



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

**Analiza  
privind identificarea pieței inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua  
publică de telefonie  
(consultare publică)**

<b>De la:</b>	<b>09/07/2010</b>
<b>Până la:</b>	<b>30/07/2010</b>

## Cuprins:

1. Introducere.....	3
1.1. Testul Monopolistului Ipotetic.....	3
1.2. Testul celor trei criterii.....	4
1.3. Procesul de consultare.....	5
2. Definirea pieței.....	6
3. Piața produsului.....	8
3.1. Produsul focal.....	8
3.2. Lista substituenților produsului focal.....	8
3.3. Substituibilitatea ofertei cu ridicata.....	9
3.4. Substituibilitatea cererii cu ridicata.....	10
3.5. Substituibilitatea cererii cu amănuntul.....	11
3.6. Sumarul definiției pieței produsului.....	12
4. Piața geografică.....	13
5. Testul celor trei criterii.....	14
5.1. Barierele de intrare și ieșire.....	14
5.2. Tendințe spre concurență efectivă.....	15
5.3. Suficiența aplicării legislației concurenței.....	15
5.4. Concluzie.....	15
6. Definiția propusă a pieței relevante.....	17

# 1. Introducere

În conformitate cu prevederile art. 51 din Legea comunicațiilor electronice nr.241-XVI din 15.11.2007, în continuare Legea nr.241/2007, Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (ANRCETI), identifică piețele relevante și efectuează analize de piață pe aceste piețe în scopul determinării faptului dacă piața relevantă este suficient de competitivă și al impunerii, menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive. ANRCETI definește metodologia și criteriile de identificare a piețelor relevante și identifică aceste piețe, luând în considerare condițiile naționale specifice. De asemenea, ANRCETI publică lista piețelor relevante.

Procesul de identificare a piețelor relevante a fost stabilit în 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(Regulament). Conform art. 5 al Regulamentului pentru a desfășura procesul de identificare a piețelor, ANRCETI va ține cont de cele mai bune practici europene.

Regulamentul descrie un proces din două etape. În primul rând, trebuie să fie stabilite limitele pieței, din punct de vedere a produsului și din punct de vedere geografic, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic (TMI). În al doilea rând, trebuie să fie confirmată susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă prin aplicarea testului celor trei criterii (pct. 20 și 44 a Regulamentului).

După identificarea piețelor relevante, ANRCETI va efectua analiza completă a acestor piețe, astfel încât să ia decizii cu privire la desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante (așa cum este descris în articolul 52 din Legea nr.241/2007) și să impună obligații corespunzătoare (conform articolului 54 din Legea nr.241/2007). ANRCETI va face publică analiza și va prezenta Autorității pentru Protecția Concurenței decizia privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante.

## 1.1 Testul Monopolistului Ipotetic

Testul Monopolistului Ipotetic începe prin identificarea unui produs focal, adică produsul cel mai îngust definit care în mod evident se află pe piața analizată. Această piață poate include și alte produse candidat în dependență de substituibilitatea dintre produsul candidat și produsul focal. Vor fi analizate 3 forme ale substituibilității produselor:

- i. Substituibilitatea ofertei
- ii. Substituibilitatea cererii cu ridicata
- iii. Substituibilitatea cererii cu amănuntul.

La efectuarea TMI este analizat un monopolist ipotetic și se verifică dacă o majorare mică dar semnificativă (creștere cu 5-10%), non-tranzitorie (cel puțin cu durata de 1 an) a prețului produsului focal ("SSNIP") ar putea fi profitabilă.

Aceasta presupune că fiecare substituent candidat este testat prin TMI dacă produce suficientă presiune competitivă asupra produsului focal. În cazul când SSNIP este profitabil, aceasta va fi o dovadă că produsul candidat nu este capabil să substituie produsul focal pentru a fi inclus în limitele pieței produsului.

Dacă creșterea prețului produsului focal nu este profitabilă, definiția serviciului trebuie extinsă pentru a include serviciile care pot substitui produsul focal.

## **1.2 Testul celor trei criterii**

Acest test se referă la cele trei criterii care se aplică înainte de a supune piața unei reglementări preventive. Aceste criterii conform Regulamentului sunt:

- i. Prezența unor bariere înalte la intrare pe piață.
- ii. Dinamica pieței.
- iii. Insuficiența aplicării prevederilor legislației concurenței.

