Резултати от обществено обсъждане, открито с решение № 258 от 14.08.2025 г. на КРС

С Решение № 258 от 14.08.2025 г., КРС откри процедура за обществено обсъждане на проект на решение за определяне, анализ и оценка на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. В рамките на общественото обсъждане постъпиха становища от „А1 България" ЕАД (А1/А1 България), Браншова асоциация на българските телекомуникационни оператори (БАБТО/асоциацията), „Виваком България" ЕАД (Виваком), „Юнайтед Файбър България" ЕООД (Юнайтед Файбър/ЮФБ), „Йеттел България" ЕАД (Йеттел) и Сдружение за електронни комуникации (СЕК, сдружението).

.

А. Общи бележки по разглеждания в проекта пазар

1. А1 *отбелязва, че пазар 3а („пазар на едро на локален достъп в определено местоположение") е част от списъка на пазарите, подлежащи на предварителна (ex-ante) регулация, определен с Препоръка 2014/710/ЕС. През 2019 г. Комисията дерегулира пазара на едро на локален достъп поради наличието на ефективна конкуренция на пазара на дребно. Въпреки това след актуализацията на списъка на съответните пазари през 2020 г. според Европейската комисия (ЕК) пазар 3а продължава да отговаря на теста на трите критерия и съответно подлежи на ex-ante регулация.*

2. *От* ***БАБТО*** *изразяват подкрепа към подхода на КРС относно анализа на пазара на локален достъп в определено местоположение и наложените специфични задължения за предприятията „Виваком България" ЕАД (Виваком) и свързаното с него "Юнайтед Файбър България" ЕООД (Юнайтед Файбър), определени като такива със значително въздействие.*

Възраженията на БАБТО по Проекта се отнасят до определянето като неконкурентна зона само тази по Приложение 1А (обхващаща 263 населени места, само където според КРС Виваком е доминиращо предприятие). Зона 1А е определена като зона, в която липсва ефективна конкуренция по смисъла на чл. 151, ал. 2 от ЗЕС, като от Асоциацията, считат, че неконкурентната зона обхваща много повече локални пазари, които в съвкупността си покриват почти изцяло националната територия. Например за зона 2А цитират текст от стр. 82 от проекта на анализ „Отчетеният ръст в броя на доставчиците и абонатите, както и значителното пазарно присъствие на малките оператори, демонстрират, че в зона 2А съществуват условия за развитие на ефективна конкуренция, като локалните доставчици играят съществена роля за това". На база на изнесените данни за зона 2А, от БАБТО посочват, че са озадачени, че за нея е направен изводът, че е конкурентна, тъй като водещ локален доставчик се определя този, който има пазарен дял от над 1% абонати на национално ниво, без да са налице аналогични данни за пазарния дял на Виваком конкретно за изследваната зона в същите мерни единици, които да позволят сравнението. От БАБТО допълват, че на редица места се посочват пазарни дялове на Виваком от около 50%. Отбелязват, че само за зона 1А са изчислени и дадени стойностите на коефициентите CR3 и CR4, чиито показатели определят зона 1А като слабо конкурентен пазар с високо ниво на

концентрация, съгласно формулата по чл. 30, ал. 6 от Методиката за пазарни анализи и че според същия чл. 30, ал. 6 от Методиката, за да се определи един пазар като нормален конкурентен пазар с ниско ниво на концентрация, CR3 трябва да е по-малък от 40, а CR4 по-малък от 50.

Във втората част от становището си БАБТО изразява мнение, че анализът следва да включи и данните за очакваното бъдещо (до 30.06.2026 г.) изграждане на нови широколентови мрежи в изследваните зони, включително по процедури, финансирани с европейски средства. Посочват, че Виваком е бенефициент по процедура BG-RRP-7.008 „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България" по Компонент 7 „Цифрова свързаност", финансирана по Националния план за възстановяване и устойчивост (НПВУ), където Министерство на транспорта и съобщенията е определено като структура за наблюдение и докладване.

От БАБТО отбелязват, че с решение на Министъра на транспорта и съобщенията и заместник министър председател № ХС-17/19.05.2025 г. за предоставяне на средства по Механизма за възстановяване и устойчивост, на три предприятия се предоставят средства в общ размер около половин милиард лева, за изграждане на цифрова инфраструктура. Бенефициенти са Виваком (за Югоизточен и Североизточен район на България), А1 България (за Северен Централен и Северозападен район) и Цетин България (за Югозападен и Южен централен район).

От Асоциацията считат, че изграждането на тази, финансирана с публични средства широколентова цифрова инфраструктура, несъмнено ще повлияе на конкурентните отношения, особено в райони, в които локалните оператори вече имат изградени такива мрежи и предоставят услугите си.

В становището си БАБТО отбелязват, че дейностите по процедура BG-RRP-7.008 дават ефект във всички анализирани от КРС зони 1А, 2А и 1Б, поради което считат, че следва да бъде отчетено нейното влияние, като посочват, че несъмнено ще се засилят пазарните позиции на Виваком България и свързаното с него предприятие Юнайтед Файбър, както и на останалите посочени бенефициенти.

Становище на КРС

По отношение на възраженията на асоциацията, свързани с определянето на неконкурентната зона, КРС обръща внимание, че съгласно чл. 4, ал. 4 от Методиката за пазарни анализи, географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са достатъчно еднородни и се различават от тези в съседни географски райони, в които преобладаващите конкурентни условия са значително по-различни. В рамките на анализа КРС е извършила оценка за наличието на различия в конкурентните условия на територията на страната. Въз основа на този анализ, при използване на отделното населено място като географка единица, КРС определи географски зони със сходни или достатъчно хомогенни характеристики и условия на конкуренция. В резултат от анализа и оценката на преобладаващите конкурентни условия са формирани четири географски зони на територията на Република България. За три от формираните географски зони регулаторът счита, че са конкурентни („1Б", „2А" и „2Б"), а една („1А") оценява като неконкурентна. При формирането на заключенията си за това дали дадена зона е конкурентна или неконкурентна КРС изследва набор от критерии, като пазарен дял на лидерите, динамика

в изменението на големината на пазарните дялове и позициите на съответните предприятия, икономии от мащаба и обхвата и др. В този смисъл, КРС не приема твърдението на БАБТО, „*че неконкурентната зона обхваща много повече локални пазари, които в съвкупността си покриват почти изцяло цялата национална територия"*. Както е посочено в анализа, въпреки присъствието на локални лидери в отделни населени места, степента на концентрация и бариерите за навлизане в зони „1Б", „2А" и „2Б" не водят до устойчиво доминиране на едно предприятие на равнище зона. Именно поради това комисията поддържа изводите от анализа по отношение на тези зони, а именно, че не са неконкурентни и не предполагат налагане на специфични задължения. В допълнение към горното, КРС обръща внимание, че пазарната концентрация е изследвана не само за зона „1А", както твърди в становище си БАБТО. В т. 4.2.а) на раздел II в проекта на пазарен анализ за зона „2А" са представени изчислените абсолютни стойности на индекса на Херфиндал-Хиршман за периода 2017 – 2024 г. като стойностите на индекса попадат в границите за сравнително конкурентен пазар със средно ниво на концентрация и са по-близо до долната граница на показателя от 1000, което е допълнителен аргумент за това въпросната зона да се приеме за конкурентна. Изчислените коефициенти на концентрация за зона „2А" CR3 и CR4 имат стойности съответно 54 и 57, което потвърждава изводите за сравнително конкурентен пазар със средно ниво на концентрация.

По отношение на цитирания пазарен дял на Виваком от „около 50%", КРС обръща внимание, че това е пазарният дял на предприятието в неконкурентната зона „1А" – 52,4%. В зона „2А", както е посочено в т. 4.2.а) на раздел II от проекта на анализ, пазарният дял на Виваком за 2024 г. е 30,5%, като сравнено с агрегирания дял на предприятието за 2017 г. (вкл. на абонатите на Булсатком, „Интернет Груп" ЕООД (Интернет Груп), „Нетуоркс-България" ЕООД (Нетуоркс-България) и „Телнет" ЕООД (Телнет), които са доставчици в населените места от тази зона) се отчита спад с 6 процентни пункта, а в абсолютна стойност броят на абонатите на предприятието е намалял с 1,7%.

Дейностите по проект „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България" от Националния план за възстановяване и устойчивост (НПВУ) представляват изграждане на мрежи за пренос, като при дизайна са спазени принципите и изискванията на Съобщението относно преработените правила за държавна помощ за широколентови мрежи („Насоки за широколентов достъп")[1]. Съгласно Насоките за широколентов достъп „мрежа за пренос" е частта от широколентовата мрежа, която представлява междинната връзка между опорната мрежа и мрежата за достъп и пренася данни към глобалната мрежа и от нея, т.е мрежи (backhaul), които не достигат до крайния потребител (преамбюл 60 от Насоките за широколентов достъп). Видно от дефиницията на пазара на едро на локален достъп в обхвата се включват мрежите за достъп (свързва мрежата за пренос на данни с помещенията или устройствата на крайните ползватели), каквито не са предвидени за изграждане по НПВУ.

3. Виваком твърди*, че не е спазен Раздел V от Глава 10 от ЗЕС – не е направено географско проучване, не са отчетени покритието на мрежите и прогнозата за разгръщане, като отбелязва, че съгласно чл. 181а от ЗЕС комисията провежда географско проучване за покритието на електронните съобщителни мрежи, които могат да осигуряват широколентов достъп* **(стр. 21, т. II- 4.6)** *. Проучването следва да*

[1] https://www.mtc.government.bg/bg/category/334/predvaritelni-dokumenti-vv-vrzka-s-notificiraneto-za-drzhavna-na-pomosch-na-investicii-ot-npvu

се актуализира най-малко на три години. Виваком посочва, че срокът за провеждане на географското проучване е изтекъл на 31 декември 2023 г. като няма данни да е започвала процедурата по анализ на покритието на мрежите. Предприятието твърди, че в случай че е било направено това проучване, е щяло да се направи анализ в съответствие с чл. 10, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи, съгласно който при дефиниране на географското измерение на съответния пазар се отчитат: 1) покритие по територия на обществените електронни съобщителни мрежи; 2) наличие на еднакви законови и регулаторни изисквания за предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги. Виваком подчертава отново, че за дефиниране на регионални географски пазари в Проекта на пазарен анализ неправилно са разгледани единствено броят на предприятията и техните дялове на база абонати, като не са приложени посочените критерии, които биха довели до различни регионални пазари.

***Виваком изтъква**, че част от населените места, посочени в неконкурентната зона „1А“, са планирани за инвестиция в рамките на ПВУ, например: Болярово (община Болярово, Ямбол), Бухово (Столична община, област София (столица), Бяла (община Бяла, област Варна), Девня (община Девня, област Варна), Зетьово (община Чирпан, област Стара Загора) и др. Според предприятието, в тези населени места е планирано изграждането на мрежа към базовите станции (backhaul) с достатъчен капацитет, което намалява бариерите за навлизане в нови предприятия. Виваком счита, че проектът на пазарен анализ е следвало да отчете ефекта на планираните мерки съгласно инвестиция К7.И1 „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България“ от Националния план за възстановяване и устойчивост[2].*

В допълнение, предприятието отбелязва че съгласно Условията за кандидатстване списъкът с населени места не е изчерпателен и могат да се включат допълнителни населени места, с което да се гарантира по-голямо покритие по население. На следващо място, Виваком изтъква, че ПВУ предвижда изграждане на оптична свързаност за разполагане на „не по-малко от 700 базови станции“, което според предприятието показва значимостта на FWA за осигуряване на гигабитова свързаност. Съгласно условията, всеки бенефициент по ПВУ следва да осигури по-голяма част от изградения капацитет (една HDPE тръба и/или свободни влакна) за търговско предлагане на цени, отчитащи, че голяма част от разходите са държавна помощ. Обобщено, предприятието счита че ПВУ ще улесни значително достъпа до малките населени места и съответно достъп от малките населени места към по-големите общини и областни центрове, с което се гарантират ниски бариери за навлизане в други населени места както на малки регионални оператори, така и разширяване към по-конкурентни зони в национален мащаб. Доколкото всички дейности по ПВУ следва да приключат до 30.06.2026 г. – в рамките на предстоящия петгодишен период, Виваком смята, че последиците от ПВУ са незаобиколим фактор от изключително значение за разглеждане на пазара в перспектива.

***Виваком прави** преглед на европейската практика, според която твърди, че Проектът на пазарен анализ на КРС е следвал подхода на румънския регулатор при последния преглед на пазара на локален достъп в определено местоположение **(стр.32)**. Според Виваком за разлика от останалите държави-членки, в които пазарът се разглежда като национален или се прави географска сегментация на ниво*

[2] https://www.mtc.government.bg/bg/category/331/reshenie-za-predostavyane-na-sredstva-ot-mekhanizma-zavzstanovyavane-i-ustoychivost-po-investiciya-k7i1-shirokomaschabno-razgrschane-na-cifrova-infrastruktura-nateritoriyata-na-blgariya-ot-nacionalniya-plan-za-vzstanovyavane-i-ustoychivost

общини/технически области, Румъния е единственото изключение в ЕС с дефинирана географска единица – населено място. Румънският модел е специфичен и няма аналог в ЕС, а и се различава значително от ситуацията в България.

Според Виваком при прилагане на този регулаторен подход/модел в България извън анализа остават над 3000 населени места (≈60% от всички населени места), докато в Румъния извън анализа са само 12%. Виваком твърди, че Digi Romania (като основен доставчик) заедно с останалите оператори в страната имат присъствие в почти всички населени места за разлика от ситуацията в България. Фактът, че Виваком е третиран самостоятелно (по аналогия с Digi Romania), представя неточно неговото положение на пазара. В румънския случай Digi има 70% пазарен дял при общия обем свързвания, като безусловно е признат за най-големия оператор с оптична мрежа и с най-голям краткосрочен потенциал за експанзия. В България обаче Виваком вижда коренно различна ситуация – А1 е по-големият оператор по отношение на оптичната мрежа, а трите мобилни оператора имат съпоставим потенциал за разширяване, включително благодарение на средствата по Плана за възстановяване и устойчивост.

В следващите части на становището си Виваком прави сравнение на пазарните условия в Румъния спрямо същите в България, като привежда аргументи относно липсата на нужда от регулация на разглеждания пазар. Виваком твърди, че ситуацията в България е напълно различна и това следва да бъде отчетено от КРС в Проекта на пазарен анализ, включително като се има предвид, че процедурата по одобрение на самия анализ в Румъния все още не е завършена и респективно пазарът не е предмет на такава регулация понастоящем.

По отношение на продуктовата дефиниция Виваком счита, че през последните 10 години FWA (фиксирания безжичен достъп) е бил част от продуктовата дефиниция в Румъния, докато неговото значение не е отчетено в България въпреки големия му дял (над 20% от абонатите на фиксиран достъп до интернет). В Румъния се обсъжда възможността този тип достъп да се изключи от продуктовата дефиниция, но причината за това е, че за разлика от България в Румъния FWA се предлага:

- *предимно от малките оператори с ограничен регионален обхват;*
- *при специфични случаи за отдалечени региони;*
- *ограничено и не толкова всеобхватно;*
- *на цени, значително по-високи от оптичния интернет;*
- *основният FWA лиценз ще изтече тази година.*

Сравнението на Виваком завършва с ценовата регулация, като предприятието твърди, че въпреки мащабите на „Digi Romania“ и пазарната му позиция румънският регулатор не предлага ценова регулация, което следва да се отчете в настоящия случай от КРС. За Виваком директното прилагане на румънския подход и самостоятелното регулаторно третиране на Виваком може да доведе до изкривяване на резултатите от анализа, които не отразяват реалната пазарна динамика в България.

Виваком счита, че *при определянето на съответния пазар на дребно не са включени всички ползвани масово и широко услуги за достъп до интернет във фиксирано местоположение.*

Според предприятието обхватът на съответния пазар на едро и наличието на предприятие със значително въздействие на този пазар не съответстват на Закона за електронните съобщения (ЗЕС) и регулаторната практика в ЕС като конкретни аргументи са посочени в т. II от становището им. Дружеството е на мнение, че дефинирането на условен пазар не е оправдано поради закономерното възникване на неблагоприятни последици за крайните потребители на ниво пазар на дребно.

Виваком посочва, че предложените специфични задължения са непропорционални и необосновани поради липса на доказани конкурентни проблеми на съответния пазар, който не съществува към момента като търговски пазар, а тепърва ще бъде създаден с Проекта на решение като условен пазар (notional market).

В своето становище предприятието изразява мнение, че при определяне на специфичните задължения не е отчетена връзката между Виваком и ЮФБ, както и обстоятелството, че ЮФБ на практика не предоставя обществени електронни съобщителни мрежи или услуги, съответно не може да бъде адресат на задълженията в решението.

В тази връзка Виваком поставя доказателствени искания за събиране на доказателства, които според предприятието биха променили крайния административен акт, като:

- КРС да събере данни за покритието на всички съществуващи мрежи в населените места в географска зона „1А“ чрез проучване на реално съществуващата инфраструктура (не само обявената такава). Според оператора чрез събраните данни, комисията ще има възможността да се увери, че в действителност е налице силна инфраструктурна конкуренция между множество доставчици, в някои случаи с дублираща се като покритие мрежа.

- КРС да представи анализ на динамиката на цените на дребно в периода от 2017 г. досега в географска зона „1А“. Виваком счита, че този анализ ще установи силна конкуренция, при която е ясна тенденцията за намаляване на цените на услугите за достъп до интернет на масовия пазар

Становище на КРС

По отношение на твърденията на Виваком относно спазването на Раздел V от Глава 10 от ЗЕС **(стр. 21, т. II- 4.6 от становището)** КРС посочва, че в съответствие с Препоръката на ЕС за инструментариума за насърчаване на свързаността (Connectivity Toolbox) и с изискванията на ЗЕС, Единната информационна точка (ЕИТ) е системата, събираща изходни данни, които ще се използват за географските проучвания. В раздел V. Географски проучвания за разгръщането на мрежите от ЗЕС е записано, че комисията, при провеждането на географското проучване за покритието на електронните съобщителни мрежи, които могат да осигуряват широколентов достъп, използва информацията, налична в Единната информационна точка по чл. 4, ал. 1 от Закона за електронните съобщителни мрежи и физическа инфраструктура (ЗЕСМФИ).

Функционалността на ЕИТ, която ще позволи да бъдат създадени условия за разработване на географски проучвания по смисъла на ЗЕС и съгласно изискванията на

Органа на европейските регулатори в областта на електронните съобщения е в процес на разработка. След като бъде завършен този процес, КРС ще е в състояние да проведе географско проучване за покритието на електронните съобщителни мрежи, които могат да осигуряват широколентов достъп.

Съгласно чл. 152, ал. 2 от ЗЕС при определянето на географския обхват се вземат предвид, когато е приложимо, резултатите от географското проучване по чл. 181а и се отчита инфраструктурната конкуренция. КРС отчита инфраструктурната конкуренция, прилагайки критериите, изброени в чл. 10 от Методиката за пазарните анализи, а именно: броят и размерът на предприятията, мрежите им, пазарните им дялове и тяхното изменение. Въз основа на данните в таблица 13 е направен анализ на покритието по население на основните доставчици, по групи населени места. Оттам е видно, за всеки един от основните участници, в колко населени места предоставя услуги (има покритие) и какъв дял от населението на страната обслужва. Следователно, КРС правилно прилага критериите от Методиката за пазарни анализи, като анализира броя на доставчиците и обхвата на населението по групи населени места. В допълнение, при дефиниране на регионални географски пазари в Проекта на пазарен анализ освен броя на предприятията и техните дялове на база абонати, комисията е взела предвид наличието или липсата на високи бариери за навлизане на пазара, като е отчетен видът на конкурентите в съответната зона.

Изчерпателен отговор по отношение на прилагането на заложените в чл. 10, ал. 1 критерии е представен в отговора на регулатора по т. 4.3. от становището на Виваком.

Дейностите по проект „Широкомащабно разгръщане на цифрова инфраструктура на територията на България“ от НПВУ представляват изграждане на мрежи за пренос, като при дизайна са спазени принципите и изискванията на Насоките за широколентов достъп“. Съгласно Насоките за широколентов достъп „мрежа за пренос“ е частта от широколентовата мрежа, която представлява междинната връзка между опорната мрежа и мрежата за достъп и пренася данни към глобалната мрежа и от нея, т.е мрежи (backhaul), които не достигат до крайния потребител (преамбюл 60 от Насоките за широколентов достъп). Видно от дефиницията на пазара на едро на локален достъп, а и от самото становище на Виваком, в обхвата се включват мрежите за достъп (свързва мрежата за пренос на данни с помещенията или устройствата на крайните ползватели), каквито не са предвидени за изграждане по НПВУ. Същото е видно и от индикаторите[3] по инвестицията, а именно ще бъдат изградени 140 възли за достъп, част от държавната мрежа, изградени в общинските центрове и ще бъдат свързани съществуващи 700 базови станции към новоизградените мрежи за пренос. Така избраната форма за държавна помощ оставя избор на оператора кой вид инфраструктура/абонатна мрежа, като технология желае да свърже към мрежата за пренос. В този смисъл, инвестициите по НПВУ следва да се разглеждат, като допълващи разгръщането на ММКГ, без такива мрежи да се финансират директно. Също така, видно от условията за кандидатстване[4], написано и в становището на Виваком услугите които предприятията ще предоставят са достъп до канална тръба и достъп до тъмно влакно. И в този смисъл, КРС не следва да отчита НПВУ, доколкото услугите на едро, които ще се предоставят чрез изградените по

[3] https://www.mtc.government.bg/bg/category/336/indikatori-po-investiciya-k7i1-shirokomaschabno-razgrschane-na-cifrova-infrastruktura-na-teritoriyata-na-blgariya-ot-npvu

[4] https://www.mtc.government.bg/bg/category/335/startira-procedura-za-podbor-na-kandidati-za-izgrazhdane-na-mrezhi-s-mnogo-golyam-kapacitet-za-osiguryavane-na-dostp-do-internet-predimno-v-selski-rayoni-i-slabonaseleni-rayoni

НПВУ мрежи не са част от обхвата на пазара на едро на локален достъп и няма опасност да се получи двойно регулиране в населеното място.

По отношение на коментара на Виваком, че при пазарния анализ е следван подходът на румънския регулатор, следва да се отбележи, че КРС прилага подход, съответстващ на състоянието и развитието на националния пазар на широколентов достъп в определено местоположение. Както вече е посочено, конкретно и при обосновката на избора на базова географска единица, при анализа се отчитат характеристиките на разглеждания пазар, като едни от най-важните са наличието/липсата на специфични задължения, наложени на предходния кръг и разгръщането на конкурентни мрежи. По отношение на практиката на „*останалите държави-членки, в които пазарът се разглежда като национален*“, визирана от Виваком в становището, евентуално може да се предположи, че на съответните пазари са налице действащи регулаторни задължения на национално ниво, което е отчетено при избора на подход от страна на регулатора. Във връзка с описани от Виваком разлики между пазарите на услуги за широколентов достъп в България и съответно в Румъния, следва да се отбележи че в настоящия кръг на преглед на пазара се анализира състоянието и развитието на българския пазар след дерегулирането му на предходния кръг на анализ, включително и по отношение на достъпа до физическа инфраструктура и случаите на консолидация, чрез придобиването на локални / регионални мрежи за достъп.

Становищата на регулатора по коментарите на Виваком, касаещи географската сегментация, продуктовата дефиниция и ценовата регулация са изложени на систематичните им места по-долу.

***4. В резюмето на становището си, Йеттел посочва**, че становището разглежда подробно състоянието на пазара на едро за локален достъп до мрежи в България и обосновава необходимостта от възстановяване на регулацията, поради липсва на ефективна конкуренция, дължаща се на придобиването на ключови конкуренти от Виваком, повишаване на цените на инфраструктурния достъп с до 25% и отделяне на физическата инфраструктура на Виваком в свързано дружество (Юнайтед Файбър), за да избегне бъдеща регулация и да затрудни достъпа на конкурентите. Йеттел приветства извършването на пазарен анализ и налагане на специфични задължения от страна на регулатора.*

Отбелязва се, че според европейската рамка националните регулатори са длъжни да анализират състоянието на пазарите на всеки пет години, като в България този анализ вече е закъснял, което поставя под риск конкуренцията и потребителите. Държавите в Европейския съюз постепенно се стремят да намалят нуждата от ex ante регулиране, но само в случаите, когато пазарът сам осигурява достатъчно конкурентна среда. България не е сред тях – консолидацията в полза на Виваком показва обратното.

Йеттел подкрепя пазарната дефиниция на пазара на дребно (Раздел III. Пазарна дефиниция на пазара на дребно, т. 1 и т. 2) и включването на xDSL, CaTV, LAN и оптика в един пазар, и разглеждането на фиксираният безжичен достъп (FWA, през 4G/5G мрежи) като допълваща технология, подходяща за отдалечени райони, но не и като конкурентна алтернатива на фиксираната мрежа.

Според Йеттел, КРС правилно дефинира географския обхват на разглеждания пазар, предвид различните конкурентни условия (разгледан в Раздел IV. Географски обхват на пазара на дребно). В най-големите населени места, включително София,

Виваком държи господстващо положение благодарение на придобиванията си. Вторият основен оператор, A1, остава сериозен играч, но до голяма степен е зависим от инфраструктура, контролирана от Виваком, което отслабва способността му да оказва реален конкурентен натиск. Достъпът до физическа инфраструктура се посочва като една от основните бариери за навлизане на нови играчи.

Йеттел счита, че в анализа на определения от КРС пазар на едро (Раздел V. Пазар на едро, т. 1), медните и оптичните мрежи трябва да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми, но КРС е пропуснала да включи и PON мрежите, както и активното оборудване, въпреки широкото им използване. Делът на Виваком в неконкурентната зона е над 52%, което недвусмислено доказва неговото господстващо положение. Като допълнителни бариери се изтъкват вертикалната интеграция, контрола върху пасивната инфраструктура, възможностите за крос-субсидиране и използването на широката му дистрибуторска мрежа (Раздел V. Пазар на едро, т. 2).

В становището си Йеттел предлага набор от регулаторни мерки, които КРС да наложи (Раздел V. Пазар на едро, т. 3). Сред тях са достъп до мрежовите елементи и инфраструктурата, включително сгради, кабелопроводи и стълбове; разширяване на типовото предложение с повече детайли за стандарти и процедури.

Също така Йеттел обръща внимание, че съществуват несъответствия между самия пазарен анализ и проекта на решение на КРС (Раздел VII. Несъответствия между текстовете на проекта на решение за приемане на пазарен анализ и пазарния анализ. Предварително изпълнение, т. 1). На места сроковете са различни, в други случаи показателите или формулировките не съвпадат напълно. Това създава риск от неясноти и затруднения при практическото прилагане на мерките. Затова се подчертава, че е необходимо текстовете да бъдат уеднаквени и прецизирани, за да може решението да се прилага ефективно и без противоречия.

Настоява се за добре мотивирано предварително изпълнение на решението на КРС, тъй като дори и най-добре изготвената регулация може да бъде обезсмислена, ако дългите съдебни обжалвания я блокират за години. Европейското право и съдебната практика подкрепят възможността за такова предварително изпълнение именно в случаи, когато пазарът е силно изкривен и потребителите са изложени на риск.

***Йеттел отбелязва,** че пазарът на едро на локален достъп в определено местоположение е един от двата пазара, които Европейската комисия в Препоръка 2020/2245 все още счита за подходящи за ex ante регулиране. Предприятието счита, че включването на този пазар в Препоръката, представлява силен индикатор, че са изпълнени трите критерия по чл. 67, параграф 1 от Директива (ЕС) 2018/1972 за установяване на Европейски кодекс за електронни съобщения (Кодекса, ЕКЕС). Според операторът, въпреки че една от целите на европейското законодателство в областта на електронните съобщения е „ex ante“ отрасловите правила постепенно да намаляват и пазарът да се регулира изцяло от конкурентното право, характеристиките на пазара показват, че конкуренцията все още не е достатъчно добре развита, съответно налагането на регулаторни задължения се счита за оправдано, след като бъде извършен детайлен пазарен анализ.*

Според Йеттел изложеното се отнася и за българският пазар на едро, където въпреки направените изводи в първите два кръга пазарни анализи и наложените специфични задължения все още не е наличен работещ продукт за достъп до мрежата на историческото предприятие, който да позволи изграждането на жизнеспособен бизнес модел от страна на конкурентни предприятия, който модел да бъде базиран на такъв продукт за достъп. Предприятието отбелязва, че въпреки появата на предприятия на пазара на достъп до интернет и телевизия с изградени собствени

мрежи (по време на третия кръг пазарни анализи), които в определен момент са давали индикация за способност да упражняват конкурентен и са реализирали опити за разширяване на пазарното си присъствие, на практика са се оказали неспособни да се противопоставят на историческото предприятие. Йеттел обръща внимание, че за няколко години (от 2021 до 2024 г.) след отпадане на регулацията на пазара на локален достъп в определено местоположение Булсатком (един от двамата конкуренти на национално ниво) и най-големите регионални доставчици на интернет ("Цифрова кабелна телевизия"; "НЕТ 1“; „КомНет София“; "Телнет“; „НетуоркъсБългария“; „Онлайн Дайрект“; „Интернет Груп“; „Пауърнет“) са били придобити от историческото предприятие в поредица от сделки, които са одобрени от Комисия за защита на конкуренцията (КЗК) при доста спорни обстоятелства с поредица от решения, които демонстрират колко недостатъчна е „ex post“ регулацията, за да се гарантира запазване на конкуренцията на пазара.

От предприятието се допълва, че липсата на регулация позволява на историческото предприятие да отдели през лятото на 2024 г. физическата си инфраструктура и огромната част от активите (оптични кабели, муфи, сплитери и т.н.) формиращи електронната му съобщителна мрежа в ново юридическо лице, в опит да избяга от регулацията на пазара на достъп до физическа инфраструктура и да затрудни регулацията на пазара на достъп.

Йеттел счита, че изложеното има връзка с направения през 2023 г. опит за рязко и необосновано 25% увеличение на иначе „съобразените с разходите“ цени на достъп до физическата инфраструктура (отхвърлено от регулатора), последвано от 18% увеличение на същите (одобрено от КРС). Според дружеството, тази промяна пряко засяга маржовете на всички други предприятия, в това число и начело с единствения останал конкурент на национално ниво – А1 и водещите регионални доставчици на интернет, чиито мрежи в преобладаващата си част са положени в подземната канална мрежа на историческото предприятие.

В становището си Йеттел изразява мнение, че пазарната мощ на историческото предприятие, произлизаща от притежаваната от свързаното с него дружество „Юнайтед Файбър“ на национално ниво и единствена по рода и обхвата си физическа инфраструктура, вертикалната интеграция, пазарна мощ на пазара на мобилни услуги и едната от двете частни национални телевизионни компании, му позволява постоянно да засилва пазарните си позиции. Тези преимущества позволяват на Виваком да се държи независимо от своите клиенти и конкуренти като Йеттел, който въпреки множеството отправени искания за достъп на едро до мрежата на историческото предприятие, получава единствено бездействие и безкрайно протакане.

С оглед на изложеното дружеството счита, че определянето на съответния пазар в проекта на решение и приложението към него (наричано по-нататък „пазарният анализ“), определянето на предприятие със значително въздействие върху него и налагането на специфични задължения от КРС е крайно належащо и необходимо с цел предотвратяване на допълнително влошаване на конкуренцията на свързаните пазари на дребно. В тази връзка Йеттел приветства проекта на пазарен анализ, който според предприятието е изготвен правилно и в съответствие с приложимото право на национално и европейско ниво. В допълнение Йеттел отбелязва, че в рамките на становището си предоставя допълнителни аргументи и предложения за подобряване на Проекта.

Йеттел подчертава, че КРС е задължена да анализира пазарите, включени в Препоръката на всеки пет години. Предприятието споделя мнението, че изпълнението на правомощието на КРС по чл. 151 от ЗЕС периодично да анализира, определя и

оценява пазарите на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и да установява липсата или наличието на ефективна конкуренция се явява ключово за постигане на целите на чл. 4 от ЗЕС – създаване на условия за развитие на конкуренцията и за развитие на свързаността и достъпа до мрежи с много голям капацитет.

В своето становище Йеттел изразява мнение, че изпълнението на това правомощие от страна на КРС е закъсняло. Предприятието подчертава, че в съответствие с регулаторната рамка, комисията е длъжна да анализира пазарите, които са включени в актуалната Препоръка на ЕК за съответните пазари на всеки пет години, дори и тези, които са в Препоръката, но са дерегулирани на национално ниво. Йеттел отбелязва, че това задължение произтича от Съображение 165 на Кодекса, съгласно което националните регулаторни органи следва да изследват най-малко пазарите, включени в относимата Препоръка за съответните пазари на ЕК, дори когато регулацията на тези пазари на национално ниво вече е отпаднала. Дружеството допълва, че същото задължение за регулатора се съдържа и в Съображение 21 от Препоръката на ЕК за съответните пазари. От Йеттел считат, че тъй като пазарът на локален достъп на едро е дерегулиран от КРС през 2019 г. е било необходимо следващият анализ да бъде извършен през 2024 г., в рамките на 5-годишния период на преразглеждане на пазарите, предвиден в ЗЕС и Директива (ЕС) 2018/1972.

От предприятието се отбелязва, че въпреки, че ситуацията в България е безпрецедентна, тя следва да бъде разглеждана и в по-широк европейски контекст, където институциите на ЕС поставят акцент върху нуждата от балансирано премахване на „ex ante“ регулацията. Йеттел допълва, че една от целите на европейското законодателство в областта на електронните съобщения е „ex ante“ отрасловите правила постепенно да намаляват и пазарът да се регулира изцяло от конкурентното право, като тази цел е допълнително развита в публикуваната от ЕК на 21.02.2024 г. От страна на предприятието се посочва, че Бялата книга „How to master Europe's digital infrastructure needs" ще послужи за изготвянето на Акта за цифровите мрежи, както и за премахване на ex ante регулирането, запазвайки в същото време мерките за виртуален достъп, както и прилагането на специфични задължения на пан-европейско ниво. Йеттел допълва, че ЕК подчертава, че „ ..., докато се премахва ex ante регулирането, за да се насърчат инвестиционните стимули за разгръщане на физически оптични мрежи в целия ЕС, конкуренцията може да се запази чрез осигуряване на виртуален достъп и в нови форми, разрешени от протичащите технологични промени, като например „network slicing“. Такъв вид достъп би могъл също да намали бариерите пред разгръщането на паневропейски мрежи на виртуална основа." В случай, че пазарните провали продължат, националните регулатори ще могат чрез „теста на трите критерия“ да приложат локална (в определени географски подпазари) SMP-регулация, за да предотвратят повторно монополизиране. Според ЕК, така се осигурява баланс между стимулиране на инвестициите, ефективното използване на инфраструктурата и защитата на конкуренцията.

В тази връзка Йеттел счита, че регулаторите на европейско ниво потвърждават, че практическото прилагане на принципите на ex ante регулирането е ключово за запазване на ефективна конкуренция. В своето становище дружеството отчита мнението на ОЕРЕС[5] относно Бялата книга, като уточнява, че настоящата европейска регулаторна рамка е успешна – тя е довела до по-голяма конкуренция, достъпни цени и ускорено разгръщане на мрежи с много висока пропускателна

[5] BoR (24) 100_1, Становище на ОЕРЕС по общественото обсъждане на ЕК по Бялата книга "How to master Europe's digital infrastructure needs?"

способност. Въпреки това резултатите не са еднакви навсякъде – в някои региони пазарът самостоятелно не може да осигури адекватна свързаност, което изисква продължаваща ex ante регулация или държавна намеса. Според ОЕРЕС прекалено ранното премахване на регулацията крие риск от повишаване на цените и загуба на постигнатите резултати в полза на потребителите. Органът подчертава, че ex ante мерките остават нужни, особено там, където няма икономическа жизнеспособност за изграждане на повече от една мрежа. С оглед на това, че понастоящем повечето държави членки все още прилагат ex ante регулации, ОЕРЕС настоява за запазване на гъвкава регулаторна рамка, позволяваща националните органи да реагират на местни пазарни провали и да гарантират устойчива конкуренция.

Според Йеттел обобщените изводи намират пряко отражение в българския контекст, където липсата на ефективна конкуренция ясно показва необходимостта от продължаваща регулация. От операторът отчитат факта, че характеристиките на пазара на достъп до интернет в България са такива, че конкуренцията не е достатъчно добре развита, като предприятието изразява мнение, че налагането на регулаторни задължения все още се счита за оправдано, след извършване на детайлен пазарен анализ.

Във връзка с изложеното, Йеттел подкрепя изготвения пазарен анализ, който, според оператора е закъснял, но въпреки това би могъл да предотврати антиконкурентното поведение на Виваком и на свързаното с него Юнайтед Файбър в периода за пет години напред и да отстрани натрупаните дефекти на пазара в резултат от едногодишното закъснение в извършването на задължителния преглед на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение (пазар 1 от Препоръката за съответните пазари).

Становище на КРС

Видно от становището, предприятието принципно подкрепя подхода на регулатора, както и пазарната дефиниция на дребно, географския обхват на пазара и необходимостта от регулаторни мерки по отношение на съответния пазар. Становището на регулатора по отношение на конкретните бележки на предприятието във връзка с анализа на пазара на едро и предложените регулаторни мерки е представено на систематичните места в документа.

***5. СЕК посочва**, че след обстойно запознаване с Проекта изказва своето несъгласие относно така определения обхват на пазара само до 263 населени места, както и не е съгласно с ограничаване на наложените задължения само до 56 населени места.*

Според СЕК в пазарния анализ не е направено предположение за развитието на телекомуникационния пазар в България в перспектива, нито на конкретно анализирания пазар като допълва, че има описани тенденции през последните 8 години от предходния анализ, но не е предположено това до какво ще доведе в бъдеще и до какви проблеми на пазара може да се стигне. Сдружението посочва, че идеята на пазарните анализ на КРС е да се предвидят бъдещи конкурентни проблеми, а не само да се прави анализ на сегашното положение, а органът, който оценява вече съществуващи конкурентни проблеми, е Комисия за защита на конкуренцията. В тази връзка то очаква в пазарния анализ на КРС да бъдат заложени и перспективите и бъдещите конкурентни проблеми, които КРС оценява и предприема действия, за да не се случат.

Сдружението намира, че периодът между отделните кръгове анализи е доста голям (8 години) и е необходимо да се изследват множество тенденции и развитието на технологиите. Отбелязва също, че множество оператори и мрежи са изкупени от

Виваком България ЕАД и данните за пазарните дялове показват агресивната политика на Виваком за завземаме на огромни географски територии и абонатна маса и чрез изкупуване на мрежи. СЕК допълва, че пазарните дялове на Виваком на свързани пазари за услуги, мрежи и инфраструктура оказват непосредствено влияние и на пазара на широколентов достъп, което според него не е отчетено в анализа, като намира, че и каналната мрежа и контролът върху нея също не са отчетени подробно.

Според Сдружението, отделяйки в отделни географски единици пазара и налагайки задължения само в тези области, се избягва регулацията в огромен брой населени места (приблизително 99% от населените места). Допълва, че Виваком България ЕАД притежава над 41% пазарен дял на абонати на фиксиран широколентов достъп на национално ниво, използва агресивна политика по изкупуване на мрежи в последните години и предвид вероятността за следващ пазарен анализ след 8 години според Сдружението това означава че КРС оставя без регулация огромен брой населени места, а регулира едва около 1 % от тях. Зададен е въпрос как смята КРС да влияе на този пазар и предвидила ли е механизми, като се твърди, че в представения анализ не се намират отговори на поставените въпроси.

В заключение СЕК посочва, че се надява КРС да преразгледа анализа и да приеме доводите за това, че географския пазар следва да бъде разглеждан на национално ниво, особено в перспективите за него, основани на оценка на историческите факти за дейността на Виваком България ЕАД, нейните пазарни дялове на различните телекомуникационни пазари и услуги, пазарно поведение, инвестиционни програми, програми за изкупуване на конкуренти по места и други. Сдружението изразява убеденост, че разглеждайки пазара на едро на широколентов достъп на национално ниво, Комисията ще стигне до същите изводи, до които е стигнала анализирайки само пазар 1"А", ще идентифицира същите проблеми и ще наложи същите специфични задължения, но на национално ниво.

Становище на КРС

При изготвянето на проекта на пазарен анализ комисията е извършила цялостна оценка на състоянието и развитието на пазара, включително е направила анализ на историческите тенденции, оценила е текущата пазарна структура и очакваните промени в средносрочен хоризонт. В рамките на анализа са разгледани всички фактори, които биха могли да повлияят върху динамиката на конкуренцията. Въз основа на това, комисията е установила, че пазарът се характеризира с липса на ефективна конкуренция, идентифицирала е конкурентните проблеми и е определила предприятие със значително въздействие, върху което са наложени определени корективни мерки, които да предотвратят бъдещо увреждане на конкуренцията на пазара.

В този контекст твърдението, че в анализа липсва предвиждане на бъдещи конкурентни проблеми, се счита за необосновано. Именно чрез определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар и налагането на задължения комисията осъществява своите регулаторни правомощия, насочени към предотвратяване на потенциално увреждане на конкуренцията и гарантиране на ефективно функциониране на пазара в дългосрочен план.

Въпреки това, с цел предоставяне на още по-изчерпателна информация относно перспективите за развитие на пазара на локален достъп, на съответното място в проекта на анализ комисията е допълнила по-подробна информация относно очакваните тенденции и прогнози в рамките на следващия петгодишен период.

Във връзка с изразеното опасение на СЕК, относно дългия период между двата кръга на анализ, комисията посочва, че настоящият четвърти кръг анализ на пазара

обхваща периода от 2018 г. до 2024 г., като проследява тенденциите и развитието на съответния пазар спрямо предходния кръг. Като данните за 2024 г. дадоха възможност на комисията да отрази вписаното на 13.08.2024 г. преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават към „Юнайтед Файбър България“ ЕООД, като по този начин са взети предвид настъпилите съществени промени на българския пазар.

По отношение на коментара от страна на СЕК, че не са отчетени пазарните дялове на Виваком на свързани пазари за услуги, мрежи и инфраструктура, комисията отбелязва, че това е отразено както в състоянието на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет така и при анализа и оценката на конкурентните условия на дребно и на едро. По отношение на инфраструктурата, комисията счита, че анализът оценява обективно контрола на Виваком върху каналната мрежа, прехвърлена на свързаното предприятие „Юнайтед Файбър“ и вертикалната интеграция върху конкурентните условия. Влиянието на свързаните пазари и достъпът до финансови и инфраструктурни ресурси са включени в оценката на пазарната сила на предприятието. Следователно, анализът на КРС е изчерпателен и отчита както текущите пазарни условия, така и структурните промени, настъпили в резултат на придобивания и инфраструктурна концентрация, като изводите за пазарната сила на Виваком са обосновани и напълно съответстват на методологичните изисквания. Още повече, както е известно, с Решение № 220 от 30 юли 2024 г. Комисията е определила пазар на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура като съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране и е посочила Виваком за предприятие със значително въздействие върху пазара.

Съгласно чл. 36 от Препоръка (ЕС) 2020/2245 предвид напредване разгръщането на алтернативни мрежи, е необходимо да се определят отделни географски пазари. Комисията не счита, че това води до „избягване“ на регулация, а осигурява пропорционална намеса само там, където е установена липса на ефективна конкуренция. КРС прилага регулация в зони, където са установени бариери и високи пазарни дялове (зона „1А“). Подходът на КРС не ограничава, а оптимизира регулаторната намеса — прилага я само там, където е необходима, в съответствие с европейската практика и принципа на пропорционалност. Регулацията е насочена и обоснована, като позволява своевременна реакция при промяна на пазарните условия, без да се налага административна тежест върху конкурентните сегменти на пазара.

В същото време, комисията следи отблизо развитието на пазара и при установяване на значителни промени в конкурентната среда (напр. нови придобивания или консолидация) има правомощията да извърши нов пазарен анализ (чл. 157а, ал. 3 и ал. 4 от ЗЕС). Това предоставя ефективен механизъм за текущо наблюдение и предотвратяване на бъдещи проблеми.

