

Съдържа търговска тайна!

ДО

**КОМИСИЯТА ЗА РЕГУЛИРАНЕ НА
СЪОБЩЕНИЯТА**

Относно: *Обществено обсъждане на проект на решение за определяне, анализ и оценка на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (Решение № 258/14.08.2025 г.)*

**УВАЖАЕМИ ГОСПОДИН ПРЕДСЕДАТЕЛ,
УВАЖАЕМИ ЧЛЕНОВЕ НА КОМИСИЯТА,**

Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) публикува за обществено обсъждане проект на решение за *ex ante* регулиране на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (Проект на решение) и анализ, съгласно Приложение „Определяне, анализ и оценка на пазар на едро на локален достъп в определено местоположение“ (Приложение към Проекта на решение/Проект на пазарен анализ). Използваме възможността да изразим становище от името на „Виваком България“ ЕАД (Виваком) във връзка с Проекта на решение, публикуван от КРС, като молим да имате предвид следното:

Нормативната уредба въвежда фигурата на *ex-ante* регулиране на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги с цел осигуряване на условия за развитие на конкуренцията при спазване принципите на конкурентното право. Считаме, че всяко определяне, анализ и оценка на даден пазар относно наличието на ефективна конкуренция не следва да се разглежда изолирано от цялостната пазарна ситуация при предлагането на определени услуги. В интерес на обективните заключения при вземането на решение за налагане на пропорционални и обосновани задължения е необходимо да се отчитат и специфичните национални условия на съответния пазар. Това са най-съществените фактори, спрямо които се преценява законосъобразността на наложените специфични задължения, с оглед спазване на принципите на обективност, предвидимост, прозрачност, пропорционалност и равнопоставеност.

Виваком отчита стремежа на КРС да изготви анализа на съответния пазар в съответствие с Препоръка на ЕК за съответните пазари от 2020 г. относно съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, подлежащи на регулиране *ex-ante* и придружаващата я Разяснителна бележка. В същото време бихме искали да споделим притесненията си за това, че някои относими към пазарния анализ факти не са отчетени в достатъчна степен и това е причина за формиране на някои погрешни изводи, които биха могли да имат трайно негативно отражение върху съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги. По-конкретно:

- **В България е налице ефективна инфраструктурна конкуренция (87% от всички потребители на интернет имат достъп до три и повече доставчици).**

- Барьерите за навлизане не са разгледани в пълнота и не е отчетена съществуващата регулация на достъпа до пасивна инфраструктура, която е създавала и поддържа силна инфраструктурна конкуренция на територията на цялата страна.
- Не е отчетено наличието на ефективна конкуренция на пазара на дребно след дерегулацията през 2019 г. Силната инфраструктурна конкуренция води до ползи за потребителите и поставя България сред държавите в ЕС с най-конкурентен пазар на дребно. Това развитие на пазара е в съответствие с поставените цели на общностно ниво.
- Проектът на пазарен анализ не установява неблагоприятни последици за потребителите, които биха могли да обосноват необходимост от налагане на специфични задължения на пазара на едро за достъп в определено местоположение.
- При липса на установен конкурентен проблем на пазара на дребно специфични задължения не би следвало да бъдат налагани на ниво пазар на едро.
- Добрите европейски практики за определяне на съответния пазар предполагат:
 - да бъде определен географски пазар въз основа на критерии, които отразяват по подходящ начин различните нива на конкуренция на пазара;
 - да бъде предвидена регулация на база оценка състоянието на инфраструктурната конкуренция, а не въз основа на формалното наличие/липса на оферти за достъп на едро;
 - наличието на широка гама от критерии за определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара, които следва да бъдат приложени в цялост и consistently;
 - налагането на специфични задължения за достъп (LLU и VULA) да бъде резултат от преценка на цялостния им бъдещ ефект върху пазара, като видът им да се определя при отчитане на принципа на пропорционалност.
- Липсва анализ на покритието на мрежите (не е правено географско проучване) и оценка на ефекта от субсидираната мрежа по Плана за възстановяване и устойчивост (ПВУ)
- Географският пазар, който обхваща зона „1А“, няма характеристики, които да сочат наличие на конкурентен проблем, а е видно че цените за услугите за широколентов достъп до интернет на масовия пазар на дребно намаляват на национално ниво от предишния пазарен анализ до момента.
- При дефиниране на обхвата на пазара на дребно не е отчетен значителния брой абонати (20,4% на национално ниво), които използват фиксиран достъп до интернет чрез мобилна мрежа.
- Предложените ценови ограничения създават предпоставки за изкривяване на пазарната ситуация.
- Оценката на въздействието от предвидените регулаторни задължения не отчита ефекта на направените инвестиции в изграждане на мрежи, които може да се окажат невъзстановими и да се отразят негативно въздействие върху бъдещи инвестиции в противоречие с целите на ЕК и принципите на европейската регулаторна рамка.

I. По отношение на състоянието на пазара

Както е посочено в Проекта на пазарен анализ пазарният сегмент по предоставяне на услуги на дребно за достъп до интернет се характеризира със силна фрагментация и голям брой участници – 578. В Проекта на пазарен анализ обаче не са коментирани важни показатели за развитието на пазара, които според нас са съществени и би следвало да се вземат предвид:

- Цените на дребно отчитат значителен спад¹ за периода 2019 - 2024 г. и са сред най-ниските в ЕС².
- Покритието и проникването по домакинства на FTTx мрежите нараства до 90,4% през 2024 г., което определя на България водеща роля в ЕС³ 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.
- Съгласно представените в КРС данни⁴ в рамките на последните пет години консолидираният пазарен дял на Виваком на база абонати (при отчитане на сделките по придобиване) отчита трайна тенденция на намаление, като към края на първото полугодие на 2025 г. е под 40%.

фиксиран достъп до интернет на дребно	2021	2022	2023	2024	H1 2025
общо	%	%	%	%	%
съгласно продуктова дефиниция в Проекта на пазарен анализ	%	%	%	%	%

Табл. 1 (Търговска тайна)

Следва да се отбележи, че 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. По-конкретно въпросите, които се разглеждат:

Осъществени придобивания

Осъщественият придобивания от Виваком са представени като предопределящ фактор за влошаване на конкуренцията. Акцентиращ се върху детайлно изброяване на придобитите предприятия без да се отчете факта, че са реализирани четири сделки и част от посочените от КРС оператори са в обхвата на тези сделки, тъй като са били свързани лица⁵ с друг придобиван оператор. Цитиран е дори "Пауърнет" ЕООД, който и преди придобиването не е предоставял електронни съобщителни услуги на дребно. Игнориран е също така фактът, че и Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) се е произнесла по всички сделки с решения⁶, че няма индикации за проблем с конкуренцията.

Въпреки това в рамките на анализа КРС акцентираща 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 услугите⁷, без това да е подкрепено с конкретни данни (напр. развитие на пазарни дялове). Допълнително следва да се има предвид, че всяка една концентрация в сектора води до възможности за постигане на синергичен ефект и икономии от мащаба. В резултат се подобрява дейността на отделните структури, качеството и ефективността на управлението чрез общи системи или се модернизира инфраструктурата в цялост. Виваком, както и други предприятия, осъществяващи електронни съобщения (напр. „А1 България“ ЕАД (А1), „Йетел България“ ЕАД (Йетел), „Нет-Сърф.Нет“ ЕООД и др.), са реорганизирали дейността си чрез придобиване на други дружества и/или отделяне на активи в нови дружества.

¹ 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.

² European Commission, Mobile and Fixed Broadband prices in Europe 2022, Annex II

³ European Commission, Digital Decade 2025, country report – Bulgaria

⁴ 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 широкопленетов достъп до интернет.

