



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

**Analiza pieței de acces cu ridicata în bandă largă**

***Raport de analiză a pieței***

<b>Publicat:</b>	<b>24/09/2010</b>
<b>Stare document:</b>	<b>Final</b>

**Cuprins:**

1. Introducere.....	3
2. Cadrul legal și de reglementare.....	4
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 .....	15
4.3. Controlul infrastructurii greu de duplicat .....	15
4.4. Avantajul sau superioritatea tehnologică.....	16
4.5. Puterea de contracarare a utilizatorilor .....	17
4.6. Acces la capital.....	17
4.7. Economii de scară .....	18
4.8. Economii de gamă de produse .....	19
4.9. Economii de densitate .....	19
4.10. Diversificarea produselor și serviciilor.....	20
4.11. Integrarea pe verticală .....	21
4.12. Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări .....	22
4.13. Bariere în calea extinderii serviciilor.....	22
4.14. Absența potențialei concurențe.....	23
4.15. Numărul furnizorilor de pe piață.....	23
4.16. Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață .....	24
4.17. Nivelul profitului.....	25
4.18. Sumar.....	25
<b>5. Determinarea obligațiilor.....</b>	<b>28</b>
5.1. Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a accesului cu ridicata în bandă largă .....	28
5.2. Examinarea cauzelor de apariție a SMP.....	30
5.3. Analiza obligațiilor propuse de ERG.....	31
5.4. Sumarul obligațiilor propuse.....	33

## 1. Introducere

Acest document reprezintă analiza pieței accesului cu ridicata în bandă largă în Republica Moldova efectuată de către Agenție. Analiza este o urmare a identificării accesului cu ridicata în bandă largă în calitate de piață relevantă pentru reglementarea ex-ante (Decizia nr.10 din 18.03.2010). În această analiză ANRCETI:

- Concluzionează că Moldtelecom deține puterea semnificativă (PSP) pe piața de acces cu ridicata în bandă largă.
- Identifică obligații specifice preventive ce urmează a fi impuse Moldtelecom în scopul prevenirii abuzului de poziția sa PSP asupra concurenței.

### Procesul de consultare

ANRCETI a expus pentru consultare publică proiectul Analizei date pe data de 11.08.2010 și a solicitat opiniile și propunerile părților interesate pe marginea acestei analize și a concluziilor făcute. Termenul limită de prezentare a comentariilor a fost 06.09.2010, însă urmare a solicitării Moldtelecom de a prelungi acest termen până la 10.09.2010, ANRCETI a găsit potrivit să accepte primirea comentariilor în termenul solicitat.

Comentariile puteau fi 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](mailto:office@anrceti.md)

În cadrul termenului stabilit de consultare publică au parvenit comentarii doar din partea Moldtelecom. Deciziile luate pe marginea comentariilor și propunerilor sunt reflectate în Sinteza comentariilor care vizează Analiza dată precum și proiectul Hotărârii Consiliului de Administrație al ANRCETI privind desemnarea S.A.”Moldtelcom” drept furnizor cu putere semnificativă pe piața accesului cu ridicata în bandă largă.

## 2. Cadrul legal și de reglementare

Legea comunicațiilor electronice nr.241 din 15 noiembrie 2007 prevede că ANRCETI va identifica piețele relevante și va analiza aceste piețe pentru a impune obligațiile de reglementare operatorilor care au putere semnificativă pe piață (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 Hotărîrea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.55 din 29 decembrie 2008 (Regulament).

Ulterior, ANRCETI a efectuat consultarea publică cu privire la identificarea piețelor relevante, iar în Hotărîrea nr.10 din 18.03.2010 ANRCETI a identificat accesul cu ridicata în bandă largă în calitate de piață relevantă.

Urmare a identificării pieței relevante, Legea comunicațiilor electronice prevede că ANRCETI va efectua o analiză completă a pieței pentru a lua decizia privitor la determinarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante (după cum este prevăzut în art. 52) și obligațiile specifice ce urmează a fi impuse (conform art.54). Aceste cerințe sunt descrise mai pe larg în Regulament, punctele 55-68 privind desemnarea puterii semnificative pe piață, precum și punctele 77-81 privind impunerea obligațiilor<sup>1</sup>. Procesul de analiză a piețelor relevante stabilit în Regulament este în conformitate cu legislația Uniunii Europene.<sup>2</sup>

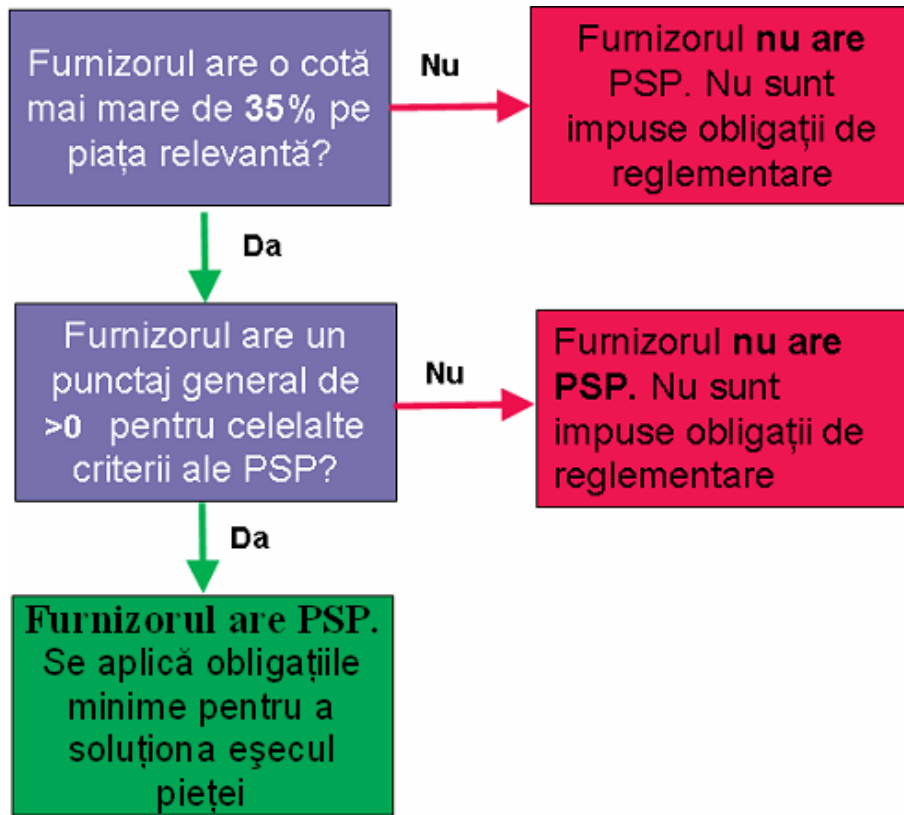
Procesul de analiză a pieței are trei etape după cum este descris în Figura 1.

- 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% din piață, piața poate fi prezumată ca fiind concurențială. În acest caz, nici un operator nu are putere semnificativă pe piață, iar piața nu ar trebui să fie supusă nici unei reglementări *ex-ante*.
- 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 piață, trebuie să stabilească obligații specifice ce sunt proporționale cu eșecul pieții identificate.

---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Vezi 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.

**Figura 1: Procesul de analiză a pieței**

### Evaluarea cotei de piață

Conform Legii comunicațiilor electronice cota de piață este indicatorul de bază al PSP. O cotă 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. Pentru a confirma desemnarea PSP, ANRCETI a efectuat analiza ulterioară a pieței după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un operator poate acționa în mare măsură independent de furnizori, concurenți sau abonați.

Regulamentul prevede calcularea cotei de piață în mai multe moduri, inclusiv conform veniturilor, abonaților, capacității instalate și traficului. ANRCETI consideră că oricare din aceste măsuri poate fi folosită individual în afară de cazul când acestea indică o cota de piață este aproape de pragul de 35%. Cu toate acestea, ANRCETI în general, preferă să folosească indicatorul veniturilor deoarece acesta ia în considerare valoarea diferitor abonați. În circumstanțele în care cota de piață este aproape de 35%, ANRCETI analizează toate măsurile relevante ale cotei de piață, astfel încât să decidă dacă cota de 35% a pieței a fost atinsă.

## 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 operator are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi folosite pentru a testa aceasta ipoteza 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 duplicat
- Avantajul sau superioritatea tehnologică
- Puterea de contracarare a utilizatorilor
- Accesul ușor sau privilegiat la piețele de capital/resurse financiare
- 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 nu prevede ca ANRCETI să analizeze toate aceste criterii, însă îi oferă posibilitatea de a stabili criteriile adecvate de la caz la caz.<sup>3</sup> Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate împreună pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

Deși are dreptul de a selecta criteriile din lista sus-menționată, ANRCETI a analizat *toate* criteriile în măsura în care acestea sunt relevante pentru fiecare piață. Fiecare criteriu a fost evaluat în două moduri:

- În primul rând, criteriile au fost analizate în ce privește *importanța* relativă a acestora pe piața specificată. ANRCETI a evaluat succint fiecare din aceste probleme pe piața relevantă, stabilind astfel ponderea care trebuie atribuită acestei probleme în analiza de ansamblu. O pondere de +3 a fost atribuită criteriilor foarte importante, o pondere de +2 a fost atribuită criteriilor medii și +1 a fost atribuită criteriilor cu o importanță redusă pe piața specificată. Dacă oricare dintre criterii este considerat că nu are nici o importanță în cadrul unei piețe specifice, acesta primește o pondere de 0.

---

<sup>3 3</sup> Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55, din 29.12.2008, pct. 67-68

- În al doilea rând, criteriile au fost analizate în ce privește *efectul* asupra ipotezei privind PSP. ANRCETI analizat în mod specific dacă fiecare dintre criteriile sprijină (un scor de +1), contrazice (un scor de -1), sau este neutru (un scor de 0) ipoteza. Acest fapt recunoaște că unele criterii sunt importante pe anumite piețe, nu însă și pe altele și că de multe ori criteriile sunt indicatori îndreptați în direcție opusă unul față de celălalt

Punctajul general pentru orice piață este calculat conform pașilor următori:

- (i) Înmulțirea punctajului privind *importanța* cu punctajului privind *efectul* pentru a identifica punctajul *ponderat* pentru fiecare criteriu, și
- (ii) Plusarea punctajului *ponderat* al fiecărui criteriu.