6. Според Юнайтед Файбър *ex-ante регулирането на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги е част от регулаторните инструменти, която следва да осигури условия за развитие на конкуренцията при спазване принципите на конкурентното право. В тази връзка при определяне на обхвата на даден пазар и границите на регулаторна намеса е от съществено значение да се определи ясно мрежова инфраструктура и съответно участниците на този пазар.*

В становището си Юнайтед Файбър посочва, че към настоящия момент реално не предоставя мрежи и/или услуги и в тази връзка не следва да бъде обект на извършения анализ на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. Предприятието не разполага с изградена собствена мрежова инфраструктура, която

да позволява предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги по смисъла на ЗЕС и към настоящият момент не предоставя телекомуникационни услуги на едро или на дребно. В допълнение в становището си ЮФБ обръща внимание на обстоятелства, които според предприятието не са анализирани в проекта на пазарен анализ.

***Юнайтед Файбър подчертава**, че към настоящия момент са в процес на доброволно разделяне от вертикално интегрирано предприятие, имащо за цел да предоставя единствено услуги на едро. Към момента на започване на процедурата по доброволно разделяне – 13.08.2024 г. – Виваком или ЮФБ нямат наложени задължения като предприятия със значително въздействие на който и да е пазар. ЮФБ на практика не предоставят електронни съобщителни мрежи и/или услуги на пазарите на едро и дребно. Според предприятието посочените факти следва да се отчетат от КРС, както се отчитат от всички регулаторни органи в ЕС при анализи на съответни пазари, доколкото функционалното разделяне е най-тежкото за налагане специфично задължение, а в България Виваком и ЮФБ са в процес на доброволно разделяне. Предприятието обръща внимание, че наличието на предприятие, предоставящо услуги единствено на едро значително променя фактическата обстановка в сектора на предоставяне на електронни съобщителни услуги и следва да бъде отчетен при всеки пазарен анализ.*

Становище на КРС

КРС отчита всички вписани факти и обстоятелства и такива, за които разполага с доказателства, а именно, че на 13.08.2024 г. в Агенцията по вписванията е вписано преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават към Юнайтед Файбър по волята на едноличния собственик и на двете дружества – Словения Броудбанд С.а.р.л. Нещо повече - Юнайтед Файбър декларира намерения за предоставяне на услуги на едро от август 2024 г., но до днешна дата, повече от една година отказва да се впише в регистъра по чл. 33 от ЗЕС, в който се вписват предприятията, имащи намерения да предоставят електронни съобщителни услуги.

От своя страна, на Юнайтед Файбър е служебно известно, че КРС нееднократно е заявила своето становище, че собствеността му представлява електронна съобщителна мрежа по смисъла на т. 39 от параграф 1 на ДР на ЗЕС и че дружеството е лице, което предоставя обществени електронни съобщителни мрежи по смисъла на ЗЕС.

В тази връзка, КРС счита, че е отчела в пълнота обстоятелствата по преобразуването чрез отделяне на част от правата и задъженията на Виваком, които преминават към Юнайтед Файбър.

Б. Определяне, анализ и оценка на съответния пазар на дребно на широколентов достъп в определено местоположение

Б1. Състояние на пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет

***1.** В становището си по частта, касаеща състоянието на пазара **(стр. 2 – т. 1)**, **Виваком отбелязва** наличието на силна фрагментация на пазарния сегмент по предоставяне на услуги на дребно за достъп до интернет и голям брой участници – 578, които са отчетени в Проекта на пазарен анализ, но посочва че не са коментирани*

важни показатели за развитието на пазара, които според предприятието са съществени и би следвало да се вземат предвид, а именно:

- *Цените на дребно отчитат значителен спад[6] за периода 2019 - 2024 г. и са сред най-ниските в ЕС[7].*

- *Покритието и проникването по домакинства на FTTx мрежите нараства до 90,4% през 2024 г., което определя на България водеща роля в ЕС[8] и по-голяма част от абонатите на достъп до интернет вече използват скорости от 100 Mbps до 999 Mbps.*

- *Инвестициите във високоскоростни мрежи за периода 2019 - 2024 г. възлизат на 383 млн. лв., като разгръщането на мрежите предполага и използване на пасивна инфраструктура на електроразпределителните дружества, както и на канална мрежа на Юнайтед Файбър. Това е индикация за наличие на ниски бариери за навлизане и разгръщане на мрежи.*

Предприятието представя таблица с данни, отбелязани като търговска тайна, като посочва, че това са представените в КРС данни[9] в рамките на последните пет години и 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%.

Според предприятието акцент при прегледа на пазара се поставя единствено върху дейността на Виваком и това от своя страна създава предпоставки за влошаване на обективността на пазарния анализ.

Виваком посочва, че осъществените от предприятието придобивания са представени като предопределящ фактор за влошаване на конкуренцията, като се акцентира върху детайлно изброяване на придобитите предприятия без да се отчете фактът, че са реализирани четири сделки и част от посочените от КРС оператори са в обхвата на тези сделки, тъй като са били свързани лица[10] с друг придобиван оператор. Виваком обръща внимание, че е цитиран дори "Пауърнет" ЕООД, който и преди придобиването не е предоставял електронни съобщителни услуги на дребно. Виваком посочва, че е игнориран фактът, че и Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) се е произнесла по всички сделки с решения[11], в които е отчетена липса на индикации за проблем с конкуренцията.

Предприятието посочва, че въпреки това в рамките на анализа се акцентира върху тези придобивания като основополагащи за изводи в посока, че са налице ограничаване на възможностите за конкурентен натиск върху Виваком и е в ущърб на крайните потребители от гледна точка на цени и качество на услугите[7], без това да е

---

[6] 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.

[7] European Commission, Mobile and Fixed Broadband prices in Europe 2022, Annex II

[8] European Commission, Digital Decade 2025, country report – Bulgaria

[9] За 2021-2024 г. са използвани данни от Годишните въпросници към КРС. Данните на първото полугодие на 2025 г. са предоставени на КРС с въпросник за широколентов достъп до интернет.

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

[11] 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

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

Предприятието обръща внимание, че с последното си свое Решение № 114/01.02.2024 г. (потвърдено финално и от Върховния административен съд по адм.д. № 12051/2024) КЗК прие, че с оглед извършените придобивания и последно нотифицираната сделка, същата не би могла да доведе до съществено възпрепятстване на ефективната конкуренция на съответния пазар на дребно на фиксиран достъп до интернет особено в посока създаване или засилване на господстващо положение, като е цитирано и част от решението на КЗК че „в конкретния случай сделката не би могла да доведе до значително засягане на ефективната конкуренция на нито един от разгледаните пазари. След осъществяване на концентрацията новата икономическа структура не би действала независимо от своите конкуренти, клиенти и доставчици, предвид структурата и динамиката на анализираните по-горе съответни пазари“. Виваком обръща внимание, че с Решение № 633/29.06.2023 г. КЗК приема, че нотифицираните сделки не биха могли да доведат до съществено възпрепятстване на ефективната конкуренция на съответния пазар на фиксиран достъп до интернет на дребно особено в посока на създаване или засилване на господстващо положение, като идентично е прието от КЗК с предишни решения №№ 402/15.04.2021 г. и 403/15.04.2021 г. Във всички посочени решения по отношение на концентрации, посочва Виваком, КЗК разглежда конкурентната среда в перспектива на базата на данните, предоставени от КРС през 2021 г., 2023 г. и 2024 г., т.е. данните върху които следва да се базира и настоящия пазарен анализ, като мотивите на цитираните решения, потвърдени окончателно и от компетентния български съд, КЗК приема, че бариерите за навлизане на съответните пазари са преодолими, позиция споделяна и от КРС до момента на публикуване на настоящия Проект на решение.

***Виваком** посочва, че не вижда в какъв контекст от гледна точка развитието на пазара се разглежда в анализа въпроса с увеличения брой жалби **(стр.4)**, тъй като не са представени данни за ефекта от това поведение върху проникването на широколентов достъп до интернет на дребно и как това се отразява на останалите пазарни участници.*

Според Виваком броят на сигналите, както и изключително ниското процентно отношение на този брой спрямо общия брой абонати, не може да характеризира пазарното поведение на Виваком. Индикатор в това отношение представлява единствено фактът, че в разглеждания период КРС не е установила нито едно нарушение на Виваком и не е наложила нито една санкция, свързана с предоставянето на услугата достъп до интернет през фиксирана мрежа. Също така неотносим към целите на пазарния анализ се явява за Виваком и изводът по отношение на проблемите на ползвателите на сателитна телевизия в края на 2024 г., тъй като самият Проект на пазарен анализ посочва, че този проблем няма отношение към пазара, предмет на анализа.

Виваком твърди, че не са налице основания да се счита, че поведението на предприятието след осъществяване на придобиванията е в ущърб на крайните

потребители и че това влияе негативно на конкурентната среда. С оглед спазване на принципите по чл. 5 от ЗЕС за безпристрастност, равнопоставеност и обективност и доколкото броя на жалби не е относим към направения пазарен анализ, Виваком моли тази част да отпадне от анализа.

По отношение на осъщественото през август 2024 г. преобразуване чрез отделяне на част от правата и задълженията на Виваком, които преминават в "Юнайтед Файбър България" ЕООД, ***Виваком твърди****, че:*

а) това няма пряко отношение към участниците на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет,

б) към момента на отделяне свързаният пазар на едро е дерегулиран и съответно Виваком не е в позицията на оператор със значително въздействие върху пазара.

Според Виваком вместо да отбележи този факт, Проектът на пазарен анализ акцентира върху това, че към момента в България няма действаща оферта за достъп на едро (необвързан достъп до абонатната линия през медна мрежа или за необвързан/виртуален достъп до абонатна линия през оптична мрежа) и съдържа необосновано предположение за връзка между осъщественото преобразуване и липсата на услуги на едро.

Виваком посочва, че наличието на оферти на едро за достъп не следва да се възприема като самоцел, а те по-скоро отразяват определен етап от развитието на пазара. Така например констатираната в рамките на предходния кръг на пазарен анализ тенденция за наличието на силна инфраструктурна конкуренция, която води до липсата на интерес към базираните xDSL продукти и услуги на едро, се потвърждава и към днешна дата. Следователно за Виваком няма причина да се очаква промяна в търсенето на продукти за достъп, която да оправдава наличието на предложение за необвързан достъп до абонатната линия върху медната мрежа.

Предприятието посочва, че двете дружества (Виваком и ЮФБ) са започнали процедурата по доброволно разделяне към момент, в който нито едно от дружествата не е обявено за такова със значително въздействие на пазара. Последното е от особено значение и следва да се отчете в пазарния анализ, както се отчита от всички регулаторни органи в ЕС при анализи на съответни пазари. Това за Виваком е и единственият възможен извод, доколкото функционалното разделяне е най-тежкото за налагане специфично задължение, а в България Виваком и ЮФБ са в процес за извършване на доброволно разделяне. Виваком твърди, че КРС е уведомена, че след завършване на процеса по доброволно разделяне се очаква ЮФБ да предоставя единствено услуги на едро. Наличието на предприятие, предоставящо услуги единствено на едро коренно променя фактическата обстановка в сектора на предоставяне на електронни съобщителни услуги. В тази връзка Виваком настоява посоченият факт да се отчете във всеки пазарен анализ като положителна тенденция и да се предостави допълнително време на такова предприятие за заемане на адекватна позиция на пазара.

Виваком счита, че проектът на пазарен анализ може да се отрази неблагоприятно на преследваните от секторното законодателство цели за насърчаване на ефикасни инвестиции в мрежи с много голям капацитет (ММГК). По-конкретно по отношение на постепенното намаляване наложените секторни ex-ante мерки предвид тенденцията електронните съобщения да се уреждат единствено от правото за защита на конкуренцията. Според предприятието, КРС е приключила

успешно този процес през 2019 г., когато отмени и последните специфични задължения с оглед оценката за наличие на ефективна конкуренция.

Според Виваком, проектът на пазарен анализ не кореспондира и с обявените от Европейската комисия основни принципи за регулиране на конкуренцията при изградени оптични мрежи посочени в Бялата книга за нуждите на Европа от цифрова инфраструктура. Предприятието счита, че от самото начало на либерализацията на сектора на електронни съобщения, крайната цел е била ограничаване на секторната регулация и след преходен период да се премине към пазарно ориентирана обстановка, която е подчинена единствено на правилата на конкурентното право. Виваком смята процесът за успешно приключен и с Проекта на пазарен анализ тенденцията може да се обърне без да се отчита постигнатата силна инфраструктурна конкуренция.

Според предприятието, в Бялата книга за нуждите на Европа от цифрова инфраструктура, асиметрична регулация с налагане на специфични задължения е допустима само когато е необходима да адресира постоянни пазарни провали, като Виваком счита че последното не е доказано в мотивите на настоящия Проект.

*В своето становище на **стр. 5, т. I.** относно отчитането на пазарните тенденции Виваком отбелязва, че в проекта на пазарен анализ липсва оценка на тенденциите в развитието на пазара на дребно през следващите пет години, което е от съществено значение, тъй като този петгодишен период се асоциира с хоризонта на действие на текущо обсъждания пазарен анализ. Предприятието обръща внимание, че на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет в България се наблюдава значителен интерес към ползването на фиксиран интернет през мобилната мрежа (FWA). С развитието на мобилните мрежи в България, включително посредством усвояването на допълнителен спектър в различни обхвати, интересът към този тип услуги нараства значително. През разглеждания период 2017-2024 г. броят на абонатите на фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа нараства почти шест пъти, достигайки през 2024 г. 20,4 % дял от всички абонати на фиксиран достъп на дребно, а от 2022 г. е вторият най-разпространен достъп след FTTx технологиите. Виваком счита, че приносът на фиксирания достъп до интернет през мобилна мрежа за развитието на пазара на дребно на фиксиран достъп до интернет не е отчетен в пълна степен в Проекта на пазарен анализ при прегледа на състоянието на пазара. Единствено се посочва, че "....в края на периода, обхванат от настоящия анализ, фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа измества xDSL". В допълнение, в Проекта на пазарен анализ не са посочени очакванията по отношение на втория най-разпространен достъп – фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа.*

Виваком представя и графика с прогнозно разпределение на броя на абонатите на фиксиран широколентов достъп според вида на достъпа за период 2025-2029 г., като използва за база посочените в анализа исторически данни за разпределението на абонатите по вид достъп до интернет. Според представената прогноза, фиксираният достъп през мобилна мрежа ще достигне дял от почти 33% или почти 1 млн. абонати в рамките на следващия петгодишен период. В тази връзка, предприятието подчертава, че представената прогнозна тенденция се засилва и от качеството на предоставяните услуги, като препраща към рубрики от сайтовете на А1 и Йеттел, в които е посочена информация за качеството на мрежата на двете предприятия. Посочените резултати от тестовете на мрежите в България според Виваком, не само са доказателство за технологичното развитие на пазара, но и основен фактор при избор на услуги от крайните потребители, включително по отношение на фиксирани услуги през мобилни мрежи.

Въз основа на представените прогнозни данни, предприятието прави заключение, че в рамките на следващите пет години фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа ще продължи да затвърждава позициите си на втория най-разпространен достъп за фиксиран интернет, увеличавайки плавно своя дял в структурата на общия пазар, като тези тенденции изискват по-детайлен анализ от гледна точка взаимозаменяемост при търсене и предлагане.

По отношение на динамиката на цените на услугите за широколентов достъп на масовия пазар на ***стр. 12 - т. II. 2.*** *в своето становище Виваком отбелязва, че това е основен критерий за преценка относно необходимостта от регулация на едро. Предприятието посочва, че в Проекта на пазарен анализ се достига до извода, че доставчиците на фиксиран достъп до интернет не диференцират цените на услугата според населеното място, като всяка диференциация или промоционални оферти са ограничени във времето и целящи привличане на нови клиенти. Според предприятието, при оценката на пазара на дребно на дефинирания пазар в географска зона „1А“ в Проекта на пазарен анализ не са разгледани цените на дребно с оглед оценка за наличие на конкурентен проблем, който да оправдае анализ на пазара на едро на локален достъп. В случай, че е бил направен този анализ, според Виваком е щяло да бъде установено, че за периода от предишния пазарен анализ не се наблюдава увеличение на цените – основен индикатор за наличие на конкурентен проблем или за възникване на потенциален конкурентен проблем в бъдеще. В тази връзка предприятието посочва, че въпреки инфлацията за периода от 2019 г. до 2024 г. в размер на 39,3% (според Калкулатор на инфлацията на НСИ) е видна тенденция за намаляване на цените като са отбелязани две таблици – таблица 2 от стр. 50 от Проекта на пазарен анализ, където КРС посочва средните цени на абонаментните планове (в лв. с ДДС) за посочените видове жичен достъп, разпределени по скоростни интервали и таблица 2 от стр. 108 на предходния кръг пазарен анализ, приет с Решение № 235/18.06.2019 г.. Предприятието посочва, че в Решение № 235/18.06.2019 г. (стр. 108) на КРС са посочени средни цени на същите услуги като е видно, че за най-масовите услуги ползвани от абонатите, цените намаляват в абсолютни стойности въпреки натрупаната инфлация за периода от почти 40%. Отбелязано е, че се наблюдава ясна тенденция за намаляване на цените на услугите за всички услуги, независимо от скоростите на пренос на данни.*

Предприятието твърди, че наблюдаваната тенденция на намаляване на цените на дребно сочи за силна конкуренция на национално ниво, а предвид липсата на ценова диференциация - и силна конкуренция в географска зона „1А“. Според него това показва, че механичното увеличение на пазарния дял на Виваком след придобиванията и наблюдавания закономерен отлив на крайни клиенти от оператора след тези придобивания (който не е изследван за целите на пазарния анализ) не може да бъде обоснован критерий за конкурентен проблем. Виваком подчертава, че сами по себе си, цените на дребно сочат наличие на ефективна конкуренция, при която пазарните участници агресивно намаляват своите цени, за да запазят пазарните си дялове, както според предприятието е установила КРС за основните конкуренти на Виваком – „А1 България“ ЕАД не променя своя пазарен дял в географска зона „1А“, докато Еском и Скат ТВ отчитат незначителен спад с 0,01 и 0,03 процентни пункта спрямо 2017 г. Отчитайки гореизложеното, предприятието заключава, че изводът, че Виваком притежава значителна пазарна сила, е неточен и се базира единствено на ограничен формален анализ на промяната в пазарните дялове вследствие на приключилите придобивания.

Становище на КРС:

В Раздел II. Определяне, анализ и оценка на пазара на дребно на широколентов достъп до интернет в определено местоположение е направен подробен преглед на състоянието и развитието на услугата за достъп до интернет, предоставян на крайните ползватели в периода след предходния кръг на пазарен анализ. При анализа на тенденциите при ползването на услугата за достъп до интернет са отчетени измененията по отношение на видовете достъпи и скорости. Разгледани са и цените на различните видове достъп в контекста на определяне на продуктовия обхват на пазара.

Важността на достъпа до пасивната (физическа) инфраструктура за разгръщането на електронни съобщителни мрежи е отчетена в т. 4.1. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на зона „1А“ на раздел II, както и при анализа на критерия „Контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана“, като част от бариерите за навлизане и разширяване на съответния пазар (т. 2.2.2. от Раздел III.) при оценката на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар на едро.

Във връзка с представените от Виваком данни относно стойността и изменението на пазарния дял на предприятието в периода от 2021 г. до средата на 2025 г. следва да се отбележи, че показателите по години, изчислени общо за всички видове достъп и конкретно за достъпите, включени в продуктовия обхват на пазара са относими към географски пазар с национален обхват, за разлика от определеният в проекта на анализ географски сегментиран пазар. КРС следи развитието на пазара в периода след предходния кръг на анализ и в този контекст се отчитат, както насоките в Препоръката за съответните пазари за проучване на необходимостта от географско сегментиране, така и осъществените придобивания от страна на Виваком на мрежите на доскорошни конкуренти в определени географски райони.

Във връзка с бележката на предприятието, че в пазарния анализ се акцентира върху детайлно изброяване на придобитите предприятия без да се отчете фактът, че са реализирани четири сделки и част от посочените от КРС оператори са в обхвата на тези сделки, като свързани лица, следва да се отбележи, че оценката на конкурентните условия се извършва на база информация, касаеща дейността на всички участници на пазара в разглеждания период. В тази връзка следва да се посочи също, че от годишните отчети за осъществяване на дейността по предоставяне на обществени електронни съобщения, подавани от предприятията в КРС е видно, че в част от периода на настоящия проект на пазарен анализ предприятието „Пауърнет” ЕООД е доставчик на широколентов достъп на дребно, включително на достъпи, включени в продуктовия обхват на пазара.

По отношение на цитираните от Виваком решения на Комисията за защита на конкуренцията (КЗК), разрешаващи нотифицираните сделки за придобивания, е необходимо да се отчетат различията в географските дефиниции на пазарите, определени от КЗК и от КРС, както и различните процедури и критерии, въз основа на които се произнасят регулаторите. Решенията на КЗК касаят пазари с национален обхват за разлика от определения географски обхват на неконкурентната зона, която е обект на ex ante регулиране в проекта на решение и анализ на КРС. Също така, некоректно е твърдението на Виваком, че анализът на конкурентната среда се основава на данни за период, съответстващ на периода на проекта на пазарен анализ на КРС. Предвид установените от КРС срокове за предоставяне на годишните отчети за дейността по предоставяне на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги от предприятията, уведомили КРС за намерения за предоставяне на такива услуги, е

очевидно, че към датата на последното решение на КЗК с № 114/01.02.2024 г. годишни данни за отчетната 2023 г., а още по-малко и за 2024 г. не са налични в КРС[12].

В допълнение, следва да се отбележи, че в съответствие с разпоредбите на чл. 151, ал. 2 от ЗЕС проектът на решение за определяне, анализ и оценка на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и приложението към него (проект на пазарен анализ) са предоставени на КЗК за становище в рамките на откритата процедура по обществено обсъждане.

КРС не приема становището на Виваком за неотносимост на идентифицираното увеличение на броя жалби от крайни потребители в пазарния анализ, тъй като това е индикатор, характеризиращ пазарното поведение на Виваком на свързаните пазари на дребно спрямо крайните потребители. Въпреки ниското процентно отношение на достигналите до регулатора сигнали спрямо общия брой абонати, КРС е отчела в пазарния анализ увеличението на броя жалби от крайни потребители, което е индикатор за наличие на конкурентен проблем на свързаните пазари на дребно. Въпреки, че не са свързани пряко с анализирания пазар, изводите на КРС по отношение на проблемите на ползвателите на сателитна телевизия в края на 2024 г. са в резултат от придобиването на Булсатком от страна на историческото предприятие и са индикатор за пазарното поведение на Виваком, което следва да бъде отчетено. По отношение на основанията за ангажиране на административнонаказателна отговорност следва да се посочи, че принципно неизпълнението на договорни задължения, поети от дружеството спрямо абонатите не е административно нарушение, съгласно ЗЕС, поради което аргументите на предприятието в тази насока са неаргументирани.

Въпреки твърдението на Виваком, че двете дружества (Виваком и ЮФБ) са започнали процедурата по доброволно разделяне към момент, в който нито едно от дружествата не е обявено за такова със значително въздействие на пазара, разделянето е започнало непосредствено преди определянето на Виваком за предприятие със значително въздействие на пазара и налагането на специфични задължения, наложени на Виваком, в качеството му на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, с Решение № 220 от 30.07.2024 г. след анализа на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура и определянето му като съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране. Предвид факта, че и към момента на настоящия пазарен анализ ЮФБ не е предприело действия по регистриране в Регистъра на лицата, уведомили комисията за намеренията си да предоставят обществени електронни съобщителни мрежи или услуги, очевидно подобни действия биха могли да се тълкуват, като намерения на историческото предприятие да избегне налагането на специфични задължения върху физическа инфраструктура (канална мрежа), чрез която Виваком може да влияе негативно на конкурентната среда.

Предвид изложеното КРС не приема аргументите на Виваком за маловажност на направеното доброволно разделяне с ЮФБ и липса на пазарно поведение в ущърб конкуренцията и крайните потребители на разглеждания пазар. В тази посока е и целта на предложената от регулатора намеса – да предотврати естествения стремеж на Виваком да ограничава конкуренцията, и да максимизира печалби чрез пазарно поведение в ущърб конкуренцията и крайните потребители.

По отношение на отчитането на пазарните тенденции КРС обръща внимание, че Виваком правилно е отчело значимите тенденции, свързани с развитието на фиксирания достъп до интернет през мобилна мрежа, които са подробно отразени и в Проекта на пазарен анализ. Действително, през последните години фиксираният достъп до интернет

[12] Чл. 4, ал. 1 и 3 от Общите изисквания при осъществяване на обществени електронни съобщения.

през мобилна мрежа заема все по-голям дял сред абонатите на фиксиран широколентов достъп до интернет, предоставен в определено местоположение, и се утвърждава като втори по разпространение достъп след FTTx. Комисията отчита направената от Виваком бележка относно недостатъчно изчерпателната информация за бъдещото развитие на фиксирания достъп през мобилна мрежа, като с цел повишаване на пълнотата на анализа, на съответното място в документа са включени текстове, отразяващи очакваните тенденции и прогнози за развитието на FWA в рамките на следващия петгодишен период.

Комисията споделя становището на Виваком, че броят на абонатите на фиксиран достъп през мобилна мрежа ще продължи да нараства в рамките на следващия петгодишен период, като и прогнозата на регулатора показва сходна тенденция. От друга страна е необходимо да се отчете и отправната точка при изготвяне на оценка на нарастването на конкретен вид достъп, доколкото в началото на разглеждания период FWA не е широоразпространен сред крайните ползватели. След навлизането на 5G технологията се отчита агресивното предлагане на FWA, което допринася за отчетеното нарастване на дела на FWA. В същото време следва да се подчертае, че качеството на предоставяните услуги не е единственият фактор, определящ развитието на фиксирания достъп през мобилна мрежа на пазара. От значение са и други характеристики като стабилност на връзката, капацитет, потребителски предпочитания. Именно тези характеристики на услугата са подробно изследвани и анализирани от комисията във връзка с оценката на взаимозаменяемостта на различните технологии за фиксиран достъп. Въз основа на тази оценка е направен изводът, че въпреки положителната прогноза за ръст на абонатите, фиксираният достъп през мобилна мрежа не може да се разглежда като пълноценен заместител на жичните технологии, включени в обхвата на пазара. В допълнение, оценките на качеството на мобилните мрежи, на които Виваком се позовава, са по същество маркетингови материали на предприятията и не представляват надежден източник за целите на регулаторен анализ.

Във връзка с изразеното от Виваком становище на стр. 12, т. II.2. следва да се има предвид, че КРС разглежда цените на услугите за широколентов достъп на масовия пазар, като използва Инструмента за сравнение на тарифи на електронни съобщителни услуги на комисията както и информацията, публикувана на интернет сайтовете на предприятията. Цените са разгледани във връзка с изследване на взаимозаменяемостта на услугите по отношение на търсенето и предлагането и впоследствие е направен географски анализ на оферти и ценови стратегии, практикувани от доставчици на услуги за фиксиран широколентов достъп до интернет. В т. 2.2.1 на стр. 49 от проекта на анализ ясно е посочено, че комисията е отчела спада в цените на различните видове достъп, разделени по скоростни интервали, спрямо предходния кръг на анализ. Но предвид изводите, че цените се прилагат на национално ниво и не се диференцират спрямо населеното място, а в зависимост от скоростта на download от международното пространство, КРС не счита, че евентуален анализ конкретно в зона „1А“ би довел до различни от горепосочените заключения. В раздел II, т. 3 от проекта на анализ е направен географски анализ на офертите и ценовите стратегии, които предприятията прилагат, като са разгледани офертите на А1 България, Виваком и на всички останали предприятия на ниво населено място, където още веднъж се потвърждава изводът за липса на диференциация на ниво населено място. Поради гореописаното цените не са разглеждани за всяка зона поотделно. От друга страна, въпреки отчетения спад в цените на услугите, комисията не счита, че този критерий сам по себе си може да е доказателство за наличие или липса на конкурентен проблем. Затова КРС разглежда в съвкупност основни показатели, характеризиращи търсенето и предлагането на широколентов

достъп до интернет в определено местоположение, за да достигне до извода за наличие или липса на конкурентен проблем.

В чл. 28 от Методиката за пазарни анализи е посочено, че предприятия, които имат голям и устойчив във времето пазарен дял - над 50%, е вероятно да притежават значително въздействие върху пазара. След придобиванията, които Виваком е направило, делът на предприятието в зона „1А“ достига 52,4%, което дава основание на КРС, наред с изследването на показателите степен на пазарна концентрация, абсолютен и относителен размер на операторите, контрол върху инфраструктура, която трудно може да се дублира, лесен или привилегирован достъп до финансови или капиталови ресурси, степен на вертикална интеграция, да заключи, че в определената зона липсва ефективна конкуренция. Във връзка с твърдението на Виваком, че „сами по себе си, цените на дребно сочат наличие на ефективна конкуренция“, комисията счита, че изводите относно наличие/липса на конкуренция не следва да се основават единствено на ценовите равнища.

Отчитайки гореизложеното, КРС счита, че Виваком притежава значителна пазарна сила като този извод се базира както на анализ на изменението в пазарните дялове вследствие на приключилите придобивания, така и на редица други показатели, изследвани в анализа и описани по-горе.

Б2. Продуктов обхват на съответния пазар на дребно

1. А1 *счита за правилно процеса по анализ и оценка на пазара на локален достъп на едро да започне с анализ на вертикално свързания пазар на дребно и да бъде дефиниран въз основа на взаимозаменяемостта на търсенето и предлагането от гледна точка на крайния потребител за следващия период на преглед. В тази връзка според А1, Комисията е определила продуктовия обхват на пазара на широколентов достъп на дребно, който следва да бъде ограничен само до онези видове достъп, които могат да се приемат от потребителите като взаимозаменяеми по отношение на характеристики, цени и предназначение. А1 намира за правилно изключването на мобилния достъп, предоставян в определено местоположение, тъй като не е налице взаимозаменяемост от страна на търсенето между достъпа до интернет в определено местоположение и достъпа чрез мобилни мрежи. Предприятието отбелязва, че по данни на Комисията проникването на оптични мрежи (оптика до дома FTTH и до сградата FTTB) вече надхвърля 45 на сто от фиксираните линии, като делът на услуги върху медни абонатни линии намалява за сметка на оптични мрежи и на модернизирани локални (LAN) и CaTV мрежи.*

А1 посочва също, че към настоящия момент характеристиките на мобилния достъп до интернет – скорост, поведение при натоварване (закъснение) и ограничения в обема на данните, включително политики за разумно потребление го определят като допълваща, а не като взаимозаменяема спрямо фиксирания достъп услуга.

Предприятието счита, че продуктовият обхват на пазара на дребно е правилно определен и следва да се разглежда като вертикално свързан с пазара на едро на локален достъп.

Становище на КРС

Изразеното становище е в съответствие с направените в анализа изводи.

2. Виваком твърди *в становището си в т. II (стр.7-12), че при определяне на обхвата на продуктовия пазар пазарните дялове на условния пазар в географска зона „1А“са изчислени неправилно – продуктовият пазар на дребно е по-широк, което следва да се отчете при определяне на условния пазар на едро. Като аргумент Виваком посочва, че при определянето на обхвата на продуктовия пазар следва да се включи фиксирания достъп през мобилна мрежа, тъй като включването на всички технологии за предоставяне на достъп до интернет на масовия пазар ще промени изчисления от КРС пазарен дял на Виваком на условния пазар на едро.*

На следващо място Виваком посочва, че в Приложението към проекта на решение не е отчетена възможността за всички предприятия, предоставящи електронни съобщителни мрежи да използват наличната физическа инфраструктура за изграждане на жични мрежи. В основата на мрежовата конкуренция в България са именно условията за ползване на пасивна (физическа) инфраструктура, която се гарантира от ЗЕСМФИ, а от 12 ноември 2025 г. и от Акта за гигабитовата инфраструктура. Включването на тези задължения в пазарния анализ за Виваком е изискване и на чл. 20, ал. 4, т. 3 от Методиката за пазарните анализи.

По отношение на обхвата на пазара на дребно на широколентов достъп Виваком твърди, че продуктовият обхват на пазара на дребно не кореспондира с изискванията на ЗЕС и Методиката за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара (Методика за пазарни анализи). Предприятието счита, че съгласно Насоките за пазарен анализ и оценка на значителната пазарна сила съгласно регулаторната рамка на ЕС за мрежите за електронни съобщения и услугите (Насоки/те), Проектът на пазарен анализ би следвало да определи съответния продуктов пазар като групира продуктите или услугите, които потребителите използват за една и съща цел (крайна употреба).

На първо място според Виваком продуктовият пазар на дребно, относим към предоставянето на достъп до интернет, не е дефиниран правилно. Дружеството посочва, че в Проекта на пазарен анализ е прието следното: „Пазарът на дребно на широколентов достъп се състои от стандартни продукти и услуги, предлагани както самостоятелно, така и в пакет с други електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и бизнес ползватели) чрез традиционната телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично- коаксиална технология (CATV) и локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол.“ Разбирането на Виваком е, че в Проекта на пазарен анализ е прието, че от гледна точка на търсенето не са налице разлики по отношение на функционалните характеристики и предназначението на стандартните услуги, предоставяни на домашни и на малки и средни бизнес ползватели и те формират масов пазар. Предприятието отбелязва, че в обхвата на този масов пазар не попадат висококачествените услуги за свързаност, предлагани на големи бизнес клиенти. С оглед на това, Виваком счита за необходимо цитираният текст от стр. 58-59 от Проекта на пазарен анализ да се измени, като изрично се уточни, че в обхвата на съответния продуктов пазар влиза предоставянето на електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и малки и средни бизнес ползватели).

На следващо място според предприятието от обхвата на продуктовия пазар е изключен фиксираният достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA). Аргументите на дружеството срещу този подход освен вече посочените по-горе са следните:

На първо място, съгласно анализираните пазарни данни в Проекта на пазарен анализ е прието, че бързото развитие на технологиите за мобилен пренос на данни и нарастващото покритие на LTE и NR(5G) по територия на действащите мобилни предприятия в България води до повишено търсене на услугата фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа през 2024 г. Съгласно пазарните данни, цитирани в Проекта на анализ, броят на абонатите на този вид достъп нараства над 6 пъти спрямо периода от предходния трети кръг на пазарен анализ и през 2024 г. делът на абонатите в структурата на абонатите по вид фиксиран широколентов достъп до интернет достига до над една пета от общия брой абонати на достъп до интернет (20,4%). Установено е също така, че цените на дребно за плановете, предлагащи по-високи скорости (от и вкл. 100 до 1000 Mbps), са сходни с цените за жичен достъп при тези скорости (съответно 31,30 лв. за жичен и 32,20 лв. за FWA). Виваком отбелязва, че правилно е прието, че това е знак за наличие на сходство по отношение на цените и условията между двата вида достъп до интернет, но независимо от това е направен извод, че това не е достатъчно основание да се приеме че при увеличение на цената потребител, който ползва жична свързаност, би бил склонен да я замени с FWA.

Последният извод според Виваком не е подкрепен с пазарни данни, нито са изложени аргументи, базирани на перспективен анализ за развитието на FWA достъпа в периода на следващите 5 години – до извършване на следващия пазарен анализ. Предприятието счита, че видно от тенденциите за развитието и проникването на FWA достъпът, посочен от Комисията (фигура 4 на стр. 19 от Проекта на анализ), би могло да се очаква ръст на този вид достъп и през следващите години. В този смисъл са и изводите от Годишния доклад за 2024 г. на КРС, където предприятието отбелязва, че е посочено, че на пазара за достъп до интернет продължава да се наблюдава нарастване „на дела на абонатите на фиксиран достъп през мобилни мрежи в общия брой абонати на фиксиран достъп до интернет поради широкото покритие на LTE мрежите в национален мащаб така и поради продължаващото разгръщане на мрежи от пето поколение NR (5G), което способства мобилните оператори да оказват още по-интензивен конкурентен натиск върху доставчиците на фиксиран широколентов достъп до интернет".

Виваком отбелязва, че по-нататък при анализа на взаимозаменяемостта при търсенето се приема следното:

„За периода на настоящия анализ при безжичния достъп, по специално - фиксирания достъп през мобилна мрежа, настъпват значителни промени, като се отчита съществен напредък по отношение на предлаганите скорости и неограничен трафик. При изследване на ценовите условия на фиксирания достъп през мобилна мрежа се установи, че те са сравнително съпоставими и имат сходства с тези на жичния достъп (LAN, CaTV, xDSL и FTTx), но КРС продължава да счита, че не са взаимнозаменяеми. Според КРС все още е налице различно възприемане на фиксирания достъп през мобилна мрежа от страна на потребителите в сравнение с жичния достъп, в резултат на което двата вида достъп не биха могли да се разглеждат като

взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето. Може да се допусне, че при малко (5-10%), но трайно повишаване в цената на някой от изброените видове жичен достъп (xDSL, CaTV, LAN и FTTx) потребителите биха били склонни да пренасочат търсенето към друг вид жичен достъп, но е малко вероятно да го заменят с безжичен достъп - фиксирания достъп през мобилна мрежа.“

Виваком изказва мнението, че горните изводи от Проекта на анализ се опровергават от установения ръст в броя на абонати и от факта, че през 2024 г. FWA достъпа е вторият реално най-използван достъп, като същият още през 2022 г. измества от втората позиция кабелният достъп до интернет. Рязкото увеличение на крайните потребители на FWA достъпа през (последния) разглеждан период е съществен аргумент, че тези услуги реално заместват услугите за достъп до фиксирани точки, предоставяни от традиционните жични технологии. В тази връзка предприятието посочва, че в почти една трета от населените места, включени в неконкурентната зона “1А” Виваком предоставя само xDSL достъп (част от продуктовата дефиниция на пазара), но във всички тези населени места Виваком има абонати и на FWA. Видно от Приложение № 1 (търговска тайна) изменението при ползването достъп до интернет посредством xDSL технологии намалява с ….% (търговска тайна) през пет години, докато за същия период Виваком отчита в същите населени места ръст при ползването на фиксиран достъп повече от ……. (търговска тайна).

Също така Виваком не приема и изводите от анализа на взаимозаменяемостта при предлагането и по-точно извода, че „…е малко вероятно предприятие, предоставящо безжични (включително през мобилни мрежи) услуги за достъп до интернет, да навлезе на пазара на широколентов достъп в определено местоположение в отговор на малко, но значимо и трайно ценово увеличение, в рамките на кратък срок и без да претърпи значителни разходи….“. В конкретния случай, според операторова в Проекта на пазарен анализ не е отчетен факта, че в периода от предходния пазарен анализ, при дерегулиран от 2019 г. пазар, Йеттел навлезе на пазара за фиксиран достъп до интернет през 2021 г., предлагайки именно услуги на дребно чрез FWA достъп, като през 2024 г. от дружеството обявиха, че абонатната им база е достигнала около 100 000 абоната . От 2023 г. дружеството навлезе и на пазара на платена ТВ услуга, предлагайки я чрез същия FWA достъп, с което се превърна в третия по-големия доставчик на платена услуга в страната .

Според предприятието, е налице и подобрено качество на услугата, предоставяна чрез FWA достъп в сравнение с предходния период на пазарен анализ, поради което същата се възприема от крайните клиенти като взаимозаменяема с услугите за достъп до интернет чрез жични технологии, което обосновава наличие на взаимозаменяемост по отношение на търсенето. Виваком счита, че това обуславя включването на фиксирания безжичен достъп в един продуктов пазар с жичния достъп до интернет.

Дружеството отбелязва, че към момента на последния пазарен анализ (2019 г.) FWA основно е предлаган чрез 4G (LTE) мобилна технология, което позволи предоставяне на потребителско изживяване, съпоставимо с това при медни мрежи (напр. xDSL). Разгръщането на 5G (NR) мобилни мрежи обаче доведе до значително

подобрение на възможностите на FWA, които вече надвишават тези на xDSL и са сравними поне с базовото ниво на FTTH (оптични) услуги. Виваком е на мнение, че следва да се отчете и динамиката на пазара, както и очакваното развитие на мобилните мрежи с оглед високата конкуренция в България, постоянните инвестиции в покритие и скорости и евентуалното навлизане на нова технология (6G) в следващия 5-годишен период. Докато VDSL технологията предлага скорости до 50 Mbps, а ADSL – до 20 Mbps, в момента Йеттел предлага скорости до 300 Mbps чрез своята 5G мрежа, без да прилага ограничение в обемите на трафика. Предприятието обръща внимание, че оферти без ограничение в обемите трафик предлагат също А1 и Виваком и това е от съществено значение за анализа на взаимозаменяемостта.

Освен това, що се отнася до евентуални доводи, свързани с различното качество на услугите за достъп до интернет, предоставяни чрез жичен достъп, в сравнение с тези, предлагани от мобилните технологии, Виваком счита, че на съответния продуктов пазар са включени различни технологии, чиито характеристики не са непременно идентични (напр. както ADSL/VDSL връзките, коаксиален кабел, UTP/FTP кабел, радио, както и оптични връзки), като изпълнението на услугите зависи пряко от използваната инфраструктура. Следователно качествените параметри са от значение, но тяхното представяне трябва да бъде свързано и с възприятията/нуждите/изискванията на клиентите. В тази връзка качеството на услугите не е непременно определящ елемент при избора на услуги, а по-скоро цената има водещо значение.

Също така от гледна точка на взаимозаменяемостта при предлагане, Виваком приема самият факт, че и трите мобилни оператора предоставят FWA услуги, за показателен, че те се считат за заместител на фиксираните услуги не само в райони, където тези оператори не разполагат с фиксирана мрежа и инфраструктура, необходима за предоставянето на традиционни услуги за достъп до интернет в определено местоположение, но и в райони, където услугите се предоставят и чрез други технологии (FTTH/FTTB, например). Така например има населени места, където Виваком има FTTH мрежа и абонати и в същото населено място дружеството предлага и FWA достъп и има абонати, ползващи тези услуги.

Съгласно Обяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари на ЕК, националните регулаторни органи следва да преценяват във всеки конкретен случай дали FWA представлява заместител, като се има предвид, че в много селски райони той може да предложи постоянна алтернатива на медната инфраструктура, докато взаимозаменяемостта между FWA и VHC технологиите в други райони може да зависи от наличието и перспективите за изграждане на FTTH мрежи . Съгласно проучване на WIK предоставянето на FWA достъп през 5G технология може да бъде разглеждано като подходящо решение за удовлетворяване на потребностите на малкия и среден бизнес и клиенти – физически лица, които на практика са в обхвата на продуктовия пазар, дефиниран от КРС. Същевременно е малко вероятно тя да представлява реална алтернатива на специализираните (dedicated) връзки, които по правило се изискват за предоставяне на услуги от висок клас на бизнес потребители, както и за нуждите на публични институции, образователни заведения и лечебни заведения. Последното, предвид факта, че големите бизнес клиенти не са включени в обхвата на продуктовия пазар, представлява допълнителен аргумент за включването на FWA достъпа в

обхвата на продуктовия пазар на дребно. Според данни на Ookla медианните стойности на мобилни скорости в България значително надвишават медианните стойности на скоростите при фиксираните широколентови услуги – около 231 Mbps (шесто място в света по мобилна скорост) спрямо приблизително 83 Mbps за фиксираните мрежи. По-нагоре в класацията са държави извън ЕС, като Дания е първият представител след България на 10-то място със 185 Mbps медианна стойност на скоростта на сваляне.

За Виваком е разумно да се очаква, че за много потребители, които в момента използват фиксиран достъп до интернет (включително FTTH), предлаганите от FWA скорости (особено там, където има 5G покритие) ще бъдат напълно достатъчни, за да преминат към такава услуга в отговор на малко, но устойчиво увеличение на цените (SNIPP). С други думи, FWA би била функционално еквивалентна на фиксирания достъп до интернет за значителна част от потребителите.

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

Дружеството отбелязва, че тези данни показват, че продуктите, базирани на FWA, упражняват ефективен конкурентен натиск върху фиксирани мрежови технологии в България – по-специално FWA чрез LTE мрежи ограничава търсенето на медни технологии, а FWA чрез NR (5G) мрежи представлява ограничение за всички видове жичен достъп до интернет.

Виваком подчертава факта, че броят на абонатите на FWA услуги в България нараства, което демонстрира, че тези услуги все повече се възприемат като функционално еквивалентни на останалите фиксирани технологии и съответно представляват нарастваща конкуренция за тях. Това потвърждава наличието на верига на взаимозаменяемост, което означава, че FWA трябва да бъде включен в същия продуктов пазар като жичния достъп до интернет.

