



**Agencia Națională pentru
Reglementare în Comunicații Electronice și
Tehnologia Informației a Republicii Moldova**

**Analiza piețelor de terminare a apelurilor voce în rețelele
individuale de telefonie fixă**

Raport de analiză a pieței

Publicat:	13/10/2010
Stare document:	Proiect spre consultare publică
Termen limită pentru consultare	01/11/2010

Cuprins:

1. Introducere.....	3
2. Cadrul legal și de reglementare.....	5
3. Evaluarea cotei de piață.....	10
4. Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței.....	13
4.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	13
4.2. Dimensiunile furnizorului	14
4.3. Controlul infrastructurii greu de duplicat	14
4.4. Avantajul sau superioritatea tehnologică.....	14
4.5. Puterea de contracarare a utilizatorilor	15
4.6. Accesul la capital.....	17
4.7. Economii de scară	17
4.8. Economii de gamă de produse	18
4.9. Economii de densitate	18
4.10. Diversificarea produselor și serviciilor.....	18
4.11. Integrarea pe verticală	19
4.12. Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări	20
4.13. Bariere în calea extinderii serviciilor.....	20
4.14. Absența potențialei concurențe.....	21
4.15. Numărul furnizorilor de pe piață.....	21
4.16. Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață	22
4.17. Nivelul profitului.....	22
4.18. Controlul accesului la abonați	22
4.19. Sumar.....	25
5. Determinarea obligațiilor.....	28
5.1. Probleme concurențiale identificate la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă	28
5.2. Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	30
5.3. Analiza obligațiilor propuse de ERG.....	30
5.4. Sumarul obligațiilor propuse.....	31

1. Introducere

Acest document reprezintă proiectul analizei efectuate de către ANRCETI a pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă (piața relevantă a produsului cuprinde toate serviciile de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie fixă furnizate la punctul de interconectare (POI). Aceste servicii constau în transportarea apelurilor de la POI către echipamentul terminal aflat în rețea. Analiza respectivă este o urmare a identificării pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă în calitate de piață relevantă pentru reglementarea ex-ante (Hotărârea nr.21 din 15.07.2010 a Consiliului de Administrație al ANRCETI¹).

În această analiză ANRCETI concluzionează că:

- Furnizorii de rețele fixe:
 - „Moldtelecom”S.A.;
 - „Orange Moldova”S.A.;
 - „Arax-Impex”S.R.L.;
 - „Riscom”S.A.;
 - „Sicres”S.R.L.;
 - „Sun Communications”S.R.L.;
 - „Starnet” S.R.L.;
 - Î.S.„Centrul de Telecomunicații Speciale”;
 - Î.S.„Calea Ferată din Moldova”;
 - „ITPAY”S.R.L.;
 - „Cartel-Sistem”S.R.L.;
 - „Tercom Service”S.R.L.;
 - „ALIT”S.R.L.;
 - „Ovotel TDM”S.R.L.;
 - „Boomtelecom”S.R.L.;
 - „Eurostock”S.A.;
 - „Unicomtel”S.R.L.

dețin putere semnificativă pe piețele (PSP) de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă;

- Oricare furnizor ce ar putea să intre pe piața de servicii de telefonie fixă va deține putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă;

În această analiză ANRCETI identifică obligații specifice preventive ce se propun a fi impuse furnizorilor cu PSP în scopul prevenirii utilizării puterii sale de piață în detrimentul concurenței.

¹ http://anrceti.md/files/filefield/HCA_piata3_15.07.10.pdf

² În continuare pe parcursul documentului, referința la asemenea putere se va face prin termenul PSP (din engl. Significant Market Power).

ANRCETI solicită opiniile și propunerile furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice și altor părți interesate pe marginea acestei analize și a concluziilor conținute.

Procesul de consultare

ANRCETI salută comentarii pe marginea analizei pieței propuse în acest document. În scop de asigurare a transparenței procesului de consultare, vor fi considerate doar comentarii în formă scrisă.

Procesarea răspunsurilor ar fi mai ușoară dacă comentariile ar face trimitere la fiecare întrebare aparte numerotată în acest document. Perioada pentru comentarii durează de la 13/10/2010 până la 01/11/2010. Acestea trebuie să fie adresate în formă scrisă la:

Bd. Ștefan cel Mare, 134, MD-2012,
CHIȘINĂU, REPUBLICA MOLDOVA

Fax: (0 22) 222 885

și/sau la: e-mail: office@anrceti.md

2. Cadrul legal și de reglementare

Legea comunicațiilor electronice nr.241-XVI din 15 noiembrie 2007 prevede că ANRCETI va identifica piețele relevante și va analiza aceste piețe pentru a impune obligațiile specifice preventive furnizorilor care au putere semnificativă pe piețele respective (PSP). În exercitarea obligațiilor sale, ANRCETI a emis Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice și desemnarea furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe aceste piețe, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55 din 29 decembrie 2008 (denumit în continuare Regulament).

Ulterior, ANRCETI a efectuat consultarea publică cu privire la identificarea piețelor relevante, iar în Hotărârea Consiliului de Administrație nr.21 din 15.07.2010, ANRCETI a identificat relevante piețele de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă.

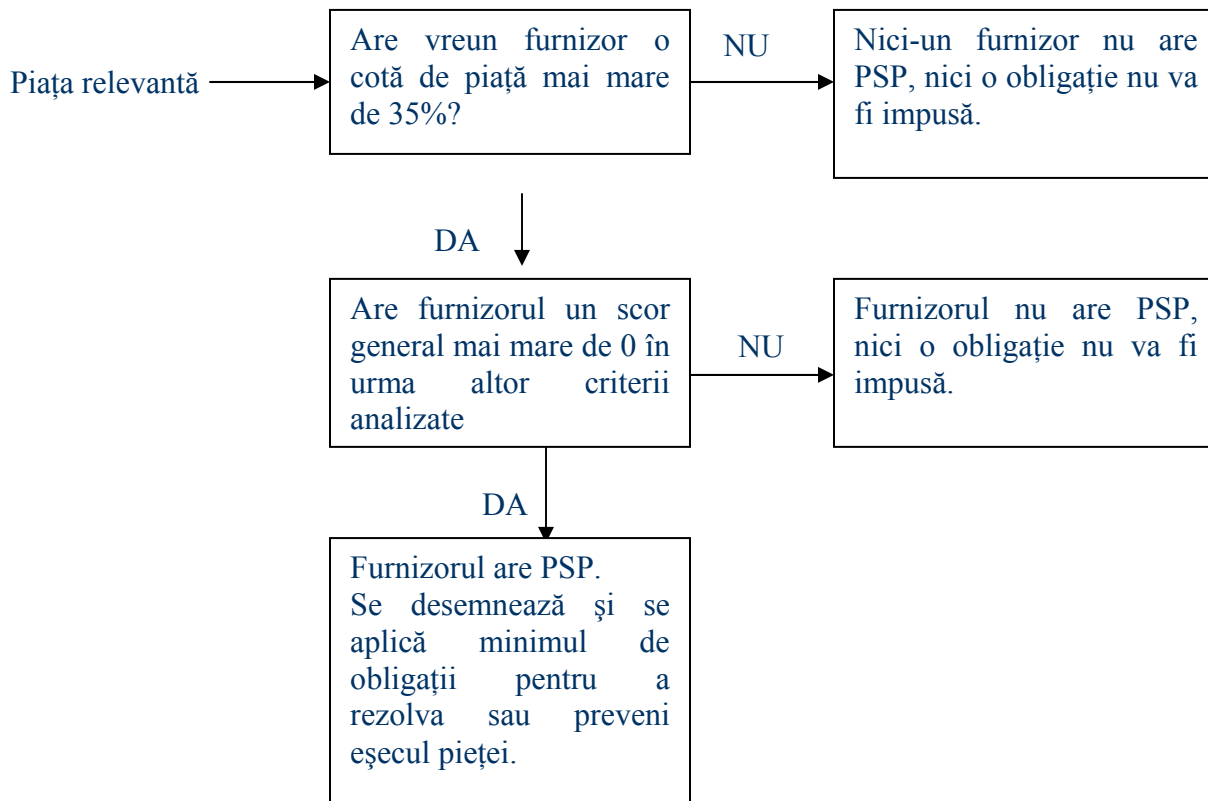
Ca urmare a identificării pieții relevante, Legea prevede că ANRCETI va efectua o analiză detaliată a pieței pentru a lua decizia privitoare la determinarea furnizorilor cu PSP pe piețele relevante (după cum este prevăzut în art. 52) și obligațiile specifice preventive ce urmează a fi impuse (conform art.54). Aceste cerințe sunt descrise mai pe larg în Regulament: punctele 55-68 descriu desemnarea puterii semnificative pe piață, iar punctele 77-81 descriu impunerea obligațiilor². Procesul de analiză a piețelor relevante stabilite în Regulament este în conformitate cu legislația Uniunii Europene.³

Procesul de analiză a pieței are trei etape după cum este descris în Figura 1.

- În primul rând, ANRCETI evaluează cota de piață a fiecărui furnizor pe piața relevantă. În cazul în care nici un furnizor nu are o cotă mai mare de 35%, piața poate fi prezumată ca fiind concurențială. În acest caz, nici un furnizor nu are putere semnificativă pe piață, iar piața nu ar trebui să fie supusă nici unei reglementări preventive.
- În al doilea rând, în cazul în care unul sau mai mulți furnizori depășesc cota de 35%, ANRCETI trebuie să efectueze analize suplimentare pentru a stabili dacă furnizorul (sau furnizorii) au putere semnificativă pe piață.
- În cele din urmă, în cazul în care ANRCETI constată că unul sau mai mulți furnizori au putere semnificativă pe piața analizată, trebuie să stabilească obligațiile specifice ce sunt proporționale cu problemele concurențiale ale pieții analizate.