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

Un scor general cu mult peste zero înseamnă că ipoteza este adevărată, în timp ce un scor mult sub zero înseamnă că este falsă. În cazul în care scorul este aproape de zero, este necesar un raționament calitativ. În general, va fi aplicată o reglementare minimă pe o piață relevantă. În plus, 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).

Pentru a evita dubiile atât Legea comunicațiilor electronice, cât și practica internațională generală a evaluării pieței nu prevăd, ca ANRCETI să adopte un punctaj semi-cuantificat pentru a testa ipoteza PSP. Cu toate acestea, abordarea este una utilă, în special când anumite criterii confirmă ipoteza că un operator 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 proporționale operatorilor cu PSP, (adică, minimul necesar pentru a remedia eșecul pieței). Regulamentul prevede ca ANRCETI să explice de ce sunt proporționale obligațiile.<sup>4</sup>

Pentru a stabili obligațiile ce trebuie aplicate, ANRCETI va acorda o atenție deosebită poziției comune adoptate de către autoritățile de reglementare din UE<sup>5</sup>. Această poziție comună susține că

---

<sup>4</sup> Ibid, art. 79-81

<sup>5</sup> ERG(06)33 Poziția comună revizuită a ERGcu privire la abordarea privind obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare ECNS

următoarele cinci obligații pentru o piață cu ridicata, precum sunt prevăzute în Directiva UE privind accesul<sup>6</sup> sunt suficiente pentru a rezolva o mare parte a eșecului pieței:

- Transparență
- Non-discriminare
- Evidența contabilă separată
- Acces
- Controlul prețurilor și calcularea costurilor.

În circumstanțe excepționale pot fi impuse alte obligații însă în practică acestea sunt unicele obligații care au fost necesare în UE<sup>7</sup>. Poziția comună a Grupului Regulatorilor Europeni (ERG)<sup>8</sup> în continuare formulează clar principiile pe care autoritățile naționale de reglementare (ANR) ar trebui să le urmeze atunci când selectează obligațiile:<sup>9</sup>

*Primul principiu este că ANR trebuie să ia decizii întemeiate în conformitate cu obligațiile acestora conform Directivelor. 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 piedicilor 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 să protejeze, de asemenea, împotriva eventualelor abuzuri comportamentale de poziție ce ar putea avea loc.*

*Al treilea principiu este atunci când ca parte a definirii pieței și procesului de analiză, duplicarea infrastructurii operatorului 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 operatorii pentru a reevalua în permanență opiniile acestora.*

*Al patrulea principiu constă în faptul că obligațiile trebuie să fie elaborate, dacă este posibil, ca să fie compatibile cu stimulentele. Astfel, ANR acolo unde e posibil, vor formula obligațiile astfel încât avantajele pentru partea reglementată să prevaleze*

---

<sup>6</sup> Directiva 2002/19/EC

<sup>7</sup> 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.

<sup>8</sup> ERG(Grupului Regulatorilor Europeni) a fost recent transformat în BEREC (Organismul autorităților europene de reglementare pentru comunicații electronice)

<sup>9</sup> Ibid, paginile 11-12



*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 variază mult între statele membre.*

ANRCETI va urma aceleași principii la selectarea obligațiilor pentru PSP pe piețele relevante din Moldova.

În acest document, analiza ANRCETI este prezentată pentru piața de acces cu ridicata în bandă largă, după cum este definit în Hotărârea nr.10 din 18.03.2010

### 3. Evaluarea cotei de piață

Urmare a consultării publice ANRCETI a determinat următoarea definiție a pieței de acces cu ridicata în bandă largă în Republica Moldova.

*Piața națională a accesului cu ridicata în bandă largă, care este bazat pe xDSL (acces de tip „bit stream”), inclusiv capacitatea de transmitere asociată.*

Produsul furnizat pe această piață servește, în mare parte, drept input pentru piața cu amănuntul de acces în bandă largă.

Furnizorii pot fi integrați pe verticală și să opereze pe ambele nivele – servicii cu amănuntul și servicii (sau operare) la nivelul cu ridicata – sau să opereze doar la un nivel. În unele cazuri în avalul serviciilor cu ridicata ale unui furnizor integrat pe verticală pot sta alte servicii cu ridicata, pe care acesta le oferă pe piață. În final, însă, aceste servicii servesc ca inputuri pentru servicii cu amănuntul.

Furnizorii care sunt integrați pe verticală pot să-și furnizeze servicii lor însăși (“self-supply” sau autofurnizare) sau pot să ofere furnizorilor ce necesită aceste inputuri pentru serviciile lor cu amănuntul sau cu ridicata. În cazul pieței cu amănuntul de acces în bandă largă, acesta este caracterizată printr-un grad extrem de înalt de autofurnizări de servicii de acces cu ridicata în bandă largă, piață observabilă pentru serviciile cu ridicata fiind inexistentă.

Există două abordări prin care este analizată ponderea de piață a întreprinderilor pentru aprecierea puterii semnificative pe o piață cu ridicata<sup>10</sup>. **Prima** este de a ține în calcul doar constrângerile directe pe care le întâlnește furnizorul produsului. **A doua** este de a ține în calcul și constrângerile indirecte pe care le suportă furnizorul de servicii cu ridicata la nivelul pieței cu amănuntul. În cazul celei de a doua abordări, se ține cont de cota furnizorilor pe piața cu amănuntul situată în aval de piața cu ridicata a produsului analizată.

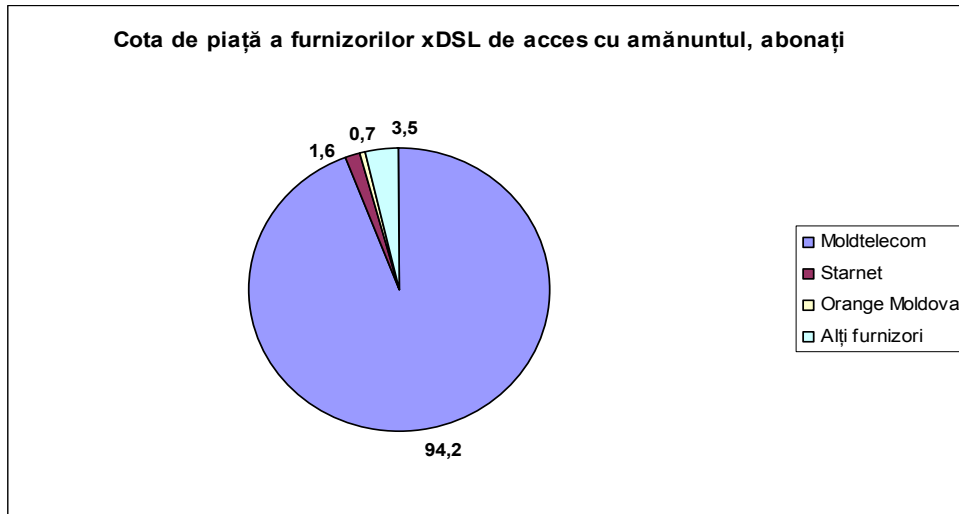
Analizarea cotei furnizorilor pe piața cu amănuntul de servicii de telefonie fixă va da o posibilitate bună pentru a determina ponderile conform primei abordări, deoarece aproape fiecare utilizator de telefonie fixă (tradițională) este deservit de o buclă telefonică locală, iar răspândirea serviciilor de telefonie fixă prin tehnologii ce nu solicită o astfel de bucle este minimă. Pentru asigurarea unei precizii mai înalte a cotelor de piață este necesară excluderea din calcule a abonaților prin WLL

Analizarea cotei furnizorilor pe piața cu amănuntul de servicii în bandă largă în puncte fixe ar permite luarea în considerare și a constrângerilor indirecte pe piața cu amănuntul, legate de prezența altor tehnologii de acces fix în bandă largă.

ANRCETI, ținând cont că toate serviciile de bitsream prin xDSL sunt autofurnizate de către furnizori, estimează cota „Moldtelecom” S.A. la circa 94,2% din această piață (Figura 2) și 71,5% din piața generală cu amănuntul în bandă largă, care este situată în avalul primei.

<sup>10</sup> Vezi Raportul “Indirect Constraints and Captive Sales”, produs de CRA International pentru OFCOM pag.6

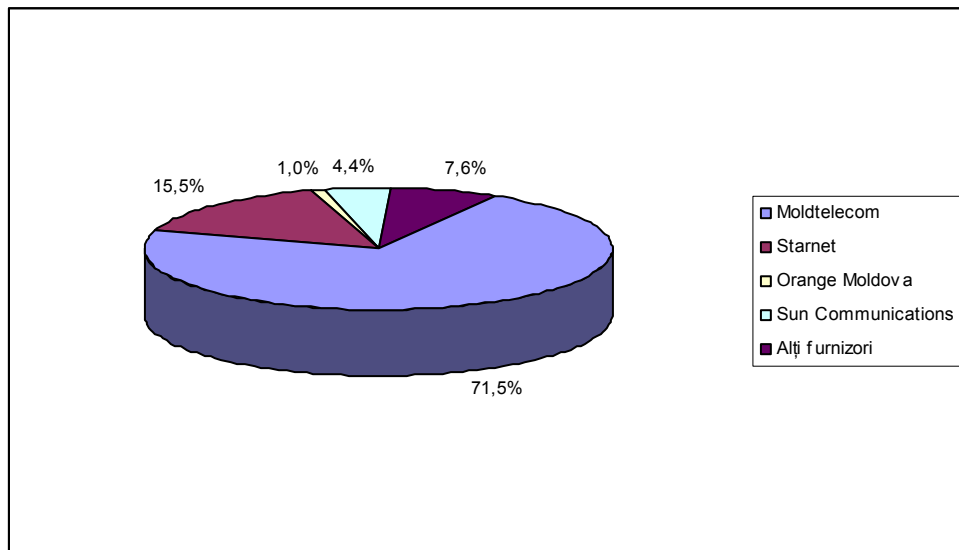
**Figura 2: Cota de piață a furnizorilor de acces cu ridicata în bandă largă în funcție de abonați, anul 2009, ținându-se cont de autofurnizări**