В случая по отношение на FWA и жичния достъп до интернет са налице сходни характеристики и функционалност на двата вида достъп до интернет, които са предпоставки за наличие на взаимозаменяемост от гледна точка на търсенето. Според Виваком увеличеното използване на тези услуги е допълнителен аргумент. Липсата на мобилност, сравнимите тарифи и обеми на включения трафик, сходните скорости на изтегляне и потребителското поведение на крайните ползватели при закупуването на тези услуги са важни елементи, за да могат услугите за широколентов достъп до интернет в определено местоположение, предоставяни чрез мобилни технологии, да се считат за фиксирани интернет услуги. Не на последно място за Виваком, тези услуги се представят от доставчиците на мобилни услуги като услуги, които могат да се използват (изключително) от вкъщи, в определени фиксирани точки.

Дружеството посочва, че подобен подход по отношение на обхвата на продуктовия пазар е възприет от националните регулаторни органи в Румъния (в

последните два кръга на пазарен анализ), Италия и Норвегия. При прегледа на пазара на локален достъп на едро, AGCOM включва в пазара на дребно фиксирания безжичен достъп (FWA) в обхвата на съответния пазар. В рамките на текущия преглед в продуктовия пазар е включен както фиксирания безжичен достъп, така и сателитния достъп чрез спътници на ниска орбита (LEO). Подобен подход следва регулатора в Норвегия, който включва фиксирания безжичен достъп (FWA) в обхвата на съответния пазар. В последния преглед на пазара на едро на локален достъп регулаторът на Норвегия също включва FWA базира на 4G/5G мобилни мрежи.

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

- *броят на населените места, в които се предлага услугата нараства с 30% до 4852 населени места или 92% от всички населени места в България;*
- *понастоящем 20,4% от абонатите на широколентов достъп на масовия пазар на дребно разчитат на този вид достъп с тенденция да е единствената технология със стабилен и трайно увеличаващ ръст, подкрепен от развитието и разгръщането на новите технологии; както и*
- *с принципа за технологична неутралност при прилагане на ЗЕС и определяне на обхвата на продуктовия пазар.*

Разбирането на Виваком е, че проектът на пазарен анализ приема и че максималните скорости също не са гарантирани и зависят от натовареността и покритието на мрежата. Според анализа това е съществена разлика от фиксиран достъп до интернет през оптична мрежа, което Виваком счита за неточно. Фиксираният достъп до интернет чрез оптична мрежа на масовия пазар също не предлага гарантирани скорости (за разлика от специално организирания достъп, както е посочено в Проекта на стр. 33).

Дружеството е на мнение, че в Проекта на пазарен анализ не са отчетени коректно възможностите на фиксирания достъп чрез мобилна мрежа. Предприятието посочва, че на стр. 47 от Проекта на пазарен анализ видно е показано, че скоростта на достъп чрез фиксиран достъп чрез мобилна мрежа е по-голяма от предоставяната чрез xDSL и LAN. Виваком отбелязва, че широколентовият фиксиран достъп през мобилна мрежа позволява скорости на пренос до максимално възможната чрез 5G мрежа, като един от доставчиците рекламира регистрирани скорости в мрежата над 1400 Mbps. В допълнение, 5G (NR) предлага и много ниско времезакъснение, което е отчетено като характеристика и от КРС на стр. 48 от Приложението към проекта на решение. Предприятието обръща внимание, че техническите възможности на 5G мобилните мрежи превъзхождат значително и най-напредналите технологии за предоставяне на широколентов достъп чрез традиционна телефонна мрежа (xDSL), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично-коаксиална технология (CATV) и локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол, които са включени в обхвата на пазара на дребно. В тази връзка Виваком посочва, че в Проекта на пазарен анализ е отчетено изрично, че в рамките на периода до следващия кръг анализ на пазара на едро на локален достъп се очаква разгръщане на 5G мрежите, но въпреки това в Проекта продължава да се поддържа тезата, че тези услуги не отговарят на изискванията на

потребителите по отношение и на този показател в следващия петгодишен период (на стр. 48).

По отношение на фиксирания достъп чрез мобилна мрежа по стандарт 4G Виваком е на мнение, че следва да се отчете, че предлаганите скорости на крайни потребители достигат до 685 Mbps download и до 131 Mbps upload, което значително надвишава средната скорост, ползвана от абонатите на FTTx. Предприятието поддържа мнението си, че със сигурност фиксираният достъп чрез мобилна мрежа превъзхожда по характеристики xDSL услугите, които са част от продуктовия пазар. Според Виваком аргументът в посока, че „достъпът до интернет през мобилна мрежа все още не се предоставя с гарантирана симетрична скорост, както е при останалите фиксирани технологии“ е неточен и не кореспондира с дефиницията на продуктовия пазар на масови услуги за достъп до интернет, който включва услуги, които не предлагат симетрична скорост (за разлика от продуктите, насочени към специфичните потребности на големи и/или технологично напреднали бизнес ползватели, които са изключени от пазара).

С оглед изложеното, Виваком предлага услугата фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA) да бъде включена в обхвата на продуктовия пазар на дребно, тъй като е налице взаимозаменяемост, както при търсенето, така и при предлагането. Така съответният продуктов пазар следва да обхване стандартни продукти и услуги, предлагани както самостоятелно, така и в пакет с други електронни съобщителни услуги на масовия пазар (домашни абонати и бизнес ползватели – малки и средни предприятия) чрез традиционната телефонна мрежа (xDSL), влакнесто-оптични мрежи за пренос на данни (FTTH, FTTB, FTTC/FTTN), мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми, базирани на хибридна оптично-коаксиална технология (CATV), локални мрежи за пренос на данни (LAN), изградени на базата на Ethernet протокол и фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа (FWA).

В становището си на ***стр. 13 – т. II. 3. Виваком е посочило****, че при анализа на пазарните граници и пазарната сила в рамките на съответния пазар, с цел да се определи дали е ефективно конкурентен, следва да се вземат предвид както преките, така и непреките конкурентни ограничения, независимо дали тези ограничения произтичат от електронни съобщителни мрежи, електронни съобщителни услуги или други видове услуги или приложения, които са съпоставими от гледна точка на крайния потребител. В тази връзка, предприятието отбелязва, че независимо, че КРС не включва в продуктовия обхват фиксирания достъп през мобилна мрежа, в пазарния анализ е следвало да се разгледат индиректните конкурентни ограничения, които произтичат от тези услуги, което не е направено.*

Становище на КРС

По отношение на продуктовия обхват на пазара, КРС обръща внимание, че освен Виваком, останалите заинтересовани страни считат, че обхватът на пазара на дребно е определен правилно. КРС не приема предложението на Виваком да включи в обхвата на продуктовия пазар на дребно фиксирания достъп до интернет през мобилна мрежа, като споделя мотивите на останалите предприятия, а именно:

- оптичните мрежи осигуряват гарантирани симетрични гигабитови скорости и практически неограничен капацитет чрез надграждане на оборудването, докато

FWA не може да бъде надграден да предоставя симетрични скорости, което ограничава предоставянето на високи скорости за качване;

- в България предприятията предоставят максимални скорости на сваляне до 300 Mbps и 50 Mbps за качване;
- средната скорост при FWA в България към края на 2024 г. е 84 Mbps и отчита увеличение спрямо предходния период с 22%, като в същото време средната скорост на оптичния достъп е почти три пъти по-висока от тази на FWA, като увеличението в скоростта спрямо данните от 2017 г. се изразява в пъти (4,4 пъти);
- сигналът при оптичните мрежи е устойчив и не подлежи на външни влияния, докато при FWA е силно зависим от разнообразни външни фактори;
- водещите мобилни оператори предлагат FWA като допълваща услуга наред с FTTx;
- все повече домашни потребители се нуждаят от по-високи скорости, за да осигурят увеличаващото се потребление на данни (това е илюстрирано с непрекъснатия растеж на потреблението на фиксирани/мобилни данни през последните години);
- FWA е възможност за потребители с ограничени алтернативи (напр. в райони без оптични мрежи) – позиционирано от А1 и Виваком като „интернет за отдалечени райони“ и „интернет извън зоните на покритие“.

По отношение на нарастването на дела на абонатите на FWA за анализирания период, КРС е представила позицията си в раздел Б1 по-горе.

Невярно е твърдението на Виваком, че КРС не е следвала принципа на технологична неутралност при определяне на продуктовия пазар на дребно. Напротив, КРС следва да оцени различните характеристики на продуктите с оглед дефиниране на тези от тях, които са в обхвата на анализирания пазар. Това не означава, че не е спазен принципа на технологична неутралност. Видно от Насоките за извършване на пазарни анализи на ЕК, КРС изследва дали различните видове широколентов достъп са в обхвата на един и същ пазар. На практика това е сравнение между предлаганите оферти за достъп до интернет на дребно чрез различни технологии. Самото Виваком, в своето становище дава мотиви, базирани на разликите и приликите между технологиите за фиксиран достъп през мобилна мрежа, достъп през оптична мрежа и през xDSL.

На следващо място, спекулативни са твърденията че КРС не се е съобразила с Обяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари на ЕК, в която се твърди, че регулаторните органи следва да преценяват във всеки конкретен случай дали FWA представлява заместител. Видно от анализа на взаимозаменяемостта на услугите на дребно, КРС е изследвала и този вид достъп. Като доказателство на тезата си, Виваком е представило аргументите, че фиксираният достъп през мобилна мрежа не е предвиден в продуктовия обхват на пазара на едро на резервиран капацитет (dedicated capacity). В тази връзка, КРС подчертава, че невключването на един продукт в обхвата на пазара на едро на резервиран капацитет не може автоматично го включи като част от друг пазар, в случая в обхвата на пазара на едро на локален достъп. Поради, което КРС не приема

аргументите на Виваком, че след като малките и средни ползватели са в обхвата на пазара на локален достъп и фиксирания достъп през мобилна мрежа не е предвиден в продуктовия обхват на големи бизнес ползватели, то услугата фиксиран достъп през мобилна мрежа е взаимнозаменяема с услугите на дребно на широколентов достъп до интернет.

КРС обръща внимание, че Виваком спекулира с термина „покритие на мрежа“, доколкото същият се използва в анализа веднъж за да се уточни дали в определено населено място е изградената електронна съобщителна мрежа от тип технология (оптична, мобилна, медна, …), а в другия случай колко често са разположени базовите станции в мобилна мрежа. Във втория смисъл е и цитираното условие от предоставяните от предприятията планове за фиксиран достъп през 5G, а именно: *наличността на услугата на конкретен адрес зависи от различни фактори; скоростта и качеството на услугите за достъп до интернет зависят от типа технология, вида на ползваното устройство, покритието и натовареността на мрежата, едновременното ползване на услугата от няколко устройства, архитектурни и географски особености, и други; за услугата фиксиран достъп до интернет през 5G мрежа не се предлагат минимални нива на качество*. Така цитираните условия, са напълно идентични с условията за мобилните услуги за достъп и по този начин предприятията не ги приравняват към фискираните услуги за достъп.

Във връзка с горното КРС счита, че покритието на мобилните мрежи по населени места не може и не е използвано от регулатора, като критерий за взаимозаменяемост на услугите за широколентов достъп до интернет. Аналогично е становището на регулатора за теоретични стойности за максимална скорост, времезакъснение и др., които могат да се достигнат теоретично през 5G мрежите, но на практика не са част от предлаганите оферти. Причините за това са, че няма изградени три национално покрити реално 5G мрежите със SA архитектура, реално представяните услуги не се възползват от технологичните предимства на 5G мрежите и предприятията са заложили допълнителни ограничения в предлаганите оферти. Освен това, покритието на електронните съобщителни мрежи по населени места се отчита на друг етап на анализа, а именно в частта географски анализ.

По отношение на скоростта на услугите през 5G мрежите, КРС е посочила тяхната несиметричност. Същото е видно от предоставената препратка към интернет страницата на Ookla, къде скоростта на качване е десет пъти по-ниска. Спекулативно е и становището на Виваком по отношение на високото качество на услугите през мобилна мрежа в България. Съгласно Проучване относно качеството на услугите за роуминг в Европейския съюз[13], ползвателите от повечето държави-членки имат по-добра услуга в собствената си държава отколкото в България. Обратното също е отчетено, повечето български потребители получават по-качествена услуга докато са в

[13] https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/study-quality-service-roaming-services-european-union?utm_source=chatgpt.com

роуминг отколкото в България. В тази връзка, дори и в някои държави-членки качеството да е на необходимото ниво и услугите за достъп до интернет през мобилна мрежа да са взаимозаменяеми с останалите услуги за широколентов достъп до интернет, то ситуацията в България не е аналогична.

Подвеждащо е твърдението на Виваком, че предлаганите скорости на крайни потребители по стандарт 4G достигат до 685 Mbps download и до 131 Mbps upload, което значително надвишава средната скорост, ползвана от абонатите на FTTx (фиг.11 от приложението към решението). Фигура 11 представя разпределение на използваните оферти по технологии, а цитираните от Виваком скорости са теоретични – „по стандарт“. Тези разлики са отчетени и от европейския законодател в Регламент (ЕС) 2015/2120 – скоростта през мобилна мрежа не е гарантирана, вкл. до степен, че не може да се изисква от операторите минимална скорост, която да се включи в договорите.

Финално по отношение на качеството на фиксираните услуги за достъп през мобилна мрежа, КРС иска да обърне внимание на Виваком, че в случай че предприятието ги счита за взаимозаменяеми, то същото следва да измени общите си условия, като ги приравни към фиксирани услуги, като съгласно Регламент (ЕС) 2015/2120 включи рекламирана, минимална, обичайно налична и максимална скорост. Също така, да включи възможност на своите ползватели на фиксирана услуга през мобилна мрежа да прекратят договорите си, при направени измервания за фиксирана мрежа с Механизма на КРС.

По отношение на твърдението, че абонатите на Виваком доброволно преминават от xDSL към FWA, КРС счита че представената таблица не е доказателство в тази посока. Причина за това са постъпващите в КРС оплаквания и сигнали от крайните ползватели, от които се вижда, че са поставени в ситуация или да мигрират към FWA услуга, или в противен случай да им бъде прекратен договорът, като съответно останат без достъп до интернет.

По отношение на твърдението, че Виваком в едно и също населено място разполага с FTTH мрежа и абонати и предлага FWA достъп, за който също има абонати, КРС обръща внимание, че това е възможно да се случва в различни райони на населеното място и не са предоставени обективни доказателства за предпочитанията на ползвателите. В тази връзка, твърдението на Виваком е в подкрепа на извода на КРС, че фиксиран достъп до интернет през мобилна мрежа се използва по-скоро като допълваща и не е взаимнозаменяема с другите услуги.

КРС не приема изводите на Виваком по отношение на стабилното навлизане на Йеттел на пазара с услугата си фиксиран достъп през мобилна мрежа през 2021 г. Видно от данните, абонатите на предприятието са по-малко от 20% от всички абонати на FWA услугите, което е драстично по-малко от преките му конкуренти и представлява от порядъка на 3% от пазарния сегмент на услуги на дребно за достъп до интернет. В тази връзка, КРС счита, че невъзможността на оператор с мобилна мрежа с национално

покритие да навлезе стабилно на пазара на широколентов достъп е доказателство, че FWA не е част от обхвата на пазара на дребно и не може да окаже конкурентен натиск.

По отношение на Европейската практика, КРС посочва, че всеки регулатор спрямо националните особености на търсените и предлаганите услуги включва или не съответните продукти в обхвата на пазара. В тази връзка, ако три регулатора са включили FWA в обхвата на пазара на дребно, то останалите 24 регулатора не са.

Във връзка с бележката на Виваком по отношение на индиректните конкурентни ограничения, които не са разгледани от регулатора в анализа, КРС посочва следното:

Съгласно Насоките за пазарни анализи и Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, включването на алтернативни платформи в продуктовия пазар изисква те да упражняват ефективен конкурентен натиск, което следва да се установи чрез анализ на преки и непреки (индиректни) ограничения. Преките ограничения произтичат от конкуренцията на едро, докато непреките ограничения се упражняват чрез заместване на търсенето на дребно. Когато алтернативна технология оказва достатъчно силни индиректни ограничения, тя може да бъде включена в продуктовия обхват на пазара само, ако са изпълнени определени кумулативни условия. Тези условия включват: (i) възможността увеличението на цената на едро да бъде прехвърлено върху крайните потребители; (ii) наличието на достатъчна степен на заместване на търсенето на дребно, което да направи увеличението на цената на едро нерентабилно; и (iii) клиентите на търсещите достъп не биха преминали в значителна степен към търговското подразделение на интегрирания хипотетичен монополист, по-специално ако последният не повиши собствените си цени на дребно. Когато непреките конкурентни ограничения не са достатъчно силни, за да обосноват включването на други продукти в пазара, Европейската комисия изисква те все пак да бъдат отчетени при оценката на пазарната сила.

Според комисията фиксираният достъп през мобилна мрежа не оказва индиректни ограничения върху дефинирания пазар на едро. Това е обусловено от няколко фактора. Фиксираният достъп през мобилна мрежа не е функционално еквивалентен на жичния достъп, тъй като поради технологични ограничения като по-висока латентност, зависимост от споделен радиочестотен ресурс, управление на трафика и липса на устойчиви гигабитови скорости, не може да осигури същото качество и надеждност на услугата. Също така, този достъп е конкурентен основно в райони без покритие на жичен достъп, въпреки това тази конкурентност е ограничена от физическите характеристики на радиочестотния спектър, който е краен и неподлежащ на разширяване ресурс, водещ до трайни ограничения на капацитета на мобилните мрежи независимо от географското местоположение или натоварването. В допълнение, липсата на съпоставим продукт на едро за фиксиран достъп през мобилна мрежа означава, че операторите без собствена инфраструктура не могат да използват тази технология за предлагане на конкурентни услуги, поради което евентуално пренасочване на клиенти би било само към мобилните оператори и не би оказало реален натиск върху цените на едро. Тъй като Виваком е конвергентен оператор с фиксирана и мобилна мрежа и предоставя фиксиран достъп през мобилна мрежа, евентуално пренасочване на крайни клиенти от услуги на дребно, базирани на достъп на едро, би се реализирало предимно в рамките на същата група, което не създава натиск върху цените на едро. Въз основа на горепосоченото, КРС приема, че фиксираният достъп през мобилна мрежа не оказва достатъчен индиректен натиск, така че да се отрази върху определянето на пазарната дефиниция на едро.

По отношение на отчитането на индиректните ограничения при оценката за наличие на значителна пазарна сила, КРС обръща внимание, че в Проекта на анализ вече е установила, че не е налице възможност, предприятие, което предоставя мобилни услуги

да навлезе в кратки срокове и без значителни допълнителни разходи на пазара на жичен достъп до интернет поради високите и трудно възстановими разходи за изграждане или придобиване на фиксирана мрежа. Такова навлизане е трудно осъществимо и в по-дългосрочен период, тъй като изграждането на фиксирана мрежа с достатъчно покритие, която да е конкурентна, изисква значителни инвестиции и дълъг период (10–15 години) на изграждане. Също така, нуждата от радиочестотен спектър и съществените инвестиции за изграждане на мобилна мрежа, ограничават възможността на предприятия, които предоставят услуги посредством жични мрежи, да изградят мобилни мрежи и да предоставят фиксирани услуги чрез тях. В тази връзка, не е налице потенциална конкуренция, произтичаща от фиксирания достъп през мобилна мрежа, която да ограничи поведението на историческото предприятие.

3. Йеттел *подкрепя дефиницията на пазара на дребно на фиксиран достъп в определено местоположение по отношение на аргументите за изключването на фиксиран достъп през мобилна мрежа. Дружеството изказва мнение, че към настоящия момент и в периода до следващия пазарен анализ, фиксираният достъп през мобилна мрежа не следва да се счита за взаимозаменяем с останалите видове жичен достъп, както от гледна точка на търсенето, така и от гледна точка на предлагането. Аргументите, изложени по-долу, допълват обосновката на комисията и доказват, че тази услуга не следва да е част от пазара на фиксиран достъп в определено местоположение в България.*

Йеттел посочва, че услугата фиксиран достъп през мобилна мрежа (наричана за краткост в настоящото становище FWA) се предоставя от предприятията на територията на страната в съответствие с технологичните възможности на мобилната мрежа, въз основа на предоставения ограничен радиочестотен ресурс. Поради това, FWA използва достъп до мобилния спектър, така че всички потребители на FWA се конкурират помежду си и с потребителите на мобилен широколентов достъп за същия спектър. Това означава, че в случай на едновременно търсене от много потребители, скоростта на връзката може да намалее и клетката може да се претовари.

Предприятието допълва, че FWA използва радиомрежата за крайната връзка (често наричана „последната миля“) между дома/бизнеса и основната мрежа. 4G мобилната мрежа обикновено използва макроклетки, които обслужват едновременно много на брой потребители. Всяка клетка може да изпраща сигнали на максимално разстояние, например 500 метра в гъсто населена градска среда и до 10-15 км. в селските райони. По-ниските честотни ленти се разпространяват най-далече, но компромисът е по-ниски скорости, тъй като има по-малко наличен спектър. Според Йеттел на теория, 4G може да осигури пикови скорости от 100 Mbps и това е само при идеални условия. Радиосигналите се споделят между множество потребители и те се влошават с разстоянието, така че действителните устойчиви скорости са средно много по-ниски. 5G в средночестотния спектър (2 GHz – 6 GHz) се счита за особено подходящ за FWA – той има до 100 MHz честотна лента на канала и по-добра спектрална ефективност. Това се изразява в по-голям обем пренесени данни и по-високи скорости на връзката. Като такъв, средночестотният спектър е идеален за FWA, предлагайки 10 пъти по-голям капацитет от 4G. Операторите по целия свят надграждат мрежите си до 5G за мобилни услуги и също така се възползват от увеличения капацитет за FWA услуги. Йеттел отбелязва, че съществува и друг вариант на 5G, който използва милиметров вълнов (mmWave) спектър, например от 24 GHz до 39 GHz. Високите честоти му придават изключителен капацитет, което се превръща в многогигабитови широколентови скорости. Сигналите в тези честоти обаче са по-

податливи на загуба по пътя от обекти като дървета и сгради, и дори стъкло. В допълнение към установените проблеми със загубата на сигнали с този спектър, следва да се отбележи и ограничената наличност на крайни устройства и съответно липсата на търсене при ползването на услуги в този обхват, посочени в анализа на КРС.

Йеттел посочва, че оптичният кабел е екраниран от външни смущения и предоставя стабилна връзка с минимални загуби и прекъсвания. От своя страна, FWA е податлива на влиянието на средата – ОЕРЕС отбелязва, че непредвидими външни фактори (например метеорологични условия, препятствия по видимост) могат да повлияят на предоставянето на FWA услугата . ОЕРЕС посочва, че FWA в лицензиран спектър (напр. чрез 4G/5G), за разлика от FWA в нелицензиран спектър (напр. Wi-Fi базирани решения), където се наблюдават по-високи нива на смущения и по-ниско качество, осигурява по-добро качество благодарение на контролираната среда на радиочестотите. Дори при лицензираните FWA обаче е налице споделен ресурс – капацитетът на клетката се разделя между множество потребители. Това означава, че при натоварване в пикови часове действителните скорости и латентност при FWA могат да се влошат значително, за разлика от оптиката, която гарантира стабилна пропускателна способност до всеки дом.

Предприятието обръща внимание, че в актуализираните Насоки на ОЕРЕС за въвеждане на Регламента за отворен интернет, ОЕРЕС посочва кога счита определени видове достъпи, предоставяни чрез безжични мрежи (вкл. мобилни) като достъп, предоставян чрез фиксирана мрежа – необходимо е да има специфично оборудване и да е с резервиран капацитет или чрез използване на определен честотен спектър, заделен за целта. Понастоящем в България не е заделен резервиран капацитет, както и не се използва определен честотен спектър за предоставянето на фиксиран достъп през мобилна мрежа. Поради тази причина, за този вид достъп не са приложими и изискванията за минимална и обичайно налична скорост на сваляне и качване, характерни за достъпа през фиксирани мрежи, а той се характеризира с очаквана максимална и рекламирана скорост на сваляне и качване.

Според Йеттел въз основа на гореописаните технически ограничения е видно, че максималните скорости се определят от покритието на мобилната мрежа за конкретен адрес, но не са гарантирани и зависят от натовареността на мрежата в даден момент. Фактори като качеството на сигнала, едновременното свързване на много на брой потребители и тяхната отдалеченост от клетката, типа на ползваното устройство и неговата съвместимост със съответната технология, могат да се отразят на скоростта. Услугата се предоставя на база съществуващ мрежови капацитет, с прецизно планиране за запазване на устойчивата работа на всички клиенти на мобилната мрежа, споделящи общия честотен ресурс в даден момент. В зависимост от технологията (4G или 5G) се залагат определени параметри за брой абонати на сектор във всяка клетка, които могат да бъдат обслужвани с необходимото качество. Промените в мрежата, допълнително застрояване в района или промяна в позицията на клиентското оборудване, могат да повлияят на качеството на услугата.

Йеттел предоставя редица аргументи за изключване на фиксиран достъп през мобилна мрежа от обхвата на пазара.

Според предприятието по отношение на капацитета и скоростта оптичните мрежи (напр. FTTH) осигуряват гарантирани симетрични гигабитови скорости и практически неограничен капацитет чрез надграждане на оборудването, без да се сменя самата физическа среда. За разлика от оптичния достъп, FWA не може да бъде надграден да предоставя симетрични връзки, което ограничава предоставянето на високи скорости за качване. За сравнение, предоставяните в България FWA решения

обикновено предоставят максимални скорости на сваляне до 300 Mbps и 50 Mbps за качване.

FWA се характеризира с по-ниски (надеждни) максимални скорости. Този вид достъп е способен на много високи максимални скорости, въпреки че само скорости до 200-300 Mbps могат да бъдат осигурени надеждно, като се има предвид, че капацитетът се споделя в дадена област и между множество типове употреба (т.е. също и с мобилен достъп).

Въпреки, че съществуват договори за FWA с до 300 Mbps, на практика FWA се използва от клиенти с много по-малка необходимост от данни, което е видно от данните в Проекта на пазарен анализ. Докато фигура 10 от проекта на анализ на КРС показва, че 68% от абонатите използват FWA продукти със скорости над 100 Mbps, представените на фигура 11 средни скорости на FWA са по-ниски от 100 Mbps (за разлика от FTTx и CATV, където средните скорости са над100 Mbps). Средната скорост при FWA в България към края на 2024 г. е 84 Mbps и отчита увеличение спрямо предходния период с 22%, като в същото време средната скорост на оптичния достъп е почти три пъти по-висока от тази на FWA, като увеличението в скоростта спрямо данните от 2017 г. се изразява в пъти (4,4 пъти), а не проценти.

***[Търговска тайна:** Йеттел споделя данни за периода 2021-2024 г., които показват следните тенденции по отношение на скоростта на предоставяния FWA достъп: близо …… от абонатите на дружеството през 2024 г. са на скорости в диапазона 30-100 Mbps – ....%; увеличаване на дела на абонатите на скорости в групата 100-999,99 Mpbs – с ... п.п., дължащо се на придобития след 2021 г. спектър за 5G. Йеттел посочва, че този скоростен интервал, използван от КРС в анализа, е изключително разширен и не дава пълна представа за реалното разпределение на абонатите; в този скоростен интервал Йеттел предоставя услуги с максимална рекламирана скорост до 300 Mpbs, като …....% от абонатите в края на 2024 г. ползват такива планове).]*

FWA обикновено предоставя на клиентите много по-ниски скорости в сравнение с оптичните влакна, като клиентите вероятно го възприемат като по-малко подходящ за надеждно осигуряване на по-високи скорости (което е свързано с техническата зависимост на FWA от споделен клетъчен достъп). В резултат, използването на FWA е по-вероятно за клиенти с по-ограничени нужди от ползване (напр. самотни хора, в сравнение със семейни домове).

Най-голямата част от новите инвестиции в ЕС за фиксирана свързаност са насочени към оптични мрежи FTTH, което подчертава превъзходството на оптиката по капацитет и дългосрочна мащабност.

Във връзка с надеждността и качеството на услугата дружеството посочва, че при оптичния интернет коефициентът на споделяне е много нисък, което гарантира стабилна и надеждна връзка за потребителите. При фиксирания достъп през мобилна мрежа обаче този коефициент е значително по-висок – между 1:8 и 1:32 – и това води до по-често претоварване и по-непредвидимо качество.

Сигналът при оптичните мрежи е устойчив и практически не подлежи на затихване, докато при FWA той е силно зависим от външни фактори и лесно се влошава. Това прави фиксирания достъп през мобилна мрежа по-чувствителен към пречки и условията на средата.

Оптичният интернет се отличава и с изключително ниска латентност, често под 1 милисекунда, както и със симетрични скорости на качване и сваляне. Тези характеристики са особено важни за модерни приложения в реално време като облачни услуги, виртуална реалност или дори дистанционна хирургия. При FWA, дори с 5G, латентността остава по-висока и силно варира, особено при слаб сигнал или при претоварване на мрежата.

Разликите се виждат и в новото строителство: докато сградите вече се изграждат с вътрешно-сградна оптика, за разгръщането на FWA инфраструктура е необходимо поставяне на клетка, което изисква учредяване на сервитут или сключване на договор за наем. Това допълнително ограничава навлизането на технологията.

Според Йеттел бъдещото търсене на скорости и нарастващи изисквания към интернет достъпа, обуславят разгръщането и разширяването на оптичния достъп, доколкото само чрез него могат да се осигурят стабилни високи скорости.

Все повече домашни потребители се нуждаят от по-високи скорости, за да осигурят увеличено потребление на данни (това е илюстрирано с непрекъснатия растеж на потреблението на фиксирани/мобилни данни през последните години). Освен това, все повече домашни клиенти се нуждаят от много по-високи скорости на качване за ежедневните си нужди (т.е. видеоконферентни разговори, видео игри, качване на видео потоци на живо). В резултат на това е вероятно FWA да стане все по-неподходяща за повечето потребители (особено с увеличаване на потреблението).

По отношение на предлагането следва да се посочи, че понастоящем голяма част от FWA плановете предлагат неограничен достъп до интернет. Но този неограничен достъп до интернет подлежи на политики за ползване, като при установен риск от злоупотреба, нетипичен трафик и/или неправомерно ползване на услугите, операторите да прилагат ограничения на скоростта (при Йеттел до 2/1 mbps на дневна база). В този смисъл, FWA достъпът не може да бъде сравняван с достъпа през фиксирана мрежа, при която не съществуват ограничения в обема на ползваните данни.

Предприятието обръща внимание, че FWA е предназначен за ползватели с ограничени възможности. Според Йеттел FWA вероятно ще бъде привлекателен за потребители с ограничени алтернативи (напр. в райони с ниско покритие на оптични влакна; с практически ограничения при инсталиране на оптични влакна/кабел) - илюстрирано в рекламите на Виваком и A1 като „интернет за отдалечени райони“ и „интернет извън зоните на покритие“. Като се има предвид, че Проектът на анализ на КРС показва, че малка част от населението живее в населени места с мобилен, но без кабелен достъп (около 5%), би могло да обясни част от растежа на FWA с увеличаване на 5G покритието. Йеттел счита, че това не е ситуация, в която FWA ограничава цените на оптичния достъп и в този смисъл не представлява заместваща услуга, а допълваща такава.

*Дружеството е на мнение, че като се отчитат техническите характеристики на FWA, може да се очаква в бъдеще да се ограничи FWA предвид ограниченията на капацитета. Като се има предвид, че FWA в България разчита на мобилната мрежа, която се споделя с потребителите на мобилен интернет или че мобилните оператори по-скоро използват наличния в момента честотен капацитет за предоставянето на тази допълнителна услуга, мобилните оператори, предоставящи FWA, се сблъскват с ограничения на капацитета с увеличаването на общото потребление на мобилни данни. Прогнозите на Йеттел, базирани на действителните данни за трафика, показват, че търсенето на мобилни данни в България ще се увеличи с [**Търговска тайна:** ....]% за периода 2025-2030 г., докато разпределеният спектър за 5G ще остане същият. В същото време, към настоящия момент делът на FWA трафика в общия трафик през мобилната мрежа представлява [**Търговска тайна**: ....%], докато делът на абонатите на този вид достъп в общия брой клиенти на услуги, предоставяни през мобилната мрежа е [**Търговска тайна**: .....%]. Прогнозите за периода занапред са за запазване на тенденциите, което неминуемо ще доведе до невъзможност за добавяне на нови FWA абонати, защото капацитетът на мрежата ще бъде запълнен от мобилните такива.*

Всичко гореизложено според Йеттел ясно подчертава, че FWA на базата на 5G вече се доближава до своите технологични лимити – ограничения в капацитета, интерференция и намалена устойчивост при масово използване очертават пределите на тази технология.

Макар, че би могъл да се изтъкне аргумента, че обещанията за 6G потенциално биха донесли нов качествен скок в скоростта и капацитета, факт е, че 6G (каквото и да се окаже то в действителност) остава твърде далечна перспектива – извън времевия хоризонт на настоящия анализ – и следователно не може да бъде използвано като аргумент за вземане на днешни инвестиционни и регулаторни решения. Вместо това, вниманието следва да бъде насочено към реалистичните граници и възможности на съществуващата инфраструктура, които определят рамката на рационалното планиране. Следователно FWA може да има само допълваща роля за предоставяне на фиксирани услуги на клиенти, които не могат да бъдат достигнати чрез оптика, която остава единственото устойчиво и бъдещоустойчиво решение за задоволяване на растящите нужди на потребителите в рамките на изследвания период.

По отношение на бъдещите промени в потреблението и покритието на оптичните мрежи предприятието счита, че увеличението на дела на FWA, отчетено в Проекта на пазарен анализ, е очевидно временно явление. С нарастване на потреблението, нуждите на типичния потребител ще изискват по-високи скорости, по-ниска латентност и по-голяма надеждност - характеристики, които могат да бъдат гарантирани единствено от фиксираните мрежи. Затова привлекателността на FWA неизбежно ще намалява в средносрочен план.

Аргументите на Йеттел по отношение на практика на мобилните оператори са, че в България и Европа, водещите мобилни оператори предлагат FWA като допълваща услуга наред с FTTP. Практиката показва, че FWA не „канибализира“ FTTP, когато е налична оптична мрежа – двете технологии обслужват различни сегменти и потребности. Допълнително, мобилните оператори (А1 и Виваком) инвестират паралелно както в разширяване на покритието както на FTTx, така и на 5G през последните години, което показва, че двата продукта се допълват, а не се заместват. За разлика от конкурентите си, Йеттел не разполага със собствена жична/оптична мрежа и до момента не е получило оферта за достъп на едро до оптична инфраструктура. Това поставя компанията в различна позиция – докато А1 и Виваком предлагат FWA и FTTP като взаимно допълващи се продукти, Йеттел е принудено да използва FWA в рамките на мобилната си мрежа като ограничен вариант за навлизане на пазара за фиксиран интернет достъп. Това не е въпрос на бизнес стратегия, а резултат от липсата на достъп до оптични мрежи на едро, което ограничава възможността Йеттел да следва модела на своите конкуренти.

В заключение Йеттел изразява становище, че в рамките на следващите 5 години търсенето на високоскоростен интернет ще продължи да расте експоненциално – както по скорост, така и по капацитет. Потребителите използват все повече приложения с големи изисквания – 4K/8K видео, cloud gaming, дистанционна работа, дигитални бизнес услуги – и тази тенденция ще се засилва.

FWA върху 5G вече е близо до технологичния си максимум. Ограниченията на спектъра, споделеният капацитет и интерференцията означават, че качеството на услугата неминуемо пада, когато броят на потребителите се увеличава. В гъстонаселени райони операторите скоро ще стигнат до момент, в който няма да могат да осигуряват надеждни скорости чрез FWA. Това предполага, че в рамките на следващите 5 години FWA може да има само временна или допълваща роля, но не и да бъде основа на дългосрочната политика за свързаност.

За разлика от това, оптичните мрежи са бъдещоустойчиви – с практически неограничен капацитет и способност да поемат растящия трафик на дигиталната икономика. Само регулация, която гарантира ефективен достъп на едро до оптична инфраструктура, може да осигури устойчива конкуренция, иновации в интерес на потребителите. В противен случай операторите, които разчитат единствено на FWA, скоро ще бъдат принудени да ограничат или дори да прекратят предлагането му поради капацитетни ограничения, оставяйки потребителите без адекватна свързаност.

Гореизложените факти според дружеството показват недвусмислено, че от гледна точка както на търсенето, така и на предлагането, между двата вида достъп – фиксираният достъп през мобилна мрежа и достъпът, предоставян през фиксирани мрежи, са налице различия, които са достатъчно съществени, че тези два достъпа да не бъдат възприемани като взаимозаменяеми и принадлежащи на един продуктов пазар.

Според Йеттел от регулаторна и политическа гледна точка също са налице различия в третирането на фиксирания достъп през мобилна мрежа и достъпа през фиксирани мрежи.

В подкрепа на становището Йеттел представя европейската практика, като посочва, че наационалните регулаторни органи разглеждат фиксирания широколентов достъп и мобилните/безжични решения обикновено като отделни пазари. Европейската комисия приема, че пазарът на фиксиран широколентов достъп е отделен от пазара на мобилен (включително FWA) широколентов достъп, освен ако в национален контекст не се докаже обратното. В препоръката си за съответните пазари, подлежащи на ex ante регулация (2020) и придружаващите я анализи, Комисията и ОЕРЕС отбелязват, че в повечето държави членки няма достатъчна взаимозаменяемост между фиксираната инфраструктура и FWA. ОЕРЕС изрично счита за преждевременно третирането на FWA като заместител на фиксирания достъп в масовия случай . Също така, в насоките си за отворения интернет ОЕРЕС класифицира някои видове FWA като "фиксирани услуги" (ако са предназначени за стационарно ползване), но едновременно посочва, че безжичната им природа внася неопределеност в качеството. Всичко това подчертава, че регулаторите правят разлика между фиксирания достъп и FWA при налагане на задължения и планиране на политики.

Фиксираният достъп през мобилна мрежа, предлаган в България, е подобен на достъпа в държавите, които изключват от обхвата на пазара FWA (напр. публикуваният през м. март 2025 г. на обществено обсъждане нов преглед на пазара на локален достъп, извършен от Ofcom) .

Йеттел подчертава, че дори и в дългосрочен план европейските органи възприемат фиксираните и мобилни мрежи като допълващи се, а не взаимозаменяеми.

Относно аргументите в подкрепа на продуктовата дефиниция на пазара Йеттел изказва становище, че КРС потвърждава изводите си от предходния анализ за наличие на взаимозаменяемост между xDSL, LAN, CATV и оптика, въз основа на сходните характеристики, предназначение и цени. Предприятието счита, че заключението на комисията по отношение на продуктовата дефиниция на пазара на дребно е в съответствие с тези на останалите регулатори. Когато се въвеждат последователни поколения услуги (например преминаване от ADSL към VDSL, към FTTH), Насоките за пазарни анализи на ЕК препоръчват НРО да възприемат по-широка пазарна дефиниция (т.е. обхващаща всички последователни поколения на технологията), освен ако няма силни доказателства за ясно и съществено прекъсване

във веригата на взаимозаменяемост между продуктите. Като се има предвид взаимозаменяемостта на xDSL с други фиксирани услуги, xDSL продължава да бъде част от веригата на взаимозаменяемост. Това е валидно дори при продължаващия спад на абонатите на медната мрежа на Виваком за сметка на увеличаването на абонатите на оптични мрежи. Следователно, въз основа на тази едностранна взаимозаменяемост, при която абонати на технологии с по-ниско качество се прехвърлят към ползване на технологии с по-високо, може да се заключи, че е необходимо разширяване на дефиницията на пазара и включването им в един общ пазар на жичен достъп до интернет в определено местоположение. В допълнение, въпреки че средните скорости за xDSL и LAN са по-ниски от средните за оптичен достъп, не следва да се пропуска факта, че тези видове достъп осигуряват свързаност с висока надеждност и предвидимо качество, тъй като предоставят директна свързаност между абоната и доставчика, не зависят от външни фактори, като радиочестотен спектър или външни смущения и позволяват на оператора да контролира и поддържа стабилни параметри на връзката.

Становище на КРС:

Становището на предприятието подкрепя изводите на КРС.

Б3. Географски обхват на съответния пазар на дребно

1. *В становището си в част IV. Географски обхват на пазара на дребно по отношение на географския обхват на пазара на дребно* ***Йеттел отбелязва****, че в конкурентните условия на територията на страната са настъпили промени спрямо ситуацията в предходния кръг на анализ, които, както правилно установява регулаторът, водят до необходимостта от по-детайлно изследване и до определянето на подгеографски пазари. Йеттел оценява като правилно и в съответствие с Насоките за пазарните анализи определената съответна географска единица, въз основа на която населените места са агрегирани съобразно конкурентните условия в тях.*

Предприятието отбелязва, че КРС определя 4 подгеографски пазара, въз основа на подробно аргументирани, ясни, недвусмислен и съответстващи на насоките в Общата позиция относно географските аспекти на пазарните анализи на ОЕРЕС, критерии. То счита, че напълно в съответствие с Насоките за извършване на пазарни анализи[14], оценката на конкурентните условия в определените зони е концентрирана основно около възможността основните конкуренти на Виваком (тези с над 1% пазарен дял на национално ниво) да оказват съществен натиск. Йеттел посочва, че така, в зона А попадат населените места, в които услуги от обхвата на пазара, предоставя предприятието с най-голямата разгърната мрежа на територията на страната (видно от данните в Таблица 13 от проекта на анализ), а в зона Б – останалите населени места, в които Виваком няма изградена мрежа от обхвата на пазара. В своето становище предприятието отбелязва също, че в зона А регулаторът установява различни условия, поради което зоната допълнително е разделена на неконкурентна (1А) и конкурентна (2А). Зона Б също е разделена на две подзони (1Б и 2Б), за които КРС стига до заключението, че са конкурентни.

[14] Придружителната бележка към Насоките на ЕК за пазарни анализи: , стр. 20: "…географско разграничаване, основано единствено на броя оператори, присъстващи в дадена географска единица (например район на местна централа), само по себе си не е достатъчно детайлно или надеждно, за да идентифицира реални различия в конкурентните условия за целите на определянето на пазара."

В становището си Йеттел обобщава, че в определената за неконкурентна зона 1А попадат различни по големина населени места – както областни центрове, включително и столицата, така и малки населени места – села, но в които условията на конкуренцията са достатъчно хомогенни и се различават от останалите зони с различни условия на конкуренция[15]. В тази зона попадат 263 от населените места в България, в които живеят 43,5% от населението на страната. Петнадесет населени места имат жители над 10 хил. души и в тях е концентрирано 97% от населението, обхванато от зоната, като близо половината от това население е в София.

В част (IV.1.) от становището на Йеттел са коментирани последните актуални данни за състоянието на конкуренцията в гр. София, като от Йеттел отбелязват, че данни могат да бъдат намерени в Решение № 402/2021 г., с което КЗК разрешава придобиването от страна на Виваком на пряк контрол върху Нет 1 (според Йеттел един от основните конкуренти на Виваком на национално ниво и водещ участник на пазара на фиксиран достъп до интернет и телевизия на територията на гр. София) и „КомНет-София“ ЕАД (предоставящ достъп до интернет в София). Йеттел допълва, че на територията на гр. София Виваком предоставя достъп до интернет чрез медни кабели без използване на честотна модулация (Active Ethernet), чрез коаксиални кабели и чрез оптични кабели (Active Ethernet / GPON / XGS PON)16 и не предоставя ADSL/VDSL в столицата, а „НЕТ 1“ и „КомНет София“ – интернет достъп чрез оптичен кабел и LAN.

В становището си Йеттел отбелязва, че основните конкуренти на Виваком по време на сделката, предоставят фиксиран достъп до интернет на дребно чрез FTTH и FTTP технологии - Булсатком и чрез оптична мрежа (GPON, FTTB) и коаксиална мрежа (DOCSIS) - А1. Йеттел посочва, че по последните данни, използвани в решението на КЗК, през 2019 г., 78% от абонатите в столицата са ползвали оптичен интернет, а тези на кабелен достъп са представлявали 19% от общия брой абонати.