Comisia Europeană sintetizează și explică aceste criterii, după cum urmează<sup>1</sup>:

*Primul criteriu este prezența unor bariere înalte la intrarea pe piață. Dat fiind caracterul dinamic al piețelor de comunicații electronice trebuie, de asemenea, să se ia în considerație și posibilitățile pieței de a tinde spre un rezultat competitiv, în pofida barierelor înalte la intrare.*

*Prin urmare, cel de-al doilea criteriu constă în faptul că o piață are și așa caracteristici de a nu tinde în timp spre o concurență efectivă. Acest criteriu este unul dinamic și ia în considerație un număr de aspecte structurale și de comportament care la examinarea tuturor factorilor, indică dacă piața are sau nu caracteristici de natură să justifice impunerea obligațiilor de reglementare.*

*Al treilea criteriu prevede insuficiența legii concurenței de a preveni de sine stătător eșecul pieței (fără reglementarea preventivă), luând în considerație caracteristicile specifice ale sectorului comunicațiilor electronice.*

Acest document prezintă concluziile ANRCETI în ceea ce privește identificarea pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.

Piața menționată este de fapt una din piețele recomandate de Comisia Europeană prin Recomandarea din 2007/5406 (Piața 2). Astfel, ANRCETI va testa dacă această piață este relevantă reglementării preventive în circumstanțele naționale.

ANRCETI va desfășura procesul în două etape (conform prevederilor Regulamentului) și anume: va identifica piața relevantă a produsului și piața relevantă geografică, va testa susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă.

---

<sup>1</sup> EC (2007) 5406, Commission recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, page 8.

### **1.3 Procesul de consultare**

ANRCETI salută orice recomandări pe marginea identificării pieței propuse în acest document. Totuși analiza răspunsurilor ar fi mai ușoară dacă recomandările ar face trimitere la întrebările numerotate din acest document. Perioada pentru depunerea recomandărilor durează de la 09.07.2010 până la 30.07.2010. Comentariile trebuie să fie adresate în formă scrisă la:

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

Fax: (0 22) 22 28 85

și/sau la:

e-mail: [office@anrceti.md](mailto:office@anrceti.md)

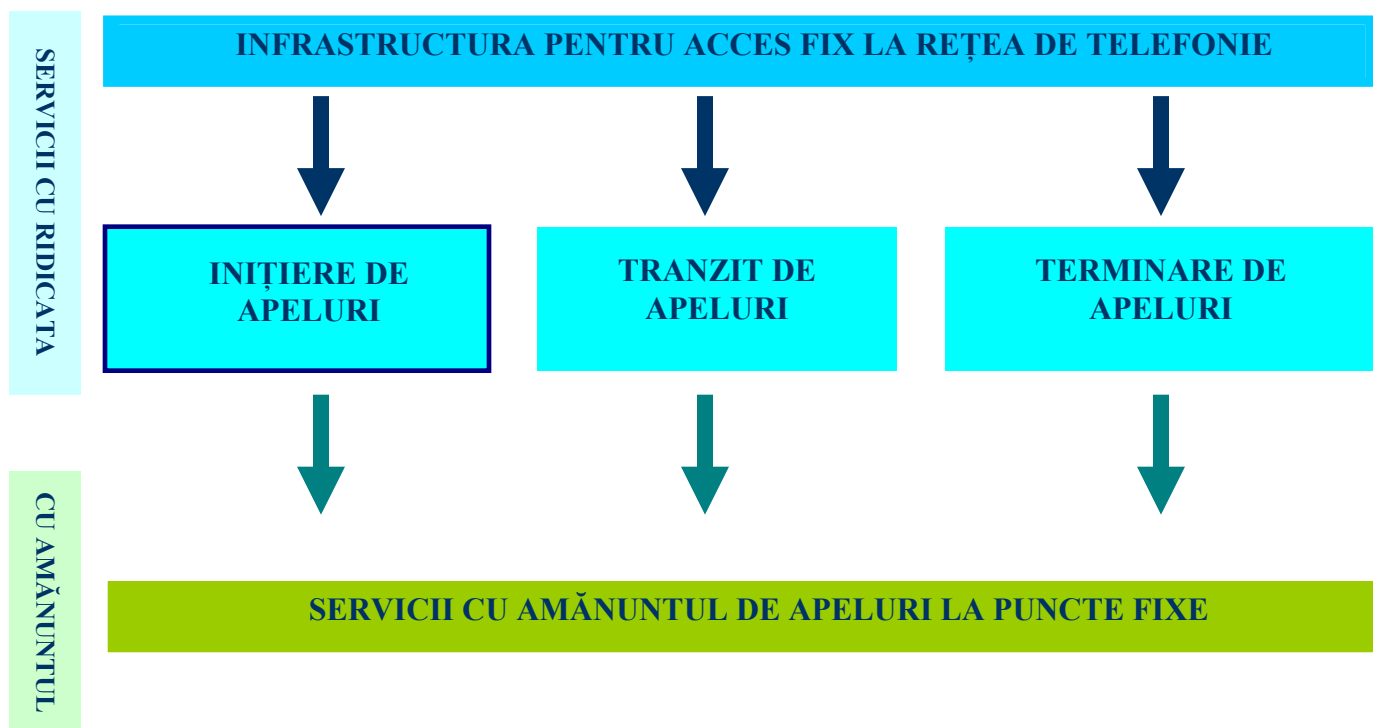
## 2. Definirea pieței

Piață analizată în acest document este inițierea apelului la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie<sup>2</sup>.