⁵ "КомНет София" ЕАД с "НЕТ 1" ЕООД, "Нетуоркс-България" ЕООД с "Онлайн Директ" ЕООД, "Интернет Груп" ООД и "Пауър Нет" ЕООД с "Булсатком" ЕООД

⁶ 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

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 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. КЗК посочва в решението си, че „в конкретния случай сделката не би могла да доведе до значително засягане на ефективната конкуренция на нито един от разглежданите пазари. След осъществяване на концентрацията новата икономическа структура не би действала независимо от своите конкуренти, клиенти и доставчици, предвид структурата и динамиката на анализирания по-горе съответен пазар“. С Решение № 633/29.06.2023 г. КЗК също прие, 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. Идентично е прието от КЗК с предишни решения №№ 402/15.04.2021 г. и 403/15.04.2021 г. Във всички посочени решения по отношение на концентрации 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. В 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.

Статистика за жалби

Проектът на пазарен анализ посочва, че има увеличение на броя сигнали, свързани с предоставяне на услугата достъп до интернет, като е направен извода, че това увеличение се дължи на осъществяване на придобивания от Виваком. Не става ясно в какъв контекст от гледна точка развитието на пазара се разглежда този въпрос, 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.

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. Неотнормим към целите на пазарния анализ се явява и изводът по отношение на проблемите на ползвателите на сателитна телевизия в края на 2024 г. Самият Проект на пазарен анализ посочва, че този проблем няма отношение към пазара, предмет на анализа.

Видно от изложеното, не са налице основания да се счита, че поведението на Виваком 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 отнормим към направения пазарен анализ, молим тази част да отпадне от анализа.

Доброволно разделяне на историческия оператор

Проектът на пазарен анализ отчита осъществяването през август 2024 г. преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават в „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, въпреки че: а) това няма пряко отношение към участниците на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет, и 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. 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)⁸ и съдържа необосновано предположение за връзка между осъществяването на преобразуване и липсата на услуги на едро.

⁸ стр. 15 от Проекта на пазарен анализ

Наличието на офери 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 едро⁹, се потвърждава и към днешна дата. Следователно 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.

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 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. 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 посоченият факт следва 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.

Отчитане на пазарните тенденции

Проектът на пазарен анализ изследва пазарната ситуация за периода 2017 - 2024 г., но липсва оценка за тенденциите в развитието на пазара на дребно през следващите пет години. Това е от съществено значение, тъй като този петгодишен период се асоциира с хоризонта на действие на текущо обсъждания пазарен анализ.

Отличителна характеристика на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет в България е значителния интерес към ползването на фиксиран интернет през мобилната мрежа (FWA). През последните години България заема челни позиции в различни утвърдени класации, оценяващи ключови параметри на мобилните мрежи. С развитието на мобилните мрежи в България, включително посредством усвояването на допълнителен спектър в различни обхвати, интересът към този тип услуги нараства с впечатляващи темпове. Само за разглеждания период 2017 – 2024 г. броят на абонатите на фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа нараства почти шест пъти (от ≈90 хил. през 2017 до ≈539 хил. през 2024 г.), 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.

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 xDSL¹⁰*. В допълнение Проектът на пазарен анализ посочва, че броят на абонати на достъп до интернет през медна мрежа ще продължи да следва наблюдаваната низходяща тенденция и до следващия пазарен анализ те ще представляват незначителен дял от общия брой абонати¹¹, но не са посочени очакванията по отношение на втория най-разпространен достъп – фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа.

На база на посочените в рамките на анализа данни за разпределение на абонатите по вид достъп до интернет може да се направи оценка за очакваните изменения в структурата на пазара на фиксиран достъп до интернет. На фиг. 1 са представени резултатите от тази оценка, според която фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа не само ще продължи да затвърждава позициите си, но в рамките на следващия петгодишен период ще достигне дял от почти 33% и ≈ 1 млн. абонати. Посочената тенденция значително се засилва от качеството на предоставяните услуги, от което се възползват българските потребители. Мрежата на A1, например, няколко поредни години е обявявана за най-бързата мрежа в България от Ookla, а през 2025 г. е обявена и за най-бързата мрежа в

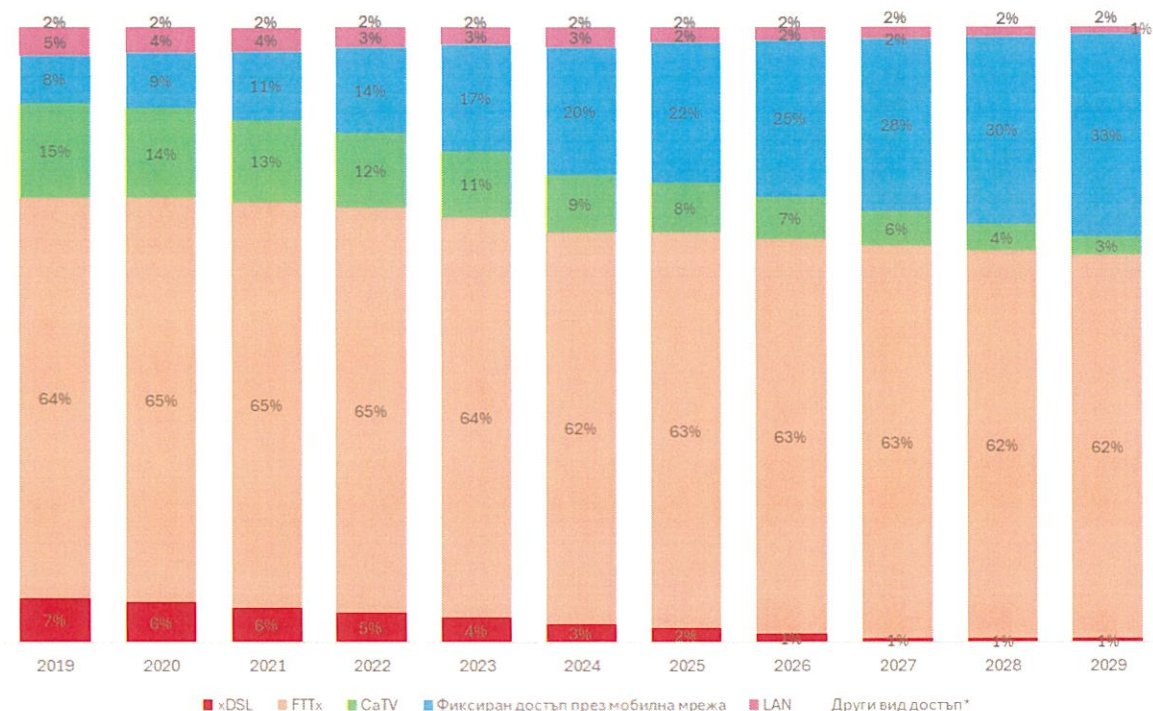
⁹ стр. 139 и стр. 159., Приложение към Решение №235/2019 г.

¹⁰ стр. 18 от Проекта на пазарен анализ

¹¹ стр. 20 от Проекта на пазарен анализ

Европа¹². По подобен начин се представя и мобилната мрежа на Йеттел, която за осма поредна година е на първо място в България по отношение на клиентското изживяване - Best in Test¹³ и в топ 10 (десет) в Европа, съгласно проведено изследване на Umlaut. Посочените резултати от тестовете на мрежите в България 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.

Фиг. 1.



Източник: По данни на КРС за периода 2019-2024 г. Данните за периода 2025-2029 г. са прогнозни

Видно 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. Тези тенденции изискват по-детайлен анализ от гледна точка взаимозаменяемост при търсене и предлагане.

Насърчаване на инвестициите във фиксирана инфраструктура

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/VHCN). Считаме, че Проектът на пазарен анализ се отклонява от последно поставените цели на Европейската регулаторна рамка за електронни съобщения и по-конкретно постепенно да се намаляват наложените секторни *ex-ante* мерки в подкрепа на очертаната вече тенденция електронните съобщения да се уреждат единствено от правото за защита на конкуренцията. КРС приключи успешно този процес през 2019 г., когато отмени и последните специфични задължения с оглед оценката за наличие на ефективна конкуренция.