Йеттел отчита, че с придобиването на един от основните си конкуренти, който предоставя достъп до интернет, с широко FTTH покритие на голяма част от територията на столицата (Нет 1) Виваком елиминира последния независим инфраструктурен конкурент с пазарно значение, увеличава пазарния си дял на 30-40% и се нарежа на второ място след лидера в София по това време – А1.

Йеттел коментира една от следващите сделки на Виваком по придобиване на конкуренти, когато Виваком придобива и непряк контрол върху Онлайн Директ[17] като отбелязва, че и то е предприятие, осъществяващо дейност на територията на София. Йеттел счита, че към края на 2021 г. Онлайн Директ притежава 0-5% пазарен дял като след сделката съвкупният дял на Виваком в София се увеличава на 40-50%.

На последно място Йеттел посочва, че през 2024 г. Виваком придобива и единия от двата основни национални конкуренти – Булсатком.

Въз основа на цялата изложена по-горе информация, Йеттел счита, че може да се очаква, че Виваком вече е изпреварило по пазарен дял А1 на пазара на фиксиран достъп в определено местоположение на територията на гр. София. Според Йеттел, отчитайки факта, че в столицата преобладаващо мрежите са оптични, с голяма вероятност може да се предположи, че разликата между двата основни конкурента

---

[15] Придружителната бележка към Насоките на ЕК за пазарни анализи, стр. 21: „За да се групират географски единици, не е необходимо конкурентните условия да бъдат напълно хомогенни във всички географски области, включени в един пазар (Параграф 128 от Общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарния анализ (определяне и регулаторни мерки)) от 5 юни 2014 г. ; BoR (14)73“

[16] Решение № 402/15.04.2021 г. на КЗК, стр. 33

[17] Решение № 633/29.06.2023 г. на КЗК

на оптичен достъп вече е значително по-голяма и то в полза на историческото предприятие.

Йеттел отбелязва, че от останалите действащи предприятия на територията на града, няма такива, които да са сред основните конкуренти на Виваком на национално ниво, като препраща към предхождаща част от становището си, където е посочено, че притежаването на пазарен дял под 5 на сто от участник на съответния пазар следва да се оценява като случай с незначителен ефект върху конкуренцията. На следващо място Йеттел коментира, че в Общата си позиция относно географските аспекти на пазарните анализи ОЕРЕС разяснява, че важен фактор при анализа на конкурентите в определените географски единици е не само броят им, но и техният размер и че е подходящ начин за това да се разглеждат тези оператори, които имат определен пазарен дял на национално ниво[18]. В становището си Йеттел се позовава и на разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г., където ЕК също посочва, че при анализа на критерия „брой конкуриращи се мрежи" регулаторите следва да отчитат тези мрежи, които покриват значителен брой крайни ползватели в определената географска единица – условие, което в София изпълняват само Виваком и А1. Въз основа на това, Йеттел твърди, че не може да се счита, че освен А1, на територията на София съществува предприятие, което да може да оказва значим конкурентен натиск върху поведението на историческото предприятие.

В част (IV.2.) от становището си Йеттел посочва, че макар формално да съществува втори силен участник – А1, той не представлява ефективен регулатор на поведението на Виваком.

- *Йеттел посочва, че на територията на гр. София А1 използва хетерогенна инфраструктура, включително DOCSIS и оптика, като за голяма част достъпът разчита на физическата инфраструктура на Юнайтед Файбър, свързано с Виваком дружество. Според предприятието това поражда структурна зависимост, която не позволява пълна инфраструктурна автономност.*

- *Йеттел счита, че Виваком обслужва значително повече абонати на оптичен достъп от А1 в София.*

- *Според Йеттел, няма индикации, че А1 планира или реализира надграждане на DOCSIS до по-висок стандарт, нито ускорена миграция към FTTH. Прехвърлянето на клиенти изисква съществени капиталови инвестиции – не само в оптична мрежа, но и в крайно клиентско оборудване.*

- *Йеттел смята, че в същото време, историческото предприятие може бързо и със сравнително ниски разходи да надгради своята медна мрежа в оптична в местата, където има разположени MSAN.*

Предприятието счита, че всичко това показва, че А1 не е в състояние да окаже в дългосрочен план, до следващия пазарен анализ, достатъчно конкурентен натиск върху поведението на Виваком.

---

[18] BoR (14) 73, p. 26, position 110: "Важно е също така НРО да имат предвид, че конкурентните условия може да се различават не само според броя на операторите, но и според техния мащаб. Един от начините това да бъде отчетено е да се разглеждат само оператори, които имат определен пазарен дял или покритие на националния пазар. Този критерий е лесен за прилагане и също така ще изключи оператори, които могат да оказват само ограничен конкурентен натиск върху останалите оператори.."

В становището е допълнено също, че в определената неконкурентна зона А1 не представлява реален конкурент – дружеството предлага услуги едва в 20 населени места от общо 263, попадащи в нея.

Посочва се, че зона 1Б, определена като конкурентна, също не представлява интерес за търсещите достъп – „средният брой жители за едно населено място в определената зона „1Б" е 821 души", като в тази зона А1 обслужва 0,7% от населението на страната – което само по себе си я прави слабо атрактивна за мащабни инвестиции. Йеттел обобщава, че в зона 1А покритието на А1 е изключително ограничено, а в зона 1Б става дума за малки населени места, които са определени като конкурентни.

В становището си Йеттел посочват, че съгласно документа, придружаващ Насоките на ЕК за пазарен анализ, НРО трябва да идентифицират конкурентите на потенциалното предприятие със значително въздействие върху пазара, като под конкуренти се разбират не само тези, които понастоящем осъществяват дейност на съответния пазар, но и предприятията, които биха навлезли в кратки срокове в случай на малко, но трайно повишаване на цените от страна на историческото предприятие.[19]

Йеттел отбелязва, че за да може да предоставя услуги за широколентов достъп от обхвата на пазара, потенциален нов конкурент би следвало:

- *Или да изгради собствена канална мрежа – процес, при който изграждането на нова, паралелна на каналната мрежа на историческото предприятие, дори и да е възможен, изисква дългосрочно планиране и инвестиции с високи необратими разходи.*
- *Или да получи достъп до физическата инфраструктура на Юнайтед Файбър. Каналната мрежа с най-голям капацитет в гр. София, е тази на историческото предприятие. Получаването на достъп до нея обаче бил трудно осъществим за потенциални конкуренти, като за това Йеттел се позовава на решение на КРС според което в гр. София и в гр. Пловдив е налице проблем със заетостта*[20]*.*
- *Или да получи достъп на едро до мрежата на някой от установените участници на пазара, като съгласно информацията в проекта на анализ в България не се предоставя достъп на едро.*

Следователно, Йеттел счита, че достъпът до мрежата (физическа инфраструктура и абонатна мрежа) – ключов входен ресурс – е фактически затворен, което затруднява навлизането на нови участници, дори при наличие на икономическа мотивация. В подкрепа на извода на регулатора в анализа, Йеттел отбелязва, че достъпът до мрежата представлява значителна бариера за навлизане и разгръщане – на фиксираните пазари като цяло, и за изграждането на оптични мрежи в частност, са необходими значителни инвестиции, които няма да бъдат възстановени при неговото напускане[21]*. Йеттел допълва, че предприятие, което тепърва планира да предоставя широколентов достъп до интернет от обхвата на пазара в гр. София, няма да е в състояние в краткосрочен план да навлезе на този пазар без значителни*

---

[19] Стр. 20

[20] Приложение към Решение № 222/30.07.2024 г., стр. 125

[21] Приложение към Решение № 258/14.08.2025 г., стр. 112: „Част от структурните бариери за навлизане и разширяване на пазара са наличието на високи първоначални разходи, необходими за навлизане на пазара, които не могат да бъдат възстановени при неговото напускане."

допълнителни разходи за материални и нематериални дълготрайни активи, допълнителни инвестиции, стратегически решения и др.

В заключение Йеттел отбелязва, че дори и на територията на гр. София, не е налице предприятие, което да може да оказва съществен конкурентен натиск върху Виваком и то може да следва поведение до съществена степен независимо от своите конкуренти, ползватели и крайни ползватели.

Становище на КРС

Изразеното становище е в съответствие с направените в анализа изводи.

***2.** В становището си, по отношение на географския обхват на пазара на дребно **(стр. 13 – т. II. 4.)Виваком посочва**, че:*

- географският обхват на пазара на дребно не кореспондира с изискванията на ЗЕС и Методиката за пазарни анализи - стр. 59-93 от Проекта на пазарен анализ:

Според Виваком, продуктовата дефиниция на пазара на дребно е неправилно определена, което води до погрешни заключения за географския обхват на пазара, съответно дефинираният свързан пазар на едро на локален достъп в определено местоположение.

В становището е отбелязано, че областта на електронните съобщения идентифицирането на съответния географски пазар се извършва главно въз основа на следните критерии: площта, обхванатата от мрежата или от свързаните с нея инфраструктурни елементи, наличието на географски граници, определени от приложимостта на определени нормативни или административни актове, анализ на споразуменията за достъп, брой доставчици, пазарни дялове на доставчиците и тяхното разпределение, начислявани тарифи и тяхната диференциация[22]. Видно, според предприятието, става въпрос за подход, определен на база на съвкупност от елементи, които следва общо да се явяват предпоставка за разграничаване на райони, поради което Виваком отбелязва, че посочването само на някои критерии не може да доведе до правилен избор на географски единици и съответно географско сегментиране.

- изборът на географската единица – населено място (стр. 60 от Проекта на пазарен анализ) е неправилен и необоснован:

В становището си Виваком отчита, че в Проекта на пазарен анализ[23] 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

---

[22] Виж "Обща позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на анализа на пазара (идентифициране и средства за правна защита)" – http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/regulatory_best_practices/common_approaches_positions/4439berec-common-position-on-geographic-aspects-of-market-analysis-definition-and-remedies

[23] Стр. 60 от Проекта на пазарен анализ

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.

В тази връзка предприятието отбелязва, че при избора на географска единица Проектът на пазарен анализ не отчита мрежовата инфраструктура на предприятията, а се фокусира върху разликата между резервирания капацитет и стандартни оферти за достъп до интернет, които са в конкретно населено място, като това заключение не кореспондира с цитираните насоки на ЕК, които изискват да се направи оценка на покритието на мрежата, вкл. като се използват резултатите от географско проучване, съгласно чл. 181а. от ЗЕС (каквото не е извършено в конкретния случай). Ето защо, според Виваком, пазарният анализ би следвало да разгледа или възможността за дефиниране на мрежите в зависимост от тяхната топология или да определи административна единица, която най-точно отразява националните особености на пазара на достъп до интернет на дребно.

Предприятието посочва, че на практика, чрез определяне на отделните географски пазари на дребно на широколентов достъп до интернет са съобразени единствено възможностите на мобилните мрежи да осигуряват покритие в отделни населени места (без необходимост от централа за управление на мобилната мрежа в конкретното населено място). От друга страна именно фиксираният достъп до интернет чрез мобилни мрежи е изключен от разглеждания пазар. По този начин, според Виваком, при определяне на географския обхват на пазара не е отчетена степента на инфраструктурна конкуренция, действителното покритие на различните видове и типове мрежи вследствие на резултати от нарочно географско проучване от Глава десета, Раздел V от ЗЕС.

В становището на Виваком също е посочено, че в отклонение на чл. 10, ал. 1, т. 1 и т. 2 от Методиката за пазарните анализи не е разгледано покритието на мрежите, нито на Виваком, нито на неговите конкуренти, като последното е резултат от липсата на географско проучване съгласно изискванията на ЗЕС, което е следвало да приключи до 21.12.2023 г.[24] *Вместо това, в Проекта на пазарен анализ, според предприятието, е приложен един единствен критерий при дефиниране на регионалните географски пазари чрез групиране на населените места – брой на пазарните участници и техните пазарни дялове, като изрично се посочва, че няма диференциация на цените на услугата според населеното място.*[25] *Изтъкнато е, че така приложеният критерий без анализ на капацитетите на мрежите и техния обхват и при липса на ценова диференциация, не може да бъде решаващ за определяне на различни конкурентни условия в обособени райони от страната.*

Предприятието обръща внимание, че при наличие на извършено географско проучване, Проектът на пазарен анализ щеше да съдържа информация за различните мрежи (топология и покритие) и съответно би установил различните условия за изграждане на кабелни мрежи и на мобилните мрежи (вкл. постепенното облекчение в режима за изграждане на тези мрежи от 2021 г., 2023 г. и 2025 г.[26]*). Това би осигурило*

[24] Чл. 22(1) от Директива (ЕС) 2018/1972.

[25] Стр. 67 от Приложението към проекта на решение

[26] Съгласно чл. 151 от Закона за устройство на територията

подходящо групиране на географските единици, което би било съвсем различно в съответствие на принципите за обективност и равнопоставеност.

Според Виваком, в тази връзка и с оглед спазване на принципа за последователност по чл. 5 от ЗЕС следва да се има предвид и подходът към географската дефиниция на пазара, залегнал в предходния пазарен анализ. В Приложение „Определяне, анализ и оценка на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение“ с Решение № 235/18.06.2019 г. (стр. 137-138) пазарът на широколентов достъп до интернет на дребно е дефиниран като национален (без обособяване на зони в рамките на националната територия), включително с оглед:

а) наличието на оператори с национално покритие;

б) липсата на значителни географски различия относно характеристиките на предлаганите услуги (скорост, качество и т.н.);

в) липсата на данни за диференцирано ценообразуване по райони.

Предприятието счита, че към настоящият момент изброените в предишния пазарен анализ условия – предпоставка за определяне на обхвата на пазара – са същите, но това не е отчетено в Проекта на пазарен анализ и съответно е позволило заемането на противоположни позиции.

В становището е посочено, че при анализа на пазара от 2019 г. КРС е изследвала дали са налице разлики в динамиката на конкуренцията на пазара на широколентов достъп на дребно на национално ниво, което да рефлектира върху определянето на поднационални географски пазари. При това изследване са взети предвид всички специфични за Република България национални особености, както и развитието на този пазар във времето. В резултат на този анализ комисията установи, че в дефинираните шест региона има сходен брой оператори, както и че офертите са със сходни характеристики и цени, поради което определи национален географски обхват на пазара. Видно, според КРС, националните особености водят до разделянето на шест отделни региона на база на брой оператори и ценови оферти. В тази връзка Виваком изразява мнение, че тъй като в обсъждания Проект на пазарен анализ не са отчетени промени в шестте региона, които да водят до промени в националните особености, приложеният различен подход единствено сочи за неспазване на принципа за последователност по чл. 5 от ЗЕС при определяне на географските единици.

Посочвайки, че в Проекта на пазарен анализ традиционният подход за определяне на национален географски пазар е променен, но липсват конкретни мотиви и аргументи защо е приета географска сегментация на ниво населено място (с код/номер по ЕКАТТЕ), Виваком изразява мнение, че така избраната географска единица не отговаря на предвиденото в Насоките. Съгласно §37 от Насоките при определяне на географските пазари НРО следва да определят географските единици съобразно мрежовата топология или административните граници в зависимост от националните особености. Предприятието счита за по-подходящо географските единици, които да бъдат изследвани да се определят на база топология на мрежите, като отбелязва че топологията на фиксираните мрежи, които в България се изграждат и управляват на национално ниво, а в определени специфични случаи на ниво „област“ и/или „община“ чрез централи и/или технологични сгради. В контекста на §38 от Насоките, където е предвидено, че при анализа на определените географски единици следва да се оценят условията на конкуренцията от перспективна гледна точка, като се проучат структурните и поведенчески показатели и по-специално като вземат предвид значението на основаната на инфраструктура конкуренция в съответствие с чл. 64 (3) от Европейския кодекс, Виваком отбелязва, че освен броя на

конкуриращите се мрежи и съответните им пазарни дялове се включват и показатели като покритие на мрежите, тенденция при пазарните дялове, локализирано или еднородно ценово поведение и др.

В обобщение, Виваком изразява становище, че приложеният в Проекта на пазарен анализ подход за географска сегментация води до противоречиви заключения и резултати, като:

- *Така например в зона "1А" попадат трите най-големи града в България (гр. София, гр. Варна и гр. Пловдив), в които има над 10 предприятия, предоставящи фиксиран достъп до интернет на дребно чрез собствени мрежи (измежду които и А1). В същото време гр. Бургас, в който също над 10 предприятия, предоставят фиксиран достъп до интернет на дребно чрез собствени мрежи не попада в зона "1А" и съответно за това населено място не са наложени специфични задължения.*

- *От друга страна в същата зона подадат и населени места с население до 50 жители (напр. с. Поток и с. Радевци, обл. Габрово, с. Приселци, обл. Несебър), в които Виваком предоставя единствено единични xDSL услуги.*

- *Използването на възможно най-малката географска единица (населено място) всъщност води до изключването на 59,4% от тях от пазарния анализ, което е в противоречие на изискването за подходящ размер на разглежданата географска единица в Насоките.*

В т. 4.2. **(стр. 16 - т. II. 4.2.)** *от своето становище Виваком посочва, че основният критерий за групиране на географските единици следва да е съобразяването на мрежовата инфраструктура на участниците, а не разпределението на пазарни дялове по населени места, тъй като последното има потенциала да изкриви географския обхват на пазара. Това правило не произтича единствено от европейската регулаторна рамка, а има и чисто обективни и практични причини. Според предприятието не следва да се групират райони с различни видове мрежи, различни технологични възможности и различна степен на проникване. Такъв анализ е от съществено значение за определяне и на ценови ограничения доколкото следва да се отчетат необходимите инвестиции за предоставяне на услуги на едро на ниво конкретна мрежа/инфраструктура. Предприятието счита, че в Проекта на пазарен анализ липсва анализ на мрежовата инфраструктура и в тази връзка самото групиране на географски единици е необосновано.*

В становището на Виваком е посочено също, че в най-новата практика на ЕК се приема, че наличието на двама доставчика с национална широколентова мрежа със сходно покритие и размер може да бъде достатъчно за поддържане на ефективна конкуренция без необходимост от ex-ante регулиране[27]. В становището си, с което ЕК налага вето на проекта на пазарен анализ на достъп в определено местоположение в Малта е прието следното: „Регулиране на едро не е оправдано, ако е осигурена ефективна конкуренция на съответния пазар на дребно. През последните години Комисията посочва, че изискването за наличие на три мрежи като условие за дерегулация изглежда прекалено консервативно... В тази връзка Комисията не споделя становището на ОЕРЕС, според което наличието на поне три мрежи е необходимо условие за ефективна конкуренция."

[27] Case MT/2024/2484

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

По твърдение на предприятието, то продължава да бъде изправено пред силна инфраструктурна конкуренция в по-голямата част от България. Преобладаващата част от населените места в България са обхванати от мрежите на поне три фиксирани оператори (независимо дали базирани на наследена или NGA инфраструктура). Това обуславя наличието на няколко реални възможности за избор на фиксирани услуги за огромното мнозинство от домакинствата, като множество оператори се конкурират активно за привличането и задържането на тези клиенти. Предприятието насочва към табл. 10 от Проекта на пазарен анализ, от която е видно, че 87% от всички потребители на интернет чрез технологии, включени в обхвата на разглеждания пазар, имат достъп до три и повече доставчици, предоставящи услугата посредством собствени мрежи.

Според направен от предприятието анализ на наличността на NGA мрежите, значителна част от потребителите имат достъп до гигабитови мрежи на повече от един оператор. Например, оптичните мрежи на A1 и Виваком покриват над 65% от населението на страната, като A1 разполага с оптична мрежа в значително по-голям брой населени места в сравнение с Виваком и покриват по-голям брой население. За последното Виваком се базира на инструмента за проверка на покритието, достъпен на интернет страницата на A1.

Виваком е изправен пред конкуренция и от други мрежи с много голям капацитет, както в значителна част от зоните, където е изградена собствената му оптична инфраструктура, така и в райони, в които дружеството разполага единствено с медна мрежа.

В становището си, Виваком е представило A1 като основен конкурент и на национално ниво. В тази връзка, предприятието реферира към информация от стр. 79 от Проекта на пазарен анализ, която посочва, че единственото друго предприятие, което би могло да окаже конкурентен натиск на Виваком е A1, което и предоставя множество услуги, като последното е навлязло в едва 4 нови населени места от определената зона спрямо 2017 г., но делът на абонатите му в общия брой абонати в зона „1А“ се запазва на същото ниво. Увеличението на пазарния дял на Виваком обаче е следствие на придобиванията на други предприятия, предоставящи електронни съобщителни услуги, като няма обективни причини да се наблюдава друга динамика предвид краткия период от време след придобиванията. По отношение на запазването на пазарния дял на A1, Проектът на пазарен анализ е следвало да отчете и степента на проникване на широколентов достъп и ефекта от все по-широкото ползване на фиксиран достъп през мобилна мрежа, който Виваком счита, че неправилно е изключен от обхвата на съответния пазар и съответно не участва при изчисляването на пазарни дялове. Следователно единственият аргумент в Проекта на пазарен анализ е увеличеният пазарен дял след придобиване на по-малки предприятия в географска зона „1А“, а не липсата на конкурентен натиск от страна на A1. Предприятието допълва, че A1 има изградена оптична мрежа с национално покритие (видно от информацията на страницата на предприятието), която му позволява да предлага услуги чрез собствена електронна съобщителна мрежа. A1 също така разполага с достъп до значителни финансови ресурси като част от корпоративната група на América Móvil.

Виваком счита, че последиците от избрания от КРС подход за групиране на населените места в конкурентни и неконкурентни зони ясно си проличават от получените резултати. Почти 30% са населените места в неконкурентната

географска зона "1А" Виваком предоставя достъп до интернет на дребно единствено на база xDSL технологии, като за пример дава с. Мокрен, обл. Сливен, което е включено в неконкурентната зона "1А", като Виваком предоставя услуга на 1 абонат по xDSL технология. В същото време има публикувани оферти за това населено място на друг доставчик Go-Go Net[28] (ЕТ „Георг – Георги Георгиев"). В допълнение, Виваком посочва, че 10 от тези населени места са включени в Плана за възстановяване и устойчивост (ПВУ), като според предприятието в тези населени места липсата на достъп, различен от xDSL, е обусловен от липсата на търговски интерес от разгръщане на оптични мрежи.

В същото време според Проекта на пазарен анализ има още 1177[4] населени места в България с един доставчик (освен 190, в които е само Виваком), различен от Виваком, по отношение на които в Проекта на пазарен анализ се приема, че няма индикации за наличие на конкурентен проблем. В Проекта на пазарен анализ (на стр. 84) се съдържа констатацията, че за разглеждания период А1 ***"успява да изтласка конкурентите и да остане единствен доставчик"*** *в 10 населени места, като това Виваком счита за основателно притеснение, което следва да се адресира в анализа. Според предприятието, е от съществено значение и фактът, че в 27 от 56-те населените места по Приложение № 2 на Проекта на пазарен анализ са предвидени точки на присъствие на оптични трасета, изграждани като част от ПВУ.*

В становището е отбелязано също, че населени места, в които има само едно предприятие, предоставящо фиксиран достъп до интернет, са третирани различно в зависимост от идентичността на предприятието (Виваком и всички останали). В Проекта на пазарен анализ е посочено, че в 1367 населени места, които покриват 11,6 % от населението има един доставчик, като в 190 от тях това е Виваком, а в 1177 са други предприятия (в 112 от които е само А1). Съответно, само в 190 от населените места е прието, че е налице конкурентен проблем, а не е аргументирано защо в останалите 1177 такъв липсва. Още повече, че в 112 от тях единствен доставчик на пазара е основният конкурент на Виваком – А1, чиято мрежа е също с национално покритие, налична в повече населени места в сравнение с Виваком. Предприятието посочва също, че точно в малките населени места с един локален доставчик цените на дребно са по-високи в сравнение със средните цени на националните оферти за сходни продукти, като и това следва да бъде отбелязано в анализа, потребителите в населени места, в които Виваком е единствен доставчик, се възползват от предимствата на националните оферти, доколкото те са формирани при отчитане на конкурентния натиск в населени места с повече доставчици, т.нар. "uniform pricing constraint".

В заключение, Виваком счита, че изводите по-горе са резултат от неправилното прилагане на Насоките и Методиката за пазарните анализи и по-конкретно:

- *не е изследвано дали пазарните условия предполагат географска сегментация на пазара, включително дали се прилага национално ценообразуване и дали има разлики в характеристиките на услугата в различните населени места.*
- *не е отчетен фактът[29], че доставчиците с национално покритие (като Виваком и А1) прилагат национално ценообразуване без продуктова диференциация в различните населени места.*

---

[28] Цени и условия за интернет в село Мокрен, община Котел, област Сливен

[4] 56% от населените места, включени в пазара.

[29] Стр. 57 от Проекта на пазарен анализ

- *въпреки индикациите за липса на основание за географска сегментация, е избрано да се направи такава без да се отчита топологията на мрежите и при прилагането на основен критерий "населени места с присъствие на Виваком".*

В т.4.4. от становището си (стр. 19) Виваком твърди, *че бариерите за навлизане в географска зона „1А" са ниски с оглед разпоредбите на ЗЕСМФИ и възможностите за ползване на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура, различна от тази на ЮФБ. Виваком посочва, че в Проекта на анализ не става ясно по какви показатели е преценено дали са налице високи или ниски бариери за навлизане на пазара.*

Изнесени са твърдения, че в България конкуренцията в сектора на електронни съобщения е винаги на ниво мрежи и в цялата история на сектора не е съществувала конкуренция, базирана на услугите на едро за разлика от развитието на пазарите в ЕС. Виваком допълва, че мрежовата конкуренция е довела до ситуация на пазар на дребно с няколко национални мрежови оператора и значителен брой локални оператори със собствени мрежи, които в някои региони са дори пазарни лидери (както се установява и при географската сегментация на пазара - А1, Нет-Сърф.Нет, ЕСКОМ, Кабел Сат-Запад, Скат ТВ и Телекабел)[30]*. Според Виваком от това следва, че в България е налице силна инфраструктурна конкуренция. Посочва се, че това е отбелязано и в бележка 83 от Бялата книга на Европейската Комисия „How to master Europe's digital infrastructure needs?", Brussels, 21.02.2024* [31]**.**

Виваком твърди, че в Проекта на анализ са посочени бариерите за навлизане на пазара[32]*, но не е изследвано доколко те са налице по отношение на новонавлизащ участник с планове да изгради своя мрежа, а не да предлага единствено услуги чрез ползване на необвързан, включително виртуален достъп при условия на едро. Според Виваком целта на секторната регулация, съгласно чл. 4, ал. 1, т. 1 и т. 2 от ЗЕС, е да насърчава мрежовата конкуренция, а не конкуренция на ниво услуги.*

Виваком счита, че бариерите за изграждане на електронни съобщителни мрежи са ниски като представя доводи за твърдението си.

Виваком твърди, че в регулаторната практика на КРС достъпът до пасивната инфраструктура за изграждане на електронни съобщителни мрежи винаги е приеман като важно условие за развитието на конкуренцията на свързания пазар на дребно на широколентов достъп. Според Виваком, практически цялата регулаторна дейност на комисията винаги е насочена към осигуряването на условия за достъп до пасивна инфраструктура. В тази връзка се посочва, че в Проекта на пазарен анализ не е отчетено въздействието във всяка от конкретно обособените зони на различията по отношение на ползването на физическа инфраструктура – канална мрежа, стълбовна мрежа, други въздушни мрежи, вкл. колектори. Виваком твърди, че не е отчетено приложението по-конкретно на:

- *ЗЕСМФИ и актовете по прилагането му;*

---

[30] стр. 62 от Проекта на пазарен анализ

[31] „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

[32] стр. 78 от Проекта на пазарен анализ

- *трайната съдебна практика и съответно влезлите в сила решения на КЗК, според които ЗЕСМФИ в достатъчна дълбочина регулира достъпът до физическа инфраструктура;*

Според Виваком, липсата на регулация не би се отразила негативно върху състоянието на конкуренцията на пазара. Изнасят се твърдения, че разпоредбите на ЗЕСМФИ, които надхвърлят изискванията на Директива 2014/61/ЕС, в значителна степен заместват наложените с Решение № 372/2015 г. на КРС специфични задължения за достъп, равнопоставеност, прозрачност, вкл. публикуване на типово предложение за достъп до пасивна инфраструктура, както и ценови ограничения (съгласно Решение № 235/2019 г. на КРС).

Виваком допълва, че бариерите за навлизане на съответния пазар са ниски и поради факта, че е налице достъп до физическа инфраструктура в зависимост от населеното място (подземна или надземна). Посочва се, че разпоредбата на чл. 63, ал. 2 от ЗЕСМФИ гарантира най-малко ползването на стълбовната инфраструктура на електроразпределителните мрежи, а позицията на КРС е за разполагане на 4 (четири) кабела, съответно мрежи по тази инфраструктура. Последното следва да обезпечи достатъчно капацитет на физическа инфраструктура дори при недостъпна или неналична подземна канална мрежа по аргумент от чл. 63, ал. 2, т. 3 от ЗЕСМФИ. В тази връзка Виваком прави заключение, че наличната физическа инфраструктура във всяко населено място позволява разгръщането на мрежи от най-малко на 4 (четири) предприятия.

Виваком добавя, че от 12 ноември 2025 г. влиза в сила Регламент (ЕС) 2024/1309 (Акт за гигабитовата инфраструктура), с който съществуващата рамка на ЗЕСМФИ ще бъде допълнително разширена с цел улесняване на изграждането на електронни съобщителни мрежи. Посочва се, че съгласно Акта за гигабитовата инфраструктура достъпът до физическа инфраструктура следва да се предоставя при условия на „справедливи и разумни условия, включително цена". Виваком твърди, че влизането в сила на посочения Акт за гигабитова инфраструктура допълнително ще понижи бариерите за навлизане на пазара, доколкото ценовите ограничения ще се регулират общо на ниво Европейски съюз чрез насоки на ЕК, издадени в сътрудничество с ОЕРЕС. Според Виваком, ЗЕСМФИ и Актът за гигабитовата инфраструктура премахват и правните и регулаторни бариери за изграждане на мрежи, които произтичат от законодателството в областта на строителството, градоустройството и ползването на публична собственост.

Виваком твърди, че в Проекта на пазарен анализ не е използван модифицирания greenfield подход[33]*, който предполага, че следва да се вземат предвид съществуващите пазарни условия, както и очакваното пазарно развитие в периода на следващия пазарен анализ при липса на ex ante регулация. Посочва се, че ЕК подчертава, че в случай че се налагат регулаторни мерки (за да се адресират проблеми на пазара на дребно), първо следва да се анализира непосредственият 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. Виваком твърди, че в настоящия случай в Проекта на пазарен*

[33] European Commission, Commission Staff Working Document Accompanying the Guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the EU regulatory framework for electronic communications networks and services SWD(2018) 124 final, стр. 14

анализ не са отчетени вече наложените мерки на пазара на достъп до пасивна инфраструктура, както и ролята на наличните пасивни инфраструктури в конкурентната динамика в пазара на едро на локален достъп в определено местоположение. Посочено е, че в случай че изводите на пазарния анализ на пазар на достъп до пасивна инфраструктура бъдат потвърдени от съда, то този пазар ще бъде ефективно ex ante регулиран (като в този случай наложените мерки следва да се вземат предвид при анализа дали е необходима допълнителна регулация). Според Виваком, в случай че решението на КРС бъде отменено от съда и се приеме, че не е необходимо налагането на мерки спрямо пасивната инфраструктура на Виваком (вкл. и поради широкото използване на други мрежи), това би предполагало добре функциониращ пазар на пасивна инфраструктура и като резултат извод, че не следва да се налагат допълнителни мерки по отношение на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение.

Виваком посочва, че в частта от Проекта на пазарен анализ, в която се изследва наличието на бариери за навлизане, е направен анализ на наличието на инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана. Посочва се, че в тази част е отбелязано, че Виваком в качеството си на свързано лице с ЮФБ разполага с достъп до подземната канална мрежа на ЮФБ, което съществено улеснява разгръщането на електронната му съобщителна мрежа при това с по-малък риск от голям обем на невъзвръщаеми разходи в сравнение с конкурентите. Виваком твърди, че този извод не отразява реалната ситуация, тъй като, ЮФБ, като мрежови оператор по ЗЕСМФИ, има действащи и прозрачни Общи условия и предоставя достъп до подземната си канална мрежа на повече от 200 предприятия.

Според Виваком, наличието на добре функциониращ и конкурентен пазар на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура обезсилва голяма част от аргументите в Проекта на пазарен анализ относно наличието на значителна пазарна сила на Виваком на пазара на едро, основаващи се на наличието високите бариери за навлизане. В тази връзка Виваком посочва, че от включените в „зона 1А“ 263 населени места ЮФБ има канална мрежа в едва …. (търговска тайна) от тях (Приложение № 2 - търговска тайна). Според Виваком наличието на 3 (три) и повече мрежови оператора в част от тези населени места е безспорно доказателство за това, че бариерите за навлизане на съответния пазар са ниски.

По отношение на данните, използвани за определяне на географския обхват на пазара, на ***стр. 21, т. II - 4.5*** *Виваком посочва, че в Проекта на пазарен анализ заключенията се базират единствено на пазарните дялове за 2024 г., като не е изследвано развитието им в периода след последния кръг на пазарен анализ, както и липсва оценка за изменението им през следващите 5 години. Според предприятието това обстоятелство е от съществено значение предвид факта, че досега не е била прилагана географска сегментация на пазара. То отбелязва, че такъв анализ би допринесъл за обективността на оценката дали изпълнението на критериите за пазарен дял могат да бъдат единствено основание да се приеме дадено населено място за част от конкурентна или неконкурентна зона. На следващо място Виваком твърди, че към 2024 г. все още не е решен и проблемът с непълно декларираните абонати от страна на предприятията и липсата на механизъм за реален контрол относно предоставянето на достоверна информация. Според предприятието, разчитайки единствено на данни, подавани от самите оператори, се стига до ситуация, в която в населени места (включително част от Приложение 2 на Проекта на пазарен анализ) с добре развита конкурентна среда (присъствие на множество оператори с добре развита клиентска база) са включени в списъка в „зона 1А“, считана за неконкурентна*

поради присъствието на Виваком. Предприятието казва, че е извършило проверки на места и е констатирало следното:

- в някои от населените места предприятието стига до извод, че проникването на интернет е много под средното в страната (като напр. Банкя, Иваняне, Кресна, т.н.), което довежда до изкуствено увеличаване на пазарния дял на Виваком в такива населени места;

- в други населени места присъствието на Виваком е минимално (като напр. Мокрен, Соколино, Зелена морава, Близнаци, Никола Козлево, и т.н., които са с единични ADSL услуги)

- „неконкурентната“ ситуация в такива населени места според Виваком е привидна и се опровергава от пазарните проучвания, проведени през годините, вкл. съгласно методология, потвърдена от КРС и потвърждаваща високите нива на проникване и високия брой доставчици, опериращи в съответните населени места (като напр. Перник);

- отделно, поради високата концентрация на пазарни участници и мрежи в големите градове в България (вкл. София, Пловдив и Варна), според предприятието няма как да се приеме, че Виваком е доминиращ играч, който е останал без конкуренция в съответните градове.

Като заключение предприятието твърди, че всички изброени обстоятелства са в състояние да изкривят обхвата на географския пазар дори и при прилагане на подхода за групиране по населени места, който то счита за неподходящ по аргументите по-горе. В тази връзка с оглед постигането на реални и обективни данни за ситуацията в „зона 1А“ за целите на пазарния анализ Виваком посочва, че следва да се направи нарочно пазарно проучване, което да се използва за верифициране на данните, предоставени от операторите, както и да се установи наличието на мрежи и ползвана инфраструктура, вкл. потенциала за навлизане на други оператори.

Становище на КРС:

КРС обръща внимание, че цитатът от Бялата книга се отнася до ситуацията в България през 2017 г., когато Виваком е имало пазарен дял от 25,7 % на национално ниво, каквато не е ситуацията седем години по-късно.

Цитираната от Виваком зона, в която А1, Нет-Сърф.Нет, ЕСКОМ, Кабел Сат-Запад, Скат ТВ и Телекабел са установени като лидери е определена от КРС, като конкурентна зона, което не е валидно за зона „1А“, в която е установена липса на конкуренция. В тази връзка, както е посочено по- горе, КРС се е съобразила с написаното в бялата книга, като е отчела и населените места, в които липсва конкуренция.

Оценка на въздействието на ЗЕСМФИ и актовете по прилагането му при анализа на пазара на едро на локален достъп не е необходима, предвид факта че КРС вече е изследвала влиянието на този закон при анализа на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура и е установила, че действащата регулация в съответствие със ЗЕСМФИ създава несигурност на пазара. КРС обръща внимание, че ЗЕСМФИ цели намаляването на разходите при изграждане на електронните съобщителни мрежи чрез използване на съществуващата физическа инфраструктура или чрез съвместно ѝ изграждане. В закона не са предвидени механизми, с които регулаторът да се намеси в ситуация с нарушена конкуренция, каквато е установена в 263 населени места на пазара на едро на локален достъп. Това становище се споделя и от ОЕРЕС в доклад Принос на ОЕРЕС към консултацията на Европейската комисия относно преразглеждането на Препоръката относно съответните пазари, подлежащи на ex ante регулиране: *„Практическото приложение на симетричното регулиране на достъпа обаче показа,*

че макар тези разпоредби да са важни, те не могат да заместят асиметричното ex ante регулиране на достъпа, което остава необходимо за справяне със структурните конкурентни проблеми“.

За това, в приложението към решението, във връзка с необходимостта от изследване на отражението на всички видове регулация КРС е изследвала, дали съществуващата регулация на пазара на едро на достъп до пасивна (физическа) инфраструктура е достатъчна, за да се запазят условията за развитие на конкуренцията. В т. III.2.2.2.1 КРС стига до извода, че предприятието разполага с достъп до подземната канална мрежа, което съществено улеснява разгръщането на електронната му съобщителна мрежа при това с по-малък риск от голям обем на невъзвръщаеми разходи в сравнение с конкурентите.

Обосновка за избора на базова географска единица е представена в т. 3 на Раздел II. Определянето на административната единица „населено място“ за базова географска единица е в съответствие с услугата, формираща продуктовия пазар, а именно предоставяне на достъп в определено местоположение на крайни ползватели от масовия пазар – т.е. домашни и малки и средни бизнес ползватели. Както е посочено в анализа, при тази услуга се ползват стандартизирани оферти за предоставяне на услуги за достъп до интернет в определено местоположение, което се локализира в конкретно населено място и не се изисква свързаност между териториално отдалечени помещения на крайния ползвател, което да предполага изграждане на инфраструктура в повече от едно населени места. В допълнение на това, отчитайки бележката на Виваком, в текста на т. 3 на Раздел II от проекта на анализ е добавена допълнителна обосновка за определянето на териториално административната единица „населено място“ за базова географска единица. Както е посочено, в общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарните анализи (дефиниции и задължения)[34], съществуват две ситуации, определящи различните подходи при избора на географската единица, а именно: дали пазарът на дребно се развива на база ползването на услуга на едро или въз основа на инфраструктурна конкуренция. В т. 2.5. от Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г., е посочено: „*НРО могат да определят единици, отразяващи мрежовата топология (напр. области, обхванати от локална централа/ ODF). Въпреки това, както е отбелязано в Общата позиция на ОЕРЕС, този подход е по-труден за следване, когато се разгръщат повече алтернативни инфраструктури и не винаги следват една и съща структура. Следователно НРО могат също да използват подходящи административни единици или заместители – включително, но не само, общини, пощенски кодове или телефонни кодове. НРО следва да изберат най-подходящата единица според специфичните за страната обстоятелства*.“. Развитието на пазара на широколентов достъп на дребно в България се основава на изграждането на алтернативни мрежи от страна на много на брой малки локални и регионални доставчици, а не на ползването на услуга на едро за достъп. Данните в таблица 10 от анализа са показателни за териториалното разпределение на доставчиците на услугата – 63,7% от населените места, в които се ползва широколентов достъп до интернет, включен в обхвата на пазара, попадат в групата на населените места с един доставчик, като броят на предприятията, предоставящи услугата в тези населени места е 226 – т.е. 43,7% от общия брой на доставчиците. В този смисъл, от гледна точка на характеристиките на разглеждания пазар, е по-подходящо за базова географска единица да се използва административна единица.

[34] Обща позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти на пазарните анализи (дефиниции и задължения) BoR 14 (73), параграф 83

Не считаме за обективно твърдението на Виваком, че към настоящия момент условията - предпоставки за определянето на обхвата на пазара са същите, като при предишния кръг на анализ. При избора на географска единица се отчита и развитието на пазара в периода след първия кръг на анализ, включително придобиването от страна на Виваком на регионални/локални оператори на абонатни мрежи.

В допълнение, следва да се посочи, че приложеният подход на избор на географска единица е в съответствие с преобладаващата европейска практика. В документа си „Доклад за конкуренцията между множество оператори на NGA мрежи в един географски район“[35] ОЕРЕС констатира, че нито една държава не е избрала географска единица въз основа на мрежови параметри - зоната, обслужвана от локална централа/ODF на историческото предприятие или мрежата на алтернативни оператори.

По отношение на бележката на Виваком, че: „*при определяне на географския обхват на пазара не е отчетена степента на инфраструктурна конкуренция, действителното покритие на различните видове и типове мрежи в следствие на резултати от нарочно географско проучване от Глава десета, Раздел V от ЗЕС*“, следва да се отбележи, че в анализа е отчетена инфраструктурната конкуренция, като са изследвани приложимите критерии, изброени в чл. 10 от Методиката за пазарните анализи, а именно: характеристики на търсенето и предлагането на широколентов достъп до интернет в определено местоположение (вкл. наличие на продуктово разнообразие и географски анализ на оферти и ценови стратегии на доставчиците на услугата), брой и размер на предприятията, пазарни дялове и тяхното изменение. Въз основа на данните в таблиците, в т. 3 на Раздел II е направен анализ на покритието на населението на основните доставчици на услугата, разпределени по групи населени места в зависимост от броя на доставчиците в тях. Това съответства на разпоредбите на чл. 152, ал. 2 от ЗЕС, където е разписано, че при определянето на географския обхват се взема предвид, когато е приложимо, резултатите от географското проучване по чл. 181а и се отчита инфраструктурната конкуренция.

По отношение на посоченото от Виваком, че 59,4% от населените места са изключени от анализа в резултат на определянето на административната единица населено място за базова географска единица следва да се има предвид, че в тези населени места няма декларирани абонати на широколентов достъп до интернет в определено местоположение, попадащ в определения продуктов пазар. Определянето на базова географска единица с по-голям териториален обхват, която евентуално да включва тези населени места заедно с други населени места, в които има търсене и предлагане на видовете достъпи, включени в продуктовата дефиниция ще е в противоречие с разпоредбите на чл. 4 (4) от Методиката за съответните пазари, според които географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са достатъчно еднородни и се различават от тези в съседни географски райони, в които преобладаващите конкурентни условия са значително по-различни.

На следващо място следва да се отбележи, че групирането на населените места според конкурентните условия следва определени критерии, разписани в т. 3 от Раздел II на анализа и становището по-долу.

КРС не приема бележката на Виваком по т. 4.2. (стр. 16 - т. II. 4.2.), че при групирането на географските единици регулаторът не се е съобразил с мрежовата инфраструктура на участниците, а е използвал като основен критерий разпределението

[35] BoR (23) 87 Report on competition amongst multiple operators of NGA networks in the same geographical region, стр. 10-11.

на пазарните дялове по населени места. Съгласно Общата позиция на ОЕРЕС във връзка с географските аспекти при пазарните анализи (BoR (14) 73), при определяне на хомогенността на конкурентните условия, националните регулаторни органи могат да оценят географските различия на анализирания пазар, като вземат предвид бариерите за навлизане на пазара, броя на предприятията, пазарните им дялове, ценовите разлики и други аспекти, които могат да произтичат от съответните конкурентни различия между географските области. В Проекта на пазарен анализ КРС се е съобразила в максимална степен с посочените в Общата позиция на ОЕРЕС критерии за оценка, като за да анализира условията на конкуренцията на ниво населени места и да установи степента на хомогенност от конкурентна гледна точка, е взела предвид освен пазарните дялове, така също и бариерите за навлизане и броя на доставчиците. Тези критерии са анализирани и приложени кумулативно за всяко населено място, в което се предоставя някой от включените в обхвата на пазара видове достъп.