După cum descrie Comisia Europeană<sup>3</sup>, *cele mai greu de duplicat elemente ale inputurilor cu ridicata pentru a furniza servicii cu amănuntul de apeluri, după terminarea apelurilor, este accesul și inițierea apelurilor. La nivelul cu amănuntul, s-a făcut o distincție între acces la rețea și efectuare de apeluri. Un furnizor poate lua decizia de a intra pe piața combinată a accesului și apelurilor sau simplu să intre pe o parte sau pe întreaga piață a efectuării apelurilor. La analizarea piețelor relevante cu ridicata ce sunt legate de acestea este, astfel, necesar de a se ține cont de faptul, că există câteva mijloace pentru a rezolva problemele piețelor cu amănuntul.*

*Cu referință la serviciile de apeluri, elementele principale necesare pentru a produce astfel de servicii sunt inițierea apelurilor, transportarea apelurilor (inclusiv rutarea și comutarea) de diferite tipuri și terminarea... Un furnizor care oferă servicii cu amănuntul de telefonie trebuie fie să achiziționeze aceste inputuri separat sau împreună, sau să le producă prin construirea unei rețele robuste, sau să le achiziționeze pe unele și să le producă pe altele.*

În **Figura 1** este indicată schematic legătura între aceste inputuri și piața cu amănuntul de apeluri la puncte fixe:



Recomandarea CE definește serviciul de inițiere a apelurilor ca un serviciu de acces sau interconectare furnizat sub formă de minute sau de capacitate, care poate cuprinde serviciile de comutare și transport al apelurilor. Comisia Europeană consideră că piața relevantă a produsului cuprinde serviciile de inițiere a

<sup>2</sup> Aceasta este Piața 2 în Recomandarea Comisiei Europene ,2007/879/EC

<sup>3</sup> EXPLANATORY NOTE Accompanying document to the Commission Recommendation [of 17.12.2007] on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation. Pagina 25

apelurilor necesare pentru furnizarea serviciilor de telefonie destinate publicului (inclusiv a serviciilor de acces dial-up la internet).

Serviciile cu ridicata de inițiere de apeluri (accesul sau interconectarea ce asigură inițierea) pot fi furnizate în formă de minute sau în formă de capacități disponibile. Ele, de asemenea, pot fi oferite împreună [cuplat] cu servicii de transportare. Piața relevantă este considerată că cuprinde inițierea apelurilor pentru a se efectua apeluri telefonice și pentru a accesa servicii Internet prin dial-up. Prin urmare, piața este definită ca inițierea apelurilor în rețeaua publică de telefonie furnizată în puncte fixe.

Prin urmare, ANRCETI definește segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la puncte fixe în mod simetric segmentului de terminare: segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la puncte fixe este delimitat pe de o parte de punctul terminal al rețelei de unde se inițiază apelurile, iar de cealaltă parte – de primul comutator sau de un comutator de tranzit, în funcție de nivelul ierarhic la care se află punctul de interconectare.

<p><b>Întrebare pentru consultare 1:</b> Sunteți de acord cu aceste raționamente? Solicităm să aduceți orice date sau alte dovezi pentru susținerea poziției Dvs.</p>
---

Piața inițierii apelurilor la puncte fixe în rețeaua publică de telefonie urmează să fie definită în primul rând din punct de vedere a produsului, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic (TMI), și apoi din punct de vedere geografic.

## 3. Piața produsului

### 3.1 Produsul focal

Produsul focal este produsul cel mai îngust definit care se află în mod evident pe piața definită. În cazul analizat, ANRCETI identifică produsul focal drept serviciile de inițiere de apeluri la puncte fixe, indiferent de tehnologia de acces fix utilizată.

ANRCETI a analizat dacă în produsul focal intră doar serviciile ce pot fi observate pe o piață comercială, sau dacă aici sunt cuprinse și autofurnizările.

După cum descrie Comisia Europeană<sup>4</sup>, în multe cazuri furnizorul istoric este singura întreprindere care se află în poziție să furnizeze servicii cu ridicata potențiale. Este foarte probabilă situația să nu existe o piață comercială pentru aceste servicii, deoarece acest lucru nu este în interesul unui furnizor istoric. Dacă nu există o piață comercială și unde aceasta prejudiciază utilizatorul, se justifică de a construi o piață imaginară, unde există ofertă potențială. Astfel implicit autofurnizările unui furnizor istoric către sine însuși (self-supply) trebuie să fie luate în considerație.