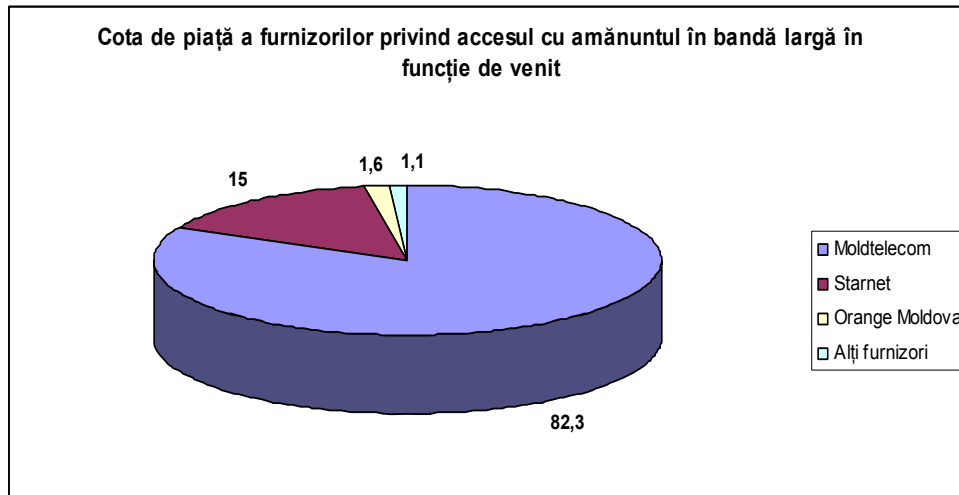
Mai mult decât atât, toate serviciile de autofurnizare de bistream prin xDSL ale furnizorilor alternativi sunt bazate în întregime pe accesul la infrastructura de buclă locală furnizată de „Moldtelecom” S.A..

Cifre mai concludente rezultă pentru cotele de piață în funcție de venituri și pentru cotele de piață în funcție de abonați pe piața generală de acces cu amănuntul în bandă largă (Figura 3).

**Figura 3: Cota de piață a furnizorilor de acces cu amănuntul în bandă largă în funcție de abonați, anul 2009**



**Figura 4: Cote de piață privind accesul cu amănuntul în bandă largă în funcție de venituri, anul 2009**



Prin urmare, ANRCETI constată că cota Moldtelecom pe piața de acces cu ridicata în bandă largă depășește semnificativ pragul de 35%, atât pe piața accesului determinată doar de constrângerile directe, cât și de constrângerile indirecte. Această constatare arată indicii asupra unei posibile existențe a unei puteri semnificative pe piața a Moldtelecom, ceea ce justifică analiza suplimentară pentru a determina dacă această putere există cu adevărat

Nici un alt furnizor nu a fost identificat cu o cotă semnificativă (mai mare de 35%) pe piața de acces cu ridicata în bandă largă astfel, încât nu există temei de a se presupune că un alt furnizor de asemenea ar putea avea putere semnificativă pe piața relevantă.

Este de menționat faptul că existența unui furnizor cu putere semnificativă pe piață ar rezulta în concluzia că concurența pe această piață nu este efectivă. Această concluzie se bazează pe faptul că existența unei puteri semnificative de piață este echivalentă cu concluzia că un careva furnizor se poate comporta independent de concurenții săi și de clienți, adică presiunea concurențială nu ar fi suficientă să disciplineze o astfel de activitate, ceea ce s-ar solda cu un eșec al concurenței. ANRCETI este determinată să ajungă la aceeași concluzie și de prevederea art.53 (1) al Legii comunicațiilor electronice.

## 4. Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței

În baza analizei inițiale a cotei de piață prezentată în Secțiunea 2, ANRCETI a ajuns la concluzia că Moldtelecom ar putea avea putere semnificativă pe piața de acces cu ridicata în bandă largă. Criteriile Anexei 1 din Regulament trebuie aplicate astfel încât să testeze această ipoteză. În următoarele capitole ANRCETI a analizat fiecare dintre criteriile, bazate pe situația actuală de pe piața de acces cu ridicata în bandă largă. În fiecare caz, ANRCETI a evaluat importanța criteriului pe piața de acces cu ridicata în bandă largă și a analizat de asemenea dacă criteriul sprijină sau nu ipoteza conform căreia Moldtelecom are putere semnificativă pe această piață.

### 4.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață stabilă indică lipsa unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. În cazul accesului cu ridicata în bandă largă prin xDSL, cota de piață a Moldtelecom este de aproape 95%. În ceea ce privește cota de piață a Moldtelecom pe piața serviciilor cu amănuntul de acces în bandă largă este de asemenea foarte înaltă, precum și a crescut din anul 2006, de la 22% la 72,3% (Figura 5).

**Figura 5. Ponderea furnizorilor pe piața serviciilor cu amănuntul în bandă largă după numărul de utilizatori și evoluția acesteia**

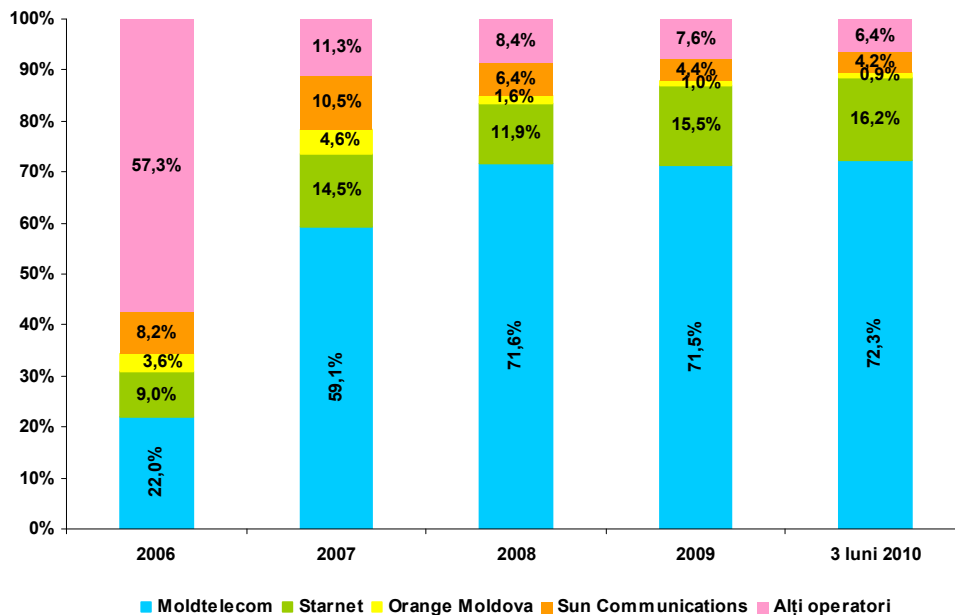
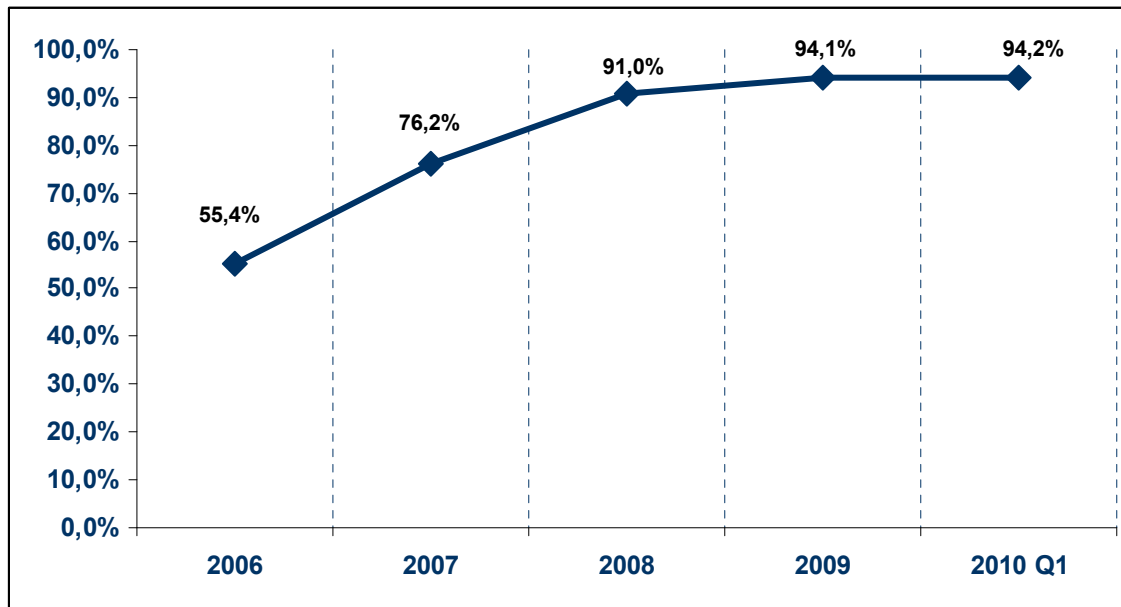


Figura 6 arată cota Moldtelecom în furnizările de servicii pe piața relevantă a serviciilor cu ridicata în bandă largă prin intermediul xDSL și creșterea ei în ultimii 5 ani. Aceasta atestă o fortificare semnificativă a ponderii Moldtelecom într-un termen restrâns:

**Figura 6. Ponderea Moldtelecom în furnizările de servicii cu ridicata de acces în bandă largă în bază de xDSL și evoluția ei**



Figurile de mai sus sugerează că cota de piață a Moldtelecom este stabil înaltă. Pentru furnizorii alternativi este dificil să concureze cu Moldtelecom pe piața cu amănuntul la un punct fix, care la rândul său înseamnă o poziție semnificativă pe piața cu ridicata.