Проектът на пазарен анализ не кореспондира и с обявените от Европейската комисия основни принципи за регулиране на конкуренцията при изградени оптични мрежи, които са посочени в Бялата книга за нуждите на Европа от цифрова инфраструктура. Както посочва ЕК, 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,

¹² <https://newscenter.a1.bg/naj-brzata-mobilna-mreza-v-evropa-e-na-a1-blgaria-spored-ooklar>

¹³ <https://www.yettel.bg/bg/our-network>

която е подчинена единствено на правилата на конкурентното право. Този процес беше приключен вече успешно като с Проекта на пазарен анализ тази тенденция може да бъде обърната без да се отчете постигнатата силна инфраструктурна конкуренция.

Както посочва ЕК 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, което не е доказано в мотивите на настоящия Проект.

II. По отношение на обхвата на пазара на дребно на широколентов достъп (стр. 28-92 от Проекта на пазарен анализ)

1. 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) – стр. 28-58 от Проекта на пазарен анализ

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).

1.1. Считаме, че продуктовият пазар на дребно, относим към предоставянето на достъп до интернет, не е дефиниран правилно. 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.“¹⁴

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 пазар¹⁵. В обхвата на този масов пазар не попадат висококачествените услуги за свързаност, предлагани на големи бизнес клиенти. С оглед на това, считаме че цитираният текст от стр. 58-59 от Проекта на пазарен анализ следва 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).

1.2. От обхвата на продуктовия пазар е изключен фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA). Аргументите ни срещу този подход освен вече посочените по-горе са следните:

На първо място, съгласно анализирания 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 плановите, 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). 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

¹⁴ стр. 58-59 от Проекта на анализ

¹⁵ стр. 34 от Проекта на анализ

се приеме че при увеличение на цената потребител, който ползва жична свързаност, би бил склонен да я замени с FWA.

Последният извод 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. Напротив, видно от тенденциите за развитието и проникването на FWA достъпът, посочен от Комисията (фигура 4¹⁶ от Проекта на пазарен 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 КРС¹⁷, като Комисията е посочила 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“.

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 взаимозаменяеми. 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.“

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 интернет¹⁸. 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 ще посочим, че в почти една трета от населените места, включени в неконкурентната зона “1А” Виваком предоставя само xDSL достъп (част от продуктова 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 (търговска тайна).

Не можем да прием 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, считаме че 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 абоната¹⁹. От 2023 г. дружеството навлезе и на пазара на платена

¹⁶ стр. 19 от Проекта на анализ

¹⁷ стр. 69 от Годишен доклад за 2024г. на КРС

¹⁸ фиг. 9, стр. 19 от Проекта на анализ

¹⁹ “Джейсън Кинг, Yettel: Интернет и телевизионните ни услуги надминаха очакванията ни” <<https://money.bg/ceo/dzheysan-king-yettel-internet-i-televizionnite-ni-uslugi-nadminaha-ochakvaniyata-ni.html>>

ТВ услуга, предлагайки я чрез същия FWA достъп, с което се превърна в третия по-големия доставчик на платена услуга в страната²⁰.

Налице е и подобро 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. Това обуславя включването на фиксирания безжичен достъп в един продуктов пазар с жичния достъп до интернет.

Към момента на последния пазарен анализ (2019 г.) FWA основно се предлагаше чрез 4G (LTE) мобилна технология, което позволяваше предоставяне на потребителско изживяване, съпоставимо с това при медни мрежи (напр. xDSL). Разгръщането на 5G (NR) мобилни мрежи обаче доведе до значително подобрене на възможностите на FWA, които вече надвишават тези на xDSL и са сравними поне с базовото ниво на FTTH (оптични) услуги²¹. 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. Оферти без ограничение в обемите трафик предлагат също A1 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, следва да се отбележи, 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.

Освен това от гледна точка на взаимозаменяемостта при предлагане, считаме, че самият факт, че и трите мобилни оператора предоставят FWA услуги, показва, че те се считат за заместител на фиксирания 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 мрежи²². Съгласно проучване на WIK²³ 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,

²⁰ стр. 58 от Годишен доклад за 2024г. на КРС.

²¹ EC 2020 Recommendation on relevant markets – Staff Working Document – стр.36-37

²² EC 2020 Recommendation on relevant markets – Staff Working Document – стр.36-37

²³ WIK Report: Future electronic communications product and service markets subject to ex ante regulation Recommendation on relevant markets, page IV.

че големите бизнес клиенти не са включени в обхвата на продуктивния пазар, представлява допълнителен аргумент за включването на FWA достъпа в обхвата на продуктивния пазар на дребно.

Според данни на Ookla²⁴ медианните стойности на мобилни скорости в България значително надвишават медианните стойности на скоростите при фиксирания широколентови услуги – около 231 Mbps (шесто място в света по мобилна скорост) спрямо приблизително 83 Mbps за фиксирания 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.

Следователно 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 потребителите²⁵.

Важно е да се отбележи и, че българските потребители в частност се ползват от широко LTE покритие на национално ниво и от продължаващо разгръщане на NR мрежи. Както е показано на Фигура 2 по-долу, България отчита най-висока наличност на 5G услуги сред европейските пазари за периода октомври – декември 2023 г. Освен това, според Speedtest Global Index²⁶, България заема четвърто място в света по 5G показатели на мрежата, изпреварвайки основни европейски икономики като Германия, Франция, Испания и Италия.

Фиг. 2. Наличност на 5G услуги в ЕС



Source: Frontier analysis of Opensignal data

Note: Proportion of time 5G-enabled users had an active 5G connection: October-December 2023. See: <<https://www.opensignal.com/2024/02/01/mobile-network-speeds-leaped-ahead-in-2023-but-some-markets-lag-behind>>

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.

Фактът, че броят на абонатите на FWA услуги в България нараства, 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.

²⁴ <https://www.speedtest.net/global-index/bulgaria>.

²⁵ Съгласно Годишния доклад на КРС за 2024 г. едва 34,5% от потребителите на широколентов достъп, които ползват скорости под 100 Mbps през 2024 г. От друга страна FWA офертите предлагат скорост на сваляне от 25 Mbps (Yettel 4G Home Internet Unlimited 25) до 300 Mbps (Yettel 5G Home Internet 300).

²⁶ <https://www.speedtest.net/global-index>

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. 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 ширококолов достъп до интернет в определено местоположение, предоставяни чрез мобилни технологии, да се считат за фиксирани интернет услуги. Не на последно място, тези услуги се представят от доставчиците на мобилни услуги като услуги, които могат да се използват (изключително) от вкъщи, в определени фиксирани точки.

Подобен подход по отношение на обхвата на продуктивния 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.²⁷ В рамките на текущия преглед в продуктивния пазар е включен както фиксирания безжичен достъп, така и сателитния достъп чрез спътници на ниска орбита (LEO).²⁸ Подобен подход следва регулатора в Норвегия, който включва фиксирания безжичен достъп (FWA) в обхвата на съответния пазар.²⁹ В последния преглед на пазара на едро на локален достъп регулаторът на Норвегия също включва FWA базираща на 4G/5G мобилни мрежи.³⁰

С оглед всичко изложено изключването от обхвата на пазара на фиксирания достъп през мобилна мрежа не кореспондира с факта, че:

- а) броят на населените места, в които се предлага услугата нараства с 30% до 4852 населени места³¹ или 92% от всички населени места в България,
- б) понастоящем 20,4% от абонатите на ширококолов 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) с принципа за технологична неутралност при прилагане на ЗЕС и определяне на обхвата на продуктивния пазар.