КРС не споделя и направеното твърдение, че при групирането на географските единици не е извършен анализ на мрежовата инфраструктура. Следва да се отбележи, че една от основните характеристики на българския пазар, многократно установявана и в предходните кръгове на пазарен анализ, е наличието на изградена собствена мрежа от предприятията, предлагащи фиксиран достъп до интернет. При изследването на хомогенните условия по населени места е отчетен броят на предприятията, които оперират на съответната територия, което предполага и вземането предвид на наличните мрежи, посредством които се предоставят услугите. По този начин КРС е приложила коректно методологията за групиране на географските единици, като е съобразила както броя на участниците, така и инфраструктурата, въз основа на която те развиват дейност.

Във връзка с твърдението в становището на Виваком, че в най-новата практика на ЕК се приема, че наличието на двама доставчика с национална широколентова мрежа със сходно покритие и размер може да бъде достатъчно за поддържане на ефективна конкуренция без необходимост от *ex-ante* регулиране, като е уточнено, че представеният цитат е от становището на ЕК по процедура MT/2024/2484, отбелязваме следното:

Изискването за наличие на най-малко три мрежи като условие за дерегулация е разглеждано от ЕК в контекста на малтийския случай като прекалено консервативно, тъй като то не отчита пълноценно спецификата на малтийския национален пазар. Цитираното вето, наложено от Европейската комисия върху проекта на пазарен анализ на малтийския регулатор (MCA), е резултат от специфичен пазарен и регулаторен контекст, който не е съпоставим с българските условия. В Малта ЕК е счела, че пазарът е в процес на преминаване към ефективна конкуренция, базирайки се на установени от нея ключови фактори. Европейската комисия е аргументирала своето вето с това, че MCA не е представила достатъчно доказателства за наличие на значително пазарно въздействие, тъй като пазарните условия са показвали саморегулираща се конкуренция и наличие на ценови натиск върху историческото предприятие. При преработения пазарен преглед, MCA е приела оценката на ЕК и е заключила, че историческото предприятие вече не притежава значително въздействие върху пазара. В този смисъл, позоваването на решението на Европейската комисия по случая с Малта не може да бъде възприето като аргумент срещу прилаганата от КРС методология, тъй като икономическите, инфраструктурните и пазарните реалности в България съществено се различават. На българския пазар бариерите за навлизане, различията в покритието и степента на пазарна концентрация изискват по-задълбочен регулаторен подход, какъвто е приложен от регулатора.

КРС не е съгласна с изразеното от Виваком становище, че анализът следва да се съсредоточи единствено върху перспективната конкуренция между доставчици на

мрежи с много голям капацитет. В рамките на анализа комисията е определила обхвата на продуктовия пазар, като е доказала, че в него следва да бъдат включени всички технологии, посредством които се предоставя жичен достъп до интернет. Това обхваща не само мрежите с много голям капацитет, но и други технологии, които продължават да имат съществено значение за немалка част от крайните потребители. Направената оценка се базира върху цялостния обхват на продуктовия пазар, а не само върху отделна част от него. Фокусирането единствено върху ММГК би довело до непълно отразяване на пазарната действителност и би ограничило обективната оценка на конкурентните условия, което не съответства на прилаганата методология и на Насоките на ЕК за пазарни анализи.

В допълнение, КРС не приема и твърдението на Виваком, че предприятието е изправено пред силна инфраструктурна конкуренция в по-голямата част от България, както и че преобладаващата част от населените места в България са обхванати от мрежите на поне три фиксирани оператори. Данните, представени в таблица 10 от Проекта на пазарен анализ показват, че от всички 2146 населени места, в които се предоставят жичен достъп към 31.12.2024 г., са налице трима или повече доставчици в едва 254, като в 211 от тях присъства и Виваком. В този смисъл, в по-малко от 10% от населените места наред с Виваком, са налице още 2 или повече предприятия, като за всяко населено място е оценена степента на конкуренция в рамките на географското дефиниране на пазара.

По отношение на представените данни за покритието на оптичната мрежа на основния конкурент на Виваком – А1 България, както беше посочено по-горе, продуктовият обхват включва не само мрежите с много голям капацитет, в частност оптичните, но и други технологии, за които е доказано, че са взаимозаменяеми при търсенето и при предлагането. В тази връзка, покритието единствено на оптичната мрежа не може да бъде разглеждана самостоятелно. Оценката на конкурентната среда се базира на определения в Проекта на анализ продуктов пазар. Фокусирането единствено върху оптичната инфраструктура би довело до изкривяване на анализа, тъй като би игнорирало останалите технологии, включени в пазара и съответното им въздействие върху конкурентните условия.

Във връзка с посоченото в становището на Виваком по отношение на увеличението на пазарния дял на предприятието вследствие на придобиванията, КРС подчертава, че този факт не може да се приеме като несъществена промяна, тъй като концентрациите водят до реална трансформация на конкурентната среда. Влиянието на такива процеси следва да се отчита в анализа, тъй като придобиванията не само увеличават пазарния дял на предприятието, но и водят до консолидиране на инфраструктура и клиентски бази, което оказва трайно въздействие върху конкурентните условия. Въпреки че пазарният дял на Виваком е нараснал вследствие на придобиванията, този факт е пряко относим към оценката на пазарната сила и не може да бъде омаловажен чрез посочване на краткия период след сделките. Точно обратното, тези промени са отчетени като значим структурен фактор, с потенциал за дългосрочен ефект върху конкуренцията.

Според Виваком в Проекта на пазарен анализ е пренебрегнато влиянието на степента на проникване на широколентов достъп в зона „1А“. КРС обръща внимание, че влиянието е отчетено косвено от комисията чрез представянето на измененията в броя на абонатите в определената зона, както и чрез представяне на информацията за дела на населението и домакинствата в населените места, включени в нея. Макар да не са изведени отделни показатели за степента на проникване на услугата, динамиката на пазарните дялове е анализирана именно в контекста на нарастващия брой абонати, което

позволява да се оцени реалното отражение върху конкурентния натиск. Следва също да се отбележи, че целта на анализа не е да измери нивото на проникване, а да оцени способността на отделните предприятия да оказват конкурентен натиск помежду си. В този смисъл, съотношенията между пазарните дялове и тяхното развитие във времето са по-показателни за конкурентната динамика, отколкото самото ниво на проникване. По отношение на ползването на фиксиран достъп през мобилна мрежа, както вече е посочено в становището на КРС по отношение на обхвата на пазара, този вид достъп е изключен от продуктовата дефиниция на пазара, поради което не участва в изчисляването на пазарните дялове в определените географски зони. Що се отнася до запазването на пазарния дял на А1, този факт не опровергава наличието на ограничен конкурентен натиск в зона „1А“. Стабилният пазарен дял на А1 в разглеждания период показва, че разширяването на абонатната база на предприятието е пропорционално на цялостния ръст по отношение на абонатите, обхванати от зоната, и не е довело до промяна в относително изражение. От друга страна, както е посочено в анализа, увеличението на пазарния дял на Виваком е следствие от придобивания, което представлява структурен фактор с трайно въздействие върху пазарната среда. Запазването на относителния дял на А1 в този контекст не може да се тълкува като доказателство за силна конкуренция. КРС е отчела също и че мрежата на А1 е с широко покритие, както и че предприятието има достъп до значителни финансови ресурси като част от голяма корпоративна група, но това само по себе си не е достатъчно, за да се обори заключението за наличие на значителна пазарна сила на Виваком в конкретната зона. Решаващо значение има реалната пазарна динамика, в т.ч. пазарните дялове и тяхното развитие, контролът върху инфраструктура, която трудно може да се дублира и други критерии, които са подробно разгледани при оценката на степента на конкуренция в определените зони.

Зоните са идентифицирани въз основа на ясно определени критерии, които са приложени кумулативно върху всяко едно населено място. Това е заложено и в Общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти при пазарните анализи[36], където се посочва, че „*оценяването на конкурентните условия във всяка географска единица поотделно би довело до значително административно натоварване и потенциална произволност“,* докато *„по-практичен и последователен подход е използването на ясни и обективни критерии за групиране на географските единици*“. В този смисъл КРС счита, че приложеният подход за групиране е изцяло в съответствие с добрите европейски практики и осигурява еднакво третиране на сходни по характеристики райони. Използваните критерии позволяват обективна оценка на конкурентната среда, без да се изолират единични случаи, които не са представителни за цялата зона. В този контекст, КРС счита, че избраният подход е обоснован, последователен и напълно съответства на изискванията на европейската рамка за пазарни анализи, като отразява реалните различия в конкурентните условия между отделните части на страната.

КРС не споделя твърдението на Виваком, че в Проекта на пазарен анализ населените места с един доставчик са третирани различно в зависимост от идентичността на предприятието. **Последното не е определящ фактор при групирането на населените места**, като приложената методология е основана изцяло на **обективни, последователно приложени критерии**. Тези критерии, описани подробно в Проекта на пазарен анализ, са анализирани с оглед на това да се установят условията на конкуренцията във всяко населено място. След прилагането кумулативно на тези критерии, КРС идентифицира абонатната мрежа с най-голямо географско покритие на ниво населено място, с цел да осигури обективна отправна точка за последващо

[36] BoR (14) 73, пар. 129

сравнение на конкурентните условия. Установено е, че мрежата с най-широко покритие е тази на Виваком/Юнайтед Файбър, поради което на тази база е извършено структурно разделение на населените места в две групи (с и без присъствие на Виваком). Това не е базирано на идентичността на предприятието, а на обективен инфраструктурен критерий, приложен последователно към всички участници на пазара. Това разграничение е използвано единствено за систематизиране на анализа и не представлява предварително допускане за пазарна сила или специално третиране въз основа на идентичността на дадено предприятие. КРС обръща внимание, че в текста по отношение на характеристиките на географските единици и групирането им според общи критерии в Проекта е допусната техническа неточност при описанието на предприетите стъпки, като текстът е прецизиран на съответното място в анализа, за да отразява ясно последователността на методологията.

По отношение на посочените от Виваком 1177 населени места с един доставчик, КРС отбелязва, че те попадат в обхвата на две отделни географски зони – 1Б и 2Б, чието обособяване е основано на различни пазарни характеристики и конкурентна динамика, като групирането е извършено въз основа на обективни критерии. Както е посочено в Таблица 13 от Проекта, Виваком предоставя услуги от обхвата на пазара на дребно на територията на 610 населени места, А1 – в 194, като покритието им по население е съответно 77,7% и 60,6% и са единствен доставчик съответно в 31% и 23% от тях. Спрямо общия брой населени места с един доставчик, Виваком е лидер в 14%, а А1 – в 3% от тях. Виваком некоректно посочва, че А1 е единствен доставчик в 112 населени места. Видно от Таблица 16, в 112 населени места в зона 1Б единствен доставчик е някой от основните конкуренти на Виваком, включително и А1. Населените места, в които А1 е единствен доставчик са 45, а населението, което живее в тях представлява 0,5% от населението, обхванато от услугите, попадащи в дефиницията на пазара. Представената информация показва, че макар и да разполага със сходно покритие на база население, А1 е единствен доставчик в 4 пъти по-малко населени места от Виваком и обслужва незначителна част от населението на тази база. Във връзка с горепосоченото и въз основа на анализа на конкурентните условия в определените географски зони, КРС не приема твърдението на Виваком, че не е аргументирала защо в останалите 1177 населени места, които се обслужват от един доставчик, липсва конкурентен проблем. В допълнение, комисията отбелязва, че присъствието на един доставчик в дадено населено място не е само по себе си индикация за наличие на пазарна сила, а трябва да бъде разглеждано в контекста на икономическата и демографската специфика, мащаба на операторите и националната структура на пазара, каквото е направено от регулатора в Проекта на пазарен анализ. Колкото до примерите, цитирани от Виваком, включително по отношение на населени места, в които А1 остава единствен доставчик, следва да се подчертае, че тези случаи са отчетени и анализирани в рамките на съответните зони, като не представляват самостоятелно основание за регулаторна намеса. Регулаторната оценка се базира на общата конкурентна динамика в зоната, а не на индивидуални случаи, които нямат представителен характер за пазарната структура като цяло.

По отношение на населени места, включени в Плана за възстановяване и устойчивост, отбелязваме, че въпросът е разгледан в рамките на становището на КРС по бележките на Виваком в т.А.3.

КРС не приема заключението на Виваком относно неправилно прилагане на Насоките и Методиката за пазарните анализи. При определяне на географския пазар комисията е извършила оценка на пазарните характеристики при търсенето и предлагането на услугите, включени в продуктовия обхват на пазара по групи населени места, като за всяко населено място е изследвала условията на конкуренция. Въз основа

на това е установено, че пазарът не може да се разглежда като еднороден, а направената от регулатора сегментация е в съответствие с Насоките на ЕК и Общата позиция на ОЕРЕС, които предвиждат обособяване на географски зони с хомогенни характеристики. КРС отчита факта, че основните национални доставчици, включително Виваком и А1, прилагат унифицирано ценообразуване, поради което цените не са използвани като критерий за определяне на зоните. Въпреки липсата на ценови различия, са налице различия в конкурентната среда, произтичащи от инфраструктурното покритие и броя на алтернативните доставчици. По отношение на становището на предприятието относно липсата на основание за географска сегментация и обстоятелството, че комисията не отчита топологията на мрежите при тази сегментация, становището на КРС е изложено по-горе.

По отношение на твърденията в т. II - 4.5 от становище на Виваком (стр. 21) КРС отбелязва, че при изготвяне на анализа комисията е използвала данни за периода от 2017 г. до 2024 г., като е отчела развитието на пазарните дялове на Виваком и останалите предприятия – основни конкуренти през посочения период. В тази връзка КРС не намира за коректно твърдението, че „заключенията се базират единствено на пазарните дялове за 2024 г.“. В същото време комисията отчита отправения коментар от страна на Виваком, относно недостатъчно изчерпателна оценка на изменението на пазарните дялове на предприятието през следващите 5 години като на съответното място в проекта на анализ са включени текстове, отразяващи развитието на пазарните дялове в перспектива.

По отношение на твърдението на предприятието за проблем с непълно декларирани абонати и липса на механизъм за контрол, КРС прилага унифицирана методология за събиране на данни от предприятията, като при установена липса на данни или несъответствия в декларираното се извършват необходимите проверки, така че данните да бъдат потвърдени. В разпоредбите на ЗЕС са предвидени санкции при неизпълнение на задължения на предприятията, включително и по отношение на непредоставянето на информация или при предоставяне на неточна или непълна информация. В тази връзка, твърденията на предприятието, че липсва механизъм за реален контрол относно предоставянето на достоверна информация, са некоректни.

Комисията не приема извършените по места проверки от страна на Виваком както и констатираните резултати за представителни данни, на базата на които да се правят обосновани твърдения относно състоянието на пазара на широколентов достъп до интернет. По отношение на твърдението на предприятието, че поради високата пазарна концентрация на участници и мрежи в големите градове в България няма как да се приеме, че Виваком е доминиращ играч, който е останал без конкуренция в тези градове, КРС отбелязва, че настоящия анализ отчита влошена конкурентна среда в периода след предходния кръг на анализ. Въпреки наличието на множество предприятия, реалната пазарна динамика е доминирана от Виваком, което държи над половината от пазара в зона „1А“, удвоява абонатната си база чрез придобивания, контролира ключова инфраструктура и разполага с ресурси и мащаб, недостъпни за останалите участници. Следователно именно в големите градове, които са част от зона „1А“, КРС правилно заключава, че пазарът е неконкурентен, а Виваком има значителна пазарна сила и може да действа независимо от конкурентите и потребителите.

Твърдението на Виваком за необходимост от нарочно пазарно проучване не е обосновано, тъй като извършеният анализ е изготвен на база пълни и верифицирани от КРС данни, както е посочено и по-горе. Комисията не намира за обосновани обстоятелствата, изброени от Виваком, и в тази връзка не смята, че те са в състояние да доведат до изкривяване обхвата на географския пазар.

Б4. Анализ и оценка на конкурентните условия на дребно на географските зони на широколентов достъп в определено местоположение

1. В т. 4.3. от становището си ***(стр. 18 – т. II. 4.3) Виваком отбелязва****, че освен основният критерий „населени места с присъствие на Виваком“ в Проекта на пазарен анализ е използван и друг критерий – „пазарен дял“ отново само на Виваком, който, според предприятието води до погрешна дефиниция на географския пазар. Виваком счита, че пазарният дял би могъл да е водещ само в случай, че конкуренцията на пазара на дребно е на база на използване на достъп (необвързан или виртуален) до съществуващи мрежи и алтернативни на тях мрежови инфраструктури, т.е. ако в България вече съществуваше пазар на едро на локален достъп и предприятията навлизат чрез нея. Виваком счита, че при анализа не са изследвани посочените в §38 от Насоките критерии, а именно инфраструктурна конкуренция и покритие на мрежите в съответните населени места.*

Виваком цитира чл. 10, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи, съгласно който при дефиниране на географското измерение на съответния пазар се отчита:

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

В становището си Виваком посочва също, че в чл. 10, ал. 3 от Методиката за пазарните анализи са посочени и други съществени критерии като степента на инфраструктурна конкуренция, както и когато е приложимо, резултатите от географското проучване от глава десета, раздел V от ЗЕС. Допълнителните критерии са характеристики на търсенето и предлагането; брой и размер на предприятията, пазарните им дялове и тяхното изменение; цени и ценови различия. Въз основа на това Виваком счита че в Проекта на решение е приложен само един от допълнителните критерии като водещ за определяне на хомогенност на условията на конкуренцията с оглед определяне на регионални пазари. Делът на база абонати се възприема като водещ критерий, като не е изследвано покритието на мрежите по населени места.

Предприятието счита, че не е подходящ и подхода по отношение на прилагането на критерия пазарен дял. Виваком коментира заключението на регулатора за географска сегментация на пазара на ниво отделно населено място, където за всяко едно от населените места, включени в т.нар. географска зона „1А“ се изследва пазарен дял на Виваком на база брой абонати и брой оператори, предоставящи услуги в съответното населено място. Според Виваком, пазарната ситуация във всяко едно от тези 263 населени места в географска зона е различна и няма как да се твърди, че са налице хомогенни условия в населените места, в които освен Виваком има поне още един оператор, предоставящ достъп до интернет посредством собствена оптична мрежа и такива, в които единствен доставчик е Виваком, а услугата се предоставя по xDSL технология (почти 30% от населените места). Виваком счита, че причините за поддържане на висок пазарен дял в тези населени места са от различно естество. В първия случай, доколкото не е анализирано покритието на мрежите, по-високият пазарен дял може да е резултат от по-добре позиционирана маркетингова

стратегия, докато при втория се касае за населени места, в които няма търговски интерес за разгръщане на оптични мрежи. Според Виваком изследването на пазарен дял кумулативно на ниво географска зона „1А“ е неправилно и води до погрешни изводи.

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

- *по отношение на прага от 40% при повече от три оператора са неправилно приложени Насоките и Методиката, в които се отбелязва, че господстващото положение е малко вероятно, ако пазарният дял на предприятието е под 40% на съответния пазар.*
- *по отношение на прага от 70% при два оператора липсва обосновка за определянето му, като Виваком твърди, че такава не може да бъде открита в конкурентно правната теория и практика.*

Във връзка с горното Виваком отбелязва, че намира за неправилен извода на стр. 71 от Проекта на пазарен анализ, че наличието на пазарен дял от 40% е индикатор за наличие на бариери, възпрепятстващи навлизането на потенциални конкуренти. Виваком се позовава на чл. 28 от Методиката, където е предвидено, че наличието на голям и устойчив във времето пазарен дял – над 50% е индикация за вероятно значително въздействие върху пазара като от друга страна отбелязва, че в ал. 2 от същата разпоредба е посочено че когато предприятията имат сравнително голям пазарен дял – между 40% и 50% следва да се извърши анализ и на други структурни характеристики на пазара преди да достигне до заключение относно наличие на значително въздействие върху пазара. Цитираната разпоредба от Методиката е в съответствие с §55 и §57 от Насоките. Според Виваком в Проекта на пазарен анализ е изследвано единствено наличието на индикации за високи бариери за навлизане и разширяване на пазара.

***Според Виваком (стр. 25, т. III – 6)** „А1 България“ ЕАД и други предприятия с водещ пазарен дял е следвало да бъдат определени в съответните географски зони като предприятие(я) със значително въздействие на пазара, съответно да им бъдат наложени специфични задължения. Предприятието посочва, че дефинираният географски пазар, включващ населените места в зона „1А“ изключва региони от страната, където се установяват други предприятия с водеща пазарна позиция. Според него, аргументите за определянето на географски зони „1Б“, „2А“ и „2Б“ като конкурентни не кореспондират с установения висок пазарен дял и съществена пазарна позиция на регионални доставчици в рамките на съответния локален пазар като в резултат са изключени от обхвата на решението населени места, в които А1 е пазарен лидер и също както Виваком оперира национално мрежи за предоставяне на достъп до интернет в определено местоположение. То отбелязва, че в зона „1Б“ се установява, че в най-много населени места – 45 от разглежданата зона единствен доставчик е „А1 България“ ЕАД, в 30 от тях предприятието успява да задържи 100-процентовия си пазарен дял спрямо 2017 г., разширява обхвата на присъствие в други 5, в които не е имало предлагане на фиксиран достъп до интернет в периода на предходния анализиран период, а в останалите 10 успява да изтласка конкурентите и да остане единствен доставчик. Предприятието допълва, че ситуацията е идентична в по-малко на брой населени места по отношение на „Телекабел“ АД, „Кабел Сат-Запад“ ООД, „Нет-*

Сърф.Нет“ ООД и „Скат ТВ“ ООД. Според него проектът на пазарен анализ счита зоната за конкурентна и неправилно я изключва от анализа за наличие на предприятие със значително въздействие на пазара на едро. Виваком отбелязва, че от една страна в малките населени места с един локален доставчик цените на дребно са по-високи в сравнение със средните цени на националните оферти за сходни продукти, като тези доставчици не са подложени на т.нар. “uniform pricing constraint” и от друга страна не е обосновано защо в 112 населени места, в които А1 е единствен доставчик, не са наложени специфични задължения като подчертава, че А1 също оперира мрежа с национално покритие.

Становище на КРС:

КРС не приема становището на Виваком, че използваният от нея критерий „пазарен дял“ е довел до погрешна географска дефиниция, както и че е отчетен само пазарният дял на Виваком. Както е посочено в отговора на регулатора по т. 4.2. от становището на предприятието, при групирането на населените места комисията е приложила ясно определени и обективни критерии, целящи да идентифицират конкурентните условия на ниво населено място и да установят степента на хомогенност от гледна точка на конкуренцията. Използваните критерии включват брой на доставчиците, пазарни дялове и тяхното развитие и бариери за навлизане, които са описани подробно в Проекта на анализ. Критериите са приложени кумулативно за всяко населено място, като първоначалното групиране е извършено въз основа на броя на доставчиците във всяка географска единица. Във връзка с последното обръщаме внимание, че характерна особеност за българския пазар, отчетена и в предходния кръг на пазарен анализ, е наличието на много на брой малки локални и регионални предприятия, които не използват продукти и услуги за достъп на едро, а предоставят услуги на крайни ползватели чрез собствена инфраструктура. В този смисъл при групирането на населените места, комисията е отчела и изградените мрежи на доставчиците на пазара на ниво населено място, съобразявайки се в максимална степен с чл. 10, ал. 1 от Методиката за пазарни анализи.

Регулаторът не приема и бележката, че показателят „пазарен дял“ би могъл да има водещо значение само в случаите, когато конкуренцията на пазара на дребно се осъществява въз основа на достъп на едро. Както беше посочено в предходния абзац, първоначалното групиране на населените места е направено въз основа на броя на доставчиците във всяка географска единица, а пазарният дял е използван като един от няколко кумулативно приложени критерия при оценката на равнището на конкурентен натиск и хомогенността на условията на пазара. В съответствие с Общата позиция на ОЕРЕС относно географските аспекти при пазарните анализи, националният регулаторен орган следва да анализира географските различия на съответния пазар, като вземе предвид няколко показателя, сред които са пазарните дялове на предприятията, броят на участниците и наличието на бариери за навлизане. КРС е приложила критерия „пазарен дял“ спрямо всички участници на съответния пазар, като оценката е направена в контекста на останалите показатели и с оглед на дефинираните в анализа прагове и методологичен подход, гарантиращ обективност и съпоставимост на резултатите.

КРС не споделя становището на Виваком, че анализът на конкурентните условия в рамките на географска зона „1А“ е неправилен поради различия в пазарните характеристики на включените населени места. Определянето на географските зони е резултат от кумулативното прилагане на ясно дефинирани в Проекта на анализ критерии. Този подход гарантира, че групирането се основава на структурни прилики в конкурентната среда. В тази връзка, зона „1А“ обхваща населени места, в които се наблюдават сходни модели на пазарно поведение и ограничен конкурентен натиск,

независимо от използваната технология (xDSL, FTTB/FTTH и др.). Тъй като всички жични технологии са включени в един и същ продуктов пазар, различията в технологичната база не са основание да се приеме липса на хомогенност, а отразяват естественото технологично разнообразие в рамките на пазар с висока степен на взаимозаменяемост на услугите. В този контекст, заключението за хомогенни условия на конкуренция в рамките на определените зони и в частност на зона „1А“ е напълно съобразено с изискванията на Общата позиция на ОЕРЕС, която предвижда, че не е необходимо пълно съвпадение на конкурентните условия, а достатъчна степен на сходство, която да позволява диференциране от съседни райони с различни характеристики[37].

КРС не приема становището на Виваком, че прилагането на праг от 40% при наличие на трима и повече доставчици представлява неправилно тълкуване на Насоките и Методиката, както и че цитираният извод от Раздел II, т. 3 Определяне на географския обхват на пазара от Проекта на анализ е неправилен. При групирането на населените места КРС използва посочения праг от 40% не като показател за господстващо положение, а като критерий за разграничаване на предприятията с по-съществени пазарни предимства при оценката на конкурентните условия на локално ниво. Както е посочено в Проекта на пазарен анализ, при наличие на трима или повече доставчици пазарен дял под 40% е индикатор за конкурентна среда, докато дял от 40% или повече отразява по-висока степен на концентрация и потенциални препятствия за навлизане на нови участници. Използваният от регулатора праг не противоречи на нито един от цитираните документи. Напротив, и в двата ясно се посочва, че пазарният дял следва да се тълкува в контекста на цялостната пазарна структура, като се отчитат и допълнителни фактори като бариери за навлизане, брой и размер на участниците и други характеристики, както е направено при групирането на географските единици в анализа.

Комисията не е съгласна и с твърдението на Виваком, че прагът от 70% при наличие на двама доставчици не е обоснован. В Проекта на пазарен анализ този праг е подробно аргументиран въз основа на икономическа логика, регулаторна практика и оценка на реалните конкурентни условия на локално ниво. Както е посочено, при приблизително равни пазарни дялове двама участници упражняват взаимно конкурентен натиск и динамиката на пазара не предполага устойчиво доминиране на един от тях. Праг от 60% не би позволил достатъчно ясно разграничаване между устойчиво доминираща позиция и временни пазарни колебания, произтичащи от сезонни фактори или промоционални кампании. Докато определеният праг от 70% е показател за висока концентрация на пазара при наличие на двама доставчика. Още повече, че така определен прагът осигурява по-голяма стабилност и надеждност на използвания подход, като елиминира ефекта от краткосрочни флуктуации и отразява само трайни пазарни тенденции, което минимизира и риска от неправилни заключения.

Във връзка с гореизложеното, КРС поддържа позицията си, че определените прагове по отношение на групирането на географските единици са икономически обосновани, като те служат единствено за идентифициране на конкурентните условия в съответното населено място.

По отношение на становището на Виваком, изразено в т. III.6 на стр. 25, КРС обръща внимание, че след определяне на географската единица, комисията е направила анализ на конкурентните условия, въз основа на който определя географски зони със сходни или достатъчно хомогенни характеристики и условия на конкуренция, които могат да се различават от съседни области с различни условия на конкуренция.

[37] BoR (14) 73, пар. 128 и 129

Дефинираният географски пазар в зона „1А“ е обособен на база ясно определени в проекта на анализ критерии и категории и в тази връзка не следва в зоната да бъдат включвани допълнителни региони с оглед да се запазят хомогенните условия в групираните зони. КРС не е съгласна с твърдението, че определените за конкурентни зони – „1Б“, „2А“ и „2Б“ не кореспондират с установения висок пазарен дял и съществена пазарна позиция на регионални доставчици в рамките на съответния локален пазар и намира пазарната структура в съответните зони за съществено различна. Анализът показва, че въпреки присъствието на локални лидери в отделни населени места, степента на концентрация и бариерите за навлизане в зони „1Б“, „2А“ и „2Б“ не водят до устойчиво доминиране на едно предприятие на равнище зона и не се наблюдава трайна тенденция на изместване на конкуренти чрез придобивания или икономии от мащаба, както е при Виваком.

Именно поради това комисията е приела, че тези зони не са неконкурентни, което предполага липса на предприятие или предприятия, които могат да се възползват от съществени предимства във всяка една от тях и съответно рискът от увреждане на конкуренцията е значително по-малък. Конкретно зона „1Б“ се състои от общо 141 населени места, в 45 от които А1 е единствен доставчик, а зона „1А“ се състои от 263 населени места, в 190 от които Виваком е единствен доставчик. Покритието по население в тези 45 населени места е минимално - 0,4% от общото население на страната. В останалите населени места лидери са други локални предприятия.

Както комисията е установила в проекта на анализ, националните доставчици, каквито са Виваком и А1, предлагат своите продукти без да диференцират цените на национално ниво (uniform pricing). Това означава, че крайният потребител в малко населено място може да получи достъп до същите ценови оферти като този в голям град. В същото време локалните доставчици могат да определят по-високи цени в изолирани населени места, което обаче би създало риск потребителите да се ориентират към по-изгодната за тях оферта при потенциално навлизане на Виваком в тези населени места.

В своето становище Виваком некоректно посочва, че А1 е единствен доставчик в 112 населени места. Видно от Таблица 16 в проекта на анализ, 112 са населените места в посочената зона „1Б“, в които има 1 доставчик. От тези 112 населени места, А1 е единствен доставчик в по-малко от половината от тях, което потвърждава извода, че на ниво географска зона „1Б” липсват условия за установяване на индивидуална значителна пазарна сила на което и да е предприятие.

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

В1. Обхват на съответния пазар на едро

1. В становището си на стр. 23, т. III Виваком посочва*, че обхватът на продуктовия пазар на едро е по-тесен от този на дребно. Подчертава, че при определението на продуктовия пазар на едро следва да се отчита факта, че търсенето на услуги на едро произтича от търсенето на съответния пазар на дребно, което означава, че релевантният пазар на едро следва да има същите граници, както и съответният пазар на дребно.*

Този принцип е изрично признат в Насоките, където е посочено, че:

„Изходната точка за идентифицирането на пазарите на едро, подлежащи на ex-ante регулиране, следва винаги да бъде анализът на съответните пазари на дребно.“ Следователно, посочва предприятието, при извършване на анализ на пазара на едро поради конкурентни опасения, произтичащи от пазара на дребно, неговата отправна

точка трябва да бъде дефинирането на продуктовия пазар по начин, който е в съответствие с анализа на пазара на дребно.

В този смисъл, при анализа на пазара в България следва да се изхожда именно от характеристиките и динамиката на пазара на дребно, за да осигури съответствие с практиката и насоките на Европейската комисия. В противен случай съществува сериозен риск от неправилно определяне на границите на пазара на едро, което би могло да доведе до въвеждане на неоправдано и несъразмерно регулиране, което от своя страна, би имало негативен ефект върху конкурентната среда и върху стимулите за инвестиции в мрежи с много голям капацитет. В допълнение на изложеното в становището на Виваком са посочени и следните преписки от практиката на ЕК:

- ***Малта (Case MT/2024/2484)** – Комисията наложи вето на предложението на MCA за регулиране на пазара на едро, тъй като не беше отчетено, че съществуват две инфраструктури със сходен мащаб (GO и Melita), които осигуряват ефективна конкуренция на дребно. ЕК подчерта, че изискването за три мрежи е прекалено консервативно, и че търсенето на едро следва да се разглежда през призмата на конкуренцията на дребно.*

- ***Дания и Швеция** – националните регулатори премахнаха регулирането на WLA именно поради наличието на няколко паралелни NGA мрежи и липса на доказателства за проблеми на пазара на дребно.*

- ***Испания** – CNMC постепенно дерегулира голяма част от пазара на едро, аргументирайки се, че конкуренцията на дребно, базирана на паралелно изградени FTTH мрежи (Movistar, Orange, Vodafone), е достатъчна да гарантира благоприятни условия за крайните потребители.*

В контекста на посоченото по-горе, посочва, че всички тези примери показват, че фокусът върху реалната динамика на пазара на дребно е критичен за правилното определяне на пазарите на едро. Ако този принцип не бъде приложен и в българския контекст, би се създала реална опасност от въвеждане на ненужно регулиране, което може да подкопае вече съществуващата ефективна конкуренция и да намали стимулите за инвестиции в нови мрежи.

В становището си в т. III. 1. на стр. 23 Виваком посочва, че не е разгледано изпълнението на трите критерия за определяне на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение като пазар, подлежащ на регулиране ex-ante.

Според Виваком, въпреки презумпцията на ЕК, че пазарът на едро на локален достъп отговаря на трите критерия за определянето му като пазар, подлежащ на регулиране ex-ante, то следва да се установи дали тези критерии са изпълнени с оглед специфичните национални особености на силна инфраструктурна конкуренция. Съгласно чл. 67(1) от Европейския кодекс (ЕКЕС), когато се извършва анализ на пазар, включен в препоръката, той приема, че трите критерии за определяне на пазара като подлежащ на ex-ante регулиране са били изпълнени, освен ако не установи, че един или повече от тези критерии не са изпълнени в специфичните национални обстоятелства. В Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. (SWD(2020) 337 Final) на стр. 12 е посочено изрично от ЕК, че "Предвид проверката на пазарите на дребно и свързаните с тях пазари на едро, проведена от Комисията в настоящата обяснителна бележка, съществува презумпция, че за пазарите, изброени в Препоръката, тестът по три критерия е изпълнен в целия Съюз. НРО обаче може да

счете за целесъобразно, въз основа на специфични национални обстоятелства, да проведе свой собствен тест по три критерия на пазарите на едро в настоящата Препоръка и да нотифицира своите констатации съгласно процедурата за консултация, посочена в член 32 от Кодекса."

Предприятието е на мнение, че в случая са налице национални особености, които налагат провеждането на теста за трите критерия с оглед установяване дали са изпълнени по отношение на дефинирания от КРС пазар на едро. Виваком посочва, че правилното извършване на такъв тест би установило, че бариерите за навлизане са ниски, има отсъствие на значителна пазарна сила и възможност за регулиране на евентуални пазарни провали от конкурентното право и че конкретните аргументи за това са посочени по-горе в становището. Отделно, според предприятието, търговските отношения между участниците на пазара се регулират и от конкурентното право, което е в състояние ефективно да противодейства на неценови практики, които могат да водят до ограничаване на достъпа или дори изрични откази за достъп, както и евентуално неравнопоставено третиране на искащите достъп при разглеждане на заявки и предоставяне на услуги. Виваком отбелязва, че неценовите ограничения и неравнопоставеното третиране са класически примери на злоупотреба с господстващо положение и конкурентното право е създадено именно, за да санкционира подобни прояви, като това е и консистентната позиция на КЗК в решенията, разрешаващи концентрации в сектора в последния 5-годишен период, покрит от Проекта на пазарен анализ.

В аргументите си относно необходимостта от фокус върху реалната динамика на пазара на дребно по отношение на определянето, анализа и оценката на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение ***Виваком изказва*** *мнение, че получените сигнали в КРС относно качеството на услугата, предоставяна чрез придобитите от Виваком мрежи, не е критерий за липсата на или недостатъчна пазарна сила на купувача. Според предприятието в тази част от Проекта аргументите не подкрепят посочения критерий за липса на ефективна конкуренция. Виваком счита, че наличието на сигнали относно качеството на предоставените услуги доказват единствено технически различия в отделните мрежи на Виваком, включително мрежите на придобитите предприятия. Освен това според дружеството тези сигнали са индикация и за проблемите, които тези мрежи биха създали за всеки ползвател на едро и в тази връзка още веднъж показват важността на анализ на мрежовата инфраструктура в рамките на пазарния анализ.*

Становище на КРС:

КРС изразява принципно съгласие с посоченото от Виваком, че анализът на пазара на едро на локален достъп в България следва да отчита характеристиките и динамиката на пазара на дребно на широколентов достъп в определено местоположение. В становището на предприятието има препратки към преписки на други национални регулаторни органи, както и към текст от Насоките, но липсва конкретика – не са посочени текстове или изводи в проекта на анализ, обект на настоящото обществено обсъждане, които Виваком счита за некоректни или неточни.

Както Виваком коректно посочва в становището си в самата Препоръка за съответните пазари (Препоръка (ЕС) 2020/224) е заложена презумпцията, че има определени пазари на продукти и услуги в сектора на електронните съобщения, които подлежат на ex-ante регулиране. Разпоредбите на чл. 64, параграф 1 от Кодекса регламентират процедурата за установяване и определяне на пазарите, подлежащи на ex ante регулиране и техния регулярен преглед. Въз основа на последния преглед, са

определени два пазара на едро, подлежащи на ex ante регулиране, които са посочени в действащата към момента на анализа Препоръка на съответните пазари. Единият от тях е пазарът на едро на локален достъп в определено местоположение, който е и обект на настоящата процедура на анализ.

В т. 7 от Преамбюла на Препоръката изрично е посочено: „Настоящата препоръка включва пазарите на продукти и услуги, на които Комисията след наблюдение на общите тенденции в Съюза установи, че са изпълнени и трите критерия. *Следователно Комисията счита, че тези пазари разполагат с характеристики, които могат да обосноват налагането на регулаторни задължения поне в някои географски области и в рамките на прогнозен период*.“. Същевременно, се отчита и възможността и някой от пазарите, посочен от ЕК като подлежащ на ex-ante регулиране, да не покрива теста на трите критерия, поради наличието на конкретни национални обстоятелства. Това изрично е разписано в чл. 2 от Препоръката, а именно: „*Когато се смята, че някой от пазарите, включени в списъка в приложението, не подлежи на регулиране ex ante при конкретните национални обстоятелства, националните регулаторни органи следва да извършат проверката по трите критерия и да докажат, а Комисията следва да се увери, че не е изпълнен поне един от трите критерия, посочени в член 67, параграф 1 от Директива (ЕС) 2018/1972*.“. В този смисъл, текстът от Обяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари от 2020 г. (SWD(2020) 337 Final) на стр. 12, посочен от Виваком касае конкретната разпоредбата на чл. 2 от Препоръката. Това е ясно разписано в т. 21 от Преамбюла на Препоръката: „*В съответствие със съображение 165 от Кодекса националните регулаторни органи следва най-малкото да анализират пазарите, включени в списъка в Препоръката, включително тези, които са включени в списъка, но вече не се регулират в специфичния национален или местен контекст. По отношение обаче на пазарите, включени в списъка в приложението към настоящата препоръка, националните регулаторни органи могат да преценят, че предвид специфични национални обстоятелства все пак е подходящо да извършат проверката по трите критерия.* ***Националните регулаторни органи могат да заключат, че проверката по трите критерия е изпълнена при конкретните национални обстоятелства. Ако проверката по трите критерия не е изпълнена за определен пазар, включен в списъка в Препоръката, националните регулаторни органи следва да не налагат регулаторни задължения на този пазар***“[38].

Във връзка с бележката на Виваком относно прилагането на конкурентното право за регулиране на търговските отношения между участниците на пазара, следва да се отбележи, че в т. 4.1.3. от Обяснителната бележка към Препоръка (ЕС) 2020/224 е направен преглед на теста на трите критерия по отношение на пазара на едро на локален достъп, включително и по отношение на третия критерии - недостатъчната ефективност на конкурентното право за преодоляване на установените проблеми на пазара. Отбелязано е, че на този пазар важна роля има конкуренцията, основаваща се на достъпа до мрежи, поради което към настоящия момент, използването на *ex ante* регулиране изглежда незаменимо, предвид критичната важност за гарантиране на ефективен и навременен достъп до електронни съобщителни мрежи. Би следвало да се отбележи

[38] (21) In line with Recital 165 of the Code, national regulatory authorities should at least analyse the markets that are listed in the Recommendation, including those markets that are listed but no longer regulated in the specific national or local context. With respect to the markets listed in the Annex to this Recommendation, national regulatory authorities may still consider it appropriate, based on specific national circumstances, to conduct the three-criteria test. **National regulatory authorities may conclude that the three-criteria test is not met in the specific national circumstances. If the three-criteria test is not met for a specific market listed in the Recommendation, national regulatory authorities should not impose regulatory obligations on that market.**

също, че от гледна точка на дългосрочните инвестиции в мрежи, важна за този пазар е и регулаторната предвидимост, произтичаща от *ex ante* регулацията.

В отговор на бележката на Виваком, че според предприятието получените в КРС сигнали относно качеството на услугата, предоставяна чрез придобитите от Виваком мрежи не е критерий за липсата на или недостатъчна пазарна сила на купувача и не подкрепят критерия за липса на ефективна конкуренция следва да се отбележи, че това е посочено като пример относно липсата на възможност на ползвателите да повлияят на доставчика. Констатираните проблеми от сигналите от крайни ползватели на придобитите от Виваком предприятия са свързани с прехвърлянето им към нова мрежа или промяна в технологията за предоставяне на услугите, както и по-дългия срок за отстраняване на повреди, в сравнение с този на операторите преди придобиването. Поради тази причина липсата на пряк конкурент в дадено населено място се отразява негативно на качеството на предоставяната услуга и на качеството на обслужване на крайните ползватели, тъй като последните нямат възможност за избор на алтернатива. Това допринася за възприемане на поведение от страна на Виваком до голяма степен независимо от конкуренти и крайни ползватели. Нарасналият брой жалби, свързани с качеството на услугите за достъп до интернет в комбинация с растящия дял на Виваком в населените места от неконкурентната зона доказва, че въпреки значението на качеството на услугата от гледна точка на потребителския избор, Виваком е в състояние да запази и дори увеличи пазарния си дял.

***2. Йеттел счита**, че КРС е извършила определянето на продуктовия обхват на разглеждания пазар изцяло при спазване на националната и европейска регулаторна рамка, в съответствие с актуалната Препоръка на ЕК за определяне на съответните пазари. Предприятието подкрепя извода, че продуктите, които на ниво на едро могат да се считат за взаимозаменяеми от гледна точка на търсенето и предлагането, са достъпът през медна мрежа и достъпът през оптична мрежа, както физически, така и виртуален.*

Йеттел прави принципна забележка по отношение на конкретните видове свързаности, чрез които се осъществява оптичният достъп и които са включени в обхвата на продуктовия пазар на едро, като счита, че КРС е пропуснала да добави в обхвата на пазара свързаността чрез PON и чрез активно оборудване, въпреки че тези две свързаности се използват преобладаващо от операторите в България.

Становище на КРС

КРС посочва, че свързаността чрез PON и чрез активно оборудване е част от обхвата на пазара на едро и поради тази причина видно и от раздел.III., т. 1.2.1, както и от схемите (фигура 14 и фигура 15) чрез двете цитирани от Йеттел технологии се предоставя виртуален достъп до абонатна линия. Това означава, че свързаността чрез PON и чрез активно оборудване вече са включени в обхвата на продуктовия пазар на едро. Въпреки това, за по-голяма яснота КРС е направила уточнения на съответните места в проекта на решение и в приложението към него.

B2. Анализ и оценка на съответния пазар на едро. Определяне на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар

***1. A1** споделя заключението на Комисията, че „Виваком България“ ЕАД и „Юнайтед Файбър България“ ЕООД следва да се разглеждат като една икономическа*

единица на дефинирания пазар. От страна на предприятието се посочва, че в конкретния случай Виваком и Юнайтед Файбър:

- *имат обща собственост и централизирано стратегическо управление в рамките на една корпоративна група;*
- *възможно е да координират търговските си политики и пазарно поведение;*
- *разполагат с обща и интегрирана оптична инфраструктура, която използват за предоставяне на услуги на едро и дребно;*
- *реализират съвместни инвестиции и споделят ресурсите и риска, което им осигурява значителни икономии от мащаба и предимства при достъпа до капитал.*

Според А1 контролът върху критичната пасивна инфраструктура (канална мрежа) в множество населени места създава структурна зависимост на конкурентите при разгръщане и поддържане на мрежи, което обосновава необходимост от единно третиране на групата като източник на пазарна мощ.