² Există prevederi ulterioare în articolele 69-76 și 82-85 cu privire la situațiile în care doi sau mai mulți furnizori sunt considerați că au putere semnificativă în comun. Aceste prevederi nu sunt considerate relevante pentru analiza curentă a pieței.

³ Vezi Recomandarea C(2007) 5406, a Comisiei Europene privind piețele relevante de produse și servicii în sectorul telecomunicațiilor electronice susceptibile reglementării ex-ante în conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind cadrul de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice.



Etapa I Evaluarea cotei de piață

Conform Legii comunicațiilor electronice, cota de piață este indicatorul principal al existenței PSP. Astfel cota de piață de cel puțin 35% este o condiție necesară, nu însă și suficientă pentru desemnarea unui furnizor individual cu putere semnificativă pe o anumită piață relevantă. Pentru a confirma prezența PSP, ANRCETI trebuie să efectueze analiza ulterioară a pieței după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un furnizor poate acționa în mare măsură independent de alți furnizori, concurenți sau abonați.

Regulamentul prevede posibilitatea calculării cotei de piață în mai multe moduri, inclusiv conform veniturilor, abonaților, capacității instalate și traficului. ANRCETI consideră că oricare din aceste moduri poate fi folosit individual în afară de cazul când acestea indică o cota de piață aproape de pragul de 35%.

În cazul pieței date ANRCETI preferă să folosească traficul de terminație în fiecare rețea individuală de telefonie fixă pentru determinarea cotelor de piață, deoarece în funcție de acesta se poate cuantifica exact cota de piață a furnizorilor pe piața de terminare a apelurilor voce într-o rețea individuală de telefonie fixă. După cum a determinat ANRCETI în Analiza privind identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă⁴ fiecare

⁴ http://anrceti.md/files/u1/Analiza_privind_identif_pieteii_3_fixa_fin.pdf

piață de terminare într-o rețea individuală de telefonie fixă se caracterizează prin controlul absolut al acestei piețe de către furnizorul rețelei, piața respectivă fiind de facto un monopol. Este practic imposibil tehnic de a susține intrarea pe această piață a concurenței. Fiecare furnizor de rețea are, prin urmare cota, de 100% din piața terminării în proprie rețea, deținând controlul deplin al accesului la abonații săi. Nici un furnizor ce dorește să achiziționeze terminarea pentru a asigura comunicațiile între utilizatorii finali nu poate evita serviciul de terminare al furnizorului rețelei în cauză. Având în vedere că cota pieței a fiecărui furnizor după trafic reprezintă 100%, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă a fiecărui furnizor pe piața terminării apelurilor în rețeaua sa individuală de telefonie fixă.

Analiza ulterioară a pieței

În cazul în care unul sau mai mulți furnizori pe o piață sunt identificați cu o cotă ce depășește 35%, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi folosite pentru a testa această ipoteză este prezentată în Anexa 1 a Regulamentului. Aceste criterii sunt după cum urmează:

- Cota de piață și stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Controlul infrastructurii greu de duplicate;
- Avantajul sau superioritatea tehnologică;
- Puterea de contracarare a utilizatorilor;
- Accesul la capital;
- Economii de scară;
- Economii de gamă de produse;
- Economii de densitate;
- Diversificarea produselor și serviciilor;
- Integrarea pe verticală;
- Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Absența potențialei concurențe;
- Numărul furnizorilor de pe piață;
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață;
- Nivelul profitului.

Regulamentul prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piață nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieței relevante.⁵ Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

ANRCETI consideră că pe lângă criteriile menționate în Anexa 1 la Regulament, pentru piața terminării apelurilor în rețele individuale de telefonie fixă este relevant să fie analizat și criteriul *Controlul accesului la abonați*, având în vedere faptul că acesta întotdeauna se află în mâinile unui

⁵ Regulamentul nr. 55, pct. 67-8

singur furnizor. Acest criteriu este specific piețelor de terminare a apelurilor în rețele individuale de telefonie (mobilă, fixă).

Întrebare pentru consultare 1: Considerați lista dată de criterii suficientă sau există alte criterii importante ce trebuie analizate pentru piața dată? În caz dacă considerați alte criterii importante de a fi analizate, rugăm să aduceți argumentarea Dvs.

Deși are dreptul de a selecta criteriile din lista sus-menționată ANRCETI intenționează să analizeze *toate* criteriile în măsura în care acestea sunt relevante pentru fiecare piață, precum și criteriul suplimentar. Fiecare criteriu va fi evaluat în două moduri:

- 1) În primul rând, criteriile vor fi analizate în ceea ce privește *importanța* acestora asupra pieței specificate. ANRCETI va evalua succint fiecare dintre problemele concurențiale de pe piața relevantă, stabilind astfel ponderea care trebuie atribuită fiecărui criteriu în analiza de ansamblu. O pondere de 3 puncte va fi atribuită criteriilor foarte importante, o pondere de 2 puncte va fi atribuită criteriilor cu importanță medie și 1 punct va fi atribuită criteriilor cu o importanță redusă pe piața analizată. Criteriul care este considerat că nu are nici o importanță în cadrul unei piețe specifice va primi o pondere de 0 puncte.
- 2) În al doilea rând, criteriile vor fi analizate în ce privește *efectul* asupra ipotezei privind PSP a furnizorului ce a fost găsit cu cota de piață mai mare de 35% . Sunt posibile 3 cazuri:
 - criterii ce sprijină ipoteza de PSP a furnizorului ce este bănuieț a avea PSP- va fi notat cu un scor de +1,
 - contrazice ipoteza (un scor de -1),
 - neutre (un scor de 0).

Acest fapt recunoaște că unele criterii vor fi importante pe anumite piețe, dar nu și pe altele și că de multe ori criteriile pot fi cu scoruri opuse pe diferite piețe.

Punctajul general pentru orice piață este calculat conform pașilor următori:

- (i) Înmulțirea punctajului privind *importanța* (*primul descris*) cu punctajul privind *efectul* (*al doilea descris*). Apoi se identifică punctajul *ponderat* pentru fiecare criteriu, și
- (ii) Însurarea punctajului *ponderat* al fiecărui criteriu.

Această analiză va permite ANRCETI să testeze ipoteza privind PSP atât calitativ, cât și semi-cantitativ.

Un scor general mult peste zero dă dovadă că ipoteza de PSP a unui oarecare furnizor este adevărată, în timp ce un scor mult sub zero duce spre concluzia că această ipoteză este falsă. În cazul în care scorul este aproape de zero, va fi necesar un raționament de ordin calitativ. Dacă o piață este considerată concurențială doar în baza unui scor general negativ aproape de zero, ANRCETI poate aplica un grad mai mare de verificare a acestei piețe decât de obicei pentru a

observa tendințele concurențiale pe viitor. Alternativ, în cazul în care un furnizor este considerat cu putere semnificativă pe o anumită piață doar în baza unui scor general pozitiv aproape de zero, ANRCETI poate impune obligații mai puțin împovărătoare asupra furnizorului (vezi Secțiunea 5 pentru detalii).

Cu toate că cadrul legal național nu cere să fie adoptat un punctaj semi-cuantificat pentru a testa ipoteza PSP, ANRCETI consideră că abordarea este una utilă, în special când anumite criterii confirmă ipoteza că un furnizor are PSP, iar alte criterii neagă acest lucru. Metoda nu reprezintă nimic mai mult decât un ajutor și nu înlătură necesitatea de aplicare a raționamentului pentru a ajunge la o concluzie.

Analiza obligațiilor

Regulamentul prevede că ANRCETI va impune obligații speciale preventive proporționale furnizorilor cu PSP (adică minimul necesar pentru a remedia problemele concurențiale existente pe piață sau care pot duce pe viitor la un eșec al pieței). Regulamentul solicită ca ANRCETI să explice de ce sunt proporționale obligațiile⁶.

Pentru a stabili obligațiile ce trebuie aplicate, ANRCETI va acorda o atenție deosebită poziției comune adoptate de către autoritățile de reglementare din UE⁷. Această poziție comună susține că sunt suficiente următoarele cinci obligațiile cu ridicata (prevăzute în Directiva UE privind accesul la rețelele de comunicații electronice și la infrastructura asociată, precum și interconectarea acestora (directiva accesului)⁸) pentru a rezolva o mare parte a eșecului pieței:

- Transparența
- Non-discriminarea
- Evidența contabilă separată
- Accesul și interconectarea
- Controlul prețurilor și evidența costurilor.

Legea comunicațiilor electronice prevede că aceleași remedii pot fi aplicate de ANRCETI pentru redresarea riscurilor pieței cauzate de existența PSP.

În circumstanțe excepționale pot fi impuse alte obligații, însă în practică acestea sunt unicele obligații care au fost necesare în UE⁹. Poziția comună a Grupului Regulatorilor Europeni (ERG)¹⁰ în continuare formulează clar principiile pe care autoritățile naționale de reglementare (ANR) ar trebui să le urmeze atunci când selectează obligațiile:¹¹

⁶ Ibid, art. 79-81

⁷ ERG (06)33 Poziția comună revizuită a ERG cu privire la abordarea privind obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

⁸ Directiva 2002/19/EC

⁹ A șasea obligație posibilă, separarea structurală, a fost adăugată în UE în pachetul de reformă din 2007, însă nu a fost utilizată pe larg până în prezent.

