виваком/Юнайтед Файбър, поради което на тази база е извършено структурно разделение на населените места в две групи (с и без присъствие на Виваком). Това не е базирано на идентичността на предприятието, а на обективен инфраструктурен критерий, приложен последователно към всички участници на пазара. Това разграничение е използвано единствено за систематизиране на анализа и не представлява предварително допускане за пазарна сила или специално третиране въз основа на идентичността на дадено предприятие. КРС обръща внимание, че в текста по отношение на характеристиките на географските единици и групирането им според общи критерии в Проекта е допусната техническа неточност при описанието на предприетите стъпки, като текстът е прецизиран на съответното място в анализа, за да отразява ясно последователността на методологията.

По отношение на посочените от Виваком 1177 населени места с един доставчик, КРС отбелязва, че те попадат в обхвата на две отделни географски зони – 1Б и 2Б, чието обособяване е основано на различни пазарни характеристики и конкурентна динамика, като групирането е извършено въз основа на обективни критерии. Както е посочено в Таблица 13 от Проекта, Виваком предоставя услуги от обхвата на пазара на дребно на територията на 610 населени места, А1 – в 194, като покритието им по население е съответно 77,7% и 60,6% и са единствен доставчик съответно в 31% и 23% от тях. Спрямо общия брой населени места с един доставчик, Виваком е лидер в 14%, а А1 – в 3% от тях. Виваком некоректно посочва, че А1 е единствен доставчик в 112 населени места. Видно от Таблица 16, в 112 населени места в зона 1Б единствен доставчик е някой от основните конкуренти на Виваком, включително и А1. Населените места, в които А1 е единствен доставчик са 45, а населението, което живее в тях представлява 0,5% от населението, обхванато от услугите, попадащи в дефиницията на пазара. Представената информация показва, че макар и да разполага със сходно покритие на база население, А1 е единствен доставчик в 4 пъти по-малко населени места от Виваком и обслужва незначителна част от населението на тази база. Във връзка с горепосоченото и въз основа на анализа на конкурентните условия в определените географски зони, КРС не приема твърдението на Виваком, че не е аргументирала защо в останалите 1177 населени места, които се обслужват от един доставчик, липсва конкурентен проблем. В допълнение, комисията отбелязва, че присъствието на един доставчик в дадено населено място не е само по себе си индикация за наличие на пазарна сила, а трябва да бъде разглеждано в контекста на икономическата и демографската специфика, мащаба на операторите и националната структура на пазара, каквото е направено от регулатора в Проекта на пазарен анализ. Колкото до примерите, цитирани от Виваком, включително по отношение на населени места, в които А1 остава единствен доставчик, следва да се

подчертае, че тези случаи са отчетени и анализирани в рамките на съответните зони, като не представляват самостоятелно основание за регулаторна намеса. Регулаторната оценка се базира на общата конкурентна динамика в зоната, а не на индивидуални случаи, които нямат представителен характер за пазарната структура като цяло.

По отношение на населени места, включени в Плана за възстановяване и устойчивост, отбелязваме, че въпросът е разгледан в рамките на становището на КРС по бележките на Виваком в т.А.3.

КРС не приема заключението на Виваком относно неправилно прилагане на Насоките и Методиката за пазарните анализи. При определяне на географския пазар комисията е извършила оценка на пазарните характеристики при търсенето и предлагането на услугите, включени в продуктовия обхват на пазара по групи населени места, като за всяко населено място е изследвала условията на конкуренция. Въз основа на това е установено, че пазарът не може да се разглежда като еднороден, а направената от регулатора сегментация е в съответствие с Насоките на ЕК и Общата позиция на ОЕРЕС, които предвиждат обособяване на географски зони с хомогенни характеристики. КРС отчита факта, че основните национални доставчици, включително Виваком и А1, прилагат унифицирано ценообразуване, поради което цените не са използвани като критерий за определяне на зоните. Въпреки липсата на ценови различия, са налице различия в конкурентната среда, произтичащи от инфраструктурното покритие и броя на алтернативните доставчици. По отношение на становището на предприятието относно липсата на основание за географска сегментация и обстоятелството, че комисията не отчита топологията на мрежите при тази сегментация, становището на КРС е изложено по-горе.

По отношение на твърденията в т. II - 4.5 от становище на Виваком (стр. 21) КРС отбелязва, че при изготвяне на анализа комисията е използвала данни за периода от 2017 г. до 2024 г., като е отчела развитието на пазарните дялове на Виваком и останалите предприятия – основни конкуренти през посочения период. В тази връзка КРС не намира за коректно твърдението, че „заключенията се базират единствено на пазарните дялове за 2024 г.“. В същото време комисията отчита отправения коментар от страна на Виваком, относно недостатъчно изчерпателна оценка на изменението на пазарните дялове на предприятието през следващите 5 години като на съответното място в проекта на анализ са включени текстове, отразяващи развитието на пазарните дялове в перспектива.

По отношение на твърдението на предприятието за проблем с непълно декларирани абонати и липса на механизъм за контрол, КРС прилага унифицирана методология за събиране на данни от предприятията, като при установена липса на данни или несъответствия в декларираното се извършват необходимите проверки, така че данните да бъдат потвърдени. В разпоредбите на ЗЕС са предвидени санкции при неизпълнение на задължения на предприятията, включително и по отношение на непредоставянето на информация или при предоставяне на неточна или непълна информация. В тази връзка, твърденията на предприятието, че липсва механизъм за реален контрол относно предоставянето на достоверна информация, са некоректни.

Комисията не приема извършените по места проверки от страна на Виваком както и констатираните резултати за представителни данни, на базата на които да се правят обосновани твърдения относно състоянието на пазара на широколентов достъп до интернет. По отношение на твърдението на предприятието, че поради високата пазарна концентрация на участници и мрежи в големите градове в България няма как да се приеме, че Виваком е доминиращ играч, който е останал без конкуренция в тези градове,

КРС отбелязва, че настоящия анализ отчита влошена конкурентна среда в периода след предходния кръг на анализ. Въпреки наличието на множество предприятия, реалната пазарна динамика е доминирана от Виваком, което държи над половината от пазара в зона „1А“, удвоява абонатната си база чрез придобивания, контролира ключова инфраструктура и разполага с ресурси и мащаб, недостъпни за останалите участници. Следователно именно в големите градове, които са част от зона „1А“, КРС правилно заключава, че пазарът е неконкурентен, а Виваком има значителна пазарна сила и може да действа независимо от конкурентите и потребителите.

Твърдението на Виваком за необходимост от нарочно пазарно проучване не е обосновано, тъй като извършеният анализ е изготвен на база пълни и верифицирани от КРС данни, както е посочено и по-горе. Комисията не намира за обосновани обстоятелствата, изброени от Виваком, и в тази връзка не смята, че те са в състояние да доведат до изкривяване обхвата на географския пазар.

Б4. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на географските зони на широколентов достъп в определено местоположение

1. В т. 4.3. от становището си ***(стр. 18 – т. II. 4.3) Виваком отбелязва****, че освен основният критерий „населени места с присъствие на Виваком“ в Проекта на пазарен анализ е използван и друг критерий – „пазарен дял“ отново само на Виваком, който, според предприятието води до погрешна дефиниция на географския пазар. Виваком счита, че пазарният дял би могъл да е водещ само в случай, че конкуренцията на пазара на дребно е на база на използване на достъп (необвързан или виртуален) до съществуващи мрежи и алтернативни на тях мрежови инфраструктури, т.е. ако в България вече съществуваше пазар на едро на локален достъп и предприятията навлизат чрез нея. Виваком счита, че при анализа не са изследвани посочените в §38 от Насоките критерии, а именно инфраструктурна конкуренция и покритие на мрежите в съответните населени места.*

Виваком цитира чл. 10, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи, съгласно който при дефиниране на географското измерение на съответния пазар се отчита:

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

В становището си Виваком посочва също, че в чл. 10, ал. 3 от Методиката за пазарните анализи са посочени и други съществени критерии като степента на инфраструктурна конкуренция, както и когато е приложимо, резултатите от географското проучване от глава десета, раздел V от ЗЕС. Допълнителните критерии са характеристики на търсенето и предлагането; брой и размер на предприятията, пазарните им дялове и тяхното изменение; цени и ценови различия. Въз основа на това Виваком счита че в Проекта на решение е приложен само един от допълнителните критерии като водещ за определяне на хомогенност на условията на конкуренцията с оглед определяне на регионални пазари. Делът на база абонати се възприема като водещ критерий, като не е изследвано покритието на мрежите по населени места.

Предприятието счита, че не е подходящ и подхода по отношение на прилагането на критерия пазарен дял. Виваком коментира заключението на

регулатора за географска сегментация на пазара на ниво отделно населено място, където за всяко едно от населените места, включени в т.нар. географска зона „1А“ се изследва пазарен дял на Виваком на база брой абонати и брой оператори, предоставящи услуги в съответното населено място. Според Виваком, пазарната ситуация във всяко едно от тези 263 населени места в географска зона е различна и няма как да се твърди, че са налице хомогенни условия в населените места, в които освен Виваком има поне още един оператор, предоставящ достъп до интернет посредством собствена оптична мрежа и такива, в които единствен доставчик е Виваком, а услугата се предоставя по xDSL технология (почти 30% от населените места). Виваком счита, че причините за поддържане на висок пазарен дял в тези населени места са от различно естество. В първия случай, доколкото не е анализирано покритието на мрежите, по-високият пазарен дял може да е резултат от по-добре позиционирана маркетингова стратегия, докато при втория се касае за населени места, в които няма търговски интерес за разгръщане на оптични мрежи. Според Виваком изследването на пазарен дял кумулативно на ниво географска зона „1А“ е неправилно и води до погрешни изводи.

На следващо място Виваком счита, че липсват аргументи за избора на прагове от 40% и 70% на пазарните дялове като критерий за установяване на конкурентни проблеми. Според Виваком:

- *по отношение на прага от 40% при повече от три оператора са неправилно приложени Насоките и Методиката, в които се отбелязва, че господстващото положение е малко вероятно, ако пазарният дял на предприятието е под 40% на съответния пазар.*
- *по отношение на прага от 70% при два оператора липсва обосновка за определянето му, като Виваком твърди, че такава не може да бъде открита в конкурентно правната теория и практика.*

Във връзка с горното Виваком отбелязва, че намира за неправилен извода на стр. 71 от Проекта на пазарен анализ, че наличието на пазарен дял от 40% е индикатор за наличие на бариери, възпрепятстващи навлизането на потенциални конкуренти. Виваком се позовава на чл. 28 от Методиката, където е предвидено, че наличието на голям и устойчив във времето пазарен дял – над 50% е индикация за вероятно значително въздействие върху пазара като от друга страна отбелязва, че в ал. 2 от същата разпоредба е посочено че когато предприятията имат сравнително голям пазарен дял – между 40% и 50% следва да се извърши анализ и на други структурни характеристики на пазара преди да достигне до заключение относно наличие на значително въздействие върху пазара. Цитираната разпоредба от Методиката е в съответствие с §55 и §57 от Насоките. Според Виваком в Проекта на пазарен анализ е изследвано единствено наличието на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара.

***Според Виваком (стр. 25, т. III – 6)** „А1 България“ ЕАД и други предприятия с водещ пазарен дял е следвало да бъдат определени в съответните географски зони като предприятие(я) със значително въздействие на пазара, съответно да им бъдат наложени специфични задължения. Предприятието посочва, че дефинираният*

географски пазар, включващ населените места в зона „1А“ изключва региони от страната, където се установяват други предприятия с водеща пазарна позиция. Според него, аргументите за определянето на географски зони „1Б“, „2А“ и „2Б“ като конкурентни не кореспондират с установения висок пазарен дял и съществена пазарна позиция на регионални доставчици в рамките на съответния локален пазар като в резултат са изключени от обхвата на решението населени места, в които А1 е пазарен лидер и също както Виваком оперира национално мрежи за предоставяне на достъп до интернет в определено местоположение. То отбелязва, че в зона „1Б“ се установява, че в най-много населени места – 45 от разглежданата зона единствен доставчик е „А1 България“ ЕАД, в 30 от тях предприятието успява да задържи 100-процентовия си пазарен дял спрямо 2017 г., разширява обхвата на присъствие в други 5, в които не е имало предлагане на фиксиран достъп до интернет в периода на предходния анализиран период, а в останалите 10 успява да изтласка конкурентите и да остане единствен доставчик. Предприятието допълва, че ситуацията е идентична в по-малко на брой населени места по отношение на „Телекабел“ АД, „Кабел Сат-Запад“ ООД, „Нет-Сърф.Нет“ ООД и „Скат ТВ“ ООД. Според него проектът на пазарен анализ счита зоната за конкурентна и неправилно я изключва от анализа за наличие на предприятие със значително въздействие на пазара на едро. Виваком отбелязва, че от една страна в малките населени места с един локален доставчик цените на дребно са по-високи в сравнение със средните цени на националните оферти за сходни продукти, като тези доставчици не са подложени на т.нар. “uniform pricing constraint” и от друга страна не е обосновано защо в 112 населени места, в които А1 е единствен доставчик, не са наложени специфични задължения като подчертава, че А1 също оперира мрежа с национално покритие.

Становище на КРС:

КРС не приема становището на Виваком, че използваният от нея критерий „пазарен дял“ е довел до погрешна географска дефиниция, както и че е отчетен само пазарният дял на Виваком. Както е посочено в отговора на регулатора по т. 4.2. от становището на предприятието, при групирането на населените места комисията е приложила ясно определени и обективни критерии, целящи да идентифицират конкурентните условия на ниво населено място и да установят степента на хомогенност от гледна точка на конкуренцията. Използваните критерии включват брой на доставчиците, пазарни дялове и тяхното развитие и бариери за навлизане, които са описани подробно в Проекта на анализ. Критериите са приложени кумулативно за всяко населено място, като първоначалното групиране е извършено въз основа на броя на доставчиците във всяка географска единица. Във връзка с последното обръщаме внимание, че характерна особеност за българския пазар, отчетена и в предходния кръг на пазарен анализ, е наличието на много на брой малки локални и регионални предприятия, които не използват продукти и услуги за достъп на едро, а предоставят услуги на крайни ползватели чрез собствена инфраструктура. В този смисъл при групирането на населените места, комисията е отчела и изградените мрежи на доставчиците на пазара на ниво населено място, съобразявайки се в максимална степен с чл. 10, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи.

Регулаторът не приема и бележката, че показателят „пазарен дял“ би могъл да има водещо значение само в случаите, когато конкуренцията на пазара на дребно се осъществява въз основа на достъп на едро. Както беше посочено в предходния абзац, първоначалното групиране на населените места е направено въз основа на броя на доставчиците във всяка географска единица, а пазарният дял е използван като един от

няколко кумулативно приложени критерия при оценката на равнището на конкурентен натиск и хомогенността на условията на пазара. В съответствие с Общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти при пазарните анализи, националният регулаторен орган следва да анализира географските различия на съответния пазар, като вземе предвид няколко показателя, сред които са пазарните дялове на предприятията, броят на участниците и наличието на бариери за навлизане. КРС е приложила критерия „пазарен дял“ спрямо всички участници на съответния пазар, като оценката е направена в контекста на останалите показатели и с оглед на дефинираните в анализа прагове и методологичен подход, гарантиращ обективност и съпоставимост на резултатите.

КРС не споделя становището на Виваком, че анализът на конкурентните условия в рамките на географска зона „1А“ е неправилен поради различия в пазарните характеристики на включените населени места. Определянето на географските зони е резултат от кумулативното прилагане на ясно дефинирани в Проекта на анализ критерии. Този подход гарантира, че групирането се основава на структурни прилики в конкурентната среда. В тази връзка, зона „1А“ обхваща населени места, в които се наблюдават сходни модели на пазарно поведение и ограничен конкурентен натиск, независимо от използваната технология (xDSL, FTTB/FTTH и др.). Тъй като всички жични технологии са включени в един и същ продуктов пазар, различията в технологичната база не са основание да се приеме липса на хомогенност, а отразяват естественото технологично разнообразие в рамките на пазар с висока степен на взаимозаменяемост на услугите. В този контекст, заключението за хомогенни условия на конкуренция в рамките на определените зони и в частност на зона „1А“ е напълно съобразено с изискванията на Общата позиция на ОЕРЕС, която предвижда, че не е необходимо пълно съвпадение на конкурентните условия, а достатъчна степен на сходство, която да позволява диференциране от съседни райони с различни характеристики[156].

КРС не приема становището на Виваком, че прилагането на праг от 40% при наличие на трима и повече доставчици представлява неправилно тълкуване на Насоките и Методиката, както и че цитираният извод от Раздел II, т. 3 Определяне на географския обхват на пазара от Проекта на анализ е неправилен. При групирането на населените места КРС използва посочения праг от 40% не като показател за господстващо положение, а като критерий за разграничаване на предприятията с по-съществени пазарни предимства при оценката на конкурентните условия на локално ниво. Както е посочено в Проекта на пазарен анализ, при наличие на трима или повече доставчици пазарен дял под 40% е индикатор за конкурентна среда, докато дял от 40% или повече отразява по-висока степен на концентрация и потенциални препятствия за навлизане на нови участници. Използваният от регулатора праг не противоречи на нито един от цитираните документи. Напротив, и в двата ясно се посочва, че пазарният дял следва да се тълкува в контекста на цялостната пазарна структура, като се отчитат и допълнителни фактори като бариери за навлизане, брой и размер на участниците и други характеристики, както е направено при групирането на географските единици в анализа.

Комисията не е съгласна и с твърдението на Виваком, че прагът от 70% при наличие на двама доставчици не е обоснован. В Проекта на пазарен анализ този праг е подробно аргументиран въз основа на икономическа логика, регулаторна практика и оценка на реалните конкурентни условия на локално ниво. Както е посочено, при приблизително равни пазарни дялове двама участници упражняват взаимно конкурентен

[156] BoR (14) 73, пар. 128 и 129

натиск и динамиката на пазара не предполага устойчиво доминиране на един от тях. Праг от 60% не би позволил достатъчно ясно разграничаване между устойчиво доминираща позиция и временни пазарни колебания, произтичащи от сезонни фактори или промоционални кампании. Докато определеният праг от 70% е показател за висока концентрация на пазара при наличие на двама доставчика. Още повече, че така определен прагът осигурява по-голяма стабилност и надеждност на използвания подход, като елиминира ефекта от краткосрочни флуктуации и отразява само трайни пазарни тенденции, което минимизира и риска от неправилни заключения.

Във връзка с гореизложеното, КРС поддържа позицията си, че определените прагове по отношение на групирането на географските единици са икономически обосновани, като те служат единствено за идентифициране на конкурентните условия в съответното населено място.

По отношение на становището на Виваком, изразено в т. III.6 на стр. 25, КРС обръща внимание, че след определяне на географската единица, комисията е направила анализ на конкурентните условия, въз основа на който определя географски зони със сходни или достатъчно хомогенни характеристики и условия на конкуренция, които могат да се различават от съседни области с различни условия на конкуренция. Дефинираният географски пазар в зона „1А“ е обособен на база ясно определени в проекта на анализ критерии и категории и в тази връзка не следва в зоната да бъдат включвани допълнителни региони с оглед да се запазят хомогенните условия в групираните зони. КРС не е съгласна с твърдението, че определените за конкурентни зони – „1Б“, „2А“ и „2Б“ не кореспондират с установения висок пазарен дял и съществена пазарна позиция на регионални доставчици в рамките на съответния локален пазар и намира пазарната структура в съответните зони за съществено различна. Анализът показва, че въпреки присъствието на локални лидери в отделни населени места, степента на концентрация и бариерите за навлизане в зони „1Б“, „2А“ и „2Б“ не водят до устойчиво доминиране на едно предприятие на равнище зона и не се наблюдава трайна тенденция на изместване на конкуренти чрез придобивания или икономии от мащаба, както е при Виваком.

Именно поради това комисията е приела, че тези зони не са неконкурентни, което предполага липса на предприятие или предприятия, които могат да се възползват от съществени предимства във всяка една от тях и съответно рискът от увреждане на конкуренцията е значително по-малък. Конкретно зона „1Б“ се състои от общо 141 населени места, в 45 от които А1 е единствен доставчик, а зона „1А“ се състои от 263 населени места, в 190 от които Виваком е единствен доставчик. Покритието по население в тези 45 населени места е минимално - 0,4% от общото население на страната. В останалите населени места лидери са други локални предприятия.

Както комисията е установила в проекта на анализ, националните доставчици, каквито са Виваком и А1, предлагат своите продукти без да диференцират цените на национално ниво (uniform pricing). Това означава, че крайният потребител в малко населено място може да получи достъп до същите ценови оферти като този в голям град. В същото време локалните доставчици могат да определят по-високи цени в изолирани населени места, което обаче би създало риск потребителите да се ориентират към по-изгодната за тях оферта при потенциално навлизане на Виваком в тези населени места.

В своето становище Виваком некоректно посочва, че А1 е единствен доставчик в 112 населени места. Видно от Таблица 16 в проекта на анализ, 112 са населените места в посочената зона „1Б“, в които има 1 доставчик. От тези 112 населени места, А1 е единствен доставчик в по-малко от половината от тях, което потвърждава извода, че на

ниво географска зона „1Б" липсват условия за установяване на индивидуална значителна пазарна сила на което и да е предприятие.