Reieșind din aceasta, ANRCETI consideră că produsul focal cuprinde și autofurnizările de servicii de inițiere de apel, indiferent de tehnologia utilizată pentru acces.

**Întrebare pentru consultare 2:** Sunteți de acord cu această definiție a produsului focal? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

### 3.2 Lista substituenților produsului focal

ANRCETI a identificat următoarele produse ce ar putea fi substituite produsului focal:

- a) Intrarea pe piața accesului (construirea unei rețele de acces);
- b) Achiziționarea serviciilor de acces (acces la bucla locală a altor furnizori);
- c) Servicii de linii închiriate până la utilizatori;
- d) Servicii de inițiere a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată;
- e) Servicii de inițiere a apelurilor la puncte mobile.

**Întrebare pentru consultare 3:** Sunteți de acord cu această definiție a produselor potențiale substituite? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituite posibile pot constrânge activitățile unui monopolist ipotetic care furnizează bucle locale din cupru.

---

<sup>4</sup> EXPLANATORY NOTE Accompanying document to the Commission Recommendation [of 17.12.2007] on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation. Pagina 15



### 3.3 Substituibilitatea ofertei cu ridicata

#### a) Intrarea pe piața accesului (construirea unei rețele de acces)

Una dintre alternativele existente la serviciul de inițiere a apelurilor la puncte fixe este reprezentată de intrarea pe piața accesului, prin construirea unei infrastructuri de acces proprii. Intrarea pe piața accesului, prin construirea propriei rețele locale de acces (de exemplu, construirea unei rețele pe suport de cablu TV, PSTN, pe suport de fibră optică de tip FTTx sau pe suport radio) prin intermediul căreia să poată fi furnizate servicii de telefonie utilizatorilor finali. Această opțiune este însă costisitoare și nu poate reprezenta o alternativă economică, substituibilă achiziționării serviciilor de inițiere.

În prezent, practic, toate bucele locale din Republica Moldova sunt furnizate prin cabluri de cupru. Există doar câteva modalități de acces prin cablu și acces la rețeaua de telefonie fixă fără fir, care acoperă mai puțin de 6,6% din baza de abonați. În consecință, ar fi necesare investiții noi semnificative pentru un furnizor ce ar hotărî să deruleze aceste tehnologii în scopul substituirii cablurilor de cupru.

În mod cert, furnizorii alternativi nu ar fi capabili să construiască și să dezvolte o rețea de acces alternativă într-un timp foarte scurt și cu costuri reduse pentru a oferi servicii de inițiere, astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului monopolist ipotetic de servicii de inițiere a apelurilor la puncte fixe, care să-l împiedice să aplice o creștere cu 5-10% a tarifelor.

#### b) Achiziționarea serviciilor de acces (acces la bucla locală a altor furnizori)

O alternativă posibilă pentru serviciul de inițiere a apelurilor este de a închiria de la alți furnizori capacitățile de acces ale rețelei locale și de a-și autofurniza serviciile de inițiere de apeluri. Astfel accesul la capacitățile unei rețele de acces ce pot fi închiriate în vederea inițierii apelurilor pot cuprinde:

- accesul fizic total la bucla locală de cupru și furnizarea fie a serviciilor de inițiere de apeluri în bandă îngustă, fie derularea unui serviciu de acces în bandă largă și unor conexiuni VoIP prin aceste servicii de bandă largă;
- accesul partajat la bucla locală de cupru și derularea unui serviciu de acces în bandă largă și unor conexiuni VoIP prin aceste servicii de bandă largă;
- accesul la rețele de acces de tip cablu TV, FTTx și derularea unui serviciu de acces în bandă largă și unor conexiuni VoIP prin aceste servicii de bandă largă;
- accesul la un serviciu cu ridicata în bandă largă de tip *bitstream* și furnizarea unor conexiuni VoIP în baza acestui;

ANRCETI consideră că există aceleași constrângeri semnificative pentru un furnizor care ar intenționa achiziționarea accesului la bucla locală pentru a furniza servicii de inițiere de apeluri. Chiar dacă serviciul de acces la bucla locală poate fi folosit pentru furnizarea serviciilor de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul, totuși, este puțin probabil ca aceste soluții să fie un substituent viabil pentru serviciul de interconectare în vederea inițierii apelurilor la puncte fixe.

În primul rând nu există nici o piață comercială a oricărui tip de acces menționat mai sus. Un furnizor nu poate accesa sau lărgi accesul obținut la bucla locală „Moldtelecom”S.A., ceea ce este echivalent cu scoaterea de pe piața comercială a serviciului de acces. La data de 31 decembrie 2009, existau 18 furnizori de servicii de comunicații electronice alternativi care ofereau servicii de acces la Internet prin

intermediul unui număr de bucle locale foarte scăzut (circa 8 mii împreună, sau 0,7% din numărul total de conexiuni în puncte fixe).