¹⁰ ERG (Grupul Regulatorilor Europeni) a fost recent transformat în BEREC (Organismul autorităților europene de reglementare pentru comunicații electronice)

¹¹ Ibid, paginile 11-12

Primul principiu este că ANR trebuie să ia decizii întemeiate în conformitate cu obligațiile acestora conform Directivelor UE. Acestea încorporează necesitatea ca obligațiile selectate să fie bazate pe natura problemei identificate. Problema(ele) de pe piață vor fi deja identificate în urma procedurii de analiză a pieței. Deciziile trebuie să includă o discuție cu privire la proporționalitatea obligației. Aceste decizii trebuie să includă pentru orice problemă, o analiză a obligațiilor alternative unde este posibil de a selecta obligația cea mai puțin împovărătoare. Deciziile, de asemenea, trebuie să țină cont de efectul posibil al obligațiilor propuse asupra piețelor relevante.

Al doilea principiu este atunci când concurența în domeniul infrastructurii nu este posibilă datorită prezenței persistente a barierelor ce rezultă din economiile de scară sau gamă sau alte restricții de intrare, ANR vor trebui să asigure existența unui acces suficient la elementele cu ridicata. Astfel, consumatorii pot obține avantajele maxime posibile. În acest sens, ANR ar trebui de asemenea să protejeze împotriva unor abuzuri posibile ce ar putea avea loc.

Al treilea principiu este atunci când ca parte a defnirii pieței și procesului de analiză, duplicarea infrastructurii furnizorului istoric este posibilă, obligațiile disponibile trebuie să asiste procesul de tranziție spre o piață concurențială durabilă. În cazul existenței unei certitudini suficiente că duplicarea este posibilă, aceste piețe trebuie privite în același mod ca și acele piețe unde duplicarea este posibilă. În cazurile în care există o incertitudine mai mare, ANR trebuie să realizeze o monitorizare permanentă și să poarte discuții cu furnizorii pentru a reevalua în permanență opiniile acestora.

Al patrulea principiu este că obligațiile trebuie să fie elaborate, acolo unde e posibil ca să fie compatibile cu stimulentele. Astfel, ANR acolo unde e posibil, vor formula obligațiile astfel încât avantajele pentru partea reglementată să prevaleze avantajele evaziunii. Obligațiile compatibile cu stimulentele vor fi eficace și vor solicita o intervenție permanentă de reglementare minimă. În practică acest lucru ar fi dificil de realizat, în special când puterea legală de a crea obligații este probabil să varieze mult la nivelul statelor membre.

ANRCETI va urma aceleași principii la selectarea obligațiilor pentru furnizori cu PSP pe piețele relevante din Republica Moldova. În acest document analiza ANRCETI este prezentată pentru piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă după cum este definit în Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.21 din 15.07.2010.

Întrebare pentru consultare 1: Rugăm să comentați abordarea propusă pentru analiza de piață. Sunteți de acord cu abordarea semicantitativă pentru evaluarea PSP sau preferați ca ANRCETI să fi utilizat o abordare alternativă în ce privește analiza? Rugăm să explicați răspunsurile Dvs.

3. Evaluarea cotei de piață

Urmare a consultării publice, ANRCETI a determinat următoarea definiție a pieței de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă în Republica Moldova.

Piața națională de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie fixă.

Piețele serviciilor de terminare a apelurilor în fiecare rețea individuală de telefonie fixă sunt, de facto, piețe de monopol, care în condițiile sistemului de tarifare „*partea apelantă plătește*” nu au potențial să devină piețe concurențiale. Practic, este imposibil pentru un alt furnizor decât cel care controlează accesul la punctul terminal al rețelei asociat unui utilizator final să poată termina apelurile către acesta.

Prin urmare, fiecare furnizor al unei rețele individuale de telefonie fixă care asigură terminarea la puncte fixe a apelurilor provenite din alte rețele sau din propria rețea deține o cotă de piață de 100%. Așa cum s-a prezentat în Analiza privind identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă, la nivelul pieței cu ridicata nu există practic nici o alternativă viabilă la achiziționarea sau la oferirea de servicii de terminare într-o anumită rețea de telefonie în vederea furnizării de servicii de apeluri la puncte fixe utilizatorilor finali. Din punct de vedere tehnic, asigurarea conectivității între partea apelantă și partea apelată este imposibil de realizat fără cooperarea (directă sau indirectă – prin intermediul furnizorilor de tranzit, care cooperează direct cu furnizorul de terminație) dintre furnizorul în rețeaua căruia se inițiază apelul și furnizorul în rețeaua căruia se termină apelul respectiv.

Având în vedere barierele ridicate și netranzitorii care există la intrarea pe aceste piețe, cota de piață a furnizorilor de servicii de terminare nu este previzibilă să se modifice în perioada de timp avută în vedere de analiza de piață. Stabilitatea în timp a cotei de piață oferă un indiciu cu privire la existența puterii semnificative pe piață.

Așa cum se precizează în Instrucțiunile Comisiei Europene¹², o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață. De asemenea, în jurisprudența Curții Europene de Justiție s-a precizat că, în lipsa unor circumstanțe excepționale, o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție de dominanță, sarcina probei că respectivul agent economic nu are poziție dominantă pe o anumită piață aparținând acestuia (*AKZO Chemie Bv v. Commission, Hoffmann-La Roche AG v. Commission*). Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori (*United Brands v. Commission*). Aceste circumstanțe excepționale trebuie argumentate în mod clar și neechivoc, pe baza unor dovezi care să nu poată fi contestate.

Prin urmare, o cotă de piață de 100% (de facto, un monopol) pe piața serviciilor de terminare la puncte fixe a apelurilor constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă.

Totuși, în anumite situații, pentru a analiza dacă există anumite circumstanțe excepționale, este important de analizat în ce măsură alți factori pot limita posibilitatea unui furnizor de a se comporta în mod independent față de clienții, concurenții și, respectiv, față de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare și alte criterii în vederea determinării puterii semnificative pe piață, analizate în cele ce urmează.

¹² ¹² Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002/C 165/03). P.75

Concluzii: ANRCETI determină că cota pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a fiecărui furnizor de telefonie fixă depășește semnificativ pragul de 35%, fiind de facto monopoliști (cota de piață de 100%).

Întrebare de consultare 2: Sunteți de acord cu această analiză și concluzie? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi pentru a sprijini concluzia Dvs.

4. Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței

În baza analizei inițiale a cotei de piață prezentată în Secțiunea 3, ANRCETI a ajuns la concluzia că toți furnizorii de telefonie fixă prezintă semne de putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă. Prin urmare trebuie aplicate criteriile din Anexa 1 din Regulament astfel încât să testeze această ipoteză. De asemenea, ANRCETI a considerat important să analizeze criteriul *Controlul accesului la abonați*, pe lângă criteriile menționate în Regulament. În următoarele capitole ANRCETI a analizat fiecare dintre criterii, bazate pe situația actuală de pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă. În fiecare caz, ANRCETI a evaluat prin raționamente importanța criteriului pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă și a analizat de asemenea dacă criteriul sprijină sau nu ipoteza conform căreia toți furnizorii de servicii de telefonie fixă au putere semnificativă pe această piață.

4.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare și stabilă poate indica lipsa unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. În cazul pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă, **cota de piață a fiecărui furnizor de servicii de telefonie fixă este de 100%** și nu există tendințe de diminuare a acesteia. Practic, este imposibil pentru un alt furnizor decât cel care controlează accesul la punctul terminal al rețelei asociat unui utilizator final sau număr în rețea să poată termina apelurile voce către acesta.

Concluzie: Ponderea importanței pentru S.A., „Moldtelecom” = 3

Ponderea importanței pentru fiecare furnizor alternativ = 3

Cotă de piață stabilă pentru un furnizor care (în baza nivelului absolut al cotei de piață) a fost determinat cu titlu provizoriu că are PSP indică faptul că această putere pe piață este în curs de fortificare sau a fost fortificată. În cazul pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă cota de piață a fiecărui furnizor de telefonie fixă este de 100%. În condițiile sistemului de tarifare „partea apelantă plătește” aceste piețe nu au potențial să devină concurențiale.

Având în vedere barierele ridicate și netranzitorii care există la intrarea pe aceste piețe, cota de piață a furnizorilor de servicii de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă nu este previzibil să se modifice în perioada de timp acoperită de analiza de piață (cel puțin 2 ani). Stabilitatea în timp a cotei de piață oferă un indiciu cu privire la existența puterii semnificative pe piață.

Deci, în cazul terminării cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă, unde cota de piață a fiecărui furnizor este absolută și stabilă, efectul reprezintă un indicator puternic în favoarea poziției PSP.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.

4.2 Dimensiunile furnizorului

Dimensiunea furnizorului nu este un element important pentru fortificarea presupunerii de PSP pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixa. Fiecare furnizor este monopolist absolut pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixa și are accesul total la proprii abonați. Din aceste considerente și din cauza că existe bariere absolute pentru furnizarea serviciului de terminare în rețeaua unui furnizor de telefonie fixa (practic imposibil), ANRCETI consideră că dimensiunea furnizorilor nu influențează în nici o măsură gradul de concurență pe piața analizată. Cota de piață de 100% deținută de fiecare furnizor pe această piață nu este în raport direct cu dimensiunea acestuia.

Concluzie: Ponderea importanței = 0

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0.

4.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

ANRCETI consideră că deținerea controlului asupra infrastructurii greu de duplicat nu este esențială pentru determinarea puterii semnificative pe piețele de terminare a apelurilor în rețele individuale de telefonie. Astfel, indiferent de ce infrastructură are un furnizor și chiar dacă are infrastructură mai dezvoltată ca cea a furnizorului ce oferă terminarea serviciilor în rețea, acesta nu ar putea depăși barierele aproape absolute legate de controlul abonaților de către furnizorul ce oferă serviciul de terminare. Chiar dacă un concurent ar dispune de o rețea de acces echivalentă sau mai mare ca a celui ce oferă serviciul de terminare, aceasta de asemenea nu va avea nici un efect asupra posibilității unui furnizor de a controla accesul la abonații proprii și, prin urmare, de a se bucura de o cotă de 100% din piața terminării în proprie rețea.