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

В1. Обхват на съответния пазар на едро

1. В становището си на стр. 23, т. III Виваком посочва*, че обхватът на продуктовия пазар на едро е по-тесен от този на дребно. Подчертава, че при определението на продуктовия пазар на едро следва да се отчита факта, че търсенето на услуги на едро произтича от търсенето на съответния пазар на дребно, което означава, че релевантният пазар на едро следва да има същите граници, както и съответният пазар на дребно.*

Този принцип е изрично признат в Насоките, където е посочено, че:

„Изходната точка за идентифицирането на пазарите на едро, подлежащи на ex-ante регулиране, следва винаги да бъде анализът на съответните пазари на дребно." Следователно, посочва предприятието, при извършване на анализ на пазара на едро поради конкурентни опасения, произтичащи от пазара на дребно, неговата отправна точка трябва да бъде дефинирането на продуктовия пазар по начин, който е в съответствие с анализа на пазара на дребно.

В този смисъл, при анализа на пазара в България следва да се изхожда именно от характеристиките и динамиката на пазара на дребно, за да осигури съответствие с практиката и насоките на Европейската комисия. В противен случай съществува сериозен риск от неправилно определяне на границите на пазара на едро, което би могло да доведе до въвеждане на неоправдано и несъразмерно регулиране, което от своя страна, би имало негативен ефект върху конкурентната среда и върху стимулите за инвестиции в мрежи с много голям капацитет. В допълнение на изложеното в становището на Виваком са посочени и следните преписки от практиката на ЕК:

- ***Малта (Case MT/2024/2484)*** *– Комисията наложи вето на предложението на MCA за регулиране на пазара на едро, тъй като не беше отчетено, че съществуват две инфраструктури със сходен мащаб (GO и Melita), които осигуряват ефективна конкуренция на дребно. ЕК подчерта, че изискването за три мрежи е прекалено консервативно, и че търсенето на едро следва да се разглежда през призмата на конкуренцията на дребно.*

- ***Дания и Швеция*** *– националните регулатори премахнаха регулирането на WLA именно поради наличието на няколко паралелни NGA мрежи и липса на доказателства за проблеми на пазара на дребно.*

- ***Испания*** *– CNMC постепенно дерегулира голяма част от пазара на едро, аргументирайки се, че конкуренцията на дребно, базирана на паралелно изградени FTTH мрежи (Movistar, Orange, Vodafone), е достатъчна да гарантира благоприятни условия за крайните потребители.*

В контекста на посоченото по-горе, посочва, че всички тези примери показват, че фокусът върху реалната динамика на пазара на дребно е критичен за правилното определяне на пазарите на едро. Ако този принцип не бъде приложен и в българския контекст, би се създала реална опасност от въвеждане на ненужно регулиране, което

може да подкопае вече съществуващата ефективна конкуренция и да намали стимулите за инвестиции в нови мрежи.

В становището си в т. III. 1. на стр. 23 Виваком посочва, че не е разгледано изпълнението на трите критерия за определяне на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение като пазар, подлежащ на регулиране ex-ante.

Според Виваком, въпреки презумпцията на ЕК, че пазарът на едро на локален достъп отговаря на трите критерия за определянето му като пазар, подлежащ на регулиране ex-ante, то следва да се установи дали тези критерии са изпълнени с оглед специфичните национални особености на силна инфраструктурна конкуренция. Съгласно чл. 67(1) от Европейския кодекс (ЕКЕС), когато се извършва анализ на пазар, включен в препоръката, той приема, че трите критерии за определяне на пазара като подлежащ на ex-ante регулиране са били изпълнени, освен ако не установи, че един или повече от тези критерии не са изпълнени в специфичните национални обстоятелства. В Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. (SWD(2020) 337 Final) на стр. 12 е посочено изрично от ЕК, че "Предвид проверката на пазарите на дребно и свързаните с тях пазари на едро, проведена от Комисията в настоящата обяснителна бележка, съществува презумпция, че за пазарите, изброени в Препоръката, тестът по три критерия е изпълнен в целия Съюз. НРО обаче може да счете за целесъобразно, въз основа на специфични национални обстоятелства, да проведе свой собствен тест по три критерия на пазарите на едро в настоящата Препоръка и да нотифицира своите констатации съгласно процедурата за консултация, посочена в член 32 от Кодекса."

Предприятието е на мнение, че в случая са налице национални особености, които налагат провеждането на теста за трите критерия с оглед установяване дали са изпълнени по отношение на дефинирания от КРС пазар на едро. Виваком посочва, че правилното извършване на такъв тест би установило, че бариерите за навлизане са ниски, има отсъствие на значителна пазарна сила и възможност за регулиране на евентуални пазарни провали от конкурентното право и че конкретните аргументи за това са посочени по-горе в становището. Отделно, според предприятието, търговските отношения между участниците на пазара се регулират и от конкурентното право, което е в състояние ефективно да противодейства на неценови практики, които могат да водят до ограничаване на достъпа или дори изрични откази за достъп, както и евентуално неравнопоставено третиране на искащите достъп при разглеждане на заявки и предоставяне на услуги. Виваком отбелязва, че неценовите ограничения и неравнопоставеното третиране са класически примери на злоупотреба с господстващо положение и конкурентното право е създадено именно, за да санкционира подобни прояви, като това е и консистентната позиция на КЗК в решенията, разрешаващи концентрации в сектора в последния 5-годишен период, покрит от Проекта на пазарен анализ.

В аргументите си относно необходимостта от фокус върху реалната динамика на пазара на дребно по отношение на определянето, анализа и оценката на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение ***Виваком изказва*** *мнение, че получените сигнали в КРС относно качеството на услугата, предоставяна чрез придобитите от Виваком мрежи, не е критерий за липсата на или недостатъчна пазарна сила на купувача. Според предприятието в тази част от Проекта аргументите не подкрепят посочения критерий за липса на ефективна конкуренция. Виваком счита, че наличието на сигнали относно качеството на предоставените*

услуги доказват единствено технически различия в отделните мрежи на Виваком, включително мрежите на придобитите предприятия. Освен това според дружеството тези сигнали са индикация и за проблемите, които тези мрежи биха създали за всеки ползвател на едро и в тази връзка още веднъж показват важността на анализ на мрежовата инфраструктура в рамките на пазарния анализ.

Становище на КРС:

КРС изразява принципно съгласие с посоченото от Виваком, че анализът на пазара на едро на локален достъп в България следва да отчита характеристиките и динамиката на пазара на дребно на широколентов достъп в определено местоположение. В становището на предприятието има препратки към преписки на други национални регулаторни органи, както и към текст от Насоките, но липсва конкретика – не са посочени текстове или изводи в проекта на анализ, обект на настоящото обществено обсъждане, които Виваком счита за некоректни или неточни.

Както Виваком коректно посочва в становището си в самата Препоръка за съответните пазари (Препоръка (ЕС) 2020/224) е заложена презумпцията, че има определени пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, които подлежат на ex-ante регулиране. Разпоредбите на чл. 64, параграф 1 от Кодекса регламентират процедурата за установяване и определяне на пазарите, подлежащи на ex ante регулиране и техния регулярен преглед. Въз основа на последния преглед, са определени два пазара на едро, подлежащи на ex ante регулиране, които са посочени в действащата към момента на анализа Препоръка на съответните пазари. Единият от тях е пазарът на едро на локален достъп в определено местоположение, който е и обект на настоящата процедура на анализ.

В т. 7 от Преамбюла на Препоръката изрично е посочено: „Настоящата препоръка включва пазарите на продукти и услуги, на които Комисията след наблюдение на общите тенденции в Съюза установи, че са изпълнени и трите критерия. *Следователно Комисията счита, че тези пазари разполагат с характеристики, които могат да обосноват налагането на регулаторни задължения поне в някои географски области и в рамките на прогнозен период*.“. Същевременно, се отчита и възможността и някой от пазарите, посочен от ЕК като подлежащ на ex-ante регулиране, да не покрива теста на трите критерия, поради наличието на конкретни национални обстоятелства. Това изрично е разписано в чл. 2 от Препоръката, а именно: „*Когато се смята, че някой от пазарите, включени в списъка в приложението, не подлежи на регулиране ex ante при конкретните национални обстоятелства, националните регулаторни органи следва да извършат проверката по трите критерия и да докажат, а Комисията следва да се увери, че не е изпълнен поне един от трите критерия, посочени в член 67, параграф 1 от Директива (ЕС) 2018/1972*.“. В този смисъл, текстът от Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. (SWD(2020) 337 Final) на стр. 12, посочен от Виваком касае конкретната разпоредбата на чл. 2 от Препоръката. Това е ясно разписано в т. 21 от Преамбюла на Препоръката: „*В съответствие със съображение 165 от Кодекса националните регулаторни органи следва най-малкото да анализират пазарите, включени в списъка в Препоръката, включително тези, които са включени в списъка, но вече не се регулират в специфичния национален или местен контекст. По отношение обаче на пазарите, включени в списъка в приложението към настоящата препоръка, националните регулаторни органи могат да преценят, че предвид специфични национални обстоятелства все пак е подходящо да извършат проверката по трите критерия.* ***Националните регулаторни органи могат да заключат, че проверката по трите критерия е изпълнена при конкретните национални***

***обстоятелства. Ако проверката по трите критерия не е изпълнена за определен пазар, включен в списъка в Препоръката, националните регулаторни органи следва да не налагат регулаторни задължения на този пазар*“[157].**

Във връзка с бележката на Виваком относно прилагането на конкурентното право за регулиране на търговските отношения между участниците на пазара, следва да се отбележи, че в т. 4.1.3. от Обяснителната бележка към Препоръка (ЕС) 2020/224 е направен преглед на теста на трите критерия по отношение на пазара на едро на локален достъп, включително и по отношение на третия критерии - недостатъчната ефективност на конкурентното право за преодоляване на установените проблеми на пазара. Отбелязано е, че на този пазар важна роля има конкуренцията, основаваща се на достъпа до мрежи, поради което към настоящия момент, използването на *ex ante* регулиране изглежда незаменимо, предвид критичната важност за гарантиране на ефективен и навременен достъп до електронни съобщителни мрежи. Би следвало да се отбележи също, че от гледна точка на дългосрочните инвестиции в мрежи, важна за този пазар е и регулаторната предвидимост, произтичаща от *ex ante* регулацията.

В отговор на бележката на Виваком, че според предприятието получените в КРС сигнали относно качеството на услугата, предоставяна чрез придобитите от Виваком мрежи не е критерий за липсата на или недостатъчна пазарна сила на купувача и не подкрепят критерия за липса на ефективна конкуренция следва да се отбележи, че това е посочено като пример относно липсата на възможност на ползвателите да повлияят на доставчика. Констатираните проблеми от сигналите от крайни ползватели на придобитите от Виваком предприятия са свързани с прехвърлянето им към нова мрежа или промяна в технологията за предоставяне на услугите, както и по-дългия срок за отстраняване на повреди, в сравнение с този на операторите преди придобиването. Поради тази причина липсата на пряк конкурент в дадено населено място се отразява негативно на качеството на предоставяната услуга и на качеството на обслужване на крайните ползватели, тъй като последните нямат възможност за избор на алтернатива. Това допринася за възприемане на поведение от страна на Виваком до голяма степен независимо от конкуренти и крайни ползватели. Нарасналият брой жалби, свързани с качеството на услугите за достъп до интернет в комбинация с растящия дял на Виваком в населените места от неконкурентната зона доказва, че въпреки значението на качеството на услугата от гледна точка на потребителския избор, Виваком е в състояние да запази и дори увеличи пазарния си дял.

***2. Йеттел счита**, че КРС е извършила определянето на продуктовия обхват на разглеждания пазар изцяло при спазване на националната и европейска регулаторна рамка, в съответствие с актуалната Препоръка на ЕК за определяне на съответните пазари. Предприятието подкрепя извода, че продуктите, които на ниво на едро могат да се считат за взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето и предлагането, са достъпът през медна мрежа и достъпът през оптична мрежа, както физически, така и виртуален.*

[157] (21) In line with Recital 165 of the Code, national regulatory authorities should at least analyse the markets that are listed in the Recommendation, including those markets that are listed but no longer regulated in the specific national or local context. With respect to the markets listed in the Annex to this Recommendation, national regulatory authorities may still consider it appropriate, based on specific national circumstances, to conduct the three-criteria test. **National regulatory authorities may conclude that the three-criteria test is not met in the specific national circumstances. If the three-criteria test is not met for a specific market listed in the Recommendation, national regulatory authorities should not impose regulatory obligations on that market.**

Йеттел прави принципна забележка по отношение на конкретните видове свързаности, чрез които се осъществява оптичният достъп и които са включени в обхвата на продуктовия пазар на едро, като счита, че КРС е пропуснала да добави в обхвата на пазара свързаността чрез PON и чрез активно оборудване, въпреки че тези две свързаности се използват преобладаващо от операторите в България.

Становище на КРС

КРС посочва, че свързаността чрез PON и чрез активно оборудване е част от обхвата на пазара на едро и поради тази причина видно и от раздел.III., т. 1.2.1, както и от схемите (фигура 14 и фигура 15) чрез двете цитирани от Йеттел технологии се предоставя виртуален достъп до абонатна линия. Това означава, че свързаността чрез PON и чрез активно оборудване вече са включени в обхвата на продуктовия пазар на едро. Въпреки това, за по-голяма яснота КРС е направила уточнения на съответните места в проекта на решение и в приложението към него.

B2. Анализ и оценка на съответния пазар на едро. Определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар

1. A1 *споделя заключението на Комисията, че „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД следва да се разглеждат като една икономическа единица на дефинирания пазар. От страна на предприятието се посочва, че в конкретния случай Виваком и Юнайтед Файбър:*

- *имат обща собственост и централизирано стратегическо управление в рамките на една корпоративна група;*
- *възможно е да координират търговските си политики и пазарно поведение;*
- *разполагат с обща и интегрирана оптична инфраструктура, която използват за предоставяне на услуги на едро и дребно;*
- *реализират съвместни инвестиции и споделят ресурсите и риска, което им осигурява значителни икономии от мащаба и предимства при достъпа до капитал.*

Според A1 контролът върху критичната пасивна инфраструктура (канална мрежа) в множество населени места създава структурна зависимост на конкурентите при разгръщане и поддържане на мрежи, което обосновава необходимост от единно третиране на групата като източник на пазарна мощ.

Нормативните ограничения за въздушно полагане в урбанизирани територии усилват зависимостта от подземната канална мрежа, контролирана от групата, което подкрепя извода за фактическо предимство по веригата. Според предприятието, вертикалната интеграция по веригата „пасивна инфраструктура – достъп на едро – услуги на дребно“ позволява прехвърляне на предимства надолу по веригата и изисква симетрично прилагане на задължения към групата като цяло.

Според A1 степента на вертикална и хоризонтална интеграция води до концентрация на пазарна мощ, която следва да бъде отчетена при оценката на конкурентната среда. Разглеждането на двете предприятия по отделно би довело до изкуствено раздробяване на пазарния им дял и подценяване на влиянието им върху

пазара. Поради това А1 подкрепя правилния и обоснован подход на Комисията да ги третира като едно предприятие за целите на анализа.

Становище на КРС
Изразеното становище подкрепя изводите, направени в анализа.

*2. В становището си относно пределяне на предприятие със значителна пазарна сила **Йеттел отбелязва**, че видно от пазарния анализ Виваком притежава 52,4% пазарен дял в определената неконкурентна зона от географския пазар към края на 2024 г. В тази връзка е посочена и т. 55 от Насоките, която гласи, че колкото по-голям е пазарният дял и колкото по-дълъг е периодът, в който той е задържан, толкова по-вероятно е това да съставлява важен предварителен признак за наличието на ЗПС, а установената съдебна практика гласи, че особено големият и устойчив във времето пазарен дял – над 50% – сам по себе си представлява доказателство за наличието на господстващо положение, освен при извънредни обстоятелства.*

На следващо място, предприятието посочва, че в Раздел III, т. 2.2 КРС правилно е изследвала основните критерии по чл. 31 от Методиката, включително: наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар (включително контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана); наличие на икономии от мащаба и обхвата; вертикална интеграция; липса на или недостатъчна пазарна сила на купувача; липса на потенциална конкуренция. В тази връзка предприятието счита, че анализът на критерия „бариери за навлизане“ следва да бъде доразвит, тъй като в конкретния случай са налице редица елементи, които потвърждават, че тези бариери са изключително високи и устойчиви:

- *Стратегически бариери – стратегическото поведение на Виваком на дребно също действа като бариера. Йеттел отбелязва, че са налице възможности за крос-субсидиране между различните пазарни сегменти, които трудно могат да бъдат възпроизведени от нов навлизащ оператор. Това води до ценови и неценови ограничения за навлизането на пазара, които сами по себе си обуславят необходимостта от ex ante регулиране. Доказателство за това е ценовата политика на предприятието, честите промоции, включващи множество допълнителни услуги като например ТВ програми, друго съдържание, предлагането на услуги в комбинация на по-ниска цена, включително мобилни такива и т.н.*
- *Привилегирован достъп до ключови активи – Йеттел посочва, че Виваком, като исторически оператор и в резултат от вертикалната си интеграция със свързаното с него Юнайтед Файбър, разполага с гарантиран достъп до ресурси, които не са достъпни за конкурентите – обширна мрежа от шахти, канали и вече положено тъмно влакно.*

Според Йеттел, наред с вече анализираните от КРС критерии, в съответствие с т. 63 от Насоките следва да се подчертае, че пазарната среда се характеризира и с преки и непреки мрежови ефекти. Следователно, при Виваком, колкото повече крайни клиенти са обхванати от мрежата, толкова по-голяма е нейната привлекателност и за нови потребители, и за бизнес партньори. Това увеличава индивидуалната полезност за съществуващите абонати и създава „самоподдържащ се“ ефект, който затруднява навлизането на нови конкуренти. Така се проявява класически пряк мрежов ефект. От своя страна, непреките мрежови ефекти се наблюдават чрез пакетните услуги – при

нарастване на базата от клиенти на интернет услуги, нараства и потреблението на съпътстващи услуги (телевизия, мобилни услуги, стрийминг), което увеличава зависимостта на крайния потребител от един оператор.

На следващо място, предприятието отбелязва, че е уместно да се включи и критерият за наличие на продуктово разнообразие и добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа. Виваком предлага комплексно портфолио от услуги (фиксирани, мобилни, телевизия, пакетни оферти), което не може да бъде възпроизведено от нови участници на пазара. Нещо повече, дистрибуторската ѝ мрежа е една от най-развитите в страната – с национално покритие, физически магазини във всички областни и множество общински центрове и силно онлайн присъствие. Развиването на аналогична мрежа изисква значителни инвестиции и време, което действа като входна бариера. По този начин Виваком не само контролира достъпа до мрежата, но и достъпа до потребителите, което допълнително укрепва пазарната му позиция.

Йеттел посочва, че не на последно място, при определянето на предприятие със значително пазарно влияние, следва да се отчетат и изискванията на чл. 157а, ал. 3 ЗЕС, според който КРС следи развитието на съответния пазар, като взема предвид въздействието на новопоявили се фактори, които влияят на конкурентната динамика, включително търговски споразумения и съвместни инвестиции. В настоящия случай, доколкото е известно на предприятието, липсват действащи споразумения за достъп, които да осигуряват реална възможност за навлизане или разширяване на конкурентите на Виваком. Най-ярък пример за това е броят регистрирани доставчици на интернет на дребно в страна, който е един от най-големите, ако не и най-големия в света на глава от населението, но в същото време от всички 578 предприятия, тези с пазарен дял на национално ниво под 1% са 571. Това, според Йеттел, показва само и единствено практически непреодолимите бариери за жизнеспособно навлизане на пазара в дългосрочен порядък. Често соченият от историческото предприятие брой конкуренти предприятия като доказателство за липса на бариери за навлизане на пазара, доказва точно обратно. Макар всички тези предприятия да са преодолели административната бариера за навлизане на пазара, като са подали уведомление по чл. 66 от ЗЕС, нито едно от тях не е преодоляло структурните бариери за навлизане на пазара, свързани с високата цена и тежките административни процедури за разгръщане на собствени мрежи с национален обхват. Йеттел посочва, че от останалите предприятия единствено А1, което е и водещия мобилен оператор, е успяло да преодолее тези бариери и то не навсякъде в страната, но и А1 е изградило мрежата си предимно във физическата инфраструктура на историческото предприятие. Останалите 5 регионални играча с пазарен дял над 1% все още продължават да се борят да преодолеят гореописаните бариери, но при условие, че от 2021 г. досега броят на регионалните играчи е намалял с около 30% е налице ясно очертана тенденция за засилване на господстващото положение на историческото предприятие.

В допълнение, Йеттел отбелязва, че следва да се отчете и констатираното от КРС в Пазарния анализ (стр. 116), че в рамките на 2025 г. е постъпило искане от Йеттел за задължителни указания към Виваком/Юнайтед Файбър за предоставяне на оферта за виртуален достъп, довело до издаването на Решение № 226/10.07.2025 г. Последното е обжалвано от двете дружества, което ясно показва липсата на кооперативност от страна на Виваком и Юнайтед Файбър по отношение на конкурентните оператори.