Нормативните ограничения за въздушно полагане в урбанизирани територии усилват зависимостта от подземната канална мрежа, контролирана от групата, което подкрепя извода за фактическо предимство по веригата. Според предприятието, вертикалната интеграция по веригата „пасивна инфраструктура – достъп на едро – услуги на дребно“ позволява прехвърляне на предимства надолу по веригата и изисква симетрично прилагане на задължения към групата като цяло.

Според А1 степента на вертикална и хоризонтална интеграция води до концентрация на пазарна мощ, която следва да бъде отчетена при оценката на конкурентната среда. Разглеждането на двете предприятия по отделно би довело до изкуствено раздробяване на пазарния им дял и подценяване на влиянието им върху пазара. Поради това А1 подкрепя правилния и обоснован подход на Комисията да ги третира като едно предприятие за целите на анализа.

Становище на КРС

Изразеното становище подкрепя изводите, направени в анализа.

2. В становището си относно пределяне на предприятие със значителна пазарна сила ***Йеттел отбелязва****, че видно от пазарния анализ Виваком притежава 52,4% пазарен дял в определената неконкурентна зона от географския пазар към края на 2024 г. В тази връзка е посочена и т. 55 от Насоките, която гласи, че колкото по-голям е пазарният дял и колкото по-дълъг е периодът, в който той е задържан, толкова по-вероятно е това да съставлява важен предварителен признак за наличието на ЗПС, а установената съдебна практика гласи, че особено големият и устойчив във времето пазарен дял – над 50% – сам по себе си представлява доказателство за наличието на господстващо положение, освен при извънредни обстоятелства.*

На следващо място, предприятието посочва, че в Раздел III, т. 2.2 КРС правилно е изследвала основните критерии по чл. 31 от Методиката, включително: наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар (включително контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана); наличие на икономии от мащаба и обхвата; вертикална интеграция; липса на или недостатъчна пазарна сила на купувача; липса на потенциална конкуренция. В тази връзка предприятието счита,

че анализът на критерия „бариери за навлизане“ следва да бъде доразвит, тъй като в конкретния случай са налице редица елементи, които потвърждават, че тези бариери са изключително високи и устойчиви:

- *Стратегически бариери – стратегическото поведение на Виваком на дребно също действа като бариера. Йеттел отбелязва, че са налице възможности за крос-субсидиране между различните пазарни сегменти, които трудно могат да бъдат възпроизведени от нов навлизащ оператор. Това води до ценови и неценови ограничения за навлизането на пазара, които сами по себе си обуславят необходимостта от ex ante регулиране. Доказателство за това е ценовата политика на предприятието, честите промоции, включващи множество допълнителни услуги като например ТВ програми, друго съдържание, предлагането на услуги в комбинация на по-ниска цена, включително мобилни такива и т.н.*
- *Привилегирован достъп до ключови активи – Йеттел посочва, че Виваком, като исторически оператор и в резултат от вертикалната си интеграция със свързаното с него Юнайтед Файбър, разполага с гарантиран достъп до ресурси, които не са достъпни за конкурентите – обширна мрежа от шахти, канали и вече положено тъмно влакно.*

Според Йеттел, наред с вече анализираните от КРС критерии, в съответствие с т. 63 от Насоките следва да се подчертае, че пазарната среда се характеризира и с преки и непреки мрежови ефекти. Следователно, при Виваком, колкото повече крайни клиенти са обхванати от мрежата, толкова по-голяма е нейната привлекателност и за нови потребители, и за бизнес партньори. Това увеличава индивидуалната полезност за съществуващите абонати и създава „самоподдържащ се“ ефект, който затруднява навлизането на нови конкуренти. Така се проявява класически пряк мрежов ефект. От своя страна, непреките мрежови ефекти се наблюдават чрез пакетните услуги – при нарастване на базата от клиенти на интернет услуги, нараства и потреблението на съпътстващи услуги (телевизия, мобилни услуги, стрийминг), което увеличава зависимостта на крайния потребител от един оператор.

На следващо място, предприятието отбелязва, че е уместно да се включи и критерият за наличие на продуктово разнообразие и добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа. Виваком предлага комплексно портфолио от услуги (фиксирани, мобилни, телевизия, пакетни оферти), което не може да бъде възпроизведено от нови участници на пазара. Нещо повече, дистрибуторската ѝ мрежа е една от най-развитите в страната – с национално покритие, физически магазини във всички областни и множество общински центрове и силно онлайн присъствие. Развиването на аналогична мрежа изисква значителни инвестиции и време, което действа като входна бариера. По този начин Виваком не само контролира достъпа до мрежата, но и достъпа до потребителите, което допълнително укрепва пазарната му позиция.

Йеттел посочва, че не на последно място, при определянето на предприятие със значително пазарно влияние, следва да се отчетат и изискванията на чл. 157а, ал. 3 ЗЕС, според който КРС следи развитието на съответния пазар, като взема предвид въздействието на новопоявили се фактори, които влияят на конкурентната динамика, включително търговски споразумения и съвместни инвестиции. В настоящия случай, доколкото е известно на предприятието, липсват действащи споразумения за достъп, които да осигуряват реална възможност за навлизане или разширяване на конкурентите на Виваком. Най-ярък пример за това е броят регистрирани доставчици на интернет на дребно в страна, който е един от най-големите, ако не и най-големия в света на глава от населението, но в същото време от всички 578 предприятия, тези с

пазарен дял на национално ниво под 1% са 571. Това, според Йеттел, показва само и единствено практически непреодолимите бариери за жизнеспособно навлизане на пазара в дългосрочен порядък. Често соченият от историческото предприятие брой конкуренти предприятия като доказателство за липса на бариери за навлизане на пазара, доказва точно обратно. Макар всички тези предприятия да са преодолели административната бариера за навлизане на пазара, като са подали уведомление по чл. 66 от ЗЕС, нито едно от тях не е преодоляло структурните бариери за навлизане на пазара, свързани с високата цена и тежките административни процедури за разгръщане на собствени мрежи с национален обхват. Йеттел посочва, че от останалите предприятия единствено А1, което е и водещия мобилен оператор, е успяло да преодолее тези бариери и то не навсякъде в страната, но и А1 е изградило мрежата си предимно във физическата инфраструктура на историческото предприятие. Останалите 5 регионални играча с пазарен дял над 1% все още продължават да се борят да преодолеят гореописаните бариери, но при условие, че от 2021 г. досега броят на регионалните играчи е намалял с около 30% е налице ясно очертана тенденция за засилване на господстващото положение на историческото предприятие.

В допълнение, Йеттел отбелязва, че следва да се отчете и констатираното от КРС в Пазарния анализ (стр. 116), че в рамките на 2025 г. е постъпило искане от Йеттел за задължителни указания към Виваком/Юнайтед Файбър за предоставяне на оферта за виртуален достъп, довело до издаването на Решение № 226/10.07.2025 г. Последното е обжалвано от двете дружества, което ясно показва липсата на кооперативност от страна на Виваком и Юнайтед Файбър по отношение на конкурентните оператори.

Становище на КРС:

Видно от становището Йеттел подкрепя изводите от анализа за наличието на предприятие със значителна пазарна сила на определения пазар – географска зона „1А“ (неконкурентна зона). По отношение на част от предложените текстове за доразвиване на критериите за анализа за определяне на предприятие със значително въздействие на пазара, КРС счита за подходящо да се направят допълнения в т. 2.2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар от т. 2 на Раздел III.

Наличието на добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа на Виваком, която е посочена от Йеттел като една от най-развитите в страната – с национално покритие, физически магазини във всички областни и множество общински центрове, не е пряко относим критерий към тази част от анализа, предвид че определянето на предприятие със значително въздействие касае географски сегментираната неконкурентна зона, а не национален по обхват географски пазар.

Въпросът относно липсата на споразумения/договори за достъп е разгледан в раздел IV, т. 2 от приложението към проекта на решението.

Г. Определяне на специфични задължения

Г1. Общи бележки във връзка със специфичните задължения

1. БАБТО *счита, че липсват основания Виваком или Юнайтед Файбър, които са определени като предприятия със значително въздействие в зона 1А от проекто-анализа, да прилагат различен режим на достъп и механизъм на ценообразуване в различните райони на локален достъп в Република България, както и че те следва да бъдат определени за предприятия със значително въздействие за всички локални пазари*

2. СЕК *приветстват констатацията, че пазарът е подлежащ на ex-ante регулиране, както и предвидените от Комисията специфични задължения, но се опасява, че така наложените задължения само за тези 56 населени места няма да доведат до разрешаване на описаните конкретни проблеми. Сдружението посочва, че така предвидените задължения ще доведат до сложни взаимоотношения при оператори, участващи на пазари в регулирани и нерегулирани населени места, тъй като в резултат от регулацията ще се осигурява достъп при различни условия и цени за две съседни населени места - едното в обхвата на регулациите, а другото извън. Според СЕК доказването на цени на услуги и прехвърлянето на разходи между населени места без регулация към такива с регулация е неприемливо*.

Становище на КРС

КРС приема частично направените бележки от СЕК и БАБТО и счита, че следва да наложи задължение за достъп и ценови ограничения във всички 263 населени места, доколкото в тях е доказана липсата на конкуренция. В съответствие със съображение 36 от Преамбюла на Препоръка (ЕС) 2020/2245, тъй като разгръщането на алтернативни мрежи напредва, условията на конкуренция могат да варират съществено и устойчиво между отделните области на една и съща държава членка, поради което е необходимо да се определят отделни географски пазари.

Идентифицирането на зони с хомогенни конкурентни условия гарантира пропорционална намеса само когато пазарът е неконкурентен. В тази връзка КРС може да се намеси само в зони, където са наблюдавани бариери за навлизане на пазара и високи пазарни дялове (зона „1А“).

2. Юнайтед Файбър обръща внимание*, че в Проекта на пазарен анализ не са представени доказателства за необходимостта от включването и съответно налагането на специфични задължения на ЮФБ. Единственият довод в тази посока е решението на Словения Броудбанд С.а.р.л. в качеството му на едноличен собственик на „Виваком България“ ЕАД (Виваком) да отдели физическа инфраструктура и отделни елементи и съоръжения в отделно дружество - ЮФБ. Посоченият довод от проекта на пазарен анализ според Юнайтед Файбър е приложим по-скоро по отношение на „Виваком Нет“ ЕООД и „Нет 1“ ЕООД, които са предприятия с едноличен собственик Виваком, имат реално изградени електронни съобщителни мрежи, предоставят услуги на едро и се намират под пряк контрол на Виваком. Обратно, ЮФБ няма собствена изградена мрежа и не предоставя електронни съобщителни мрежи и/или услуги и не е пряко подчинено на Виваком дружество.*

Според предприятието проекта на пазарен анализ следва ясно да разграничи отговорностите на Виваком и отговорностите на ЮФБ както и съответно наложените специфични задължения на двете дружества, независимо от свързаността им. Всяко едно от тях е отделно юридическо лице с произтичащите от този факт отделни и различни търговски цели, собствена търговска политика и бизнес-планове. Според ЮФБ не е налице установено доказателство, че двете дружества участват наравно на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение и в тази връзка, че е необходимо да се наложат общи и еднакви специфични задължения.

Юнайтед Файбър обръща внимание, че не може да бъде отговорно за неизпълнение на наложено специфично задължение на Виваком и обратно. Двете

дружества предоставят напълно различни услуги и биха имали напълно различно участие в евентуалното предоставяне на необвързан достъп или на виртуален достъп. По-конкретно, към настоящия момент ЮФБ не би имало никакво участие в предоставянето на посочените две услуги на едро и в тази връзка налагането на специфични задължения на дружеството е несъстоятелно.

В становището си ЮФБ посочва, че няма конкретни и различни отговорности от Виваком с оглед наложените специфични задължения и в тази връзка счита, че последните са необосновано наложени. Посоченият извод се подкрепя и от действащото законодателство и по-конкретно от Закона за административните нарушения и наказания (ЗАНН). В посоченият закон изрично се сочи, че при осъществяване на административно нарушение всяко лице носи отговорност за своето поведение и административно-наказващият орган следва да докаже участието в нарушението на всяко лице поотделно. Последното именно е свързано с един от основните принципи на ЗАНН за неприлагане на колективна санкция и неприлагане на разделяне на имуществената санкция.

Във връзка с всичко изложено Юнайтед Файбър счита, че проектът на пазарен анализ следва ясно да разграничава отговорностите на Виваком от отговорностите на ЮФБ при изпълнение на предложените специфични задължения.

ЮФБ подчертава, че доколкото на Юнайтед Файбър и Виваком са им наложени общи специфични задължения, двете дружества са провели и подробно общо обсъждане на Проекта на пазарен анализ. Предприятието ни уведомява, че са се запознали със становището на Виваком относно (а) регионалната и национална пазарна позиция на предприятията, (б) националните особености на мрежовата инфраструктура в България (включително тази на Виваком) и (в) необходимостта от отчитане на принципа на технологична неутралност и изцяло подкрепят последното

Становище на КРС

В приложението към проекта на решение в раздел IV., т. 4.4.1 е обяснено, че след преобразуване чрез отделяне към Юнайтед Файбър преминава цялата канална мрежа, включваща тръби, шахти и шкафове, пасивните елементи от абонатната оптична мрежа, включващи собствени оптични кабели, оптични муфи, оптични разпределители, цялото оборудване на пасивна оптична мрежа/PON, като оптичен линеен терминал/OLT, активно оборудване с пакетна комутация, включващо три нива агрегиращи комутатори и други. Активите на Юнайтед Файбър са от такова естество, че без тях Виваком не може да предоставя услуги за необвързан или виртуален достъп до абонатна линия на други предприятия, за да могат последните да предоставят услуги на дребно на своите крайни абонати. В тази връзка, КРС счита че в проекта са предвидени необходимите доказателства за налагането на специфични задължения на предприятието.

Неотносими и подвеждащи са твърденията по отношение на „Виваком Нет“ ЕООД и „Нет 1“ ЕООД, доколкото „Виваком Нет“ ЕООД предоставя услуги за физическа реализация за взаимно свързване и транзит, а „Нет 1“ ЕООД предоставя транзит, услуги за достъп на едро чрез MAN и IP/MPLS мрежи, колокиране и тъмно влакно. Така изброените услуги на едро не са част от пазара на едро на локален достъп и чрез тях не могат да се предоставят услуги на дребно за достъп до интернет. Също така, спекулативни са твърденията, че на практика има разлика между това Виваком да е едноличен собственик на Юнайтед Файбър и това Виваком и Юнайтед Файбър да имат един едноличен собственик. Видно и от вписванията в Търговския регистър, на

основание чл. 63, ал. 1 и ал. 4 от Закона за мерките срещу изпирането на пари, действителните собственици на двете дружества, които упражняват контрол, са еднакви.

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

1. Виваком счита, *че направената оценка не отчита интересите на мрежовите оператори, а се фокусира единствено върху исканията на Йеттел (стр. 115-117 от Проекта на пазарен анализ).*

Според дружеството с оценката, направена в тази част от проекта на решение, се аргументира необходимостта за насърчаване на конкуренция, базирана на услугите, въпреки че към момента е налице силна инфраструктурна конкуренция на национално ниво и регионално ниво в зона „1А“, която предприятието счита за погрешно определена като неконкурентна. Консолидацията на пазара на широколентов достъп и съответно механичното увеличаване на пазарния дял на Виваком не е индикация за значително въздействие на пазара и влиза в противоречие с решенията на КЗК, с които са разрешени съответните концентрации. Съществена част от мотивите в Приложението към проекта на решение са базирани на придобиванията на няколко регионални и един национален доставчик на електронни съобщителни услуги от Виваком, осъществени в периода след решението на КРС в предишния кръг на пазарни анализи през 2019 г. Според Виваком приложението към проекта на решение влиза в противоречие с изводите на КЗК, както са посочили в т. I (секция „Осъществени придобивания“).

Предприятието счита, че исканията за предоставяне на достъп на основание чл. 160а от ЗЕС са изцяло неотносими, защото не са завършили с решение на КРС предвид оттеглянето на искането (както е посочено от КРС). Също така аргументи за бавност на провеждане на процедурата от страна на КРС или трудности за аргументацията на необходимост от регулаторна намеса не би следвало да са аргументи, които да формират наличието на конкурентни проблеми.

По отношение на Решение № 226/10.07.2025 г., предприятието счита, че е прието в нарушение на ЗЕС и ЕКЕС и не може да бъде аргумент за наличие на необходимост от налагане на задължения. С Решение № 226/10.07.2025 г. КРС е наложила специфични задължения за предоставяне на виртуален достъп от Виваком/ЮФБ без да е проведена процедурата по пазарен анализ.

Виваком е на мнение, че липсата на регулиране на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение не би повлияло на инфраструктурната конкуренция и следователно, не би се стигнало до изтласкване на конкуренти на пазара на дребно предвид, че съществуващите предприятия предоставят услуги чрез собствена изградена мрежа. Според предприятието единствено инфраструктурната конкуренция ще осигури в средносрочен и дългосрочен план защита на интересите на крайните ползватели, като им предлага избор на услуги от гледна точка на качество и цена, в противен случай избора им ще бъде ограничен. Според дружеството конкуренцията на база услуги не е в състояние да осигури тези възможности дори и краткосрочно като се отчита, че при виртуалния достъп предприятието, което ще предлага услуги, няма необходимата независимост при предлагане на разнообразни услуги.

Становище на КРС

Видно от раздел. II., т. 4 при анализа и оценката на конкурентните условия на дребно на географските зони на широколентов достъп в определено местоположение в 263 населени места (зона „1А“) липсва конкуренция, в това число и инфраструктурна. При определянето на специфични задължения са отчетени доказателствата за наличие на инфраструктурна конкуренция и необходимостта от налагане на регулаторни задължения. Освен това, са отчетени целите залегнали в Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета, насочени към насърчаване не само на свързаността, но и на достъпа до ММГК, както и тяхното използване, в полза на всички хора и предприятия в Съюза. В тази връзка, осигуряването на условия за развитие на конкуренцията е от съществено значение за осигуряване на свързаност на ползвателите, в т.ч. чрез достъп до изградена вече ММГК. Поради което КРС счита, че твърдението на Виваком, че само с инфраструктурна конкуренция се насърчават интересите на крайните ползватели, е подвеждащо.

Процедурите по чл. 54 и чл. 160а от ЗЕС показват наличието на интерес към услугите на едро в обхвата на пазара на едро на локален достъп. Последното е доказателство, че наложените специфични задължения ще допринесат за подобряване на конкуренцията. Освен това, видно от диспозитива на Решение № 226/10.07.2025 г. КРС не е наложила задължение за предоставяне на виртуален достъп от Виваком/ЮФБ, а е дала указания за предоставяне на оферта[39], с което да подпомогне преговорния процес между страните и по тази причина, КРС счита твърдението на Виваком за невярно. Съгласно рецитал 143 от Кодекса, в една конкурентна пазарна среда не следва да съществуват ограничения за предприятията в договарянето на споразумения за достъп между тях в съответствие с правилата на конкуренцията, установени в Договорът за функционирането на Европейския съюз. Подвеждащото тълкуване на Виваком и Юнайтед Файбър на решението на КРС е поредното доказателство за недобросъвестно водене на преговорния процес и използване на тактики по забавяне на предоставяне на достъпа, в това число и чрез обжалване на решения на КРС.

Г.3. Конкурентни проблеми

1. Виваком изразява мнение, че не е доказано наличието на конкурентни проблеми (стр. 118-128 от Проекта на пазарен анализ). *Според т. IV.2 от становището на предприятието (стр. 26) аргументите в Проекта на пазарен анализ[40], че България е единствената държава в ЕС, в която няма предложение за необвързан достъп до абонатната линия или необвързан/виртуален достъп до абонатна линия през оптични влакна не е основание да се счита, че има конкурентен проблем, защото България е също така сред държавите, в които е налице силна инфраструктурна конкуренция.*

Виваком посочва, че наличието на регулирани оферти на едро за достъп не следва да се възприема като самоцел, а те отразяват определен етап от развитието на пазара. Операторът посочва, като пример констатираната от КРС в рамките на предходния кръг на пазарен анализ тенденция за наличието на силна инфраструктурна конкуренция, която води до липсата на интерес към базираните xDSL продукти и

---

[39] стр. 116, Приложение към проект на решение, поставен на обществено обсъждане с Решение № 258/14.08.2025 г. на КРС

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

услуги на едро[41] *се потвърждава и към днешна дата. В тази връзка предприятието счита, че няма причина да се очаква промяна в търсенето на продукти за достъп, която да оправдава наличието на предложение за необвързан достъп до абонатната линия върху медната мрежа. Операторът допълва, че практиката в другите държави-членки показва, че регулирани оферти на едро за достъп няма в Румъния, Австрия, Франция, Литва, Холандия, Полша, Португалия, Швеция, Швейцария. Също така в част от посочените държави има търговски оферти, но това е свързано и с наличието на интерес от други предприятия за ползването на тази услуга за достъп на едро при търговски условия.*

Виваком счита, че следва да се има предвид, че липсата на услуги на едро за необвързан достъп не е попречило да се постигне покритие на широколентов достъп в определено местоположение от 82,8% от домакинствата[56]*.*

Според предприятието липсата на интерес се обяснява с наличието на достъп до пасивна инфраструктура при регулирани условия и обстоятелството, че вече са изградени множество паралелни жични мрежи в много населени места, както подземно, така и въздушно, в силна конкуренция с услуги, предоставяни чрез безжични мрежи. От Виваком допълват, че пазарите на дребно на пренос на данни и свързаните пазари на едро прескочиха модела на конкуренция на база услуги върху мрежата на историческия оператор, а вместо това преминаха директно към силна инфраструктурна конкуренция, която позволява диференциация на услугите. В този смисъл операторът посочва, че липсата на оферта за необвързан достъп (независимо от технологията) единствено отразява фактите на вече изградени мрежи, инвестицията в които ще бъде невъзстановима, ако се премине към модел на конкуренция базирана на услугите, както цели настоящия Проект на решение.

В своето становище Виваком цитира проекта на пазарен анализ (стр. 122) в който се посочва, че единствено налагането на задължение за предоставяне на необвързан или виртуален достъп на едро до абонатна линия на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би гарантирало, че ще бъде възможно нови предприятия да навлизат на свързаните пазари на дребно на достъп до интернет ***и телевизия*** *и съществуващи предприятия да разширяват територията на която предоставят услуги, като по този начин се премахват част от структурните бариери за навлизане на* ***тези пазари. Според предприятието*** *така описаният евентуален конкурентен проблем не кореспондира с пазарния анализ, в който не е разгледано състоянието на конкуренцията на платена телевизия, за да се цели преодоляване на отказ за достъп, който би попречил навлизане на нови предприятия на пазара на дребно на платена телевизия. В тази връзка Виваком счита, че твърдението за неотносимо към целта на пазарния анализ и предоставените по него данни. Относно анализиране на достъпа до платена телевизия, предприятието посочва, че следва да се покажат надлежни и задълбочени данни, на основание на които да бъде проведено ново обществено обсъждане.*

Виваком уточнява, че в последния 5-годишен период само едно (Йеттел) от всички над 500 съществуващи оператори на пазара на дребно е проявило интерес за получаване на оферта за достъп на едро, което индикира лимитиран такъв интерес на българския пазар, необходимостта от по-задълбочено изследване на различните възможности за реализацията му, потенциалното му влияние върху пазара като цяло и към кого би следвало да бъде адресирано. Според дружеството по-конкретно следва

---

[41] стр. 139 и стр. 159,, Приложение към Решение №235/2019 г. [56]

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

да се посочи, че предприятието е изискало от КРС да задължи Виваком/ЮФБ да предостави виртуален достъп при ценови ограничения retail minus и при отчитане на исканият достъп до конкретни мрежови елементи - в оптичните линейни терминали (OLT). По отношение на всички останали предложения за налагане специфични задължения според Виваком следва да се посочи, че не е налице търговско търсене на пазара, включително и от предприятията с голям и/или национален пазарен дял.

Предприятието счита, че осигуряването на тези допълнителни специфични задължения изискват влагането на допълнителни инвестиции (неизследвани в Проекта на пазарен анализ, поради липсата на анализ на топологиите на мрежите, техните видове и технически ограничения) и в тази връзка биха имали потенциала да доведат единствено до прекомерна административна тежест.

***В своето становище Виваком отбелязва, че** прехвърлянето на вертикални ценови предимства чрез ценови модели на пазарно поведение няма да е възможно след като ЮФБ започне дейност по предоставяне на услуги на едро за достъп до мрежа, което ще се случи в рамките на периода до следващия анализ на пазара на едро на локален достъп, ЮФБ няма да има възможност да прилага описаните от КРС изисквания, тъй като услугите на едро ще се предоставят прозрачно, както по отношение на Виваком, така и за всяко друго предприятие, което заявява ползване на услуги на едро за достъп. Според предприятието по отношение на свързани лица, приложение ще намират правилата за трансферно ценообразуване, съгласно данъчното законодателство. Виваком посочват, че правилата за трансферно ценообразуване се основават на принципа на независимите пазарни отношения съгласно чл. 15 от Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО). В тази връзка неизпълнението на правилата за трансферно ценообразуване се санкционира със значителни по размер санкции от административно-наказателен характер.*

Виваком изразява мнение, че хищническото ценообразуване и ценова преса ще бъдат възможни единствено при липса на ценови натиск от страна на конкурентите, като считат, че Проектът на пазарен анализ погрешно отчита това обстоятелство за налично, като се фокусира единствено на пазарните дялове. Предприятието посочва, че данните за цените на дребно в Проекта на пазарен анализ сочат друго – наличие на зрял пазар, на който конкуренцията е силна и в резултат цените на дребно намаляват значително в период от последния преглед на пазара на локален достъп до днес. На следващо място, операторът отбелязва, че при предоставяне на услуги на едро самостоятелно от ЮФБ, правилата за трансферно ценообразуване не допускат прилагането на цена на едро, която да позволи на свързано лице да упражни ценова преса спрямо конкурентите, дори и да се приеме, че е налице значително въздействие на пазара в неконкурентната зона, определена с Проекта на решение и същата запази стабилни граници.

В заключение Виваком посочва като наличие на опасност от прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение са необосновани.

Становище на КРС

В рамките на анализа КРС е отчела всички обстоятелства, в т.ч. липсата на предложение за необвързан достъп до абонатната линия или необвързан/виртуален достъп до абонатна линия през оптични влакна в България. В този смисъл невярно е твърдението на Виваком, че липсата на оферта на едро е единственото основание, въз основа на което се счита, че има конкурентен проблем. Видно от раздел IV., т. 3. КРС посочва, че наличието на предложения за достъп на едро на този пазар осигурява условия за навлизане на конкурентните предприятия в райони, в които те нямат друга алтернатива, за да достигнат бързо до крайните си потребители, освен чрез изградената

абонатна мрежа на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър. Регулаторът е отбелязал липсата на интерес към продуктите на едро, предлагани въз основа на xDSL до 2017 г. Като отчита нововъзникналото търсене на виртуални продукти към 2024 г., КРС допуска, че при определени обстоятелства би могло да възникне търсене на продуктите за достъп на едро, тъй като те дават възможност за гъвкавост на търсещото достъп предприятие от гледна точка на контрол при реализация на услугата и независимост от предоставящото достъп предприятие. Така например, в райони, в които конкурентите на Виваком нямат друга алтернатива, за да достигнат бързо до крайните си потребители, биха били готови да наемат изградената от предприятието инфраструктура.

КРС обръща внимание, че представената от предприятието информация за липса на регулирани оферти на едро в цитираните държави членки не съдържа данни, че с изключение на Румъния във всички останали държави се предлагат различни продукти на едро на локален достъп въз основа на свободно търговско договаряне след дълъг период на регулация на този вид достъп. Така например в Австрия дерегулирацията е настъпила на 6ти кръг на анализа за разлика от България, като регулираните продукти са изцяло заменени с две доброволни оферти за достъп: виртуален достъп 2.0 (подобрена весрия на предходната регулирана услуга) и физически достъп до ММГК (нов продукт за новоизградените FTTB/FTTH мрежи)[42].

КРС счита, че Виваком отново спекулира с термина „покритие“, доколкото покритието на услугата по домакинства не доказва наличие на конкуренция.

Виваком неправилно е интерпретирало твърдението на КРС, че *„налагането на задължение за предоставяне на необвързан или виртуален достъп на едро до абонатна линия на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър би гарантирало, че ще бъде възможно нови предприятия да навлизат на свързаните пазари на дребно на достъп до интернет и телевизия и съществуващи предприятия да разширяват територията на която предоставят услуги, като по този начин се премахват част от структурните бариери за навлизане на тези пазари.“*. КРС потвърждава, че пазарът на дребно на платена телевизия е неотносим към настоящия анализ, но споменаването на услугата „платена телевизия“ е свързано с факта, че фиксираният достъп до интернет оказва пряко влияние върху сегмента за разпространение на радио и телевизионни програми, по-специално върху предоставянето на специализираната услуга IPTV, за която е необходим достъп до интернет с висока скорост и постоянно качество. В тази връзка пазарното поведение на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър е фактор, който в значителна степен влияе върху състоянието на конкуренцията и върху поведението на останалите участници както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно за широколентов достъп до интернет, в т.ч. и върху сегмента за разпространение на радио и телевизионни програми и по-специално IPTV услугата.

Невярно е твърдението на Виваком за прекомерна административна тежест на специфичните задължения, поради липса на анализ на топологиите на мрежите, техните видове и технически ограничения. КРС е на мнение, че при осъществяване на сделките по придобиване от страна на Виваком е направена оценка на необходимите инвестиции във връзка с различията в мрежите на придобитите предприятия, топологията им и техническите им ограничения, предвид необходимостта от централизирано управление и улеснено обслужване на инфраструктурата на предприятието. В тази връзка регулаторът счита, че както е посочено и в анализа на пропорционалността

[42] По данни на Cullen International SA

предложените специфични задължения са пропорционални и обосновани. Видно от раздел IV., т. 4.3. КРС се съобразява със заложените цели и начините за постигането им чрез най-малко обременяващите мерки.

КРС счита за неотносимо твърдението на Виваком за липса на опасност от прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение поради отделянето на ЮФБ като самостоятелно предприятие и прозрачните договорни взаимоотношения между ЮФБ и Виваком. КРС е изложила подробни аргументи във връзка с третирането на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър катоедна икономическа единица съгласно конкурентното право. Регулаторът е на мнение, че описаните от Виваком евентуални бъдещи събития няма да променят начина на третиране на двете свързани предприятия, предвид факта, че са под едноличния контрол на един и същи собственик и съответно възможността за прехвърляне на вертикални предимства чрез ценови модели на пазарно поведение ще остане налична.

Г4. Избор на специфични задължения

***1. Виваком счита**, че при избора на специфични задължения не са отчетени правилно целите на ЗЕС и погрешно оправдава създаването на конкуренция на ниво услуги чрез крайната цел създаване на инфраструктурна конкуренция. Налагането на почти пълен набор от специфични задължения не е обосновано от действителни конкурентни проблеми и специфичните задължения са непропорционални (стр. 128-139 от Проекта на пазарен анализ).*

От страна на Виваком се счита, че при избора на специфични задължения не са отчетени правилно целите на ЗЕС и погрешно се оправдава създаването на конкуренция на ниво услуги чрез крайната цел създаване на инфраструктурна конкуренция. Налагането на почти пълен набор от специфични задължения не е обосновано от действителни конкурентни проблеми и специфичните задължения са непропорционални (стр. 128-139 от Проекта на пазарен анализ).

Според Виваком, КРС правилно очертава целите на закона за насърчаване на мрежовата конкуренция, но анализът на пропорционалността на предложените специфични задължения е базиран на погрешния от регулаторна и фактическа страна извод за липса на конкуренция на пазара на дребно. Проектът на пазарен анализ разглежда съответния пазар без да отчита степента на инфраструктурна конкуренция и възможностите за изграждане на мрежи чрез достъп до пасивна (физическа) инфраструктура. Проектът на решение също така не отговаря на изискванията за предвидимост, защото ще доведе до промяна на модела на предоставяне на услуги, който е съществувал и доказал ползи за потребителите в България, а именно насърчаване на изграждането на самостоятелни мрежи, които дублират съществуваща мрежа, като в много населени места съществуват няколко доставчика с едно и също покритие със собствена мрежа.

Становище на КРС

Становището не съдържа нови доказателства, както е казано по-горе, КРС е отчела целите, залегнали в Директива (ЕС) 2018/1972 на Европейския парламент и на Съвета, които са насочени към използване на ММГК чрез насърчаване на свързаността и на достъпа до тези мрежи.

***2. Йеттел посочва, че** предвид развитието на пазара в посока по-високи скорости и поставените цели в политическата програма „Цифрово десетилетие 2030“, специфичните задължения, които може да наложи КРС следва да са обосновани от гледна точка на целите, посочени в чл. 4 от ЗЕС и по-конкретно да се създават необходимите условия за развитие на свързаността и достъпа до мрежи с много голям капацитет, както и тяхното използване от страна на всички граждани и стопански субекти. В тази връзка, според Йеттел налагането на задължения върху остарялата медна мрежа (xDSL) на Виваком няма да е оправдано.*

Както е посочено по-горе в становището на Йеттел, европейският регулаторен подход е технологично неутрален на теория, но изисква обективно еквивалентно качество на услугата, в резултат на това само оптичните (или сравними по качество) мрежи изпълняват критериите за “много висок капацитет” и за удовлетворяване на бъдещите нужди. Йеттел посочва, че европейските цели за цифровизация, иновации и устойчиво развитие предполагат продължаващ фокус върху изграждането на надеждна, висококапацитетна оптична инфраструктура.

Становище на КРС

КРС не приема становището на Йеттел по мотивите към становищата на БАБТО и СЕК в Г1.

Г.4.1. Достъп

***1. Виваком счита**, че задължението за достъп е прекомерно, като пропорционалният подход би бил налагане на задължение за добросъвестно водене на преговори (стр. 139-144):*

Предприятието счита, че предложеното задължение за предоставяне на достъп в 56 (петдесет и шест) населени места на Виваком и свързаното с него ЮФБ (Приложение 2 към Раздел V) е необосновано и непропорционално, защото не е отчетена действителната инфраструктурна конкуренция в тези населени места. Задължението за достъп се налага, когато отказът на достъп или необосновани условия със сходен ефект могат да възпрепятстват наличието на устойчив конкурентен пазар на услуги на дребно или е във вреда на крайните ползватели. Виваком отбелязва, че в почти всички областни градове[43], включени в Приложение 2 към Раздел V, А1 има изградена оптична мрежа[44] и предоставя услуги на крайни потребители, които имат избор и от услуги, предоставяни от други локални доставчици. Следователно в пазарния анализ не е доказана вреда за крайните ползватели.

В становището си Виваком отбелязва, че следва да се има предвид, че мрежите на придобитите предприятия се различават съществено от мрежата на Виваком от гледна точка на планиране, изграждане, вкл. и оборудване, което препятства възможността тези мрежи да бъдат интегрирани. За да се постигне такава интеграция са нужни съществени инвестиции. На практика към момента Виваком управлява няколко различни мрежи, което е причината в рамките на определени населени места да са налице по повече от една FTTH или хибридни мрежи. В .... (търговска тайна) от населените места, посочени в Приложение № 2 са налице две FTTH мрежи – на Виваком и на Булсатком, а в .... (търговска тайна) от всички 56 населени места декларираната FTTH мрежа е резултат единствено от придобиването на Булсатком. Според предприятието тази статистика е от значение от гледна точка на възможностите за осигуряване на достъп на едро върху тези

[43] *Без гр. Силистра и гр. Смолян*
[44] *https://www.a1.bg/fix-internet-pokritie*

мрежи, особено по отношение на виртуалния достъп. FTTH мрежата на Булсатком използва само 1 VLAN, поради което не е възможно организирането на виртуален достъп (VULA) върху тази мрежа с цел предоставяне на услуги на дребно от други предприятия. Виваком пояснява, че осигуряването на такава възможност изисква подмяна на оборудване, за което ще са необходими значителни по обем инвестиции (повече от …….. само за този един проблем – търговска тайна). Следва да се отбележи, че в тези …. (търговска тайна) населени места е съсредоточено едва 1% от населението на страната. Във всички тях Виваком реално предоставя фиксиран достъп до интернет посредством мобилната си мрежа, а същото важи за A1 и Йеттел. Предприятието допълва, че с оглед текущата пазарна ситуация инвестиции в такъв размер са напълно неоправдани и без възможност да бъдат възстановени. Същият извод е валиден и по отношение на населените места, в които са налице оптични мрежи само на Виваком или Виваком и Булсатком. Според предприятието това е така, тъй като в проекта на пазарен анализ не е изследвано какво е постигнато покритие на мрежите на територията на съответните населени места. Напълно реална е ситуация, при която Виваком ще е задължена да направи значителни инвестиции за осигуряване на достъп на едро, но без това да води до интерес за ползването на този достъп именно поради по-ограничения обхват на покритие на мрежите на предприятието спрямо тези на основните му конкуренти.

Виваком посочва, че подобен подход наказва участниците поели риск, направили инвестиции и се конкурират на базата на собствена инфраструктура. Операторите, които не са поели този риск, ще могат да получат достъп до продукт, който (предвид предложената ценова регулация) е определен на равнища, способни да подбият разходите на инфраструктурните оператори (A1, Виваком и множество локални оператори), което би довело до противоречие с целите на Европейската комисия за насърчаване на инвестициите в инфраструктура.

Становище на КРС

Становището не съдържа нови доказателства и както е казано по-горе, КРС е отчела наличната инфраструктурата, като в 263 населени места е установена липса на конкурентен натиск. В съответствие с ревизираната обща позиция на ОЕРЕС, КРС налага задължение за достъп, като определя подходяща и пропорционална комбинация от продукти за достъп с оглед предотвратяване на антиконкурентно поведение, свързано с отказ на достъп. В този смисъл, КРС не избира между възможността да наложи или не задължение за достъп, а избира подходящите продукт, които от своя страна да доведат до постигане на регулаторните цели. Съгласно рецитал 143 от Кодекса, в контекста на постигането на по-ефективен и действително общоевропейски пазар с ефективна конкуренция, по-голям избор и конкурентни услуги за крайните ползватели предприятията, които получават искания за достъп от други предприятия, за да предоставят електронни съобщителни услуги на населението по принцип следва да сключват такива споразумения на търговска основа и да водят преговорите добросъвестно. В тази връзка желанието на Виваком да му бъде наложено само задължение за добросъвестно водене на преговори на практика означава, то да бъде оставено без специфични задължения, въпреки че в 263 населени места е установена липса на конкуренция.

По отношение на необходимостта от инвестиция в населените места, в които Виваком оперира с „няколко“ различни мрежи, КРС обръща внимание, че с цел лесно обслужване и централизирано управление, Виваком ще трябва да направи инвестиции в тях без оглед на липсата или наличието на регулаторни задължения. Това означава, че в 263-те населени места, в които КРС е установила липса на конкуренция, тази подмяна на оборудването ще бъде приоритетна, което от своя страна ще доведе до положителен ефект за крайните ползватели на услугите в тези населени места. КРС отчита, за да се извърши подмяната на оборудването, ще е необходимо технологично време и затова обръща внимание на Виваком, че предприятието би могло да предостави достъпа на по-високо ниво, например агрегиращ комутатор.

КРС счита, че инвестиционните прогнози на Виваком са силно завишени и не кореспондират с мотивите на предприятието. В случай, че е необходима подмяна на всички OLT в посочените населени места с нови, такива поддържащи VLAN би означавало закупуване на …. (търговска тайна) устройства, чиято единична цена зависи от производителя, модела, технологията, броят на портовете и др. Предвид че населените места са малки и устройствата ще обслужват неголям брой крайни ползватели, както и Виваком отбелязва, то новите устройства няма да са от най-скъпите модели. Това означава, че необходимата инвестиция ще бъде поне 25 пъти по-ниска от представеното от Виваком.

Освен това, доколкото съвременните OLT поддържат IEEE 802.1Q стандарт, което позволява конфигуриране на VLAN ID от 1 до 4094, то броят на VLAN-и не е ограничен. В такъв случай ще бъде необходимо единствено да бъдат конфигурирани нови VLAN-и в устройствата от мрежата на Булсатком, което ще минимизира допълнително разходите.

***2**. В становището си **Йеттел отбелязва**, че по отношение на задължението за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения, наложено от КРС при изследване на пропорционалността на мярката трябва да са спазени законовите изисквания за отчитане дали други форми на достъп, регулиран или чрез търговски предложения, до услуги на едро на същия или на свързан пазар за продажби на едро биха били достатъчни за преодоляване на идентифицирания в анализа проблем в интерес на крайните ползватели. Следователно според Йеттел, в раздел IV, т. 4.3.1 трябва да бъде разширен анализа на пропорционалността, като бъдат взети предвид критериите по чл. 175, ал. 1 и 2 от ЗЕС. По конкретно предприятието предлага да се включат следните аргументи:*

***1.1. Липса на алтернативни форми на достъп**:*

Според становището на Йеттел на практика в България отсъстват търговски споразумения за достъп на едро. Предприятието отбелязва, че изолирани опити за договаряне (напр. с Йеттел през 2025 г. и преди това) показват, че Виваком/Юнайтед Файбър не проявяват достатъчна готовност да финализират споразумения, поради което тези търговски инициативи не могат да се приемат за ефективна алтернатива на регулаторния достъп. От друга страна според Йеттел, и регулирани форми на достъп, различни от чл. 173 от ЗЕС, не са достатъчни за гарантиране на ефективна конкуренция – например задължението за достъп до физическа инфраструктура (чл. 169а ЗЕС) само по себе си не осигурява на алтернативните оператори възможност за навлизане на пазара на дребно, тъй като изисква допълнителни значителни инвестиции

и време за изграждане на мрежа. В резултат, само налагането на задължения по чл. 173 от ЗЕС относно достъпа до и ползването на мрежови елементи може да осигури условия за устойчива конкуренция и защита на крайните ползватели.

1.2. Недостатъчност на достъпа по чл. 169а ЗЕС:

Йеттел счита, че достъпът до каналната мрежа и други ресурси на Виваком не е достатъчен, за да гарантира ефективна конкуренция, тъй като изграждането на паралелна инфраструктура е икономически непропорционално и води до невъзстановими разходи, което представлява структурна бариера. В условия на вертикална интеграция и господстващ пазарен дял липсата на регулаторна намеса би довела до ограничен избор за крайните потребители и риск от повишаване на цените. Предприятието подкрепя становището на регулатора, че задължението за предоставяне на регулиран достъп само до пасивната инфраструктура е недостатъчно за гарантиране на ефективна конкуренция на пазара на дребно.

Йеттел обръща внимание, че конкретно за българския пазар следва да се посочи изключително нарасналата, в годините след третия кръг на пазарен анализ, роля на оптичните мрежи. За да може ефективно да се конкурира с наложените на пазара оператори, едно новонавлизащо предприятие има необходимост от изграждане на висококачествена оптична мрежа, която предполага по-големи разходи. Операторите, които предоставят друг достъп, различен от оптичния и към момента имат достъп до канална мрежа, също биха имали нужда от подмяна на активната си мрежа, за да могат да се конкурират ефективно с историческото предприятие. Изграждането на такава мрежа, заедно с полагането ѝ в канална мрежа, до която трябва да бъде получен достъп би отнело значителен период от време и би било съществен разход. Инвестирането на този разход би се сблъскало с необходимостта да се конкурира с изцяло интегриран исторически оператор, разполагащ с широка клиентска база и предоставящ свързани услуги.