Având în vedere concluziile din Analiza privind identificarea pieței accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix, cât și din Analiza privind identificarea pieței accesului cu ridicata în bandă largă privind relevanța acestor piețe pentru reglementare preventivă și impunerea posibilelor remedii, aceasta nu va asigura suficientă presiune concurențială și pentru serviciile unui monopolist ipotetic ce furnizează servicii de inițiere de apeluri la puncte fixe.

ANRCETI lămurește această concluzie prin faptul, că potențialii furnizori vor avea nevoie de investiții semnificative pentru a construi rețele de acces în bandă largă proprii bazate pe capacități de acces închiriate și aceasta va dura mult timp. De asemenea, costurile finale ar fi înalte dacă serviciile de inițiere de apeluri ar fi organizate ca serviciu aparte, fără a fi furnizat și serviciul Internet.

**Concluzie:** Intrarea pe piața accesului prin construirea sau închirierea de capacități ale rețelei de acces pentru a furniza servicii cu ridicata de inițiere de apeluri la puncte fixe nu este un substituent viabil serviciului de inițiere de apeluri la puncte fixe și nu va deteriora caracterul profitabil al SSNIP-ului de către monopolistul ipotetic.

**Întrebare pentru consultare 4:** Sunteți de acord cu această analiză? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

### **3.4 Substituibilitatea cererii cu ridicata**

#### **a) Intrarea pe piața accesului (construirea unei rețele de acces)**

La fel ca și în cazul examinat la substituibilitatea ofertei, una dintre alternativele existente pentru un furnizor ce dorește să furnizeze servicii de apeluri la puncte fixe este de a construi rețeaua de acces și de a-și autofurna servicii de inițiere de apeluri. Însă această posibilitate este la fel limitată de costurile mari necesare pentru a construi o astfel de rețea, precum și timpul lung pentru derularea unei astfel de rețele. Prin urmare, furnizorii alternativi nu ar fi capabili să construiască și să dezvolte o rețea de acces alternativă într-un timp foarte scurt și cu costuri reduse, astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului monopolist ipotetic de servicii de inițiere a apelurilor la puncte fixe, care să-l împiedice să aplice o creștere cu 5-10% a tarifelor.

#### **b) Achiziționarea serviciilor de acces (acces la bucla locală a altor furnizori)**

ANRCETI consideră că există aceleași constrângeri semnificative pentru un furnizor care ar intenționa achiziționarea accesului la bucla locală pentru a-și autofurna servicii de inițiere de apeluri. Chiar dacă serviciul de acces la bucla locală poate fi folosit pentru furnizarea serviciilor de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul, totuși, este puțin probabil ca aceste soluții să fie un substituent viabil pentru serviciul de interconectare în vederea inițierii apelurilor la puncte fixe.

**Concluzie:** Intrarea pe piața accesului prin construirea sau închirierea de capacități ale rețelei de acces pentru a-și autofurna servicii de inițiere de apeluri la puncte fixe, nu este un substituent viabil serviciului de inițiere de apeluri la puncte fixe și nu va deteriora caracterul profitabil al SSNIP-ului de către monopolistul ipotetic.

**Întrebare pentru consultare 5:** Sunteți de acord cu această analiză? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

### c) Servicii de linii închiriate până la utilizatori

O altă posibilitate de a înlocui serviciul de inițiere la puncte fixe a apelurilor este închirierea unei capacități de rețea până la punctul în care este localizat utilizatorul final (achiziționarea unui serviciu de linii închiriate). Totuși, având în vedere diferențele existente în ceea ce privește funcționalitatea, investițiile inițiale necesare, precum și cele de preț, este puțin probabil ca serviciul de linii închiriate să reprezinte un substituent viabil pentru serviciul de inițiere. În aceste condiții, o eventuală decizie a furnizorilor alternativi de a achiziționa un serviciu de linii închiriate va depinde de posibilitatea de a realiza un volum de trafic suficient de mare astfel încât să justifice riscurile financiare pe care le implică o astfel de decizie, având în vedere că există un risc inerent ca volumele de trafic rezultate să nu acopere cheltuielile cu achiziționarea capacității respective.

Prin urmare, este puțin probabil ca serviciul de linii închiriate să reprezinte un substituent pentru serviciul de interconectare în vederea inițierii apelurilor la puncte fixe pentru un număr cât mai mare de destinații/rute, fiind, probabil, justificată utilizarea acestui serviciu doar pentru un număr redus de locații, unde sunt localizați utilizatorii finali - persoane juridice de dimensiuni mari, care generează volume de trafic semnificative.

**Concluzie:** Utilizarea liniilor închiriate ca substituent al serviciilor de inițiere de apeluri la puncte fixe este nesemnificativă și nu va deteriora caracterul profitabil al SSNIP-ului de către monopolistul ipotetic.

