

**SINTEZA RECOMANDĂRILOR**  
**la proiectele de hotărâre ale Consiliului de Administrație ANRCETI**  
**privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele**  
**de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă**  
**și de terminare în rețelele individuale de telefonie mobilă**  
**precum și la Analizele detaliate ale acestor piețe**

Perioada de consultare pentru proiectele de hotărâre ale Consiliului de Administrație ANRCETI privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă și în rețelele individuale de telefonie mobilă precum și la proiectele de analiză detaliată pe aceste două piețe, publicate pe pagina de Internet a ANRCETI la data de 13 octombrie 2010, a expirat la data de 01 noiembrie 2010.

Proiectele supuse consultării publice au cuprins următoarele sete de documente:

- Proiectele de hotărâri ale Consiliului de Administrație privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă;
- Proiectele de hotărâri ale Consiliului de Administrație privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie mobilă;
- Proiectul de analiză detaliată a pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă;
- Proiectul de analiză detaliată a pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie mobilă.

În adresa Agenției au fost expediate comentarii și recomandări din partea furnizorilor pe marginea acestor proiecte. Luând în considerație că comentariile și propunerile furnizorilor se referă la ambele proiecte de hotărâri ale Consiliului de Administrație privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe aceste piețe, precum și la ambele analize detaliate pe aceste piețe, Agenția găsește oportun includerea acestora în aceeași Sinteză de Recomandări.

Propunerile parvenite de la furnizorii de rețele publice comunicații electronice în cursul perioadei de consultare se referă la următoarele aspecte:

## **Comentariile și propunerile Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței**

**Consiliul Administrativ ai Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței a examinat proiectele Analizei piețelor de terminare a apelurilor voce în rețele individuale de telefonie fixă și de terminare a apelurilor voce în rețele individuale de telefonie mobilă, precum și proiectele de Hotărâri ale Consiliului de Administrație al Agenției Naționale pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele date, transmise spre avizare, și comunică că susține în continuare intenția ANRCETI de a efectua studiile de piață atât pe piețele menționate, cât și pe celelalte piețe definite.**

**Totodată, în limitele competenței sale, intervine cu următoarele propuneri: Potrivit art. 2 din Legea comunicațiilor electronice nr.241-XVI din 15.11.2007, puterea semnificativă este situația în care un furnizor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice pe o anumită piață relevantă, fie individuală, fie împreună cu alți asemenea furnizori, se bucură de o poziție echivalentă unei poziții dominante.**

**Conform Regulamentului privind identificarea și definirea 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 29.12.2008, piața relevantă - piața din sectorul comunicațiilor electronice obținută prin raportarea pieței relevante a produsului la piața geografică relevantă.**

In acest sens, ANPC consideră oportun a fi stabilită și piața relevantă geografică a fiecărui furnizor.

### Comentariile ANRCETI:

ANRCETI a constatat în Hotărârea sa nr.21 din 15.07.2007 privind identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă că limitele geografice ale fiecărei piețe de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă (adică pieței fiecărui furnizor) sunt teritoriul național. Piața relevantă a produsului cuprinde toate serviciile de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie fixă furnizate la punctul de interconectare (POI). Aceste servicii constau în transportarea apelurilor de la POI către echipamentul terminal aflat în rețea.

## Comentariile și propunerile Î.M. "Orange Moldova" S.A.

### 1. *La întrebarea din pagina 9:*

Nu suntem de acord cu abordarea precum că în cazul în care un furnizor are un scor general mai mare de 0 (adică oricât de mic ar fi el, chiar și +1), el se consideră că ar avea putere semnificativă pe piață (figura 1). Conform acestei abordări, pentru a stabili dacă un furnizor are putere semnificativă pe piață, ar fi suficient ca furnizorul să dețină o cotă de piață care depășește 35%, chiar dacă celelalte criterii analizate sunt neutre. Asemenea abordare contravine art. 52 alin. 2 al Legii comunicațiilor electronice și actelor Comisiei Europene. Astfel, potrivit pct. 78 al Liniilor directe ale Comisiei Europene 2002/C 165/03 privind analiza pieței și determinarea puterii semnificative pe piață în baza cadrului de reglementare comunitar pentru rețele și servicii de comunicații electronice, „*existența situației dominante nu poate fi stabilită pe baza doar a cotelor de piață mari. Existența unei cote de piață mari înseamnă doar că operatorul vizat poate avea situație dominantă. De aceea, autoritățile naționale de reglementare trebuie să efectueze o analiză minuțioasă și globală a caracteristicilor pieței relevante înainte de a ajunge la concluzia privind existența puterii semnificative de piață*”.

Înțelegem că folosirea metodei semi-cantitative a fost propusă Agenției de către experții internaționali angajați de BERD. În cadrul unei întrevăderi cu Orange Moldova, aceștia au declarat că potrivit acestei metode, concluzia că furnizorul are putere semnificativă pe piață poate fi făcută numai dacă scorul depășește 11 puncte. Astfel, considerăm că Agenția ar trebui să precizeze corespunzător sensul sintagmelor „mult peste zero”, „mult sub zero”, „aproape de zero” din pag. 8. Având în vedere cele expuse, aplicarea gradului mai mare de verificare a pieței, la care se referă Agenția, este oportună nu doar când scorul general aproape de zero este negativ, dar și când acesta este pozitiv, deoarece raționamentul de ordin calitativ care trebuie aplicat în cazul scorului general pozitiv aproape de zero poate conduce la concluzia că piața este concurențială.

De asemenea, nu suntem de acord cu teza că în situații excepționale, Agenția poate impune obligații care nu sunt prevăzute de Legea comunicațiilor electronice (pag. 8). Această teză contravine art. 53 alin. 3 al acestei Legi.

### Comentariile ANRCETI:

În Analiză Agenția a menționat că consideră că *un scor general mult peste zero dă dovadă că ipoteza de PSP a unui oarecare furnizor este adevărată*. Aceasta ar însemna că există cel puțin câteva criterii care susțin ipoteza existenței puterii semnificative. Abordarea prin care se identifică criteriile care susțin ipoteza de putere semnificativă este pe larg utilizată de către regulatorii europeni, iar Comisia Europeană controlează acest proces.

De asemenea Agenția a menționat că *în cazul în care scorul este aproape de zero, va fi necesar un raționament de ordin calitativ*. Suntem de acord cu afirmația Orange Moldova, că o analiză mai profundă este necesară și când scorul este pozitiv aproape de zero. Au fost introduse modificări la aceste menționări în Analiză, pentru a descrie mai exact părerea Agenției: *În cazul în care scorul este aproape de zero, va fi necesar un raționament de ordin calitativ. Astfel ar urma ca ANRCETI să aplice un grad mai mare de verificare a acestei piețe decât de obicei pentru a examina tendințele concurențiale pe viitor și de a determina dacă unii furnizori dețin o putere semnificativă de piață, precum și să estimeze în ce măsură această putere produce riscuri pentru concurență. Astfel dacă un furnizor ar fi considerat că puterea sa semnificativă pe o anumită piață produce riscuri minime pentru concurență, ANRCETI poate impune obligații mai puțin împovărătoare asupra furnizorului.*

Părerea consultanților a fost că dacă scorul atinge orientativ nivelul de 11 puncte, aceasta este o dovadă evidentă a faptului că furnizorul are putere semnificativă pe piață. Dacă se obține un scor mai mic, este nevoie de o analiză calitativă mai detaliată pentru a determina dacă acesta are putere semnificativă și în ce măsură aceasta produce riscuri pentru piață. Nu considerăm că este posibilă determinarea exactă și universală a punctajului care ar confirma incontestabil puterea semnificativă de piață, de aceea în orice caz metoda cantitativă nu poate substitui deplin metoda calitativă, ci doar vine în ajutorul acesteia.