Становище на КРС:

Видно от становището Йеттел подкрепя изводите от анализа за наличието на предприятие със значителна пазарна сила на определения пазар – географска зона „1А“ (неконкурентна зона). По отношение на част от предложените текстове за доразвиване на критериите за анализа за определяне на предприятие със значително въздействие на пазара, КРС счита за подходящо да се направят допълнения в т. 2.2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар от т. 2 на Раздел III.

Наличието на добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа на Виваком, която е посочена от Йеттел като една от най-развитите в страната – с национално покритие, физически магазини във всички областни и множество общински центрове, не е пряко относим критерий към тази част от анализа, предвид че определянето на предприятие със значително въздействие касае географски сегментираната неконкурентна зона, а не национален по обхват географски пазар.

Въпросът относно липсата на споразумения/договори за достъп е разгледан в раздел IV, т. 2 от приложението към проекта на решението.

Г. Определяне на специфични задължения

Г1. Общи бележки във връзка със специфичните задължения

1. БАБТО *счита, че липсват основания Виваком или Юнайтед Файбър, които са определени като предприятия със значително въздействие в зона 1А от проекто-анализа, да прилагат различен режим на достъп и механизъм на ценообразуване в различните райони на локален достъп в Република България, както и че те следва да бъдат определени за предприятия със значително въздействие за всички локални пазари*

2. СЕК *приветстват констатацията, че пазарът е подлежащ на ex-ante регулиране, както и предвидените от Комисията специфични задължения, но се опасява, че така наложените задължения само за тези 56 населени места няма да доведат до разрешаване на описаните конкретни проблеми. Сдружението посочва, че така предвидените задължения ще доведат до сложни взаимоотношения при оператори, участващи на пазари в регулирани и нерегулирани населени места, тъй като в резултат от регулацията ще се осигурява достъп при различни условия и цени за две съседни населени места - едното в обхвата на регулациите, а другото извън. Според СЕК доказването на цени на услуги и прехвърлянето на разходи между населени места без регулация към такива с регулация е неприемливо*.

Становище на КРС

КРС приема частично направените бележки от СЕК и БАБТО и счита, че следва да наложи задължение за достъп и ценови ограничения във всички 263 населени места, доколкото в тях е доказана липсата на конкуренция. В съответствие със съображение 36 от Преамбюла на Препоръка (ЕС) 2020/2245, тъй като разгръщането на алтернативни мрежи напредва, условията на конкуренция могат да варират съществено и устойчиво между отделните области на една и съща държава членка, поради което е необходимо да се определят отделни географски пазари.

Идентифицирането на зони с хомогенни конкурентни условия гарантира пропорционална намеса само когато пазарът е неконкурентен. В тази връзка КРС може

да се намеси само в зони, където са наблюдавани бариери за навлизане на пазара и високи пазарни дялове (зона „1А“).

***2. Юнайтед Файбър обръща внимание**, че в Проекта на пазарен анализ не са представени доказателства за необходимостта от включването и съответно налагането на специфични задължения на ЮФБ. Единственият довод в тази посока е решението на Словения Броудбанд С.а.р.л. в качеството му на едноличен собственик на „Виваком България“ ЕАД (Виваком) да отдели физическа инфраструктура и отделни елементи и съоръжения в отделно дружество - ЮФБ. Посоченият довод от проекта на пазарен анализ според Юнайтед Файбър е приложим по-скоро по отношение на „Виваком Нет“ ЕООД и „Нет 1“ ЕООД, които са предприятия с едноличен собственик Виваком, имат реално изградени електронни съобщителни мрежи, предоставят услуги на едро и се намират под пряк контрол на Виваком. Обратно, ЮФБ няма собствена изградена мрежа и не предоставя електронни съобщителни мрежи и/или услуги и не е пряко подчинено на Виваком дружество.*

Според предприятието проекта на пазарен анализ следва ясно да разграничи отговорностите на Виваком и отговорностите на ЮФБ както и съответно наложените специфични задължения на двете дружества, независимо от свързаността им. Всяко едно от тях е отделно юридическо лице с произтичащите от този факт отделни и различни търговски цели, собствена търговска политика и бизнес-планове. Според ЮФБ не е налице установено доказателство, че двете дружества участват наравно на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и в тази връзка, че е необходимо да се наложат общи и еднакви специфични задължения.

Юнайтед Файбър обръща внимание, че не може да бъде отговорно за неизпълнение на наложено специфично задължение на Виваком и обратно. Двете дружества предоставят напълно различни услуги и биха имали напълно различно участие в евентуалното предоставяне на необвързан достъп или на виртуален достъп. По-конкретно, към настоящия момент ЮФБ не би имало никакво участие в предоставянето на посочените две услуги на едро и в тази връзка налагането на специфични задължения на дружеството е несъстоятелно.

В становището си ЮФБ посочва, че няма конкретни и различни отговорности от Виваком с оглед наложените специфични задължения и в тази връзка счита, че последните са необосновано наложени. Посоченият извод се подкрепя и от действащото законодателство и по-конкретно от Закона за административните нарушения и наказания (ЗАНН). В посоченият закон изрично се сочи, че при осъществяване на административно нарушение всяко лице носи отговорност за своето поведение и административно-наказващият орган следва да докаже участието в нарушението на всяко лице поотделно. Последното именно е свързано с един от основните принципи на ЗАНН за неприлагане на колективна санкция и неприлагане на разделяне на имуществената санкция.

Във връзка с всичко изложено Юнайтед Файбър счита, че проектът на пазарен анализ следва ясно да разграничава отговорностите на Виваком от отговорностите на ЮФБ при изпълнение на предложените специфични задължения.

ЮФБ подчертава, че доколкото на Юнайтед Файбър и Виваком са им наложени общи специфични задължения, двете дружества са провели и подробно общо обсъждане на Проекта на пазарен анализ. Предприятието ни уведомява, че са се

запознали със становището на Виваком относно (а) регионалната и национална пазарна позиция на предприятията, (б) националните особености на мрежовата инфраструктура в България (включително тази на Виваком) и (в) необходимостта от отчитане на принципа на технологична неутралност и изцяло подкрепят последното

Становище на КРС

В приложението към проекта на решение в раздел IV., т. 4.4.1 е обяснено, че след преобразуване чрез отделяне към Юнайтед Файбър преминава цялата канална мрежа, включваща тръби, шахти и шкафове, пасивните елементи от абонатната оптична мрежа, включващи собствени оптични кабели, оптични муфи, оптични разпределители, цялото оборудване на пасивна оптична мрежа/PON, като оптичен линеен терминал/OLT, активно оборудване с пакетна комутация, включващо три нива агрегиращи комутатори и други. Активите на Юнайтед Файбър са от такова естество, че без тях Виваком не може да предоставя услуги за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на други предприятия, за да могат последните да предоставят услуги на дребно на своите крайни абонати. В тази връзка, КРС счита че в проекта са предвидени необходимите доказателства за налагането на специфични задължения на предприятието.

Неотносими и подвеждащи са твърденията по отношение на „Виваком Нет“ ЕООД и „Нет 1“ ЕООД, доколкото „Виваком Нет“ ЕООД предоставя услуги за физическа реализация за взаимно свързване и транзит, а „Нет 1“ ЕООД предоставя транзит, услуги за достъп на едро чрез MAN и IP/MPLS мрежи, колокиране и тъмно влакно. Така изброените услуги на едро не са част от пазара на едро на локален достъп и чрез тях не могат да се предоставят услуги на дребно за достъп до интернет. Също така, спекулативни са твърденията, че на практика има разлика между това Виваком да е едноличен собственик на Юнайтед Файбър и това Виваком и Юнайтед Файбър да имат един едноличен собственик. Видно и от вписванията в Търговския регистър, на основание чл. 63, ал. 1 и ал. 4 от Закона за мерките срещу изпирането на пари, действителните собственици на двете дружества, които упражняват контрол, са еднакви.

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

1. Виваком счита, *че направената оценка не отчита интересите на мрежовите оператори, а се фокусира единствено върху исканията на Йеттел (стр. 115-117 от Проекта на пазарен анализ).*

Според дружеството с оценката, направена в тази част от проекта на решение, се аргументира необходимостта за насърчаване на конкуренция, базирана на услугите, въпреки че към момента е налице силна инфраструктурна конкуренция на национално ниво и регионално ниво в зона „1А“, която предприятието счита за погрешно определена като неконкурентна. Консолидацията на пазара на широколентов достъп и съответно механичното увеличаване на пазарния дял на Виваком не е индикация за значително въздействие на пазара и влиза в противоречие с решенията на КЗК, с които са разрешени съответните концентрации. Съществена част от мотивите в Приложението към проекта на решение са базирани на придобиванията на няколко регионални и един национален доставчик на електронни съобщителни услуги от Виваком, осъществени в периода след решението на КРС в предишния кръг на пазарни анализи през 2019 г. Според Виваком приложението към

проекта на решение влиза в противоречие с изводите на КЗК, както са посочили в т. I (секция „Осъществени придобивания“).

Предприятието счита, че исканията за предоставяне на достъп на основание чл. 160а от ЗЕС са изцяло неотносими, защото не са завършили с решение на КРС предвид оттеглянето на искането (както е посочено от КРС). Също така аргументи за бавност на провеждане на процедурата от страна на КРС или трудности за аргументацията на необходимост от регулаторна намеса не би следвало да са аргументи, които да формират наличието на конкурентни проблеми.

По отношение на Решение № 226/10.07.2025 г., предприятието счита, че е прието в нарушение на ЗЕС и ЕКЕС и не може да бъде аргумент за наличие на необходимост от налагане на задължения. С Решение № 226/10.07.2025 г. КРС е наложила специфични задължения за предоставяне на виртуален достъп от Виваком/ЮФБ без да е проведена процедурата по пазарен анализ.

Виваком е на мнение, че липсата на регулиране на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение не би повлияло на инфраструктурната конкуренция и следователно, не би се стигнало до изтласкване на конкуренти на пазара на дребно предвид, че съществуващите предприятия предоставят услуги чрез собствена изградена мрежа. Според предприятието единствено инфраструктурната конкуренция ще осигури в средносрочен и дългосрочен план защита на интересите на крайните ползватели, като им предлага избор на услуги от гледна точка на качество и цена, в противен случай избора им ще бъде ограничен. Според дружеството конкуренцията на база услуги не е в състояние да осигури тези възможности дори и краткосрочно като се отчита, че при виртуалния достъп предприятието, което ще предлага услуги, няма необходимата независимост при предлагане на разнообразни услуги.

Становище на КРС

Видно от раздел. II., т. 4 при анализа и оценката на конкурентните условия на дребно на географските зони на широколентов достъп в определено местоположение в 263 населени места (зона „1А“) липсва конкуренция, в това число и инфраструктурна. При определянето на специфични задължения са отчетени доказателствата за наличие на инфраструктурна конкуренция и необходимостта от налагане на регулаторни задължения. Освен това, са отчетени целите залегнали в Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета, насочени към насърчаване не само на свързаността, но и на достъпа до ММГК, както и тяхното използване, в полза на всички хора и предприятия в Съюза. В тази връзка, осигуряването на условия за развитие на конкуренцията е от съществено значение за осигуряване на свързаност на ползвателите, в т.ч. чрез достъп до изградена вече ММГК. Поради което КРС счита, че твърдението на Виваком, че само с инфраструктурна конкуренция се насърчават интересите на крайните ползватели, е подвеждащо.

Процедурите по чл. 54 и чл. 160а от ЗЕС показват наличието на интерес към услугите на едро в обхвата на пазара на едро на локален достъп. Последното е доказателство, че наложените специфични задължения ще допринесат за подобряване на конкуренцията. Освен това, видно от диспозитива на Решение № 226/10.07.2025 г. КРС не е наложила задължение за предоставяне на виртуален достъп от Виваком/ЮФБ, а е

дала указания за предоставяне на оферта[158], с което да подпомогне преговорния процес между страните и по тази причина, КРС счита твърдението на Виваком за невярно. Съгласно рецитал 143 от Кодекса, в една конкурентна пазарна среда не следва да съществуват ограничения за предприятията в договарянето на споразумения за достъп между тях в съответствие с правилата на конкуренцията, установени в Договорът за функционирането на Европейския съюз. Подвеждащото тълкуване на Виваком и Юнайтед Файбър на решението на КРС е поредното доказателство за недобросъвестно водене на преговорния процес и използване на тактики по забавяне на предоставяне на достъпа, в това число и чрез обжалване на решения на КРС.

Г.3. Конкурентни проблеми

1. Виваком изразява мнение, че не е доказано наличието на конкурентни проблеми (стр. 118-128 от Проекта на пазарен анализ). *Според т. IV.2 от становището на предприятието (стр. 26) аргументите в Проекта на пазарен анализ[159], че България е единствената държава в ЕС, в която няма предложение за необвързан достъп до абонатната линия или необвързан/виртуален достъп до абонатна линия през оптични влакна не е основание да се счита, че има конкурентен проблем, защото България е също така сред държавите, в които е налице силна инфраструктурна конкуренция.*

Виваком посочва, че наличието на регулирани оферти на едро за достъп не следва да се възприема като самоцел, а те отразяват определен етап от развитието на пазара. Операторът посочва, като пример констатираната от КРС в рамките на предходния кръг на пазарен анализ тенденция за наличието на силна инфраструктурна конкуренция, която води до липсата на интерес към базираните xDSL продукти и услуги на едро[160] се потвърждава и към днешна дата. В тази връзка предприятието счита, че няма причина да се очаква промяна в търсенето на продукти за достъп, която да оправдава наличието на предложение за необвързан достъп до абонатната линия върху медната мрежа. Операторът допълва, че практиката в другите държави-членки показва, че регулирани оферти на едро за достъп няма в Румъния, Австрия, Франция, Литва, Холандия, Полша, Португалия, Швеция, Швейцария. Също така в част от посочените държави има търговски оферти, но това е свързано и с наличието на интерес от други предприятия за ползването на тази услуга за достъп на едро при търговски условия.

Виваком счита, че следва да се има предвид, че липсата на услуги на едро за необвързан достъп не е попречило да се постигне покритие на широколентов достъп в определено местоположение от 82,8% от домакинствата[56].

Според предприятието липсата на интерес се обяснява с наличието на достъп до пасивна инфраструктура при регулирани условия и обстоятелството, че вече са изградени множество паралелни жични мрежи в много населени места, както подземно, така и въздушно, в силна конкуренция с услуги, предоставяни чрез безжични мрежи. От Виваком допълват, че пазарите на дребно на пренос на данни и свързаните

---

[158] стр. 116, Приложение към проект на решение, поставен на обществено обсъждане с Решение № 258/14.08.2025 г. на КРС

[159] стр. 15, Приложение към проект на решение, поставен на обществено обсъждане с Решение № 258/14.08.2025 г. на КРС

[160] стр. 139 и стр. 159,, Приложение към Решение №235/2019 г. [56]

Фиг.8, стр. 27 от Проекта на пазарен анализ

пазари на едро прескочиха модела на конкуренция на база услуги върху мрежата на историческия оператор, а вместо това преминаха директно към силна инфраструктурна конкуренция, която позволява диференциация на услугите. В този смисъл операторът посочва, че липсата на оферта за необвързан достъп (независимо от технологията) единствено отразява фактите на вече изградени мрежи, инвестицията в които ще бъде невъзстановима, ако се премине към модел на конкуренция базирана на услугите, както цели настоящия Проект на решение.

*В своето становище Виваком цитира проекта на пазарен анализ (стр. 122) в който се посочва, че единствено налагането на задължение за предоставяне на необвързан или виртуален достъп на едро до абонатна линия на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би гарантирало, че ще бъде възможно нови предприятия да навлизат на свързаните пазари на дребно на достъп до интернет **и телевизия** и съществуващи предприятия да разширяват територията на която предоставят услуги, като по този начин се премахват част от структурните бариери за навлизане на **тези пазари. Според предприятието** така описаният евентуален конкурентен проблем не кореспондира с пазарния анализ, в който не е разгледано състоянието на конкуренцията на платена телевизия, за да се цели преодоляване на отказ за достъп, който би попречил навлизане на нови предприятия на пазара на дребно на платена телевизия. В тази връзка Виваком счита, че твърдението за неотносимо към целта на пазарния анализ и предоставените по него данни. Относно анализиране на достъпа до платена телевизия, предприятието посочва, че следва да се покажат надлежни и задълбочени данни, на основание на които да бъде проведено ново обществено обсъждане.*

Виваком уточнява, че в последния 5-годишен период само едно (Йеттел) от всички над 500 съществуващи оператори на пазара на дребно е проявило интерес за получаване на оферта за достъп на едро, което индикира лимитиран такъв интерес на българския пазар, необходимостта от по-задълбочено изследване на различните възможности за реализацията му, потенциалното му влияние върху пазара като цяло и към кого би следвало да бъде адресирано. Според дружеството по-конкретно следва да се посочи, че предприятието е изискало от КРС да задължи Виваком/ЮФБ да предостави виртуален достъп при ценови ограничения retail minus и при отчитане на исканият достъп до конкретни мрежови елементи - в оптичните линейни терминали (OLT). По отношение на всички останали предложения за налагане специфични задължения според Виваком следва да се посочи, че не е налице търговско търсене на пазара, включително и от предприятията с голям и/или национален пазарен дял.

Предприятието счита, че осигуряването на тези допълнителни специфични задължения изискват влагането на допълнителни инвестиции (неизследвани в Проекта на пазарен анализ, поради липсата на анализ на топологиите на мрежите, техните видове и технически ограничения) и в тази връзка биха имали потенциала да доведат единствено до прекомерна административна тежест.

***В своето становище Виваком отбелязва, че** прехвърлянето на вертикални ценови предимства чрез ценови модели на пазарно поведение няма да е възможно след като ЮФБ започне дейност по предоставяне на услуги на едро за достъп до мрежа, което ще се случи в рамките на периода до следващия анализ на пазара на едро на локален достъп, ЮФБ няма да има възможност да прилага описаните от КРС изисквания, тъй като услугите на едро ще се предоставят прозрачно, както по отношение на Виваком, така и за всяко друго предприятие, което заявява ползване на услуги на едро за достъп. Според предприятието по отношение на свързани лица, приложение ще намират правилата за трансферно ценообразуване, съгласно*

данъчното законодателство. Виваком посочват, че правилата за трансферно ценообразуване се основават на принципа на независимите пазарни отношения съгласно чл. 15 от Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО). В тази връзка неизпълнението на правилата за трансферно ценообразуване се санкционира със значителни по размер санкции от административно-наказателен характер.

Виваком изразява мнение, че хищническото ценообразуване и ценова преса ще бъдат възможни единствено при липса на ценови натиск от страна на конкурентите, като считат, че Проектът на пазарен анализ погрешно отчита това обстоятелство за налично, като се фокусира единствено на пазарните дялове. Предприятието посочва, че данните за цените на дребно в Проекта на пазарен анализ сочат друго – наличие на зрял пазар, на който конкуренцията е силна и в резултат цените на дребно намаляват значително в период от последния преглед на пазара на локален достъп до днес. На следващо място, операторът отбелязва, че при предоставяне на услуги на едро самостоятелно от ЮФБ, правилата за трансферно ценообразуване не допускат прилагането на цена на едро, която да позволи на свързано лице да упражни ценова преса спрямо конкурентите, дори и да се приеме, че е налице значително въздействие на пазара в неконкурентната зона, определена с Проекта на решение и същата запази стабилни граници.

В заключение Виваком посочва като наличие на опасност от прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение са необосновани.

Становище на КРС

В рамките на анализа КРС е отчела всички обстоятелства, в т.ч. липсата на предложение за необвързан достъп до абонатната линия или необвързан/виртуален достъп до абонатна линия през оптични влакна в България. В този смисъл невярно е твърдението на Виваком, че липсата на оферта на едро е единственото основание, въз основа на което се счита, че има конкурентен проблем. Видно от раздел IV., т. 3. КРС посочва, че наличието на предложения за достъп на едро на този пазар осигурява условия за навлизане на конкурентните предприятия в райони, в които те нямат друга алтернатива, за да достигнат бързо до крайните си потребители, освен чрез изградената абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър. Регулаторът е отбелязал липсата на интерес към продуктите на едро, предлагани въз основа на xDSL до 2017 г. Като отчита нововъзникналото търсене на виртуални продукти към 2024 г., КРС допуска, че при определени обстоятелства би могло да възникне търсене на продуктите за достъп на едро, тъй като те дават възможност за гъвкавост на търсещото достъп предприятие от гледна точка на контрол при реализация на услугата и независимост от предоставящото достъп предприятие. Така например, в райони, в които конкурентите на Виваком нямат друга алтернатива, за да достигнат бързо до крайните си потребители, биха били готови да наемат изградената от предприятието инфраструктура.