**Întrebare pentru consultare 6:** Sunteți de acord cu această analiză? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

## 3.5 Substituibilitatea cererii cu amănuntul

### g) Servicii de inițiere a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată

Din punctul de vedere al cererii la nivelul pieței cu amănuntul, serviciile de telefonie la puncte fixe furnizate la locații publice (în mod particular, cele furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată) nu sunt substituibile cu serviciile de telefonie furnizate la locațiile abonaților, deoarece caracteristicile fizice, funcționale și de preț sunt diferite de cele ale serviciilor tradiționale de acces la puncte fixe.

Având în vedere că, la nivelul pieței cu ridicata, un furnizor de servicii de apeluri prin acces indirect la o rețea publică fixă va dori să achiziționeze servicii de interconectare în vederea inițierii apelurilor pentru a oferi servicii de apeluri la puncte fixe prin modalități diferite, pentru a crește gradul de accesibilitate a serviciilor furnizate, se poate prezuma că, la nivelul pieței cu ridicata, există cerere din partea furnizorilor de servicii de telefonie prin acces indirect la rețea pentru servicii de inițiere a apelurilor furnizate „la pachet”, care să includă atât servicii de inițiere a apelurilor realizate de la locații de abonați, cât și servicii de inițiere a apelurilor realizate de la telefoane publice cu plată.

**Concluzie:** Pe baza criteriilor substituibilității cererii și substituibilității ofertei, ANRCETI consideră că există o singură piață relevantă a produsului pentru serviciile de inițiere a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată și pentru serviciile de inițiere a apelurilor realizate de la locații de abonat.

**Întrebare pentru consultare 7:** Sunteți de acord cu această analiză? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

#### **h) Servicii de inițiere a apelurilor la puncte mobile**

Pentru a decide dacă serviciile de inițiere a apelurilor la puncte mobile și serviciile de inițiere a apelurilor la puncte fixe constituie o singură piață relevantă a produsului sau dacă constituie piețe diferite ale produsului, trebuie analizată măsura în care, la nivelul pieței cu amănuntul, utilizatorii finali ar alege să utilizeze un telefon mobil în schimbul telefonului fix atunci când doresc să realizeze apeluri. De asemenea, trebuie analizat dacă un furnizor care oferă în prezent apeluri la puncte mobile ar putea începe să furnizeze în mod profitabil și într-o perioadă scurtă de timp diferite categorii de apeluri la puncte fixe, ca urmare a unei creșteri cu 5-10% corespunzătoare testului monopolistului ipotetic.

ANRCETI a analizat particularitățile comportamentului de consum al utilizatorilor ce apelează de la puncte fixe și al celor ce apelează de la puncte mobile. Astfel, 95,5% din apelurile inițiate în rețele fixe sunt destinate abonaților sau serviciilor din rețele fixe (2010, trimestrul 1). Acest indicator este în continuă creștere (91,5% în 2008). La rândul său 92,2% din apeluri inițiate în rețele mobile sunt destinate numerelor și serviciilor din rețele mobile (2010, trimestrul 1). Acest indicator, de asemenea este în continuă creștere (88,3% în 2008). Aceste date demonstrează că serviciile fixe și mobile sunt mai degrabă complementare unui altuia. Utilizatorii de rețele fixe preferă să efectueze apeluri către rețele fixe de la puncte fixe, dacă au această posibilitate la momentul efectuării apelului. Aceasta se poate datora diferenței de tarife care există între apelurile fix-fix și mobil-fix. Chiar dacă este observabilă substituția serviciilor fixe cu cele mobile, aceasta se datorează comodității suplimentare pe care o oferă telefonia mobilă clientului (disponibilă oricând, oriunde, este personală) față de telefonia fixă. Prin urmare, SSNIP-ul monopolistului ipotetic nu va determina utilizatorii să-și schimbe comportamentul de consum în măsură ca să facă această creștere neprofitabilă.

**Concluzie:** Nu va avea loc substituibilitatea cererii cu amănuntul la servicii de apeluri de la puncte fixe cu apeluri de la puncte mobile ca răspuns la SSNIP – ul monopolistului ipotetic ce furnizează servicii de inițiere de apeluri la puncte fixe.

**Întrebare pentru consultare 8:** Sunteți de acord cu această analiză? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

### **3.6 Sumarul definiției pieței produsului**

ANRCETI a definit produsul focal ca serviciile de inițiere de apeluri la puncte fixe, indiferent de tehnologia de acces fix utilizată. În baza analizei făcute, ANRCETI a determinat că această definire inițială este lărgită de efectuarea de apeluri de la telefoane publice cu plată.