Teza că în situații excepționale, pot fi impuse alte obligații făcea referință la cadrul european de reglementare. Agenția este de acord că nu are dreptul prin Legea națională să impună alte obligații și nu intenționează acest lucru. Pentru a exclude neînțelegerile pe marginea acestei teze, ea a fost exclusă.

## **2. La întrebarea din pag. 11:**

**Nu suntem de acord cu teza că Comisia Europeană ar fi prescris că o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață și că în jurisprudența Curții Europene de Justiție (în special, cauzele *AKZO Chemie BV v Commission*, *Hoffmann-La Roche AG v Commission*) s-ar preciza că o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție de dominanță, sarcina probei că respectivul agent economic nu are poziție dominantă pe o anumită piață aparținând acestuia (pag. 10).**

**De fapt, pct. 75 al Liniilor directoare ale Comisiei Europene 2002/C 165/03 prevede că „potrivit practicii judiciare, cotele de piață foarte mari – care depășesc 50% - sunt în sine, în lipsa unor circumstanțe excepționale, dovadă a existenței poziției dominante”<sup>1</sup>. Totuși, potrivit pct. 78 al Liniilor directoare, „existența situației dominante nu poate fi stabilită pe baza doar a cotelor de piață mari. Existența unei cote de piață mari înseamnă doar că operatorul vizat poate avea situație dominantă. De aceea, autoritățile naționale de reglementare trebuie să efectueze o analiză minuțioasă și globală a caracteristicilor pieței relevante înainte de a ajunge la concluzia privind existența puterii semnificative de piață”. În acest context, Comisia menționează că „cotele de piață mari pot deveni măsurări precise numai cu condiția că concurenții sunt incapabili să-și mărească producția cu un volum suficient pentru a satisface cererea schimbătoare ce rezultă din majorarea prețului de către un rival” (referința 78)<sup>2</sup>.**

**Mai departe, nici una din deciziile Curții Europene de Justiție, la care face referință Agenția, nu prevede că furnizorul care deține o cotă mai mare de 50% ar avea sarcina de a demonstra că nu are putere semnificativă pe piață. Dimpotrivă, atât Comisia Europeană, cât și Curtea Europeană de Justiție își bazează concluziile privind existența poziției dominante atât pe cota de piață a furnizorului, cât și pe un șir de alți factori (pct. 5, 42, 49 Hoffmann-La**

---

<sup>1</sup> “[...] very large market shares — in excess of 50 % — are in themselves, save in exceptional circumstances, evidence of the existence of a dominant position”.

<sup>2</sup> “However, large market shares can become accurate measurements only on the assumption that competitors are unable to expand their output by sufficient volume to meet the shifting demand resulting from a rival's price increase”.

Roche AG v Commission și pct. 55, 56, 61 AKZO Chemie BV v Commission). De exemplu, în Hoffmann-La Roche AG v Commission Curtea Europeană de Justiție constată că „cotele de piață foarte mari sunt o probă foarte semnificativă a existenței poziției dominante. Alți factori relevanți sunt raportul între cotele de piață ale furnizorului și ale concurenților săi, în special cele ale concurentului care deține a doua cotă după mărime, avantajul tehnologic al furnizorului față de concurenții săi, existența unei rețele de distribuție foarte dezvoltate și absența concurenței potențiale” (pct. 5). De remarcat aici decizia Comisiei Europene în cauza Vodafone/Airtouch din 21.05.1999, care viza fuziunea a doi operatori de telefonie mobilă din Germania, care împreună dețineau 50-60% din piață. Operatorul cu a doua cotă deținea circa 35-45%, și ultimul operator – circa 5%. În asemenea situație, Comisia Europeană a decis că „prezența operatorului cu cota de piață de 35-45% face puțin probabilă atingerea de către operatorii fuzionați a dominației individuale pe piață”.

Mai mult ca atât, la momentul adoptării Recomandărilor Comisiei Europene 2003/311/EC din 11.02.2003 și 2007/879/EC din 17.12.2007 privind piețele relevante ale produselor și serviciilor din sectorul comunicațiilor electronice susceptibile a fi reglementate ex-ante, în majoritatea țărilor membre ale Uniunii Europene existau (și mai există încă) operatori de telefonie mobilă a căror cotă de piață depășea (depășește) 40, 50 și 60%. Potrivit raportului ERG (06) 45 al Grupului regulatorilor europeni „Accesul mobil și efectele asupra concurenței”, la 31.12.2002, Telenor, Norvegia avea o cotă de circa 61%, TeliaSonera, Finlanda (compania-mamă a Moldcell) - circa 60%, Vodafone, Irlanda – 58%, Orange, Slovacia – circa 56%, Belgacom, Belgia – circa 56%, TME, Spania - circa 55%, KPN, Olanda – circa 51%, Orange, Franța – circa 50%, T-Mobile, Ungaria - circa 50%, TIM, Italia – circa 49%, etc. Conform situației din 31.12.2006, Orange, Slovacia avea o cotă de 55%, KPN, Olanda - 49,5%, Orange, Franța - 46,6%, TME, Spania - 46,2%, Belgacom, Belgia cu 44,7%, precum și Swisscom, Elveția cu 63,1%). Totuși, Comisia Europeană nu a inclus piața respectivă în Recomandările în cauză.

De asemenea, merită menționat pct. 73 al Liniilor directe, potrivit căruia „puterea de piață este în esență măsurată cu referință la puterea operatorului vizat de a ridica prețurile prin limitarea producției fără a suporta pierderi semnificative de vânzări sau venituri”. În Hoffmann-La Roche AG v Commission, Curtea Europeană de Justiție remarca că „faptul că o întreprindere este forțată de presiunea exercitată de reducerile de preț efectuate de concurenții săi să-și reducă propriile prețuri este în general incompatibil cu acea conduită independentă care este semnul distinctiv al unei poziții dominante” (pct. 71)<sup>3</sup>.

De asemenea, considerăm absolut nepotrivită teza precum că circumstanțele excepționale trebuie argumentate „în mod clar și neechivoc”, pe baza unor dovezi „care să nu poată fi contestate” (pag. 10). Asemenea abordare ar sugera că probele aduse de furnizorul vizat ar avea o valoare inferioară probelor invocate de Agenție și că, în esență, nici un argument privind circumstanțele excepționale nu va fi acceptat. De fapt, potrivit art. 130 Cod de procedură civilă, „nici un fel de probe nu au o forță probantă prestabilită fără aprecierea lor. Fiecare probă se apreciază privitor la pertinenta, admisibilitatea, veridicitatea ei, iar toate probele în ansamblu, privitor la legătura lor reciprocă și suficiența pentru soluționarea pricinii. Ca rezultat al aprecierii probelor, în hotărâre trebuie reflectate motivele concluziilor privind admiterea unor probe și respingerea altor probe, precum și argumentare preferinței unor probe față de altele. Proba este declarată veridică dacă se constată prin cercetare și comparare cu alte probe că datele pe care le conține corespund realității”. Astfel, circumstanțele excepționale care infirmă existența poziției dominante se argumentează la fel ca și circumstanțele care confirmă existența acestei poziții. Orice dovadă poate fi contestată. Sarcina Agenției sau instanței de judecată este de a aprecia pertinenta, admisibilitatea, veridicitatea ei, legătura cu alte probe și suficiența lor.