Concluzie: Ponderea importanței = 0

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0

4.4 Avantajul sau superioritatea tehnologică

Accesul la tehnologiile superioare poate și mai mult fortifica poziția de PSP sau disponibilitatea unor tehnologii mai superioare pentru concurenți ar putea reduce dintr-o PSP. Cu toate acestea, în cazul pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă superioritatea tehnologică a monopolistului (sau a concurenților) prezent pe fiecare din piețele relevante nu schimbă cu nimic situația concurențială.

Astfel, indiferent de tehnologia utilizată de furnizorii de servicii de telefonie fixa pentru serviciul de terminare a apelurilor propriilor abonați acest criteriu nu are careva influență.

Concluzie: Ponderea importanței = 0.

Accesul la tehnologie superioară, ar întări ipoteza de PSP creată de furnizorii de telefonie fixă.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.

4.5 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Puterea de contracarare a utilizatorilor unui furnizor se referă la puterea relativă pe care o pot avea utilizatorii săi, individual sau în grupuri, în relațiile sale de negociere cu vânzătorul serviciilor în cauză. În general, puterea de negociere a unui utilizator poate fi dată de mărimea sa, importanța comercială pe care o are pentru vânzător sau abilitatea sa de a migra către surse alternative de aprovizionare (sau chiar auto-furnizare a serviciilor).

Puterea pe piață a unui furnizor poate fi limitată sau contrabalansată de către puterea de contracarare (puterea de negociere) a utilizatorilor și cumpărătorilor săi. În cazul pieței terminării apelurilor într-o rețea individuală, cumpărătorii furnizorului ce oferă serviciul de terminare sunt alți furnizori de servicii vocale cu amănuntul sau cu ridicata, care necesită serviciul de terminare pentru a asigura în final conectivitatea utilizatorilor de servicii de telefonie vocală, fie aceasta fixă, mobilă sau de alte forme (de ex. servicii hibride sau convergente).

Datorită caracteristicilor pieței serviciilor de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie (controlul deplin al accesului către abonați/numere din rețea și imposibilitatea pentru un concurent de a replica acest acces) și lipsei concurenților potențiali, puterea de contracarare a utilizatorilor reprezintă singura modalitate de constrângere prin mijloacele pieței a posibilității furnizorilor de a majora profitabil tarifele pentru serviciile de terminare a apelurilor voce în proprie rețea.

După cum e menționat în Regulament, puterea de contracarare a unui utilizator (fiind adevărat și pentru grupuri de utilizatori) se manifestă, de regulă, atunci când sînt îndeplinite una sau mai multe dintre următoarele condiții:

- a) utilizatorul cumpără un volum important din totalul produselor oferite de furnizor;
- b) utilizatorul poate migra, cu costuri reduse, către surse alternative de achiziționare a produselor respective;
- c) utilizatorul ar putea produce el însuși produsele respective.

Este evident că caracteristicile piețelor de terminare în rețele individuale a apelurilor voce sunt de așa natură, încât furnizorii ce achiziționează serviciile date nu pot migra către alte surse și nici nu pot produce ei singuri serviciile date.

Astfel, urmează de a considera dacă mărimea furnizărilor către cumpărătorii de servicii de terminare este suficient de mare pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de utilizator (cumpărător), să poată avea efecte de constrângere. În acest sens este de asemenea relevant de a se menționa că cumpărătorii nici nu pot măcar renunța la serviciul de terminare pe un termen suficient de lung pentru a obține efecte de disciplinare.

De regulă, cu cât este mai mare rețeaua publică de telefonie fixă (din punctul de vedere al numărului de utilizatori) în care se termină apelurile, cu atât este mai important pentru utilizatorii conectații la rețeaua în care este originat apelul de a avea posibilitatea de a efectua apeluri către abonații respectivei rețele publice de telefonie fixă.

La determinarea puterii de contracarare a utilizatorilor de servicii de terminare de apeluri în rețele individuale de telefonie fixă, ANRCETI a considerat separat posibilitatea cumpărătorilor ce achiziționează servicii de terminare în rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom" și cumpărătorilor ce achiziționează asemenea servicii de la alți furnizori de telefonie fixă de a exercita o influență de contracarare a puterii de piață. Aceasta se bazează pe raționamentul că cotele de piață a acestor grupuri de furnizori după numărul de abonați la telefonie fixă diferă substanțial (cota de piață a

S.A."Moldtelecom" este de circa 97,2%, iar cotele fiecărui din ceilalți 16 furnizori nu depășește 1%).

Ponderea traficului inițiat în rețeaua fixă a S.A."Moldtelecom" și terminat în rețeaua sa este de 95,2% (conform datelor din 2009). Același indicator nu depășește 3,0% la SRL„Arax-Impex”, 5,5% la S.A."Riscom", 0,9% la SRL" Sicres", 0,8% la S.A."Orange Moldova". ANRCETI a efectuat analiza structurii traficului S.A."Moldtelecom" și a celor mai mari concurenți ai săi pe piața de telefonie fixă:

Tabel 1. Structura traficului inițiat de furnizorii de telefonie fixă în funcție de destinație

Furnizor de telefonie fixă	Cota traficului național inițiat în proprie rețea și terminat în:			Cota de piață după nr. de abonați:
	proprie rețea	alte rețele fixe naționale	rețele mobile naționale	
Moldtelecom	95,2%	0,5%	4,3%	97,2%
Orange Moldova	0,8%	85,5%	13,8%	0,3%
Arax-Impex	3,0%	89,5%	7,5%	0,8%
Riscom	5,5%	87,7%	6,9%	0,3%
Sicres	0,9%	89,9%	9,2%	0,4%

Tabel 2. Structura traficului terminat în proprie rețea în funcție de părțile ce achiziționează terminarea

Furnizor de telefonie fixă	Structura traficului terminat în proprie rețea:			Cota de piață a furnizorului după nr. de abonați:
	Provenit din alte rețele fixe	Provenit din rețele mobile	Trafic internațional	
Moldtelecom	4,5%	23,5%	72,0%	97,2%
Orange Moldova	91,5%	7,2%	1,2%	0,3%
Arax-Impex	77,7%	18,4%	3,9%	0,8%
Riscom	88,8%	7,2%	4,0%	0,3%
Sicres	91,4%	4,5%	4,1%	0,4%

Din tabelele de mai sus se observă că factorul externalităților de rețea este cu mult mai influent în cazul furnizorilor alternativi (aceștia având nevoie de un serviciu de terminare pentru 95%-99% din traficul lor), decât în cazul S.A."Moldtelecom" (mai puțin de 5% din trafic necesită un serviciu de terminare în altă rețea). Prin urmare, se confirmă că cu cât cota de piață cu amănuntul este mai mare, cu atât mai puțin dependent este furnizorul de serviciile de interconectare ale altor furnizori și, drept urmare, cu atât mai slabă este puterea de contracarare a furnizorilor ce achiziționează serviciile de terminare a apelurilor în rețeaua acestui furnizor.

Astfel, puterea de contracarare a utilizatorilor S.A."Moldtelecom" (furnizorilor ce achiziționează terminarea) este extrem de mică, în același timp puterea de contracarare a S.A."Moldtelecom" în calitate de cumpărător de servicii de terminare este extrem de mare.

Concluzie: Ponderea importanței pentru S.A.,Moldtelecom"= 0

Ponderea importanței pentru fiecare furnizor alternativ = 3

Existența unei careva puteri de contracarare a utilizatorilor slăbește puterea furnizorului de a se comporta independent de concurenți și de clienți. Prin urmare aceasta are influență negativă (de scădere) a ipotezei privind existența unei puteri semnificative de piață.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = - 1.

4.6 Accesul la capital

Accesul ușor sau privilegiat la piețele de capital /resursele financiare poate reprezenta o barieră la intrarea pe piață, precum și un avantaj față de concurenții existenți.

Acest criteriu este însă puțin relevant pe această piață, deoarece prezența unor bariere absolute în calea intrării pe piață indică că nici un operator nu s-ar fi confruntat cu o concurență potențială și, prin urmare, costul de capital cu care se confruntă nu conferă nici un avantaj special.

Concluzie: Ponderea importanței = 0

Efectul asupra punctajului ipotezei = 0.

4.7 Economii de scară

Economiile de scară apar atunci când creșterea producției duce la costuri medii (pe unitate de produs) mai reduse. Prin producerea de servicii peste nivelul care și-l poate permite să producă un furnizor nou intrat pe piață, acesta își pot asigura costuri mai mici per unitate decât furnizorul nou intrat. Unde economiile de scară sunt mari și / sau barierele în calea expansiunii există, noul furnizor, prin profitul așteptat poate să nu reușească să își acopere costurile irecuperabile și intrarea pe piață poate să fie descurajată.

Furnizorii mari au avantajul de a fi în stare să repartizeze costurile lor fixe asupra unui număr mai mare de servicii, prin urmare reducând costurile pe unitate, comparativ cu furnizorii mici.

S.A.,„Moldtelecom” are, fără îndoială, economii de scară pe piața analizată în comparație cu concurenții săi.

Conform datelor statistice prezentate de furnizorii de telefonie fixă pentru anul 2009, în funcție de totalul traficului de terminare în rețelele fixe S.A.,„Moldtelecom” deține o cotă de piață de 96,3%, iar furnizorilor alternativi le revine doar 3,7% împreună. Aceasta denotă faptul că S.A.,„Moldtelecom” își poate repartiza costurile fixe de interconectare pe un număr mai mare de servicii, obținând astfel costuri medii mai reduse.