Așa cum se precizează și în Instrucțiunile Comisiei Europene<sup>11</sup>, 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:

*Cu toate că o cotă înaltă de piață nu este suficientă pentru a stabili posedarea unei puteri semnificative de piață (dominanței), este puțin probabil ca o întreprindere fără o cotă semnificativă pe piața relevantă să fie într-o poziție dominantă. Astfel, este puțin probabil ca întreprinderile cu cotă de piață mai mică de 25 % să se bucure de o poziție dominantă (individuală) pe piața vizată. În practica decizională a Comisiei, grijile cu privire la dominanța individuală de regulă apar în cazul întreprinderilor cu cote de piață de peste 40%, cu toate că în unele cazuri Comisia poate să fie îngrijorată privitor la existența dominanței chiar și în cazul unor cote mai mici de piață, deoarece dominanța poate avea loc fără a exista o cotă de piață foarte mare. Conform jurisprudenței stabilite, cotele de piață foarte mari — de peste 50 % — sunt ele însele, cu excepția unor circumstanțe excepționale, dovadă a existenței poziției dominante. O întreprindere cu o cotă mare de piață poate fi bănuită că are PSP, adică că este într-o poziție dominantă, dacă cota sa de piață a rămas stabilă în timp. Faptul că o întreprindere cu putere semnificativă pe piață își*

<sup>11</sup> 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

*vede cota sa de piață reducându-se treptat poate să însemne că piața devine mai competitivă, dar aceasta nu exclude concluzia existenței puterii semnificative de piață.*

Prin urmare, o cotă de piață de peste 94% a liniilor de bitstream prin xDSL furnizate constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă. Creșterea acestei cote cu cca 39 puncte procentuale (de la 55% la 94%) în 5 ani vine să susțină ipoteza că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața relevantă.

**Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Cotă de piață stabilă pentru un operator care (în baza nivelului absolut al cotei sale de piață) este presupus că are PSP indică faptul că această putere pe piață a fost fortificată. În cazul accesului în bandă largă, unde cota de piață a Moldtelecom este de fapt în creștere, efectul este chiar mai evident în favoarea poziției PSP.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

## 4.2 Dimensiunile furnizorului

Furnizarea serviciilor de acces cu ridicata în bandă largă necesită investiții premergătoare într-o rețea de acces în bandă largă. Este o investiție substanțială, chiar dacă aceasta se concentrează în marile orașe, cum ar fi municipiul Chișinău. Pentru furnizarea pe scară largă a xDSL, investiția este atât de semnificativă încât orice alt furnizor decât furnizorul istoric se va ciocni cu dificultăți în ce privește intrarea pe piață.

Dimensiunea furnizorului este prin urmare un element important, deși importanța are mai degrabă de a face cu aspecte aferente cum ar fi controlul facilităților esențiale (bucla locală) subiect tratat în mod separat mai jos, decât doar cu efectele de scară. În cele din urmă, unii dintre concurenții Moldtelecom sunt întreprinderi de o scară similară sau chiar și mai mare, însă acestea nu au același volum de investiții irecuperabile în rețelele fixe din Moldova.

**Concluzie: Ponderea importanței = 2**

Cu cât mai mare este furnizorul, cu atât mai greu va fi pentru concurenți acestuia să-i schimbe poziția de PSP. Prin urmare acest indicator fortifică ipoteza de PSP creată de cota de piață mai mare de 35% a Moldtelecom.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

## 4.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Facilitățile de bază reprezintă activul necesar pentru furnizarea accesului cu ridicata în bandă largă care nu pot fi duplicate din punct de vedere tehnic sau economic. Astfel, Comisia Europeană sugerează<sup>12</sup> că *posibilitatea lor* [a furnizorilor alternativi] *de a construi o infrastructură similară*

---

<sup>12</sup> EXPLANATORY NOTE Accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation {second edition}.  
Pagina 17

*furnizorului istoric este limitată. În rețeaua de acces local, costurile sunt concentrate în lucrările de inginerie civilă. Aceste lucrări pot constitui pînă la 50%-80% din costul total per utilizator, în funcție de soluția aleasă și caracteristicile specifice locale (astfel ca densitatea utilizatorilor, disponibilitatea canalizării, costurile muncii și costurile legate de excavări). Furnizorii istorici și companiile de cablu TV<sup>13</sup> pot utiliza canalizarea și drepturile lor de trecere existente pentru a minimaliza aceste costuri. Alți competitori nu au asemenea avantaje, cu excepția unor cazuri rare, când pot obține acces de la alte companii de utilitate publică.*

Prin urmare controlul facilităților de bază este un indicator important al PSP. Facilitățile de bază relevante pentru furnizarea serviciilor xDSL în bandă largă sunt bucla locală a utilizatorului final. Investiția necesară pentru a duplica infrastructura ce ține de bucla locală a Moldtelecom este prohibitivă pentru concurenții săi, în special în afara zonelor urbane unde nu există economii de densitate, iar costul mediu de furnizare a serviciilor este mai mare. În zonele urbane, cum ar fi Chișinău, există o anumită posibilitate ca infrastructura alternativă să fie viabilă, însă cel mai des acest lucru va fi mai degrabă realizat prin rețele de cablu sau acces fix fără fir, decît prin rețeaua de cupru care stă la baza furnizării serviciului xDSL.

Comisia Europeană sugerează să se țină cont de remediile ce sunt impuse pe o piață în amonte atunci, când sunt analizate barierele de intrare pe piață. Posibilele remedii pe piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix, într-adevăr, pot reduce din barierele pentru intrarea pe piața furnizării serviciilor cu ridicata de acces în bandă largă. Însă chiar și în cazul existenței remediilor pe piața în amonte, nivelul investițiilor necesare și timpul fac ca barierele de intrare să rămână înalte.

Prin urmare controlul infrastructurii esențiale are o importanță esențială, cu toate că importanța acestui criteriu poate să scadă în timp, ca urmare a dezvoltării accesului la infrastructura de rețea furnizată la un punct fix.

### **Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Controlul infrastructurii greu de duplicat întărește ipoteza privind PSP creată de Moldtelecom ca avînd o cotă de piață mai mare de 35%.

### **Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

## **4.4 Avantajul sau superioritatea tehnologică**

Accesul la tehnologiile superioare poate și mai mult fortifica poziția de PSP. Cu toate acestea, în cazul accesului cu ridicata la servicii în bandă largă ale Moldtelecom sunt furnizate prin intermediul cablurilor de cupru – tehnologie disponibilă și răspândită pe larg în întreaga lume. Mai mult, concurenții ce ar dori să replice rețeaua de acces a Moldtelecom nu ar fi constrânși de costurile irecuperabile deja existente legate de infrastructura de cupru, ceea ce le-ar oferi posibilitatea să furnizeze chiar capacități superioare celor oferite prin infrastructura de fire de cupru torsadate (cum de exemplu accesul prin fibră optică FTTx, acces prin cablu DOCSIS 3) Prin urmare, superioritatea tehnologică a Moldtelecom nu există și acest criteriu nu confirmă ipoteza piedicilor pentru alți furnizori să intre pe această piață.

<sup>13</sup> Situația din Moldova se deosebește aici, deoarece companiile de cablu TV autohtone, în cea mai mare măsură nu dispun de astfel de infrastructură.



**Concluzie: Ponderea importanței = 0.**

Accesul la tehnologie superioară, dacă este dovedit ar întări ipoteza de PSP creată de Moldtelecom ca avînd o cotă de piață mai mare de 35%

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.****4.5 Puterea de contracarare a utilizatorilor**

Comportamentul unui operator cu putere semnificativă pe piață poate fi limitat din cauza poziției concurenților săi pe alte piețe. De exemplu, este posibil că Moldtelecom nu ar putea acționa independent de concurenții săi pe piața accesului cu ridicata în bandă largă din cauza necesității de a procura alte servicii pe alte piețe de la aceeași concurenți. În practică, dat fiind că Moldtelecom are un portofoliu larg de servicii și o poziție puternică pe aproape fiecare piață de telecomunicații din R. Moldova, posibilitatea puterii de contracarare a utilizatorilor este limitată.

Singurul caz semnificativ posibil este cerința ca Moldtelecom să procure servicii de terminație a apelurilor de la concurenții săi mai mari, Orange Moldova și Moldcell. Teoretic, posibilitatea ca Orange sau/și Moldcell să majoreze prețurile acestora pentru terminarea apelurilor în rețelele mobile ar putea domoli posibilitatea Moldtelecom de a majora prețurile pentru accesul cu ridicata în bandă largă. Cu toate acestea, dacă presupunem că tarifele de terminație a apelurilor în rețeaua mobilă vor continua să fie stabilite prin reglementare, puterea de contracarare a utilizatorilor, dacă în general există, va fi slabă.

**Concluzie: Ponderea importanței = 0**

În cazul existenței puterii de contracarare a utilizatorilor, aceasta va avea efectul de contracarare a ipotezei de PSP creată de Moldtelecom ca avînd o cotă de piață mai mare de 35%.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = -1****4.6 Acces la capital**

Telecomunicațiile sunt o industrie consumatoare de capital. Accesul la capital este o pre-condiție a succesului pe această piață, iar avantajele apar în cazul în care un furnizor are un acces cu mult mai mare la capital decît alt furnizor.

Acționarul a restricționat posibilitatea Moldtelecom de a angaja credite externe pe termen lung pentru finanțarea investițiilor. Moldtelecom utilizează în mare parte doar credite comerciale pe termen lung oferite de furnizorii de echipamente de rețea. Gradul de îndatorare a Moldtelecom este destul de redus ceea ce demonstrează că compania finanțează investițiile din contul capitalului propriu și a creditelor comerciale. Prin urmare, chiar dacă accesul mai ușor al unei companii la piețele de capital i-ar oferi avantaje la etapele timpurii de dezvoltare a unei piețe, nu există premise să presupunem că accesul la capital este un avantaj puternic al Moldtelecom, mai ales acă se ține cont că pe piață există concurenți cu posibilități mai mari de acces la resurse de capital închiriate

(Orange Moldova). Totuși Moldtelecom ar putea să aibă posibilitate de a accesa resurse de capital mai ieftine și mai lungi în raport cu concurenții săi mai mici, accesul căror poate fi limitat la resursele mai scumpe pe piața financiară internă.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1**

Sporirea accesului la capital va consolida ipoteză de PSP creată pe baza unui furnizor cu o cotă de piață mai mare de 35%. Deși accesul Moldtelecom la capital este fără îndoială mai mare decât accesul unora din concurenții săi, acesta poate fi mai mic decât accesul altora, astfel încât există dovezi neconcludente privind efectul acestuia asupra ipotezei de PSP pe piața de acces cu ridicata în bandă largă.