---

<sup>3</sup> “However, the fact that an undertaking is compelled by the pressure of its competitors’ price reductions to lower its own prices is in general incompatible with that independent conduct which is the hallmark of a dominant position”.

### Comentariile ANRCETI:

Agenția cade de acord cu argumentele Orange Moldova și, în acest context, a redactat Analiza la acest compartiment. Menționăm că aceste redactări nu au ca efect modificarea concluziei că fiecare din furnizori deține o cotă de piață de 100% și că această cotă este stabilă în timp. Prin urmare nu este afectată nici concluzia inițială a Agenției că acest criteriu vine în susținerea ipotezei că fiecare dintre furnizori are putere semnificativă de piață relevantă. Mai mult, experiența europeană arată că acest criteriu este de fiecare dată invocat de regulatorii naționali în deciziile lor.

#### **3. La întrebarea din pag. 25:**

**Nu suntem de acord cu concluziile făcute la pct. 4.5 „Puterea de contracarare a utilizatorilor”.**

**Mărimea bazei de abonați a unui furnizor influențează puterea de contracarare a cumpărătorilor acestuia în două sensuri. Agenția a examinat această situație doar sub aspectul impactului pe care îl poate avea renunțarea de către fiecare furnizor la serviciile de terminare a concurenților săi asupra sa. Agenția însă a scăpat din vedere impactul și puterea de disciplinare pe care îl poate avea asupra fiecărui furnizor faptul că concurenții săi vor renunța la serviciile sale de terminare.**

**Cum a menționat Agenția, puterea de contracarare a unui utilizator se manifestă inclusiv în cazul în care utilizatorul cumpără un volum important din totalul produselor oferite de furnizor. Dacă presupunem că Orange Moldova atrage un volum mai mare de trafic din alte rețele decât concurenții săi, atunci Orange Moldova este mult mai dependentă de serviciile de terminare furnizate terților decât concurenții săi, cel puțin în cifre absolute (adică în ce privește veniturile), dar poate chiar și în cifre relative (adică ponderea veniturilor din serviciile de terminare prestate concurenților în totalul serviciilor oferite de Orange Moldova).**

**Mai departe, considerăm că ar fi mai corect de a examina puterea de contracarare a utilizatorilor nu în general, ci cu referință la fiecare situație concretă. Astfel, în pofida faptului că Moldcell are un număr de abonați de circa 2 ori mai mic decât Orange Moldova, Moldcell prestează către Orange Moldova un volum de servicii de terminare egal sau chiar mai mare decât Orange Moldova către Moldcell. Cât privește Moldtelecom, acesta controlează peste 97% din abonații de telefonie fixă. Este greu de crezut că un operator de telefonie mobilă poate renunța ușor la serviciile de terminare în rețeaua fixă a Moldtelecom, fapt care îi permite Moldtelecom să-și utilizeze puterea dominantă pe piața de telefonie fixă pentru a-și consolida poziția de piața de telefonie mobilă.**

**Astfel, considerăm că ponderea importanței acestui criteriu trebuie să fie identică pentru toți furnizorii de telefonie mobilă.**

### Comentariile ANRCETI:

Agenția nu consideră că toți furnizorii de servicii de terminare se confruntă cu aceeași capacitate de contracarare a partenerilor care achiziționează serviciul de terminare în rețelele respective. Această se referă și la cazul furnizorilor mobili.

Orange Moldova propune ca la analizarea puterii de contracarare a utilizatorilor în cazul dat să se țină cont de mărimile absolute ale traficului de interconectare între furnizori. Agenția consideră că în cazul unei asemenea abordări s-ar neglija influența efectelor de rețea și a externalităților pentru fiecare furnizor.

Prin urmare, aceasta ar duce la concluzia greșită că puterea de contracarare a furnizorilor mai mici este cel puțin de aceeași anvergură cu puterea de contracarare a furnizorilor mari. Mai mult, în situațiile când furnizorii mici sau noi intrați pe piață ar adopta o politică agresivă de prețuri pentru apelurile către rețelele furnizorilor mari, cel mai probabil s-ar crea o disbalanță de trafic de

interconectare, partea mai mare fiind adresată furnizorului mare. Conform aceleiași logici ar urma concluzia greșită că puterea de contracarare a furnizorilor mici este mai mare, deoarece expediază mai mult trafic.

Cu toate că volumul de trafic transmis de furnizorii-cumpărători de servicii de terminare poate fi important pentru afacerea fiecărui dintre furnizori, Agenția a considerat că mult mai important este să estimeze care este ponderea acestui trafic în venitul total al furnizorului (sau din afacerea dată de telefonie). Aceasta deoarece Agenția a constatat că cota veniturii furnizorilor din terminare de trafic descrește cu creșterea cotei pe piața cu amănuntul. De asemenea orice furnizor este conștient de externalitățile de rețea pe care le produc concurenții și pe care le produce el pentru concurenți, precum și de efectele de rețea. Prin urmare un furnizor mai mare este de regulă protejat nu doar de riscuri mai mici pentru venit în cazul nefurnizării serviciului de terminare, dar și de oportunități de a câștiga mai mulți abonați decât a pierde ca urmare a unei ipotetice lipse de interconectare.

**4. Nu suntem de acord cu concluzia făcută la pct. 4.11 „Integrare pe verticală”, precum că integrarea pe verticală ar amplifica puterea semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie mobilă sau fixă. În opinia noastră, acest criteriu este relevant doar în cazul în care se apreciază puterea semnificativă pe o piață cu amănuntul.**

De asemenea, nu suntem de acord cu teza precum că majorarea prețurilor pentru serviciile de terminare mult peste nivelul costurilor ar oferi neapărat furnizorului de servicii de terminare un avantaj în sensul majorării mai rapide a prezenței cu noi servicii și câștigarea cursei pe piețe noi apărute. În opinia noastră, această concluzie este bazată pe o premisă greșită, precum că dezvoltarea noilor servicii și cursa pe piețele noi apărute ar fi finanțate exclusiv din profiturile nete obținute pe piața cu amănuntul în care există integrare pe verticală.

Totodată, nu înțelegem pe ce bază Agenția afirmă că raportul forțelor de gravitație ale furnizorilor comparați este determinat de raportul pătratelor cotelor de piață ale acestor furnizori.

#### **Comentariile ANRCETI:**

Agenția este de acord că integrarea pe verticală nu amplifică puterea pe piața cu ridicata a furnizorului, ci doar îi oferă posibilitate de a utiliza această putere pe piețele adiacente din aval. Însă acest criteriu este un indiciu extrem de important pentru determinarea problemelor concurențiale pe care le generează puterea semnificativă de pe piața cu ridicata. Analiza a fost modificată la acest compartiment în modul corespunzător.