КРС обръща внимание, че представената от предприятието информация за липса на регулирани оферти на едро в цитираните държави членки не съдържа данни, че с изключение на Румъния във всички останали държави се предлагат различни продукти на едро на локален достъп въз основа на свободно търговско договаряне след дълъг период на регулация на този вид достъп. Така например в Австрия дерегулирацията е настъпила на 6ти кръг на анализа за разлика от България, като регулираните продукти са изцяло заменени с две доброволни оферти за достъп: виртуален достъп 2.0 (подобрена

весрия на предходната регулирана услуга) и физически достъп до ММГК (нов продукт за новоизградените FTTB/FTTH мрежи)[161].

КРС счита, че Виваком отново спекулира с термина „покритие“, доколкото покритието на услугата по домакинства не доказва наличие на конкуренция.

Виваком неправилно е интерпретирало твърдението на КРС, че *„налагането на задължение за предоставяне на необвързан или виртуален достъп на едро до абонатна линия на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би гарантирало, че ще бъде възможно нови предприятия да навлизат на свързаните пазари на дребно на достъп до интернет и телевизия и съществуващи предприятия да разширяват територията на която предоставят услуги, като по този начин се премахват част от структурните бариери за навлизане на тези пазари.“.* КРС потвърждава, че пазарът на дребно на платена телевизия е неотносим към настоящия анализ, но споменаването на услугата „платена телевизия“ е свързано с факта, че фиксираният достъп до интернет оказва пряко влияние върху сегмента за разпространение на радио и телевизионни програми, по-специално върху предоставянето на специализираната услуга IPTV, за която е необходим достъп до интернет с висока скорост и постоянно качество. В тази връзка пазарното поведение на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е фактор, който в значителна степен влияе върху състоянието на конкуренцията и върху поведението на останалите участници както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно за широколентов достъп до интернет, в т.ч. и върху сегмента за разпространение на радио и телевизионни програми и по-специално IPTV услугата.

Невярно е твърдението на Виваком за прекомерна административна тежест на специфичните задължения, поради липса на анализ на топологиите на мрежите, техните видове и технически ограничения. КРС е на мнение, че при осъществяване на сделките по придобиване от страна на Виваком е направена оценка на необходимите инвестиции във връзка с различията в мрежите на придобитите предприятия, топологията им и техническите им ограничения, предвид необходимостта от централизирано управление и улеснено обслужване на инфраструктурата на предприятието. В тази връзка регулаторът счита, че както е посочено и в анализа на пропорционалността предложените специфични задължения са пропорционални и обосновани. Видно от раздел IV., т. 4.3. КРС се съобразява със заложените цели и начините за постигането им чрез най-малко обременяващите мерки.

КРС счита за неотносимо твърдението на Виваком за липса на опасност от прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение поради отделянето на ЮФБ като самостоятелно предприятие и прозрачните договорни взаимоотношения между ЮФБ и Виваком. КРС е изложила подробни аргументи във връзка с третирането на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър катоедна икономическа единица съгласно конкурентното право. Регулаторът е на мнение, че описаните от Виваком евентуални бъдещи събития няма да променят начина на третиране на двете свързани предприятия, предвид факта, че са под едноличния контрол на един и същи собственик и съответно възможността за прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение ще остане налична.

Г4. Избор на специфични задължения

[161] По данни на Cullen International SA

***1. Виваком счита**, че при избора на специфични задължения не са отчетени правилно целите на ЗЕС и погрешно оправдава създаването на конкуренция на ниво услуги чрез крайната цел създаване на инфраструктурна конкуренция. Налагането на почти пълен набор от специфични задължения не е обосновано от действителни конкурентни проблеми и специфичните задължения са непропорционални (стр. 128-139 от Проекта на пазарен анализ).*

От страна на Виваком се счита, че при избора на специфични задължения не са отчетени правилно целите на ЗЕС и погрешно се оправдава създаването на конкуренция на ниво услуги чрез крайната цел създаване на инфраструктурна конкуренция. Налагането на почти пълен набор от специфични задължения не е обосновано от действителни конкурентни проблеми и специфичните задължения са непропорционални (стр. 128-139 от Проекта на пазарен анализ).

Според Виваком, КРС правилно очертава целите на закона за насърчаване на мрежовата конкуренция, но анализът на пропорционалността на предложените специфични задължения е базиран на погрешния от регулаторна и фактическа страна извод за липса на конкуренция на пазара на дребно. Проектът на пазарен анализ разглежда съответния пазар без да отчита степента на инфраструктурна конкуренция и възможностите за изграждане на мрежи чрез достъп до пасивна (физическа) инфраструктура. Проектът на решение също така не отговаря на изискванията за предвидимост, защото ще доведе до промяна на модела на предоставяне на услуги, който е съществувал и доказал ползи за потребителите в България, а именно насърчаване на изграждането на самостоятелни мрежи, които дублират съществуваща мрежа, като в много населени места съществуват няколко доставчика с едно и също покритие със собствена мрежа.

Становище на КРС

Становището не съдържа нови доказателства, както е казано по-горе, КРС е отчела целите, залегнали в Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета, които са насочени към използване на ММГК чрез насърчаване на свързаността и на достъпа до тези мрежи.

***2. Йеттел посочва, че** предвид развитието на пазара в посока по-високи скорости и поставените цели в политическата програма „Цифрово десетилетие 2030“, специфичните задължения, които може да наложи КРС следва да са обосновани от гледна точка на целите, посочени в чл. 4 от ЗЕС и по-конкретно да се създават необходимите условия за развитие на свързаността и достъпа до мрежи с много голям капацитет, както и тяхното използване от страна на всички граждани и стопански субекти. В тази връзка, според Йеттел налагането на задължения върху остарялата медна мрежа (xDSL) на Виваком няма да е оправдано.*

Както е посочено по-горе в становището на Йеттел, европейският регулаторен подход е технологично неутрален на теория, но изисква обективно еквивалентно качество на услугата, в резултат на това само оптичните (или сравними по качество) мрежи изпълняват критериите за “много висок капацитет” и за удовлетворяване на бъдещите нужди. Йеттел посочва, че европейските цели за цифровизация, иновации и устойчиво развитие предполагат продължаващ фокус върху изграждането на надеждна, висококапацитетна оптична инфраструктура.

Становище на КРС

КРС не приема становището на Йеттел по мотивите към становищата на БАБТО и СЕК в Г1.

Г.4.1. Достъп

1. Виваком счита*, че задължението за достъп е прекомерно, като пропорционалният подход би бил налагане на задължение за добросъвестно водене на преговори (стр. 139-144):*

Предприятието счита, че предложеното задължение за предоставяне на достъп в 56 (петдесет и шест) населени места на Виваком и свързаното с него ЮФБ (Приложение 2 към Раздел V) е необосновано и непропорционално, защото не е отчетена действителната инфраструктурна конкуренция в тези населени места. Задължението за достъп се налага, когато отказът на достъп или необосновани условия със сходен ефект могат да възпрепятстват наличието на устойчив конкурентен пазар на услуги на дребно или е във вреда на крайните ползватели. Виваком отбелязва, че в почти всички областни градове[162], включени в Приложение 2 към Раздел V, А1 има изградена оптична мрежа[163] и предоставя услуги на крайни потребители, които имат избор и от услуги, предоставяни от други локални доставчици. Следователно в пазарния анализ не е доказана вреда за крайните ползватели.

В становището си Виваком отбелязва, че следва да се има предвид, че мрежите на придобитите предприятия се различават съществено от мрежата на Виваком от гледна точка на планиране, изграждане, вкл. и оборудване, което препятства възможността тези мрежи да бъдат интегрирани. За да се постигне такава интеграция са нужни съществени инвестиции. На практика към момента Виваком управлява няколко различни мрежи, което е причината в рамките на определени населени места да са налице по повече от една FTTH или хибридни мрежи. В …. (търговска тайна) от населените места, посочени в Приложение № 2 са налице две FTTH мрежи – на Виваком и на Булсатком, а в …. (търговска тайна) от всички 56 населени места декларираната FTTH мрежа е резултат единствено от придобиването на Булсатком. Според предприятието тази статистика е от значение от гледна точка на възможностите за осигуряване на достъп на едро върху тези мрежи, особено по отношение на виртуалния достъп. FTTH мрежата на Булсатком използва само 1 VLAN, поради което не е възможно организирането на виртуален достъп (VULA) върху тази мрежа с цел предоставяне на услуги на дребно от други предприятия. Виваком пояснява, че осигуряването на такава възможност изисква подмяна на оборудване, за което ще са необходими значителни по обем инвестиции (повече от …….. само за този един проблем – търговска тайна). Следва да се отбележи, че в тези …. (търговска тайна) населени места е съсредоточено едва 1% от населението на страната. Във всички тях Виваком реално предоставя фиксиран достъп до интернет посредством мобилната си мрежа, а същото важи за А1 и Йеттел. Предприятието допълва, че с оглед текущата пазарна ситуация инвестиции в такъв размер са напълно неоправдани и без възможност да бъдат възстановени. Същият извод е валиден и по отношение на населените места, в които са налице оптични мрежи само на Виваком или Виваком и Булсатком. Според предприятието това е така, тъй като в проекта на пазарен анализ не е изследвано какво е постигнато покритие на мрежите на територията на съответните населени места. Напълно

[162] *Без гр. Силистра и гр. Смолян*
[163] *https://www.a1.bg/fix-internet-pokritie*

реална е ситуация, при която Виваком ще е задължена да направи значителни инвестиции за осигуряване на достъп на едро, но без това да води до интерес за ползването на този достъп именно поради по-ограничения обхват на покритие на мрежите на предприятието спрямо тези на основните му конкуренти.

Виваком посочва, че подобен подход наказва участниците поели риск, направили инвестиции и се конкурират на базата на собствена инфраструктура. Операторите, които не са поели този риск, ще могат да получат достъп до продукт, който (предвид предложената ценова регулация) е определен на равница, способни да подбият разходите на инфраструктурните оператори (A1, Виваком и множество локални оператори), което би довело до противоречие с целите на Европейската комисия за насърчаване на инвестициите в инфраструктура.

Становище на КРС

Становището не съдържа нови доказателства и както е казано по-горе, КРС е отчела наличната инфраструктурата, като в 263 населени места е установена липса на конкурентен натиск. В съответствие с ревизираната обща позиция на ОЕРЕС, КРС налага задължение за достъп, като определя подходяща и пропорционална комбинация от продукти за достъп с оглед предотвратяване на антиконкурентно поведение, свързано с отказ на достъп. В този смисъл, КРС не избира между възможността да наложи или не задължение за достъп, а избира подходящите продукт, които от своя страна да доведат до постигане на регулаторните цели. Съгласно рецитал 143 от Кодекса, в контекста на постигането на по-ефективен и действително общоевропейски пазар с ефективна конкуренция, по-голям избор и конкурентни услуги за крайните ползватели предприятията, които получават искания за достъп от други предприятия, за да предоставят електронни съобщителни услуги на населението по принцип следва да сключват такива споразумения на търговска основа и да водят преговорите добросъвестно. В тази връзка желанието на Виваком да му бъде наложено само задължение за добросъвестно водене на преговори на практика означава, то да бъде оставено без специфични задължения, въпреки че в 263 населени места е установена липса на конкуренция.

По отношение на необходимостта от инвестиция в населените места, в които Виваком оперира с „няколко“ различни мрежи, КРС обръща внимание, че с цел лесно обслужване и централизирано управление, Виваком ще трябва да направи инвестиции в тях без оглед на липсата или наличието на регулаторни задължения. Това означава, че в 263-те населени места, в които КРС е установила липса на конкуренция, тази подмяна на оборудването ще бъде приоритетна, което от своя страна ще доведе до положителен ефект за крайните ползватели на услугите в тези населени места. КРС отчита, за да се извърши подмяната на оборудването, ще е необходимо технологично време и затова обръща внимание на Виваком, че предприятието би могло да предостави достъпа на по-високо ниво, например агрегиращ комутатор.

КРС счита, че инвестиционните прогнози на Виваком са силно завишени и не кореспондират с мотивите на предприятието. В случай, че е необходима подмяна на всички OLT в посочените населени места с нови, такива поддържащи VLAN би означавало закупуване на …. (търговска тайна) устройства, чиято единична цена зависи

от производителя, модела, технологията, броят на портовете и др. Предвид че населените места са малки и устройствата ще обслужват неголям брой крайни ползватели, както и Виваком отбелязва, то новите устройства няма да са от най-скъпите модели. Това означава, че необходимата инвестиция ще бъде поне 25 пъти по-ниска от представеното от Виваком.

Освен това, доколкото съвременните OLT поддържат IEEE 802.1Q стандарт, което позволява конфигуриране на VLAN ID от 1 до 4094, то броят на VLAN-и не е ограничен. В такъв случай ще бъде необходимо единствено да бъдат конфигурирани нови VLAN-и в устройствата от мрежата на Булсатком, което ще минимизира допълнително разходите.

***2**. В становището си **Йеттел отбелязва**, че по отношение на задължението за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения, наложено от КРС при изследване на пропорционалността на мярката трябва да са спазени законовите изисквания за отчитане дали други форми на достъп, регулиран или чрез търговски предложения, до услуги на едро на същия или на свързан пазар за продажби на едро биха били достатъчни за преодоляване на идентифицирания в анализа проблем в интерес на крайните ползватели. Следователно според Йеттел, в раздел IV, т. 4.3.1 трябва да бъде разширен анализа на пропорционалността, като бъдат взети предвид критериите по чл. 175, ал. 1 и 2 от ЗЕС. По конкретно предприятието предлага да се включат следните аргументи:*

***1.1. Липса на алтернативни форми на достъп**:*

Според становището на Йеттел на практика в България отсъстват търговски споразумения за достъп на едро. Предприятието отбелязва, че изолирани опити за договаряне (напр. с Йеттел през 2025 г. и преди това) показват, че Виваком/Юнайтед Файбър не проявяват достатъчна готовност да финализират споразумения, поради което тези търговски инициативи не могат да се приемат за ефективна алтернатива на регулаторния достъп. От друга страна според Йеттел, и регулирани форми на достъп, различни от чл. 173 от ЗЕС, не са достатъчни за гарантиране на ефективна конкуренция – например задължението за достъп до физическа инфраструктура (чл. 169а ЗЕС) само по себе си не осигурява на алтернативните оператори възможност за навлизане на пазара на дребно, тъй като изисква допълнителни значителни инвестиции и време за изграждане на мрежа. В резултат, само налагането на задължения по чл. 173 от ЗЕС относно достъпа до и ползването на мрежови елементи може да осигури условия за устойчива конкуренция и защита на крайните ползватели.

1.2. Недостатъчност на достъпа по чл. 169а ЗЕС:

Йеттел счита, че достъпът до каналната мрежа и други ресурси на Виваком не е достатъчен, за да гарантира ефективна конкуренция, тъй като изграждането на паралелна инфраструктура е икономически непропорционално и води до невъзстановими разходи, което представлява структурна бариера. В условия на вертикална интеграция и господстващ пазарен дял липсата на регулаторна намеса би довела до ограничен избор за крайните потребители и риск от повишаване на цените. Предприятието подкрепя становището на регулатора, че задължението за предоставяне на регулиран достъп само до пасивната инфраструктура е недостатъчно за гарантиране на ефективна конкуренция на пазара на дребно.

Йеттел обръща внимание, че конкретно за българския пазар следва да се посочи изключително нарасналата, в годините след третия кръг на пазарен анализ, роля на оптичните мрежи. За да може ефективно да се конкурира с наложените на пазара оператори, едно новонавлизащо предприятие има необходимост от изграждане на висококачествена оптична мрежа, която предполага по-големи разходи. Операторите, които предоставят друг достъп, различен от оптичния и към момента имат достъп до канална мрежа, също биха имали нужда от подмяна на активната си мрежа, за да могат да се конкурират ефективно с историческото предприятие. Изграждането на такава мрежа, заедно с полагането ѝ в канална мрежа, до която трябва да бъде получен достъп би отнело значителен период от време и би било съществен разход. Инвестирането на този разход би се сблъскало с необходимостта да се конкурира с изцяло интегриран исторически оператор, разполагащ с широка клиентска база и предоставящ свързани услуги.

Предприятието посочва, че е налице и високо насищане на пазара, т.е. всяко новонавлизащо предприятие, независимо дали получава достъп до изградените канални мрежи, ще трябва да преодолява както други бариери за навлизане, така и установените позиции на лидера на пазара. Изграждането на оптична мрежа на територията на цялата страна е практически невъзможно за нов участник на пазара, още повече при положение, че Виваком не само разполага с най-широко разгърната мрежа (предприятието е посочило на интернет страницата си, че е осигурило покритие на 1,6 млн. домакинства), но и в периода на анализа придоби и друг голям национален оператор – Булсатком. Според Йеттел това практически означава, че всяко новонавлизащо предприятие трябва да прецени къде да изгражда своята скъпа оптична мрежа. Регулираният достъп до канална мрежа намалява разходите за нови участници, но сам по себе си не премахва бариерите за навлизане. Изграждането на активна мрежа чрез пасивен достъп изисква значителни инвестиции и дълъг период (10–15 години), докато достъпът на едро позволява навлизане за съществено по-кратък период ***[Търговска тайна:*** *……. месеца****]****. Това показва, че за стимулиране на реална конкуренция е необходима регулация и на двете нива – пасивна инфраструктура и достъп на едро.*

В становището си предприятието отбелязва, че опитът на други европейски държави потвърждава, че комбинираната регулация е най-успешна. Достъпът само до пасивна инфраструктура води до селективно изграждане на мрежи в най-печелившите райони, като по-малките и по-слабо населени региони остават без конкуренция. В резултат доминиращият оператор запазва контрол върху пазара, а по-малките доставчици са изтласквани. В заключение според Йеттел, ефективната конкуренция на пазара на широколентов достъп може да бъде гарантирана само чрез регулиране както на пасивния, така и на активния достъп. Този комбиниран подход създава баланс – позволява на новите участници да навлизат по-бързо и с по-нисък риск, а на потребителите осигурява избор, по-добро качество и конкурентни цени.

В заключение според предприятието, ***регулирането както на пасивния, така и на активния (на едро) достъп до мрежата на предприятието със значително въздействие е икономически обосновано, защото двете форми подпомагат различни аспекти на конкуренцията и се допълват взаимно.*** *Основните аргументи на Йеттел са:*

- *Конкуренция чрез инфраструктура: Достъпът до пасивна инфраструктура намалява разходите за нови оператори да изградят своя собствена мрежа*

(оптични кабели, шкафове и др.), стимулирайки паралелно изграждане на мрежи.

- *Конкуренция на ниво услуги: Достъпът на едро позволява множество доставчици да предлагат услуги върху една и съща физическа мрежа, което насърчава конкуренция в цените и качеството на услугата.*
- *Балансирана конкурентна среда: Комбинираният подход осигурява устойчив модел, при който нито доминиращото предприятие, нито новите играчи са обезкуражени да инвестират.*
- *Регулираният достъп до пасивна мрежа премахва бариерите за изграждане на нова инфраструктура, докато достъпът на едро превръща съществуващата мрежа в платформа за конкуренция.*

В допълнение предприятието отбелязва, че на стр. 144 от Пазарния анализ КРС изрично е посочила, че е определила срок, в който задълженото предприятие следва да осигури предоставянето на необвързан и виртуален достъп след одобряване на Типово предложение. Въпреки това, такъв срок липсва както в текста на анализа, така и в проекта на решение. Йеттел отчита, че въвеждането на конкретен срок е необходимо, за да се гарантира предвидимост, правна сигурност и ефективно прилагане на наложеното задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения. При липса на срок би възникнал риск от неоправдано забавяне на изпълнението от страна на задълженото предприятие, което би компрометирало постигането на целите на чл. 4 от ЗЕС. В този смисъл, предприятието моли КРС да предвиди изрично срок за осигуряване на достъпа, съобразен с принципите на необходимост и пропорционалност, така че да позволи на предприятието със значителна пазарна сила да обезпечи финансово, технически и експлоатационно предоставянето на услугата, без това да застрашава нормалното функциониране на мрежата и икономическата му стабилност. Йеттел счита, че е разумно този срок да бъде не по-късно от 6 месеца от датата на уведомяване на Виваком за Решението за приемане на окончателния пазарен анализ, определянето му като предприятие със значително въздействие и налагането на специфични задължения.

Обвързването на влизането в сила на задължението за предоставяне на достъп от последващи действия като представяне или одобрение на Типово предложение и или други бъдещи действия на Виваком, Юнайтед Файбър и/или КРС само ще създаде допълнителни рискове от забавяне докато се чакат: било действия на предприятието със значително въздействие върху пазара, било провеждане на допълнителни административни производства (за одобряване на Типовото предложение), били за обжалването на актове на регулатора (например за одобряване на Типовото предложение).