Concluzie: Ponderea importanței pentru S.A.,„Moldtelecom”= 3

Ponderea importanței pentru furnizorii alternativi = 0

Cu toate că economiile de scară pot influența pozitiv (în vederea reducerii) costurile pentru serviciile de terminare, acestea nu au nici un efect asupra prețurilor. Astfel, datorită faptului că fiecare furnizor are 100% de piață, poziție echivalentă cu monopol, aceștia au posibilitate și

motivație de a stabili prețuri înalte, indiferent de costuri. Prin urmare factorul economiilor de scară nu produce nici un efect asupra puterii de piață a furnizorilor.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei =0.

4.8 Economii de gamă de produse

Economiile de gamă apar în cazul în care un furnizor poate repartiza costurile între mai multe servicii diferite dar care folosesc aceleași elemente de rețea ca și terminarea apelurilor voce, ceea ce va conduce la costuri potențiale mai mici și respectiv prețuri mai mici.

Fiecare furnizor este monopolist absolut pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixa și are accesul total la proprii abonați. Din aceste considerente și din cauza că există bariere absolute pentru furnizarea serviciului de terminare în rețeaua unui furnizor de telefonie fixa (practic imposibil), ANRCETI consideră că economiile de gama de produse nu influențează în nici o măsură gradul de concurență pe piața analizată.

Concluzie: Ponderea importanței = 0.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0

4.9 Economii de densitate

Economiile de densitate apar atunci când furnizorul poate partaja costurile sale fixe la un număr mai mare de utilizatori. Prin urmare costurile medii pe unitate de serviciu sunt mai mici la furnizorul care poate beneficia de asemenea economii de scară.

Impactul acestui criteriu în cazul pieței analizate este analog cu cel al economiei de gamă și produse. Furnizorii care restricționează activitățile sale spre ariile des populate pot fi în stare să partajeze costurile de rețea unui trafic mai mare de minute ceea ce va conduce la costuri potențiale mai mici și respectiv prețuri mai mici pentru terminarea apelurilor.

Totuși cum fiecare furnizor de telefonie mobilă se bucură de monopol pe piața analizată, acesta poate stabili prețuri proprii, independent de prețul de terminare în alte rețele.

Concluzie: Ponderea importanței = 0

Efectul asupra ipotezei:= 0

4.10 Diversificarea produselor și serviciilor

Pe unele piețe un furnizor cu PSP poate fi în măsură să ofere o gamă mai largă de produse, care îl face mai atractiv pentru utilizatori și întărește poziția sa pe piață. Cu toate acestea, acest aspect se referă mai mult la piețele cu amănuntul și la cele de origine a apelurilor. Acest raționament nu este aplicabil și în cazul pieței de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixa. Serviciul oferit pe această piață este unul unic care nu este asociat cu alte servicii sau legat de alte oferte comerciale.

Concluzie: Ponderea importanței = 0.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0

4.11 Integrarea pe verticală

Integrarea pe verticală apare atunci, când un furnizor cuprinde în sine funcția de producție și funcția de vânzări cu amănuntul. În cazul furnizorilor de servicii de comunicații electronice funcția de producție înseamnă producerea serviciilor cu ridicata, astfel ca autofurnizările de infrastructură civilă și de rețea, de servicii de inițiere, tranzit și terminare în proprie rețea în cazul serviciilor vocale.

În cazul serviciilor de terminare în proprie rețea, acestea sunt resurse cu ridicata pentru activitățile cu amănuntul ale altor furnizori. Prin urmare, fiecare furnizor de servicii de telefonie este în același timp concurent pe piața cu amănuntul și partener ce oferă resurse cu ridicata pentru concurenții săi. Integrarea pe verticală a fiecărui din furnizori dă posibilitate și motivație de a majora prețurile pentru serviciile de terminare mult peste nivelul costurilor. Această acțiune poate da mai multe avantaje furnizorului de servicii de terminare:

- a) își majorează venitul din contul unui segment necompetitiv (deține 100% din piața terminării apelurilor în proprie rețea);
- b) subvenționează încrucișat serviciile cu amănuntul din contul serviciilor necompetitive (terminare), adică reducerea sub cost a tarifelor la serviciile cu amănuntul, aflate în competiție, sau renunțarea la profit din aceste servicii, aceste pierderi economice fiind compensate din vânzările extraprofitabile de pe segmente unde nu există concurenți. În cazul serviciilor de telefonie fixă sau mobilă, furnizorii sunt tentați să reducă în principal tarifele pentru apeluri în proprie rețea pentru a majora efectele de gravitație ale rețelei sale asupra utilizatorilor existenți și potențiali;
- c) majorează costurile pentru activitatea cu amănuntul a concurenților, ceea ce în combinație cu avantajul menționat la b) îi oferă posibilitate de a-și îmbunătăți sau menține prin mijloace anticompetitive pozițiile pe piața cu amănuntul, sau de a-și majora mai rapid ca concurenții prezența cu noi servicii și de a câștiga cursa pe piețe apărute noi;

Impactul asupra concurenței pe piețele din aval în urma aplicării instrumentelor anticompetitive de majorare a prețurilor pentru serviciile de terminare peste nivelul competitiv și de subvenționare a serviciilor sale cu amănuntul este în strânsă legătură cu ponderea bazei sale de abonați activi pe piață. Spre exemplu, dacă toți furnizorii aplică în egală măsură aceleași măsuri de subvenționare încrucișată între serviciile cu ridicata și cele cu amănuntul și tarife cu amănuntul în rețea/în fara rețelei echivalente, ignorându-se alți factori ca efectele grupurilor de utilizatori, forța brandurilor sau capacitățile de distribuție (sau alți factori netarifari), forța de atracție a furnizorilor cu cote de piață cu amănuntul mai mari crește exponențial în raport cu concurenții lor. Raportul forțelor de gravitație în asemenea situații este determinat de raportul pătratelor cotelor de piață a furnizorilor comparați. Pentru a reduce prin mijloace tarifare efectele gravitaționale ale furnizorilor cu cote de piață mai mari, furnizorii mai mici trebuie să relice tarifele pentru apeluri în rețea ale furnizorilor mai mari și, prin urmare, să suporte pierderi.

Și în cazul furnizorilor mici, cu toate că abuzul de puterea pe piața terminării în rețea este probabil să aibă efecte mult mai puțin devastatoare pentru concurența pe piețele din aval, aplicarea unor

prețuri înalte pentru serviciul de terminare pe de o parte îi poate pune în situația ca aceștia să fie subvenționați de activitatea cu amănuntul a concurenților, iar pe de altă parte îi poate determina pe alți furnizori să stabilească tarife înalte pentru apelarea acestei rețele, ceea ce reduce gradul de transparență a tarifelor pentru utilizatori și gradul de încredere al acestor, precum și majorează gradul de insatisfacție. De asemenea, asemenea practici pot crea semnale de piață incorecte și să ducă la intrare pe piață a furnizorilor ineficienți.

Prin urmare, integrarea pe verticală, poate face intrarea pe piață a noilor furnizori mai grea, în cazul în care există o prezență a unui furnizor la mai multe niveluri în producție și/sau distribuție.

Concluzie: Ponderea importanței pentru S.A., „Moldtelecom” = 3

Ponderea importanței pentru fiecare furnizor alternativ = 1

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1

4.12 Rețele bine dezvoltate de distribuție și vânzări

Capacitatea furnizorului de a vinde unele servicii depinde de faptul dacă acesta are o rețea bună de distribuție. Un furnizor mare poate, în rezultatul economiilor de scară și gamă, să aibă acces la o rețea bine dezvoltată de distribuitori, iar acest lucru poate întări orice constatare privind PSP pe piață. Cu toate acestea, mai degrabă pentru servicii decât pentru produse (de exemplu, efectuarea apelului mai degrabă decât terminalul) în general, nu este necesar de a avea o rețea de distribuție semnificativă, întrucât procurările pot fi efectuate în mod eficient prin telefon sau internet. Acest lucru este aplicabil serviciilor de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixă.

Concluzie: Ponderea importanței = 0

Rețelele de distribuție nu reprezintă un aspect important pe o piață cu ridicata în cazul în care există doar câțiva clienți ce pot fi identificați cu ușurință.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0

4.13 Bariere în calea extinderii serviciilor

Barierile la intrarea pe piață au fost considerate parte a procesului de identificare a piețelor relevante pentru reglementarea preventivă. În plus, pot exista bariere în calea extinderii serviciilor pentru furnizorii existenți, astfel încât să concureze cu un furnizor stabilit.

Concurenții potențiali sunt acei furnizori care, în circumstanțele economice date, au capacitatea de a intra pe piața relevantă cu servicii pe care le furnizează în alte arii geografice sau prin adaptarea rapidă a tehnologiei de care dispun, în condiții acceptabile de eficiență. În esență, ușurința cu care anumiți furnizori pot intra pe o anumită piață într-o perioadă scurtă de timp și cu înregistrarea unor costuri reduse poate reprezenta un factor care să împiedice furnizorii existenți să crească în mod nejustificat tarifele, în timp ce absența concurenților potențiali poate indica existența unor bariere ridicate la intrarea pe piață.

Piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare, având în vedere imposibilitatea tehnică de a evita serviciul monopolistului sau de a replica punctul sau numărul de destinație. Practic, furnizorii de servicii de terminare a apelurilor la puncte fixe nu au de înfruntat potențiali concurenți, fiind imposibilă apariția unei alte oferte privind serviciile de terminare în propriile lor rețele.