În același timp, aplicarea testului monopolistului ipotetic a indicat că celelalte servicii potențial substituente identificate, cum sunt intrarea pe piața accesului prin construirea rețelei de acces sau închirierea ei, utilizarea de linii închiriate până la locația clienților, efectuarea de apeluri de la puncte mobile, de fapt nu sunt substituente serviciului de inițiere de apeluri la puncte fixe în măsură suficientă pentru lărgirea pieței produsului.

## 4. Piața geografică

Pentru ca o piață să existe și să existe tranzacții, este necesar ca obiectivele consumatorului, precum și serviciile care satisfac aceste obiective să fie disponibile în loc comun. În consecință piețele trebuie să fie definite din punct de vedere geografic, și din punct de vedere al produselor.

Dimensiunea unei piețe relevante geografice cuprinde toate zonele unde furnizorii oferă servicii în condiții similare. Conform Recomandării Comisiei Europene, dimensiunea geografică a unei piețe relevante este cel mai des determinată în funcție de acoperirea rețelei și existența unui cadru juridic și de reglementare identic într-o anumită zonă geografică.

Conform Regulamentului, piața relevantă geografică include zonele unde sunt amplasați furnizorii de produse interschimbabile din punct de vedere a cererii și ofertei (pct. 38 și 40)

ANRCETI consideră că domeniul pieței inițierii de apeluri la puncte fixe în rețeaua de telefonie în dimensiune geografică este națională adică, piața geografică relevantă este întreg teritoriul al Republicii Moldova.

Evidența specifică în sprijinul unei definiții a pieței naționale este că:

- Toate autorizațiile/licențele sunt naționale
- Furnizorii aplică prețuri medii la nivel național atât cu ridicata, cât și pentru serviciile cu amănuntul;
- Cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză: cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova.

**Concluzie:** ANRCETI crede că există o singură piață națională pentru inițierea de apeluri la puncte fixe în rețeaua de telefonie. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă deciziilor tuturor statelor membre ale UE.

**Întrebare pentru consultare 9:** Sunteți de acord cu această analiză? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

## 5. Testul celor trei criterii

Comisia Europeană a adoptat un set din trei criterii pentru a fi aplicate la piețele în cauză pentru determinarea relevanței, înainte de efectuarea unei analize complete a pieței. Aceleași criterii au fost stabilite și în Regulament<sup>5</sup>. Prin prezența concomitentă a celor trei criterii se va considera că o piață are caracteristicile ce justifică reglementarea *ex-ante*.

Cele trei criterii sunt:

1. Dacă piața de comunicații electronice în cauză este caracterizată prin existența unor bariere înalte la intrare;

2. Dacă piața de comunicații electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurență suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar și fără intervenții de reglementare;

3. Dacă măsurile *ex-post*, în absența unor măsuri *ex-ante* impuse pe această piață, ar fi suficiente pentru a remedia îngrijorările legate de existența unei poziții dominante pe piață.

Și contrariu, în cazul în care barierele la intrare nu sunt de durată, sau în cazul în care există dovezi recente de concurență sporită și o concurență care tinde spre creștere continuă pe termen scurt și mediu, sau în cazul în care există anumite motive să se creadă că intervenția *ex-post* de către regulator ar putea fi eficientă, atunci este rezonabil ca regulatorul să se abțină de la impunerea măsurilor preventive în sarcina furnizorului cu putere semnificativă.

În cazul în care toate criteriile sunt îndeplinite, atunci ar fi justificată o analiză deplină de piață pentru a determina ce furnizor are putere semnificativă pe piață și a stabili remediile *preventive* aplicate acestor furnizori.

Capitolul de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piața inițierii apelurilor la puncte fixe în rețeaua publică de telefonie.

### 5.1 Barierele de intrare și ieșire

Bariere pot fi de două tipuri:

- structurale: bazate pe economii de scară și gamă, costuri irecuperabile și constrângeri tehnice
- juridice: bazate pe politicile cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere și alocarea spectrului de frecvențe.

Este evidentă prezența barierelor înalte la intrarea pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe, având în vedere investițiile masive necesare pentru duplicarea infrastructurii de acces la puncte fixe. Concurenții nu au reprodus în măsură semnificativă rețeaua de acces a furnizorului istoric. Astfel Comisia Europeană sugerează că<sup>6</sup>:

*Accesul local sau bucla locală este elementul cel mai greu de duplicat al unei conexiuni ce conectează locația utilizatorului și permite serviciul de inițiere de apeluri la puncte fixe în rețeaua de telefonie. Obstacolele majore sunt legate de costul înalt, timpul îndelungat necesar și barierele legale pentru replicarea rețelei de acces local a furnizorului istoric.*

<sup>5</sup> Regulament cu privire la identificarea și analiza piețelor relevante, aprobat prin Hotărârea Consiliului de administrație al ANRCETI Nr. 55 din 29 decembrie 2008, pagina 8

<sup>6</sup> EC (2007) 5406, pagina 31.