Предприятието посочва, че е налице и високо насищане на пазара, т.е. всяко новонавлизащо предприятие, независимо дали получава достъп до изградените канални мрежи, ще трябва да преодолява както други бариери за навлизане, така и установените позиции на лидера на пазара. Изграждането на оптична мрежа на територията на цялата страна е практически невъзможно за нов участник на пазара, още повече при положение, че Виваком не само разполага с най-широко разгърната мрежа (предприятието е посочило на интернет страницата си, че е осигурило покритие на 1,6 млн. домакинства), но и в периода на анализа придоби и друг голям национален оператор – Булсатком. Според Йеттел това практически означава, че всяко новонавлизащо предприятие трябва да прецени къде да изгражда своята скъпа оптична мрежа. Регулираният достъп до канална мрежа намалява разходите за нови участници, но сам по себе си не премахва бариерите за навлизане. Изграждането на активна мрежа чрез пасивен достъп изисква значителни инвестиции и дълъг период (10–15 години), докато достъпът на едро позволява навлизане за съществено по-кратък период ***[Търговска тайна:*** *……. месеца****]****. Това показва, че за стимулиране на реална конкуренция е необходима регулация и на двете нива – пасивна инфраструктура и достъп на едро.*

В становището си предприятието отбелязва, че опитът на други европейски държави потвърждава, че комбинираната регулация е най-успешна. Достъпът само до пасивна инфраструктура води до селективно изграждане на мрежи в най-печелившите райони, като по-малките и по-слабо населени региони остават без конкуренция. В резултат доминиращият оператор запазва контрол върху пазара, а по-малките доставчици са изтласквани. В заключение според Йеттел, ефективната конкуренция на

пазара на широколентов достъп може да бъде гарантирана само чрез регулиране както на пасивния, така и на активния достъп. Този комбиниран подход създава баланс – позволява на новите участници да навлизат по-бързо и с по-нисък риск, а на потребителите осигурява избор, по-добро качество и конкурентни цени.

В заключение според предприятието, ***регулирането както на пасивния, така и на активния (на едро) достъп до мрежата на предприятието със значително въздействие е икономически обосновано, защото двете форми подпомагат различни аспекти на конкуренцията и се допълват взаимно.*** *Основните аргументи на Йеттел са:*

- *Конкуренция чрез инфраструктура: Достъпът до пасивна инфраструктура намалява разходите за нови оператори да изградят своя собствена мрежа (оптични кабели, шкафове и др.), стимулирайки паралелно изграждане на мрежи.*
- *Конкуренция на ниво услуги: Достъпът на едро позволява множество доставчици да предлагат услуги върху една и съща физическа мрежа, което насърчава конкуренция в цените и качеството на услугата.*
- *Балансирана конкурентна среда: Комбинираният подход осигурява устойчив модел, при който нито доминиращото предприятие, нито новите играчи са обезкуражени да инвестират.*
- *Регулираният достъп до пасивна мрежа премахва бариерите за изграждане на нова инфраструктура, докато достъпът на едро превръща съществуващата мрежа в платформа за конкуренция.*

В допълнение предприятието отбелязва, че на стр. 144 от Пазарния анализ КРС изрично е посочила, че е определила срок, в който задълженото предприятие следва да осигури предоставянето на необвързан и виртуален достъп след одобряване на Типово предложение. Въпреки това, такъв срок липсва както в текста на анализа, така и в проекта на решение. Йеттел отчита, че въвеждането на конкретен срок е необходимо, за да се гарантира предвидимост, правна сигурност и ефективно прилагане на наложеното задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения. При липса на срок би възникнал риск от неоправдано забавяне на изпълнението от страна на задълженото предприятие, което би компрометирало постигането на целите на чл. 4 от ЗЕС. В този смисъл, предприятието моли КРС да предвиди изрично срок за осигуряване на достъпа, съобразен с принципите на необходимост и пропорционалност, така че да позволи на предприятието със значителна пазарна сила да обезпечи финансово, технически и експлоатационно предоставянето на услугата, без това да застрашава нормалното функциониране на мрежата и икономическата му стабилност. Йеттел счита, че е разумно този срок да бъде не по-късно от 6 месеца от датата на уведомяване на Виваком за Решението за приемане на окончателния пазарен анализ, определянето му като предприятие със значително въздействие и налагането на специфични задължения.

Обвързването на влизането в сила на задължението за предоставяне на достъп от последващи действия като представяне или одобрение на Типово предложение и или други бъдещи действия на Виваком, Юнайтед Файбър и/или КРС само ще създаде допълнителни рискове от забавяне докато се чакат: било действия на предприятието със значително въздействие върху пазара, било провеждане на допълнителни административни производства (за одобряване на Типовото предложение), били за обжалването на актове на регулатора (например за одобряване на Типовото предложение).

Според Йеттел *наред с предвидените мерки в проекта на решение на КРС следва да се включи и задължение за достъп до физическа инфраструктура, доколкото без физическа възможност за свързване (достъп до сгради, подстъпи, стълбове, канали или други поддържащи конструкции) би се затруднило ефективното изпълнение на останалите задължения, наложени на Виваком и Юнайтед Файбър.*

Йеттел твърди, че задължението за изпълнение на обосновани искания за достъп и ползване на физическа инфраструктура за нуждите на осъществяване на достъпа е законно и допустимо съгласно чл. 169а, ал. 1 и ал. 2 от ЗЕС, като налагането му се допуска дори когато активите не са част от съответния пазар, при условие че е необходимо и пропорционално с оглед на целите по чл. 4 ЗЕС. Според Йеттел мярката е пропорционална, тъй като се прилага единствено върху географския пазар, определен чрез извършения пазарен анализ, и доколкото е необходима за ефективното изпълнение на другите наложени на оператора със значителна пазарна сила специфични задължения и мерки. Йеттел допълва, че мярката е подходяща и оправдана, тъй като без осигуряването на достъп до физическата инфраструктура реализацията на услугите на едро и спазването на задълженията за недопускане на дискриминация биха били затруднени или невъзможни, което би застрашило постигането на целите на законодателя, свързани с ефективната конкуренция и интереса на крайните ползватели.

Йеттел посочва, че препоръката за гигабитова свързаност допълва регулаторната рамка, като изисква от националните регулаторни органи да наложат мярка за осигуряване на достъп до инженерна инфраструктура съгласно чл. 72 от Кодекса, когато това е необходимо и пропорционално за разрешаване на установените проблеми с конкуренцията и когато съществува капацитет в инженерната инфраструктура на оператора със ЗПС.

В съответствие с изискването, предвидено в т. 34 от Препоръката НРО да гарантират, че достъпът до съществуващата инженерна инфраструктура се предоставя в съответствие с принципите, изложени в приложение II от същата, Йеттел предлага в раздел IV от проекта на решение на КРС (и на съответното място в проекта на пазарен анализ) да бъде добавена т. 1.4., както следва:

“1.4. Налага на „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД задължение за предоставяне на достъп до физическа инфраструктура, включително сгради и физическа инфраструктура в сгради за нуждите на изпълнението на задължението за предоставяне на достъп съгласно настоящото Решение, както следва:

1.4.1. Да предоставят на други предприятия, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги, достъп до всички елементи на тяхната инженерна инфраструктура, включително сгради или подстъпи към сгради, окабеляване на сгради, включително електрически инсталации, антени, кули и други поддържащи конструкции, стълбове, мачти, тръби, кабелопроводи, помещения за контрол, шахти и шкафове , при прозрачни, справедливи и недискриминационни условия.

1.4.2. Да осигурява на търсещите достъп трети страни същото ниво на информация относно инженерната инфраструктура и разпределителните точки, каквото е налично и на вътрешните звена на дружествата, включително: техническите характеристики на елементите, тяхното географско местоположение и наличното пространство в тръбите или върху стълбовете. Информацията следва да бъде достъпна чрез ефективни информационни инструменти (директории, бази данни, уеб портали), които се актуализират редовно.

1.4.3. Да въведе процедури и инструменти за ефикасно управление на заявките, предоставянето и отстраняването на неизправности, които са идентични с

процедурите, прилагани към вътрешните ползватели на инфраструктурата. Исканията на трети страни следва да бъдат обработвани в същите срокове и при същото ниво на видимост, като отказите да бъдат обективно обосновани.

1.4.4. Да предоставя на КРС достъп до архив на всички искания за информация и достъп до инженерната инфраструктура и разпределителните точки, с цел мониторинг на спазването на задължението за недопускане на дискриминация.

1.4.5. Да спазва специфични ключови показатели за ефективност (КПЕ), включително срокове за отговор на искания за информация, срокове за оценка на целесъобразността на използването на инфраструктурата, скорост на реакция при обработката на искания и срокове за отстраняване на неизправности."

Становище на КРС

КРС неведнъж е изразявала становището си по отношение на важността на физическата инфраструктура (пасивна инфраструктура/техническа инфраструктура) за развитието на електронните съобщения, поради което с Решение № 328 от 07.11.2024 г., КРС наложи временни задължения на „ЮНАЙТЕД ФАЙБЪР БЪЛГАРИЯ" ЕООД да предоставя достъп до пасивна инфраструктура на други предприятия за целите на изграждане на електронни съобщителни мрежи. Освен това, някои от направените от Йеттел предложения са част от настоящия проект на решение, а трети се отнасят до инфраструктура, каквато Виваком и Юнайтед Файбър не притежават. Затова и с цел яснота, КРС обръща внимание че:

- достъпът до сгради или подстъпи към сгради е предвиден в настоящия проект на решение под формата на достъп за физическо съвместно разполагане (т.IV1.1.2. от проекта на решение), а в Решение № 328 от 07.11.2024 г. е предвидено задължение за достъп до подстъпите до сгради чрез каналната тръба;
- достъпът до окабеляване на сгради е част от настоящия проект на решение, в случаите когато третичната мрежа е изградена от Виваком (Юнайтед Файбър) при FTTB/FTTC достъп и при всички случаи на FTTH достъп;
- достъпът до електрически инсталации не може да се предоставя от Виваком, т.к. предприятието не изгражда електрически инсталации, които да могат да се използват за пренос на сигнали, освен това в настоящия проект на решение са предвидени условия за колокация, което включва съответното захранване;
- достъпът до антени, кули и други поддържащи конструкции, мачти е невъзможно да бъде предоставян от страна на Виваком, защото чрез тези съоръжения се изграждат електронни съобщителни мрежи, които са извън обхвата на пазара и групата не разполага с такива;
- достъпът до тръби, кабелопроводи и шахти е част от Решение № 328 от 07.11.2024 г. на КРС;
- достъпът до помещения за контрол и шкафове е част от настоящият проект на решение, под формата на точка за прехвърляне на услугата.

Въпросът относно липсата на споразумения/договори за достъп е разгледан в раздел IV, т. 2 от приложението към проекта на решението.

По отношение на сроковете за предоставяне на достъп следва да се посочи, че задължението за предоставяне на достъп ще може да бъде реализирано веднага, а не след

допълнителен срок, след одобряване на типовото предложение, т.е. срокът е ясно определен за задължения субект. Конкретните процедури и срокове по предоставяне на достъп ще бъдат регламентирани в типовото предложение. Съгласно предложените атрибути на търсещото достъп предприятие е осигурена връзка към системите за заявка, обслужване и т.н., и то ще може да следи всички процеси в реално време.

Г.4.2. Равнопоставеност

1. Виваком отбелязва, *че задълженията за равнопоставеност са непропорционални и необосновани с оглед на определения условен пазар, обхващащ 56 населени места в зона „1А“ като пропорционалният подход би бил принципна забрана за дискриминация (стр. 144-146 от Проекта на пазарен анализ)*

От предприятието посочват, че във връзка с фиг. 3 по-горе, покритието по население на оптичната мрежа на А1 е съизмеримо (и по-добро) с това на Виваком, но на практика оптичната мрежа на А1 обхваща по-голям брой населени места[45] от тази на Виваком. В тази връзка Виваком посочва, че задължение за равнопоставеност следва да се наложи най-малко на А1 или съответно да се наложи общо задължение на всички предприятия за забрана за дискриминация. В допълнение операторът отбелязва, че налагане само на Виваком/ЮФБ задължение за равнопоставеност не кореспондира с принципите за липса на дискриминация при осъществяване на регулация, съразмерност, последователност и обективност и в тази връзка е необосновано.

Виваком уточнява , че в Проекта на пазарен анализ се сочи необходимостта от следване на регулаторен подход в съответствие с Препоръка (ЕС) 2024/539 на Комисията от 6 февруари 2024 година относно регулаторното насърчаване на гигабитовата свързаност („Препоръката на ЕК от 06.02.2024г.“). Според дружеството въпреки това, в отклонение от посочената препоръка, Проектът на пазарен анализ не отчита особеностите на националния пазар в България. Виваком счита, че в конкретния случай се налага задължение за равнопоставеност, което е непропорционално предвид установената в България силна инфраструктурна конкуренция.

Становище на КРС

КРС може да да налага, продължава, изменя или отменя задължение за равнопоставеност, както и останалите специфични задължения само на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар, каквото А1 не е определено, доколкото зона „1Б“ не е неконкурентна и в тази връзка предложението на Виваком е неотносимо.

По отношение на съответствието на задължението за равнопоставеност с Препоръката от 6.02.2024 г., следва да се отбележи че тази препоръка дава насоки на регулатора как да определи задълженията за еквивалентността на входа (ЕВ) или еквивалентността на изхода (ЕИ), доколкото предимствата на ЕВ пред ЕИ могат да варират значително при различните продукти за достъп на едро. Освен това, същата препоръка цели съгласуваност между регулаторните подходи при налагане на

[45] Данните за А1 са съгласно инструмента за проверка на покритието, публикуван на интернет страницата на А1

задълженията, в това чисто и по отношение на задължението за равнопоставеност, което е от основно значение както за избягване на нарушенията на вътрешния пазар, така и за създаване на правна сигурност за всички предприятия. В съответствие с Препоръката от 6.02.2024 г., КРС е отчела различията в условията на конкуренция в отделните населени места и е определила зона „1А“ като неконкурентна, където налага корективни мерки.

Видно от изложеното, КРС се е съобразила изцяло с Препоръката от 6.02.2024 г., а Виваком от своя страна не е представило мотиви, поради които счита предложеното задължение за равнопоставеност за непропорционално.

***2. Йеттел е на мнение**, че при анализа на пропорционалността на наложените мерки, задължението за равнопоставеност, наричано още „недопускане на дискриминация“ в европейското законодателство, следва да бъде допълнително аргументирано през призмата на Препоръката за гигабитовата свързаност, като се отчетат критериите по т. 14, по-конкретно:*

Както е посочено в Пазарния анализ, структурата на българския пазар се характеризира с отделянето на електронната съобщителна мрежа от електронната съобщителна услуга между две юридически лица с един и същ собственик, като отношенията между тях се уреждат чрез договор за наем, а не чрез стандартни услуги на едро. Доминиращият дял на Виваком в комбинация с интегрираното дружество Юнайтед Файбър създава значителни рискове от дискриминация, особено предвид факта, че инфраструктурата произлиза от историческото предприятие, което е било държавна собственост към момента на изграждането ѝ. Други значими фактори са липсата на регулирани цени при мрежите с много голям капацитет (ММГК), отсъствието на доброволни ангажименти от страна на Виваком и Юнайтед Файбър, както и на практика по доброволно прилагане на еквивалентност на входа (ЕВ) и еквивалентност на изхода (ЕИ), което още повече налага регулаторна гаранция за прозрачност и равнопоставеност.

Съгласно т. 14, б. а) от Препоръката за гигабитовата свързаност задължението за равнопоставеност следва да отчита реалистичната тежест за оператора със значително пазарно влияние. В настоящия случай историческото предприятие разполага със значителни ресурси и техническа възможност за внедряване на системи за мониторинг и предотвратяване на дискриминация, така че прилагането на задължението не води до непропорционални разходи или административна тежест. В този контекст прилагането на принципа на ЕИ, правилно е определен като пропорционална мярка от КРС, носеща ясни положителни ефекти върху инвестиционния климат и развитието на пазара. Гарантираната недискриминация увеличава предвидимостта за алтернативните доставчици и стимулира тяхното навлизане, без да възпира инвеститорите в разширяване и модернизиране на мрежите, още повече че в комбинация със задължението за достъп това води до създаването на нов източник на приходи за историческото предприятие въз основа на иначе неизползвания капацитет на мрежата му, без значителна допълнителна инвестиция.

С оглед на горното Йеттел счита, че КРС следва да допълни обосновката, като изрично отчете тези фактори, в съответствие с актуалната европейска рамка за насърчаване на конкуренцията в мрежи с много голям капацитет.

Допълнително, се счита, че в задължението за равнопоставеност, и по-конкретно в т. 4 Стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване, следва да се направи посоченото по-долу изменение:

• В буква а) наличност на услугата „availability“ – 99.5% от времето на годишна база, стойността „99,5%“ да се замени с „99,95%“ и да се допълни със следното изречение „Този показател се изчислява без включване на планирани прекъсвания (профилактика), с изключение на случаи на форсмажор.“

Аргументите в подкрепа на това предложение са свързани с факта, че използването на предложената от КРС стойност би могло да доведе до липса на услуга в два дни на година, което е неприемливо. Доколкото достъпът до мрежата на задълженото предприятие е в основата на всяка услуга на дребно, фактическото наличие на услугата във всеки един момент е ключовият параметър за качество, който наред с цената е определящ от гледна точка на избора на крайния потребител. В тази връзка определянето на високи изисквания от гледна точка на наличието на услугата е единственият начин, по-който може да се гарантира, че търсещите достъп предприятия ще могат да се конкурират със задълженото.

Становище на КРС

КРС приема бележката на Йеттел, като отстранява направената техническа грешка и обръща внимание, че в приложението към проекта на решение е предвидено следното: *„Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.“*

Г.4.3. Прозрачност

*1. **Според Виваком**, **задълженията за прозрачност** са непропорционални и необосновани с оглед на определения условен пазар обхващащ 56 населени места в зона „1А“ (стр. 146-147 от Проекта на пазарен анализ)*

Предприятието счита, че целената от КРС прозрачност на заявките и процеса на предоставяне на необвързан или виртуален достъп до абонатна линия е непропорционална предвид ограничения обхват на съответния географски пазар, на който се налагат специфични задължения, и обстоятелството, че не съществува пазар на локален достъп до момента, а той ще бъде евентуално създаден с Проекта на решение. В този смисъл, наложените изисквания са изцяло базирани на хипотетично дискриминационно забавяне при изпълнение на заявките, поддръжката или отстраняването на повреди. Разпоредбата на чл. 167, ал. 2 от ЗЕС допуска произнасяне с допълнително решение, с което да бъдат определени постигнатите стойности на ключовите показатели за ефективност и съответните нива на обслужване, след като комисията има пряко наблюдение на ползваната услуга и реална информация за случаи на забавяне. При положение, че за цялото съществуване на секторната регулация в България не е ползван необвързан достъп, включително виртуален необвързан достъп, налагането на задълженията още с решението, с което се цели да се създаде пазара, е необосновано. Предложените задължения са относими към съществуващ зрял пазар на едро на локален достъп, а не по отношение на хипотетичен пазар, който се цели да бъде създаден в 56 населени места в България. Поради това, пропорционалният подход е първо да се събере информация за реални заявки и време на отстраняване на повреди

преди да налага задължението за прозрачност на базата на хипотетични очаквания за динамичен пазар на едро.

Становище на КРС

Становището не съдържа конкретни предложения за предложеното от регулатора задължение. Както Виваком правилно посочва, и в изпълнение на чл. 167, ал. 9 във връзка с чл. 167, ал. 6 от ЗЕС КРС обръща внимание, че в приложението към проекта на решение е предвидено „*Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.“*

2. Йеттел посочва, *че наложеното на Виваком и Юнайтед Файбър задължение за прозрачност, включително изготвяне и публикуване на типово предложение е в съответствие с приложимите нормативни разпоредби.*

Становище на КРС

Становището подкрепя предложеното специфично задължение.

Г.4.4. Публикуване на Типово предложение

1. Според Виваком *задължението за* ***публикуване на типово предложение*** *съдържа необосновани и непропорционални гаранции за качество и ниво на обслужване (стр. 148-152 от Проекта на пазарен анализ).*

Предприятието счита, че прилагането на пропорционален подход изисква задължението за публикуване на типово предложение да се изпълнява единствено след получаване на обосновано искане за предоставяне на необвързан/виртуален достъп до оптична абонатна линия, така както беше предвидено в Решение № 372/13.08.2015 г. на КРС, вкл. срокът за представяне на типово предложение да бъде увеличен на девет месеца. Аргументацията на КРС с Препоръката на ЕК от 06.02.2024 г. не държи сметка за националните условия на пазара в България, на който вече съществуват множество на брой оператори с изградени оптични мрежи и не се очаква силно търсене на услугите за необвързан/виртуален необвързан достъп до оптични абонатни линии. Виваком отбелязва, че конкретното искане, разгледано вече от КРС в процедура за даване на задължителни указания беше разрешено със задължителни указания по спора.

В допълнение Виваком сочи липсата на конкретни стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване в публикуваните от ОЕРЕС Насоки относно минималните критерии за референтна оферта, свързани със задълженията за прозрачност. В Проекта на решение за Виваком са определени такива параметри без конкретни мотиви, като не са отчетени обявените от Виваком параметри за качеството на услугите и ниво на обслужване в общите условия. Например, срокът за отстраняване на повреди съгласно общите условия на Виваком е до 10 (десет) работни дни, докато в Проекта на решение се предвижда 97% от регистрираните неизправности да се отстраняват в рамките на 8 работни часа и 100% – в рамките на 3 работни дни. Според Виваком на практика може да се достигне до ситуация да се

дава приоритет на повредите на абонатните линии, ползвани чрез необвързан или виртуален достъп, пред собствената дейност на Виваком или съществено увеличаване на разходите за поддръжка – като и двете практики са в състояние да доведат до изкривяване на конкуренцията. На следващо място според Виваком, за осигуряване на подобни високи нива на гаранции за качество Виваком/ЮФБ следва да разполагат с изцяло нови технически екипи, които да могат да спазят изискванията в изключително кратки срокове. От друга страна, подложените на обсъждане ценови ограничения не предвиждат възстановяване тези разходи, произтичащи от изпълнение на решението. Предвид изложеното за Виваком пропорционалният подход е да се предвидят гаранции за качество идентични на прилаганите към момента от Виваком по силата на действащите общи условия.

Становище на КРС

КРС не приема становището на Виваком като обръща внимание, че за виртуалния достъп до абонатна линия вече има искане и в тази връзка предприятието е декларирало стартиран процес по подготовка на продукт на едро, а за физическия достъп до дерегулашрята през 2019 г. е съществувало типово предложение. Поради това, регулаторът счита срока от три месеца за достатъчен, с оглед възможността реалното предоставяне на услугата да започне веднага след одобряване на типовото предложение.

По отношение на становището на Виваком, че предвиденият по-кратък срок за отстраняване на неизправности за достъпа на едро спрямо установения в Общите условия за предоставяне на достъп до интернет на дребно не е мотивиран и може да доведе до практика, при която ще се даде приоритет на повредите на абонатните линии, предоставени чрез необвързан/виртуален достъп спрямо собствената дейност, следва да се направи съществено уточнение: отстраняването на повредите при предоставяне на услугата съгласно общите условия на Виваком (т. 5.2.) следва да се осъществи в 10-дневен срок от осигуряването на достъп от страна на абоната на специалист на Виваком, т.е. касае се за неизправност, която се установява в помещението на абоната.

Предвиденото в проекта на решение ниво на обслужване по отношение на отстраняването на неизправности се отнася до повреди, които се регистрират в мрежата на Виваком и съответно следва да бъдат отстранявани в най-кратък срок, тъй като от това зависи, както предоставянето на услуги за достъп на едро, така и предоставянето на услуги на собствените клиенти на дружеството. Това произтича от обстоятелството, че третичната мрежа и абонатното устройство и свързаните с тях повреди, са ангажимент на търсещия достъп оператор и не ангажира предоставящото достъп предприятия, в случая Виваком/Юнайтед Файбър. Ако се установи повреда в мрежата на Виваком, то тя засяга абонатите и на търсещото предприятие, и на това предоставящо достъпа. Ако има повреда на интерфейса, предоставящ необвързания/виртуален достъп, то тя би засегнала всички абонати на търсещото достъп предприятие в конкретния сегмент и следва да се отстрани с приоритет.

2. Според Йеттел *задължението за изготвяне и публикуване на типово предложение е в съответствие с приложимите нормативни разпоредби. Предприятието счита, че обосновката му се нуждае от доразвиване в светлината на*

изискванията на чл. 166, ал. 1 от ЗЕС. Според дружеството пропорционалността предполага да се подчертае от страна на регулатора, че:

- ***Задължението е необходимо** – без ясно и публично достъпно типово предложение конкурентите на историческия оператор нямат предвидимост и сигурност относно условията за достъп, което създава риск от дискриминация и забавяне в преговорите. От Йеттел отбелязват, че КРС на практика има задължение да наложи публикуване на типово предложение – съгласно чл. 69, параграф 4 от ЕКЕС, когато на предприятие със значително въздействие върху пазара бъдат наложени задължения относно достъпа на едро до мрежова инфраструктура, националните регулаторни органи следва да осигурят публикуването на типовото предложение. С допълнение от оператора считат, че общото задължение за прозрачност (предоставяне на данни за ключови показатели на качеството на услугата) е необходимо за ефективното наблюдение на спазването на тези условия;*
- ***Мярката е подходяща** – типово предложение предоставя стандартизиран и прозрачен механизъм за договаряне, като ограничава възможностите за субективна преценка и едностранни условия от страна на предприятието със ЗПС;*
- ***Мярката е пропорционална** – изискването за типово предложение не е ограничително, тъй като не възпрепятства оператора да води индивидуални преговори или да предлага допълнителни условия, а създава минимални стандарти за равнопоставеност и недискриминация. От Йеттел отбелязват, че на пазара е констатирано господстващо положение и липса на алтернативни източници на достъп, рискът от злоупотреба е съществен, а типово предложение заедно със задължение за прозрачност представлява балансирано средство за превенция, без да натоварва оператора с прекомерни изисквания и разходи.*

Предприятието счита, че пазарният анализ следва да се допълни в тази част, за да бъде осигурена законността на наложеното регулаторно задължение.

Йеттел допълва, че е установено разминаване във формулировката на срока за внасяне на Типовото предложение между текста на решението и този в Пазарния анализ. В тази връзка предприятието предлага текстът "или в случай че разпореждането за предварително изпълнение бъде отменено, от влизането в сила на настоящото решение" да отпадне, тъй като внася неяснота и съмнения в законосъобразността на разпореждането на предварителното изпълнение. Според дружеството този текст може да се разглежда и като пробив в концепцията за предварителното изпълнение, защото дава основание да се приеме, че докато тече евентуалното обжалване на предварителното изпълнение, едва ли не актът няма такова и не подлежи на изпълнение, а това не е вярно и не отговаря на правилата на чл. 60 от АПК.

Йеттел счита, че докато евентуална отмяна на предварителното изпълнение не влезе в сила (т.е. след пълното провеждане на двуинстанционния контрол пред административния и Върховния административен съд) административно задължението за публикуване на Типово предложение действа и подлежи на принудително изпълнение.

Предприятието посочва, че текстът внася неяснота и може да се тълкува превратно и в случай на частична отмяна на решението. В тази връзка обръща внимание, че АПК урежда реда при отмяна на разпоредено предварително изпълнение и регулаторът не следва да изменя тези правила с подобни добавки.

По отношение на минималното съдържание на Типовото предложение според Йеттел при определянето му, както е посочено и в Пазарния анализ, съгласно чл. 167, ал. 5 от ЗЕС (съотв. чл. 69, параграф 4 от ЕКЕС), НРО следва да вземат предвид във възможно най-голяма степен Насоките на ОЕРЕС за минималните критерии за типовото предложение (Насоките на ОЕРЕС), както и да гарантират, че, когато е уместно, са определени ключови показатели за изпълнението, както и съответните нива на обслужване. В тази връзка дружеството отбелязва изменения, които счита за необходими по отношение на раздел IV, т. 4 от проекта на решение на КРС, както следва:

1. *На основание т. 3.2 от Насоките на ОЕРЕС, в т. 4.1., т. 3 „Условия и параметри на оперативните процеси при предоставяне на необвързан достъп до абонатна линия и виртуален достъп до абонатна линия, както и за свързаните с тях услуги за съвместно разполагане и пренос (backhaul)“ следва да се добавят подробности за оперативните процеси относно:*

- *миграция от стари продукти и инфраструктура (напр. FFTb-FTTH, GPON-XGSPON), включително премествания и прекратявания; и*
- *спецификации на оборудването, което ще се използва в мрежата.*

2. *На основание т. 3.3 от Насоките на ОЕРЕС, в т. 4.1., т. 4 „Стандарти за качество на услугите и съответно ниво на обслужване“ следва да се добавят следните допълнителни условия за доставка и качество на услугите:*

- *конкретни срокове, тестване и предаване или доставка на услуги и съоръжения, за предоставяне на услуги за поддръжка;*
- *стандартите за качество, които всяка страна трябва да спазва при изпълнението на договорните си задължения, процедури в случай на предложени изменения в предлаганите услуги, които могат да включват изискване за уведомяване на КРС за такива изменения, например стартиране на нови услуги, промени в съществуващи услуги или промени в цените.*

Становище на КРС:

По отношение на минималното съдържание на Типовото предложение КРС е съгласна, че при определянето на минималното съдържание на типовото предложение, регулаторът отчита в най-голяма степен приложимите насоки на ОЕРЕС и поради тази причина, в т. 1 „описание на услугите“ е предвидено описанието на услугата да включва и мрежовите елементи, техните технически характеристики (спецификация), включително информация за тяхната конфигурацията, ако е необходимо за предоставяне на достъпа. В тази връзка КРС намира, че вече е предвидено спецификациите на оборудването да се включат в типовото предложение.

По отношение на миграцията от стари продукти, КРС обръща внимание че към момента на налагане на задълженията за достъп, Виваком и Юнайтед Файбър не предоставят „стари продукти за достъп“. Въпреки това, КРС очаква Виваком и Юнайтед Файбър да мигрират придобитата електронна съобщителна мрежа към изградената от Виваком и в тази връзка, добавя изискването на подходящото място в задължението за предоставяне на Типово предложение. Също така, КРС обръща внимание, че всеки нов продукт на достъп подлежи на одобрение чрез внасяне на промяна на типовото предложение.

КРС е съгласна, че условията за доставка и качество на услугите следва да са част от типовото предложение, поради което всички изброени от предприятието атрибути са посочени в т. 3 от задължението за типово предложение. По отношение на конкретните времеви интервали, то същите следва да се предложат от задълженото предприятие и да се одобряват от КРС след провеждане на обществено обсъждане по реда на чл. 37 от ЗЕС.

Съгласно чл. 167, ал. 9 от ЗЕС типовото предложение може да бъде изменяно по инициатива на задълженото предприятие или на комисията по реда на чл. 167, ал. 7 от ЗЕС, в тази връзка КРС счита, че процедурата е предвидена в ЗЕС.

В заключение, КРС подчертава, че в раздел IV, т. 4.3. регулаторът подробно е посочил аргументите си за избор на предложените специфични задължения в съответствие с установените проблеми и преследваните регулаторни цели, които да могат да се постигнат с най-малко обременяващите за задълженото предприятие мерки.

По отношение на формулировката на срока за внасяне на Типовото предложение същият е уеднаквен в решението и в анализната част.

Г.4.5. Ценови ограничения

1. Виваком твърди*, че ценовите задължения са необосновани като пропорционалният подход би бил оставянето им на търговско договаряне в съответствие с предишни регулаторни решения на КРС (стр. 152-156 от Проекта на пазарен анализ):*

Според Виваком тестът за икономическа възпроизводимост на офертите ще бъде въведен след неопределен период от време, което не отговаря на принципите за пропорционалност, обективност, последователност и предвидимост:

Според Виваком тестът за икономическа възпроизводимост на офертите е алтернатива на ценово ограничение и не е посочен като едно от възможните регулаторни задължения, които КРС налага на основание чл. 219 от ЗЕС. Допълва се, че проектът на решение не съдържа срок за реалното приложение на теста, което означава, че няма сигурност кога ще бъде одобрена съответната методология. Цитиран е текст от стр. 154 от Приложението към проекта на решение, съгласно който „Разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост, както е подробно описано в Приложение III към Препоръката от 6.2.2024 г. не може да се реализира в разумен срок. Разработването на тест за икономическа възпроизводимост е свързано със значителни разходи за регулатора, също така към настоящия момент КРС не разполага и с цялата необходимата информация за разработването му. Следователно КРС ще разгледа в отделна процедура разработването на методология и модел за изчисляване на параметрите, необходими за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост“.

Според Виваком посочването на необходими „значителни разходи за регулатора“ предполага провеждане на процедура по реда на ЗОП, което допълнително ще забави разработването на теста за икономическа възпроизводимост и на практика може да се предположи, че наложеното ценово ограничение retail-minus ще се прилага в краткосрочен и средносрочен план. Виваком твърди, че подходът предвижда

допълнителна процедура като според Виваком в Проекта на решение е посочено, че към момента регулаторът не разполага с информация и know how, за да прилага теста за икономическа възпроизводимост, съответно не е в състояние да направи оценка на въздействието от тази мярка по отношение на дейността на Виваком. Допълва се, че предходни процедури на КРС, при които е предвидено разработването на сложни модели на ценово регулиране са продължили значително време след произнасяне на КРС с решения за принципно налагане на задълженията (модели BULRIC) като междувременно други ценови ограничения са регулирали дейността на предприятията. Виваком отчита, че ценовото регулиране е комплексна дейност и налага специфични познания, за които КРС основателно може да търси външна експертиза, но според оператора този подход не следва да засяга неоправдано интересите на регулираните предприятия.

Виваком твърди, че прилагането на несъвършен и остарял модел като временна мярка за ценова регулация – retail minus ще доведе до непредвидени изкривявания и неблагоприятни резултати на пазара на дребно и то за неопределено дълъг период от време. Посочва се, че същият модел би следвало да се приложи и по отношение на предприятията, за които КРС посочва, че са единствен или доминантен доставчик в други зони и населени места (и съответно би следвало да им наложи същите регулаторни мерки), с което неблагоприятният резултат и конкурентните изкривявания ще се увеличат значително.

В заключение, Виваком посочва, че ако в пазарния анализ не се възприеме принципът на ценообразуване при търговско договаряне, то с оглед избягване на неблагоприятните последици за пазара на дребно регулаторният орган следва да въведе такова търговско договаряне и същевременно да се ангажира с конкретен срок за въвеждане на методология за прилагане на теста за икономическа възпроизводимост. Според Виваком това е единственият пропорционален подход, доколкото прилагането на retail minus и тест за икономическа възпроизводимост няма да доведат до прилагане на сходни цени. Според Виваком последното има потенциал значително да изкриви пазарното поведение на няколко отделни пазари, включително по отношение на задължението на КРС за насърчаване на изграждане на мрежова инфраструктура.

***Според Виваком** предложеното от КРС ценово ограничение, базирано на определяне на цени на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно (retail minus) не отговаря на ЗЕС и Препоръките на ЕК, тъй като не позволява възстановяване на разходите поради това, че допълнително и маржът е определен от КРС. Виваком намира определеният от КРС марж за прекалено висок, определен в противовес с икономическата логика и в случай че бъде приложен, създава сериозна предпоставка за пазарни изкривявания поради следните причини:*

а) не позволява възстановяване на разходите, тъй като се базира на анализ на разходи за период 2014-2020 г., без да са изложени аргументи защо тези разходи са релевантни пет години по-късно и след период на натрупана висока инфлация;

б) прилагането на единен марж ще доведе до грешки. Маржът ще бъде приложен върху различни продукти и различни пакети от продукти, а единен марж не може да отчете разликите между тях;

в) не отчита риска за инвестицията, внедряване и поддръжка на услугите на едро.

Виваком твърди, че в резултат от осъществените придобивания предприятието управлява няколко различни мрежи, които не са интегрирани по между и осигуряването на възможност за предоставяне на достъп на едро ще изисква значителни по своя размер инвестиции. Предвид противоречия подход за географска сегментация на пазара в голяма степен възвръщаемостта на тези инвестиции ще е на практика невъзможна за Виваком/ЮФБ.

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

Според Виваком при виртуалния достъп разходите, които избягва търсещото достъп предприятие, са повече в сравнение с необвързания достъп. От гледна точка на предоставящото достъп предприятие това означава по-големи разходи за виртуален достъп спрямо необвързания достъп и съответно по-малък марж за виртуалния достъп спрямо необвързания достъп. Последното може да се извлече при оценка и сравнение на техническата организация за двете услуги и за Виваком е напълно подкрепено от европейската практика. Предвид изложеното Виваком аргументира намаляване на маржа, относим към виртуалния достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, а не увеличение, както е посочено от КРС в Проекта на пазарен анализ.

Според Виваком предложеното от КРС ценово ограничение може да се ползва само при вече извършени инвестиции за обезпечаване на услугите на едро. Такива инвестиции не са извършени от Виваком и мрежите на дружеството не са пригодени за предоставяне на конкретните услуги на едро. За целите на пазарния анализ от Виваком не е изискван дори прогнозен размер на инвестициите, както за първото заявило интерес предприятие, така и за всяко следващо. Според Виваком тези инвестиции не следва да се заплащат от потребителите на услугите на Виваком на дребно, а допълнително да се поделят между участващите страни при следване на принципа за приемливо ниво на възвращаемост. Изложеното от Виваком е основание предприятието да намира подходът „retail minus“ за неприложимо ценово ограничение в случая и няма да бъде приложимо при приключване на процеса по доброволно разделяне между Виваком и ЮФБ.

Като допълнителен аргумент Виваком сочи, че предложеното ценово ограничение пренебрегва разходи на едро на предприятието, включително за първоначална инвестиция за обезпечаване на услугите от над ..... ……. (търговска тайна). Това е причината Виваком да счита, че цените за достъп следва да се определят при условията на свободно търговско договаряне между страните, така както е прието с Решение № 372/13.08.2015 г. на КРС, доколкото към настоящия момент не е имало установен регулаторен или конкурентен проблем с ценообразуването. В допълнение, Виваком посочва, че налагането на такова ценово ограничение е в колизия с изпълняемо към момента решение на регулаторния орган, в което изрично се изисква от Виваком да предостави търговска оферта за виртуален достъп. Виваком твърди, че цитираното решение 372/2015 г. е индивидуален административен акт (какъвто индивидуален административен акт ще бъдат и наложените специфични задължения, съгласно трайната практика на ВАС), който се обжалва пред съдебна инстанция и до неговото окончателно решаване не може да се отменя и/или изменя.

В заключение Виваком сочи, че налагането на подхода „retail minus“ и същевременното определяне на конкретни маржове, без да е извършен предварителен

анализ на мрежовата инфраструктура и топология на мрежите, без да са изискани предварително прогнозните разходи за организиране на услугите на едро в мрежите в отделните географски единици, ще доведе до предоставяне на услуги под разходите. Виваком твърди, че последното е забранено както от ЗЕС и действащата европейска регулаторна рамка, така и от общото конкурентно право.

Становище на КРС

КРС не приема твърдението на Виваком, че тестът за икономическа възпроизводимост не е посочен като едно от възможните регулаторни задължения, които КРС налага съобразно ЗЕС. Тестът за икономическа възпроизводимост по същество отговаря на посочената в чл. 220, ал. 2, т. 4 възможност за определяне на цени на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързан пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно. Тестът по същество изследва постигането на определен марж между цените на едро и дребно.

КРС не приема и твърдението, че тестът за икономическа възпроизводимост на офертите ще бъде въведен след неопределен период от време. За да бъде приложен тестът за икономическа възпроизводимост обаче следва да бъде изготвена подробна методология, включваща модел за изчисляване на параметри, в съответствие с насоките, предоставени в приложение III към Препоръката от 6.2.2024 г.. Това изисква събиране на допълнителна информация, преценка на необходимостта от ползване на консултантски услуги, за което е необходимо провеждане на процедура по Закона за обществените поръчки. В тази връзка разработването на тест за икономическа възпроизводимост не може да бъде завършено в срока по одобряване на Типовото предложение. В проекта на анализ ясно е посочен конкретен срок, в който регулаторът да изготви методологията за провеждане на теста за икономическа възпроизводимост, като за периода до завършването ѝ се въвежда временна мярка за определяне на цените чрез подхода retail minus. Следва да отбележим, че сравнението на Виваком на предстоящата процедура с предходни процедури, свързани с разработването на BULRIC[46] разходен модел, е некоректно, с оглед различните услуги в обхвата на съответните пазари и наличието на различен брой предприятия със значително въздействие.

КРС не приема предложението на Виваком цените за достъп да се определят на принципа на свободно търговско договаряне. В раздел IV, т. 3 от проекта на анализ са изследвани възможностите за въздействие от страна на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър върху условията за конкуренция както на разглеждания пазар на едро, така и на свързания пазар на дребно. Както е посочено в раздел IV, т. 4.3.5 от проекта на анализ *„Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър имат възможността и стимула да прилагат ценови стратегии, чрез които да ограничат конкурентите, които ползват основни продукти на едро на историческото предприятие“*, съответно КРС намира за целесъобразно и необходимо цените за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия на Виваком и Юнайтед Файбър да бъдат регулирани. Освен това, съображение 30

[46] Модел „отдолу нагоре” за определяне на дългосрочни допълнителни/инкрементални разходи, Bottom-Up Long Run Incremental Costs, BULRIC

на Препоръката от 6.2.2024 г. гласи, че: *„В случаите, когато не е наложено регулиране на цените на едро, НРО следва да проведе изпитване за икономическа възпроизводимост с цел да установи дали търсещите достъп могат икономически да възпроизведат надолу по веригата офертата, предоставена от оператора със ЗПС, с наличните регулирани входове на едро…“.* В допълнение е и съображение 32 на Препоръката, според което: *„Целта на изпитването за икономическа възпроизводимост е да се гарантира, в съчетание с други мерки за защита на конкуренцията, че операторите със ЗПС не злоупотребяват с гъвкавостта на ценообразуването, за да изключат действителни и потенциални конкуренти от пазара.“.* По този начин препоръката непряко изключва определянето на цени чрез свободно договаряне без допълнителен ценови контрол, какъвто в случая се явява теста за икономическа възпроизводимост.
КРС не приема за обосновани аргументите на Виваком, че налагането на подхода „retail minus“ и същевременното определяне на конкретни маржове, без да е извършен предварителен анализ на мрежовата инфраструктура и топология на мрежите, без да са изискани предварително прогнозните разходи за организиране на услугите на едро в мрежите в отделните географски единици, ще доведе до предоставяне на услуги под разходите. . Определеният от КРС процент (41,23%) за намаляване на цената на дребно (retail minus) е значително по-малък по размер от отстъпките (маржовете) в цените на актуалните оферти на дребно (50% за първите 9 месеца от 2-годишни договори) на интернет-страницата на Виваком за абонаментни планове, предлагащи оптичен интернет, като самостоятелна услуга, а в комбинация с други услуги отстъпката в цените на дребно достигат над 60% за същия период. Ако се допусне за приемливо твърдението на Виваком, че отстъпки в цените на дребно над 41% създават невъзможност за възстановяване на разходите и представляват предоставяне на услуги (в случая на дребно) под разходите, тогава Виваком признава прилагането на цени на дребно под себестойност, което може да се приеме като хищническо ценообразуване.

На следващо място КРС не приема за обосновани твърденията на Виваком, че при определянето на конкретния размер (41,23%) за намаляване на цената на дребно (retail minus) не са използвани („*…изискани предварително…*“) данни за разходите на предприятието, тъй като при определянето му са използвани реални данни на Виваком, които са претеглени за 5 годишен период, така че да се избегне влиянието на случайни събития. Пределно известно е на Виваком, че с въпросните данни за разходите регулаторът разполага по служебен път от подаваната от предприятието информация в регулаторните счетоводни отчети, изготвяни регулярно от Виваком предвид наложено задължение за разделно счетоводство. Ново искане за допълнителни данни за разходи на Виваком би било необосновано, при положение, че регулаторът вече разполага с тях. Освен това би се увеличила административната тежест върху адресата на задължението..

КРС счита, че твърденията на Виваком по отношение на разходите на търсещото достъп предприятие са спекулативни и неотносими към предложените задължения. В приложението към проекта на Решение КРС не коментира разходите на търсещото достъп предприятие, доколкото налага задължения на предоставящото достъп предприятие. Видно от раздел IV., т. 4.4.5. КРС изрично посочва, че „разходите на задълженото предприятие за осигуряването на физически достъп до абонатна линия въпреки липсата на активно оборудване са по-високи поради необходимостта от отдаване на единично влакно и осигуряване на захранване и климатизация за чуждото оборудване“. В тази връзка предложения марж по отношение на цените на едро за

физически достъп е по-малък, за да седаде възможност на задълженото предприятие да възстанови разходите си по предоставяне на достъп.