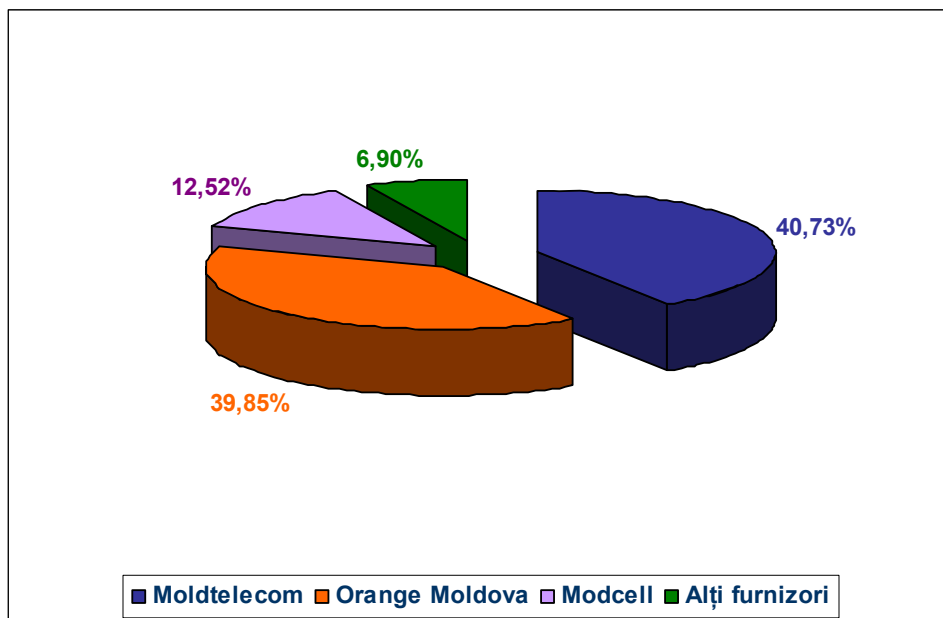
**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0.**

#### 4.7 Economii de scară

Furnizorii mai mari au avantajul de a fi în stare să repartizeze costurile lor fixe unui număr mai mare de servicii, prin urmare reducând costurile pe unitate, comparativ cu concurenții mai mici. Ei ar putea de asemenea procura elemente esențiale cum ar fi echipamente de rețea și software în condiții preferențiale, deoarece pot beneficia de reduceri la volum.

În R. Moldova, Moldtelecom are, fără îndoială, economii de scară în comparație cu concurenții din rețeaua fixă, deoarece are o cotă de piață de circa 97%. Cu toate acestea, precum este arătat în Figura 7, cota de piață a Moldtelecom pe piața generală de comunicații electronice este de circa 40% - un nivel comparabil cu principalul său concurent, Orange Moldova.

**Figura 7: Cote de piață în funcție de venituri pe piața de comunicații electronice (anul 2009)**



Importanța economiilor de scară ale Moldtelecom este una mixtă. În ce privește costurile asociate doar cu rețeaua de telefonie fixă, Moldtelecom într-adevăr se bucură de economii de scară în comparație cu concurenții săi. În ce privește costurile asociate comunicațiilor electronice per ansamblu, Moldtelecom are economii de scară comparative cu unii din concurenții săi, însă nu cu Orange. Însă ANRCETI ține cont și de faptul că Moldtelecom are economii de scară în raport cu principalii săi concurenți atât pe piața cu amănuntul de telefonie fixă, cât și de acces în bandă largă. Prezența unor economii de scară în raport cu concurenții îi permite Moldtelecom să-și distribuie costurile pe mai multe activități sau să subvenționeze dezvoltarea unor servicii (cum de ex. IPTV) din contul altor activități și să obțină avantaje competitive.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1.**

În cazul în care există economii de scară, acestea au efectul de a consolida ipoteza de PSP creată de către Moldtelecom ca avînd o cotă de piață mai mare de 35%. Pentru marea parte a bazei de cost se pare că Moldtelecom are economii de gamă mai mari decît majoritatea concurenților săi.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

#### **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. În cazul accesului cu ridicata în bandă largă, există oportunitatea pentru Moldtelecom să utilizeze buclele sale locale pentru furnizarea serviciilor de acces multiple, cele mai evidente fiind serviciile voce și acces la internet în bandă largă. Acest lucru oferă unele economii de gamă însă acestea sunt la fel disponibile și pentru concurenții Moldtelecom pe piața de acces cu ridicata în bandă largă. Spre exemplu, acei furnizori care operează rețele de cablu pot obține economii de gamă prin furnizarea serviciilor de televiziune. De asemenea, trebuie remarcat faptul că Moldtelecom poate să furnizeze servicii IPTV de unul singur, deși în prezent aceasta este o piață embrionară.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1.**

În cazul în care există economii de gamă, acestea au efectul de a consolida ipoteza de PSP creată de către Moldtelecom ca avînd o cotă de piață mai mare de 35%. Cu toate acestea, economiile de gamă ale Moldtelecom pe piața de acces cu ridicata în bandă largă sunt mai mari (în suprapunere cu comunicațiile voce) și mai mici (în suprapunere cu serviciile de televiziune), decît cele ale concurenților săi.

**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.

De cele mai dese ori economiile de densitate sunt rezultat al avantajului primului intrat pe piață, în special acolo unde intrarea pe piață necesită investiții esențiale și de lungă durată în infrastructură pasivă și de rețea. De regulă de astfel de economii se bucură furnizorii istorici, care s-au bucurat în trecut de drepturi de monopol, exclusive pentru careva servicii sau regiuni, au obținut subvenționare sau privilegii de altă natură, sau s-au bucurat de limitarea de către autorități a numărului de concurenți.

Pe piața serviciilor de acces în bandă largă, serviciile Moldtelecom sunt furnizate în zone geografice mai mari decât cele ale concurenților săi. Costurile sale, prin urmare, vor fi corespunzător mai mari deși acest lucru poate fi compensat prin economiile de scară ale Moldtelecom. Numai dacă, sau pînă cînd Moldtelecom nu va avea obligația de a oferi acces universal în bandă largă, acesta va putea selecta zonele sale de furnizare a serviciilor, astfel încît costul mediu pe utilizator să fie același ca și al concurenților săi.

Pe piața serviciilor de acces cu ridicata în bandă largă, serviciile Moldtelecom sunt furnizate în toate zonele geografice și se caracterizează printr-un grad înalt de penetrare în gospodării și oficii a infrastructurii sale de rețea ce-i servește drept resursă. Acest grad de penetare fost obținut în mare parte istoric. Prin urmare noii intrați nu ar putea să obțină densitate comparabilă cu cea a Moldtelecom, ceea ce duce la concluzia că costurile fixe vor fi în mediu mai înalte la noii intrați. Posibilitatea de a se bucura de economii de densitate îi oferă Moldtelecom avantaje competitive în dezvoltarea de noi rețele, spre exemplu cele de acces în bandă foarte largă, care implică aducerea fibrei otice cât mai aproape de abonați. Astfel, efecte similare de economii de densitate noii intrați le pot, cel mai probabil, obține doar în zone geografice destul de restrânse ceea ce n-ar asigura la scară mai largă dezvoltarea eficientă a concurenței pe piața în aval.

ANRCETI consideră economiile de densitate ca fiind unul dintre cele mai importante criterii pentru această piață, ce atestă PSP a Moldtelecom, de rînd cu criteriul infrastructurii greu de duplicat și integrării pe verticală.

### **Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Faptul că Moldtelecom beneficiază de economii de densitate în raport cu concurenții sau potențialii concurenți (ce ar furniza, cel mai probabil în scopuri de autofurnizare, servicii de servicii cu ridicata în bandă largă) îi oferă avantaje competitive și, astfel, vine în susținerea ipotezei că există PSP.

### **Efectul asupra ipotezei: = +1**

## **4.10 Diversificarea produselor și serviciilor**

Pe unele piețe un operator cu PSP poate, în virtutea poziționării sale pe piață, să ofere o gamă mai largă de produse, care îl face mai atractiv pentru utilizatori și întărește poziția sa de putere de piață. Pe piața de acces cu ridicata în bandă largă, un portofoliu diversificat de produse va cuprinde o varietate de servicii de tip bitstream oferind diferite lățimi de bandă în amonte și în aval. Cu toate acestea, costurile de operare a unei game de produse diverse sunt destul de mici, deoarece echipamentele electronice sunt standardizate, iar cheltuielile de marketing vor fi nesemnificative. Chiar dacă Moldtelecom are un avantaj în acest sens, acestea este doar ca urmare a unor economii de scară, după cum este descris în secțiunea 4.7

**Concluzie: Ponderea importanței = 0.**

În cazul în care vor exista diferențe în diversificarea produselor, acestea vor fi în favoarea Moldtelecom și vor avea efectul de consolidare a ipotezei de PSP creată de Moldtelecom ca avînd o cotă de piață mai mare de 35%

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### **4.11 Integrarea pe verticală**

Moldtelecom este integrat pe verticală și concurează pe piața de acces cu amănuntul în bandă largă. Toți concurenții de pe piața de acces cu ridicata în bandă largă sunt la fel de integrați pe verticală: într-adevăr singurul motiv de a fi pe piața cu ridicata este de a complementa piața cu amănuntul unde veniturile și profiturile potențiale sunt cu mult mai mari. Cu toate acestea, integrarea pe verticală dă naștere unei probleme concurențiale potențiale, specifice pentru situațiile când un furnizor deține controlul resurselor esențiale<sup>14</sup> pentru afacerea cu ridicata de acces în bandă largă, cum este cazul Moldtelecom. Astfel, în condițiile în care Moldtelecom este prezent pe piața cu amănuntul, există motivație pentru acesta de a limita cantitativ și calitativ furnizările sale de servicii cu ridicata pentru concurenții direcți pe piața cu amănuntul, astfel încât să beneficieze de avantaje pe piața cu amănuntul datorită integrării sale pe verticală. De asemenea, există motivație pentru Moldtelecom, dacă oferă servicii cu ridicata, nu doar să maximizeze venitul din acestea, dar și să acopere prin acestea o parte din costurile activității cu amănuntul, astfel încât să obțină avantaje competitive de cost pe piața cu amănuntul.