***Според Йеттел** наред с предвидените мерки в проекта на решение на КРС следва да се включи и задължение за достъп до физическа инфраструктура, доколкото без физическа възможност за свързване (достъп до сгради, подстъпи, стълбове, канали или други поддържащи конструкции) би се затруднило ефективното изпълнение на останалите задължения, наложени на Виваком и Юнайтед Файбър.*

Йеттел твърди, че задължението за изпълнение на обосновани искания за достъп и ползване на физическа инфраструктура за нуждите на осъществяване на достъпа е законно и допустимо съгласно чл. 169а, ал. 1 и ал. 2 от ЗЕС, като налагането му се допуска дори когато активите не са част от съответния пазар, при условие че е необходимо и пропорционално с оглед на целите по чл. 4 ЗЕС. Според Йеттел мярката е пропорционална, тъй като се прилага единствено върху географския пазар, определен

чрез извършения пазарен анализ, и доколкото е необходима за ефективното изпълнение на другите наложени на оператора със значителна пазарна сила специфични задължения и мерки. Йеттел допълва, че мярката е подходяща и оправдана, тъй като без осигуряването на достъп до физическата инфраструктура реализацията на услугите на едро и спазването на задълженията за недопускане на дискриминация биха били затруднени или невъзможни, което би застрашило постигането на целите на законодателя, свързани с ефективната конкуренция и интереса на крайните ползватели.

Йеттел посочва, че препоръката за гигабитова свързаност допълва регулаторната рамка, като изисква от националните регулаторни органи да наложат мярка за осигуряване на достъп до инженерна инфраструктура съгласно чл. 72 от Кодекса, когато това е необходимо и пропорционално за разрешаване на установените проблеми с конкуренцията и когато съществува капацитет в инженерната инфраструктура на оператора със ЗПС.

В съответствие с изискването, предвидено в т. 34 от Препоръката НРО да гарантират, че достъпът до съществуващата инженерна инфраструктура се предоставя в съответствие с принципите, изложени в приложение II от същата, Йеттел предлага в раздел IV от проекта на решение на КРС (и на съответното място в проекта на пазарен анализ) да бъде добавена т. 1.4., както следва:

“1.4. Налага на „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД задължение за предоставяне на достъп до физическа инфраструктура, включително сгради и физическа инфраструктура в сгради за нуждите на изпълнението на задължението за предоставяне на достъп съгласно настоящото Решение, както следва:

1.4.1. Да предоставят на други предприятия, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги, достъп до всички елементи на тяхната инженерна инфраструктура, включително сгради или подстъпи към сгради, окабеляване на сгради, включително електрически инсталации, антени, кули и други поддържащи конструкции, стълбове, мачти, тръби, кабелопроводи, помещения за контрол, шахти и шкафове , при прозрачни, справедливи и недискриминационни условия.

1.4.2. Да осигурява на търсещите достъп трети страни същото ниво на информация относно инженерната инфраструктура и разпределителните точки, каквото е налично и на вътрешните звена на дружествата, включително: техническите характеристики на елементите, тяхното географско местоположение и наличното пространство в тръбите или върху стълбовете. Информацията следва да бъде достъпна чрез ефективни информационни инструменти (директории, бази данни, уеб портали), които се актуализират редовно.

1.4.3. Да въведе процедури и инструменти за ефикасно управление на заявките, предоставянето и отстраняването на неизправности, които са идентични с процедурите, прилагани към вътрешните ползватели на инфраструктурата. Исканията на трети страни следва да бъдат обработвани в същите срокове и при същото ниво на видимост, като отказите да бъдат обективно обосновани.

1.4.4. Да предоставя на КРС достъп до архив на всички искания за информация и достъп до инженерната инфраструктура и разпределителните точки, с цел мониторинг на спазването на задължението за недопускане на дискриминация.

1.4.5. Да спазва специфични ключови показатели за ефективност (КПЕ), включително срокове за отговор на искания за информация, срокове за оценка на целесъобразността на използването на инфраструктурата, скорост на реакция при обработката на искания и срокове за отстраняване на неизправности.”

Становище на КРС

КРС нееднократно е изразявала становището си по отношение на важността на физическата инфраструктура (пасивна инфраструктура/техническа инфраструктура) за развитието на електронните съобщения, поради което с Решение № 328 от 07.11.2024 г., КРС наложи временни задължения на „ЮНАЙТЕД ФАЙБЪР БЪЛГАРИЯ“ ЕООД да предоставя достъп до пасивна инфраструктура на други предприятия за целите на изграждане на електронни съобщителни мрежи. Освен това, някои от направените от Йеттел предложения са част от настоящия проект на решение, а трети се отнасят до инфраструктура, каквато Виваком и Юнайтед Файбър не притежават. Затова и с цел яснота, КРС обръща внимание че:

- достъпът до сгради или подстъпи към сгради е предвиден в настоящия проект на решение под формата на достъп за физическо съвместно разполагане (т.IV1.1.2. от проекта на решение), а в Решение № 328 от 07.11.2024 г. е предвидено задължение за достъп до подстъпите до сгради чрез каналната тръба;
- достъпът до окабеляване на сгради е част от настоящия проект на решение, в случаите когато третичната мрежа е изградена от Виваком (Юнайтед Файбър) при FTTB/FTTC достъп и при всички случаи на FTTH достъп;
- достъпът до електрически инсталации не може да се предоставя от Виваком, т.к. предприятието не изгражда електрически инсталации, които да могат да се използват за пренос на сигнали, освен това в настоящия проект на решение са предвидени условия за колокация, което включва съответното захранване;
- достъпът до антени, кули и други поддържащи конструкции, мачти е невъзможно да бъде предоставян от страна на Виваком, защото чрез тези съоръжения се изграждат електронни съобщителни мрежи, които са извън обхвата на пазара и групата не разполага с такива;
- достъпът до тръби, кабелопроводи и шахти е част от Решение № 328 от 07.11.2024 г. на КРС;
- достъпът до помещения за контрол и шкафове е част от настоящият проект на решение, под формата на точка за прехвърляне на услугата.

Въпросът относно липсата на споразумения/договори за достъп е разгледан в раздел IV, т. 2 от приложението към проекта на решението.

По отношение на сроковете за предоставяне на достъп следва да се посочи, че задължението за предоставяне на достъп ще може да бъде реализирано веднага, а не след допълнителен срок, след одобряване на типовото предложение, т.е. срокът е ясно определен за задължения субект. Конкретните процедури и срокове по предоставяне на достъп ще бъдат регламентирани в типовото предложение. Съгласно предложените атрибути на търсещото достъп предприятие е осигурена връзка към системите за заявка, обслужване и т.н., и то ще може да следи всички процеси в реално време.

Г.4.2. Равнопоставеност

1. Виваком отбелязва, *че задълженията за равнопоставеност са непропорционални и необосновани с оглед на определения условен пазар, обхващащ 56*

населени места в зона „1А“ като пропорционалният подход би бил принципна забрана за дискриминация (стр. 144-146 от Проекта на пазарен анализ)

От предприятието посочват, че във връзка с фиг. 3 по-горе, покритието по население на оптичната мрежа на А1 е съизмеримо (и по-добро) с това на Виваком, но на практика оптичната мрежа на А1 обхваща по-голям брой населени места[164] от тази на Виваком. В тази връзка Виваком посочва, че задължение за равнопоставеност следва да се наложи най-малко на А1 или съответно да се наложи общо задължение на всички предприятия за забрана за дискриминация. В допълнение операторът отбелязва, че налагане само на Виваком/ЮФБ задължение за равнопоставеност не кореспондира с принципите за липса на дискриминация при осъществяване на регулация, съразмерност, последователност и обективност и в тази връзка е необосновано.

Виваком уточнява , че в Проекта на пазарен анализ се сочи необходимостта от следване на регулаторен подход в съответствие с Препоръка (ЕС) 2024/539 на Комисията от 6 февруари 2024 година относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност („Препоръката на ЕК от 06.02.2024г.“). Според дружеството въпреки това, в отклонение от посочената препоръка, Проектът на пазарен анализ не отчита особеностите на националния пазар в България. Виваком счита, че в конкретния случай се налага задължение за равнопоставеност, което е непропорционално предвид установената в България силна инфраструктурна конкуренция.

Становище на КРС

КРС може да да налага, продължава, изменя или отменя задължение за равнопоставеност, както и останалите специфични задължения само на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар, каквото А1 не е определено, доколкото зона „1Б“ не е неконкурентна и в тази връзка предложението на Виваком е неотносимо.

По отношение на съответствието на задължението за равнопоставеност с Препоръката от 6.02.2024 г., следва да се отбележи че тази препоръка дава насоки на регулатора как да определи задълженията за еквивалентността на входа (ЕВ) или еквивалентността на изхода (ЕИ), доколкото предимствата на ЕВ пред ЕИ могат да варират значително при различните продукти за достъп на едро. Освен това, същата препоръка цели съгласуваност между регулаторните подходи при налагане на задълженията, в това чисто и по отношение на задължението за равнопоставеност, което е от основно значение както за избягване на нарушенията на вътрешния пазар, така и за създаване на правна сигурност за всички предприятия. В съответствие с Препоръката от 6.02.2024 г., КРС е отчела различията в условията на конкуренция в отделните населени места и е определила зона „1А“ като неконкурентна, където налага корективни мерки.

Видно от изложеното, КРС се е съобразила изцяло с Препоръката от 6.02.2024 г., а Виваком от своя страна не е представило мотиви, поради които счита предложеното задължение за равнопоставеност за непропорционално.

[164] Данните за А1 са съгласно инструмента за проверка на покритието, публикуван на интернет страницата на А1

***2. Йеттел е на мнение**, че при анализа на пропорционалността на наложените мерки, задължението за равнопоставеност, наричано още „недопускане на дискриминация“ в европейското законодателство, следва да бъде допълнително аргументирано през призмата на Препоръката за гигабитовата свързаност, като се отчетат критериите по т. 14, по-конкретно:*

Както е посочено в Пазарния анализ, структурата на българския пазар се характеризира с отделянето на електронната съобщителна мрежа от електронната съобщителна услуга между две юридически лица с един и същ собственик, като отношенията между тях се уреждат чрез договор за наем, а не чрез стандартни услуги на едро. Доминиращият дял на Виваком в комбинация с интегрираното дружество Юнайтед Файбър създава значителни рискове от дискриминация, особено предвид факта, че инфраструктурата произлиза от историческото предприятие, което е било държавна собственост към момента на изграждането ѝ. Други значими фактори са липсата на регулирани цени при мрежите с много голям капацитет (ММГК), отсъствието на доброволни ангажименти от страна на Виваком и Юнайтед Файбър, както и на практика по доброволно прилагане на еквивалентност на входа (ЕВ) и еквивалентност на изхода (ЕИ), което още повече налага регулаторна гаранция за прозрачност и равнопоставеност.

Съгласно т. 14, б. а) от Препоръката за гигабитовата свързаност задължението за равнопоставеност следва да отчита реалистичната тежест за оператора със значително пазарно влияние. В настоящия случай историческото предприятие разполага със значителни ресурси и техническа възможност за внедряване на системи за мониторинг и предотвратяване на дискриминация, така че прилагането на задължението не води до непропорционални разходи или административна тежест. В този контекст прилагането на принципа на ЕИ, правилно е определен като пропорционална мярка от КРС, носеща ясни положителни ефекти върху инвестиционния климат и развитието на пазара. Гарантираната недискриминация увеличава предвидимостта за алтернативните доставчици и стимулира тяхното навлизане, без да възпира инвеститорите в разширяване и модернизиране на мрежите, още повече че в комбинация със задължението за достъп това води до създаването на нов източник на приходи за историческото предприятие въз основа на иначе неизползвания капацитет на мрежата му, без значителна допълнителна инвестиция.

С оглед на горното Йеттел счита, че КРС следва да допълни обосновката, като изрично отчете тези фактори, в съответствие с актуалната европейска рамка за насърчаване на конкуренцията в мрежи с много голям капацитет.

Допълнително, се счита, че в задължението за равнопоставеност, и по-конкретно в т. 4 Стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване, следва да се направи посоченото по-долу изменение:

• В буква а) наличност на услугата „availability“ – 99.5% от времето на годишна база, стойността „99,5%“ да се замени с „99,95%“ и да се допълни със следното изречение „Този показател се изчислява без включване на планирани прекъсвания (профилактика), с изключение на случаи на форсмажор.“

Аргументите в подкрепа на това предложение са свързани с факта, че използването на предложената от КРС стойност би могло да доведе до липса на услуга

в два дни на година, което е неприемливо. Доколкото достъпът до мрежата на задълженото предприятие е в основата на всяка услуга на дребно, фактическото наличие на услугата във всеки един момент е ключовият параметър за качество, който наред с цената е определящ от гледна точка на избора на крайния потребител. В тази връзка определянето на високи изисквания от гледна точка на наличието на услугата е единственият начин, по-който може да се гарантира, че търсещите достъп предприятия ще могат да се конкурират със задълженото.

Становище на КРС

КРС приема бележката на Йеттел, като отстранява направената техническа грешка и обръща внимание, че в приложението към проекта на решение е предвидено следното: *„Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.“*

Г.4.3. Прозрачност

*1. **Според Виваком**, **задълженията за прозрачност** са непропорционални и необосновани с оглед на определения условен пазар обхващащ 56 населени места в зона „1А“ (стр. 146-147 от Проекта на пазарен анализ)*

Предприятието счита, че целената от КРС прозрачност на заявките и процеса на предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия е непропорционална предвид ограничения обхват на съответния географски пазар, на който се налагат специфични задължения, и обстоятелството, че не съществува пазар на локален достъп до момента, а той ще бъде евентуално създаден с Проекта на решение. В този смисъл, наложените изисквания са изцяло базирани на хипотетично дискриминационно забавяне при изпълнение на заявките, поддръжката или отстраняването на повреди. Разпоредбата на чл. 167, ал. 2 от ЗЕС допуска произнасяне с допълнително решение, с което да бъдат определени постигнатите стойности на ключовите показатели за ефективност и съответните нива на обслужване, след като комисията има пряко наблюдение на ползваната услуга и реална информация за случаи на забавяне. При положение, че за цялото съществуване на секторната регулация в България не е ползван необвързан достъп, включително виртуален необвързан достъп, налагането на задълженията още с решението, с което се цели да се създаде пазара, е необосновано. Предложените задължения са относими към съществуващ зрял пазар на едро на локален достъп, а не по отношение на хипотетичен пазар, който се цели да бъде създаден в 56 населени места в България. Поради това, пропорционалният подход е първо да се събере информация за реални заявки и време на отстраняване на повреди преди да налага задължението за прозрачност на базата на хипотетични очаквания за динамичен пазар на едро.

Становище на КРС

Становището не съдържа конкретни предложения за предложеното от регулатора задължение. Както Виваком правилно посочва, и в изпълнение на чл. 167, ал. 9 във връзка с чл. 167, ал. 6 от ЗЕС КРС обръща внимание, че в приложението към проекта на решение е предвидено „*Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие*

или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.“

2. Йеттел посочва, *че наложеното на Виваком и Юнайтед Файбър задължение за прозрачност, включително изготвяне и публикуване на типово предложение е в съответствие с приложимите нормативни разпоредби.*

Становище на КРС

Становището подкрепя предложеното специфично задължение.

Г.4.4. Публикуване на Типово предложение

1. Според Виваком *задължението за* ***публикуване на типово предложение*** *съдържа необосновани и непропорционални гаранции за качество и ниво на обслужване (стр. 148-152 от Проекта на пазарен анализ).*

Предприятието счита, че прилагането на пропорционален подход изисква задължението за публикуване на типово предложение да се изпълнява единствено след получаване на обосновано искане за предоставяне на необвързан/виртуален достъп до оптична абонатна линия, така както беше предвидено в Решение № 372/13.08.2015 г. на КРС, вкл. срокът за представяне на типово предложение да бъде увеличен на девет месеца. Аргументацията на КРС с Препоръката на ЕК от 06.02.2024 г. не държи сметка за националните условия на пазара в България, на който вече съществуват множество на брой оператори с изградени оптични мрежи и не се очаква силно търсене на услугите за необвързан/виртуален необвързан достъп до оптични абонатни линии. Виваком отбелязва, че конкретното искане, разгледано вече от КРС в процедура за даване на задължителни указания беше разрешено със задължителни указания по спора.

В допълнение Виваком сочи липсата на конкретни стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване в публикуваните от ОЕРЕС Насоки относно минималните критерии за референтна оферта, свързани със задълженията за прозрачност. В Проекта на решение за Виваком са определени такива параметри без конкретни мотиви, като не са отчетени обявените от Виваком параметри за качеството на услугите и ниво на обслужване в общите условия. Например, срокът за отстраняване на повреди съгласно общите условия на Виваком е до 10 (десет) работни дни, докато в Проекта на решение се предвижда 97% от регистрираните неизправности да се отстраняват в рамките на 8 работни часа и 100% – в рамките на 3 работни дни. Според Виваком на практика може да се достигне до ситуация да се дава приоритет на повредите на абонатните линии, ползвани чрез необвързан или виртуален достъп, пред собствената дейност на Виваком или съществено увеличаване на разходите за поддръжка – като и двете практики са в състояние да доведат до изкривяване на конкуренцията. На следващо място според Виваком, за осигуряване на подобни високи нива на гаранции за качество Виваком/ЮФБ следва да разполагат с изцяло нови технически екипи, които да могат да спазят изискванията в изключително кратки срокове. От друга страна, подложените на обсъждане ценови ограничения не предвиждат възстановяване тези разходи, произтичащи от изпълнение на решението.

Предвид изложеното за Виваком пропорционалният подход е да се предвидят гаранции за качество идентични на прилаганите към момента от Виваком по силата на действащите общи условия.

Становище на КРС

КРС не приема становището на Виваком като обръща внимание, че за виртуалния достъп до абонатна линия вече има искане и в тази връзка предприятието е декларирало стартиран процес по подготовка на продукт на едро, а за физическия достъп до дерегулашрята през 2019 г. е съществувало типово предложение. Поради това, регулаторът счита срока от три месеца за достатъчен, с оглед възможността реалното предоставяне на услугата да започне веднага след одобряване на типовото предложение.

По отношение на становището на Виваком, че предвиденият по-кратък срок за отстраняване на неизправности за достъпа на едро спрямо установения в Общите условия за предоставяне на достъп до интернет на дребно не е мотивиран и може да доведе до практика, при която ще се даде приоритет на повредите на абонатните линии, предоставени чрез необвързан/виртуален достъп спрямо собствената дейност, следва да се направи съществено уточнение: отстраняването на повредите при предоставяне на услугата съгласно общите условия на Виваком (т. 5.2.) следва да се осъществи в 10-дневен срок от осигуряването на достъп от страна на абоната на специалист на Виваком, т.е. касае се за неизправност, която се установява в помещението на абоната.

Предвиденото в проекта на решение ниво на обслужване по отношение на отстраняването на неизправности се отнася до повреди, които се регистрират в мрежата на Виваком и съответно следва да бъдат отстранявани в най-кратък срок, тъй като от това зависи, както предоставянето на услуги за достъп на едро, така и предоставянето на услуги на собствените клиенти на дружеството. Това произтича от обстоятелството, че третичната мрежа и абонатното устройство и свързаните с тях повреди, са ангажимент на търсещия достъп оператор и не ангажира предоставящото достъп предприятия, в случая Виваком/Юнайтед Файбър. Ако се установи повреда в мрежата на Виваком, то тя засяга абонатите и на търсещото предприятие, и на това предоставящо достъпа. Ако има повреда на интерфейса, предоставящ необвързания/виртуален достъп, то тя би засегнала всички абонати на търсещото достъп предприятие в конкретния сегмент и следва да се отстрани с приоритет.

2. Според Йеттел *задължението за изготвяне и публикуване на типово предложение е в съответствие с приложимите нормативни разпоредби. Предприятието счита, че обосновката му се нуждае от доразвиване в светлината на изискванията на чл. 166, ал. 1 от ЗЕС. Според дружеството пропорционалността предполага да се подчертае от страна на регулатора, че:*

- ***Задължението е необходимо*** *– без ясно и публично достъпно типово предложение конкурентите на историческия оператор нямат предвидимост и сигурност относно условията за достъп, което създава риск от дискриминация и забавяне в преговорите. От Йеттел отбелязват, че КРС на практика има задължение да наложи публикуване на типово предложение – съгласно чл. 69, параграф 4 от ЕКЕС, когато на предприятие със значително въздействие върху пазара бъдат наложени задължения относно достъпа на едро до мрежова*

инфраструктура, националните регулаторни органи следва да осигурят публикуването на типовото предложение. С допълнение от оператора считат, че общото задължение за прозрачност (предоставяне на данни за ключови показатели на качеството на услугата) е необходимо за ефективното наблюдение на спазването на тези условия;

- ***Мярката е подходяща** – типово предложение предоставя стандартизиран и прозрачен механизъм за договаряне, като ограничава възможностите за субективна преценка и едностранни условия от страна на предприятието със ЗПС;*
- ***Мярката е пропорционална** – изискването за типово предложение не е ограничително, тъй като не възпрепятства оператора да води индивидуални преговори или да предлага допълнителни условия, а създава минимални стандарти за равнопоставеност и недискриминация. От Йеттел отбелязват, че на пазара е констатирано господстващо положение и липса на алтернативни източници на достъп, рискът от злоупотреба е съществен, а типово предложение заедно със задължение за прозрачност представлява балансирано средство за превенция, без да натоварва оператора с прекомерни изисквания и разходи.*

Предприятието счита, че пазарният анализ следва да се допълни в тази част, за да бъде осигурена законността на наложеното регулаторно задължение.