Orange Moldova a menționat că *nu este de acord cu teza precum că majorarea prețurilor pentru serviciile de terminare mult peste nivelul costurilor ar oferi neapărat furnizorului de servicii de terminare un avantaj în sensul majorării mai rapide a prezenței cu noi servicii și câștigarea cursei pe piețe noi apărute.* De fapt Agenția în Analiză nici nu a menționat că această legătură neapărat poate să existe în toate cazurile, însă în multe cazuri un furnizor care câștigă o marjă de profit esențial mai mare decât concurenții dintr-o activitate determinată de influența integrării pe verticală asupra performanțelor.

Afirmația că raportul forțelor de gravitație ale furnizorilor comparați este determinat de raportul pătratelor cotelor de piață ale acestor furnizori izvorăște din teoria lui William J. Reilly privind gravitația piețelor<sup>4</sup>. Această lege este inspirată din legea atracției universale și spune că două orașe (privite ca piețe cu amănuntul care atrag cumpărătorii) atrag cumpărători dintr-un spațiu direct proporțional cu masele (în cazul nostru baza de abonați sau cota de piață).

---

<sup>4</sup> Reilly's law of retail gravitation

**5. Considerăm că criteriul prevăzut la pct. 4.13 „Bariere în calea extinderii serviciilor” nu este relevant. În situația în care fiecare furnizor este considerat monopolist pe piața de terminare a apelurilor voce în propria rețea, puterea furnizorului de servicii de terminare nu depinde de capacitatea concurenților de a extinde serviciile care ar concura cu serviciile de terminare ale acestui furnizor și nici de capacitatea sa de a-și extinde propriile servicii. Lipsa concurenței potențiale, la care se referă Agenția, este tratată la pct. 4.14 „Absența potențialei concurențe”.**

#### **Comentariile ANRCETI:**

Agenția consideră că există bariere absolute pentru extinderea concurenților pe piața terminării într-o rețea individuală a unui anumit furnizor. Acest lucru a fost menționat și în analiza privind identificarea pieței relevante. Extinderea pe piața cu amănuntul a concurenților nu este relevantă în acest sens.

**6. La pct. 4.18 „Controlul accesului la abonați”, considerăm că gradul de expunere a furnizorilor de servicii cu amănuntul la serviciile de terminare ale unui furnizor de rețea este deja reflectat la criteriul „Puterea de contracarare a utilizatorilor”. Noi nu vedem alt aspect sub care acest element poate influența aprecierea puterii furnizorului pe piața de terminare a apelurilor voce în propria rețea. Mai mult ca atât, dacă se analizează ponderea serviciilor de terminare a fiecărui furnizor în totalul serviciilor de terminare, ar trebui analizate nu doar serviciile de terminare în rețelele mobile, dar serviciile de terminare în toate rețelele. Cele mai mari externalități pentru furnizorii naționali și străini le creează Moldtelecom, nu Orange Moldova. Astfel, ponderea importanței acestui criteriu trebuie să fie egală pentru toți furnizorii.**

De asemenea, remarcăm că majoritatea absolută a abonaților dispun de numere de telefon mobile și fixe. Prin urmare, rețeaua fixă este, în majoritatea cazurilor, o alternativă reală pentru a telefona un abonat.

Totodată, observăm că suma cotelor individuale ale furnizorilor de telefonie mobilă în legătură cu terminarea în propria rețea mobilă a apelurilor mobile naționale este mult sub 100%, fapt care indică la o greșeală în aprecierea cotelor individuale.

#### **Comentariile ANRCETI:**

Agenția este de acord doar parțial cu afirmația Orange Moldova că cele mai mari externalități pentru furnizorii naționali le generează S.A. ”Moldtelecom”. Această afirmație este corectă pentru furnizorii de telefonie fixă. Statistica traficului mobil arată că pentru furnizorii mobili efectul bazei de abonați ai Orange Moldova este mai puternic ca cel al bazei de abonați la telefonie fixă a Moldtelecom. Pentru furnizorii străini cele mai mari externalități le creează într-adevăr Moldtelecom (cca 51%), însă cota Orange Moldova crește cel mai rapid și deja a depășit 41% și de asemenea este o cotă semnificativă.

Agenția consideră irelevant cazului dat raționamentul că majoritatea absolută a abonaților dispun de numere de telefon mobile și fixe, iar rețeaua fixă este, în majoritatea cazurilor, o alternativă reală pentru a telefona un abonat. Odată ce un abonat a decis să apeleze un număr fix sau mobil, furnizorul acestui abonat nu are altă opțiune decât a achiziționa terminarea în rețeaua de destinație (fie aceasta direct sau indirect).

Agenția a corectat cifrele inserate greșit, unde face referință Orange Moldova. Acestea însă nu au influențat semnificativ cotele de piață ale furnizorilor și nici situația per ansamblu.

#### ***7. La întrebarea din pag. 29:***



La descrierea riscurilor legate de PSP a Orange Moldova, considerăm că ultimul risc trebuie exclus, deoarece se referă la piața cu amănuntul și este cuprins în penultimul risc indicat.

Considerăm că penultimul risc legat de PSP a Orange Moldova se referă în măsură egală și la Moldcell, care controlează circa o treime din piața cu amănuntul.

Considerăm că riscul subvenționării încrucișate legat de PSP a Orange Moldova se referă în măsură egală și la Moldtelecom.

Nu suntem de acord cu concluzia Agenției că tarifele practicate de furnizorii de telefonie mobilă sunt, în prezent, excesive. Asemenea concluzie, în prezent, nu este justificată prin nimic. Rata de terminare a apelurilor în rețeaua mobilă a Orange Moldova, introdusă la 01.01.2004, a fost determinată pe baza costurilor de prestare a serviciului. În situația în care nu a fost elaborat un alt model de calculare a costurilor și nu a fost calculat costul furnizorului ipotetic eficient, orice declarații privind caracterul exagerat al actualelor rate de terminare a apelurilor în rețelele mobile în Republica Moldova sunt nejustificate. Mai mult ca atât, potrivit raportului experților internaționali care acordă asistență tehnică Agenției, rata actuală de terminare în rețelele mobile din Republica Moldova este mai mică decât rata medie aplicată în UE, precum și decât rata medie aplicată în 12 state membre ale UE care se aseamănă statistic cel mai mult cu Republica Moldova. De asemenea, putem remarca că există diferite metode de calculare a costurilor, care pot conduce la rezultate diferite. *Modelul de calculație a costurilor „pure LRIC” reprezintă o abordare nouă, care se deosebește drastic de metodologiile vechi. În acest context, Comisia Europeană a recunoscut că este necesară o perioadă de tranziție „pentru a permite, pe de o parte, ANR-urilor să implementeze modelul costului și, pe de altă parte, operatorilor să-și adapteze planul de afaceri în consecință”.*

### Comentariile ANRCETI:

Agenția nu consideră necesar de exclus ultimul risc identificat pentru situația Orange Moldova. Acest risc este generat de integrarea pe verticală și de conjuncția puterii semnificative pe piața terminării în rețea mobilă și cota mare pe piața cu amănuntul (de circa 3 ori mai mare ca a următorului concurent și de peste 17 ori mai mare ca cea a următorului după acesta). Efectele acestei integrări pe verticală asupra concurenței eficiente pe piața cu amănuntul sunt mult mai slabe în cazul concurenților Orange Moldova și acestea pot fi relativ ușor remediate prin obligația de orientare la cost a prețurilor pentru servicii de terminare.

Agenția a găsit să cadă de acord cu afirmația Orange Moldova că penultimul risc legat de puterea semnificativă a Orange Moldova este prezent și în cazul Moldcell, acesta fiind însă esențial mai mic.

Referitor la riscul subvenționării încrucișate din partea Moldtelecom:

Privind activitatea mobilă a Moldtelecom ca o entitate separată, este dificil de presupus că subvenționarea încrucișată a serviciilor mobile cu amănuntul din partea serviciilor de terminare mobilă poate să distorsioneze semnificativ piețele cu amănuntul. Riscul dat apare în cazul subvenționării din contul profiturilor obținute pe alte piețe, mai ales cea de terminare în rețea fixă a apelurilor, pe care Moldtelecom are putere semnificativă. Acest risc urmează să fie rezolvat prin orientarea la costuri a tarifelor și nediscriminare pentru terminare în rețeaua fixă.

Aplicarea subvenționării încrucișate între activitatea de terminare în rețea Mobilă și serviciile cu amănuntul mobile ale Moldtelecom ridică alte probleme (care, de altfel, sunt specifice tuturor furnizorilor)- legate de incorectitudinea aplicării față de concurenți a unor tarife excesive în raport cu costurile (adică de pasarea costurilor în sarcina concurenților) și de motivare a unei ineficiențe în operare. Aceste riscuri de asemenea vor fi excluse prin orientarea la costuri a tarifelor pentru terminare în rețea mobilă.

Tarifele actuale pentru terminare în rețele mobile utilizate de furnizori au fost stabilite în felul următor:

Tariful Orange Moldova a fost calculat de către Voxtel în baza unui model propriu al furnizorului bazat pe principiul FDC de costing. Acest model nu a fost prospectiv și nu a ținut cont de previziuni privind evoluția ulterioară a traficului în rețele mobile.

Tarifele pentru serviciile de terminare ale Moldcell și Moldtelecom au fost stabilite de acești furnizori prin analogia cu serviciul Orange Moldova.

Agenția consideră irelevant situației actuale să se invoce calculul costului pe baza situației din 2003, având în vedere că traficul în rețele mobile a crescut cu mai bine de 6 ori. De asemenea, Agenția a declarat în repetate rânduri că intenționează să impună orientarea tarifelor pentru terminare în rețele fixe și mobile la costurile LRIC. Orange Moldova nu poate pretinde că modelul utilizat de Voxtel în 2003 este compatibil cu principiile LRIC.

În urma raportului de benchmarking efectuat de specialiștii Great Village Consultants, Agenția a determinat că costul bazat pe LRIC al terminării în rețele mobile este orientativ 1,2 eurocenți. Modelele de calculare a costurilor aflate acum în proces de elaborare vor permite verificarea acestor concluzii.

Faptul că media tarifelor actuale pentru terminare în rețele mobile europene sunt aproximativ la nivelul tarifului din rețele din Moldova sau chiar mai mari arată doar că regulatorii naționali europeni se confruntă cu aceleași probleme legate de necesitatea ajustării la cost a tarifelor date.

#### **8. La întrebarea din pag. 32:**

**Observăm că art. 23 alin. 15 lit. a) și art. 41 alin. 1 lit. b) ale Legii comunicațiilor electronice prevăd obligația de a negocia acord de interconectare, dar nu de a furniza interconectarea sau serviciul de terminare, și nu cu oricare furnizor solicitant, ci cu un furnizor autorizat de rețele sau servicii publice de comunicații electronice și numai în scopul furnizării serviciilor publice de comunicații electronice.**

**Obligația de a nu discrimina trebuie aplicată doar în raport cu furnizorii de servicii echivalente, în circumstanțe echivalente.**

**În cazul Moldcell, a fost omisă obligația de a oferi condiții de interconectare și acces echivalente pe principii nediscriminatorii.**

#### **Comentariile ANRCETI:**

În conformitate cu art. 41 alin. 1 lit. b) al Legii comunicațiilor electronice, *pentru a asigura furnizarea serviciilor publice de comunicații electronice, orice furnizor ... are obligația, la solicitarea unui furnizor autorizat în condițiile legii, de a negocia, conform termenelor și condițiilor impuse de Agenție, un acord de interconectare cu solicitantul în cauză în vederea furnizării serviciilor publice de comunicații electronice, inclusiv a serviciilor de comunicații electronice accesibile utilizatorilor prin intermediul unei alte rețele publice de comunicații electronice, interconectată cu rețeaua oricăreia dintre părți.*

Agenția nu consideră necesar și nu intenționează să impună vreo unui furnizor obligația de a oferi interconectare în vederea terminării apelurilor unei persoane care nu este autorizată în condițiile legii și, prin urmare nu are calitatea de furnizor.

Agenția consideră practica stabilită de discriminare în furnizarea serviciului de terminare în funcție de activitățile celui care solicită nepotrivită cu principiile unei concurențe corecte. Această poziție este confirmată și de Comisia Europeană în recitalul 7 la Directiva cu privire la acces:

*Măsurile legale și administrative naționale care stabilesc legătura dintre termenii și condițiile de acces și interconectare și activitățile părții care dorește interconectarea, și în special legătura cu nivelul investiției sale în infrastructura rețelei, și nu cu serviciile de acces sau interconectare furnizate, pot genera perturbări ale pieței și, prin urmare, pot să nu fie compatibile cu regulile de concurență.*

Agenția consideră că terminarea tuturor apelurilor în rețea se petrece în circumstanțe echivalente, deoarece sunt utilizate exact aceleași resurse de rețea.

## **Comentariile și propunerile Î.M. "Moldcell" S.A.**

**a. Dorim să menționăm că am efectuat o analiză a următoarelor acte legislative și documente:**

- 1) Proiectul Hotărîrii, Proiectul Analizei piețelor de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale mobile (Raport de analiză)**
- 2) Legea comunicațiilor electronice din 15.11.2007 (Legea comunicațiilor);**
- 3) Directiva 2002/21/CE privind un cadru de reglementare comun (Directiva cadru);**
- 4) Directiva 2002/19/CE privind accesul la rețelele de comunicații electronice și la infrastructura asociată (Directiva accesului);**
- 5) 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 (în continuare Recomandarea Comisiei);**
- 6) Ghidul CE cu privire la analiza piețelor și desemnarea cu putere semnificativă în domeniul comunicațiilor electronice în conformitate cu cadrul Comunitar de reglementare ( 2002/C 165/03) (în continuare Ghidul CE);**
- 7) Raportul ERG (06)33 din 2006, Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework;**
- 8) Hotărîrea nr. 55 din 29.12.2008 pentru aprobarea Regulamentului privind identificarea pieței și analiza pieții relevante din domeniul comunicațiilor electronice și desemnarea furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe aceste piețe (Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor);**
- 9) Hotărîrea Consiliului de Administrație al Agenției nr.20 din 15.07.2010 privind identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie mobilă (Hotărîrea CAA nr. 20)**
- 10) Metodologia stabilirii situației dominante pe piață a agentului economic din 17 mai 2007 (ANPC), ( în continuare Metodologia ANPC);**
- 11) Review of certain markets included in the Commission's Recommendation on Relevant Markets subject to ex-ante Regulation by M.Cave, Ulrich Stumpf, T. Valletti (Review to ex-ante Regulation).**

Conform prevederilor actelor menționate identificarea unei piețe relevante susceptibile de o reglementare ex-ante și stabilirea puterii semnificative este un proces complex și integru cu finalitate bine determinată. Astfel, identificarea pieții se bazează pe principiul efectuării unei analize aprofundate de piață, transparente și bine-argumentate care să reflecte dinamica structurii și problemele existente ale pieții relevante, ce reflectă evoluția dezvoltării pieții și are ca scop asigurarea unui cadru competitiv durabil prin desemnarea obligațiilor pentru furnizorii cu putere semnificativă (art. 16, p.2,3 al Directivei cadru, p. 15 al Directivei accesului, Raportul ERG (06)33 din 2006, p. 4.2.1, Hotărîrea CAA nr. 55, Metodologia ANPC ).

Reieșind din aceste principii considerăm că Raportul de analiză în baza căruia s-a emis Proiectul Hotărîrii necesită a fi îmbunătățit din următoarele considerente:

La aprobarea Hotărîrii CAA nr. 20, compania Moldcell a solicitat în comentariile sale din scrisoarea din 20.04.10 (se anexează) efectuarea unei analize de piață mai aprofundate, care să corespundă cerințelor legislației în vigoare și normelor comunitare. În sinteza recomandărilor la acest proiect ANRCETI a răspuns că analiza detaliată va fi efectuată ulterior la determinarea puterii semnificative. Cu regret, am constatat că analiză promisă lipsește în cadrul Raportului de analiză la Proiectul Hotărîrii.

**Recomandare:** a se include în Raportul de analiză a datelor ce au fost menționate ca lipsă, în conformitate cu prevederile legale (Hotărîrea nr. 55, Metodologia ANPC, Ghidul CE, Raportul ERG) care să reflecte situația de-facto pe piața a fiecărui operator care este determinat cu putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor în rețeaua individuală, fiindcă analizele prezentate anterior au fost foarte generale fără particularizările necesare.

#### Comentariile ANRCETI:

Agenția a constatat în analiza privind identificarea pieței relevante a terminării în rețele individuale mobile/fixe că fiecare furnizor deține câte o cotă de 100% din piața respectivă, iar barierele pentru intrarea concurenților pe piața dată sunt absolute sau – de nedepășit pentru oricine. Aceasta a demonstrat lipsa competitivității piețelor date, iar Agenția consideră argumentele date suficiente. La etapa analizei în detaliu, Agenția a testat furnizorii conform criteriilor din Regulament pentru a determina dacă aceștia au putere semnificativă și cum aplicarea acestei puteri ar putea afecta concurența pe piețele din aval. Testarea conform acestor criterii a arătat că există dovezi ferme că fiecare furnizor are putere semnificativă pe piața terminării în rețele individuale.

Moldcell insistă că Agenția trebuie să privească cota Companiei reieșind din cota sa pe piața cu amănuntul. Agenția nu este de acord cu asemenea abordare, deoarece, după cum a fost identificat în analiza privind identificarea piețelor relevante, serviciul de terminare într-o rețea mobilă/fixă nu poate nici într-un fel fi substituit cu serviciul de terminare în alte rețele. Prin urmare aceste servicii nu sunt parte ale unei piețe, ci reprezintă piețe diferite.

#### **2. La întrebarea 1:**

**Rețelele de telefonie mobilă în Republica Moldova sunt autorizate și construite pentru furnizarea serviciilor de telefonie mobilă vocală. Terminația apelurilor voce în rețelele mobile nu este un serviciu izolat, care poate fi oferit de sine stătător, dar este doar o parte din procesul de furnizare a serviciilor de telefonie mobilă vocală: acest serviciu face parte din serviciile de interconectare (origine, tranzit și terminație), utilizate la furnizarea serviciilor de telefonie mobilă vocală. Furnizorul, care efectuează terminația apelurilor voce în rețeaua mobilă proprie nu poate influența total fluxul de apeluri, care vine pînă la Punctul de Interconectare, stabilit între rețeaua sa și alt furnizor cu care este interconectat. Deci, bariere, care pot influența dimensiunile fluxului de apeluri pot să se afle în afara influenței furnizorului de servicii de terminație și pot proveni din segmentul de tranzit sau în segmentul de origine de apel. Totodată, este de menționat că la stabilirea tarifelor cu amănuntul pentru utilizatorii finali, atît tariful de terminație de apel, cît și tarifele de tranzit (după caz) și de origine sunt incluse în tariful cu amănuntul. De aceea, examinarea numai a pieței de terminație a apelurilor poate duce la concluzii greșite în evaluarea pieței, desemnarea furnizorilor cu PSP și obligații impuse lor.**

**Recomandare:** pentru a avea un tablou complex și veritabil asupra nivelului de dezvoltarea a competiției este necesar de evaluat nivelul și dinamica de dezvoltare a serviciilor de telefonie mobilă voce per ansamblu în țară (punctul 6.2 Review to ex-ante regulation). În caz că piața de telefonie mobilă per ansamblu se dezvoltă dinamic și există o concurență viabilă, care nu atestă semne de stagnare, aceasta demonstrează că și piața de terminație a apelurilor prin valoarea existentă a tarifului de terminație contribuie la nivelul și dinamica de dezvoltare a pieței.

Conform Raportului ERG (06)33 din 2006 la stabilirea barierelor structurale de acces pe piață e necesar să fie analizate următoarele *criterii de bază*:

- a. Economii de scară;
- b. Economii de densitate;
- c. Costurile fixe (Sunk costs).

**Recomandare:** În Raportul de analiză criteriul “Costurile fixe” lipsește și credem necesar a fi inclus în Raport.

#### **Comentariile ANRCETI:**

După cum a menționat mai sus, Agenția, în analiza privind identificarea pieței că piețele de terminare în rețele individuale, a ajuns la concluzia că aceste piețe sunt de monopol (fiecare deține 100% din piață). Analiza poziției furnizorilor pe piața cu amănuntul dă doar o imaginație asupra impactului aplicării forței de piață asupra pieței cu amănuntul pe care operează acesta.

Agenția este de părere că existența unor costuri irecuperabile însemnate sau lipsa lor nu joacă nici un rol asupra puterii pe aceste piețe. Puterea de piață este determinată de controlul absolut al bazei proprii de abonați. Aceasta-i acordă fiecărui furnizor posibilitate (diferită) de a influența concurența pe piețele cu amănuntul (aici Agenția include nu doar cea de telefonie mobilă, dar și fixă, acces în bandă largă care poate impulsiona servicii bazate pe NGN) prin pasarea costurilor sale concurenților.