Deoarece mulți dintre concurenții săi pe piața cu amănuntul în aval depind de resursele de pe piața cu ridicata pe care nu le controlează (cum sunt accesul la infrastructura de rețea furnizat într-un punct fix), aceștia sunt deosebit de vulnerabili la condițiile de furnizare oferite de Moldtelecom. De exemplu, Moldtelecom ar putea majora prețurile sau ar putea reduce calitatea serviciilor pe piața de acces cu ridicata în bandă largă în așa fel încât să devină imposibil pentru rivali să concureze cu Moldtelecom pe piața de acces cu amănuntul în bandă largă. Același lucru este adevărat și pentru serviciile de acces cu ridicata în bandă largă, deoarece Moldtelecom poate utiliza aceleași pârghii de influență a acestor servicii asupra activității sale cu amănuntul pentru a obține avantaje concurențiale.

**Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Integrarea pe verticală nu este în sine o problemă care consolidează ipoteza că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața de acces cu ridicata în bandă largă. Cu toate acestea, în absența reglementării ex-ante, integrarea pe verticală mărește în mod semnificativ efectul ipotezei PSP, dacă aceasta este corectă.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

---

<sup>14</sup> După cum a constatat ANRCETI în Analiza pieței de acces cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix (Piața 4), Moldtelecom deține peste 97% din aceste resurse esențiale de infrastructură de rețea.

#### 4.12 Rețele bine dezvoltate de distribuție și de 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 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. De asemenea, furnizorii de servicii pe piețele cu amănuntul situate în avalul pieței analizate dezvoltă rețelele și serviciile lor pe zone (zonă după zonă). Prin urmare, aceștia nu au nevoie de rețea de distribuție acolo unde nu au prezență cu servicii, iar adăugarea de noi puncte de distribuție, odată cu lărgirea zonelor de furnizare a serviciilor, nu pare a fi o barieră semnificativă.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1**

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 împiedice concurența cu un furnizor stabilit.

Barierile în calea dezvoltării pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea pot fi legale (de reglementare) sau structurale. Autorizarea generală/licențele oferă posibilitatea activității pe întreg teritoriul Republicii Moldova, prin urmare, barierele regulatorii sunt minime, dacă în general există. Alte bariere legale pot exista în legătură cu utilizarea efectivă a drepturilor de trecere (acces la proprietăți), cu schimbarea destinației terenurilor, cu cerințele de mediu, sănătate și securitate publică, urbanistică, care pot îngreuna sau întârzia dezvoltarea rețelelor de către concurenții Moldtelecom. Aceasta poate fi extrem de important atunci, când piața cu amănuntul se află într-o creștere dinamică (de ex. piața accesului în bandă largă), deoarece imposibilitatea pentru concurenți de a replica infrastructura deja existentă rapid și cu investiții mici creează un dezavantaj competitiv.

Barierile structurale au de a face în primul rând cu investițiile substanțiale necesare, inclusiv pentru a construi rețeaua de acces. Aceste bariere sunt mai mari în zonele mai puțin populate, unde este mai dificil de a realiza economiile de densitate. Drept urmare, concurenții existenți ai Moldtelecom sunt concentrați în Chișinău, iar extinderea lor este blocată de aceste bariere. Trebuie menționat că penetrarea pe piață a accesului cu amănuntul la un punct fix în Republica Moldova este de circa 90% (1.1 mln. abonați), astfel că există loc limitat pentru extinderea serviciilor de telefonie fixă. De asemenea un factor de constrângere a posibilităților de lărgire extensivă a serviciilor de telefonie fixă îl reprezintă serviciile de telefonie mobilă.

Trebuie remarcat faptul că atât timp cât condițiile de furnizare medii din punct de vedere geografic (în special prețurile) vor fi păstrate la același nivel pentru Moldtelecom, barierele de extindere nu vor împiedica concurenții să constrângă comportamentul Moldtelecom, atâta timp cât aceștia pot să concureze eficient în zonele urbane. Ar trebui, de asemenea remarcat faptul că piața de acces în bandă largă este departe de a atinge punctul de saturație (penetrarea benzii largi la sfârșitul anului 2009 a fost de aproximativ 12% din locuințe), astfel că este loc pentru expansiunea serviciilor, fapt care poate justifica investiția.

**Concluzie: Ponderea importanței = 2**

În cazul în care există obstacole în calea expansiunii, acestea au efectul de a consolida ipoteza privind PSP creată de către Moldtelecom ca având o cotă de piață mai mare de 35%. Barierele în calea expansiunii vor tinde să limiteze capacitatea rivalilor de a face incursiuni semnificative în cota de piață a Moldtelecom.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### **4.14 Absența potențialei concurențe**

Barierele la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți (vedeți 4.15 de mai jos), cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește accesul cu ridicata în bandă largă, costul ridicat de desfășurare a rețelei înseamnă posibilități limitate pentru noii furnizori a intra pe piața dată. Cu toate acestea, ținându-se cont de posibilele remedii ce pot fi impuse pe piața accesului la infrastructura de rețea furnizat la un punct fix, barierele pentru intrare vor fi mai mici și, astfel, potențialii concurenți ar putea exercita o careva presiune competitivă indirectă asupra serviciilor de acces în bandă largă cu ridicata (când furnizorii ce au obținut acces la infrastructura de rețea concurează pe piața cu amănuntul cu Moldtelecom), cât și presiune directă (când acești concurenți furnizează nu doar acces în bandă largă cu amănuntul, dar și acces cu ridicata în bandă largă, în primul rând pentru a-și optimiza costurile și de a obține efecte de economii de densitate de la investiția legată de accesul la infrastructura de rețea). Prin urmare, cu toate că există bariere semnificative pentru intrarea furnizorilor potențiali pe piața serviciilor cu ridicata în bandă largă, aceasta ar putea într-o anumită măsură să se manifeste urmare a remediilor pe piața din amonte.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1.**

Absența unor concurenți potențiali va tinde să consolideze ipoteza conform căreia Moldtelecom are PSP pe piața de acces cu ridicata în bandă largă.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### **4.15 Numărul furnizorilor de pe piață**

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

Cea mai bună măsură a concentrării pieței este Indicele Herfindahl Hirschmann (HHI). HHI măsoară gradul de concentrare a pieței prin intermediul unui indicator derivat suma pătratelor cotelor de piață ale furnizorilor. Un HHI aproape de 1 indică un nivel ridicat de concentrare a pieței, un HHI ce tinde spre 0 indică un nivel scăzut de concentrare a pieței, fapt care ar indica o concurență perfectă. Știind că un singur furnizor are o cotă de piață de cel puțin 35%, HHI minim posibil este de 0,35, iar un HHI mai mare de 0,70 poate fi considerat ca probă *suplimentară* în sprijinul PSP.

HHI pentru piața cu ridicata a accesului în bandă largă prin xDSL (pe baza datelor prezentate în Tabelul 1) este de **0.8882**. HHI pentru piața cu ridicata este probabil să fie și mai mare, însă ANRCETI nu are în prezent date pentru a demonstra acest lucru.

**Tabel 1: Calcularea Indicelui HHI pentru piața de acces cu ridicata în bandă largă, determinat de volumul de autofurnizări**

Calcul HHI piața cu ridicata de acces în band largă		
Pentru furnizor	Cota 2009 (S <sub>i</sub> )	S <sub>i</sub> <sup>2</sup>
Moldtelecom	94,2%	0.8874
Starnet	1.77%	0.0003
Arax-Impex	1.63%	0.00026
Orange Moldova	0.74%	0.000054
Sun Communications	0.06%	0.00000036
alți	1.6%	0.000256
Sumar	100.00%	<b>0.8882</b>

**Concluzie: Ponderea importanței = 2.**

Numărul redus de furnizori și un HHI înalt oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei conform căreia Moldtelecom are PSP pe piața de acces cu ridicata în bandă largă.

**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 de stabilire a prețurilor. Furnizorii vor trebui de asemenea să răspundă rapid la schimbările de prețuri ale concurenților acestora. Pe o piață ne concurențială, prețurile vor fi relativ stabile, iar orice operator cu PSP va tinde să stabilească prețurile ridicate și de a nu schimba prețurile ca reacție la modificările de preț efectuate de concurenții săi.

Pentru a analiza prețurile de pe piață, în primul rând trebuie să fie oferite produsele. Până în prezent ANRCETI cunoaște că Moldtelecom nu oferă servicii de tip bitstream pentru a deservi piața de acces cu ridicata în bandă largă decât sie însuși.. Refuzul de a furniza produse la orice preț



are un efect echivalent asupra pieței cu situația în care produsele sunt oferite la prețuri atât de mari încât nu există cumpărători. Ambele situații oferă dovezi puternice pentru ipoteza că Moldtelecom este un furnizor cu putere semnificativă pe piață.

**Concluzie: Ponderea importanței = 3.**

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = + 1**

#### 4.17 Nivelul profitului

Lipsa concurenței eficiente este un motiv cheie în ceea ce privește capacitatea unui furnizor să genereze profituri peste normă pe o piață, dar una din cea mai răspândită este absența concurenței efective.

Pe piața de acces cu ridicata în bandă largă, Moldtelecom controlează o facilitate (bucla locală), care este un element esențial pentru concurenții de pe piața în aval pentru serviciile cu amănuntul în bandă largă. În absența reglementării, Moldtelecom are capacitatea de a stabili prețurile, astfel încât să câștige supra-profituri. Este de remarcat faptul că Moldtelecom poate face acest lucru chiar dacă aceleași prețuri sunt percepute și pentru propriile servicii cu amănuntul în aval. Unica constrângere asupra acestei capacități vine de la rețelele concurențiale de cablu și fibră optică, dar acestea sunt limitate la zonele urbane și în prezent nu reprezintă mai mult de 24% din piața cu amănuntul.

**Concluzie: Ponderea importanței = 2.**

Capacitatea de a câștiga supra profituri oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că Moldtelecom are PSP pe piață.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### 4.18 Sumar

Tabelul 2 rezumă analiza detaliată de mai sus. A fost acumulat un punctaj total de 24, cu mult peste pragul de 0, și mult peste nivelul care sugerează că nu există dubii în ce privește ipoteza că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața cu ridicata de acces în bandă largă.