Concluzie: Ponderea importanței pentru S.A.,„Moldtelecom”= 3

Ponderea importanței pentru fiecare furnizor alternativ = 3

În cazul în care există obstacole în calea expansiunii, acestea au efectul de a consolida ipoteza privind PSP a furnizorilor de servicii de terminare a apelurilor voce în propria rețea.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1

4.14 Absența potențialei concurențe

După cum a fost stabilit mai sus, piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare. Prin urmare comportamentul unui furnizor de servicii de terminare în proprie rețea nu este restrâns de posibilitatea apariției și dezvoltării concurenței pe această piață.

Concluzie: Ponderea importanței pentru S.A.,„Moldtelecom”= 3

Ponderea importanței pentru fiecare furnizor alternativ = 3

Absența unor concurenți potențiali va tinde să consolideze ipoteza că fiecare furnizor are PSP pe piața serviciilor de terminare a apelurilor în propria rețea.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1

4.15 Numărul furnizorilor de pe piață

Capacitatea unui furnizor cu o cotă de piață mai mare de 35% de a acționa independent de concurenți depinde parțial de puterea relativă a acestora. În cazul în care restul pieței este divizată într-un număr mare de jucători mici, furnizorul mare va fi capabil să acționeze într-o măsură semnificativă în mod independent. Cu toate acestea, în cazul în care există doar câțiva jucători ai căror cote de piață nu sunt foarte mici, acesta nu va fi capabil să acționeze independent.

Pentru piața de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixa gradul de concentrare a fiecărei piețe relevante este foarte ridicat și este egal cu 1 (conform indicelui Hirfindahl Hirschmann IHH)- un nivel caracteristic unei piețe de monopol - ceea ce denotă lipsa absolută a concurenței pe aceste piețe.

Un IHH mai mare de 0,70 poate fi considerat ca probă *suplimentară* în sprijinul PSP.

Concluzie: Ponderea importanței = 3.

Absența de concurenți și un IHH înalt oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că **fiecare furnizor de servicii de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixa** au PSP pe piețele relevante analizate.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1

4.16 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață

Modul în care sunt stabilite prețurile reflectă concurența pe piață. În cazul în care concurența este eficientă prețurile se pot schimba în mod frecvent, fiind oferită o varietate de aranjamente privind stabilirea prețurilor. Furnizorii vor trebui de asemenea să răspundă rapid la schimbările de prețuri ale concurenților acestora. Pe o piață cu puțină concurență, prețurile vor fi relativ stabile, iar orice furnizor cu PSP va avea motivație de a stabili prețurile ridicate și de a nu le schimbă ca reacție la prețurile concurenților săi.

ANRCETI concluzionează că prețurile pentru serviciile de terminare sunt stabile și au, de regulă, tendința de a fi majorate de furnizori. Prin urmare aceasta vine în sprijinirea ipotezei că fiecare furnizor are putere semnificativă pe piața terminării în proprie rețea.

Concluzie: Ponderea importanței = 3.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = + 1

4.17 Nivelul profitului

Cu toate că un abuz din partea unui furnizor cu PSP pe piața terminării apelurilor în proprie rețea în ceea ce privește creșterea prețurilor peste nivelul competitiv ar putea să-i genereze extra-profituri din această activitate, nu este neapărat necesar ca întreaga sa activitate să fie la fel de profitabilă. Pe de altă parte, nivelul profitului general al întreprinderii (dacă acesta în general există, sau chiar dacă întreprinderea suportă pierderi generale) nu influențează capacitatea furnizorului dat de a se comporta independent de concurenți și clienți în ceea ce privește terminarea apelurilor.

Concluzie: Ponderea importanței = 0

Capacitatea de a câștiga supra profituri oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că furnizorii serviciilor de terminare cu ridicata în rețeaua individuală de telefonie fixa au PSP pe piața analizată.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1

4.18 Controlul accesului la abonați

Controlul accesului la abonați a fost analizat de către ANRCETI din două perspective:

1. Fiecare furnizor deține controlul absolut al bazei sale de abonați și nu există vre-un competitor care ar putea contesta această poziție. Acest aspect, după cum a fost analizat mai sus, sugerează că

fiecare furnizor este monopolist pe piața terminării în proprie rețea, precum și poate și are motivație să majoreze prețurile pentru aceste servicii în detrimentul competiției pe piețele din aval.

2. Fiecare furnizor deține o anumită cotă în volumul total al traficului de terminare către numere geografice/nongeografice din Planul Național de Numerotare. Acest aspect măsoară calitativ capacitatea furnizorilor de a influența piețele din aval.

Acest aspect leagă piețele de terminare în rețele individuale de capacitatea furnizorilor de a influența afacerea concurenților prin refuzul¹³ accesului în vederea terminării apelurilor sau înaintarea unor condiții echivalente cu refuzul, sau refuzul de a achiziționa serviciile de terminare a conreenților.

De asemenea acest aspect leagă piețele individuale de terminare în rețele fixe de piețele serviciilor de tranzit de apeluri, care, la rândul lor, au un efect de fluidizare a piețelor cu amănuntul. Astfel, furnizorii cu cote mici de piață (respectiv, cu volum mic de trafic) sau noii intrați ar putea să aleagă servicii de tranzit de la un furnizor mai mare, care să le asigure terminarea apelurilor în diferite rețele naționale. La rândul său perspectivele de piață ale furnizorilor de servicii de tranzit sunt strâns legate de posibilitatea terminării apelurilor în rețelele majore ce atrag volumuri mari de trafic de terminație.

ANRCETI a determinat, că cota traficului terminat în rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom" în totalul traficului național și internațional de terminare este semnificativă:

- Cota S.A. "Moldtelecom" în legătură cu terminarea traficului național (inițiat de furnizori naționali) în proprie rețea fixă constituie 50,9% (51,8% împreună cu terminare spre numere Unite), iar a furnizorilor alternativi – 0,4% împreună (restul revine: S.A. "Orange Moldova" -37,1%, S.A. "Moldcell" – 10,7%).
- Cota S.A. "Moldtelecom" în legătură cu terminarea în proprie rețea fixă a traficului inițiat în rețele ale operatorilor străini constituie 51,3% (51,8% împreună cu terminare spre numere Unite), iar a furnizorilor alternativi – 0,1% împreună (restul revine: S.A. "Orange Moldova" -40,1%, S.A. "Moldcell" – 7,9%).
- Cota S.A. "Moldtelecom" în legătură cu terminarea în proprie rețea fixă a apelurilor naționale spre rețele fixe constituie 97,4% din trafic între rețele fixe, iar a furnizorilor alternativi – 2,6% împreună.

Astfel, ANRCETI constată că terminarea în rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom" reprezintă o cotă semnificativă din traficul destinat rețelelor fixe și mobile naționale. Aceasta îi oferă furnizorului dat posibilitatea să facă discriminare în funcție de origine de apeluri pentru majorarea profitului din terminare în proprie rețea.

Ținând cont de specificul național al acordării resurselor geografice de numerotare utilizate în rețele fixe, prin care resursele furnizorilor alternativi sunt acordate în cadrul aceluiași coduri geografice cu cele ale numerotației S.A. "Moldtelecom", este imposibil pentru fiecare furnizor alternativ să ofere servicii internaționale de terminare în proprie rețea, fără a fi posibil să poată tranzita apeluri internaționale către rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom". Acest lucru este cauzat de

¹³ Aici refuz presupune și utilizare formală de drepturi de a nu oferi, retrage, suspenda serviciul de terminare, astfel cum, de exemplu, uzul de prevederile art.47 alin. (2), lit.c) privind posibilitatea retragerii accesului acordat.

faptul că furnizorii internaționali nu au motivație să efectueze analiza adâncă¹⁴ a numerelor de destinație în rețele din Moldova pentru a evita canalele S.A. ”Moldtelecom”, traficul către furnizori alternativi fiind prea mic (raportul cotelor traficului internațional către rețeaua S.A. ”Moldtelecom”/către alți furnizori de telefonie fixă este de 99,86% la 0,16%). Având în vedere că condițiile tarifare¹⁵ și netarifare¹⁶ împiedică furnizorii alternativi să aibă oferte concurente cu cea a S.A. ”Moldtelecom” în ceea ce privește terminarea internațională în rețele fixe naționale, S.A. ”Moldtelecom” este *de-facto* furnizor monopolist de terminare a apelurilor internaționale în rețele fixe naționale și poate aplica această situație nu doar pentru a profita excesiv din controlul absolut către abonații proprii, dar și de controlul accesului internațional la abonații furnizorilor alternativi. Acest fapt se răsfrânge negativ asupra posibilității egale a furnizorilor de a concura pe piața cu amănuntul, fapt ce decurge din Tabelul 3:

Tabel 3. Analiza comparativă a veniturilor per abonat din furnizarea serviciilor de terminare în rețele fixe proprii a traficului inițiat în străinătate

	SA ”Moldtelecom”	SRL ”Arax-Impex”	SRL ”Sicres”	SA ”Riscom”	SA ”Orange Moldova” fix
Venit¹⁷ din trafic internațional de intrare per abonat, lei/abonat într-un an (2009)	404,8 ¹⁸	19,8 ¹⁹	2,1	10,1	1,6

Analiza dată arată că S.A. ”Moldtelecom” câștigă din terminarea în proprie rețea a traficului internațional substanțial mai mult decât concurenții săi direcți, ceea ce îi defavorizează. Aceștia sunt nevoiți să replice tarifele cu amănuntul ale S.A. ”Moldtelecom” stabilite sub cost pentru a avea oferte competitive cu furnizorul istoric și, în același timp, nu pot să se bucure de avantajele de subvenționare încrucișată a serviciilor obținute de S.A. ”Moldtelecom”.