КРС не приема за аргументирано виждането на Виваком, че инвестиции за осигуряване на достъп **не следва** да се заплащат от потребителите на услугите на Виваком на дребно, а допълнително да се поделят между участващите страни при следване на принципа за приемливо ниво на възвращаемост, тъй като последното е обект на мениджърско решение и има доста алтернативи за разпределяне на тежестта от подобни инвестиции във физическа инфраструктура.

Считаме, че в становището е налице техническа грешка и предприятието визира колизия между Решение № 226/2025 г., което към момента подлежи на съдебен контрол, и настоящия анализ.

Не приемаме аргументите за колизия по отношение на решение 226/2025 г. и задълженията, които ще бъдат наложени в резултат на извършения анализ. Следва да се има предвид, че Решение № 226/2025 г. е постановено по спор между предприятия и с него се цели да не се спира договорния процес между страните. Съгласно цитирания акт, задължените субекти следва да изпратят оферта на другата страна за виртуален достъп до абонатна линия, която да урежда техническите, финансовите и други относими условия, необходими за реализацията на достъпа, като КРС не е дала указания за конкретните параметри на офертата. С оглед факта, че Решение № 226/2025 г. е с потвърдено предварително изпълнение, към момента на окончателно произнасяне на КРС във връзка с настоящия анализ, то следва да е изпълнено и да е изчерпало своето правно действие.

Задълженията, които ще бъдат наложени с настоящия анализ, се налагат на Виваком и свързаното с него ЮФБ поради качеството им на предприятие със значително въздействие на пазара и при спазване на изискванията на ЗЕС за налагане на съответните задължения, респ. тяхното съдържание. Принципно специфичните задължения, които се налагат на предприятия със значително въздействие на пазара имат превес над задължения, наложени по спорове между страни. В конкретния случай е налице и разлика в обхвата на задълженията, поради което аргументите на Виваком са изцяло неоснователни.

2. *По отношение на предложените специфични задължения* ***A1 счита****, че въвеждането на ценова регулация чрез метода „retail minus“ може да бъде подходящ инструмент, но само при наличие на достатъчна икономическа обосновка и прозрачни данни за разходите, каквито в настоящия Проект липсват в необходимата пълнота. A1 цитира практика на националните регулатори (НРО) да се определя минусът като функция на реалната разлика между разходите за предоставяне на услуги на дребно и на едро, на базата на модел на LRIC/BU-LRIC+ или на счетоводни данни на оператора със значително въздействие на определения за подлежащ на ex-ante регулация пазар. A1 намира за необосновани избора на 41,23% като ниво на отстъпката и липсват публично представени разчети, които да покажат каква е структурата на разходите на Виваком за услуги на дребно и на едро; какъв е реалният марж между цените на дребно и на едро за достъп и каква е допустимата норма на възвръщаемост на капитала.*

A1 посочва, че без такава информация съществува риск нивото да е произволно и да не отразява както икономическите реалности на пазара, така и принципите за пропорционалност и предвидимост на регулаторната намеса.

В заключение А1 предлага:

1. Да се изискат от Виваком и Юнайтед Файбър актуални и детайлни счетоводни и икономически данни за разходите и да определи отстъпката като функция на реално изчисления разходен марж (включително разходни структури и норма на възвръщаемост на капитала), така че процентът при прилагане на методологията retail minus да бъде обоснован;

2. Да се публикува методическо приложение към окончателното решение с ясно описана формула за retail minus, източници на данни, допускания, използван период, начин на изчисляване на разходите по веригата и параметри за нормата на възвръщаемост; да опише и процедура за предоставяне и проверка на данни от предприятието със значително въздействие, включително срокове и формат на подаване.

3. Да се разработи и прилага паралелно тест за икономическа възпроизводимост върху водещите предложения на дребно, така че временната мярка за „retail minus“ да се съчетае безпроблемно с този тест и да осигури достатъчно икономическо пространство за конкуренти;

За да се постигне устойчив и пропорционален регулаторен резултат, следва да се запази дефиницията на пазара като включваща само фиксирани технологии, да се потвърди разглеждането на Виваком и Юнайтед Файбър като едно предприятие и да се изиска допълнителна информация и методическа яснота, за да се обоснове предвидения процент по метода „retail minus“

Становище на КРС

КРС не приема за обосновано твърдението на А1 за липса на необходимата пълнота и прозрачност на данните при избора на 41,23% като ниво на отстъпката при прилагането на временната мярка за „retail minus“ в настоящия Проект. Неоснователно е и твърдението на А1, че липсват публично представени разчети, които да показват каква е структурата на разходите на Виваком за услуги на дребно и на едро; какъв е реалният марж между цените на дребно и на едро за достъп и каква е допустимата норма на възвръщаемост на капитала, тъй като в Проекта подложен на обществено обсъждане регулаторът изрично е посочил, че „*Маржът е определен по данни от внесените от Виваком регулаторни счетоводни отчети…*“ (РСО). В този смисъл КРС счита за удовлетворено искането на А1 за използване на реални данни при избора на 41,23% като ниво на отстъпката, тъй като по данни в РСО на Виваком е определен „ *…реалният марж между цените на дребно и на едро за достъп…*“. По искането на А1 за наличие на „*публично представени разчети“*, регулаторът посочва, че РСО на Виваком са публично достъпни на интернет-страницата на предприятието, без информацията представляваща търговска тайна. По отношение на твърдението на А1 за неяснота на приложената допустима норма на възвръщаемост на капитала (WACC), регулаторът посочва, че същата е изрично определена във формите за изготвяне но РСО и А1 като задължено предприятие с наложено задължение за прилагане на разделно счетоводство е прилагало при изготвянето на регулаторните си счетоводни отчети определената такава (WACC) от КРС – 7,60 %[47] за фиксирани услуги и 8,30 %[48] за мобилни услуги.

КРС счита предложението на А1 за публикуване на методическо приложение към окончателното решение във връзка с прилагането на методологията retail minus за необосновано. Retail minus е временна мярка, която ще се прилага за кратък период и

[47] Решение 550/20.10.2016 г.
[48] Решение 585/ 24.11.2016 г.

представлява най-подходящият подход на ценообразуване до разработване на методология за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост. В проекта на анализ КРС ясно е посочила начина на определяне на цените по този подход, както и размера на маржовете, относимите услуги и третирането на промоциите. Описано е и третирането на услуги, за които няма относима услуга на дребно. С оглед постигането на по-високо ниво на прозрачност, предвидимост и яснота, проектът на решение ще бъде допълнен с горепосочените уточнения. Относно предложението за добавяне и на процедура за предоставяне и проверка на данни от предприятието със значително въздействие, включително срокове и формат на подаване, следва да отбележим, че такава е предвидена и ясно разписана в т. 5.5. от проекта на решение, съгласно която *„Цените, определени съгласно ценовото ограничение по т. 5.3., следва да бъдат внесени заедно с Типовото предложение по т. 4.2.“.*

По предложението на А1 за разработване и прилагане на паралелен тест за икономическа възпроизводимост върху водещите предложения на дребно, и съчетаването му с временната мярка за „retail minus“, КРС намира предложението за неприложимо, доколкото прилагането на тест за икономическа възпроизводимост (ERT – economic replicability test) на офертите на дребно е достатъчна мярка за гарантиране на конкурентите, че имат възможност да възпроизведат офертите на дребно на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар. В тази връзка прилагането на допълнително ценово ограничение „*retail minus*“ е нецелесъобразно и обременително предвид търсения регулаторен ефект.

3. Йеттел подкрепя *използването на подхода „retail minus” за определяне на цените на едро въз основа на цените на дребно и налагането на Виваком и Юнайтед Файбър задължението за спазване на ценови ограничения като законосъобразно. Според Йеттел определеният от регулатора марж в размер на 41,23% за физически достъп е съпоставим с разликите между цените на едро и цените на дребно сред европейски телекоми, като сред изследваните от Йеттел държави тези разлики са в рамките на 28-45%. Допълнително предвидените 20 процентни пункта при определяне на цените на виртуален достъп според Йеттел могат да се считат за достатъчни да покрият разходите на търсещото достъп предприятие, като се има предвид че то следва да изгражда свързаността във вътрешносградната инсталация до крайния потребител.*

Йеттел подкрепя също каскадното действие на задълженията по т. 5.2 и 5.1. от решението: до въвеждането на методология за тест за икономическа възпроизводимост цените за физически и виртуален достъп до абонатна линия FTTH/FTTB да се ограничават чрез „retail-minus“ механизъм. Въпреки това, за да се гарантира правна сигурност и яснота при прилагането на мярката, Йеттел призовава задълженията да бъдат прецизирани. Йеттел счита, че текстът “или в случай че разпореждането за предварително изпълнение бъде отменено, от влизането в сила на настоящото решение” следва да отпадне от т. 5.2., тъй като той само внася неяснота и съмнения в законосъобразността на разпореждането на предварителното изпълнение. Този текст според Йеттел може да се разглежда и като пробив в концепцията за предварителното изпълнение, защото дава основание да се приеме, че докато тече евентуалното обжалване на предварителното изпълнение, едва ли не актът няма такова и не подлежи на изпълнение, а това не е вярно и не отговаря на правилата на чл. 60 от АПК. В тази връзка Йеттел посочва, че докато евентуална отмяна на предварителното изпълнение не влезе в сила (т.е. след пълното провеждане

на двуинстанционния контрол пред административния и Върховния административен съд) административното задължение за публикуване на Типово предложение действа и подлежи на принудително изпълнение. Йеттел намира наличие на неяснота в текста на задължението и според предприятието последното може да се тълкува превратно, включително в случай на частична отмяна на решението.

Предвид изложените аргументи Йеттел предлага в раздел IV, т. 5.1 и 5.2 текстът в проекта на решение да бъде формулиран по следния начин:

„5.1. Налага на „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД задължение всички оферти на дребно в т.ч. промоционални такива, предлагани от подразделението за търговия на дребно да бъдат подложени на тест за икономическа възпроизводимост от страна на КРС при предложените от предприятието със значително въздействие цени на едро, като условие за пускането им на пазара.

5.2. До разработването на тест за икономическа възпроизводимост по т. 5.1 от страна на КРС, налага на „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД ценово ограничение по отношение на цените за физически и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, в съответствие с чл. 220, ал. 2, т. 4 от ЗЕС, като „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД следва да определят цените на едро въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързания пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно.

КРС определя обхвата на задължението за ценово ограничение като механизъм на ценообразуване, при който цената на едро се определя от съответната цена на дребно (retail-minus), както следва:

Це = Цд - Рпзв, Където:

Це – цена на услугата на едро,

Цд – цена на дребно,

Рпзв – разходи надолу по веригата на предприятието със значително въздействие за предоставяне на услугата на дребно.“

По отношение на задължението, предвидено в т. 5.3. от проекта на решение („Цените, определени съгласно ценовото ограничение по т. 5.2., следва да бъдат внесени заедно с Типовото предложение по т. 4.2.“) – според Йеттел в Пазарния анализ КРС следва да развие мотиви относно включването на това задължение. По-конкретно КРС следва да посочи, че изискването цените, определени съгласно механизма „retail-minus“, да се представят заедно с Типовото предложение до КРС е необходимо и пропорционално, тъй като гарантира последователност и съгласуваност между различните наложени регулаторни задължения – за прозрачност, достъп и ценови контрол.

Становище на КРС

Като цяло становището подкрепя ценовите ограничения, заложени в Проекта.

КРС приема предложението за отпадане на част от текста в т. 5.2 от решението като редакционно. Тези промени не оказват практическо и правно значение при оспорването и прилагането на акта на КРС, тъй като изискванията по отношение на

предварителното изпълнение и влизането в сила на решението са нормативно определени. По отношение на предвиденото в т. 5.3. задължение, същото е в съответствие с разпоредбите на чл. 167, ал. 3 от ЗЕС. С оглед пълнота на изложението, ще бъде добавено конкретното предложение на предприятието, като подробните мотиви са изложени в анализа, който е част от решението на КРС.

По отношение прецизиране на задълженията, КРС приема бележката за прецизиране и отразява корекциите на систематичните места в проекта на решението.

Г.4.6. Оценка на въздействието на ex ante регулацията на пазара на едро на локален достъп в определено местоположение от задълженията

*1. **Виваком счита**, че повишаването на пазарния дял на предприятието в географска зона „1А“ неправилно се фокусира единствено върху броя на пазарните участници и техния пазарен дял без да се разгледа действителното покритие на мрежите. Предприятието поддържа изложеното в становището си относно неправилния подход за географско сегментиране на съответния пазар, но дори и да се приеме за правилен, подходът води до засягане на инвестициите на всички мрежови оператори в 56-те населени места, в които Виваком/ЮФБ са задължени да предоставят достъп до оптичните мрежи. Според Виваком подобен подход наказва участниците, които са поели риск, направили инвестиции и се конкурират на база собствена инфраструктура. Операторите, които не са поели този риск, ще получат достъп при ценови равнища, способни на подбият разходите на всички инфраструктурни оператори, което е в противоречие с целите на Европейската комисия за насърчаване на инвестициите в инфраструктура.*

Становище на КРС

КРС обръща внимание, че в анализа са изследвани приложимите критерии, изброени в чл. 10 от Методиката за пазарните анализи, а именно: характеристики на търсенето и предлагането на широколентов достъп до интернет в определено местоположение (вкл. наличие на продуктово разнообразие и географски анализ на оферти и ценови стратегии на доставчиците на услугата), брой и размер на предприятията, пазарни дялове и тяхното изменение. В този смисъл твърдението за неправилно фокусиране на повишаването на пазарния дял на предприятието е невярно, доколкото се анализират кумулативно горепосочените критерии.

Наред с това следва да се отчита, че увеличението на пазарния дял на предприятието вследствие на придобиванията е съществена промяна, тъй като както е посочено в становището на КРС в т. Б3.2 концентрациите водят до реална трансформация на конкурентната среда. Придобиванията увеличават пазарния дял на съответното предприятие, като водят до консолидиране на инфраструктура и клиентски бази, което оказва трайно въздействие върху конкурентните условия. В тази връзка ефектът на такива процеси следва да се взема предвид в анализа от гледна точка на развитието на условията за конкуренция. Независимо че пазарният дял на Виваком е нараснал вследствие на придобиванията, този факт е пряко относим към оценката на пазарната сила и възможността за следване на до голяма степен независимо от конкуренти и клиенти поведение с дългосрочен ефект върху конкуренцията на пазара в ущърб на потребителите.

Некоректни са твърденията на Виваком относно засягане на инвестициите на всички мрежови оператори и наказване на участниците, които са поели риск, направили

са инвестиции и се конкурират на база собствена инфраструктура. Предвидените временни ценови ограничения се основават на определените от предприятието цени на дребно, които се редуцират с разходите, необходими за предоставяне на услугата на дребно, като се отчита, че за предоставянето на продукта на едро тези разходи не се генерират. В тази връзка е невярно и твърдението, че операторите, които биха ползвали продукт на едро ще получат достъп при ценови равнища, способни на подбият разходите на всички инфраструктурни оператори. В съответствие с икономическите принципи цените на всички продукти и услуги се определят въз основа на разходите за производството им или за предоставянето им, включително процент печалба, чрез който се покрива поетия риск и се формира дохода на предприятието. В тази връзка КРС е на мнение, че предложените специфични задължения не противоречат на целите на Европейската комисия за насърчаване на инвестициите в инфраструктура.

Д. Несъответствия между текстовете на проекта на решение за приемане на пазарен анализ и пазарния анализ.

1. При прегледа на документите, поставени на обществено обсъждане, според ***Йеттел има*** *някои разминавания в текстовете на специфичните задължения, за които дружеството предлага следното:*

- *Открива разлика между формулировката на задълженията за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения в решението на КРС и текста в Пазарния анализ. Докато в Пазарния анализ – стр. 141, раздел IV, т. 4.4.1.2., буква д) относно задължението за предоставяне на физически (необвързан) достъп до абонатната линия; и стр. 142, раздел IV, т. 4.4.1.3., буква г) относно задължението за предоставяне на виртуален достъп до абонатна линия – се посочва общо задължение за „осигуряване на достъп до операционни поддържащи системи или подобни софтуерни системи, както и до информационни системи или бази данни“ в проекта на решение на КРС, т. IV.1.1.5 и т. IV.1.2.4. е добавено уточнението „за предварителна проверка за наличие на покритие на мрежата на съответен адрес“.*

Според предприятието тази разлика е функционално съществена, тъй като конкретизира целта на достъпа – не просто общо ползване на системите, а осигуряване на възможност за проверка дали даден адрес е обхванат от мрежата. С цел яснота и практическо изпълнение на задължението, Йеттел предлага формулировката в Пазарния анализ да бъде уеднаквена с тази в решението.

- *При формулирането на задължението за прозрачност, в Пазарния анализ – стр. 147, раздел IV, т. 4.4.3 буква В) относно качество на обслужване, включително нередности – е посочено, че Виваком и Юнайтед Файбър следва да предоставят в КРС информация за „общ брой прекъсвания на услугата на дребно на собствени абонати на Виваком“, докато в проекта на решение текстът гласи „общ брой прекъсвания на услугата на дребно за подадени сигнали от трети страни и за вътрешни доставки за определения период“.*

Тази разлика според Йеттел е значима от практическа гледна точка, тъй като променя обхвата на отчетените прекъсвания. Докато Пазарният анализ се фокусира само върху прекъсванията, настъпили при собствени абонати на оператора със значителна пазарна сила, формулировката в проекта на решение включва както сигналите от абонати на предприятия, ползващи услуги чрез достъп, така и вътрешните доставки за определения период. Това разширява обхвата на

задължението и гарантира, че информацията, предоставяна по мярката за прозрачност, отразява реалната експлоатационна картина на мрежата, включително въздействието върху търсещите достъп предприятия. Йеттел предлага формулировката в Пазарния анализ да бъде съобразена с тази в проекта на решение на КРС, за да се осигури последователност и яснота при изпълнението на задължението, както и пълнота на данните, които са необходими за оценка на качеството на услугите на дребно.

Йеттел счита, че това уточнение не изменя принципа на прозрачността, а само конкретизира вида на данните, които трябва да се отчитат и осигурява възможността за мониторинг на задължението за равнопоставеност, като дава възможност да се сравнява един от ключовите качествени параметри на услугата, чрез съпоставка на един и същ показател на вътрешните услуги и услугите към трети лица.

- *При задължението за изготвяне и публикуване на Типово предложение се открива разминаване между посочените стойности в проекта на решение и тези в Пазарния анализ по отношение на стандартите за качество на услугите. В т. IV.4.1, подточка 4 от проекта на решение стандартите за качество на услугите като част от минималното съдържание на Типовото предложение включват наличност на услугата „availability“ през 99.95% от времето на годишна база и наличност на достъп до ИТ системи за заявяване на достъп през 99.9% от времето на годишна база. Същевременно, в Пазарния анализ (стр. 150, т. 4.4.4, т. 4) тези показатели са формулирани с по-ниски стойности, като наличност на услугата „availability“ е 99.5% от времето на годишна база и наличност на достъп до ИТ системи за заявяване на достъп е 99.5% от времето на годишна база.*

Предприятието е на мнение, че тази разлика засяга равнището на гарантирано качество на услугата, което влияе върху сигурността и предвидимостта за търсещите достъп предприятия. Определените в проекта на Решение стойности (99.95% и 99.9%) осигуряват по-строги стандарти, съответстващи на целите на ЗЕС и Кодекса за електронни съобщения за гарантиране на ефективна конкуренция и високо качество на услугите за крайните ползватели. С оглед на това Йеттел предлага текстът на Пазарния анализ да бъде приведен в съответствие с проекта на решение така, че да се постигне последователност, недвусмисленост и яснота при формулирането на задълженията.

Становище на КРС:

По отношение на бележката за разлика между формулировката на задълженията за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения в решението на КРС и текста в Пазарния анализ КРС приема становището на предприятието, че текстовете следва да се уеднаквят. Доколкото задължението е общо и касае всяка система, до която е необходимо да се осигури достъп за целите на организирането и поддържането на услугите виртуален и физически достъп до абонатната линия,.уточнението не е необходимо в проекта на решение, защото е ограничаващо и необосновано стеснява обхвата. Освен това приложението към решението е неразделна част от него, а в анализа в т.IV.4.4.1.3. е направено необходимото уточнение, а именно че системите са за изготвяне на заявките, в процеса на самото заявяване на услугите, както и в процеса на тяхното предоставяне, включително при подаване на искания за ремонт, при таксуването на ползваните услуги и др., както и че с

оглед осигуряване на достъп до информационните си системи или бази данни задълженият субект трябва да предостави на предприятията, искащи достъп, технически спецификации относно интерфейса за достъп до собствените си информационни системи. В тази връзка, не е необходимо допълнителна яснота, т.к. уточненията вече са направени на систематичното място.

По отношение на бележката, свързана с формулирането на задължението за прозрачност, в Пазарния анализ – стр. 147, раздел IV, т. 4.4.3 буква В) относно качество на обслужване КРС приема, че текстовете следва да се уеднаквят. Доколкото няма как да подаде информация за сигналите, подадени от абонатите на търсещите достъп предприятия, задълженият субект може да подаде информация само за собствените си абонати. За сравнение на показателите е следващият булет, където Виваком ще подаде аналогична информация за ползващите достъп преприятия и по този КРС ще може да следи за недискриминационно поведение.

КРС приема бележката на Йеттел относно разминаването между посочените стойности в проекта на решение и тези в Пазарния анализ по отношение на стандартите за качество на услугите, като остранява направената техническа грешка. По отношение на бележката на Виваком и отчитайки факта, че предприятието не е предложило конкретни параметри и стойности, които да го затръдняват, КРС обръща внимание, че в приложението към проекта на решение е предвидено *„Комисията си запазва правото по искане на задълженото предприятие или по собствена инициатива да преразгледа СНО и ГНО с оглед развитието на технологиите и необходимостта от осигуряване адекватността им с оглед изискванията същите да бъдат пропорционални и възпиращи.“*. В тази връзка, ще могат да се внесат различни стойности за СНО и ТНО, в случай че са мотивирани.

2. Йеттел посочва*, че е налице съществено разминаване в сроковете за прилагане на задължението за ценово ограничение, формулирани в Пазарния анализ (стр. 154, раздел IV, т. 4.4.5) и в проекта на решение на КРС (т. IV.5.2). Посочва се, че в Пазарния анализ мярката, състояща се в прилагане на цени за физически (необвързан) и виртуален достъп до абонатна линия въз основа на FTTH/FTTB, определени въз основа на цените на услуги, предоставяни на вертикално свързания пазар на дребно, намалени с разходите, присъщи за реализиране на услугите на пазара на дребно, е предвидена за срок от 12 месеца от влизането в сила на задълженията. Йеттел посочва, че в Решението крайният срок за нейното прилагане е обвързан с изпълнението на задължението за прилагане на тест за икономическа възпроизводимост, а началото на прилагането на мярката е поставено в зависимост от това дали предварителното изпълнение бъде потвърдено или отменено.*

Според Йеттел подходът, възприет в Решението, е по-гъвкав и по-целесъобразен, тъй като избягва риска от създаване на регулаторна празнина, в която ценовото ограничение може да отпадне, без тестът за икономическа възпроизводимост да е приложен. Йеттел предлага текстът на пазарния анализ да бъде уеднаквен с този на Решението, за да се избегне поставяне на конкурентите в уязвима позиция и създаване на предпоставки за ценова дискриминация.

Йеттел отбелязва, че в решението липсват част от елементите на задължението, формулирани в Пазарния анализ (стр. 155 и 156), а именно:

- *не е посочен размера на определения от КРС марж между цената на дребно и цената на едро при прилагане на retail-minus за предоставяне на физически достъп до абонатна линия, който е в размер на 41,23%;*
- *не е посочен размера на определения от КРС марж между цената на дребно и цената на едро при прилагане на retail-minus за предоставяне на виртуален достъп до абонатна линия, който е в размер на 61,23%;*
- *в решението липсва описание, че задължението за ценови ограничения върху цените на едро е относимо както за съществуващите профили на услугите, така и за нови услуги;*
- *в решението липсва описание на изискването при предлагане на промоции и отстъпки на собствените си крайни ползватели Виваком да отразява тези условия и върху цените на едро;*
- *в решението липсва изискване ценовото ограничение да се прилага към всяка оферта на едро спрямо еквивалентен профил на услугата на дребно;*
- *в решението не е описано и въвеждането на изискване за справедливи и разумни цени по отношение на услуги, за които няма относима услуга на дребно (например съвместно разполагане, пренос и др.), при спазване на принципите на разходна обусловеност, прозрачност, проследимост и пропорционалност.*

Според Йеттел липсата на тези уточнения в решението създава риск от непълно и неефективно прилагане на мярката. Поради това, Йеттел предлага съдържанието на решението да бъде допълнено, така че да отразява всички задължения, предвидени в Пазарния анализ.

Становище на КРС

КРС приема становището на Йеттел, като предложените изменения на текстовете в Решението са отразени на систематичните места.

3. Според Йеттел *е налице разминаване между текста на пазарния анализ и проекта на решение по отношение на срока за предоставяне на физически (необвързан) и на виртуален достъп до абонатна линия. Йеттел посочва, че на стр. 143 от пазарния анализ КРС е посочила, че „горепосочените задължения в раздел IV т. 4.4.1.2. и т. 4.4.1.3. следва да се изпълняват при условия и срокове, определени в Типовото предложение за необвързан достъп, одобрено от КРС в съответствие с предвидените в ЗЕС процедури, както и в съответствие с наложените от КРС специфични задължения.“ Според Йеттел тези срокове не са определени от КРС нито в пазарния анализ, нито в решението, като КРС не е определила тези срокове да бъдат и реквизити на Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп.*

Йеттел смята за необходимо, с оглед гарантирането на спазването на наложените задължения, КРС да определи срокове за изпълнение на задълженията т.4.4.1.2 и т. 4.4.1.3 от раздел IV на пазарния анализ, като тези срокове бъдат включени и в решението на КРС за приемане на пазарен анализ.

Становище на КРС

В атрибутите на Типовото предложение са заложени сроковете, които задължително трябва да бъдат част от него. Такива са сроковете за предоставяне на услуги, сроковете за ремонти и поддръжка, срокът на договора и др. Конкретните

времеви интервали се определят от задълженото предприятие и ще са предмет на общественото обсъждане на типовото предложение. Поради тези причини, конкретните времеви интервали няма как да са включват в приложението към проект на решение. На този етап е важно задълженото предприятие да знае, кои срокове трябвада предвиди в Типовото преложение.

4. Йеттел посочва, *че съгласно т. IV.1.3.3. от проекта на решение, „в случай на настъпване на предпоставките по чл. 172д, ал. 1 от ЗЕС, „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД следва да изпълняват задълженията си по чл. 172д от ЗЕС.“ Според оператора нито в проекта на решение, нито в пазарния анализ са включени мотиви по отношение на това задължение.*

Според Йеттел, с оглед особеностите и взаимоотношенията между Виваком България и свързаното с него Юнайтед Файбър и обстоятелството, че всяко от тях разполага с активи, които само в своята съвкупност позволяват предоставянето на услуги за достъп до интернет и на основание чл. 172д и чл. 172е от ЗЕС, следва на Виваком България и свързаното с него Юнайтед Файбър да се укаже, че при намерение от страна на което и да е от тях да прехвърли всички или част от активите от мрежата си за абонатен достъп на несвързано юридическо лице или да създаде отделно юридическо лице за предоставяне на достъп при равностойни условия на всички предприятия, предоставящи услуги на дребно, включително на своите поделения за продажба на дребно, следва да уведомят КРС поне три месеца предварително. Йеттел посочва, че доколкото двете дружества Виваком България и Юнайтед Файбър действат като едно предприятие и притежават различни активи, които са необходими за изпълнение на задължението за достъп по настоящото решение, това задължение за уведомяване на КРС обхваща и хипотезата при която предмет на прехвърляне или разпореждане формално ще бъдат акции или дялове на самите Виваком България и/или Юнайтед Файбър или други юридически лица нагоре по веригата на собствеността върху всяко от тези дружества, доколкото такова едно прехвърляне на акции или дялове би имало същия или сходен ефект върху конкуренцията на пазара като прехвърлянето на самите активи. Предприятието добавя, че съществуващите към момента отношения между Виваком България и Юнайтед Файбър, включително финансови, неминуемо ще бъдат променени и тези промени следва да бъдат оценени с оглед ефекта им върху пазара на достъп и наложените с Решението специфични задължения, необходимостта от тяхното изменение, отмяна или доразвиване с допълнителни регулаторни мерки.

Становище на КРС:

В становището на предприятието има препратки и цитати от проекта на решение и приложението към него, но липсва конкретно предложение с което Йеттел счита, че ще се реши потенциалния проблем. КРС обръща внимание, че текстовете, които са част от типовото предложение ще бъдат обществено обсъдени, когато Виваком изготви проекта на типово предложение и в случай, че има двусмислие по някой от текстовете тогава Йеттел ще може да представи конкретно предложение.

По отношение на аргументите на Йеттел за задължението по чл. 172д, ал. 1 от ЗЕС следва да се посочи, че това не е специфично задължение, което се налага от КРС. Задължението за информиране на КРС произтича от закона и при наличие на изброените в разпоредбата предпоставки. Дори и да не бъде включено в решението на КРС, то следва по силата на закона и в случай на неизпълнение задълженият субект ще подлежи на административнонаказателна отговорност. Уточнение относно факта, че всеки един от задължените субекти следва да изпълнява законовите си задължения ще бъде допълнено в мотивите на решението.

5. Йеттел счита, че е налице е вътрешно противоречие по отношение на задължението за публикуване на Типово предложение в пазарния анализ. *По-конкретно, на стр. 150 от пазарния анализ, в раздел IV, т. 4.4.4, подточка 4, буква „ж“ е посочено, че гаранциите за нивото на обслужване са в размер на 10% от месечната такса за всяка засегната услуга. Същият размер на обезщетение е посочен и в проекта на решение – т. IV.4.1., подточка 4, б. „ж“. Същевременно, на стр. 151 от пазарния анализ е посочено, че „обезщетението е посочено в проценти, като* ***така се осигурява възможността абсолютната стойност на обезщетението да нараства, в случай на нарастване тежестта на неизпълнението и съответно нарастващия размер на вредите за предприятието сключило договор за достъп.*** *По този начин от една страна се взема под внимание тежестта на всяко конкретно неизпълнение, доколкото то касае само реално засегнатите услуги, а в също време се запазва съотношението между размера на приходите на задълженото предприятие и размера на обезщетението, което то ще дължи в случай на неизпълнение.“ Според Йеттел предвидената мярка от 10% от месечната такса за всяка засегната услуга представлява различен подход, който не позволява да бъде постигната посочената цел, доколкото КРС не описва какво представлява засягането на всяка услуга, колко време трябва да продължило, какъв процент от услугата трябва да не се предоставя с уговореното качество и т.н., т.е. липсва градация на неизпълнението.*

В тази връзка, Йеттел предлага текстът да бъде прецизиран, с цел осигуряване на ясно и недвусмислено задължение, което не подлежи на различни тълкувания от задължената страна и от търсещите достъп предприятия.

Становище на КРС:

В становището на предприятието има препратки и цитати от проекта на решение и приложението към него, но липсва конкретно предложение с което Йеттел счита, че ще се реши потенциалния проблем. КРС обръща внимание, че текстовете, които са част от типовото предложение ще бъдат обществено обсъдени, когато Виваком изготви проекта на типово предложение и в случай, че има двусмислие по някой от текстовете тогава Йеттел ще може да представи конкретно предложение.

6. По отношение на срока за внасяне за одобрение на Типово предложение за необвързан и виртуален достъп Йеттел забелязва следната разлика в проекта на решение и в пазарния анализ:

В т. IV.4.2. от проекта на решение е посочено, че „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД се задължават в срок до три месеца от уведомяване за настоящото решение да внесат в Комисията Типово предложение за необвързан и виртуален достъп до абонатна линия, съобразено със задълженията, определени в настоящото решение.

В същото време, в пазарния анализ, на стр. 152 от пазарния анализ, в раздел IV, т. 4.4.4 е посочено, че „с оглед необходимостта от провеждане на процедурата по чл. 169, ал. 7 от ЗЕС, чието провеждане ще отнеме приблизително три месеца, е необходимо проектът за Типово предложение да бъде изготвен и предоставен на регулатора не по-късно от три месеца от датата на уведомяването на решението или в случай че разпореждането за предварително изпълнение бъде отменено, от влизането в сила на настоящото решение.“

Йеттел счита, че текстът на пазарния анализ по-правилно и по-пълно описва различните срокове за предоставяне за одобрение на Типово предложение, в зависимост от това дали бъде потвърдено или отменено предварителното изпълнение на решението. В тази връзка, предлага текстът на проекта на решение да бъде допълнен така, че да съответства на текста на пазарния анализ.

Становище на КРС

Текстовете са уеднаквени. Следва да се посочи, че редакцията не засяга същността на задължението с оглед неговата изпълняемост в зависимост от наличието или липсата на предварително изпълнение. Посоченият въпрос е уреден нормативно.

7. Йеттел отбелязва, че съгласно т. IV.5.3. от проекта на решение, „цените, определени съгласно ценовото ограничение по т. 5.2., следва да бъдат внесени заедно с Типовото предложение по т. 4.2.“. *Според предприятието в пазарния анализ липсват мотиви за това задължение. В тази връзка, предлага в пазарния анализ, в последния абзац на раздел IV, т. 4.4.4. да бъде добавено следното изречение:*

„Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър следва да внесат Типовото предложение за необвързан и виртуален достъп заедно с приложимите цени за предоставяне на необвързан и виртуален достъп. Посочените цени са част от определените от КРС задължителни реквизити на Типовото предложение, поради което следва, да се представят заедно с Типовото предложение до КРС. Това е необходимо и пропорционално, тъй като гарантира последователност и съгласуваност между различните наложени регулаторни задължения – за прозрачност, достъп и ценови контрол. Так ще се постигне и процесуална икономия, защото те ще бъдат одобрени в рамките на същото административно производство.”

Становище на КРС:

КРС е съгласна, че цените следва да са част от типовото предложение, поради тази причина точка 2, буква „з“ от атрибутите на типовото преложение гласи: „*приложими цени, условия за плащане и процедури за фактуриране*“. Поради което КРС счита, че ценовата информация е неразделна част от типовото предложение и вече е предвидена в него.

8. Йеттел посочва несъответствие, което се отнася до задължението по т. IV.1.3.2 от проекта на решение. *Съгласно посочената точка, „Виваком България“ ЕАД и свързаното с него „Юнайтед Файбър България“ ЕООД се задължават да предоставят информация за местата, в които предоставят необвързан и виртуален достъп.“ Предприятието предлага прецизиране на текста, като горепосочените предприятия бъдат задължени да „предоставят информация за местата, в които предоставят необвързан и/или виртуален достъп“. Според Йеттел предложената*

формулировка ще направи задължението недвусмислено и ще предотврати възможността същото да бъде тълкувано в смисъл, че е необходимо да бъде предоставена информация само за местата, в които се предоставят и двата вида достъп едновременно.

Предлага същата промяна да бъде направена и в относимия текст на стр. 143 от пазарния анализ.

Становище на КРС

Видно от проекта на решение списъкът с населените места, в които Виваком е задължено да предоставя един или друг вид достъп е ясен предварително и в тази връзка няма опасност предприятието да предостави информация само за местата в които предприятието предоставя и двата вида достъп.

9. Йеттел моли *КРС да осигури предварително изпълнение на Решението в неговата цялост на основание чл. 31, пар. 1, последно изречение от Директива 2018/1972/ЕО, който гласи, че: „До приключване на обжалването решението на компетентния орган остава в сила, освен ако са приложени временни мерки в съответствие с националното право.“ Счита се, че тази норма е пределно ясна и означава само едно единствено нещо, а именно че всички решения на КРС се ползват с изпълнителна сила докато тече евентуално им обжалване, т.е. това е правилото. Единственото изключение от това правило, т.е. решението на регулатора да не подлежи на предварително изпълнение е, когато след издаването му бъдат допуснати временни мерки като например тези по чл. 166 от АПК. Въз основа на горното нормата на чл. 31, пар. 1 от Директива (ЕС) 2018/1972 има вертикален директен ефект и Йеттел може и се позовава на нея, за да черпи правото да се възползва от наложените с Решението специфични задължения и съответстващите им права на достъп до мрежата на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър.*

От тук насетне, с оглед неточното транспониране на чл. 31, пар. 1 от Директива (ЕС) 2018/1972 в българския закон и по-конкретно в чл. 35, ал. 6 от ЗЕС, е отговорност на българската държава в лицето на КРС, а след това и при евентуално обжалване – на съдилищата, да осигурят точното изпълнение на европейската норма.

В тази връзка Йеттел приветства предвиденото от КРС разпореждане за предварително изпълнение по чл. 60 от АПК като възможен (съгласно българското законодателство и чл. 35, ал. 6 от ЗЕС) начин за осигуряване на предвидения в чл. 31, пар. 1 от Директива 2018/1972/ЕО резултат – а именно изпълнителна сила на решението на Регулатора докато трае евентуалното му обжалване и ***моли мотивите му да бъдат разширени допълнително в посока защита на особено важния обществен интерес от засилване на конкуренцията на съответните географски пазари и осигуряване по-голям избор на потребителите на тях.***

Във връзка с мотивите към основанието за защита на особено важни държавни или обществени интереси КРС се позовава на съдебната практика на Върховния административен съд (ВАС), която приема, че чл. 4 (l) от Директива 2002/21/ЕО изисква предварително изпълнение по силата на закона на всички решения на КРС: Определения №№ 12813/2011 г.; 16004/2011 г.; 5759/2013 г.; 5886/2013 г.; 6260/2013 г.; 6673/2013 г.; 6696/2013 г.; 6751/2013 г.; 7550/2013 г.; 8387/2013 г., 8465/2013 г.; 8945/2013 г.; 10644/2014 г. и др. Според Йеттел тук следва да се направи важно

разграничение, тъй като макар на пръв поглед да се достига до същия резултат – предварително изпълнение на постановения акт, двата правни способа са различни с оглед на правомощието на органа и на материалноправните предпоставки. Когато предварителното изпълнение е допуснато по силата на закон органът няма компетентността да преценява налице ли са предпоставките по чл. 60, ал. 1 АПК за допускане на предварителното изпълнение. Законодателят a priori е приел, че по отношение на визираните в чл. 35, ал. 6 ЗЕС актове винаги е налице някое от обстоятелствата по чл. 60, ал. 1 АПК и регулаторът има право само да избере само кое от тях е приложимо в конкретния случай, без да има възможност да се отклони от нормативното предписание. Поради това, подходящ подход би бил, на първо място, ***в самото разпореждане за предварително изпълнение да се застъпи презумпцията за наличие на предпоставките по чл. 60 от АПК.*** *В този смисъл е ориентирана и преобладаващата част от практиката на ВАС относно прилагането на чл. 60, ал. 1 от АПК във връзка с чл. 35, ал. 6 от ЗЕС. Тя показва устойчиво и последователно утвърждаване на необходимостта от прилагане на института на предварителното изпълнение спрямо административните актове, издавани от КРС[1]:*

„Основание за тълкуване на разпоредбата на чл. 35, ал. 6 ЗЕС в смисъл, че органът е свободен да прецени дали да наложи или не предварително изпълнение, а не само да избере основанието, на което да го направи, не може да се намери в разпоредбата. Ако законодателят искаше да предостави на регулатора дискрецията да прецени дали да наложи или не предварително изпълнение той не би формулирал разпоредбата на чл. 35, ал. 6 ЗЕС по този начин. Първо, въобще не би посочвал чл. 60 АПК, тъй като и без да е посочена тази разпоредба, доколкото специалния Закон за електронните съобщения не е изключил приложението й по аргумент от чл. 11, ал. 2 ЗАН тя е приложима за регулатора. Т. е. законодателят едва ли би повторил нещо, което вече съществува като компетентност. И второ, макар да е използвал изявително наклонение на глагола "включва", синтактичното тълкуване на нормата не оставя каквото и да било място за съмнение, че действието, което органа трябва да извърши не е обвързано от каквото и да било условие, а е задължително.“ [2]

---

[1] Определение № 7919 от 21.06.2017 г. на ВАС по адм. д. № 2966/2017 г; Определение № 14179 от 22.12.2015 г. на ВАС по адм. д. № 13663/2015 г.; Определение № 4105 от 14.04.2015 г. на ВАС по адм. д.
№ 2273/2015 г.; Определение № 4969 от 9.04.2014 г. на ВАС по адм. д. № 3749/2014 г.; Определение № 7545 от 4.06.2013 г. на ВАС по адм. д. № 6967/2013 г.; Определение № 10344 от 9.07.2013 г. на ВАС по адм. д. № 8531/2013 г.; Определение № 10922 от 18.07.2013 г. на ВАС по адм. д. № 8781/2013 г. *[2] В този смисъл Определение № 8387 от 12.06.2013 г. на ВАС по адм. д. № 7045/2013 г., потвърдено с*
Определение № 13937 от 24.10.2013 г. на ВАС по адм. д. № 11926/2013 г., 5-членен с-в; Определение № 6751 от 17.05.2013 г. на ВАС по адм. д. № 5179/2013 г. потвърдено с Определение № 10922 от 18.07.2013 г. на ВАС по адм. д. № 8781/2013 г., 5-членен с-в

Предвид наличието на съдебна практика и в обратен смисъл обаче, с цел да се подсигури изпълнението на задълженията, произтичащи от чл. 35, ал. 6 от ЗЕС и чл. 31, параграф 1 от Кодекса, както и като гаранция за осигуряване стабилността на разпореждането е ***задължително да се включат мотивите към разпореждането за предварително изпълнение****. Този подход, е възприела и КРС, като е изложила подробна*

аргументация за наличието на няколко от предпоставките на чл. 60, ал. 1 от АПК. Според Йеттел е важно да се отбележи, че ***част от посочените от КРС определения (5759/2013; 6260/2013) са в противоречие с търсената аргументация****, защото застъпват тезата, че неточното транспониране на европейската директива в българското законодателство само по себе си не е достатъчно основание за допускане на предварително изпълнение, последната няма директен ефект и не може да замести приложението на чл. 60 от АПК в хода на административното производство. Въпреки че тази практика е по-скоро изолирана и неправилна, се счита, че въпросните определения следва да отпаднат от аргументацията. Предприятието п****редлага аргументацията за определянето на предварително изпълнение да бъде доразвита в следните посоки:***

- ***защита на особено важен обществен интерес от засилване на конкуренцията на съответните географски пазари и осигуряване на по-голям избор за потребителите на тях;***
- ***предотвратяване на сериозно затрудняване на изпълнението на решението. С оглед разпоредбите на чл. 61 и 67 от Кодекса предвиждащи хоризонт на действие на решението до около 5 години, евентуалното му обжалване, което обикновено отнема 2-3 години поради натовареността на съдилищата, липсата на предварително изпълнение на решението би осуетила изпълнението му през повече от 50% от времевия му хоризонт, което безспорно е съществено с оглед същността на обществените отношения регулирани с него и очакваното времетраене на действието му;***
- ***особено важен интерес на всички предприятия, които биха получили достъп до мрежата на Виваком и свързаното с него Юнайтед Файбър, а от там и възможността да навлязат на пазара на оптичен достъп до интернет на дребно, където да предлагат своите услуги. В това число влиза и Йеттел, което неколкократно е искало достъп и което чрез настоящото становище се включва в административното производство по издаване на Решението;***

Според Йеттел в контекста на специалната регулаторна рамка, уредена в ЗЕС, в съответствие с европейските норми, предварителното изпълнение следва да се възприема като необходимо и правно оправдано средство, гарантиращо ефективното налагане на задължения, предвид и че регулацията на пазарите на електронни съобщителни услуги има превантивен (ex ante) характер и всяко неизпълнение на регулаторен акт в установения срок оказва пряко и непосредствено въздействие върху конкурентната среда, тъй като не се създават необходимите условия за нормалното осъществяване на дейността на участниците на пазара.

Становище на КРС

При посочване на основанията за предварително изпълнение, КРС е отчела цялостната съдебна практика. Предвид значението на акта и последиците от липсата на изпълняемост на същия, КРС не счита, че следва да пренебрегне най-новата съдебна практика на ВАС, съгласно която административният орган е задължен да изследва предпоставките по чл. 60, ал. 1 от АПК. С оглед пълнота, становището на Йеттел ще бъде отчетено и мотивите на акта ще бъдат допълнени в необходимата степен.