**Tabelul 2: Analiza semi-cantitativă a pieței.**

Criteria	Ponderea importanței	Punctajul pentru efectul asupra ipotezei	Punctajul ponderat
Cota de piață și stabilitatea acesteia	3	+1	+3
Dimensiunile furnizorului	2	+1	+2
Controlul infrastructurii greu de	3	+1	+3

duplicat			
Avantajul sau superioritatea tehnologică	0	+1	0
Puterea de contracarare a utilizatorilor	0	-1	0
Acces la capital	1	0	+1
Economiile de scară	1	+1	+1
Economiile de gamă de produse	1	0	0
Economii de densitate	3	+1	+3
Diversificarea produselor și serviciilor	0	+1	0
Integrarea pe verticală	3	+1	+3
Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări	1	0	0
Bariere în calea extinderii serviciilor	2	+1	+1
Absența potențialei concurențe	1	+1	+1
Numărul furnizorilor de pe piață.	2	+1	+2
Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață	3	+1	+3
Nivelul profitului	2	+1	+2
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>+24</b>

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că Moldtelecom are PSP pe piața accesului cu ridicata în bandă largă, iar concurenții săi sunt extrem de vulnerabili față de condițiile în care sunt oferite resursele pentru această piață (accesul la infrastructura de rețea la un punct fix, controlat de Moldtelecom în mărime de peste 97%) și față de tarifele cu amănuntul ale Moldtelecom. Barierele identificate (investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte, prezența economiilor de scară și densitate) sunt extrem de mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a Moldtelecom. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către Moldtelecom a infrastructurii greu de duplicat și a economiilor de scară și de densitate, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că Moldtelecom va aplica această putere pentru a limita posibilitatea

concurenților săi de pe piețele cu amănuntul (mai ales pe piața accesului fix în bandă largă) de a fi competitivi.

ANRCETI concluzionează că existența unei integrări pe verticală a Moldtelecom în ceea ce privește furnizarea serviciilor cu amănuntul și furnizarea (inclusiv autofurnizarea) serviciilor cu ridicata care reprezintă o resursă esențială pentru serviciile cu amănuntul, reprezintă un factor puternic de motivație pentru Moldtelecom de a aplica influența sa de pe piața cu ridicata pe piețele situate în aval.

## 5 Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 4 a demonstrat că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața accesului cu ridicata în bandă largă. În acest capitol, ANRCETI analizează obligațiile ex-ante ce sunt corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- Cerința de a alege soluția cea mai puțin împovărătoare 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).<sup>15</sup>
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile în cazul specific al pieței de acces cu ridicata în bandă largă (ERG(06)69).<sup>16</sup>

### 5.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a accesului cu ridicata în bandă largă

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante a accesului cu ridicata în bandă largă identificate de ANRCETI în prezenta analiză, vizează în primul rând aspecte referitoare la lipsa accesului pentru concurenții „Moldtelecom” S.A. la astfel de servicii, cât și alte aspecte.

Având în vedere faptul că ANRCETI a analizat situația concurențială pe piața situată în amonte față de piața accesului cu ridicata în bandă largă (piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix), unde a constatat puterea semnificativă a „Moldtelecom” S.A. și există ipoteza impunerii unor obligații preventive în sarcina acestui furnizor în legătură cu puterea semnificativă pe acea piață, problemele concurențiale la nivelul pieței relevante a accesului cu ridicata în bandă largă trebuie privite prin eventualitatea acelor obligații și posibilului efect pozitiv asupra condițiilor concurențiale pe piața accesului cu ridicata în bandă largă.

Așa cum a identificat ANRCETI mai sus, „Moldtelecom” S.A. deține o cotă substanțială de circa 95% din volumul de autofurnizări pe piața relevantă analizată, iar mecanismul substituibilității cererii și ofertei nu este eficient pe piața relevantă dată. Datorită faptului că nu există suficiente constrângeri concurențiale exercitate asupra Moldtelecom, ANRCETI consideră că acesta nu are suficiente stimulente pentru a deschide accesul efectiv pentru alți furnizori să utilizeze servicii cu ridicata în bandă largă, precum și nu are suficiente stimulente de a stabili prețurile pentru asemenea tarife la un nivel eficient, cum ar fi pe o piață concurențială. La rândul său, ANRCETI consideră că nici obligațiile specifice preventive ce pot fi impuse pe piața din amonte nu vor fi capabile să elimine într-un orizont scurt sau mediu de timp problemele concurențiale pe piața analizată. Aceasta e cauzată în primul rând de investițiile mari pe care trebuie să le efectueze furnizorii în rețelele lor de transport și capacitățile lor de acces fizic la bucla locală, precum și de faptul că aceasta va lua un termen de timp relativ lung. Un alt motiv din care ANRCETI consideră că potențialele remedii pe piața în amonte nu vor fi suficiente pe termen scurt și mediu pentru

<sup>15</sup> ERG(06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare ECNS

<sup>16</sup> ERG(06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind cele mai bune practici în domeniul obligațiilor impuse pentru accesul bitstream ca consecință a poziției de putere semnificativă pe piața accesului cu ridicata în bandă largă.

excluderea în întregime a deficiențelor concurenței pe piața analizată este dispersarea infrastructurii de acces la rețea la un punct fix în zone cu densitate relativ redusă a numărului de accesuri deservite de către fiecare repartitor principal sau intermediar. Aceasta poate să nu acorde suficientă motivație pentru furnizorii alternativi de a investi în rețelele de transport și de acces în zone ce pot să nu asigure suficiente economii de densitate și gamă, încât să facă ineficiente din punct de vedere economic investițiile într-o rețea ce ar replica-o pe cea a „Moldtelecom” S.A. ANRCETI consideră că strategiile furnizorilor ce vor putea să beneficieze de acces la infrastructura de rețea se vor baza pe dezvoltarea inițială a rețelelor lor de transport și acces până în zone strategice lor, după care dezvoltarea va fi determinată de raportul între costul incremental al investiției și operării într-o zonă adăugată nou și avantajele economice incrementale ce pot fi obținute de la extinderea în această zonă.

Având în vedere că piața accesului cu ridicata în bandă largă este o piață intermediară între piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix și piața cu amănuntul de acces în bandă largă, iar într-o măsură mai mică – și cu piața cu amănuntul de servicii de telefonie fixă, orice remedii pe piața analizată trebuie să țină cont că odată cu sporirea capacităților alternative de acces pe piața din amonte, remediile pe piața analizată urmează să fie treptat reduse și scoase.

Există indicii ferme că, în lipsa reglementării, accesul la servicii cu ridicata în bandă largă nu este oferit, iar posibilitățile de start mai favorabile pentru propriile activități cu amănuntul ale „Moldtelecom” S.A. sunt în stare să distorsioneze dezvoltarea piețelor cu amănuntul din aval.

Odată cu lipsa accesului la servicii cu ridicata în bandă largă, ANRCETI consideră și alte probleme concurențiale, precum:

- refuzul de a furniza accesul sau capacitatea de acces solicitată,
- posibilitatea retragerii dreptului de acces deja acordat,
- întârzierea acordării accesului prin bitstream, ceea ce ar situa în condiții mai dezavantajoase concurenții,
- reducerea calității serviciilor prestate concurenților în comparație cu nivelul de calitate oferit pentru propria activitate cu amănuntul, astfel încât să dezavantajeze activitatea cu amănuntul a concurenților,
- lipsa transparenței în ceea ce privește disponibilitatea accesului, caracteristicile tehnice ale rețelei, prețurile, termenele și condițiile de furnizare a accesului și de livrare a buclilor prin bitstream,
- posibilitatea de a discrimina transportarea fluxului de trafic de date generat de clienții unui furnizor ce ar achiziționa serviciul cu ridicata, în raport cu fluxul de trafic generat de abonații proprii, în termeni de viteză de acces, garantare și prioritizare de trafic, latență, etc.
- utilizarea de către propriile unități cu amănuntul a unor informații asimetrice căpătate de la furnizarea serviciilor de telefonie fixă sau celor cu ridicata de acces la bucla locală și de bitstream (de exemplu utilizarea informației că un client a depus cerere pentru serviciile unui furnizor pentru a contacta clientul dat și a-l intercepta în folosul propriului serviciu cu amănuntul),
- 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 (bucla locală) ce 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,

- constrângerea marjei (margin squeeze) - perceperea pentru serviciile cu ridicata a unor prețuri excesive în raport cu costurile, astfel încât să crească costurile concurenților și să-i plaseze în situație competitivă nefavorabilă, având în vedere că tarifele cu amănuntul se află sub presiune competitivă,

- avantajarea propriilor activități cu amănuntul prin rezervarea capacităților de DSLAM pentru activitățile proprii cu amănuntul,

- posibilitatea includerii unilaterale a unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui.

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. La rândul său obligațiile urmează să fie cu pondere descrescătoare, astfel încât să asigure reducerea barierelor de piață inițiale și posibilitatea intrării pe piață sau lărgirii prezenței pe piață, dar în același timp să asigure semnale eficiente pieței privind necesitatea dezvoltării în timp a unei concurențe mai pronunțate bazate pe infrastructură.

## 5.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

Obligațiile ce urmează a fi utilizate depind de problemele care există pe piață. În analiza prezentată în Capitolul 4, ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP (punctaj de 2 sau peste această cifră în Tabelul 2)

- Cota de piață și stabilitatea acesteia
- Dimensiunile furnizorului
- Controlul infrastructurii greu de duplicat
- Integrarea pe verticală
- Numărul furnizorilor de pe piață
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață
- Bariere în calea extinderii serviciilor

Tabelul 3 indică tipul de probleme concurențiale care ar putea rezulta din aceste aspecte ale PSP, precum și obligațiile corespunzătoare care este posibil să fie necesare pentru a soluționa problemele. Analiza problemelor concurențiale se bazează pe ERG(06) 33, iar obligațiile cu ridicata disponibile sunt preluate din Directiva privind accesul al CE, în care sunt indicate următoarele categorii de obligații:

- Transparență
- Non-discriminare
- Evidența contabilă separată
- Acces
- Controlul prețurilor și calcularea costurilor.