Йеттел допълва, че е установено разминаване във формулировката на срока за внасяне на Типовото предложение между текста на решението и този в Пазарния анализ. В тази връзка предприятието предлага текстът "или в случай че разпореждането за предварително изпълнение бъде отменено, от влизането в сила на настоящото решение" да отпадне, тъй като внася неяснота и съмнения в законосъобразността на разпореждането на предварителното изпълнение. Според дружеството този текст може да се разглежда и като пробив в концепцията за предварителното изпълнение, защото дава основание да се приеме, че докато тече евентуалното обжалване на предварителното изпълнение, едва ли не актът няма такова и не подлежи на изпълнение, а това не е вярно и не отговаря на правилата на чл. 60 от АПК.

Йеттел счита, че докато евентуална отмяна на предварителното изпълнение не влезе в сила (т.е. след пълното провеждане на двуинстанционния контрол пред административния и Върховния административен съд) административно задължението за публикуване на Типово предложение действа и подлежи на принудително изпълнение.

Предприятието посочва, че текстът внася неяснота и може да се тълкува превратно и в случай на частична отмяна на решението. В тази връзка обръща внимание, че АПК урежда реда при отмяна на разпоредено предварително изпълнение и регулаторът не следва да изменя тези правила с подобни добавки.

По отношение на минималното съдържание на Типовото предложение според Йеттел при определянето му, както е посочено и в Пазарния анализ, съгласно чл. 167, ал. 5 от ЗЕС (съотв. чл. 69, параграф 4 от ЕКЕС), НРО следва да вземат предвид във възможно най-голяма степен Насоките на ОЕРЕС за минималните критерии за типовото предложение (Насоките на ОЕРЕС), както и да гарантират, че, когато е уместно, са определени ключови показатели за изпълнението, както и съответните нива на обслужване. В тази връзка дружеството отбелязва изменения, които счита за

необходими по отношение на раздел IV, т. 4 от проекта на решение на КРС, както следва:

1. *На основание т. 3.2 от Насоките на ОЕРЕС, в т. 4.1., т. 3 „Условия и параметри на оперативните процеси при предоставяне на необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, както и за свързаните с тях услуги за съвместно разполагане и пренос (backhaul)“ следва да се добавят подробности за оперативните процеси относно:*

- *миграция от стари продукти и инфраструктура (напр. FFTb-FTTH, GPON-XGSPON), включително премествания и прекратявания; и*
- *спецификации на оборудването, което ще се използва в мрежата.*

2. *На основание т. 3.3 от Насоките на ОЕРЕС, в т. 4.1., т. 4 „Стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване“ следва да се добавят следните допълнителни условия за доставка и качество на услугите:*

- *конкретни срокове, тестване и предаване или доставка на услуги и съоръжения, за предоставяне на услуги за поддръжка;*
- *стандартите за качество, които всяка страна трябва да спазва при изпълнението на договорните си задължения, процедури в случай на предложени изменения в предлаганите услуги, които могат да включват изискване за уведомяване на КРС за такива изменения, например стартиране на нови услуги, промени в съществуващи услуги или промени в цените.*

Становище на КРС:

По отношение на минималното съдържание на Типовото предложение КРС е съгласна, че при определянето на минималното съдържание на типовото предложение, регулаторът отчита в най-голяма степен приложимите насоки на ОЕРЕС и поради тази причина, в т. 1 „описание на услугите“ е предвидено описанието на услугата да включва и мрежовите елементи, техните технически характеристики (спецификация), включително информация за тяхната конфигурацията, ако е необходимо за предоставяне на достъпа. В тази връзка КРС намира, че вече е предвидено спецификациите на оборудването да се включат в типовото предложение.

По отношение на миграцията от стари продукти, КРС обръща внимание че към момента на налагане на задълженията за достъп, Виваком и Юнайтед Файбър не предоставят „стари продукти за достъп“. Въпреки това, КРС очаква Виваком и Юнайтед Файбър да мигрират придобитата електронна съобщителна мрежа към изградената от Виваком и в тази връзка, добавя изискването на подходящото място в задължението за предоставяне на Типово предложение. Също така, КРС обръща внимание, че всеки нов продукт на достъп подлежи на одобрение чрез внасяне на промяна на типовото предложение.

КРС е съгласна, че условията за доставка и качество на услугите следва да са част от типовото предложение, поради което всички изброени от предприятието атрибути са посочени в т. 3 от задължението за типово предложение. По отношение на конкретните времеви интервали, то същите следва да се предложат от задълженото предприятие и да се одобряват от КРС след провеждане на обществено обсъждане по реда на чл. 37 от ЗЕС.

Съгласно чл. 167, ал. 9 от ЗЕС типовото предложение може да бъде изменяно по инициатива на задълженото предприятие или на комисията по реда на чл. 167, ал. 7 от ЗЕС, в тази връзка КРС счита, че процедурата е предвидена в ЗЕС.

В заключение, КРС подчертава, че в раздел IV, т. 4.3. регулаторът подробно е посочил аргументите си за избор на предложените специфични задължения в съответствие с установените проблеми и преследваните регулаторни цели, които да могат да се постигнат с най-малко обременяващите за задълженото предприятие мерки.

По отношение на формулировката на срока за внасяне на Типовото предложение същият е уеднаквен в решението и в анализната част.

Г.4.5. Ценови ограничения

1. Виваком твърди*, че ценовите задължения са необосновани като пропорционалният подход би бил оставянето им на търговско договаряне в съответствие с предишни регулаторни решения на КРС (стр. 152-156 от Проекта на пазарен анализ):*

Според Виваком тестът за икономическа възпроизводимост на офертите ще бъде въведен след неопределен период от време, което не отговаря на принципите за пропорционалност, обективност, последователност и предвидимост:

Според Виваком тестът за икономическа възпроизводимост на офертите е алтернатива на ценово ограничение и не е посочен като едно от възможните регулаторни задължения, които КРС налага на основание чл. 219 от ЗЕС. Допълва се, че проектът на решение не съдържа срок за реалното приложение на теста, което означава, че няма сигурност кога ще бъде одобрена съответната методология. Цитиран е текст от стр. 154 от Приложението към проекта на решение, съгласно който „Разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост, както е подробно описано в Приложение III към Препоръката от 6.2.2024 г. не може да се реализира в разумен срок. Разработването на тест за икономическа възпроизводимост е свързано със значителни разходи за регулатора, също така към настоящия момент КРС не разполага и с цялата необходимата информация за разработването му. Следователно КРС ще разгледа в отделна процедура разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост“.

Според Виваком посочването на необходими „значителни разходи за регулатора“ предполага провеждане на процедура по реда на ЗОП, което допълнително ще забави разработването на теста за икономическа възпроизводимост и на практика може да се предположи, че наложеното ценово ограничение retail-minus ще се прилага в краткосрочен и средносрочен план. Виваком твърди, че подходът предвижда допълнителна процедура като според Виваком в Проекта на решение е посочено, че към момента регулаторът не разполага с информация и know how, за да прилага теста за икономическа възпроизводимост, съответно не е в състояние да направи оценка на въздействието от тази мярка по отношение на дейността на Виваком. Допълва се, че

предходни процедури на КРС, при които е предвидено разработването на сложни модели на ценово регулиране са продължили значително време след произнасяне на КРС с решения за принципно налагане на задълженията (модели BULRIC) като междувременно други ценови ограничения са регулирали дейността на предприятията. Виваком отчита, че ценовото регулиране е комплексна дейност и налага специфични познания, за които КРС основателно може да търси външна експертиза, но според оператора този подход не следва да засяга неоправдано интересите на регулираните предприятия.

Виваком твърди, че прилагането на несъвършен и остарял модел като временна мярка за ценова регулация – retail minus ще доведе до непредвидени изкривявания и неблагоприятни резултати на пазара на дребно и то за неопределено дълъг период от време. Посочва се, че същият модел би следвало да се приложи и по отношение на предприятията, за които КРС посочва, че са единствен или доминантен доставчик в други зони и населени места (и съответно би следвало да им наложи същите регулаторни мерки), с което неблагоприятният резултат и конкурентните изкривявания ще се увеличат значително.

В заключение, Виваком посочва, че ако в пазарния анализ не се възприеме принципът на ценообразуване при търговско договаряне, то с оглед избягване на неблагоприятните последици за пазара на дребно регулаторният орган следва да въведе такова търговско договаряне и същевременно да се ангажира с конкретен срок за въвеждане на методология за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост. Според Виваком това е единственият пропорционален подход, доколкото прилагането на retail minus и тест за икономическа възпроизводимост няма да доведат до прилагане на сходни цени. Според Виваком последното има потенциал значително да изкриви пазарното поведение на няколко отделни пазари, включително по отношение на задължението на КРС за насърчаване на изграждане на мрежова инфраструктура.

***Според Виваком** предложеното от КРС ценово ограничение, базирано на определяне на цени на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно (retail minus) не отговаря на ЗЕС и Препоръките на ЕК, тъй като не позволява възстановяване на разходите поради това, че допълнително и маржът е определен от КРС. Виваком намира определеният от КРС марж за прекалено висок, определен в противовес с икономическата логика и в случай че бъде приложен, създава сериозна предпоставка за пазарни изкривявания поради следните причини:*

а) не позволява възстановяване на разходите, тъй като се базира на анализ на разходи за период 2014-2020 г., без да са изложени аргументи защо тези разходи са релевантни пет години по-късно и след период на натрупана висока инфлация;

б) прилагането на единен марж ще доведе до грешки. Маржът ще бъде приложен върху различни продукти и различни пакети от продукти, а единен марж не може да отчете разликите между тях;

в) не отчита риска за инвестицията, внедряване и поддръжка на услугите на едро.

Виваком твърди, че в резултат от осъществените придобивания предприятието управлява няколко различни мрежи, които не са интегрирани по между и осигуряването на възможност за предоставяне на достъп на едро ще изисква значителни по своя размер инвестиции. Предвид противоречия подход за географска сегментация на пазара в голяма степен възвръщаемостта на тези инвестиции ще е на практика невъзможна за Виваком/ЮФБ.

г) маржът за виртуален достъп няма как да е по-голям от този за необвързан достъп.

Според Виваком при виртуалния достъп разходите, които избягва търсещото достъп предприятие, са повече в сравнение с необвързания достъп. От гледна точка на предоставящото достъп предприятие това означава по-големи разходи за виртуален достъп спрямо необвързания достъп и съответно по-малък марж за виртуалния достъп спрямо необвързания достъп. Последното може да се извлече при оценка и сравнение на техническата организация за двете услуги и за Виваком е напълно подкрепено от европейската практика. Предвид изложеното Виваком аргументира намаляване на маржа, относим към виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, а не увеличение, както е посочено от КРС в Проекта на пазарен анализ.

Според Виваком предложеното от КРС ценово ограничение може да се ползва само при вече извършени инвестиции за обезпечаване на услугите на едро. Такива инвестиции не са извършени от Виваком и мрежите на дружеството не са пригодени за предоставяне на конкретните услуги на едро. За целите на пазарния анализ от Виваком не е изискван дори прогнозен размер на инвестициите, както за първото заявило интерес предприятие, така и за всяко следващо. Според Виваком тези инвестиции не следва да се заплащат от потребителите на услугите на Виваком на дребно, а допълнително да се поделят между участващите страни при следване на принципа за приемливо ниво на възвращаемост. Изложеното от Виваком е основание предприятието да намира подходът „retail minus“ за неприложимо ценово ограничение в случая и няма да бъде приложимо при приключване на процеса по доброволно разделяне между Виваком и ЮФБ.

Като допълнителен аргумент Виваком сочи, че предложеното ценово ограничение пренебрегва разходи на едро на предприятието, включително за първоначална инвестиция за обезпечаване на услугите от над ..... ……. (търговска тайна). Това е причината Виваком да счита, че цените за достъп следва да се определят при условията на свободно търговско договаряне между страните, така както е прието с Решение № 372/13.08.2015 г. на КРС, доколкото към настоящия момент не е имало установен регулаторен или конкурентен проблем с ценообразуването. В допълнение, Виваком посочва, че налагането на такова ценово ограничение е в колизия с изпълняемо към момента решение на регулаторния орган, в което изрично се изисква от Виваком да предостави търговска оферта за виртуален достъп. Виваком твърди, че цитираното решение 372/2015 г. е индивидуален административен акт (какъвто индивидуален административен акт ще бъдат и наложените специфични задължения, съгласно трайната практика на ВАС), който се обжалва пред съдебна инстанция и до неговото окончателно решаване не може да се отменя и/или изменя.

В заключение Виваком сочи, че налагането на подхода „retail minus“ и същевременното определяне на конкретни маржове, без да е извършен предварителен анализ на мрежовата инфраструктура и топология на мрежите, без да са изискани

предварително прогнозните разходи за организиране на услугите на едро в мрежите в отделните географски единици, ще доведе до предоставяне на услуги под разходите. Виваком твърди, че последното е забранено както от ЗЕС и действащата европейска регулаторна рамка, така и от общото конкурентно право.

Становище на КРС

КРС не приема твърдението на Виваком, че тестът за икономическа възпроизводимост не е посочен като едно от възможните регулаторни задължения, които КРС налага съобразно ЗЕС. Тестът за икономическа възпроизводимост по същество отговаря на посочената в чл. 220, ал. 2, т. 4 възможност за определяне на цени на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно. Тестът по същество изследва постигането на определен марж между цените на едро и дребно.

КРС не приема и твърдението, че тестът за икономическа възпроизводимост на офертите ще бъде въведен след неопределен период от време. За да бъде приложен тестът за икономическа възпроизводимост обаче следва да бъде изготвена подробна методология, включваща модел за изчисляване на параметри, в съответствие с насоките, предоставени в приложение III към Препоръката от 6.2.2024 г.. Това изисква събиране на допълнителна информация, преценка на необходимостта от ползване на консултантски услуги, за което е необходимо провеждане на процедура по Закона за обществените поръчки. В тази връзка разработването на тест за икономическа възпроизводимост не може да бъде завършено в срока по одобряване на Типовото предложение. В проекта на анализ ясно е посочен конкретен срок, в който регулаторът да изготви методологията за провеждане на теста за икономическа възпроизводимост, като за периода до завършването ѝ се въвежда временна мярка за определяне на цените чрез подхода retail minus. Следва да отбележим, че сравнението на Виваком на предстоящата процедура с предходни процедури, свързани с разработването на BULRIC[165] разходен модел, е некоректно, с оглед различните услуги в обхвата на съответните пазари и наличието на различен брой предприятия със значително въздействие.

КРС не приема предложението на Виваком цените за достъп да се определят на принципа на свободно търговско договаряне. В раздел IV, т. 3 от проекта на анализ са изследвани възможностите за въздействие от страна на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър върху условията за конкуренция както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно. Както е посочено в раздел IV, т. 4.3.5 от проекта на анализ *„Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър имат възможността и стимула да прилагат ценови стратегии, чрез които да ограничат конкурентите, които ползват основни продукти на едро на историческото предприятие“*, съответно КРС намира за целесъобразно и необходимо цените за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия на Виваком и Юнайтед Файбър да бъдат регулирани. Освен това, съображение 30 на Препоръката от 6.2.2024 г. гласи, че: *„В случаите, когато не е наложено регулиране*

[165] Модел „отдолу нагоре” за определяне на дългосрочни допълнителни/инкрементални разходи, Bottom-Up Long Run Incremental Costs, BULRIC

на цените на едро, НРО следва да проведе изпитване за икономическа възпроизводимост с цел да установи дали търсещите достъп могат икономически да възпроизведат надолу по веригата офертата, предоставена от оператора със ЗПС, с наличните регулирани входове на едро…". В допълнение е и съображение 32 на Препоръката, според което: *„Целта на изпитването за икономическа възпроизводимост е да се гарантира, в съчетание с други мерки за защита на конкуренцията, че операторите със ЗПС не злоупотребяват с гъвкавостта на ценообразуването, за да изключат действителни и потенциални конкуренти от пазара.".* По този начин препоръката непряко изключва определянето на цени чрез свободно договаряне без допълнителен ценови контрол, какъвто в случая се явява теста за икономическа възпроизводимост.
КРС не приема за обосновани аргументите на Виваком, че налагането на подхода „retail minus" и същевременното определяне на конкретни маржове, без да е извършен предварителен анализ на мрежовата инфраструктура и топология на мрежите, без да са изискани предварително прогнозните разходи за организиране на услугите на едро в мрежите в отделните географски единици, ще доведе до предоставяне на услуги под разходите. . Определеният от КРС процент (41,23%) за намаляване на цената на дребно (retail minus) е значително по-малък по размер от отстъпките (маржовете) в цените на актуалните оферти на дребно (50% за първите 9 месеца от 2-годишни договори) на интернет-страницата на Виваком за абонаментни планове, предлагащи оптичен интернет, като самостоятелна услуга, а в комбинация с други услуги отстъпката в цените на дребно достигат над 60% за същия период. Ако се допусне за приемливо твърдението на Виваком, че отстъпки в цените на дребно над 41% създават невъзможност за възстановяване на разходите и представляват предоставяне на услуги (в случая на дребно) под разходите, тогава Виваком признава прилагането на цени на дребно под себестойност, което може да се приеме като хищническо ценообразуване.

На следващо място КРС не приема за обосновани твърденията на Виваком, че при определянето на конкретния размер (41,23%) за намаляване на цената на дребно (retail minus) не са използвани („*…изискани предварително…*") данни за разходите на предприятието, тъй като при определянето му са използвани реални данни на Виваком, които са претеглени за 5 годишен период, така че да се избегне влиянието на случайни събития. Пределно известно е на Виваком, че с въпросните данни за разходите регулаторът разполага по служебен път от подаваната от предприятието информация в регулаторните счетоводни отчети, изготвяни регулярно от Виваком предвид наложено задължение за разделно счетоводство. Ново искане за допълнителни данни за разходи на Виваком би било необосновано, при положение, че регулаторът вече разполага с тях. Освен това би се увеличила административната тежест върху адресата на задължението..

КРС счита, че твърденията на Виваком по отношение на разходите на търсещото достъп предприятие са спекулативни и неотносими към предложените задължения. В приложението към проекта на Решение КРС не коментира разходите на търсещото достъп предприятие, доколкото налага задължения на предоставящото достъп предприятие. Видно от раздел IV., т. 4.4.5. КРС изрично посочва, че „разходите на задълженото предприятие за осигуряването на физически достъп до абонатна линия въпреки липсата на активно оборудване са по-високи поради необходимостта от отдаване на единично влакно и осигуряване на захранване и климатизация за чуждото оборудване". В тази връзка предложения марж по отношение на цените на едро за

физически достъп е по-малък, за да седаде възможност на задълженото предприятие да възстанови разходите си по предоставяне на достъп.

КРС не приема за аргументирано виждането на Виваком, че инвестиции за осигуряване на достъп **не следва** да се заплащат от потребителите на услугите на Виваком на дребно, а допълнително да се поделят между участващите страни при следване на принципа за приемливо ниво на възвращаемост, тъй като последното е обект на мениджърско решение и има доста алтернативи за разпределяне на тежестта от подобни инвестиции във физическа инфраструктура.

Считаме, че в становището е налице техническа грешка и предприятието визира колизия между Решение № 226/2025 г., което към момента подлежи на съдебен контрол, и настоящия анализ.

Не приемаме аргументите за колизия по отношение на решение 226/2025 г. и задълженията, които ще бъдат наложени в резултат на извършения анализ. Следва да се има предвид, че Решение № 226/2025 г. е постановено по спор между предприятия и с него се цели да не се спира договорния процес между страните. Съгласно цитирания акт, задължените субекти следва да изпратят оферта на другата страна за виртуален достъп до абонатна линия, която да урежда техническите, финансовите и други относими условия, необходими за реализацията на достъпа, като КРС не е дала указания за конкретните параметри на офертата. С оглед факта, че Решение № 226/2025 г. е с потвърдено предварително изпълнение, към момента на окончателно произнасяне на КРС във връзка с настоящия анализ, то следва да е изпълнено и да е изчерпало своето правно действие.

Задълженията, които ще бъдат наложени с настоящия анализ, се налагат на Виваком и свързаното с него ЮФБ поради качеството им на предприятие със значително въздействие на пазара и при спазване на изискванията на ЗЕС за налагане на съответните задължения, респ. тяхното съдържание. Принципно специфичните задължения, които се налагат на предприятия със значително въздействие на пазара имат превес над задължения, наложени по спорове между страни. В конкретния случай е налице и разлика в обхвата на задълженията, поради което аргументите на Виваком са изцяло неоснователни.

2. *По отношение на предложените специфични задължения* ***A1 счита****, че въвеждането на ценова регулация чрез метода „retail minus“ може да бъде подходящ инструмент, но само при наличие на достатъчна икономическа обосновка и прозрачни данни за разходите, каквито в настоящия Проект липсват в необходимата пълнота. A1 цитира практика на националните регулатори (НРО) да се определя минусът като функция на реалната разлика между разходите за предоставяне на услуги на дребно и на едро, на базата на модел на LRIC/BU-LRIC+ или на счетоводни данни на оператора със значително въздействие на определения за подлежащ на ex-ante регулация пазар. A1 намира за необосновани избора на 41,23% като ниво на отстъпката и липсват публично представени разчети, които да показват каква е структурата на разходите на Виваком за услуги на дребно и на едро; какъв е реалният марж между цените на дребно и на едро за достъп и каква е допустимата норма на възвръщаемост на капитала.*

А1 посочва, че без такава информация съществува риск нивото да е произволно и да не отразява както икономическите реалности на пазара, така и принципите за пропорционалност и предвидимост на регулаторната намеса.