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 фиксирания достъп до интернет през оптична мрежа, което считаме, че е неточно. Фиксираният достъп до интернет чрез оптична мрежа на масовия пазар също не предлага гарантирани скорости (за разлика от специално организирания достъп, както е посочила КРС на стр. 33).

В Проекта на пазарен анализ не са отчетени коректно възможностите на фиксирания достъп чрез мобилна мрежа. Видно от фигура 11 на стр. 47 от Проекта на пазарен анализ, скоростта на достъп чрез фиксирания достъп чрез мобилна мрежа е по-голяма от предоставяната чрез xDSL и LAN. Ширококоловият фиксирания 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.³² В допълнение, 5G (NR) предлага и много ниско времезакъснение, което е отчетено като характеристика от КРС на стр. 48 от Приложението към проекта на решение. Техническите възможности на 5G мобилните мрежи превъзхождат значително и най-напредналите технологии за предоставяне на ширококолов достъп чрез традиционна телефонна мрежа (xDSL), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптичнокоаксиална 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 в

²⁷ Виж Решение на ЕК, Cases IT/2024/2497: Markets for wholesale local access provided at a fixed location, for wholesale dedicated capacity and wholesale central access provided at a fixed location for mass-market products in Italy.

²⁸ https://www.agcom.it/sites/default/files/media/allegato/2025/03_205-25-CONS_ALL%20B_schema%20provvedimento.pdf

²⁹ <https://www.efasurv.int/cms/sites/default/files/documents/gopro/4772-NOR%20Markets%203a%203b%20Comments%20No%20Comments%20letter%20-%20Wholesale%20local%20access%20provided%20at%20a%20fixed%20location.pdf>

³⁰ <https://nkom.no/aktuelt/foreslar-a-avregulere-bredbandsmarkedet>

³¹ стр. 43 от Проекта на пазарен анализ

³² <https://www.a1.bg/5g-ultra>

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 на пазарен анализ 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 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 FTTx³³. Със сигурност фиксирания достъп чрез мобилна мрежа превъзхожда по характеристики xDSL услугите, които са част от продуктивния пазар. 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 продуктивния 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 пазара³⁴).

С оглед изложеното, предлагаме услугата фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA) да бъде включена в обхвата на продуктивния 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).

2. Динамика на цените на услугите за широколентов достъп на масовия пазар – основен критерий за преценка относно необходимостта от регулация на едро.

В Проекта на пазарен анализ се достига до извода, 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. От друга страна, 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 нас щеше 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 бихме искали да посочим, че въпреки инфлацията за периода от 2019 г. до 2024 г. в размер на 39,3%³⁵ е видна тенденция за намаляване на цените както следва:

На стр. 50 от Проекта на пазарен анализ, КРС посочва средните цени на абонаментните планове (в лв. с ДДС) за посочените видове жичен достъп, разпределени по скоростни интервали:

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.		

³³ Фиг. 11, стр. 47 от Проекта на пазарен анализ

³⁴ стр. 33-34 от Проекта на пазарен анализ

³⁵ Базов период: януари 2019 г. спрямо наблюдаван период: декември 2024 г. съгласно Калкулатор на инфлацията на НСИ, <https://www.nsi.bg/statistical-data/114/372>.

В Решение № 235/18.06.2019 г. (стр. 108) на КРС са посочени средни цени на същите услуги (таблица 2 по-долу) като е видно, че за най-масовите услуги ползвани от абонатите, цените намаляват в абсолютни стойности въпреки натрупаната инфлация за периода от почти 40%. Наблюдава се ясна тенденция за намаляване на цените на услугите за всички услуги, независимо от скоростите на пренос на данни:

Таблица 2

Вид достъп	От и вкл. 144 kbps до 2 Mbps	От и вкл. 2 до 10 Mbps	От 10 и вкл. до 30 Mbps	От и вкл. 30 до 100 Mbps	Над и вкл. 100 Mbps
CATV		13,6	18,0	23,2	37,4
xDSL			19,8	21,8	
FTTx		14,4	18,7	25,7	34,4
LAN	13,6	18,3	21,2	22,6	28,9

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“. 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. Обратно, 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 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 отчетат незначителен спад с 0,01 и 0,03 процентни пункта спрямо 2017 г. Следователно, 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.

3. Потенциалната конкуренция от фиксирания достъп чрез мобилна мрежа

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.³⁶ Независимо от това, че КРС не включва в продуктовия обхват фиксирания достъп чрез мобилна мрежа, пазарният анализ е следвало да разгледа индиректните конкурентни ограничения, които произтичат от тези услуги, което не е направено.

4. 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

Считаме, че неправилно определената продуктова дефиниция на пазара на дребно води и до погрешни заключения за географския обхват на пазара, съответно дефинираният свързан пазар на едро на локален достъп в определено местоположение.

В областта на електронните съобщения идентифицирането на съответния географски пазар се извършва главно въз основа на следните критерии: площта, обхваната 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 диференциация³⁷. Видно, става въпрос за подход, определен на база на съвкупност от елементи, които следва общо да се явяват предпоставка за разграничаване на райони. Считаме, че посочването само на

³⁶ Обяснителна бележка към Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК, стр. 7.

³⁷ Виж "Обща позиция на ОЕПЕС относно географските аспекти на анализа на пазара (идентифициране и средства за правна защита)" –

http://bereg.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/regulatory_best_practices/common_approaches_positions/4439-berec-common-position-on-geographic-aspects-of-market-analysis-definition-and-remedies

някои критерии не може да доведе до правилен избор на географски единици и съответно географско сегментиране.

4.1. Неправилен и необоснован избор на географската единица – населено място (стр. 60 от Проекта на пазарен анализ)

В Проекта на пазарен анализ³⁸ 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,
- б) да отразява мрежовата инфраструктура на участниците на пазара и
- в) да има ясни и стабилни граници във времето.

Независимо от това, **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.** 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 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.

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 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.**

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. Последното е резултат от липсата на географско проучване съгласно изискванията на ЗЕС, което е следвало да приключи до 21.12.2023 г.³⁹ Вместо това, в Проекта на пазарен анализ 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.⁴⁰ Считаме, че така изтъкнатият 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.

В случай че беше 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.⁴¹). Географското проучване би осигурило подходящо групиране на географските единици, което считаме, че щеше да бъде съвсем различно в съответствие на принципите за обективност и равнопоставеност.

³⁸ стр. 60 от Проекта на пазарен анализ

³⁹ Чл. 22(1) от Директива (ЕС) 2018/1972.

⁴⁰ стр. 67 от Приложението към проекта на решение

⁴¹ Съгласно чл. 151 от Закона за устройство на територията

В тази връзка и с оглед спазване на принципът 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 ширококоловтов 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.

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.

При анализа на пазара от 2019 г. КРС е изследвала дали са налице разлики в динамиката на конкуренцията на пазара на ширококоловтов 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 обсъждания Проект на пазарен анализ не са отчетени промени в шестте региона, които да водят до промени в националните особености. Различният подход единствено сочи за неспазване на принципа за последователност по чл. 5 от ЗЕС при определяне на географските единици.

Не на последно място следва да се има предвид, 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). 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. Намираме за по-подходящо географските единици, които да бъдат изследвани да се определят на база топология на мрежите. Както беше посочено по-горе, 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. По нататък в §38 от Насоките 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. Такива показатели освен броя на конкуриращите се мрежи и съответните им пазарни дялове включват и показатели като покритие на мрежите, тенденция при пазарните дялове, локализирано или еднородно ценово поведение и др.

Приложеният в Проекта на пазарен анализ подход за географска сегментация води до противоречиви заключения и резултати:

- 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.

4.2. Неправилно групиране на географските единици в неконкурентни и конкурентни региони:

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. 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. Според нас в Проекта на пазарен анализ липсва анализ на мрежовата инфраструктура и в тази връзка самото групиране на географски единици е необосновано.