Acest tabel nu ține cont și de faptul că S.A. ”Moldtelecom” este unicul furnizor ce oferă terminarea traficului în rețele naționale fixe și profită de profit de până la 250% în raport cu serviciul național de terminare achiziționat de la furnizorii alternativi, precum și profită din posibilitatea de a termina trafic internațional în rețele naționale mobile. Având în vedere acestea, capacitatea S.A. ”Moldtelecom” de a-și subvenționa activitățile cu amănuntul din terminarea internațională a traficului crește și mai mult.

¹⁴ Astfel, pentru a ruta un apel către un furnizor alternativ din Moldova, un furnizor internațional trebuie să analizeze cel puțin primele 7 cifre ale numărului (primele 6 cifre sunt comune pentru toți furnizorii alternativi 373228) pentru fiecare apel spre rețele fixe din Moldova, față de doar 4 cifre (3732) ce trebuie analizate pentru a ruta toate apelurile (inclusiv 0,16% destinate furnizorilor alternativi) prin S.A. ”Moldtelecom”. Analizarea a 3 cifre suplimentare majorează semnificativ sarcina asupra centralelor internaționale ale furnizorilor străini și ar reprezenta pentru aceștia un preț nejustificat achitat pentru posibilitatea de a identifica rute mai ieftine pentru 0,16% din trafic.

¹⁵ Furnizarea către furnizori naționali a serviciului de terminare în rețeaua S.A. ”Moldtelecom” a traficului inițiat în străinătate la prețul de 0,1 USD/minut – preț comparativ cu cel oferit furnizorilor internaționali îi pune în situație defavorabilă pe cei naționali din cauza costurilor suplimentare pentru asigurarea serviciului de tranzit internațional, achitării TVA și contactării autorităților fiscale a dreptului de recuperare a TVA achitat.

¹⁶ Cum, de exemplu, reducerea capacităților de interconectare pentru furnizarea acestor servicii.

¹⁷ Estimat în baza traficului raportat și a tarifelor taxate de furnizori.

¹⁸ Prețul S.A. ”Moldtelecom” pentru terminare în rețele fixe naționale a traficului internațional aplicat în 2009 de 0,1 USD/minut

¹⁹ Prețul de 0,03 USD achitat în 2009 de S.A. ”Moldtelecom” furnizorilor alternativi pentru terminarea națională în rețelele acestor furnizori a traficului inițiat în rețelele operatorilor străini.

Prin urmare, ANRCETI consideră următoarea pondere a importanței criteriului dat asupra puterii de piață a furnizorilor analizați:

Concluzie: Ponderea importanței pentru S.A.”Moldtelecom” = 3

Ponderea importanței pentru furnizori alternativi = 1

Existența unui careva control a abonaților și, drept urmare, a terminării traficului adresat lor întărește concluzia că furnizorii au putere semnificativă de piață.

Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1

4.19 Sumar

Tabelul 4 rezumă analiza detaliată de mai sus. A fost acumulat un punctaj total de 21 de către S.A.,„Moldtelecom” și 14 de către fiecare furnizor alternativ, cu mult peste pragul de 0, și mult peste nivelul care sugerează că nu există dubii în ce privește ipoteza că fiecare furnizor de telefonie fixă are putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixă.

Tabelul 4: Analiza semi-cantitativă a pieței serviciilor de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixa.

Criteriu	Pentru S.A.”Moldtelecom”			Pentru ceilalți furnizori		
	Punctajul pentru efectul asupra ipotezei	Ponderea importanței	Punctajul ponderat	Punctajul pentru efectul asupra ipotezei	Ponderea importanței	Punctajul ponderat
Cota de piață și stabilitatea acesteia	3	+1	+3	3	+1	+3
Dimensiunile furnizorului	0	0	0	0	0	0
Controlul infrastructurii greu de duplicat	0	0	0	0	0	0
Avantajul sau superioritatea tehnologică	0	+1	0	0	+1	0
Puterea de contracarare a utilizatorilor	0	-1	0	3	-1	-3
Acces la	0	0	0	0	0	0

capital						
Economiile de scară	3	0	0	0	0	0
Economiile de gamă de produse	0	0	0	0	0	0
Economii de densitate	0	0	0	0	0	0
Diversificarea produselor și serviciilor	0	0	0	0	0	0
Integrarea pe verticală	3	+1	+3	1	+1	+1
Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări	0	0	0	0	0	0
Bariere în calea extinderii serviciilor	3	+1	+3	3	+1	+3
Absența potențialei concurențe	3	+1	+3	3	+1	+3
Numărul furnizorilor de pe piață.	3	+1	+3	3	+1	+3
Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață	3	+1	+3	3	+1	+3
Nivelul profitului	0	+1	0	0	+1	0
Controlul accesului la abonați	3	+1	+3	1	+1	+1
TOTAL			+21			+14

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că fiecare furnizor are PSP pe piața terminării apelurilor în proprie rețea de telefonie fixă, iar barierele identificate pentru intrarea pe fiecare din aceste piețe individuale sunt insurmontabile. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza barierelor absolute. În același timp, ANRCETI a constatat că acești furnizori au putere diferită de a-și transfera puterea dată de piață asupra piețelor din aval (de tranzit de apeluri

și cu amănuntul de telefonie fixă, mobilă, într-o anumită măsură și asupra pieței accesului în bandă largă) și de a influența concurența pe aceste piețe.

Astfel puterea S.A.”Moldtelecom” de influențare a piețelor din aval este substanțial mai mare, determinată de cota foarte mare pe piața cu amănuntul de telefonie fixă: 97,2% după numărul de abonați de telefonie fixă. Drept urmare acesta crează externalități mari de rețea pentru concurenții săi - după cum a identificat ANRECTI, 99,3% din totalul traficului inițiat și terminat în rețele fixe (inclusiv cel terminat în aceeași rețea) este destinat rețelei fixe a S.A.”Moldtelecom”, iar cota traficului furnizorilor alternativi destinat numerelor fixe ale S.A.”Moldtelecom” variază între 71% și 83%. Alte criterii ca indicele de concentrare a pieței (egal cu 1, nivel caracteristic pieței de monopol), integrarea pe verticală, controlul accesului la abonați, vin să susțină concluziile ANRCETI privind existența puterii semnificative de piață a S.A.”Moldtelecom”. Analiza a identificat că S.A.”Moldtelecom” se bucură de o integrare pe verticală și are motivație să aplice periculos puterea sa de piață pe piețele din aval. ANRCETI a constatat că situația concurențială pe fiecare din piețele de terminare în rețele individuale de telefonie fixă este prea puțin posibil să se modifice în orizontul previzibil de timp, având în vedere barierele tehnice pentru intrarea pe aceste piețe a concurenților. Prin urmare, ANRCETI ajunge la concluzia că este necesară intervenția preventivă (sunt necesare remedii *ex-ante*) pentru redresarea problemelor date. Impunerea remediilor nu poate să rezolve problema apariției concurenței pe aceste piețe. În schimb, remediile trebuie să se concentreze pe simularea unei activități competitive pe aceste piețe pentru a se asigura că furnizorii din piețele din aval obțin acces la resursele piețelor date în condiții egale și echitabile.

După cum a determinat ANRCETI, puterea de piață a furnizorilor alternativi în ceea ce privește capacitatea lor de a influența piețele din aval este foarte restrânsă. Aceasta se reduce la posibilitatea stabilirii unor tarife pentru terminare în proprie rețea majorate, ceea ce îi poate pune în situația ca aceștia să fie subvenționați de activitatea cu amănuntul a concurenților, iar pe de altă parte îi poate determina pe alți furnizori să stabilească tarife înalte pentru apelarea acestei rețele. Aceasta ar reduce gradul de transparență a tarifelor pentru utilizatori și gradul de încredere al acestor, precum și majorează gradul de insatisfacție. La fel, asemenea practici pot crea semnale de piață incorecte și să ducă la intrare pe piață a furnizorilor ineficienți.

Concluzie: Există dovezi clare că fiecare furnizor de telefonie fixa are PSP pe piața serviciilor de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixa și este puțin probabil că această poziție se va schimba în următorii doi ani. În același timp, puterea de influențare a piețelor din aval este diferită între S.A.”Moldtelecom” și ceilalți furnizori analizați.

Întrebare de consultare 3: Sunteți de acord cu această analiză în legătură cu fiecare criteriu și concluzia generală? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi pentru a sprijini concluzia Dvs.

5 Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 3 și 4 a demonstrat că fiecare furnizor telefonie fixa are putere semnificativă pe piața serviciilor de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixa. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- Cerința de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață.
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33)²⁰.

5.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă

Problemele concurențiale la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixa, identificate de ANRCETI în prezenta analiză, vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor de interconectare practicate, cât și aspecte non-tarifare. ANRCETI a identificat, că problemele concurențiale ce sunt posibile în cazul aplicării puterii semnificative pe piața terminării apelurilor în proprie rețea de telefonie fixă sunt diferite în cazul S.A.”Moldtelecom” și în cazul celorlalți furnizori de telefonie fixă. Având în vedere cotele mici de piață a furnizorilor alternativi și diferențele mici între aceste cote, problemele concurențiale între cazurile furnizorilor alternativi sunt similare.