В заключение А1 предлага:

1. Да се изискат от Виваком и Юнайтед Файбър актуални и детайлни счетоводни и икономически данни за разходите и да определи отстъпката като функция на реално изчисления разходен марж (включително разходни структури и норма на възвръщаемост на капитала), така че процентът при прилагане на методологията retail minus да бъде обоснован;

2. Да се публикува методическо приложение към окончателното решение с ясно описана формула за retail minus, източници на данни, допускания, използван период, начин на изчисляване на разходите по веригата и параметри за нормата на възвръщаемост; да опише и процедура за предоставяне и проверка на данни от предприятието със значително въздействие, включително срокове и формат на подаване.

3. Да се разработи и прилага паралелно тест за икономическа възпроизводимост върху водещите предложения на дребно, така че временната мярка за „retail minus“ да се съчетае безпроблемно с този тест и да осигури достатъчно икономическо пространство за конкуренти;

За да се постигне устойчив и пропорционален регулаторен резултат, следва да се запази дефиницията на пазара като включваща само фиксирани технологии, да се потвърди разглеждането на Виваком и Юнайтед Файбър като едно предприятие и да се изиска допълнителна информация и методическа яснота, за да се обоснове предвидения процент по метода „retail minus“

Становище на КРС

КРС не приема за обосновано твърдението на А1 за липса на необходимата пълнота и прозрачност на данните при избора на 41,23% като ниво на отстъпката при прилагането на временната мярка за „retail minus“ в настоящия Проект. Неоснователно е и твърдението на А1, че липсват публично представени разчети, които да показват каква е структурата на разходите на Виваком за услуги на дребно и на едро; какъв е реалният марж между цените на дребно и на едро за достъп и каква е допустимата норма на възвръщаемост на капитала, тъй като в Проекта подложен на обществено обсъждане регулаторът изрично е посочил, че „*Маржът е определен по данни от внесените от Виваком регулаторни счетоводни отчети…*“ (РСО). В този смисъл КРС счита за удовлетворено искането на А1 за използване на реални данни при избора на 41,23% като ниво на отстъпката, тъй като по данни в РСО на Виваком е определен „ *…реалният марж между цените на дребно и на едро за достъп…*“. По искането на А1 за наличие на „*публично представени разчети“*, регулаторът посочва, че РСО на Виваком са публично достъпни на интернет-страницата на предприятието, без информацията представляваща търговска тайна. По отношение на твърдението на А1 за неяснота на приложената допустима норма на възвръщаемост на капитала (WACC), регулаторът посочва, че същата е изрично определена във формите за изготвяне но РСО и А1 като задължено предприятие с наложено задължение за прилагане на разделно счетоводство е прилагало

при изготвянето на регулаторните си счетоводни отчети определената такава (WACC) от КРС – 7,60 %[166] за фиксирани услуги и 8,30 %[167] за мобилни услуги.

КРС счита предложението на А1 за публикуване на методическо приложение към окончателното решение във връзка с прилагането на методологията retail minus за необосновано. Retail minus е временна мярка, която ще се прилага за кратък период и представлява най-подходящият подход на ценообразуване до разработване на методология за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост. В проекта на анализ КРС ясно е посочила начина на определяне на цените по този подход, както и размера на маржовете, относимите услуги и третирането на промоциите. Описано е и третирането на услуги, за които няма относима услуга на дребно. С оглед постигането на по-високо ниво на прозрачност, предвидимост и яснота, проектът на решение ще бъде допълнен с горепосочените уточнения. Относно предложението за добавяне и на процедура за предоставяне и проверка на данни от предприятието със значително въздействие, включително срокове и формат на подаване, следва да отбележим, че такава е предвидена и ясно разписана в т. 5.5. от проекта на решение, съгласно която *„Цените, определени съгласно ценовото ограничение по т. 5.3., следва да бъдат внесени заедно с Типовото предложение по т. 4.2.“.*

По предложението на А1 за разработване и прилагане на паралелен тест за икономическа възпроизводимост върху водещите предложения на дребно, и съчетаването му с временната мярка за „retail minus“, КРС намира предложението за неприложимо, доколкото прилагането на тест за икономическа възпроизводимост (ERT – economic replicability test) на офертите на дребно е достатъчна мярка за гарантиране на конкурентите, че имат възможност да възпроизведат офертите на дребно на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар. В тази връзка прилагането на допълнително ценово ограничение „*retail minus*“ е нецелесъобразно и обременително предвид търсения регулаторен ефект.

3. Йеттел подкрепя *използването на подхода „retail minus” за определяне на цените на едро въз основа на цените на дребно и налагането на Виваком и Юнайтед Файбър задължението за спазване на ценови ограничения като законосъобразно. Според Йеттел определеният от регулатора марж в размер на 41,23% за физически достъп е съпоставим с разликите между цените на едро и цените на дребно сред европейски телекоми, като сред изследваните от Йеттел държави тези разлики са в рамките на 28-45%. Допълнително предвидените 20 процентни пункта при определяне на цените на виртуален достъп според Йеттел могат да се считат за достатъчни да покрият разходите на търсещото достъп предприятие, като се има предвид че то следва да изгражда свързаността във вътрешноградната инсталация до крайния потребител.*

Йеттел подкрепя също каскадното действие на задълженията по т. 5.2 и 5.1. от решението: до въвеждането на методология за тест за икономическа възпроизводимост цените за физически и виртуален достъп до абонатна линия FTTH/FTTB да се ограничават чрез „retail-minus“ механизъм. Въпреки това, за да се гарантира правна сигурност и яснота при прилагането на мярката, Йеттел призовава задълженията да бъдат прецизирани. Йеттел счита, че текстът “или в случай че разпореждането за предварително изпълнение бъде отменено, от влизането в сила на

[166] Решение 550/20.10.2016 г.
[167] Решение 585/ 24.11.2016 г.

настоящото решение" следва да отпадне от т. 5.2., тъй като той само внася неяснота и съмнения в законосъобразността на разпореждането на предварителното изпълнение. Този текст според Йеттел може да се разглежда и като пробив в концепцията за предварителното изпълнение, защото дава основание да се приеме, че докато тече евентуалното обжалване на предварителното изпълнение, едва ли не актът няма такова и не подлежи на изпълнение, а това не е вярно и не отговаря на правилата на чл. 60 от АПК. В тази връзка Йеттел посочва, че докато евентуална отмяна на предварителното изпълнение не влезе в сила (т.е. след пълното провеждане на двуинстанционния контрол пред административния и Върховния административен съд) административното задължение за публикуване на Типово предложение действа и подлежи на принудително изпълнение. Йеттел намира наличие на неяснота в текста на задължението и според предприятието последното може да се тълкува превратно, включително в случай на частична отмяна на решението.

Предвид изложените аргументи Йеттел предлага в раздел IV, т. 5.1 и 5.2 текстът в проекта на решение да бъде формулиран по следния начин:

„5.1. Налага на „Виваком България" ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България" ЕООД задължение всички оферти на дребно в т.ч. промоционални такива, предлагани от подразделението за търговия на дребно да бъдат подложени на тест за икономическа възпроизводимост от страна на КРС при предложените от предприятието със значително въздействие цени на едро, като условие за пускането им на пазара.

5.2. До разработването на тест за икономическа възпроизводимост по т. 5.1 от страна на КРС, налага на „Виваком България" ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България" ЕООД ценово ограничение по отношение на цените за физически и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, в съответствие с чл. 220, ал. 2, т. 4 от ЗЕС, като „Виваком България" ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България" ЕООД следва да определят цените на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързания пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно.

КРС определя обхвата на задължението за ценово ограничение като механизъм на ценообразуване, при който цената на едро се определя от съответната цена на дребно (retail-minus), както следва:

Це = Цд - Рпзв, Където:

Це – цена на услугата на едро,

Цд – цена на дребно,

Рпзв – разходи надолу по веригата на предприятието със значително въздействие за предоставяне на услугата на дребно."

По отношение на задължението, предвидено в т. 5.3. от проекта на решение („Цените, определени съгласно ценовото ограничение по т. 5.2., следва да бъдат внесени заедно с Типовото предложение по т. 4.2.") – според Йеттел в Пазарния анализ КРС следва да развие мотиви относно включването на това задължение. По-конкретно КРС следва да посочи, че изискването цените, определени съгласно механизма „retail-minus", да се представят заедно с Типовото предложение до КРС е необходимо и

пропорционално, тъй като гарантира последователност и съгласуваност между различните наложени регулаторни задължения – за прозрачност, достъп и ценови контрол.

Становище на КРС

Като цяло становището подкрепя ценовите ограничения, заложени в Проекта.

КРС приема предложението за отпадане на част от текста в т. 5.2 от решението като редакционно. Тези промени не оказват практическо и правно значение при оспорването и прилагането на акта на КРС, тъй като изискванията по отношение на предварителното изпълнение и влизането в сила на решението са нормативно определени. По отношение на предвиденото в т. 5.3. задължение, същото е в съответствие с разпоредбите на чл. 167, ал. 3 от ЗЕС. С оглед пълнота на изложението, ще бъде добавено конкретното предложение на предприятието, като подробните мотиви са изложени в анализа, който е част от решението на КРС.

По отношение прецизиране на задълженията, КРС приема бележката за прецизиране и отразява корекциите на систематичните места в проекта на решението.

Г.4.6. Оценка на въздействието на ex ante регулацията на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение от задълженията

*1. **Виваком счита**, че повишаването на пазарния дял на предприятието в географска зона „1А“ неправилно се фокусира единствено върху броя на пазарните участници и техния пазарен дял без да се разгледа действителното покритие на мрежите. Предприятието поддържа изложеното в становището си относно неправилния подход за географско сегментиране на съответния пазар, но дори и да се приеме за правилен, подходът води до засягане на инвестициите на всички мрежови оператори в 56-те населени места, в които Виваком/ЮФБ са задължени да предоставят достъп до оптичните мрежи. Според Виваком подобен подход наказва участниците, които са поели риск, направили инвестиции и се конкурират на база собствена инфраструктура. Операторите, които не са поели този риск, ще получат достъп при ценови равнища, способни на подбият разходите на всички инфраструктурни оператори, което е в противоречие с целите на Европейската комисия за насърчаване на инвестициите в инфраструктура.*

Становище на КРС

КРС обръща внимание, че в анализа са изследвани приложимите критерии, изброени в чл. 10 от Методиката за пазарните анализи, а именно: характеристики на търсенето и предлагането на широколентов достъп до интернет в определено местоположение (вкл. наличие на продуктово разнообразие и географски анализ на оферти и ценови стратегии на доставчиците на услугата), брой и размер на предприятията, пазарни дялове и тяхното изменение. В този смисъл твърдението за неправилно фокусиране на повишаването на пазарния дял на предприятието е невярно, доколкото се анализират кумулативно горепосочените критерии.

Наред с това следва да се отчита, че увеличението на пазарния дял на предприятието вследствие на придобиванията е съществена промяна, тъй като както е посочено в становището на КРС в т. Б3.2 концентрациите водят до реална трансформация на конкурентната среда. Придобиванията увеличават пазарния дял на

съответното предприятие, като водят до консолидиране на инфраструктура и клиентски бази, което оказва трайно въздействие върху конкурентните условия. В тази връзка ефектът на такива процеси следва да се взема предвид в анализа от гледна точка на развитието на условията за конкуренция. Независимо че пазарният дял на Виваком е нараснал вследствие на придобиванията, този факт е пряко относим към оценката на пазарната сила и възможността за следване на до голяма степен независимо от конкуренти и клиенти поведение с дългосрочен ефект върху конкуренцията на пазара в ущърб на потребителите.

Некоректни са твърденията на Виваком относно засягане на инвестициите на всички мрежови оператори и наказване на участниците, които са поели риск, направили са инвестиции и се конкурират на база собствена инфраструктура. Предвидените временни ценови ограничения се основават на определените от предприятието цени на дребно, които се редуцират с разходите, необходими за предоставяне на услугата на дребно, като се отчита, че за предоставянето на продукта на едро тези разходи не се генерират. В тази връзка е невярно и твърдението, че операторите, които биха ползвали продукт на едро ще получат достъп при ценови равнища, способни на подбият разходите на всички инфраструктурни оператори. В съответствие с икономическите принципи цените на всички продукти и услуги се определят въз основа на разходите за производството им или за предоставянето им, включително процент печалба, чрез който се покрива поетия риск и се формира дохода на предприятието. В тази връзка КРС е на мнение, че предложените специфични задължения не противоречат на целите на Европейската комисия за насърчаване на инвестициите в инфраструктура.

Д. Несъответствия между текстовете на проекта на решение за приемане на пазарен анализ и пазарния анализ.

1. При прегледа на документите, поставени на обществено обсъждане, според ***Йеттел има*** *някои разминавания в текстовете на специфичните задължения, за които дружеството предлага следното:*

- *Открива разлика между формулировката на задълженията за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения в решението на КРС и текста в Пазарния анализ. Докато в Пазарния анализ – стр. 141, раздел IV, т. 4.4.1.2., буква д) относно задължението за предоставяне на физически (необвързан) достъп до абонатната линия; и стр. 142, раздел IV, т. 4.4.1.3., буква г) относно задължението за предоставяне на виртуален достъп до абонатна линия – се посочва общо задължение за „осигуряване на достъп до операционни поддържащи системи или подобни софтуерни системи, както и до информационни системи или бази данни“ в проекта на решение на КРС, т. IV.1.1.5 и т. IV.1.2.4. е добавено уточнението „за предварителна проверка за наличие на покритие на мрежата на съответен адрес“.*

Според предприятието тази разлика е функционално съществена, тъй като конкретизира целта на достъпа – не просто общо ползване на системите, а осигуряване на възможност за проверка дали даден адрес е обхванат от мрежата. С цел яснота и практическо изпълнение на задължението, Йеттел предлага формулировката в Пазарния анализ да бъде уеднаквена с тази в решението.

- *При формулирането на задължението за прозрачност, в Пазарния анализ – стр. 147, раздел IV, т. 4.4.3 буква В) относно качество на обслужване, включително нередности – е посочено, че Виваком и Юнайтед Файбър следва да предоставят в КРС*

информация за „общ брой прекъсвания на услугата на дребно на собствени абонати на Виваком“, докато в проекта на решение текстът гласи „общ брой прекъсвания на услугата на дребно за подадени сигнали от трети страни и за вътрешни доставки за определения период“.

Тази разлика според Йеттел е значима от практическа гледна точка, тъй като променя обхвата на отчетените прекъсвания. Докато Пазарният анализ се фокусира само върху прекъсванията, настъпили при собствени абонати на оператора със значителна пазарна сила, формулировката в проекта на решение включва както сигналите от абонати на предприятия, ползващи услуги чрез достъп, така и вътрешните доставки за определения период. Това разширява обхвата на задължението и гарантира, че информацията, предоставяна по мярката за прозрачност, отразява реалната експлоатационна картина на мрежата, включително въздействието върху търсещите достъп предприятия. Йеттел предлага формулировката в Пазарния анализ да бъде съобразена с тази в проекта на решение на КРС, за да се осигури последователност и яснота при изпълнението на задължението, както и пълнота на данните, които са необходими за оценка на качеството на услугите на дребно.

Йеттел счита, че това уточнение не изменя принципа на прозрачността, а само конкретизира вида на данните, които трябва да се отчитат и осигурява възможността за мониторинг на задължението за равнопоставеност, като дава възможност да се сравнява един от ключовите качествени параметри на услугата, чрез съпоставка на един и същ показател на вътрешните услуги и услугите към трети лица.

- *При задължението за изготвяне и публикуване на Типово предложение се открива разминаване между посочените стойности в проекта на решение и тези в Пазарния анализ по отношение на стандартите за качество на услугите. В т. IV.4.1, подточка 4 от проекта на решение стандартите за качество на услугите като част от минималното съдържание на Типовото предложение включват наличност на услугата „availability“ през 99.95% от времето на годишна база и наличност на достъп до ИТ системи за заявяване на достъп през 99.9% от времето на годишна база. Същевременно, в Пазарния анализ (стр. 150, т. 4.4.4, т. 4) тези показатели са формулирани с по-ниски стойности, като наличност на услугата „availability“ е 99.5% от времето на годишна база и наличност на достъп до ИТ системи за заявяване на достъп е 99.5% от времето на годишна база.*

Предприятието е на мнение, че тази разлика засяга равнището на гарантирано качество на услугата, което влияе върху сигурността и предвидимостта за търсещите достъп предприятия. Определените в проекта на Решение стойности (99.95% и 99.9%) осигуряват по-строги стандарти, съответстващи на целите на ЗЕС и Кодекса за електронни съобщения за гарантиране на ефективна конкуренция и високо качество на услугите за крайните ползватели. С оглед на това Йеттел предлага текстът на Пазарния анализ да бъде приведен в съответствие с проекта на решение така, че да се постигне последователност, недвусмисленост и яснота при формулирането на задълженията.

Становище на КРС:

По отношение на бележката за разлика между формулировката на задълженията за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения в решението на КРС и текста в Пазарния анализ КРС приема становището на предприятието, че текстовете следва да се уеднаквят. Доколкото задължението е общо и касае всяка система, до която е необходимо да се осигури достъп за целите на организирането и поддържането на услугите виртуален и физически достъп до абонатната линия,.уточнението не е необходимо в проекта на решение, защото е ограничаващо и необосновано стеснява обхвата. Освен това приложението към решението е неразделна част от него, а в анализа в т.IV.4.4.1.3. е направено необходимото уточнение, а именно че системите са за изготвяне на заявките, в процеса на самото заявяване на услугите, както и в процеса на тяхното предоставяне, включително при подаване на искания за ремонт, при таксуването на ползваните услуги и др., както и че с оглед осигуряване на достъп до информационните си системи или бази данни задълженият субект трябва да предостави на предприятията, искащи достъп, технически спецификации относно интерфейса за достъп до собствените си информационни системи. В тази връзка, не е необходимо допълнителна яснота, т.к. уточненията вече са направени на систематичното място.

По отношение на бележката, свързана с формулирането на задължението за прозрачност, в Пазарния анализ – стр. 147, раздел IV, т. 4.4.3 буква В) относно качество на обслужване КРС приема, че текстовете следва да се уеднаквят. Доколкото няма как да подаде информация за сигналите, подадени от абонатите на търсещите достъп предприятия, задълженият субект може да подаде информация само за собствените си абонати. За сравнение на показателите е следващият булет, където Виваком ще подаде аналогична информация за ползващите достъп преприятия и по този КРС ще може да следи за недискриминационно поведение.

КРС приема бележката на Йеттел относно разминаването между посочените стойности в проекта на решение и тези в Пазарния анализ по отношение на стандартите за качество на услугите, като остранява направената техническа грешка. По отношение на бележката на Виваком и отчитайки факта, че предприятието не е предложило конкретни параметри и стойности, които да го затръдняват, КРС обръща внимание, че в приложението към проекта на решение е предвидено *„Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.“*. В тази връзка, ще могат да се внесат различни стойности за СНО и ТНО, в случай че са мотивирани.

2. Йеттел посочва*, че е налице съществено разминаване в сроковете за прилагане на задължението за ценово ограничение, формулирани в Пазарния анализ (стр. 154, раздел IV, т. 4.4.5) и в проекта на решение на КРС (т. IV.5.2). Посочва се, че в Пазарния анализ мярката, състояща се в прилагане на цени за физически (необвързан) и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, определени въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързания пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно, е предвидена за срок от 12 месеца от влизането в сила на задълженията. Йеттел посочва, че в*

Решението крайният срок за нейното прилагане е обвързан с изпълнението на задължението за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост, а началото на прилагането на мярката е поставено в зависимост от това дали предварителното изпълнение бъде потвърдено или отменено.

Според Йеттел подходът, възприет в Решението, е по-гъвкав и по-целесъобразен, тъй като избягва риска от създаване на регулаторна празнина, в която ценовото ограничение може да отпадне, без тестът за икономическа възпроизводимост да е приложен. Йеттел предлага текстът на пазарния анализ да бъде уеднаквен с този на Решението, за да се избегне поставяне на конкурентите в уязвима позиция и създаване на предпоставки за ценова дискриминация.

Йеттел отбелязва, че в решението липсват част от елементите на задължението, формулирани в Пазарния анализ (стр. 155 и 156), а именно:

- *не е посочен размера на определения от КРС марж между цената на дребно и цената на едро при прилагане на retail-minus за предоставяне на физически достъп до абонатна линия, който е в размер на 41,23%;*
- *не е посочен размера на определения от КРС марж между цената на дребно и цената на едро при прилагане на retail-minus за предоставяне на виртуален достъп до абонатна линия, който е в размер на 61,23%;*
- *в решението липсва описание, че задължението за ценови ограничения върху цените на едро е относимо както за съществуващите профили на услугите, така и за нови услуги;*
- *в решението липсва описание на изискването при предлагане на промоции и отстъпки на собствените си крайни ползватели Виваком да отразява тези условия и върху цените на едро;*
- *в решението липсва изискване ценовото ограничение да се прилага към всяка оферта на едро спрямо еквивалентен профил на услугата на дребно;*
- *в решението не е описано и въвеждането на изискване за справедливи и разумни цени по отношение на услуги, за които няма относима услуга на дребно (например съвместно разполагане, пренос и др.), при спазване на принципите на разходна обусловеност, прозрачност, проследимост и пропорционалност.*

Според Йеттел липсата на тези уточнения в решението създава риск от непълно и неефективно прилагане на мярката. Поради това, Йеттел предлага съдържанието на решението да бъде допълнено, така че да отразява всички задължения, предвидени в Пазарния анализ.