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* регулиране⁴². 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 BEREC, според което наличието на поне три мрежи е необходимо условие за ефективна конкуренция.“

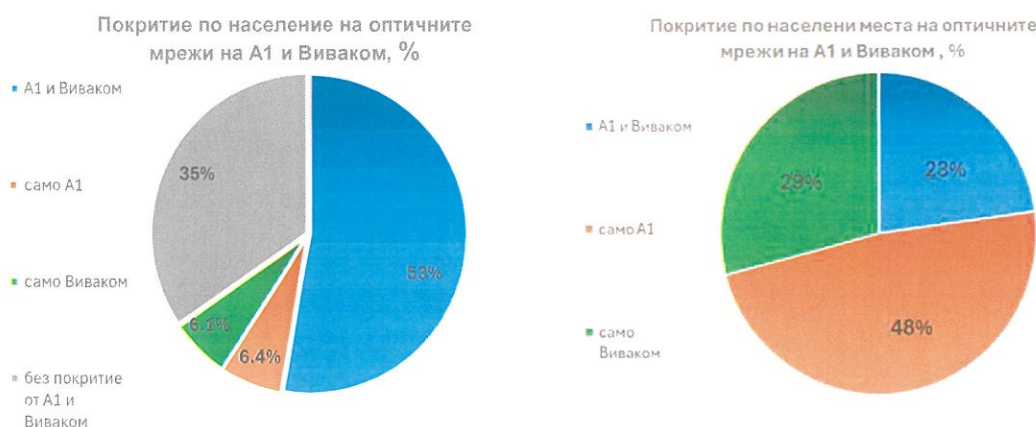
С оглед на намаляващото значение на услугите, предоставяни върху остаряла медна инфраструктура, анализът следва да се съсредоточи върху перспективната конкуренция между доставчици на VHCN. Това е и основният предмет на настоящата оценка.

Виваком продължава да бъде изправен 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/VHCN 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. Видно от табл. 10 от Проекта на пазарен анализ, 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.

Анализът на наличността на NGA/VHCN мрежите показва, че значителна част от потребителите имат достъп до гигабитови мрежи на повече от един оператор. Така 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 население⁴³ (фиг. 3).

⁴² Case MT/2024/2484

⁴³ Данните за население места, в които A1 имат оптична мрежа са съгласно инструмента за проверка на покритието, достъпен на интернет страницата на A1. Използвани са данни за населението на страната към края на 2024 г. съгласно НСИ



Фиг. 3.

Виваком е изправен пред конкуренция и от други мрежи с много голям капацитет (VHCN) – 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. Видно от данните по-горе, А1 се отличава като основен конкурент и то на национално ниво.

На стр. 79 от Проекта на пазарен анализ КРС посочва, че единственото друго предприятие, което би могло да окаже конкурентен натиск на Виваком е А1, което и предоставя множество услуги, е навлязло в едва 4 нови населени места от определената зона спрямо 2017 г., но дялът 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 А1 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 чрез мобилна мрежа който, както посочихме, считаме, 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 А1. Още повече, че А1 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. А1 също така разполага с достъп до значителни финансови ресурси като част от корпоративната група на América Móvil.

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. Например с. Мокрен, обл. Сливен 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 Net⁴⁴ (Георг – Георги Георгиев ЕТ). Нещо повече, 10 от тези населени места са включени в Плана за възстановяване и устойчивост (ПВУ). Повече от ясно е, че 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 има още 1177⁴⁵ населени места в България с един доставчик (освен 190, в които е само Виваком според Проекта на пазарен анализ), 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 се съдържа констатацията, че за разглеждания период А1 **„успява да**

⁴⁴ Цени и условия за интернет в село Мокрен, община Котел, област Сливен

⁴⁵ 56% от населените места, включени в пазара.

изтласка конкурентите и да остане единствен доставчик” в 10 населени места⁴⁶, като това считаме за основателно притеснение, което следва да се адресира в анализа.

От съществено значение е и факта, че в 27 от 56-те населените места по Приложение №2 на Проекта на пазарен анализ са предвидени точки на присъствие на оптични трасета, изградени като част от ПВУ.

Следва да се отбележи и, че населени места, в които има само едно предприятие, предоставящо фиксиран достъп до интернет, са третирано 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 (фиг. 3 по-горе).

Следва да се посочи и факта, 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.

На практика, 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”.

Считаме, 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.
- не е отчетен фактът⁴⁷, 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”**.

4.3. Неправилно е игнорирано покритието на мрежите, а вместо това е приложен критерият пазарен дял.

Освен основният критерий **“населени места с присъствие на Виваком”** в Проекта на пазарен анализ е използван и друг критерий, който води до погрешна дефиниция на географския пазар, а именно пазарния дял и то отново само на Виваком. 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.

При анализа не са изследвани посочените в §38 от Насоките критерии, а именно инфраструктурна конкуренция и покритие на мрежите в съответните населени места.

Съгласно чл. 10, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи, 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.

⁴⁶ стр. 84 от Проекта на пазарен анализ

⁴⁷ стр. 57 от Проекта на пазарен анализ

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. С други думи, 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.

Считаме, че не е подходящ и подхода по отношение на прилагането на критерия пазарен дял. Достига се до заключение за географска сегментация на пазара на ниво отделно населено място, а 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. На практика обаче пазарната ситуация във всяко едно от тези 263 населени места в географска зона е различна. 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). 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. В този смисъл изследването на пазарен дял кумулативно на ниво географска зона "1А" е неправилно и води до погрешни изводи.

На следващо място считаме, че липсват аргументи за избора на прагове от 40% и 70% на пазарните дялове като критерий за установяване на конкурентни проблеми:

- 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 такава не може да бъде открита в конкурентно правната теория и практика.

Във връзка с горното намираме 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. В чл. 28 от Методиката е предвидено, че наличието на голям и устойчив във времето пазарен дял – над 50% е индикация за вероятно значително въздействие върху пазара. От друга страна 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. Тази разпоредба от Методиката е в съответствие с §55 и §57 от Насоките. В случая в Проекта на пазарен анализ е изследвано единствено наличието на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара, които разглеждаме в следващата т. 4.4.

4.4. Бариерите за навлизане в географска зона „1А“ са ниски с оглед разпоредбите на Закона за електронните съобщителни мрежи и физическа инфраструктура („ЗЕСМФИ“) и възможностите за ползване на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура, различна от тази на ЮФБ.

В Проекта на анализ не става ясно по какви показатели е преценено дали са налице високи или ниски бариери за навлизане на пазара.

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. Мрежовата конкуренция доведе 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)⁴⁸. Следователно, в България е налице силна инфраструктурна конкуренция. 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 ⁴⁹.

В Проекта на анализ са посочени бариерите за навлизане на пазара⁵⁰, 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. 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.

Считаме, че бариерите за изграждане на електронни съобщителни мрежи са ниски поради следното:

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. Практически цялата регулаторна дейност на комисията винаги е насочена към осигуряването на условия за достъп до пасивна инфраструктура. В тази връзка в Проекта на пазарен анализ не е отчетено въздействието във всяка от конкретно обособените зони на различията по отношение на ползването на физическа инфраструктура – канална мрежа, стълбовна мрежа, други въздушни мрежи, вкл. колектори. По-конкретно не е отчетено приложението 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;

Видно от гореизложеното, липсата на регулация не би се отразила негативно върху състоянието на конкуренцията на пазара. На практика, 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).

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). По-конкретно, 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 обосновано може да се заключи, че наличната физическа инфраструктура във всяко населено място позволява разгръщането на мрежи от най-малко на 4 (четири) предприятия.