**Tabelul 3: Obligațiile propuse pentru PSP**

<b>Criteriul PSP</b>	<b>Tipul problemei concurențiale identificate</b>	<b>Probleme potențiale de ordin concurențial</b>	<b>Categoriile de obligații solicitate</b>
Cota de piață și stabilitatea acesteia	Dominarea unică pe piață	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Supra-taxare;</li> <li>▪ Prețuri de ruinare</li> <li>▪ Contracte exclusive;</li> <li>▪ Prețuri majorate de trecere a utilizatorilor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Controlul prețurilor</li> <li>▪ Non-discriminare</li> </ul>
Dimensiunile furnizorului			
Bariere în calea extinderii serviciilor			
Concentrarea pieței			
Controlul infrastructurii greu de duplicat	Influență pe verticală	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avantajul primului pe piață</li> <li>▪ Discriminare în bază de preț și servicii</li> <li>▪ Constrângere de preț</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Obligații de acces</li> <li>▪ Non-discriminare;</li> <li>▪ Controlul prețurilor</li> <li>▪ Transparență</li> <li>▪ Evidența costurilor</li> </ul>
Integrarea pe verticală			
Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață	Influență pe orizontală	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Asocierea serviciilor</li> <li>▪ Subvenționare încrucișată</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Non-discriminare;</li> <li>▪ Transparență</li> <li>▪ Evidența costurilor</li> </ul>

### **5.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG**

Pentru a confirma necesitatea acestui set de obligații, ANRCETI a analizat ERG(06) 69, unde aplicabilitatea obligațiilor pe piața de acces cu ridicata în bandă largă este analizată în continuare în conformitate cu următoarele obiective:

- asigurarea accesului;
- condiții egale de joc;
- evitarea avantajului neloial al primului intrat pe piață
- transparența termenilor și condițiilor
- caracterul adecvat al parametrilor tehnici de acces

- preț de acces echitabil și coerent;
- calitatea rezonabilă a produselor de acces
- asigurarea unor procese eficiente și convenabile de trecere
- asigurarea conectării de la punctul de furnizare a serviciului de tip bitstream la un punct rezonabil de preluare de către furnizorul alternativ
- asigurarea co-locării la punctele de furnizare

ANRCETI a analizat fiecare dintre aceste obiective în contextul pieței din Republica Moldova, astfel încât să fie identificate obligațiile adecvate, rezonabile și proporționale. Această analiză este prezentată în Tabelul 4.

**Tabelul 4: Obligațiile propuse**

Obiectiv	Obligația necesară și raționamentul	Dovada proporționalității
Asigurarea accesului	<p>Cerința de a <b>furniza acces la rețea în urma unei solicitări rezonabile</b> ar trebui să ofere concurenților încredere de a intra pe piața în aval cu amănuntul în bandă largă. Accesul va fi disponibil în forme corespunzătoare pentru a permite concurenților să ofere servicii în bandă largă. Aceasta <b>înseamnă că accesul la buclele locale echipate cu echipament de acces în bandă largă</b> trebuie oferit la cerere, într-un număr rezonabil de puncte.</p> <p>De asemenea este necesară obligația de a fi furnizate orice servicii adiționale necesare pentru utilizarea efectivă a accesului la bucla locală, astfel ca colocare, trecere prin canalizare, spații tehnologice, etc.</p>	<p>Moldtelecom are puține stimulente să asigure accesul fără ca aceasta să nu fie o cerință și există un pericol de influență pe verticală pe piața cu amănuntul în bandă largă. Investițiile într-o rețea de acces (chiar și bazată pe facilități de acces închiriate) sunt semnificative și timpul necesar este mare, iar un furnizor ce ar dori să facă asemenea investiție nu va putea să se bucure în timp scurt și mediu de economii de scară, densitate și gamă, de care se bucură Moldtelecom.</p> <p>Posibilitatea de a obține acces la buclele locale prin bitstream la un număr rezonabil de puncte de colectare a buclelor va permite concurenților să efetezeze gradual investițiile lor începând cu bistream de un nivel agregat la nivele mai dezagregate de bitstream, pentru a ajunge la posibilitatea de a accesa bucla locală la un număr mare de repartitoare principale și cabinete stradale.</p>
condiții egale de joc	<p>Cerința <b>de a nu discrimina</b> ar trebui să asigure că noii intrați vor fi capabili să concureze în condiții egale. Astfel condițiile furnizării serviciilor cu ridicata de acces în bandă largă oferite unor furnizori concurenți trebuie să fie nu mai puțin favorabile decât cele oferite de Moldtelecom propriilor activități cu amănuntul de acces în bandă largă.</p>	<p>În absența acestei cerințe, Moldtelecom ar avea un stimulent să ofere un tratament preferențial activităților sale în aval. Aceasta se poate manifesta, spre exemplu, prin termeni mai favorabili de oferire a accesului pentru proprii clienți sau prin constrângere prin preț a concurenților, aplicând o marjă comercială mică la costurile serviciilor cu ridicata atunci când vinde servicii pe piața cu amănuntul sau vânzarea serviciilor cu amănuntul sub nivelul costului economic.</p>
evitarea avantajului primului intrat	<p>Cerința <b>de a nu discrimina</b> trebuie să asigure că nu există avantajul neloyal al primului intrat</p>	<p>În absența acestei cerințe, Moldtelecom ar avea un stimulent să ofere un tratament preferențial activităților sale în aval.</p>
transparența termenilor și	Obligația de a publica o <b>ofertă de referință</b> și	În absența publicării ofertei de referință



condițiilor	obligația de a <b>informa în ce privește tarifele, termenii și condițiile</b> ar trebui să ofere claritate privind termenii și condițiile de acces.	nu ar exista stabilitate suficientă pe piețele de acces, iar dorința operatorilor să investească ar fi subminată.
caracterul adecvat al parametrilor tehnici de acces	Obligația de a publica o <b>ofertă de referință</b> și obligația de a publica <b>informațiile tehnice</b> ar trebui să asigure că parametrii tehnici de acces sunt rezonabili.	Oferta de referință trebuie să furnizeze informații suficiente pentru a permite concurenților Moldtelecom să facă aprecieri tehnice și comerciale în ceea ce privește accesul și pentru a putea lua decizii de lungă durată.
preț de acces echitabil și coerent	Cerința de a <b>oferi servicii echivalente cu ridicata pentru toate serviciile cu amănuntul</b> , precum și obligația de a <b>stabili prețurile cu ridicata cu o reducere rezonabilă la prețurile echivalente cu amănuntul</b> ar trebui să asigure prețuri echitabile și coerente a serviciilor de acces.	Această cerință este necesară pentru a se asigura împotriva unei constrângeri de preț pe piețele în aval de vânzare cu amănuntul. Prețurile bazate pe costuri nu sunt neapărat adecvate deoarece acestea pot inhiba stimulente pentru investiții ale Moldtelecom și pot da naștere unui preț de evacuare în ceea ce privește serviciile în amonte (acces la buclă și acces partajat).
calitatea rezonabilă a produselor de acces	Cerința de a <b>nu discrimina</b> și obligația de a publica o <b>ofertă de referință</b> și cerința de a avea <b>transparență cu privire la calitatea serviciilor</b> trebuie să asigure că produsele de acces sunt de o calitate rezonabilă;	În lipsa acestor cerințe, Moldtelecom ar avea un stimulente și capacitatea de a oferi tratament preferențial activității sale în aval.
asigurarea unor procese eficiente și convenabile de trecere	Obligația de a publica <b>un proces rezonabil de migrare în rețea</b> (între diferiți clienți cu ridicata ce utilizează același produs de acces - și între diferite produse de acces cu ridicata) ar trebui să asigure o trecere eficientă și convenabilă.	Această cerință este necesară pentru a evita limitarea vânzărilor de către Moldtelecom către concurenții săi pe piețele în aval sau în caz extrem să închidă aceste piețe.
asigurarea conectării de la punctul de furnizare a serviciului de tip bitstream la un punct rezonabil de preluare de către furnizorul alternativ	Cerința de a include <b>conectarea la un număr rezonabil de puncte regionale de preluare</b> a buclilor echipate (acces bitstream) în calitate de componentă opțională a produsului de acces ar trebui să ofere asigurarea relevantă.	În lipsa unui serviciu de conectare, oferit în condiții și termeni rezonabili, utilizarea produselor de acces de tip bitstream ar putea să nu fie viabilă din punct de vedere comercial.
asigurarea colocării la punctele de furnizare	Este necesar de prevăzut colocarea în cerința de <b>furnizare a accesului la rețea în urma unei solicitări rezonabile</b> .	ANRCETI consideră că colocarea nu este în general necesară pentru asigurarea interconectării, însă este absolut necesară pentru accesul la bucla locală, inclusiv accesul de tip bitstream.

## 5.4 Sumarul obligațiilor propune

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice să impună următoarele obligații asupra "Moldtelecom", ca urmare a poziției PSP pe piața de acces cu ridicata în bandă largă.

- obligația de a furniza acces la rețea în urma unei solicitări rezonabile

- obligația de a nu discrimina
- obligația de a publica o Ofertă de Referință
- obligația de a include în Oferta de Referință tarife, termeni, condiții și informații tehnice rezonabile.
- obligația de a oferi servicii cu ridicata echivalente tuturor ofertelor cu amănuntul în bandă largă
- obligația de a stabili prețuri pentru serviciile de acces cu o reducere rezonabilă la prețul serviciilor echivalente cu amănuntul (principiul Retail-minus)
- obligația de a asigura transparența în ce privește calitatea serviciului
- obligația de a publica un proces rezonabil de migrare în rețea între diferite produse de acces, precum și între diferiți clienți cu ridicata
- obligația de a include un punct de conectare la un punct de preluare regional în calitate de componentă opțională a fiecărui serviciu de acces.

ANRCETI propune să emită o hotărâre în adresa Moldtelecom privind stabilirea remediilor. Având în vedere că atât hotărârea dată, cât și hotărârea privind impunerea remediilor în sarcina Moldtelecom în legătură cu PSP pe piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea ar prevedea obligații cu tangențe puternice, precum obligația de furnizare a accesului la bucla locală, colocării, de publicare a unei Oferte de referință pentru acces, Evidenței contabile separate, ANRCETI propune ca remediile pe aceste două pieți să fie corelate și impuse în cadrul unei singure hotărâri.

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 urmează să remită hotărârea în adresa Moldtelecom și Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței.

ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie impuse Moldtelecom, pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției sale PSP pe piața de acces cu ridicata în bandă largă. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale.