



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

Analiza

**pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii
închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la
dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată**

Starea documentului:	Proiect
Perioada consultării publice:	
De la:	24.10.2013
Până la:	14.11.2013

Cuprins:

1.Introducere	3
2. Identificarea pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată	6
2.1.Testul Monopolistului Ipotetic.....	6
2.2.Testul celor trei criterii.....	6
2.3.Definirea pieței produsului	7
2.4.Piața relevantă a produsului.....	9
2.4.1.Produsul focal	9
2.4.2.Lista substituenților produsului focal	9
2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata	9
2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata	12
2.4.3.Sumarul analizei pieței produsului	14
2.5.Piața geografică.....	14
2.6.Aplicarea testului celor trei criterii.....	15
2.6.1Barierele de intrare și ieșire	16
2.6.2Tendințe spre o concurență efectivă	18
2.6.3Suficiența aplicării legislației concurenței.....	18
2.7.Concluzii privind identificarea pieței relevante	19
3. Analiza pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.	20
3.1Evaluarea cotei de piață	22
3.2Analiza ulterioară a pieței.....	22
3.2.1Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	23
3.2.2Dimensiunile furnizorului.....	25
3.2.3Controlul infrastructurii greu de duplicat	25
3.2.4Bariere în calea extinderii serviciilor.....	26
3.2.5Absența potențialei concurențe.....	27
3.2.6Numărul furnizorilor de pe piață	28
3.2.7Puterea de contracarare a utilizatorilor	28
3.2.8 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață.....	29
3.2.9Sumar	29
4. Determinarea și analiza obligațiilor	31
4.1Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată	31
4.2Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	33
4.3Analiza obligațiilor propuse de ERG	33
4.4Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive.....	34

1. Introducere

În conformitate cu articolul 51 din Legea comunicațiilor electronice nr.241-XVI din 15.11.2007, în continuare denumită Legea nr. 241/2007, Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației, în continuare denumită 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 și analiză 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 în continuare denumit Regulamentul nr. 55/2008).

După identificarea piețelor relevante, ANRCETI efectuează analiza în detaliu a acestor piețe, astfel încât să ia decizii cu privire la desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante (conform articolului 52 din Legea nr. 241/2007) și are dreptul să impună, să mențină, să modifice sau să revoce obligațiile față de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice.

În anul 2011 ANRCETI a efectuat prima iterație de Analiză a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. Astfel, în urma analizei efectuate a fost identificată piața de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată drept susceptibilă reglementării preventive iar în baza rezultatelor analizei în detaliu a pieței date, care a arătat existența puterii semnificative a S.A.”Moldtelecom”, problemele concurențiale și obligațiile necesare a fi impuse pentru remedierea eșecului concurenței, ANRCETI a desemnat S.A.”Moldtelecom” drept furnizor cu putere semnificativă pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată(Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.23 din 15.09.2011) și au fost impuse obligații speciale preventive în sarcina acestuia (Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.36 din 20.12.2011).

În conformitate cu articolul 53 din Legea nr. 241/2007, ANRCETI efectuează analiza piețelor relevante cel puțin o dată la 2 ani, în scopul constatării existenței concurenței efective pe aceste piețe. Ținând cont de aceasta, ANRCETI a inițiat elaborarea analizelor de piață în iterația a 2-a.

Prezenta analiză de piață prezintă concluziile ANRCETI cu privire la revizuirea definiției pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, confirmarea susceptibilității pieței la reglementarea preventivă și analizarea situației concurențiale pe această piață în vederea determinării eventualilor furnizori cu putere semnificativă. În urma analizei, în conformitate cu articolul 53 din Legea nr.241/2007, ANRCETI are dreptul să impună, să mențină, să modifice sau să revoce obligațiile față de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice.

Pentru realizarea prezentei analize de piață precum și a analizei pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată (Piața 6), ANRCETI a expediat spre completare furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice două chestionare pe segmentele de piață vizate. Procesul de colectare a datelor s-a desfășurat în perioada 12.06.2013 – 28.06.2013, conform formularelor expuse pe pagina de Internet a ANRCETI:

http://anrceti.md/files/filefield/Chestionar_linii_inchiriate_Iteratia_II.xls

și Instrucțiunii privind completarea chestionarului dat:

http://anrceti.md/files/filefield/Instrucțiune_date_statistice_linii_inchiriate_Iteratia_II.pdf.

Informații suplimentare privind infrastructura relevantă serviciilor de linii închiriate au fost solicitate de ANRCETI la data de 23.08.2013. Termenul limită de prezentare a informațiilor a fost 13.09.2013. Formularul a fost plasat pe adresa:

<http://anrceti.md/files/filefield/date%20statist%20linii%20inchiriate%202013.xls>

Instrucțiunile privind completarea chestionarului dat au putut fi descărcate la adresa: <http://anrceti.md/files/filefield/Instrucțiune%20date%20statistice%20infrastructura%20retelelor%20de%20linii%20inchiriate-it%20II.pdf>.

Informațiile și datele obținute în baza chestionarelor au stat la baza fundamentării deciziilor de reglementare ale ANRCETI în ceea ce privește analiza pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. ANRCETI va face publică analiza și va prezenta Consiliului Concurenței decizia privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante.

În compartimentele ce urmează, ANRCETI desfășoară o analiză care stabilește:

- limitele pieței produsului și pieței geografice ale pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, utilizând raționamentele Testului Monopolistului Ipotetic (TMI);
- situația concurențială și evoluția viitoare a acestei piețe în scopul de a desemna, după caz, furnizorul sau furnizorii cu putere semnificativă;
- identificarea obligațiilor ce urmează a fi impuse furnizorului/furnizorilor determinați cu putere semnificativă pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Procesul de consultare

ANRCETI expune pentru consultare publică proiectul Analizei pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. Avizul persoanelor interesate este solicitat asupra ansamblului de documente expuse pentru consultare.

Prezenta consultare publică este deschisă între 24.10.2013 și 14.11.2013, ora 17-00.

Părțile interesate pot expedia comentariile referitoare la proiectul supus consultării în scris pe suport de hârtie și în format electronic la adresa:

Bd. Ștefan cel Mare, 134, MD-2012,
CHIȘINĂU, REPUBLICA MOLDOVA
Fax: (0 22) 222 885
și/sau la:
e-mail: office@anrceti.md

2. Identificarea pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată

Conform p.5 al Regulamentului nr. 55/2008, pentru a desfășura procesul de identificare a piețelor, ANRCETI va ține cont de cele mai bune practici europene.

Regulamentul nr. 55/2008 descrie un proces din două etape:

1. 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).
2. În al doilea rând, trebuie să fie confirmată susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă prin aplicarea testului celor trei criterii (p.20 și p.44 ale Regulamentului nr.55/2008).

2.1. 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. Sunt 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 de 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 și nu poate 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.

2.2. 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 nr. 55/2008 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:

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.

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, conform Directivelor Europene.

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.

Astfel, dacă ANRCETI ajunge la concluzia că pentru intrarea și ieșirea de pe piața relevantă a produsului există bariere semnificative, nu există semne că piața dată ar fi suficient de competitivă și nici semne ale unor tendințe spre o concurență efectivă în orizontul scurt și mediu detimp, precum și ajunge la concluzia că aplicarea doar a instrumentelor legislației generale a concurenței este insuficientă pentru rezolvarea eșecului concurenței, atunci piața dată este susceptibilă reglementării preventive. În asemenea caz, ANRCETI identifică prin decizia Consiliului de Administrație piața dată drept relevantă reglementării preventive (reglementării ex-ante).

În acest compartiment, ANRCETI, prezintă raționamentele sale în ceea ce privește identificarea pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Piața menționată este cuprinsă și de Recomandarea Comisiei Europene C(2003)497¹ (Piața 14). Astfel, ANRCETI va testat dacă această piață este susceptibilă reglementării preventive în circumstanțele naționale.

Pentru a lua decizia dacă piața dată este sau nu susceptibilă reglementării preventive, ANRCETI, conform prevederilor Regulamentului nr. 55/2008, va desfășura un proces în două etape: va identifica piața relevantă a produsului și piața relevantă geografică; și va testa susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă.

2.3. Definirea pieței produsului

Piața analizată în acest document este **furnizarea cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.**

În conformitate cu practicile Uniunii Europene, piața serviciilor de linii închiriate poate fi definită în baza următoarelor definiții de mai jos (care urmează):

Linii închiriate înseamnă „totalitatea echipamentelor de comunicații electronice care oferă capacitatea de transmisie dedicată între punctele de acces la rețea, dar care nu includ funcții de comutare care să poată fi controlate de către utilizator.”

În armonie cu această definiție ANRCETI consideră drept linii închiriate toate echipamentele de comunicații electronice care furnizează capacități de transmitere dedicate (între două puncte și care

¹EC (2003) 311, 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.

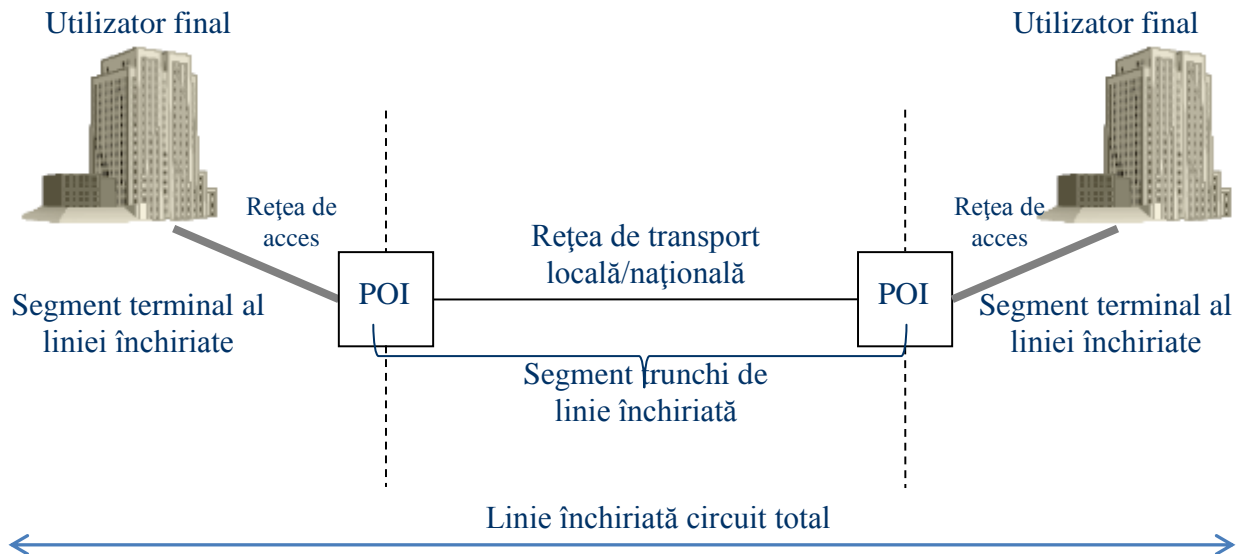
nu includ servicii de comutare a datelor transmise).

Linia închiriată oferă conexiune de transmisie dintre două puncte de acces la rețea la o anumită rată de transmisie solicitată (de exemplu, lățimea de bandă) de către cumpărător. În consecință, unul din parametrii de conectare a liniilor închiriate este lățimea de bandă, iar alt parametru este localizarea geografică a celor două puncte de acces la rețea.

În ceea ce privește serviciile de linii închiriate există atât piață cu amănuntul, cât și cu ridicata. Dacă un furnizor furnizează servicii de linii închiriate unui utilizator final se consideră a fi o tranzacție cu amănuntul. În cazul în care furnizorul furnizează servicii de linii închiriate către un alt furnizor de comunicații electronice, fie pentru utilizarea serviciilor date în rețeaua proprie sau pentru revînzarea lor, este considerată a fi o tranzacție cu ridicata.

Segmentele trunchi de linii închiriate cuprind circuitul total delimitat de două puncte de interconectare pentru linii închiriate situate la nivelul rețelei de transport locale sau al rețelei de transport naționale și prin intermediul căruia se oferă o capacitate de transmisie simetrică și permanentă. **Figura 1** descrie schematic acest serviciu.

Figura 1: Serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate



În cazul cel mai general o conexiune completă a liniei închiriate (linie închiriată circuit total) cuprinde două segmente terminale și segmentul(ele)-trunchi interconectat cu două segmente terminale (segmentul de linii închiriate dintre punctul terminal de acces la rețea și cel mai apropiat punct de prezență al furnizorului se numește segment terminal de linie închiriată).

Serviciile de linii închiriate segmente-trunchi pot fi utilizate de către furnizori pentru transportarea traficului de telefonie fixă și mobilă, pentru furnizarea de servicii de linii închiriate cu amănuntul, iar serviciile cu ridicata de segmente-trunchi de linii închiriate pot juca un rol cheie, de asemenea, la transportarea traficului de internet și furnizarea de alte servicii de transport date. De asemenea, serviciile de linii închiriate furnizate la nivelul pieței cu ridicata pot fi folosite și de către un furnizor care dorește să își extindă rețeaua, îndeosebi rețeaua de transport, fără a implica furnizarea unui serviciu corespunzător la nivelul cu amănuntul.

Întrebare pentru consultare 1: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau alte dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Piața serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, 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.

2.4. Piața relevantă a produsului

2.4.1. Produsul focal

Produsul focal este produsul cel mai îngust definit care se află în mod evident pe piața cercetată. Acesta este folosit ca resursă cheie pentru TMI astfel încât să determine limitele pieței.

Trebuie remarcat faptul că punctul de plecare pentru identificarea produsului focal, în acest caz, este piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate bazate pe tehnologia SDH, în Republica Moldova. Astfel marea majoritate a serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi furnizate pe piață sunt bazate pe tehnologia SDH prin fibră optică. Aceasta se datorează faptului că rețeaua furnizorului istoric a fost construită inițial pentru furnizarea serviciilor voce. Prin urmare, este oportun să fie considerat serviciul de linii închiriate segmente-trunchi bazat pe SDH ca produs focal, în scopul definirii pieței.

2.4.2. Lista substituenților produsului focal

În prezent, în Republica Moldova, în funcție de tipul de suport utilizat în vederea furnizării serviciilor publice de comunicații electronice, un furnizor poate achiziționa servicii de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe următoarele tehnologii: SDH, fibră optică neechipată, WDM, MPLS și Ethernet.

Astfel, pentru a defini piața relevantă a produsului, ANRCETI a analizat:

- a) Măsura în care serviciile de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe tehnologia MPLS, Ethernet și WDM fac parte din aceeași piață relevantă a produsului;
- b) Delimitarea segmentelor corespunzătoare serviciilor de segmente terminale de linii închiriate și serviciilor de segmente de trunchi de linii închiriate;
- c) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de acces la fibra optică neechipată;

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituente posibile pot constrânge activitățile unui monopolist ipotetic care asigură servicii cu ridicata de segmente-trunchi de linii închiriate.

2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata

Substituibilitatea ofertei cu ridicata are loc în cazul în care un potențial furnizor de produs substituent este atras pe piață ca răspuns la SSNIP-ul monopolistului ipotetic. Se poate presupune că acest lucru se va întâmpla doar în cazul în care furnizorul a fost în stare să transfere resursele sale pentru furnizarea produsului focal într-o perioadă de cel mult un an, fără investiții semnificative. Întrebarea este dacă aceasta va avea loc într-o asemenea măsură încât SSNIP să devină neprofitabil.

ANRCETI a analizat următoarele posibilități pentru un furnizor potențial de a furniza servicii substituente în cazul unui SSNIP la produsul focal:

Delimitarea segmentelor corespunzătoare serviciilor de segmente terminale de linii închiriate și serviciilor de segmente de trunchi de linii închiriate;

Așa cum se arată în Expunerea de Motive la Recomandarea CE², la nivel cu ridicata, este posibil să se facă o distincție între piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și piața de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate. Delimitarea segmentelor de rețea corespunzătoare acestor servicii diferă de la o țară la alta ca urmare a existenței unor topologii de rețea diferite. De asemenea, diferențe pot exista și de la un furnizor la altul, în funcție de topologiile diferite de rețea utilizate.

Necesitatea definirii unor piețe relevante separate pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate rezultă în principal din condițiile concurențiale diferite în ceea ce privește furnizarea acestora. Condițiile economice de furnizare a unor servicii de capacitate de rețea la nivelul rețelei de transport sunt diferite de furnizarea de servicii de capacitate dedicate la nivelul rețelei de acces. Investițiile în rețeaua de transport sunt realizate pentru deservirea zonelor cu trafic dens și concentrat, în timp ce rețeaua de acces realizează conectarea, colectarea și concentrarea utilizatorilor finali. Astfel, rețeaua de acces implică de obicei transferul unor volume de trafic mai mici, la un nivel dezagregat, într-o arie mai extinsă. De asemenea, rețeaua de transport poate fi concepută pentru transferarea de trafic de diferită natură, în timp ce în rețeaua de acces diferența de natura comunicațiilor poate să existe, cu toate că convergența comunicațiilor duce la unificarea chiar și rețelelor de acces. Pe de altă parte, la nivelul rețelei de transport, economiile de scară și de densitate pot fi realizate în general mai ușor sau la nivele mai reduse de investiții decât la nivelul rețelei de acces, datorită procesului de agregare sau concentrare a traficului. Astfel, capacitatea și lungimea liniilor închiriate sunt criteriile cele mai relevante (cu toate că nu definitive, odată ce și în segmentul de acces pot fi realizate capacități mari de transport bazate pe fibre optice) pentru o delimitare clară între piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate.

În ceea ce privește limitele și definițiile corespunzătoare serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale linii închiriate și serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, ANRCETI a făcut o referire în acest sens în Instrucțiunile de completare a chestionarelor de date statistice privind liniile închiriate, la Capitolul „Glosar”, adresat spre completare furnizorilor de rețele și servicii de comunicații electronice. Conform Instrucțiunilor, *linii închiriate segmente terminale* – cuprind circuitul de linie închiriată delimitat de un punct terminal (cum, spre exemplu, o adresă solicitată de client) și un punct de interconectare pentru linii închiriate, iar *linii închiriate segmente trunchi* – circuit total delimitat de două puncte de interconectare pentru linii închiriate situate la nivelul rețelei de transport naționale (backbone), sau al rețelei de transport interlocalități, respectiv serviciul de linii închiriate care oferă acest segment pe piața cu ridicata.

Astfel, în ceea ce privește substituibilitatea ofertei cu ridicata, un furnizor de servicii de segmente trunchi de linii închiriate va trebui să facă investiții importante pentru a putea furniza servicii de

² Notă explicativă la Recomandarea CE, secțiunea 4.2.3 „Conexiuni dedicate și de capacitate (linii închiriate)”.

segmente terminale de linii închiriate. Aceasta se explică prin faptul că furnizarea unor segmente terminale de linii închiriate implică construcția unei rețele de acces până la utilizator (adică până la locațiile solicitate de furnizorul ce achiziționează capacitățile). De asemenea, un furnizor care prestează exclusiv servicii de segmente terminale de linii închiriate și dorește să intre pe piața serviciilor de segmente trunchi de linii închiriate se va confrunța cu constrângeri determinate de investițiile semnificative ce trebuie realizate și timpul îndelungat necesar pentru furnizarea acestor servicii, ca urmare a faptului că este necesară dezvoltarea unei infrastructuri de capacitate mare, conectată la diferite locații dintr-un număr semnificativ de localități, pentru a putea concura cu furnizorii deja existenți pe piață. Segmentele terminale pot necesita și un volum înalt de investiții în infrastructura asociată rețelei de acces, ceea ce îngreunează substituibilitatea serviciilor date.

Concluzie: ANRCETI consideră că serviciile de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciile de furnizare a unor segmente trunchi de linii închiriate nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

Întrebare pentru consultare 2: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de acces la fibra optică neechipată;

Fibra optică neechipată constituie un element pasiv al rețelelor de comunicații electronice, care permite transportul semnalelor între două puncte ale rețelei, dacă este echipată cu elementele active corespunzătoare, puse la dispoziție de furnizorul rețelei sau de un terț. Din punctul de vedere al caracteristicilor tehnice, fibra optică neechipată, poate constitui suportul fizic pentru furnizarea de servicii de linii închiriate - segmente trunchi. În mod similar, accesul la fibra optică neechipată care este un serviciu de acces la infrastructură de rețea, serviciul de linii închiriate - segmente trunchi presupune furnizarea serviciilor de acces până la echipamentele de transmisiuni la punctul de interconectare și la utilizatorul final.

În cazul unei creșteri mici, dar semnificative și de durată, a tarifelor serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi, un furnizor care oferă acces la „fibra optică neechipată” ar putea intra pe piața cu ridicata a serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi, fără a realiza investiții suplimentare semnificative și a întâmpina întâzieri importante în lansarea comercială a serviciilor. Astfel, pentru a permite furnizarea de servicii de linii închiriate segmente-trunchi nu este necesară instalarea de echipamente de transmisiuni în fiecare nod al rețelei, și respectiv nu implică investiții semnificative.

Concluzie: Serviciile de acces la „fibra optică neechipată” și serviciile de linii închiriate segmente-trunchi STM fac parte din aceeași piață relevantă a produsului din punctul de vedere al substituibilității cererii și ofertei, pentru orizontul de timp al analizei.

Întrebare pentru consultare 3: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata

Substituibilitatea cererii cu ridicata are loc când cumpărătorul cu ridicata a serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată este determinat să folosească produse alternative ca răspuns la SSNIP-ul monopolistului ipotetic. Întrebarea este dacă aceasta va avea loc într-o asemenea măsură încât SSNIP să devină neprofitabil.

Analiza măsurii în care serviciile de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe tehnologia MPLS, Ethernet și WDM fac parte din aceeași piață relevantă a produsului;

ANRCETI a analizat dacă serviciile de capacitate de transmitere cu interfețe alternative celei SDH (MPLS, Ethernet și WDM) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului. Pentru a determina gradul de substituibilitate dintre cele două categorii de servicii de linii închiriate segmente-trunchi, ANRCETI a analizat, în primul rând, dacă acestea pot fi considerate substituenți potriviți din punctul de vedere al utilizării date acestora și caracteristicilor lor funcționale.

Serviciul de linii închiriate constituie, așa cum este precizat mai sus, o conexiune dedicată care oferă o capacitate de transmisie simetrică și permanentă între două puncte ale rețelelor, care nu prevede comutarea pe segmentul închiriat. Capacitățile închiriate pot, totuși fi multiplexate/demultiplexate cu alte capacități transportate între două puncte ale rețelei de transport.

Serviciile care utilizează interfețe alternative pentru transportare de capacități (SDH, Ethernet, MPLS, WDM etc.) au evoluat rapid în ultimii ani, încorporând noi funcționalități tehnice, fiind utilizate din ce în ce mai des ca substituent al serviciilor de linii închiriate tradiționale. Aceste interfețe alternative permit atingerea unor niveluri de calitate comparabile cu cele ale liniilor închiriate tradiționale în special în ceea ce privește transparența (capacitatea de a transporta toate categoriile de aplicații, în timp real), de garantare a capacității și nu sunt limitate în ceea ce privește lungimea.

Din punct de vedere al funcționalității serviciile de închiriere de fibră optică sură este cel mai potrivit substituent pentru capacități SDH, deoarece permite furnizorului ce achiziționează segmentul de fibră optică pasivă să aleagă flexibil tehnologia și capacitățile dorite pe acest segment, pe care și le poate furniza prin echiparea de sine stătător a fibrei optice cu echipamente de transmisiuni corespunzătoare.

Opțiunile WDM de asemenea permit cumpărătorului să aleagă flexibil tehnologia dorită de acesta, cu toate că poate fi limitat în vitezele de transmisie, în funcție de numărul de lungimi de undă închiriate. Totuși capacitățile de transmisie de 2,5 Gbps pe care le poate oferi fiecare lungime de undă sunt semnificative în raport cu capacitățile SDH și, prin urmare, le pot substitui eficient. Ca și în cazul descris pentru fibrele sure, furnizorul ce achiziționează servicii de lungimi de undă urmează de sine stătător să le echipeze cu echipamente de nivele de rețea (networklayer).

În acest context, nu există motive pentru a defini piețe relevante ale produsului diferite în funcție de tehnologiile de transport care sunt utilizate. Astfel, piața relevantă a produsului este piața furnizării de linii închiriate segmente-trunchi, indiferent de tehnologia utilizată..

Concluzie: ANRCETI consideră că piața relevantă furnizării de linii închiriate segmente-trunchi include toate tipurile de tehnologii precum și toate tipurile de interfețe și protocoale utilizate (Ethernet, MPLS, SDH, WDM)

Întrebare pentru consultare 4: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Delimitarea segmentelor corespunzătoare serviciilor de segmente terminale de linii închiriate și serviciilor de segmente - trunchi de linii închiriate;

Trebuie menționat că serviciile de segmente terminale de linii închiriate și serviciile de segmente trunchi de linii închiriate nu sunt substituibile din punct de vedere funcțional și, prin urmare, nu pot fi considerate servicii substituibile din punctul de vedere al cererii. Fiecare dintre cele două servicii îndeplinește o anumită funcție și satisface o anumită nevoie, fiind folosite ca servicii complementare. Un client al unuia dintre cele două servicii la nivelul pieței cu ridicata nu ar putea alege celălalt serviciu ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă a prețului, dat fiind că fiecare dintre aceste servicii intră în alcătuirea unor părți diferite ale rețelei, iar cererea este determinată de nevoile specifice ale rețelei operate de utilizatorul de la nivelul pieței cu ridicata.

Concluzie: ANRCETI conchide că serviciile de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciile de furnizare a unor segmente trunchi de linii închiriate nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

Întrebare pentru consultare 5: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Analiza substituibilității serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi STM cu serviciile de acces la fibra optică neechipată (darkfiber);

În cazul unei creșteri mici, dar semnificative și de durată, a tarifelor serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi, un furnizor ce utilizează servicii de linii închiriate-segmente trunchi pentru transportarea datelor în rețeaua sa, ar putea renunța la serviciile de linii închiriate în schimbul unui serviciu cu ridicata de acces la „fibra optică neechipată”. Pentru a-și putea autofurniza serviciile de capacitate în schimbul celor la care a renunțat, furnizorul-client necesită să investească în echipamentele active de capacitate de nivel de rețea 2 sau 3, conform ierarhiei OSI. Totuși, investiția dată nu necesită timp îndelungat în derulare și este incomparabil mai mică decât componentele pasive (fibra optică, infrastructurile de suport etc.). În plus, opțiunea pentru achiziționarea de fibră sură și autofurnizarea capacităților permite furnizorului dat să obțină independență operațională și să-și dimensioneze flexibil capacitățile de transport și chiar să devină el însuși furnizor de capacitate cu ridicata. Acestea sugerează în folosul concluziei de substituibilitate a acestor două servicii. Prin urmare, cele două servicii sunt substituibile din punctul de vedere al caracteristicilor tehnice și funcționale.

Concluzie: ANRCETI consideră că serviciile de acces la „fibra optică neechipată” și serviciile de linii închiriate segmente-trunchi fac parte din aceeași piață relevantă a produsului din punctul de vedere al substituibilității cererii și ofertei, pentru orizontul de timp al analizei.

Întrebare pentru consultare 6: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.4.3. Sumarul analizei pieței produsului

ANRCETI a identificat că produsul focal este serviciul de linii închiriate segmente-trunchi bazat pe tehnologia SDH.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic indică asupra faptului, că definirea inițială a produsului focal urmează a fi extinsă. Prin urmare, există următoarele produse substituente produsului focal:

- serviciile de capacități de transmitere cu interfețe alternative (MPLS, Ethernet și WDM);
- serviciile de acces la fibra optică neechipată.

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

Piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată care cuprinde servicii de capacități de transmitere cu interfețe: SDH, MPLS, Ethernet și WDM și servicii de acces la fibra optică neechipată.

Întrebare pentru consultare 7: Sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante a produsului? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.5. Piața geografică

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

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 (p. 38 și 40)

ANRCETI consideră că dimensiunea geografică a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată este națională.

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

- Toate autorizațiile/licențele sunt naționale;
- Cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză - cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice - este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova;
- Prețurile pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate sunt similare.

Deși există probabilitatea să apară variații ale cererii și ofertei, asociate, de exemplu, cu anumite

grupuri de utilizatori care formează zone mai concentrate din punct de vedere geografic, acestea nu sunt de natură să determine limite clare și persistente ale unor segmente geografice de piață diferite.

Concluzie: ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată sunt teritoriul național. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă practicilor tuturor statelor membre ale UE.

Întrebare pentru consultare 6: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.6. Aplicarea testului celor trei criterii

În conformitate cu Legea nr. 241/2007, pentru ca o piață să fie relevantă reglementării preventive de către ANRCETI, este important ca aceasta să întrunească caracteristici care să justifice impunerea obligațiilor speciale preventive (Art.51 (1), lit.a)).

ANRCETI a stabilit în Regulamentul nr. 55/2008³ că pentru determinarea faptului dacă o piață a produsului este relevantă este necesar ca ea să întrunească respectarea a trei criterii (exercițiu numit Testul celor trei criterii)

Cele trei criterii sunt:

1. dacă piața de comunicații electronice 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; și
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.

Este necesar de menționat că aplicarea acestui test pentru aprecierea relevanței piețelor pentru reglementarea preventivă a fost elaborat de Comisia Europeană și recomandat regulatorilor naționali pentru exercițiul de identificare a piețelor.

Toate aceste criterii trebuie să fie îndeplinite împreună. În cazul în care, barierele la intrare nu sunt de durată, sau în cazul în care există dovezi recente de concurență sporită și de 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 furnizării cu ridicata a unor

³ Pct. 44 din 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 Nr. 55 din 29 decembrie 2008.

segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

2.6.1 Barierele de intrare și ieșire

Barierile pentru intrarea pe sau ieșirea de pe piață pot fi de două tipuri:

- **structurale:** bazate pe economii de scară și gamă, costuri irecuperabile și constrângeritehnice;
- **legale:** bazate pe politici cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere și alocareaspectrului de frecvențe.

Barierile structurale există la intrarea pe piață atunci când nivelul tehnologiei, structura costurilor asociate acesteia și nivelul cererii sunt în măsură să creeze condiții neechilibrate între furnizorii existenți și concurenții potențiali, capabile să conducă la împiedicarea sau la întârzierea intrării pe piața relevantă a acestora din urmă. De exemplu, barierele structurale pot consta în existența pe piață a unor avantaje absolute de cost, economii substanțiale de scară și densitate, constrângeri legate de capacitate, precum și a unor costuri fixe irecuperabile ridicate pe care le presupune intrarea pe piață. Prin urmare, ANRCETI va analiza existența barierelor structurale din următoarele puncte de vedere:

1. nivelul costurilor fixe irecuperabile la intrarea pe piață;
2. economiile de scară și de densitate;
3. controlul unei infrastructuri greu de duplicat;
4. avantajul tehnologic;
5. integrarea pe verticală;

1. Costurile fixe irecuperabile, economiile de scară și de scop

Intrarea pe piața serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi este asociată cu costuri irecuperabile substanțiale. Pentru a intra pe această piață, un furnizor trebuie să își extindă rețeaua la nivel național, astfel încât să poată furniza servicii de linii închiriate segmente-trunchi.

Respectiv furnizorii alternativi care vor să intre pe această piață trebuie să suporte costuri fixe considerabile (dezvoltarea infrastructurii de canalizare, costul cablurilor de fibră optică, costurile de instalare a cablurilor de fibră optică) care se transformă într-un avantaj concurențial pentru furnizorul istoric. Chiar dacă furnizorii alternativi ar furniza serviciile de linii închiriate segmente-trunchi prin intermediul unor soluții alternative, la care aceștia ar avea deja acces, precum accesul la fibră optică neechipată, aceste soluții nu sunt de natură să determine reducerea costurilor fixe irecuperabile, ca urmare a faptului că aceste opțiuni sunt în mare parte indisponibile pe piață.

2. Economii de scară și gamă de servicii

Economiile de scară sunt determinate de scăderea costurilor fixe pe unitatea de produs ca urmare a creșterii volumului vânzărilor. Economii de gamă apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor care furnizează două sau mai multe produse sau servicii, utilizând aceleași mijloace, față de cei care furnizează un singur produs sau serviciu.

Furnizarea de servicii de linii închiriate segmente-trunchi se caracterizează prin economii de scară și de gamă semnificative.

Furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi către terți este asociată cu economii de scară, deoarece costurile cu echipamentele din nodurile de transmisiuni sau din locațiile altor

furnizori nu cresc semnificativ în funcție de capacitate. Economii de gamă rezultă din faptul că infrastructura asociată poate fi folosită pentru a furniza mai multe servicii, precum furnizare de capacități de transport pentru rețeaua de telefonie fixă, rețeaua de telefonie mobilă, rețeaua de acces la Internet, etc.

3. Controlul unei infrastructuri greu de duplicat

Practic barierele structurale au un impact negativ asupra posibilităților de intrare pe piață a noilor furnizori. Construirea unei infrastructuri noi de linii închiriate ar implica costuri irecuperabile ridicate.

S.A. "Moldtelecom" deține controlul asupra rețelei cu cea mai mare acoperire la nivel național, prin intermediul căreia oferă servicii de linii închiriate segmente-trunchi, iar mare parte din costurile de infrastructură de rețea fie au fost înregistrate la niveluri inferioare costurilor de înlocuire din prezent, fie au fost deja parțial amortizate. Aria de acoperire a rețelei S.A. "Moldtelecom" permite acestui furnizor să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării de linii închiriate segmente-trunchi pentru a furniza servicii către un anumit utilizator sau o anumită zonă. Furnizorii alternativi au intrat recent pe piață, iar rețelele lor de acces nu au o acoperire teritorială care să poată substitui acoperirea rețelei S.A. "Moldtelecom". Aceștia ar trebui să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și extinde rețelele.

În condițiile în care o astfel de rețea există, construirea unei rețele paralele ar face imposibil (cel puțin ineficient din punct de vedere economic) de a atinge economii suficiente de densitate.

Prin urmare, concluzia ANRCETI este că chiar dacă există posibilitatea pentru concurenți de a beneficia de acces la liniile închiriate segmente-trunchi, care pot fi utilizate pentru servicii de telefonie fixă și transport date, piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată păstrează încă bariere structurale suficient de înalte. În acest context, efectele remediilor pe piețele cu ridicata se vor resimți într-un termen lung.

4. Integrarea pe verticală

Furnizorii a căror activitate este integrată pe verticală controlează anumite resurse de pe piața cu ridicata necesare unui furnizor nou-intrat pentru ca acesta să poată oferi servicii pe piețele cu amănuntul. În general, un furnizor integrat pe verticală are tendința să furnizeze servicii la nivelul piețelor cu ridicata în condiții discriminatorii (în cazul în care nu sunt impuse măsuri de reglementare *ex ante* care să prevină astfel de practici), în favoarea propriilor activități cu amănuntul. În aceste condiții, există posibilitatea de a utiliza poziția deținută pe piața cu ridicata în vederea influențării concurenței pe piața cu amănuntul, prin refuzul de a furniza altor furnizori accesul la rețeaua proprie.

S.A. "Moldtelecom" este un furnizor de rețele integrat pe verticală de talie semnificativă, fiind activ, la nivel național, atât la nivelul piețelor cu ridicata, cât și la nivelul piețelor cu amănuntul. De asemenea, conform analizelor de piață realizate de către ANRCETI la nivelul cu ridicata pe piețele corespunzătoare serviciilor de acces în bandă largă, S.A. "Moldtelecom" a fost desemnat ca furnizor cu putere semnificativă. Pentru a împiedica apariția unor posibile probleme concurențiale la nivelul piețelor cu amănuntul, ANRCETI a impus furnizorului cu putere semnificativă pe piețele cu ridicata să asigure accesul la tarife orientate la costuri și în condiții nediscriminatorii.

Astfel, ANRCETI concluzionează că barierele existente la intrarea pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la

dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată sunt suficient de ridicate pentru a împiedica intrarea pe piață a noi furnizori de astfel de servicii.

2.6.2 Tendințe spre o concurență efectivă

Cel de-al doilea criteriu urmărește evaluarea măsurii în care piața analizată prezintă caracteristicile care să indice evoluția acesteia către concurență efectivă, în absența unor reglementări ex-ante. Aplicarea acestui criteriu implică investigarea situației concurențiale dincolo de barierele existente la intrarea în piață, ținând cont că, chiar în condițiile în care o piață este caracterizată de bariere semnificative la intrare, o serie de alți factori structurali sau caracteristici ale pieței pot reprezenta argumente în favoarea faptului că piața tinde spre concurență efectivă.

ANRCETI găsește că piața serviciilor de segmente-trunchi de linii închiriate are o dinamică extrem de joasă. S.A. „Moldtelecom” a deținut în mod constant o cotă de piață ridicată, fiind principalul furnizor de segmente-trunchi de linii închiriate. Începând cu anul 2010 S.A. „Moldtelecom” a furnizat atât servicii de închiriere de segmente-trunchi locale cât și interlocalități deținând o cotă de piață de cca. 100%. La sfârșitul anului 2012 S.A. „Moldtelecom” deținea o cotă de piață în funcție de volum (numărul de circuite de segmente-trunchi de linii închiriate furnizate) de peste 94%. De asemenea, cota de piață a S.A. „Moldtelecom” în funcție de venituri înregistrează un nivel ridicat fiind de circa 99,2%.

Ținând cont de această stabilitate în timp a situației dominante de piață a S.A. „Moldtelecom”, ANRCETI apreciază că este puțin probabil ca furnizorii alternativi să-și crească cota de piață în orizontul de timp supus analizei, datorită barierelor care împiedică extinderea acestora pe piață. Astfel, o cotă de piață de 94% în funcție de numărul de circuite segmente-trunchi închiriate și de 99,2% în funcție de venituri este un indicator care demonstrează faptul că S.A. „Moldtelecom” deține putere semnificativă pe piața furnizării cu ridicata a serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi.

Prin urmare, ANRCETI este de părere că valorile cotelor de piață indică că pe piața relevantă nu există o concurență efectivă.

De asemenea, în ceea ce privește condițiile concurențiale, în prezent, în Republica Moldova, un număr foarte restrâns de furnizori furnizează servicii de linii închiriate segmente-trunchi, care în comparație cu S.A. „Moldtelecom”, ce deține o cotă de piață înaltă atât din punct de vedere al numărului de circuite de segmente-trunchi de linii închiriate, cât și al venitului, sunt prea mici pentru a face concurență acestuia în timpul apropiat de timp. Din aceste considerente ANRCETI consideră că nu există indicii că piața furnizării de linii închiriate segmente-trunchi tinde spre concurență în orizontul de timp al prezentei analize de piață. În absența reglementărilor, ar fi improbabil ca furnizorii alternativi să poată influența semnificativ posibilitatea S.A. „Moldtelecom” de a se comporta pe piața dată independent de concurenți sau de consumatorii de servicii respective.

2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

În Recomandarea sa⁴, 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

⁴ 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.

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.

Există câteva motive pentru a concluziona că doar aplicarea *ex-post* a legislației concurenței este insuficientă pentru a preveni un eșec al pieței. Acestea sunt:

- Legea concurenței nr. 183 din 11.07.2012, în continuare denumită Legea nr. 183/2012 conține măsuri de penalizare a agenților economici cu situație dominantă pentru abuzul de puterea de piață, însă nu sunt prevăzute măsuri ce ar viza impunerea de obligații specifice care ar preveni un asemenea abuz (de exemplu, obligația accesului, normele de evidență și calcul al costurilor etc.).

- Intervențiile *ex-post* au loc în urma apariției abuzurilor, examinarea cazurilor durează lung timp, ceea ce poate avea efecte grave asupra concurenței, chiar dacă abuzul de puterea de piață este în final penalizat. Efectele date asupra concurenței pot fi de durată lungă sau ireversibile, din cauza câștigării timpului critic de către furnizorul care comite aplicarea puterii sale de piață în detrimentul concurenței, mai ales în cazul piețelor emergente.

- Intervențiile de reglementare sunt necesare frecvent și în timp util, iar autoritatea concurenței (Consiliul Concurenței) nu dispune de expertiza sectorială specifică pentru a asigura intervenția într-o astfel de măsură.

Motivele date fac ca ANRCETI să concluzioneze că aplicarea doar a mijloacelor Legii nr. 183/2012 pentru rezolvarea problemelor legate de concurență pe piața relevantă a produsului nu este suficientă și este necesară reglementarea *ex-ante*.

Prin urmare, în cadrul pieței identificate, ANRCETI este de părere că există bariere înalte la intrarea pe piață, nu există nici o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere, iar aplicarea doar a Legii nr. 183/2012 nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață. Această piață este prin urmare susceptibilă reglementării preventive, iar ANRCETI intenționează să efectueze o analiză completă a pieței date.

Concluzie: ANRCETI este de părere că în cadrul pieței identificate există bariere înalte la intrarea pe piață, nu există nici o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere absolute, iar aplicarea doar a instrumentelor *ex-post* prevăzute de legea nr.183/2012 nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață. Această piață este prin urmare susceptibilă pentru reglementarea preventivă, iar ANRCETI intenționează să efectueze o analiză completă a pieței în funcție de rezultatele consultărilor publice.

Întrebare pentru consultare 7: Sunteți de acord cu concluzia ANRCETI că piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate este susceptibilă unei reglementări preventive? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.7. Concluzii privind identificarea pieței relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. 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 furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.**

Această piață include serviciile de capacități de transmitere cu interfețe: SDH, MPLS, Ethernet și WDM și servicii de acces la fibra optică neechipată. **Limitele geografice ale acestei piețe sunt teritoriul național.**

De asemenea, ANRCETI a analizat limitele geografice ale pieței produsului și a constatat că limitele geografice ale pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate este teritoriul național.

De asemenea, ANRCETI a aplicat Testul celor trei criterii pentru a vedea dacă aceste piețe au caracteristici care justifică reglementarea preventivă. Acest exercițiu a demonstrat că piața dată întrunește respectarea tuturor criteriilor prestabilite și, astfel, indică asupra necesității intervenției preventive a reglementatorului.

ANRCETI, prin urmare, consideră că piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată este relevantă reglementării preventive.

Întrebare pentru consultare 8: Sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante, în baza evidenței prezentate în acest document pentru consultare? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Întrebare pentru consultare 9: Sunteți de acord că această definiție a pieței va fi aplicabilă cel puțin în următorii doi ani? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

În conformitate cu cerințele Legii nr. 241/2007, această definiție a pieței poate fi subiect al revizuirii cel puțin o dată la doi ani.

În urma acestor constatări, în capitolele ce urmează, ANRCETI va efectua o analiză în detaliu a acestei piețe pentru a determina situația concurenței și măsura în care puterea de piață a furnizorilor poate afecta piețele cu amănuntul și cele cu ridicata. Dacă vor fi găsiți furnizori cu putere semnificativă pe această piață, ANRCETI, în baza constatărilor sale din analiza în detaliu, va decide asupra stabilirii obligațiilor preventive adecvate ce urmează a fi impuse unor astfel de jucători, sau asupra menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive impuse prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.36 din 20.12.2011 în sarcina S.A. "Moldtelecom" drept furnizor cu putere semnificativă.

3. Analiza pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, prin aplicarea criteriilor de determinare a puterii semnificative de piață.

Urmare a acestei analize ANRCETI:

- Concluzionează că S.A.,„Moldtelecom” continuă să dețină putere semnificativă pe piața (PSP)⁵ de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate;
- Identifică obligații specifice preventive ce se propun a fi impuse furnizorului cu PSP - S.A.,„Moldtelecom” în scopul prevenirii utilizării puterii sale de piață în detrimentul concurenței.

Procesul de analiză a pieței are trei etape după cum este descris în Figura 2.

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

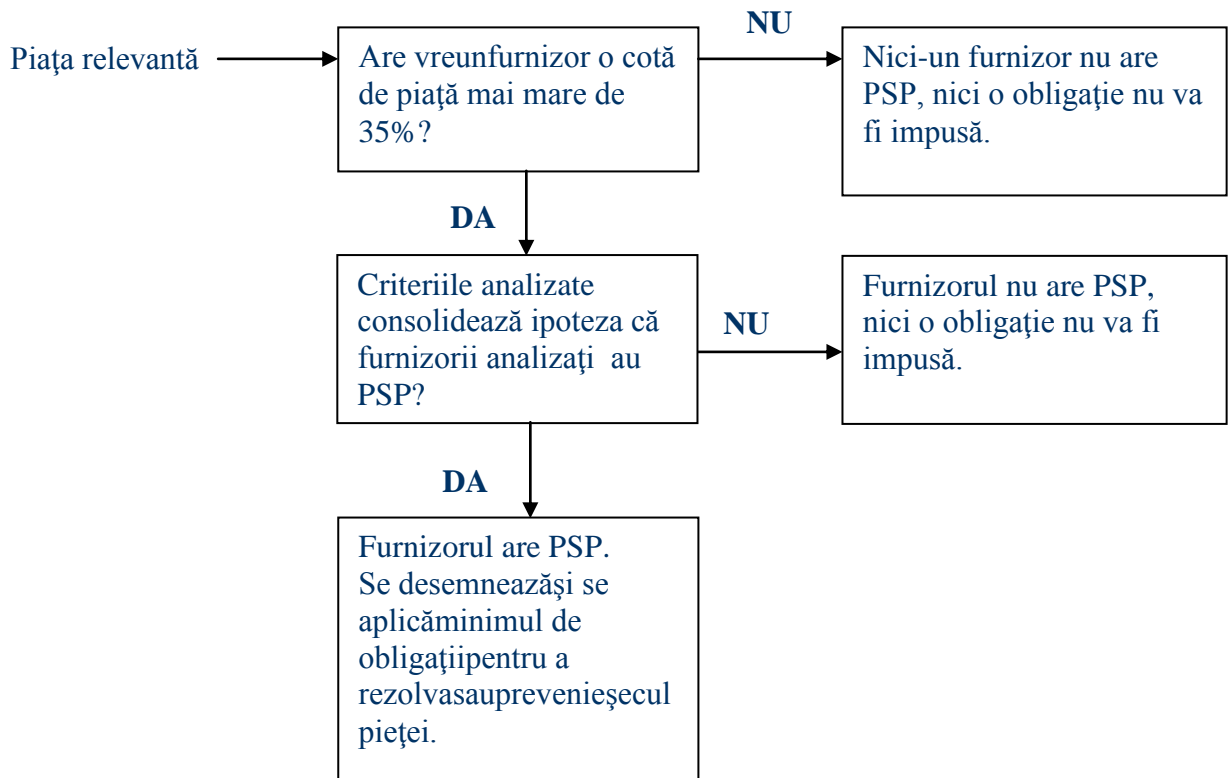


Figura 2: Procesul de analiză a pieței

⁵În continuare pe parcursul documentului, referința la asemenea putere se va face prin termenul PSP (din eng. Significant Market Power).

3.1 Evaluarea cotei de piață

Conform Legii nr. 241/2007, cota de piață este indicatorul principal al existenței PSP. Astfel cota de piață de cel puțin 35% este o condiție necesară, nu însă și suficientă pentru desemnarea unui furnizor individual cu putere semnificativă pe o anumită piață relevantă. Pentru a confirma prezența PSP, ANRCETI trebuie să efectueze analiza ulterioară a pieței după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un furnizor poate acționa în mare măsură independent de alți furnizori.

Regulamentul nr. 55/2008 prevede posibilitatea calculării cotei de piață în mai multe moduri, inclusiv conform venitului, numărului de abonați, capacității instalate, traficului. ANRCETI consideră că oricare din aceste moduri poate fi folosit individual în afară de cazul când acestea indică o cota de piață aproape de pragul de 35%.

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de volum (numărul de circuite de linii închiriate segmente-trunchi furnizate) și în funcție de venituri obținute din furnizarea serviciilor de segmente-trunchi de linii închiriate. Aceasta practică este în conformitate cu pct.77 din Instrucțiunile Comisiei Europene⁶:

Autoritățile Naționale de Reglementare sunt în drept de a decide care sunt criteriile cele mai adecvate de măsurare a prezenței pe piață. De exemplu, veniturile obținute din furnizarea de linii închiriate, capacitatea de transmisie închiriată sau numărul de circuite de linii închiriate furnizate sunt posibilele criterii de măsurare a cotei și ponderii unei întreprinderi pe piețele liniilor închiriate.

Astfel, conform datelor statistice cu privire la infrastructura relevantă a serviciilor de linii închiriate prezentat de către furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice pentru anii 2011-2012, cota de piață în funcție de circuite de linii închiriate segmente-trunchi furnizate ale furnizorului istoric reprezintă 94,05% și de 99,2% în funcție de venituri. Având în vedere cota de piață a S.A. "Moldtelecom" de 94,05% în funcție de circuite furnizate și 99,2% în funcție de venituri, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă a S.A. "Moldtelecom" pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Concluzie: ANRCETI determină că cota de piață a S.A. „Moldtelecom” pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate depășește semnificativ pragul de 35%, prin urmare, există motive să fie presupusă existența puterii semnificative a furnizorului dat pe această piață.

Întrebare pentru consultare 10: Sunteți de acord cu această analiză și concluzie? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

3.2 Analiza ulterioară a pieței

În cazul în care unul sau mai mulți furnizori pe o piață sunt identificați cu o cotă ce depășește 35%, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi

⁶Commission 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)

folosite pentru a testa această ipoteză este prezentată în Anexa 1 a Regulamentului nr. 55/2008. 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 la capital;
- Economiiile de scară;
- Economiiile de gamă de produse;
- Economiiile 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 nr. 55/2008 prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piață nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieței relevante.⁷ Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

O serie de criterii au fost analizate în pct. 2.6.1 în cadrul barierelor structurale de intrare pe piață. Aceste criterii tind să consolideze ipoteza că S.A. "Moldtelecom" are PSP pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

În capitolele ce urmează ANRCETI va analiza și alte criterii pe care le consideră relevante pentru piața analizată.

3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare și stabilă (sau în creștere) poate indica asupra lipsei unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. Așa cum se precizează și în Instrucțiunile CE, 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. Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori.

Mai mult, așa cum precizează și Instrucțiunile CE, faptul că furnizorul identificat ca având putere semnificativă pe piață înregistrează scăderi progresive ale cotei de piață, poate fi un indiciu al creșterii gradului de concurență pe respectiva piață, dar această evoluție nu este suficientă pentru a

⁷ Regulamentul nr. 55/2008, pct. 67-8

considera că identificarea unui furnizor cu putere semnificativă pe piața analizată nu este justificată.

De asemenea, potrivit prevederilor Legii nr. 183/2012 în cazul unei cote de piață de peste 50%, se prezumă existența poziției dominante a întreprinderii, până la proba contrară.

În cazul pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate cota de piață a S.A. „Moldtelecom” în funcție de numărul de segmente-trunchi de linii închiriate furnizate la sfârșitul anului 2012 este de 94,05% și de cca. 99,2% în funcție de venituri (Tabelul nr.1). În perioada 2010 – 2012 cota sa de piață a înregistrat o scădere ușoară atât în funcție de numărul de segmente-trunchi de linii închiriate furnizate (de la 100% în 2010 la 94,05% în anul 2012, tabelul nr.1) cât și în funcție de venituri obținute din furnizarea de segmente-trunchi de linii închiriate pe piața cu ridicata (de la 100% la 99,2%). Cu toate acestea cota de piață a S.A. „Moldtelecom” se situează la un nivel suficient de înalt pentru a susține existența unei puteri semnificative a S.A. „Moldtelecom” pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate. ANRCETI consideră că este puțin probabil ca furnizorii alternativi să-și crească semnificativ cota de piață în orizontul de timp supus analizei.

Tabelul nr.1: Cotele de piață ale furnizorilor de servicii de segmente-trunchi de linii închiriate la nivel cu ridicata în funcție de volum și venituri pentru anii 2010, 2012

	Cota de piață în funcție de volum		Cota de piață în funcție de venituri	
	2010	2012	2010	2012
S.A. „Moldtelecom”	100%	94,05%	100%	99.2%
S.A. „Orange Moldova	0%	3.57%	0%	0.64%
S.R.L. „Nordlinks”	0%	2.38%	0%	0.16%
Alți furnizori	0%	0,00%	0%	0%

Sursa: ANRCETI, pe baza datelor raportate de furnizori

Având în vedere cota de piață a S.A. „Moldtelecom” de 94,05% în funcție de numărul de segmente trunchi de linii închiriate furnizate, precum și de cca. 99,2% în funcție de venituri, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă a S.A. „Moldtelecom” pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

O altă măsură a structurii pieței în vederea aprecierii concurenței este aprecierea Indicelui HirfindahlHirschmann (IHH). IHH măsoară gradul de concentrare a pieței prin intermediul unui indicator derivat suma pătratelor cotelor de piață ale furnizorilor. Un IHH mai mare de 0,25 indică un nivel ridicat de concentrare a pieței, un IHH ce tinde spre 0 indică un nivel scăzut de concentrare a pieței, fapt care ar indica o concurență perfectă. Un IHH mai mare de 0,18 este un indiciu că concurența de pe piața analizată este tip oligopol sau monopol.

Tabelul nr.2: Calcularea Indicelui IHH pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate

Pentru furnizor	Cota 2010 (Si)	Si ²
Moldtelecom	94,05%	0,8845
Orange Moldova	3,57%	0,0012
Nordlinks	2,38%	0,0005
Sumar	100,00%	0,8862

Sursa: ANRCETI, pe baza datelor raportate de furnizori

IHH pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul nr.2) este de 0,8862, aproape de nivelul caracteristic unei piețe de monopol.

Prin urmare, ANRCETI este de părere că valorile cotelor de piață actuale nu indică o evoluție a pieței relevante către concurență efectivă și constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă.

3.2.2 Dimensiunile furnizorului

Pentru a putea furniza segmente-trunchide linii închiriate de către furnizori în alte localități sunt necesare investiții importante în rețele situate între localități și nu numai pînă la punctul dorit de furnizorul solicitant sau chiar de furnizor pentru ași putea extinde aria de activitate. Este o investiție substanțială, chiar dacă aceasta se concentrează în rețelele spre raioane, cum ar fi Bălți, Cahul și altele. Pentru furnizarea pe scară largă a segmentelor-trunchi, investiția este atât de semnificativă încât orice alt furnizor alternativ va găsi dificil să intre pe piața dată.

Cu cât mai mare este furnizorul, cu atât mai greu va fi pentru concurenții 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 S.A. "Moldtelecom". Poziția dată este întărită și de analiza făcută la criteriul 3.2.3 „Controlul infrastructurii greu de duplicat”.

3.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Așa cum se precizează în Instrucțiunile Comisiei Europene⁸, *un furnizor poate deține o poziție dominantă pe piață în cazul în care mărimea sau importanța rețelei îi conferă posibilitatea manifestării unui comportament independent de ceilalți furnizori*. Deținerea unei infrastructuri semnificative poate conferi un avantaj absolut de cost furnizorului fost monopolist, iar costurile și perioada de timp implicate în duplicarea unei astfel de infrastructuri pot constitui bariere semnificative la intrarea pe piață.

Efectuarea unei analize în acest sens a fost posibilă datorită datelor raportate de furnizori în baza chestionarelor privind infrastructura relevantă rețelelor de linii închiriate. Informația dată este prezentată în tabelul nr. 3.

⁸ Instrucțiunile CE (2002/C 165/03), paragrafele 81-82

Tabelul nr. 3: Cota de piață în funcție de lungimea infrastructurii relevante pentru furnizarea de servicii de linii închiriate

	2010	2011	2012
S.A."Moldtelecom"	65,05%	64,14%	56,96%
S.A."Orange Moldova"	26,42%	24,80%	24,60%
S.R.L."StarNet"	5,80%	5,34%	10,87%
S.A."Moldcell"	1,57%	7,25%	5,81%
Alți furnizori	1,16%	1,47%	1,77%

Sursa: ANRCETI, pe baza datelor raportate de furnizori

Conform datelor prezentate, S.A.,„Moldtelecom” deține controlul asupra infrastructurii cu cea mai mare acoperire la nivel de teritoriu, care poate fi utilizată pentru furnizare de servicii de linii închiriate, sau poate servi drept substituent pentru servicii de linii închiriate, prin intermediul căreia oferă servicii de linii închiriate. Conform tabelului nr. 3 aceasta se situează la nivel de 56,96%.

Aria de acoperire a rețelei S.A.,„Moldtelecom” permite acestui furnizor să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării de capacități ce pot fi utilizate pentru a furniza servicii de linii închiriate către un anumit utilizator sau o anumită zonă.

Există anumiți furnizori alternativi care au investit în propria infrastructură (Tabelul nr. 3), devenind astfel furnizori activi sau potențiali de servicii de linii închiriate pentru propria activitate sau pentru alți furnizori. În general, nu există diferențieri de natură tehnică între furnizarea serviciilor de linii închiriate la nivelul pieței cu ridicata sau cu amănuntul, astfel încât furnizorii alternativi pot utiliza infrastructura respectivă pentru a furniza servicii pe ambele piețe.

Menționăm că cu toate că furnizorii alternativi au replicat într-o oarecare măsură infrastructura S.A.”Moldtelecom”, aria de acoperire a acestei infrastructuri încă rămâne destul de joasă și nu poate crea unele presiuni concurențiale asupra S.A.”Moldtelecom”. Aceasta este explicat și de faptul că furnizorii alternativi sunt nevoii să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și extinde rețelele de acces. Totodată infrastructura furnizorilor alternativi a fost construită în mare parte pentru autofurnizări către propriile activități cu amănuntul, fapt demonstrat și de cota de piață scăzută deținută de aceștia pe piața de furnizare a unor segmente-trunchi de linii închiriate și segmente terminale de linii închiriate. Prin urmare, furnizorii alternativi nu doresc să intre pe piața de furnizare cu ridicata de linii închiriate (piața 6 și 8), situație care determină un avantaj concurențial pentru S.A.,„Moldtelecom”, deoarece acesta își va utiliza rețeaua de acces deja instalată.

Date fiind costurile fixe irecuperabile semnificative, perioada mare de timp necesară pentru construirea unei rețele precum și aria de acoperire înaltă a rețelei S.A.”Moldtelecom”, este puțin probabil ca un alt furnizor să reușească construirea unei rețele similare celei a S.A.,„Moldtelecom” sau dezvoltarea unei rețele existente în orizontul de timp supus analizei. Prin urmare, controlul unei infrastructuri greu de duplicat de către furnizorul fost monopolist constituie o barieră atât la intrarea unui nou furnizor pe piața relevantă analizată, cât și la dezvoltarea ofertei de segmente-trunchi de linii închiriate de către furnizorii existenți.

3.2.4 Bariere în calea extinderii serviciilor

Barierile la intrarea pe piață și ieșirea de pe piață au fost considerate parte a procesului de identificare a piețelor relevante pentru reglementarea preventivă. În plus, ANRCETI a considerat

dacă există bariere legale și structurale în calea extinderii serviciilor pentru furnizorii existenți, astfel încât să împiedice intrarea concurenților pe piață.

ANRCETI consideră că regimul de autorizare generală facilitează posibilitatea activității pe întreg teritoriul Republicii Moldova, prin urmare, nu există bariere legale ce pot crea impedimente pentru intrarea pe piață. Totuși, necesitatea efectuării de investiții semnificative în rețele poate ridica alte bariere pentru intrare, astfel cum cele legate de cerințele în domeniul construcțiilor civile, care tergiversează procesul de desfășurare a rețelelor. 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, care pot îngreuna sau întârzia dezvoltarea rețelelor de către concurenții S.A.”Moldtelecom”.

Analiza criteriului 3.2.3 „Controlul infrastructurii greu de duplicat” a relevat că concurenții potențiali nu au replicat într-o măsură suficientă infrastructura de rețea a S.A.”Moldtelecom” fiind restrânși de costurile fixe irecuperabile semnificative și perioada mare de timp necesară pentru construirea unei rețele, ceea ce reprezintă un dezavantaj competitiv substanțial. Pe de altă parte, aceasta reprezintă un avantaj competitiv esențial al S.A.”Moldtelecom”, deoarece aceasta poate reutiliza infrastructura sa existentă pentru a furniza serviciile (inclusiv pentru propriile activități) sau de a construi infrastructură nouă de capacități dedicate (cum, spre exemplu, rețele optice de acces). Avantajul concurențial dat poate fi decisiv pentru a asigura cucerirea pieței pe termen lung și lipsa unei concurențe pe segmentele emergente.

De rând cu barierele pentru intrare, barierele pentru ieșire de pe piață sunt la fel de importante atunci când se iau decizii investiționale. Astfel, dacă un furnizor hotărăște din anumite motive să părăsească piața, este legat prin careva obligații să nu o facă sau nu poate să vândă efectiv activele sale, aceasta reprezintă o piedică văzută pentru luarea deciziei de intrare. ANRCETI consideră, că lipsa unei piețe dezvoltate pentru active relevante (rețele de acces, infrastructuri fizice ca canalizație sau piloni, echipamente de rețele de comunicații electronice, etc.) face ca o parte semnificativă a costurilor investiționale să poată rămâne irecuperabile în cazul deciziei de a părăsi piața. Prin urmare, aceasta reprezintă o barieră structurală pentru potențialii concurenți de a intra pe piață sau pentru a desfășura o rețea relevantă în anumite zone.

În cazul în care există obstacole în calea expansiunii, acestea au efectul de a consolida ipoteza privind PSP creată de către S.A.”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 S.A.”Moldtelecom”.

3.2.5 Absența potențialei concurențe

Barierele la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți (vedeți criteriul 3.2.6 „Numărul furnizorilor de pe piață”), cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește liniile închiriate segmente-trunchi, costurile irecuperabile legate de implementarea și furnizarea acestor servicii constituie o barieră structurală ridicată la intrarea și extinderea serviciilor pe piață. Aceasta înseamnă că un concurent potențial nu ar fi în stare să intre pe piață cu o ofertă viabilă din punct de vedere economic, având în vedere costurile ridicate a unei astfel de investiții. Prin urmare, ținând cont de costurile ridicate și timpul necesar pentru extinderea unor rețele alternative apropiate de cele ale S.A.”Moldtelecom” în ceea ce privește furnizarea unor segmente-trunchi de linii închiriate, ANRCETI consideră că, dezvoltarea unei concurențe efective pe această piață ar fi dificilă.

Absența unor concurenți potențiali ar tinde să consolideze ipoteza că S.A. "Moldtelecom" are PSP pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. Totuși, ANRCETI nu consideră acest criteriu decisiv pentru o concluzie privind existența puterii semnificative pe piața analizată.

3.2.6 Numărul furnizorilor de pe piață

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

Investițiile mari necesare nu fac să se aștepte modificarea semnificativă a cotei lor. Prin urmare, numărul mic de concurenți nu este relevant pentru a constata o concurență efectivă, iar gradul înalt de concentrare a pieței (aproape de nivelul unei piețe de monopol conform indicelui IHH analizat la criteriul 3.2.1 "Cota de piață și stabilitatea acestuia") sugerează că S.A. "Moldtelecom" are PSP pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Prin urmare, numărul redus de furnizori și un grad înalt de concentrare a pieței oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că Moldtelecom are PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

3.2.7 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Puterea de contracarare a utilizatorilor se referă la puterea relativă pe care o poate avea un cumpărător în relațiile sale de negociere cu potențialul vânzător al serviciilor în cauză. În general, puterea de negociere a unui cumpărător poate fi dată de mărime, importanța comercială pe care o are pentru vânzător sau abilitatea sa de a migra către surse alternative de aprovizionare.

Existența puterii de contracarare nu este prin sine suficientă pentru a contrabalansa efectele puterii de piață deținute de un furnizor, ci este important să se evalueze intensitatea cu care aceasta se manifestă. În acest sens, este necesar să se aprecieze dacă, pentru orizontul de timp al analizei, puterea de contracarare deținută este suficientă pentru a contracara comportamentul abuziv al unui vânzător pe o piață de monopol. Practic, eficiența puterii de contracarare a utilizatorilor trebuie să indice faptul că furnizorul vânzător nu se poate comporta, într-o măsură apreciabilă, independent față de clienții săi, rezultând astfel ca nu are putere semnificativă pe piață. Puterea de cumpărare și poziția relativă de negociere depind de numeroși factori, gradul de influență pe care un cumpărător îl poate exercita asupra unui vânzător putând fi extrem de variat.

Pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de cumpărător pe o anumită piață, să se manifeste în mod eficient, aceasta trebuie să fie suficient de puternică pentru a permite obținerea unor rezultate (de exemplu, condiții contractuale rezonabile, tarife care să nu fie excesive, și la un nivel determinat pe baze competitive etc.) care să fie asemănătoare cu rezultatele obținute pe o piață competitivă.

Puterea de contracarare a unui utilizator se manifestă, de regulă, atunci când sunt îndeplinite una sau

mai multe dintre următoarele condiții:

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

ANRCETI trebuie să evalueze măsura în care aceste potențiale alternative, ca posibile soluții ce le permit utilizatorilor să-și exercite puterea, constrâng comportamentul comercial al S.A., „Moldtelecom”. Conform informațiilor disponibile ANRCETI, nu există un cumpărător care să exercite o presiune atât de mare asupra S.A., „Moldtelecom” încât să influențeze, în final, nivelul tarifului practicat.

Furnizorii care achiziționează servicii de linii închiriate segmente-trunchi sunt, în același timp, și furnizori de servicii pe piețele cu amănuntul sau cu ridicata. De regulă, aceștia utilizează serviciile de linii închiriate, oferite la nivelul cu ridicata, dacă nu dețin infrastructură proprie.

ANRCETI consideră că pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate nu există suficientă putere de contracarare din partea utilizatorilor. Așa cum se observă din datele prezentate, S.A. „Moldtelecom” deține o rețea dezvoltată la nivel național.

3.2.8 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață

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

Aria de acoperire a rețelei S.A., „Moldtelecom” permite acestui furnizor să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării de linii închiriate segmente-trunchi pentru a furniza servicii către un anumit client sau o anumită zonă. Furnizorii care doresc să intre pe piață sau recent au intrat, chiar dacă au rețelele lor nu au acoperire teritorială mare.

Aceștia trebuie să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și extinde rețelele și a putea presta servicii și în alte localități. În acest caz pentru acești furnizori o oportunitate ar fi închirierea segmentelor-trunchi de la furnizorul istoric până la localitatea sau punctul dorit care ar putea presupune costuri mai mici în comparație cu costurile de construire a rețelei.

Întrebare pentru consultare 11: Considerați criteriile analizate de ANRCETI suficiente sau există alte criterii importante ce trebuie analizate pentru piața dată? În caz dacă considerați alte criterii importante de a fi analizate, rugăm să aduceți argumentarea Dvs.

3.2.9 Sumar

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că S.A., „Moldtelecom” continuă să dețină PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, iar barierele identificate (investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte) sunt mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a S.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 S.A.,„Moldtelecom” a infrastructurii greu de duplicat, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că S.A.,„Moldtelecom” va putea aplica această putere în detrimentul concurenței pe piețele cu amănuntul.

Concluzie: Există dovezi clare că S.A.,„Moldtelecom” continuă să dețină PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate și este puțin probabil că această poziție se va schimba în următorii doi ani. O serie de criterii confirmă faptul că S.A.”Moldtelecom” se bucură de putere semnificativă pe piața relevantă

Întrebare pentru consultare 12: Sunteți de acord cu această analiză în legătură cu criteriile analizate și concluzia generală? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi pentru a sprijini concluzia Dvs..

4. Determinarea și analiza obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că S.A., „Moldtelecom” continuă să dețină putere semnificativă pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- Cerința de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață;
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33)⁹;
- Poziția comună adoptată de ERG privind remediile impuse drept urmare a unei PSP pe piețele relevante de furnizare cu ridicata a unor linii închiriate (ERG(07)54)¹⁰;
- Obligațiile speciale preventive impuse furnizorilor cu putere semnificativă ca rezultat al primei analize efectuate a pieței date.

4.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, identificate de ANRCETI în analiza anterioară a pieței date sunt valabile și pentru prezenta analiză și vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor practicate, cât și aspecte non-tarifare.

Așa cum a identificat ANRCETI la secțiunea anterioară, S.A., „Moldtelecom” continuă să dețină PSP pe piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, iar mecanismul substituibilității cererii și ofertei nu este eficient pe piața dată. Din cauza faptului că nu există suficiente constrângeri concurențiale exercitate asupra S.A., „Moldtelecom”, ANRCETI consideră că acesta nu are suficiente stimulente pentru a reduce tarifele pentru serviciile de segmente-trunchi de linii închiriate, cum ar fi pe o piață concurențială.

ANRCETI a examinat problemele concurențiale potențiale care se pot manifesta pe piața serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi în absența reglementării *ex-ante*. Principalele probleme concurențiale identificate includ abținerea, refuzul de a furniza servicii, tarifarea excesivă, discriminarea.

1. Abținerea de a furniza servicii de linii închiriate segmente-trunchi. Problema abținerii furnizorului ce are putere semnificativă pe piața relevantă de a furniza servicii cu ridicata altor furnizori rezultă, în principal, de faptul integrării pe verticală a acestui. Astfel, S.A. „Moldtelecom” a efectuat/efectuează investițiile în rețeaua relevantă de transport pentru a putea autofurniza servicii de capacitate activităților sale cu amănuntul de telefonie fixă, mobilă, acces în bandă largă, etc. Însă chiar dacă poate dispune de extra capacitate, aceasta poate să nu aibă motivație să le ofere pe piață,

⁹ ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

¹⁰ ERG (07) 54 ERG common position on best practice in remedies imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant markets for wholesale leased lines

deoarece aceasta ar determina dezvoltarea de către concurenții pe piețele cu amănuntul a rețelelor lor. La rândul său, neoferirea serviciilor de capacități, îi lipsește pe aceștia de posibilitatea de a-și dezvolta rețelele, deoarece, după cum a fost menționat, piața dată este caracterizată de bariere semnificative determinate de necesitatea unor investiții mari, timp lung de construire, costuri irecuperabile înalte, economii de scară, gamă de servicii și de densitate de care se bucură S.A.”Moldtelecom”. Ca urmare a abținerii de a furniza serviciile date, S.A.”Moldtelecom” beneficiază de avantajul primului intrat pe piață (prin faptul că este un furnizor istoric de servicii de telefonie fixă) iar investițiile competitorilor sunt neeconomice.

2. Refuzul de a acorda accesul. Ca și în cazul abținerii de a furniza servicii, motivația de a refuza furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi este determinată de aceleași circumstanțe:

Furnizorii cu PSP integrați pe verticală pot să blocheze concurența pe piețele cu amănuntul prin refuzul de a furniza accesul la facilități și servicii esențiale ce nu pot fi duplicate.

Astfel abținerea de a furniza servicii de linii închiriate sau refuzul din partea S.A.,„Moldtelecom” de a furniza altor furnizori servicii de linii închiriate segmente-trunchi conduce la închiderea pieței, precum și la blocarea piețelor emergente sau tinere (astfel ca piața accesului în bandă largă) datorită avantajului primului intrat și a barierelor înalte de piață.

3. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul tarifelor - Manifestarea puterii de piață prin impunerea unor tarife excesive ar determina o creștere a costurilor concurenților, crearea de ineficiențe alocative și, în general, manifestarea unor efecte negative asupra bunăstării sociale. Dintre aceste strategii utilizate în impunerea tarifelor putem menționa:

- Practicarea unor tarife excesive: în cazul în care este reglementată exclusiv obligația de a furniza servicii de linii închiriate - segmente trunchi, fără a fi reglementate tarifele, furnizorul cu putere semnificativă pe piață poate să impună tarife excesive. În cazul absenței unei reacții de reglementare, este probabil ca acesta să impună tarifele la un nivel atât de ridicat încât să reprezinte, de fapt, un refuz de furnizare a serviciilor.

Impunerea accesului la elemente care sunt esențiale pentru furnizorii concurenți reprezintă, în general, o măsură ineficientă fără reglementarea termenelor și condițiilor în care se poate realiza accesul.

- Discriminarea la nivelul tarifelor: un furnizor integrat pe verticală cu putere semnificativă pe piața serviciilor de linii închiriate segmente trunchi poate practica tarife discriminatorii pentru aceste servicii, aplicând furnizorilor alternativi tarife mai ridicate decât cele aferente aceluiași servicii furnizate propriei unități de afaceri cu amănuntul. Acest lucru conduce la majorarea costurilor suportate de către concurenți, făcând dificilă concurența pe piețele cu amănuntul din aval.

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.

4. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul unor factori non-tarifari-Practicile anticoncurențiale independente de preț pot include o serie de strategii utilizate în mod obișnuit de către furnizorii cu putere semnificativă de piață. Strategiile non-tarifare implică de obicei un comportament discriminatoriu și sunt adoptate în principal atunci când datorită reglementării tarifelor de acces nu este permisă discriminarea în raport cu tarifele serviciilor oferite. Strategiile non-tarifare se pot manifesta prin implicarea unui furnizor dominant în următoarele tipuri de activități:

- tactici de amânare, precum nefurnizarea informațiilor necesare furnizorilor alternativi în vederea realizării accesului, prelungirea negocierilor contractelor sau furnizarea serviciilor de acces doar în urma unor negocieri prelungite;

- impunerea de condiții contractuale nejustificate, de exemplu solicitări de depunere a unor garanții exagerate, de verificare a solvabilității și acorduri de confidențialitate, restricționarea serviciilor oferite și oferirea de pachete de servicii inadecvate;

- gruparea serviciilor, astfel, încât furnizorii ce le solicită să fie nevoiți să achiziționeze și alte servicii de care nu este nevoie pentru accesul în cauză;

- furnizarea către clienții cu ridicata a unor servicii cu o calitate diferită de cea a serviciilor furnizate intern, inclusiv prin acordarea de prioritate propriilor abonați sau propriilor servicii pentru remedierea unei defecțiuni.

Prin urmare, obligațiile ce urmează a fi impuse trebuie să țină cont de aceste riscuri ale pieței și să asigure minim acțiunile necesare pentru nivelarea acestor riscuri.

Întrebare de consultare 13: Sunteți de acord că aceste riscuri identificate există? Dacă nu, sau considerați existența unor alte riscuri, indicați poziția Dvs. În toate cazurile oferiți dovezi bazate pe situația curentă a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate în Republica Moldova și poziția de PSP pe această piață.

4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

Obligațiile ce urmează a fi aplicate depind de problemele concurențiale ce există la moment pe piața analizată. ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP:

- Cota de piață și stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Controlul infrastructurii greu de duplicat;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Absența potențialei concurențe;
- Numărul furnizorilor de pe piață;
- Puterea de contracarare a utilizatorilor;
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață.

4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG

La identificarea obligațiilor ce pot fi impuse în calitate de remedii concurențiale, ANRCETI a analizat și documentul Grupului European de Regulatori ERG(06)33, care sugerează impunerea următoarelor obligații pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate:

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

- asigurarea conectării de la punctul de furnizare.

Aceste remedii se încadrează în lista remediilor stabilite de Directiva cu privire la acces¹¹, precum și celor stabilite de Legea nr. 241/2007:

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

4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice, să păstreze obligațiile impuse S.A., „Moldtelecom” prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.36 din 20.12.2011 ca urmare a poziției PSP pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. În mod generalizat aceste măsuri cuprind următoarele:

- Obligația de a furniza servicii de linii închiriate segmente-trunchi delimitate de comutatoarele rețelei telefonice fixe PSTN (sau a multiplexoarelor de acces a rețelei NGN care substituie centralele cu comutare de circuite), care determină topologia rețelei de transport a S.A., „Moldtelecom”. Liniile închiriate puse la dispoziția furnizorilor ce le pot solicita trebuie să fie disponibile cel puțin de tehnologie și capacități similare cu cele puse la dispoziție pentru propriile activități.
- Obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate, inclusiv furnizarea unor servicii auxiliare;
- Obligația de transparență în ceea ce privește tarifele oferite, condițiile de furnizare, mentenanță, calitatea serviciilor, serviciile suplimentare furnizate, etc.;
- Obligația de nediscriminare în legătură cu furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi și a serviciilor auxiliare.
- Obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRAIC);
- Obligația de asigurare a evidenței contabile separate și de publicare a rapoartelor de evidență contabilă separată și metodologiei utilizate.

În conformitate cu prevederile Legii nr. 241/2007, ANRCETI, dacă ia o decizie privind desemnarea unui furnizor cu putere semnificativă pe o anumită piață, are obligația de a notifica Consiliul Concurenței privind această decizie. Conform Legii nr.241/2007, ANRCETI va remite hotărârea în adresa S.A., „Moldtelecom” și Consiliului Concurenței.

Concluzii: ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie menținute S.A., „Moldtelecom” pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției sale PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor

⁸ Directive 2002/19/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on access to, and interconnection of, electronic communications networks and associated facilities (Access Directive)

segmente-trunchi de linii închiriate și de a se elimina limitările pe piața cu ridicata pentru piața cu amănuntul. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale cu riscurile concurențiale de pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate în Republica Moldova și poziția de PSP pe această piață.

Întrebare de consultare 14: Sunteți de acord cu obligațiile propuse? Dacă nu, indicați orice obligații adiționale pe care le considerați necesare sau oricare din obligațiile propuse pe care le considerați neadecvate. În toate cazurile oferiți dovezi pentru susținerea poziției Dvs.