В допълнение 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. Съгласно Акта за гигабитовата инфраструктура достъпът до физическа инфраструктура следва да се предоставя при условия на „справедливи и разумни условия, включително цена“. 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 ОЕПЕС.

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.

⁴⁸ стр. 62 от Проекта на пазарен анализ

⁴⁹ „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

Освен това в Проекта на пазарен анализ не е използван модифицирания *greenfield* подход⁵¹, 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. В тази връзка 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 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. 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. 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). Алтернативно, 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.

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. В тази връзка 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. Считаме, че този извод не отразява реалната ситуация. Като мрежови оператор по ЗЕСМФИ ЮФБ има действащи и прозрачни Общи условия и предоставя достъп до подземната си канална мрежа на повече от 200 предприятия.

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 на високите бариери за навлизане. В тази връзка ще посочим, че от включените в „зона 1А“ 263 населени места ЮФБ има канална мрежа в едва (търговска тайна) от тях (Приложение № 2 - търговска тайна). 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.

4.5. По отношение на данните, използвани за определяне на географския обхват на пазара

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. Това обстоятелство е от съществено значение предвид факта, че досега не е била прилаганата географска сегментация на пазара. 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, към 2024 г. все още не е решен и проблема с непълно декларираните абонати от страна на предприятията и липсата на механизъм за реален контрол относно предоставянето на достоверна информация. В тази връзка 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. След извършени проверки на места от страна на Виваком констатираме, че:

⁵¹ 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, сmp. 14

- в някои от населените места се стига до извод, че проникването на интернет е много под средното в страната (като напр. Баня, 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 моравя, Близнаци, Никола Козлево, и т.н., които са с единични ADSL услуги)
- „неконкурентната“ ситуация в такива населени места е привидна и се опровергава от пазарните проучвания, проведени през годините, вкл. съгласно методологията, 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) няма как да се приеме, че Виваком е доминиращ играч, който е останал без конкуренция в съответните градове.

Всички тези обстоятелства са в състояние да изкривят обхвата на географския пазар дори и при прилагане на подхода за групиране по населени места, който считаме 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 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.

4.6. 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.

Съгласно чл. 181а от ЗЕС Комисията провежда географско проучване за покритието на електронните съобщителни мрежи, които могат да осигуряват широкополосен достъп. Проучването се актуализира най-малко на три години. Срокът за провеждане на географското проучване изтече на 31 декември 2023 г. и няма данни да е започвала процедурата по анализ на покритието на мрежите. В случай че беше направено това проучване, щеше 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. Отново искаме да подчертаем, че за дефиниране на регионални географските пазари в Проекта на пазарен анализ неправилно е разгледано единствено броя предприятия и техните дялове на база абонати, като не са приложени посочените критерии, които биха довели до различни регионални пазари.

4.7. Не е отчетен очакваният ефект от разгръщането на мрежи съгласно Националния план за възстановяване и устойчивост⁵².

Част от населените места, посочени в неконкурентната зона „1А“, са планирани за инвестиция в рамките на ПБУ, например: Болярово (община Болярово, Ямбол), Бухово (Столична община, област София (столица), Бяла (община Бяла, област Варна), Девня (община Девня, област Варна), Зетово (община Чирпан, област Стара Загора) и др. В тези населени места е планирано изграждането на мрежа за backhaul с достатъчен капацитет, което намалява бариерите за навлизане в нови предприятия. Проектът на пазарен анализ е следвало да отчете ефекта на планираните мерки съгласно инвестиция К7.И1 „Широкомасщабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България“ от Националния план за възстановяване и устойчивост⁵³.

Съгласно Условието за кандидатстване списъкът с населени места не е изчерпателен и могат да се включат допълнителни такива, които да гарантират по-голямо покритие по население. На следващо място ПБУ предвижда изграждане на оптична свързаност с цел разполагане на „не по-малко от 700 базови станции“, което отново показва значимостта на FWA за осигуряване на гигабитова

⁵² <https://www.mtc.government.bg/bg/category/331/reshenie-za-predostavyane-na-sredstva-ot-mekhanizma-za-vzstanovyavane-i-ustoychivost-po-investiciya-k7i1-shirokomaschabno-razgrschane-na-cifrova-infrastruktura-na-teritoriyata-na-blgariya-ot-nacionalniya-plan-za-vzstanovyavane-i-ustoychivost>

⁵³ <https://www.mtc.government.bg/bg/category/331/reshenie-za-predostavyane-na-sredstva-ot-mekhanizma-za-vzstanovyavane-i-ustoychivost-po-investiciya-k7i1-shirokomaschabno-razgrschane-na-cifrova-infrastruktura-na-teritoriyata-na-blgariya-ot-nacionalniya-plan-za-vzstanovyavane-i-ustoychivost>

свързаност. Не на последно място всеки бенефициент по ПБУ 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 помощ. Обобщено, ПБУ ще улесни значително достъпа до малките населени места и съответно достъп от малките населени места към по-големите общини и областни центрове. Последното гарантира ниски бариери за навлизане в други населени места както на малки регионални оператори, така и разширяване към по-конкурентни зони в национален мащаб. Всички дейности по ПБУ ще приключат до 30.06.2026 г. – в рамките на предстоящия петгодишен период, което прави последиците от него незаобиколим фактор от изключително значение за разглеждане на пазара в перспектива.

III. По отношение на определянето, анализа и оценката на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (стр. 93-114 от Проекта на пазарен анализ)

Обхватът на продуктивния пазар на едро е по-тесен от този на дребно. Следва да се подчертае, че при определянето на продуктивния пазар на едро следва да се отчита факта, че търсенето на услуги на едро произтича от търсенето на съответния пазар на дребно. Това 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: „Исходната точка за идентифицирането на пазарите на едро, подлежащи на *ex-ante* регулиране, следва винаги да бъде анализът на съответните пазари на дребно.“

Следователно, когато национален регулаторен орган извършва анализ на пазара на едро поради конкурентни опасения, произтичащи от пазара на дребно, неговата отправна точка трябва да бъде дефинирането на продуктивния 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. Това, от своя страна, би имало негативен ефект върху конкурентната среда и върху стимулите за инвестиции в мрежи с много голям капацитет. Практиката на ЕК потвърждава този риск. Например:

- **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/VHCN 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.

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 създавала реална опасност от въвеждане на ненужно регулиране, което може да подкопае вече съществуващата ефективна конкуренция и да намали стимулите за инвестиции в нови мрежи.

1. 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*.

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. НПО 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.”*

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. Правилното извършване на такъв тест би установило, че бариерите за навлизане са ниски, отсъствие на значителна пазарна сила и възможност за регулиране на евентуални пазарни провали от конкурентното право. Конкретните ни аргументи за това са посочени по-горе в становището. Отделно, 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. Неценовите ограничения и неравнопоставеното третиране са класически примери на злоупотреба с господстващо положение и конкурентното право е създадено именно, за да санкционира подобни прояви. Това е и консистентната позиция на КЗК в решенията, разрешаващи концентрации в сектора в последния 5-годишен период, покрит от Проекта на пазарен анализ.

2. Предвид аргументите ни относно обхвата на продуктивния пазар пазарните дялове на условията пазар в географска зона „1А“ са изчислени неправилно – продуктивният пазар на дребно е по-широк, което следва да се отчете при определяне на условията пазар на едро.

При обхвата на продуктивния пазар следва да се включи фиксирания достъп през мобилна мрежа. Включването на всички технологии за предоставяне на достъп до интернет на масовия пазар ще промени изчисления от КРС пазарен дял на Виваком на условията пазар на едро.

3. Не се отчита възможността за достъп до пасивна (физическа) инфраструктура (стр. 111-112 от Проекта на пазарен анализ).

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 е изискване и на чл. 20, ал. 4, т. 3 от Методиката за пазарните анализи. Подробни аргументи са изложени в т. 4.4. по-горе.