Așa cum s-a arătat la secțiunea 4.1, un furnizor de rețele și servicii de telefonie fixa deține un monopol pe piața de terminare cu ridicata în propria rețea, fără ca mecanismul substituibilității cererii și ofertei să fie eficient pe piețele relevante respective. Datorită faptului că nu există suficiente constrângeri concurențiale exercitate asupra furnizorilor de servicii de terminare în rețeaua fixa, ANRCETI consideră că toți furnizorii vizați nu au suficiente constrângeri competitive pentru a-și reduce până la un nivel eficient tarifele de terminare în rețelele individuale de telefonie fixa, adică există riscul aplicării unor tarife excesive;

De asemenea, pentru cazul S.A.”Moldtelecom”, ANRCETI constată suplimentar riscul următoarelor probleme concurențiale:

- neacordarea accesului la rețea în vederea terminării apelurilor, inclusiv tergiversarea asigurării interconectării sau neacordare de servicii complementare celui de interconectare, având în vedere că aceasta ar putea întârzia intrarea pe piață a concurenților de pe piețele cu amănuntul pe care operează S.A.”Moldtelecom”;
- neacordarea capacităților de interconectare solicitate de care în mod rezonabil are nevoie furnizorul pentru satisfacerea creșterii ofertei la serviciile sale, inclusiv întârzierea acordării capacităților suplimentare, ce ar duce la scăderea calității serviciilor bazate pe interconectare;
- retragerea accesului deja acordat, inclusiv dacă această retragere are un caracter temporar, având în vedere diferența substanțială a cotelor de piață și dependența mare a

²⁰ ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

conurenților de externalitățile de rețea (mai ales de nevoia abonaților furnizorului concurent de a apela și de a fi apelat de către utilizatorii S.A.”Moldtelecom”);

- acordarea accesului sau serviciului de terminare în condiții discriminatorii în ceea ce privește calitate și preț, inclusiv în comparație a concurenților cu propria activitate cu amănuntul de telefonie fixă sau de telefonie mobilă;
- discriminare în funcție de origine a traficului de terminare în ceea ce privește acordarea interconectării, prețul pentru serviciul de terminare în proprie rețea fixă și capacități de interconectare;
- lipsa transparenței în ceea ce privește punctele de interconectare, termenii și condițiile de interconectare tehnice și comerciale, ceea ce poate descuraja concurenții potențiali sau să-i determine pe noi intrați să încheie acorduri de interconectare la condiții dezavantajoase pentru ei sau să planifice ineficient investițiile;
- subvenționarea încrucișată a serviciilor cu amănuntul de telefonie fixă și de acces în bandă largă din partea veniturilor excesive din terminarea traficului în proprie rețea sau din alte activități cu ridicata și, drept urmare, posibilitatea de a constrânge concurenții prin preț fără a fi în situație de a renunța la profit sau la marja rezonabilă;
- constrângerea concurenților prin preț (price squeeze) – aplicarea unor tarife cu amănuntul reduse (renunțarea la profit sau o parte a marjei profitului fără ca această măsură să fie justificată economic), care să nu fie în stare să asigure o marjă comercială rezonabilă în raport cu costurile (determinate la nivelul prețurilor pentru resursele esențiale - terminarea apelurilor în rețeaua fixă a S.A.”Moldtelecom” – pe care le furnizează concurenților). Asemenea acțiune are efect de prădare deoarece concurenții nu pot menține aceleași tarife mici pe termen lung și ar fi nevoiți să părăsească piața sau le constrânge dezvoltarea;
- constrângerea marjei (margin squeeze) - perceperea pentru serviciile de terminare a unor prețuri excesive în raport cu costurile, astfel încât să crescă costurile concurenților și să-i plaseze în situație competitivă nefavorabilă, având în vedere că tarifele de pe piețele din aval (cu amănuntul sau cu ridicata de tranzit) se află sub presiune competitivă;
- posibilitatea includerii unilaterale a unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui.

În absența reglementării *ex-ante* a acestor piețe relevante de terminare a apelurilor voce în rețele fixe, tarifele practicate de furnizorii dați sunt excesive, precum și există riscuri non-tarifare. Prin urmare, obligațiile ce urmează a fi impuse trebuie să țină cont de aceste riscuri ale pieței și să asigure minim acțiunile necesare pentru nivelarea acestor riscuri.

Întrebare de consultare 4: Sunteți de acord că aceste riscuri identificate există? Dacă nu, sau considerați existența unor alte riscuri, indicați poziția Dvs. În toate cazurile oferiți dovezi bazate pe situația curentă a pieței de terminarea apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixa în Republica Moldova și poziția de PSP pe această piață.

5.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

Obligațiile ce urmează a fi aplicate depind de problemele concurențiale ce există la moment pe piața analizată. În analiza prezentată în Capitolul 4, ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP (punctaj de 2 sau mai mare în Tabelul 4)

- Cota de piață și stabilitatea acesteia
- Integrarea pe verticală (S.A., „Moldtelecom”)
- Numărul furnizorilor de pe piață.
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață
- Bariere în calea extinderii serviciilor
- Absența potențialei concurențe
- Controlul accesului la abonați (S.A., „Moldtelecom”)

5.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG

La identificarea obligațiilor ce pot fi impuse în calitate de remedii concurențiale, ANRCETI a analizat și documentul Grupului European de Regulatori ERG(06)33, care sugerează impunerea următoarelor obligații pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă:

- asigurarea accesului
- condiții egale;
- transparența termenilor și condițiilor
- caracterul adecvat al parametrilor tehnici de acces și interconectare
- preț de interconectare echitabil și coerent;
- calitatea rezonabilă a produselor de acces și interconectare
- asigurarea conectării de la punctul de furnizare

Aceste remedii se încadrează în lista remediilor stabilite de Directiva cu privire la acces²¹, precum și celor stabilite de Legea comunicațiilor electronice:

- Transparență
- Non-discriminare
- Separarea evidenței contabile
- Acces
- Controlul prețurilor și evidența costurilor.

• 21 Directive 2002/19/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on access to, and interconnection of, electronic communications networks and associated facilities (Access Directive)

5.4 Sumarul obligațiilor propuse

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice să impună următoarele obligații asupra **S.A., „Moldtelecom”** ca urmare a poziției PSP pe piața serviciilor de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă:

- obligația de furnizare oricărui furnizor solicitant a interconectării, în orice regiune ce definește o zonă de tarifare locală a terminării apelurilor, și asigurare a accesului la elemente specifice ale rețelei și la infrastructura asociată și utilizarea acestora în vederea interconectării;
- obligația de furnizare a serviciului de terminare în proprie rețea de telefonie fixă;
- obligația de a oferi condiții de interconectare sau acces echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii;
- obligația de a nu discrimina, în legătură cu terminarea apelurilor în rețeaua proprie de telefonie fixă, inclusiv în funcție de originea apelurilor;
- obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Interconectare și de a publica informația privind punctele de interconectare, specificațiile tehnice, caracteristicile rețelei, condițiile comerciale și tehnice de interconectare, de furnizare și utilizare a infrastructurii asociate, capacități disponibile, tarife aplicate pentru serviciile de interconectare și pentru serviciile oferite în vederea realizării interconectării;
- obligația de a orienta prețurile maximale pentru serviciile de terminare a apelurilor în rețeaua proprie de telefonie fixă și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRIC);
- obligația de asigurare a evidenței contabile separate și de publicare a rapoartelor de evidență contabilă separată și metodologiei utilizate.

De asemenea, ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice să impună următoarele obligații asupra **furnizorilor alternativi** ca urmare a poziției PSP pe piața serviciilor de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă:

- transparență în ceea ce privește furnizarea serviciilor de interconectare;
- obligația de a orienta prețurile maximale pentru serviciile de terminare a apelurilor în rețeaua proprie de telefonie fixă la costul incremental pe termen lung (LRIC).

Având în vedere dependența puternică a furnizorilor de telefonie fixă de venitul provenit din terminarea apelurilor internaționale și celor din rețele mobile, creată de prețuri excesive pentru terminarea acestor apeluri și subvenționarea încrucișată a serviciilor cu amănuntul din contul profiturilor excesive din aceste servicii, ANRCETI consideră că implementarea imediată a obligațiilor de nediscriminare a traficului în funcție de origine și orientarea la nivelul costurilor incrementale pe termen lung a tarifelor pentru terminare în rețea poate avea efecte bulversante asupra piețelor cu amănuntul și asupra politicilor comerciale ale furnizorilor pe aceste piețe. Din acest considerent ANRCETI propune să definească o perioadă de tranziție de până la finele anului 2013 pentru implementarea treptată a acestor dispoziții. ANRCETI consideră termenul de 3 ani suficient pentru ajustarea politicilor comerciale cu amănuntul de către furnizori pentru amortizarea efectelor cauzate de conformarea la obligațiile propuse.

În conformitate cu prevederile Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI, dacă ia o decizie privind desemnarea unui furnizor cu putere semnificativă pe o anumită piață, are obligația de a notifica Agenția Națională privind Protecția Concurenței privind această decizie. Conform Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI va remite hotărârea în adresa **furnizorilor de telefonie fixă** și Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței. În urma încheierii consultării publice pe marginea acestei analize ANRCETI va adopta definitiv propunerile. Această hotărâre va solicita furnizorilor de telefonie fixă să prezinte o Ofertă de Referință pentru Interconectare care conține fiecare din cerințele de mai sus. Această Ofertă de Referință urmează a fi expediată ANRCETI pentru a fi aprobată pe parcursul a 6 săptămâni și trebuie pusă în aplicare pe parcursul a 3 luni de la data publicării Hotărârii ANRCETI.

Concluzii: ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie impuse furnizorilor de telefonie fixă pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției PSP al fiecăruia pe piața de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă și de a se elimina efectele negative cauzate de condițiile de pe piața cu ridicata pentru piețele din aval. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale cu riscurile concurențiale.

Întrebare de consultare 5: Sunteți de acord cu obligațiile propuse? Dacă nu, indicați orice obligații adiționale pe care le considerați necesare sau oricare din obligațiile propuse pe care le considerați neadecvate. În toate cazurile oferiți dovezi bazate pe situația curentă a pieței de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă în Republica Moldova și poziția furnizorilor de telefonie fixă, pe această piață.

Întrebare de consultare 6: Solicităm să comentați cu privire la propunerea de a implementa obligațiile solicitate printr-o Ofertă de Referință. Solicităm de asemenea să comentați termenii propuși.