**3. La întrebarea 2: Credem că abordarea semi-cantitativă necesită ajustări și completări care să prezinte o analiză detaliată a situației de facto, cu prezentarea datelor statistice ce ar contribui la emiterea unor concluzii individualizate și corecte.**

**Recomandare:** a se include analiza individualizată ce a lipsit la elaborarea Hotărârii nr. 20, conform Testului Monopolistului ipotetic.

#### **Comentariile ANRCETI:**

După cum a menționat mai sus, Agenția, în analiza privind identificarea pieței că piețele de terminare în rețele individuale, a ajuns la concluzia că aceste piețe sunt de monopol (fiecare deține 100% din piață). Analiza poziției furnizorilor pe piața cu amănuntul dă doar o imaginație asupra impactului aplicării forței de piață asupra pieței cu amănuntul pe care operează acesta.

**4. La capitolul “Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței”.**

**La întrebarea 3:**

**În cadrul analizei prezentate în Raportul de Analiză credem că este necesară asigurarea unei argumentări detaliate și transparente care să asigure claritatea concluziilor efectuate, în special:**

- **Necesită a fi clarificat mecanismul atribuirii coeficientul gradului de importanță “ponderea importanței” (PI) a fiecărui criteriu analizat. Spre exemplu, conform p. 1.1 al Raportului ERG (06)33 din 2006 la stabilirea barierelor structurale de acces pe piață e necesar să fie analizate următoarele *criterii de bază*:**

- a. Economii de scară;
- b. Economii de densitate;
- c. Costurile fixe (lipsește în Raportul de analiză);

**Astfel, în Raportul de analiză aceste criterii au pondere diferită de la “0” la “3”, cu toate că ele sunt stabilite ca fiind foarte importante în Raportul ERG (06)33 din 2006. De asemenea, nu este clar cum s-a determinat importanța ponderii pentru fiecare operator analizat, deoarece lipsesc argumente statistice care să susțină concluzia efectuată.**

**Recomandare:** ajustarea analizei conform recomandărilor ERG, asigurarea transparenței și prezentarea datelor statistice necesare, care să reflecte situația particulară a fiecărui punctaj acordat pentru fiecare operator la ponderea importanței.

- **Necesită a fi clarificată modalitatea de stabilire a efectului asupra punctajului ipotezei. În special prin prezentarea datelor statistice necesare care să susțină concluzia “efectului”**

**asupra punctajului ipotezei” (EPI). Spre exemplu, dacă am analiza aceleași criterii enumerate mai sus, ca fiind foarte importante, conform p. 1.1 al Raportului ERG, în Raportul de analiză li se acordă punctajul “0” (nu are efect) sau “+1”, ceea ce acordă neclaritate concluziilor și analizei efectuate.**

**Recomandare:** prezentarea datelor statistice ce reflectă comportamentul pe piață a fiecărui furnizor ce ar susține concluziile particularizate și conformarea cu recomandările ERG.

- **În cadrul Raportului de analiză sunt neclare unele afirmații și punctaje acordate. Spre exemplu: în p. 4.2 se afirmă “ANRCETI consideră că dimensiunea furnizorilor nu influențează în nici o măsură gradul de concurență pe piața analizată” (PI=0; EPI=0) pe când în p. 4.5 se afirmă că dimensiunea furnizorului determină direct puterea de contracarare a utilizatorilor (unde PI = 2 SA”Moldtelecom”; =2 SA,,Moldcell”; =0 SA”Orange Moldova”, iar EPI =-1). De asemenea în p. 4.11 se afirmă “Impactul asupra concurenței pe piețele din aval în urma aplicării instrumentelor anticompetitive de majorare a prețurilor pentru serviciile de terminare peste nivelul competitiv și de subvenționare a serviciilor sale cu amănuntul este în strânsă legătură cu ponderea bazei sale de abonați activi pe piață”, ceea ce confirmă importanța dimensiunii furnizorului (unde PI=3 și EPI=+1).**

**Recomandare:**

- a. armonizarea tuturor argumentelor prezentate în cadrul Raportului și eliminarea confuziilor;
- b. prezentarea datelor statistice/dovezilor ce ar confirma punctajul acordat la toate criteriile menționate, fiindcă e neclar criteriul de stabilire a punctajului pentru fiecare operator. Spre exemplu de ce la criteriul *Dimensiunea furnizorului* Moldtelecom și Moldcell obțin PI =2, iar Orange 0, și la criteriul *Integrarea pe verticală*, unde cotele operatorilor diferă substanțial li se acordă același PI?
- c. prezentarea datelor statistice/dovezilor ce ar confirma afirmațiile efectuate în Raport. Spre exemplu, în p. 4.16 se afirmă “ANRCETI concluzionează că prețurile pentru serviciile de terminare sunt stabile și au, de regulă, tendința de a fi majorate de furnizori. Prin urmare aceasta vine în sprijinirea ipotezei că fiecare furnizor are putere semnificativă pe piața terminării în proprie rețea”. La această afirmație apar următoarele întrebări: care sunt datele statistice/istorice ce ar susține concluzia că există tendința de majorare a prețurilor și prețurile practicate ar fi mai mari decât benchmark, atunci când tendința prețurilor este contrară celei indicate mai sus și urmăresc o descreștere?

### **Comentariile ANRCETI:**

Agenția utilizează raționamente pentru a determina importanța fiecărui criteriu. Gradarea importanței este convențional considerată în felul următor: 3 – importanță foarte mare, 2 – importanță medie, 1 – importanță scăzută, 0 – lipsă de importanță a criteriului pentru piața relevantă. Furnizorii au posibilitatea să comenteze dacă consideră că raționamentele Agenției au condus greșit la subestimare/supraestimarea importanței criteriului.

Menționăm că pentru majoritatea piețelor criteriile economiilor de densitate, de scară și al costurilor fixe implicate pot fi extrem de importante în aprecierea puterii de piață a furnizorilor. Piața terminării apelurilor într-o rețea individuală de telefonie mobilă sau fixă este specifică și se deosebește printr-un grad extrem de înalt de bariere pentru intrarea pe piața dată a concurenților. În asemenea condiții este lipsit de importanță să se analizeze aceste criterii, deoarece indiferent de existența economiilor de scară și densitate și indiferent de mărimea costurilor fixe implicate, acestea nu afectează în nici un fel puterea furnizorului pe piața terminării în proprie rețea.

Agenția a rectificat la criteriul 4.5 afirmațiile cu referință la mărimea furnizorului ce cumpără (utilizatorului) serviciul de terminare.

Agenția a rectificat considerațiile sale la criteriul 4.16 „Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor”.