Становище на КРС

КРС приема становището на Йеттел, като предложените изменения на текстовете в Решението са отразени на систематичните места.

***3. Според Йеттел** е налице разминаване между текста на пазарния анализ и проекта на решение по отношение на срока за предоставяне на физически (необвързан) и на виртуален достъп до абонатна линия. Йеттел посочва, че на стр. 143 от пазарния анализ КРС е посочила, че „горепосочените задължения в раздел IV т. 4.4.1.2. и т. 4.4.1.3. следва да се изпълняват при условия и срокове, определени в Типовото предложение за необвързан достъп, одобрено от КРС в съответствие с предвидените в ЗЕС процедури, както и в съответствие с наложените от КРС специфични задължения.“ Според Йеттел тези срокове не са определени от КРС нито в пазарния*

анализ, нито в решението, като КРС не е определила тези срокове да бъдат и реквизити на Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп.

Йеттел смята за необходимо, с оглед гарантирането на спазването на наложените задължения, КРС да определи срокове за изпълнение на задълженията т.4.4.1.2 и т. 4.4.1.3 от раздел IV на пазарния анализ, като тези срокове бъдат включени и в решението на КРС за приемане на пазарен анализ.

Становище на КРС

В атрибутите на Типовото предложение са заложени сроковете, които задължително трябва да бъдат част от него. Такива са сроковете за предоставяне на услуги, сроковете за ремонти и поддръжка, срокът на договора и др. Конкретните времеви интервали се определят от задълженото предприятие и ще са предмет на общественото обсъждане на типовото предложение. Поради тези причини, конкретните времеви интервали няма как да са включват в приложението към проект на решение. На този етап е важно задълженото предприятие да знае, кои срокове трябвада предвиди в Типовото преложение.

4. Йеттел посочва, *че съгласно т. IV.1.3.3. от проекта на решение, „в случай на настъпване на предпоставките по чл. 172д, ал. 1 от ЗЕС, „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД следва да изпълняват задълженията си по чл. 172д от ЗЕС.“ Според оператора нито в проекта на решение, нито в пазарния анализ са включени мотиви по отношение на това задължение.*

Според Йеттел, с оглед особеностите и взаимоотношенията между Виваком България и свързаното с него Юнайтед Файбър и обстоятелството, че всяко от тях разполага с активи, които само в своята съвкупност позволяват предоставянето на услуги за достъп до интернет и на основание чл. 172д и чл. 172е от ЗЕС, следва на Виваком България и свързаното с него Юнайтед Файбър да се укаже, че при намерение от страна на което и да е от тях да прехвърли всички или част от активите от мрежата си за абонатен достъп на несвързано юридическо лице или да създаде отделно юридическо лице за предоставяне на достъп при равностойни условия на всички предприятия, предоставящи услуги на дребно, включително на своите поделения за продажба на дребно, следва да уведомят КРС поне три месеца предварително. Йеттел посочва, че доколкото двете дружества Виваком България и Юнайтед Файбър действат като едно предприятие и притежават различни активи, които са необходими за изпълнение на задължението за достъп по настоящото решение, това задължение за уведомяване на КРС обхваща и хипотезата при която предмет на прехвърляне или разпореждане формално ще бъдат акции или дялове на самите Виваком България и/или Юнайтед Файбър или други юридически лица нагоре по веригата на собствеността върху всяко от тези дружества, доколкото такова едно прехвърляне на акции или дялове би имало същия или сходен ефект върху конкуренцията на пазара като прехвърлянето на самите активи. Предприятието добавя, че съществуващите към момента отношения между Виваком България и Юнайтед Файбър, включително финансови, неминуемо ще бъдат променени и тези промени следва да бъдат оценени с оглед ефекта им върху пазара на достъп и наложените с Решението специфични

задължения, необходимостта от тяхното изменение, отмяна или доразвиване с допълнителни регулаторни мерки.

Становище на КРС:

В становището на предприятието има препратки и цитати от проекта на решение и приложението към него, но липсва конкретно предложение с което Йеттел счита, че ще се реши потенциалния проблем. КРС обръща внимание, че текстовете, които са част от типовото предложение ще бъдат обществено обсъдени, когато Виваком изготви проекта на типово предложение и в случай, че има двусмислие по някой от текстовете тогава Йеттел ще може да представи конкретно предложение.

По отношение на аргументите на Йеттел за задължението по чл. 172д, ал. 1 от ЗЕС следва да се посочи, че това не е специфично задължение, което се налага от КРС. Задължението за информиране на КРС произтича от закона и при наличие на изброените в разпоредбата предпоставки. Дори и да не бъде включено в решението на КРС, то следва по силата на закона и в случай на неизпълнение задължеият субект ще подлежи на административнонаказателна отговорност. Уточнение относно факта, че всеки един от задължените субекти следва да изпълнява законовите си задължения ще бъде допълнено в мотивите на решението.

5. Йеттел счита, че е налице е вътрешно противоречие по отношение на задължението за публикуване на Типово предложение в пазарния анализ. *По-конкретно, на стр. 150 от пазарния анализ, в раздел IV, т. 4.4.4, подточка 4, буква „ж“ е посочено, че гаранциите за нивото на обслужване са в размер на 10% от месечната такса за всяка засегната услуга. Същият размер на обезщетение е посочен и в проекта на решение – т. IV.4.1., подточка 4, б. „ж“. Същевременно, на стр. 151 от пазарния анализ е посочено, че „обезщетението е посочено в проценти, като* ***така се осигурява възможността абсолютната стойност на обезщетението да нараства, в случай на нарастване тежестта на неизпълнението и съответно нарастващия размер на вредите за предприятието сключило договор за достъп.*** *По този начин от една страна се взема под внимание тежестта на всяко конкретно неизпълнение, доколкото то касае само реално засегнатите услуги, а в също време се запазва съотношението между размера на приходите на задълженото предприятие и размера на обезщетението, което то ще дължи в случай на неизпълнение.“ Според Йеттел предвидената мярка от 10% от месечната такса за всяка засегната услуга представлява различен подход, който не позволява да бъде постигната посочената цел, доколкото КРС не описва какво представлява засягането на всяка услуга, колко време трябва да продължило, какъв процент от услугата трябва да не се предоставя с уговореното качество и т.н., т.е. липсва градация на неизпълнението.*

В тази връзка, Йеттел предлага текстът да бъде прецизиран, с цел осигуряване на ясно и недвусмислено задължение, което не подлежи на различни тълкувания от задължената страна и от търсещите достъп предприятия.

Становище на КРС:

В становището на предприятието има препратки и цитати от проекта на решение и приложението към него, но липсва конкретно предложение с което Йеттел счита, че ще се реши потенциалния проблем. КРС обръща внимание, че текстовете, които са част от

типовото предложение ще бъдат обществено обсъдени, когато Виваком изготви проекта на типово предложение и в случай, че има двусмислие по някой от текстовете тогава Йеттел ще може да представи конкретно предложение.

6. По отношение на срока за внасяне за одобрение на Типово предложение за необвързан и виртуален достъп Йеттел забелязва следната разлика в проекта на решение и в пазарния анализ:

В т. IV.4.2. от проекта на решение е посочено, че „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД се задължават в срок до три месеца от уведомяване за настоящото решение да внесат в Комисията Типово предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, съобразено със задълженията, определени в настоящото решение.

В същото време, в пазарния анализ, на стр. 152 от пазарния анализ, в раздел IV, т. 4.4.4 е посочено, че „с оглед необходимостта от провеждане на процедурата по чл. 169, ал. 7 от ЗЕС, чието провеждане ще отнеме приблизително три месеца, е необходимо проектът за Типово предложение да бъде изготвен и предоставен на регулатора не по-късно от три месеца от датата на уведомяването на решението или в случай че разпореждането за предварително изпълнение бъде отменено, от влизането в сила на настоящото решение.“

Йеттел счита, че текстът на пазарния анализ по-правилно и по-пълно описва различните срокове за предоставяне за одобрение на Типово предложение, в зависимост от това дали бъде потвърдено или отменено предварителното изпълнение на решението. В тази връзка, предлага текстът на проекта на решение да бъде допълнен така, че да съответства на текста на пазарния анализ.

Становище на КРС

Текстовете са уеднаквени. Следва да се посочи, че редакцията не засяга същността на задължението с оглед неговата изпълняемост в зависимост от наличието или липсата на предварително изпълнение. Посоченият въпрос е уреден нормативно.

7. Йеттел отбелязва, че съгласно т. IV.5.3. от проекта на решение, „цените, определени съгласно ценовото ограничение по т. 5.2., следва да бъдат внесени заедно с Типовото предложение по т. 4.2.“. *Според предприятието в пазарния анализ липсват мотиви за това задължение. В тази връзка, предлага в пазарния анализ, в последния абзац на раздел IV, т. 4.4.4. да бъде добавено следното изречение:*

„Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър следва да внесат Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп заедно с приложимите цени за предоставяне на необвързан и виртуален достъп. Посочените цени са част от определените от КРС задължителни реквизити на Типовото предложение, поради което следва, да се представят заедно с Типовото предложение до КРС. Това е необходимо и пропорционално, тъй като гарантира последователност и съгласуваност между различните наложени регулаторни задължения – за прозрачност, достъп и ценови контрол. Так ще се постигне и процесуална икономия, защото те ще бъдат одобрени в рамките на същото административно производство.”

Становище на КРС:

КРС е съгласна, че цените следва да са част от типовото предложение, поради тази причина точка 2, буква „з“ от атрибутите на типовото преложение гласи: „*приложими цени, условия за плащане и процедури за фактуриране*“. Поради което КРС счита, че ценовата информация е неразделна част от типовото предложение и вече е предвидена в него.

8. Йеттел посочва несъответствие, което се отнася до задължението по т. IV.1.3.2 от проекта на решение. *Съгласно посочената точка, „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД се задължават да предоставят информация за местата, в които предоставят необвързан и виртуален достъп.“ Предприятието предлага прецизиране на текста, като горепосочените предприятия бъдат задължени да „предоставят информация за местата, в които предоставят необвързан и/или виртуален достъп“. Според Йеттел предложената формулировка ще направи задължението недвусмислено и ще предотврати възможността същото да бъде тълкувано в смисъл, че е необходимо да бъде предоставена информация само за местата, в които се предоставят и двата вида достъп едновременно.*

Предлага същата промяна да бъде направена и в относимия текст на стр. 143 от пазарния анализ.

Становище на КРС

Видно от проекта на решение списъкът с населените места, в които Виваком е задължено да предоставя един или друг вид достъп е ясен предварително и в тази връзка няма опасност предприятието да предостави информация само за местата в които предприятието предоставя и двата вида достъп.

9. Йеттел моли *КРС да осигури предварително изпълнение на Решението в неговата цялост на основание чл. 31, пар. 1, последно изречение от Директива 2018/1972/ЕО, който гласи, че: „До приключване на обжалването решението на компетентния орган остава в сила, освен ако са приложени временни мерки в съответствие с националното право.“ Счита се, че тази норма е пределно ясна и означава само едно единствено нещо, а именно че всички решения на КРС се ползват с изпълнителна сила докато тече евентуално им обжалване, т.е. това е правилото. Единственото изключение от това правило, т.е. решението на регулатора да не подлежи на предварително изпълнение е, когато след издаването му бъдат допуснати временни мерки като например тези по чл. 166 от АПК. Въз основа на горното нормата на чл. 31, пар. 1 от Директива (ЕС) 2018/1972 има вертикален директен ефект и Йеттел може и се позовава на нея, за да черпи правото да се възползва от наложените с Решението специфични задължения и съответстващите им права на достъп до мрежата на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър.*

От тук насетне, с оглед неточното транспониране на чл. 31, пар. 1 от Директива (ЕС) 2018/1972 в българския закон и по-конкретно в чл. 35, ал. 6 от ЗЕС, е отговорност на българската държава в лицето на КРС, а след това и при евентуално обжалване – на съдилищата, да осигурят точното изпълнение на европейската норма.

В тази връзка Йеттел приветства предвиденото от КРС разпореждане за предварително изпълнение по чл. 60 от АПК като възможен (съгласно българското законодателство и чл. 35, ал. 6 от ЗЕС) начин за осигуряване на предвидения в чл. 31, пар. 1 от Директива 2018/1972/ЕО резултат – а именно изпълнителна сила на решението на Регулатора докато трае евентуалното му обжалване и ***моли мотивите му да бъдат разширени допълнително в посока защита на особено важния обществен интерес от засилване на конкуренцията на съответните географски пазари и осигуряване по-голям избор на потребителите на тях.***

Във връзка с мотивите към основанието за защита на особено важни държавни или обществени интереси КРС се позовава на съдебната практика на Върховния административен съд (ВАС), която приема, че чл. 4 (l) от Директива 2002/21/ЕО изисква предварително изпълнение по силата на закона на всички решения на КРС: Определения №№ 12813/2011 г.; 16004/2011 г.; 5759/2013 г.; 5886/2013 г.; 6260/2013 г.; 6673/2013 г.; 6696/2013 г.; 6751/2013 г.; 7550/2013 г.; 8387/2013 г., 8465/2013 г.; 8945/2013 г.; 10644/2014 г. и др. Според Йеттел тук следва да се направи важно разграничение, тъй като макар на пръв поглед да се достига до същия резултат – предварително изпълнение на постановения акт, двата правни способа са различни с оглед на правомощието на органа и на материалноправните предпоставки. Когато предварителното изпълнение е допуснато по силата на закон органът няма компетентността да преценява налице ли са предпоставките по чл. 60, ал. 1 АПК за допускане на предварителното изпълнение. Законодателят a priori е приел, че по отношение на визираните в чл. 35, ал. 6 ЗЕС актове винаги е налице някое от обстоятелствата по чл. 60, ал. 1 АПК и регулаторът има право само да избере само кое от тях е приложимо в конкретния случай, без да има възможност да се отклони от нормативното предписание. Поради това, подходящ подход би бил, на първо място, ***в самото разпореждане за предварително изпълнение да се застъпи презумпцията за наличие на предпоставките по чл. 60 от АПК.*** *В този смисъл е ориентирана и преобладаващата част от практиката на ВАС относно прилагането на чл. 60, ал. 1 от АПК във връзка с чл. 35, ал. 6 от ЗЕС. Тя показва устойчиво и последователно утвърждаване на необходимостта от прилагане на института на предварителното изпълнение спрямо административните актове, издавани от КРС[1]:*

„Основание за тълкуване на разпоредбата на чл. 35, ал. 6 ЗЕС в смисъл, че органът е свободен да прецени дали да наложи или не предварително изпълнение, а не само да избере основанието, на което да го направи, не може да се намери в разпоредбата. Ако законодателят искаше да предостави на регулатора дискрецията да прецени дали да наложи или не предварително изпълнение той не би формулирал разпоредбата на чл. 35, ал. 6 ЗЕС по този начин. Първо, въобще не би посочвал чл. 60 АПК, тъй като и без да е посочена тази разпоредба, доколкото специалния Закон за електронните съобщения не е изключил приложението й по аргумент от чл. 11, ал. 2 ЗАН тя е приложима за регулатора. Т. е. законодателят едва ли би повторил нещо, което вече съществува като компетентност. И второ, макар да е използвал изявително наклонение на глагола "включва", синтактичното тълкуване на нормата не оставя каквото и да било място за съмнение, че действието, което органа трябва да извърши не е обвързано от каквото и да било условие, а е задължително.“ [2]

[1] Определение № 7919 от 21.06.2017 г. на ВАС по адм. д. № 2966/2017 г; Определение № 14179 от 22.12.2015 г. на ВАС по адм. д. № 13663/2015 г.; Определение № 4105 от 14.04.2015 г. на ВАС по адм. д.
№ 2273/2015 г.; Определение № 4969 от 9.04.2014 г. на ВАС по адм. д. № 3749/2014 г.; Определение № 7545 от 4.06.2013 г. на ВАС по адм. д. № 6967/2013 г.; Определение № 10344 от 9.07.2013 г. на ВАС по адм. д. № 8531/2013 г.; Определение № 10922 от 18.07.2013 г. на ВАС по адм. д. № 8781/2013 г. [2] В този смисъл Определение № 8387 от 12.06.2013 г. на ВАС по адм. д. № 7045/2013 г., потвърдено с
Определение № 13937 от 24.10.2013 г. на ВАС по адм. д. № 11926/2013 г., 5-членен с-в; Определение № 6751 от 17.05.2013 г. на ВАС по адм. д. № 5179/2013 г. потвърдено с Определение № 10922 от 18.07.2013 г. на ВАС по адм. д. № 8781/2013 г., 5-членен с-в

Предвид наличието на съдебна практика и в обратен смисъл обаче, с цел да се подсигури изпълнението на задълженията, произтичащи от чл. 35, ал. 6 от ЗЕС и чл. 31, параграф 1 от Кодекса, както и като гаранция за осигуряване стабилността на разпореждането е ***задължително да се включат мотивите към разпореждането за предварително изпълнение****. Този подход, е възприела и КРС, като е изложила подробна аргументация за наличието на няколко от предпоставките на чл. 60, ал. 1 от АПК. Според Йеттел е важно да се отбележи, че* ***част от посочените от КРС определения (5759/2013; 6260/2013) са в противоречие с търсената аргументация****, защото застъпват тезата, че неточното транспониране на европейската директива в българското законодателство само по себе си не е достатъчно основание за допускане на предварително изпълнение, последната няма директен ефект и не може да замести приложението на чл. 60 от АПК в хода на административното производство. Въпреки че тази практика е по-скоро изолирана и неправилна, се счита, че въпросните определения следва да отпаднат от аргументацията. Предприятието п****редлага аргументацията за определянето на предварително изпълнение да бъде доразвита в следните посоки:***

- ***защита на особено важен обществен интерес от засилване на конкуренцията на съответните географски пазари и осигуряване на по-голям избор за потребителите на тях;***
- ***предотвратяване на сериозно затрудняване на изпълнението на решението. С оглед разпоредбите на чл. 61 и 67 от Кодекса предвиждащи хоризонт на действие на решението до около 5 години, евентуалното му обжалване, което обикновено отнема 2-3 години поради натовареността на съдилищата, липсата на предварително изпълнение на решението би осуетила изпълнението му през повече от 50% от времевия му хоризонт, което безспорно е съществено с оглед същността на обществените отношения регулирани с него и очакваното времетраене на действието му;***
- ***особено важен интерес на всички предприятия, които биха получили достъп до мрежата на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, а от там и възможността да навлязат на пазара на оптичен достъп до интернет на дребно, където да предлагат своите услуги. В това число влиза и Йеттел, което неколкократно е искало достъп и което чрез настоящото становище се включва в административното производство по издаване на Решението;***

Според Йеттел в контекста на специалната регулаторна рамка, уредена в ЗЕС, в съответствие с европейските норми, предварителното изпълнение следва да се

възприема като необходимо и правно оправдано средство, гарантиращо ефективното налагане на задължения, предвид и че регулацията на пазарите на електронни съобщителни услуги има превантивен (ex ante) характер и всяко неизпълнение на регулаторен акт в установения срок оказва пряко и непосредствено въздействие върху конкурентната среда, тъй като не се създават необходимите условия за нормалното осъществяване на дейността на участниците на пазара.

Становище на КРС

При посочване на основанията за предварително изпълнение, КРС е отчела цялостната съдебна практика. Предвид значението на акта и последиците от липсата на изпълняемост на същия, КРС не счита, че следва да пренебрегне най-новата съдебна практика на ВАС, съгласно която административният орган е задължен да изследва предпоставките по чл. 60, ал. 1 от АПК. С оглед пълнота, становището на Йеттел ще бъде отчетено и мотивите на акта ще бъдат допълнени в необходимата степен.

VI.2. Обществено обсъждане, открито с Решение № 316 от 23.10.2025 г. на КРС

VII. Становища на заинтересованите страни, постъпили по време на проведено обществено обсъждане

VII.1. Становища на заинтересованите страни, постъпили по време на проведеното обществено обсъждане, открито с Решение № 258 от 14.08.2025 г. на КРС.

Становища на заинтересованите страни:

- Становище на „A1 България” ЕАД;
- Становище на Браншова асоциация на българските телекомуникационни оператори;
- Становище на „Виваком България” ЕАД;
- Становище на „Йеттел България” ЕАД;
- Становище на Сдружение за електронни комуникации;
- Становище на „Юнайтед Файбър България” ЕООД.

VII.2. Становища на заинтересованите страни, постъпили по време на проведеното обществено обсъждане, открито с Решение № 316 от 23.10.2025 г. на КРС.