4. При оценката за наличие на значително въздействие на определения пазар на едро не са разглеждани всички конкурентни ограничения на ниво едро и на дребно.

В Приложението към проекта на решение не е приложен чл. 20, ал. 4 от Методиката за пазарните анализи, съгласно който при извършване на анализа следва да се разглежда развитието на съответните пазари в перспектива при липса на наложена регулация и да се вземе предвид наред с друго 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.

Следователно, дори и услугите, предоставяни чрез безжични мрежи, да не се приемат като част от съответния пазар, в решението следва да се съдържа анализ на конкурентните ограничения, които произтичат от тях. По специално, след като се отчита изключително висок дял на абонатите на

фиксирания достъп през мобилна мрежа от над 20%, считаме, че изключването на тези услуги от анализа на ефективността на конкуренцията е неправилно.

5. 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 (стр. 113-114 от Проекта на пазарен анализ).

В тази част аргументите от проекта не подкрепят посочения критерий за липса на ефективна конкуренция. Наличието на сигнали относно качеството на предоставените услуги единствено доказват техническите различия в отделните мрежи на Виваком, включително мрежите на придобитите предприятия. 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 анализа на мрежовата инфраструктура в рамките на пазарния анализ.

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.

Дефинираният географски пазар, включващ населените места в зона „1А“ изключва региони от страната, където се установява други предприятия с водеща пазарна позиция. 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. 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.

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. Идентична е ситуацията в по-малко на брой населени места по отношение на „Телекабел“ АД, „Кабел Сат-Запад“ ООД, „Нет-Сърф.Нет“ ООД и „Скат ТВ“ ООД. 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. Както е посочено по-горе, 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“. От друга страна не е обосновано защо в 112 населени места, в които А1 е единствен доставчик, не се наложени специфични задължения. Още повече, че А1 също оперира мрежа с национално покритие.

IV. По отношение на предложените специфични задължения

1. Оценката на въздействието след дерегулацията на съответния пазар на трети кръг пазарен анализ не отчита интересите на мрежовите оператори, а се фокусира единствено върху исканията на Йеттел (стр. 115-117 от Проекта на пазарен анализ)

С оценката, направена в тази част от Приложението към 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 считаме за погрешно определена като неконкурентна.

Консолидацията на пазара на широкополосен 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. Приложението към проекта на решение влиза в противоречие с изводите на КЗК, както сме посочили в т. I (секция „Осъществени придобивания“).

Считаме, че исканията за предоставяне на достъп на основание чл. 160а от ЗЕС са изцяло неотнормирани, защото не са завършили с решение на КРС предвид оттеглянето на искането (както е посочено от КРС). 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., същото считаме, 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 наложи специфични задължения за предоставяне на виртуален достъп от Виваком/ЮФБ без да е проведена процедурата по пазарен анализ.

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 факта, че всички съществуващи предприятия предоставят услуги чрез собствена изградена мрежа. 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 ще бъде ограничен. Конкуренцията на база услуги не е в състояние да осигури тези възможности дори краткосрочно, особено като се отчита, че при виртуалния достъп предприятието, което ще предлага услуги, няма необходимата независимост при предлагане на разнообразни услуги.

2. Не е доказано наличието на конкурентни проблеми (стр. 118-128 от Проекта на пазарен анализ)

2.1. Аргументите в Проекта на пазарен анализ⁵⁴, 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.

Както бе посочено и по-горе, наличието на регулирани 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 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 едро⁵⁵ се потвърждава и към днешна дата. В тази връзка 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. В допълнение практиката в другите държави-членки показва, че регулирани оферти на едро за достъп няма в Румъния, Австрия, Франция, Литва, Холандия, Полша, Португалия, Швеция, Швейцария. 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.

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 домакинствата⁵⁶.

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. Пазарите на дребно на пренос на данни и свързаните 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, 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.

⁵⁴ стр. 15, Приложение към проект на решение, поставен на обществено обсъждане с Решение № 258/14.08.2025 г. на КРС

⁵⁵ стр. 139 и стр. 159, Приложение към Решение №235/2019 г.

⁵⁶ Фиг.8, стр. 27 от Проекта на пазарен анализ

В Проекта на пазарен анализ (стр. 122) 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*. 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. От тази гледна точка считаме твърдението за неотнормено към целта на пазарния анализ и предоставените по него данни. За анализиране на достъпа до платена телевизия следва да се покажат надлежни и задълбочени данни, на основание на които да бъде проведено ново обществено обсъждане.

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. По-конкретно следва да се посочи, че предприятието е изискувало 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 предложени за налагане специфични задължения следва да се посочи, че не е налице търговско търсене на пазара, включително и от предприятията с голям и/или национален пазарен дял. Осигуряването на тези допълнителни специфични задължения изискват влягането 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.

2.2. 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. По отношение на свързани лица, приложение ще намират правилата за трансферно ценообразуване, съгласно данъчното законодателство. Правилата за трансферно ценообразуване се основават на принципа на независимите пазарни отношения съгласно чл. 15 от Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО). Неизпълнението на правилата за трансферно ценообразуване се санкционира със значителни по размер санкции от административно-наказателен характер.

Хищническото ценообразуване и ценова преса ще бъдат възможни единствено при липса на ценови натиск от страна на конкурентите, като считаме, че Проектът на пазарен анализ погрешно счита това обстоятелство за налично, като се фокусира единствено на пазарните дялове. 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, 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 приемем, че е налице значително въздействие на пазара в неконкурентната зона, определена с Проекта на решение и същата запази стабилни граници.

Следователно, заключението за наличие на опасност от прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение са необосновани.

3. 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).

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.

4. Задължението за достъп е прекомерно, като пропорционалният подход би бил налагане на задължение за добросъвестно водене на преговори (стр. 139-144):

Счираме, 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 предвид на това, че 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. Във почти всички областни градове⁵⁷, включени в Приложение 2 към Раздел V, А1 има изградена оптична мрежа⁵⁸ 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.

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 инвестиции в съществен размер.

На практика към момента Виваком управлява няколко различни мрежи. Това 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. 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. Осигуряването на такава възможност изисква подмяна на оборудване, за което ще са необходими значителни по обем инвестиции (повече от млн. лв. 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 Йетел. 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. 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 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 Виваком спрямо тези на основните му конкуренти.

⁵⁷ без гр. Силистра и гр. Смолян

⁵⁸ <https://www.a1.bg/fix-internet-pokritie>

Подобен подход наказва онези участници, които са поели риск, направили са инвестиции и се конкурират на базата на собствена инфраструктура, докато операторите, които не са поели този риск, ще могат да получат достъп до продукт, който (предвид предложената ценова регулация) е определен на равнища, способни да подбият разходите на инфраструктурните оператори (А1, Виваком и множество локални оператори), което би довело до в противоречие с целите на Европейската комисия за насърчаване на инвестициите в инфраструктура.

5. 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)

Както бе посочено 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 места⁵⁹ от тази на Виваком. В тази връзка 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. 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.

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.“). Въпреки това, в отклонение от посочената препоръка, Проектът на пазарен анализ не отчита особеностите на националния пазар в България. В конкретния случай се налага задължение за равнопоставеност, което е непропорционално предвид установената в България силна инфраструктурна конкуренция.

6. 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)

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.

7. 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).

Считаме, че прилагането на пропорционален подход изисква публикуването 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

⁵⁹ Даните за А1 са съгласно инструмента за проверка на покритието, публикуван на интернет страницата на А1

девет месеца. Аргументацията 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. Следва също така да се отбележи, че конкретното искане, разгледано вече от КРС в процедура за даване на задължителни указания беше разрешено със задължителни указания по спора.