ANRCETI consideră că nici posibilitatea eliminării barierelor de intrare pe piața accesului prin impunerea de obligații de a furniza accesul la rețeaua locală nu le va elimina pe toate de pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe, deoarece pe lângă costul, încă ridicat, al investiției necesare pentru derularea rețelei de acces, și costurile pentru închirierea rețelei de acces vor fi înalte pentru a permite derularea doar serviciului de inițiere de apeluri în baza acesteia.

Astfel, ANRCETI concluzionează că acest criteriu este îndeplinit.

## **5.2 Tendințe spre concurență efectivă**

Necătfînd la existența unor bariere înalte pentru intrare, pe unele piețe rămâne posibilitatea creării unei concurențe efective.

ANRCETI nu observă o careva tendință către o concurență eficientă pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe în rețeaua de telefonie. Astfel, circa 97% din apelurile inițiate la puncte fixe își au originea în rețeaua unui singur furnizor și această cotă este stabilă.

Astfel, ANRCETI concluzionează că acest criteriu este îndeplinit.

## **5.3 Suficiența aplicării legislației concurenței**

În Recomandarea sa<sup>7</sup>, Comisia Europeană, menționează:

*Decizia de a identifica o piață ca fiind susceptibilă de a fi supusă unei reglementări ex ante ar trebui să depindă și de o evaluare a capacității dreptului concurenței de a rezolva deficiențele pieței datorate îndeplinirii primelor două criterii. Intervențiile în temeiul dreptului concurenței probabil că nu vor fi suficiente în cazul în care o intervenție vizând remedierea unei deficiențe a pieței trebuie să satisfacă un număr mare de criterii de conformitate sau în cazul în care intervențiile frecvente și/sau rapide sunt indispensabile.*

Prin urmare ANRCETI consideră că există trei motive principale pentru a concluziona că doar aplicarea *ex-post* a legislației concurenței este insuficientă pentru a preveni un eșec al pieței. Acestea sunt:

- În conformitate cu Legea cu privire la protecția concurenței nu pot fi impuse obligații specifice (de exemplu, normele de evidență și calcul al costurilor), autoritatea în domeniul concurenței nu este suficient de specializată pentru a aborda problemele tehnice legate de piețele imaginative cauzate de integrarea pe verticală sau orizontală a majorității furnizorilor;
- Sunt necesare intervenții de reglementare frecvente și în timp util;
- Există o necesitate stringentă de siguranță juridică.

Astfel, ANRCETI prin urmare concluzionează că al treilea criteriu este de asemenea, îndeplinit.

## **5.4 Concluzie**

În cadrul pieței identificate, ANRCETI este de părere că există bariere înalte la intrarea pe piață, nu există o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere, iar Legea cu privire la protecția concurenței nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață. Această piață este prin urmare susceptibilă reglementării preventive, iar ANRCETI urmează să efectueze o analiză completă a pieței în funcție de rezultatele consultărilor publice.

---

<sup>7</sup> RECOMANDAREA COMISIEI din 17 decembrie 2007 privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice care pot face obiectul unei reglementări ex ante, recitalul 13.

**Întrebare pentru consultare 10:** Sunteți de acord cu raționamentele date și cu concluzia ANRCETI cu privire la faptul că piața inițierii apelurilor la puncte fixe în rețeaua de telefonie este susceptibilă unei reglementări *preventive*? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.



## 6. Definiția propusă a pieței relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieței inițierii apelurilor la puncte fixe în rețeaua publică de telefonie. ANRCETI a aplicat, de asemenea, trei criterii pentru a confirma că această piață este susceptibilă reglementării preventive.

ANRCETI, prin urmare, consideră că următoarea piață este relevantă reglementării preventive:

- **Piața serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe în rețeaua publică de telefonie.**

*Piața dată este națională, iar segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la puncte fixe este simetric segmentului de terminare (din punct de vedere a elementelor de rețea utilizate): segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la puncte fixe este delimitat pe de o parte de punctul terminal al rețelei de unde se inițiază apelurile, iar de cealaltă parte – de primul comutator sau de un comutator de tranzit, în funcție de nivelul ierarhic la care se află punctul de interconectare.*

În conformitate cu cerințele Legii, această definiție a pieței poate fi subiect al revizuirii cel puțin o dată la doi ani

**Întrebare pentru consultare 11:** Sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante, în baza evidenței prezentate în acest document pentru consultare? Solicităm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

În urma acestei consultări publice, ANRCETI urmează să efectueze o analiză mai detaliată a acestei piețe pentru a determina dacă există furnizori care dețin o putere semnificativă pe această piață și, dacă este cazul, pentru a stabili obligații preventive adecvate ce urmează a fi impuse unor astfel de jucători.