Отделно, в публикуваните от ОЕПЕС Насоки относно минималните критерии за референтна оферта, свързани със задълженията за прозрачност, не се посочват конкретни стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване. В Проекта на решение 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. На практика може да се достигне до ситуация да се даде 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 са в състояние да доведат до изкривяване на конкуренцията. На следващо място, 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, не се предвижда с ценовите ограничения да бъдат възстановени тези разходи, произтичащи от изпълнение на решението. Предвид на това, пропорционалният подход в случая е да се предвидят гаранции за качество като прилаганите от Виваком по силата на неговите общи условия.

8. 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):

8.1. 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:

Тестът за икономическа възпроизводимост на офертите е алтернатива на ценово ограничение и не е посочен като една от възможните регулаторни задължения, които КРС налага на основание чл. 219 от ЗЕС. Проектът на решение не съдържа срок за реалното приложение на теста, което означава, че е няма сигурност кога ще бъде одобрена съответната методология. Съгласно стр. 154 от Приложението към проекта на решение, *„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“.*

Преди всичко посочването че са 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. Самият подход предвижда допълнителна процедура като 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. Освен това, предходни процедури на КРС, при които е предвидено разработването на сложни модели на ценово регулиране продължиха значително време след произнасяне на КРС с решенията за принципно налагане на задълженията (модели BULRIC) като междувременно други ценови ограничения регулираха дейността на предприятията. Отчитаме, че ценовото регулиране е комплексна дейност и налага специфични познания, за които КРС основателно може да търси външна експертиза, но този подход не следва да засяга неоправдано интересите на регулираните предприятия.

В тази връзка 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. Същевременно, същият модел би следвало да се приложи и по отношения 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 считаме, 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. Това е единствения пропорционален подход, доколкото прилагането на *retail minus* и тест за икономическа възпроизводимост няма да доведат до прилагане на сходни цени. 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.

8.2. Ценовото 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 не отговаря на ЗЕС и Препоръките на ЕК:

Ценовото ограничение, наложено от КРС е „цена на дребно минус разходите“ (*retail minus*), което не позволява възстановяване на разходите поради това, че допълнително и маржът е определен от КРС.

Това 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 не е изискван от Виваком дори прогнозен размер на инвестициите, както за първото заявilo интерес предприятие, така и за всяко следващо. Логично, 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. Ето защо *retail minus* не е приложимо ценово ограничение в случая и няма да бъде приложимо при приключване на процеса по доброволно разделяне между Виваком и ЮФБ.

Предложеното ценово ограничение пренебрегва разходи на едро на Виваком, включително за първоначална инвестиция за обезпечаване на услугите от над 100 млн. лв. (търговска тайна). Ето защо считаме, 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, 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. Посоченото решение – индивидуален административен акт (каквото индивидуален административен акт ще бъдат и наложените специфични задължения, съгласно трайната практика на ВАС) се обжалва пред съдебната инстанция и до неговото окончателно решаване не може да се отменя и/или изменя.

На следващо място бихме искали да посочим, че предложеният от КРС марж е прекомерно висок, определен в противовес с икономическата логика и в случай че бъде приложен създава сериозна предпоставка за пазарни изкривявания по 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.
- Както бе посочено по-горе, в резултат от осъществените придобивания Виваком 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.

г) маржът за виртуален достъп няма как да е по-голям от този за необвързан достъп.

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 е напълно подкрепено от европейската практика. Следователно следва да има намаляване на маржа, относим към виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, а не увеличение, както е посочено в Проекта на пазарен анализ.

В заключение считаме, че налагането на *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. Последното е забранено както от ЗЕС и действащата европейска регулаторна рамка, така и от общото конкурентно право.

9. По отношение на оценката на въздействието на *ex ante* регулацията на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение от задълженията (стр. 156-164):

Считаме, че повишаването на пазарния дял на Виваком в географска зона „1А“ неправилно се фокусира единствено върху броя на пазарните участници и техния пазарен дял без да разгледа действителното покритие на мрежите. Поддържахме изложеното по-горе 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. Както бе посочено по-горе, подобен подход наказва онези участници, които са поели риск и 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.

V. Проекта на пазарен анализ в контекста на Европейската практика

Преглед на европейската практика показва, че Проектът на пазарен анализ е следвал подхода на румънския регулатор при последния преглед на пазара на локален достъп в определено местоположение.

Географска сегментация

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:

- При формално прилагане на този регулаторен подход/модел в България извън анализа остават над 3000 населени места (≈60% от всички населени места), докато в Румъния са само 12%. Това показва качествена разлика в развитието на мрежите между двете страни и факта, 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, безусловно е признат за най-големия оператор с оптична мрежа и с най-голям краткосрочен потенциал за експанзия. В България обаче ситуацията е коренно различна – A1 е по-големият

оператор по отношение на оптичната мрежа, а и трите мобилни оператора имат съпоставим потенциал за разширяване, включително благодарение на средствата по Плана за възстановяване и устойчивост.

- Населените места, в които Виваком има присъствие (група А), и тези, в които няма, се различават значително с Румъния. Digi Romania има присъствие/мрежа (група А) в 77% от населените места в Румъния, докато Виваком в едва 11,6%. Група Б (без присъствие на Digi) в Румъния обхваща 0,3% от населените места, докато в България тази група обхваща 30% от населените места обект на анализ.
- В Румъния се определя кои населени места са конкурентни и кои не са, като там се разглеждат много повече критерии за наличието на конкуренция (еволюция на пазарни дялове, наличие/припокриване на мрежи, ценообразуване)
- По отношение на наличните пазарни играчи (1, 2 или повече):
 - При само 1 доставчик (в Румъния са 53% от населените места, а в България са 26%) допълнителният критерий използван в Румъния е дали дали има и друг доставчик, който има потенциала да навлезе в населеното място;
 - При само 2 доставчика (в Румъния са 25% от населените места, а в България 10%) допълнителният критерий, използван в Румъния, е наличие/припокриване на мрежи;
 - При 3 и повече доставчика (в Румъния са 8% от населените места, а в България 5%) в Румъния се прилага критерият за 50% пазарен дял на лидера (в България 40%) и наличие/припокриване на мрежи.

Чрез прилагане на горните критерии в Румъния се достига до логичното предложение да се регулира Digi Romania, който е с пазарен дял в зона А от 96,5% от всички свързвания. Но в България ситуацията е напълно различна и това следва да бъде отчетено 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.

Продуктова дефиниция

През последните 10 години FWA е бил част от продуктова дефиниция в Румъния, докато неговото значение не е отчетено в България въпреки големият му дял (над 20% от абонатите на фиксиран достъп до интернет). В Румъния се обсъжда възможността да се изключи от продуктова 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.

Ценова регулация

Въпреки мащабите на Digi Romania и пазарната му позиция румънският регулатор не предлага ценова регулация, което следва да се отчете в настоящия случай.

Видно от сравнението, директното прилагане на румънския подход и самостоятелното третиране на Виваком може да доведе до изкривяване на резултатите от анализа и не отразяват реалната пазарна динамика в България.

VI. По отношение на Проекта на решение, с което се определя съответния пазар и се предлага налагането на специфични задължения:

- При определянето на съответния пазар на дребно не са включени всички ползвани масово и широко услуги за достъп до интернет във фиксирано местоположение.

- 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 сме посочил в т. II по-долу. Дефинирането на условен пазар не е оправдано поради закономерното възникване на неблагоприятни последици за крайните потребители на ниво пазар на дребно.
- 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).

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.

Доказателствени искания за събиране на доказателства, които биха променили крайния административен акт:

- 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). Чрез събраните данни, комисията ще има възможността да се увери, че в действителност е налице силна инфраструктура 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“. Считаме, че този анализ ще бъде установена силна конкуренция, при която е ясна тенденцията за намаляване на цените на услугите за достъп до интернет на масовия пазар.

Приложение: Съгласно текста (търговска тайна).

С уважение,

пълномощник на „Виваком България“ ЕАД