## 5. La capitolul „Determinarea obligațiilor”

### La întrebarea 4:

La acest capitol sunt enumerate un șir de riscuri pe care le prezintă PS a companiei Moldcell pe piața de terminare, însă din păcate nu sunt prezentate dovezile ce reies din comportamentul Moldcell pe această piață ce ar confirma aceste riscuri. Conform prevederilor Directivei-cadru și Recomandărilor ERG, obligațiile trebuie să fie determinate în baza problemelor concurențiale identificate pentru a asigura proporționalitatea remediilor/obligațiilor propuse. Din păcate în această analiză lipsesc datele ce confirmă problemele concurențiale ce le creează compania Moldcell și capacitatea statistică de a influența piața la acest capitol. Punctele 49, 57 al Regulamentului cu privire la identificarea și analiza pieții stabilesc că la aprecierea dinamicii pieței se vor lua în considerație atât condițiile concrete existente pe piață cât și estimarea globală a evoluțiilor viitoare în structura și funcționarea pieții, fiind analizate și caracteristicile și evoluția piețelor din țările europene cu un cadru de reglementare bazat pe principii similare. Acuratețea și exactitatea analizei respective va fi condiționată de informația și datele existente la adoptarea deciziei relevante, p. 56 al Regulamentului. Spre exemplu nu a fost reflectate datele statistice minime conform cărora compania Moldcell are următoarele ponderi în rețeaua proprie, care ar putea ajuta la determinarea capacității de distorsionare a pieții:

Terminație (Q3, 2010)

	mii min	%
rețea proprie		
rețea fixă		
alte rețele mobile		
rețele internaționale		
Total		

**Recomandare:** riscurile identificate în Analiză nu corespund în total specificului pieței de terminație a apelurilor în rețeaua Moldcell. Este necesar de a aduce acest compartiment în corespundere cu p.5.5 „Case 4: Termination” al documentului „ERG (06)33 Poziția comună revizuită a ERG cu privire la abordarea privind obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice” (în continuarea ERG (06)33), unde sunt stabilite și descrise riscurile pentru asemenea piață. Aceste riscuri se rezumă la înțelegere tacită (tacit collusion), prețuri excesive, discriminare prin preț, refuzul de a oferi sau a retrage interconectarea.

### Comentariile ANRCETI:

Agenția, cu toate că nu a descris riscul înțelegerii tacite, găsește că celelalte riscuri identificate în Analiză se referă la aceste probleme identificate în ERG (06)33. Astfel riscurile înțelegerii tacite, prețurilor excesive, discriminării prin preț sau refuzului de a nu oferi sau retragerii interconectării din acest document sunt generice, care pot cuprinde mai multe riscuri specifice în fiecare caz aparte.

Moldcell menționează că nu sunt aduse dovezile care reies din comportamentul Moldcell pe această piață ce ar confirma aceste riscuri. Agenția menționează că scopul Analizei nu a fost de a identifica posibilele abuzuri de puterea dată de piață ce au existat sau există pentru a le remedia pe

acestea. Acest gen de instrumente este specific reglementării *ex-post*. Agenția a menționat în Analiza privind identificarea pieței relevante că instrumentele *ex-post* (specifice legislației concurenței) nu ar fi eficiente pentru remedierea problemelor legate de potențiala utilizare a puterii câpătate pe această piață. Identificarea problemelor în cazul reglementării *ex-ante* nu se reduce la determinarea cazurilor potențial existente de abuz, dar constă în identificarea riscurilor pentru concurență și preîntâmpinarea utilizării de către furnizor a puterii sale semnificative pe piață.

## 6. La capitolul „Determinarea obligațiilor”

### La întrebarea 5:

E necesar de menționat că obligațiile propuse trebuie să corespundă cerințelor legislației în vigoare, în special să se bazeze pe o analiză aprofundată și corectă, să fie îndreptate spre soluționarea problemelor concurențiale depistate, să fie ajustate la specificul activității fiecărui operator și să fie stimulatorii pentru piață – Raportul ERG (06)33 din 2006.

Astfel este necesar de a aduce proiectul Analizei în corespundere cu documentului „ERG (06)33. În p.5.5 „Case 4: Termination” al documentului ERG (06)33 se stabilește, că obligațiile propuse trebuie să se refere la piața relevantă a produsului în care PSP a fost găsită. Tot în acest document se determină, care obligații ar avea efect pentru redresarea următoarelor riscuri posibile, care pot apărea în rezultatul comportamentului furnizorilor cu PSP: înțelegerii tacite, prețuri excesive, discriminare prin preț și refuzul de a oferi sau a retrage interconectarea.

Remedii posibile pentru redresarea riscurilor pe piața de terminație a apelurilor sunt transparența, non-discriminare, separarea evidenței contabile, controlul prețurilor și evidența costurilor, acces, însă, după analiza eficienței acestor remedii în cadrul documentului ERG (06)33 s-a ajuns la concluzia, că din toate remediile obligația „controlul prețurilor și evidența costurilor,, este o obligație necesară și suficientă, iar celelalte fiind neefective.”

**Recomandare:** a se impune companiei Moldcell numai remediul recomandat conform ERG „controlul prețurilor și evidența costurilor”.

### Comentariile ANRCETI:

Agenția găsește că în Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework (ERG (06)33) se menționează aceleași genuri de probleme concurențiale:

4.1. *înțelegeri tacite*

4.2. *prețuri excesive*

4.3. *discriminare prin preț*

4.4. *refuzul de a furniza interconectare*

Remediile considerate de Agenție sunt proporționale problemelor identificate și au ca scop remedierea potențialelor probleme legate de refuz de a oferi interconectare, prețuri excesive și discriminare prin preț și de a se asigura că condițiile de interconectare sunt oferite transparent.

## Comentariile și propunerile „Arax-Impex” SRL

1. Avînd în vedere că, SA "Orange Moldova" prestează atât servicii de telefonie mobilă cît și de telefonie fixă și luînd în considerație situația curentă de pe piața serviciilor de telefonie, considerăm că, la întrebarea de consultare nr.4, pe lîngă riscurile identificate de Agenție, trebuie să mai atragem atenția asupra unui alt risc eminent, care este lipsa controlului vis-a-vis de autofurnizările dintre compartimentul fix și mobil al SA „Orange Moldova”.



Astfel, în accepțiunea noastră, pe lângă impunerea furnizorilor alternativi a unor tarife exagerate pentru terminarea traficului în rețeaua sa, SA "Orange Moldova" își furnizează serviciul de terminare a traficului filialelor, persoanelor afiliate sau partenerilor săi ce operează pe piața cu amănuntul, sau propriilor subdiviziuni de vânzări cu amănuntul la prețuri interne de transfer mai mici de cât cele oferite altor furnizori. Faptul dat, îi permite SA „Orange Moldova” să apară pe piață cu oferte comerciale ce nu pot fi reproduse de alți furnizori alternativi, așa cum ar fi CUG FM la preț de 1 leu per minut dinspre fix spre mobil și invers.

Întru argumentarea poziției date, SRL "Arax-Impex" va expedia în adresa Agenției o scrisoare suplimentară bazată pe situația curentă de pe piața terminării și originării apelurilor voce în rețelele mobile și fixe din RM.

Drept urmare, ca remediu pentru combaterea riscului identificat, Compania Arax-Impex propune includerea în sumarul obligațiilor preventive ce vizează Orange Moldova a obligației de asigurare a evidenței contabile separate și de publicare a rapoartelor de evidență contabilă separată și metodologiei utilizate. Ținând cont că piața relevantă privind inițierea apelurilor la un post mobil este privită ca o piață concurențială și nu va fi analizată de către Agenție, impunerea obligației privind evidența contabilă separată este un răspuns potrivit pentru excluderea situației când în interiorul unui furnizor care furnizează mai multe servicii se practică condiții comerciale mai avantajoase decât cele oferite furnizorilor terți.

Dorim să reamintim că, unul din motivele pentru care Agenția pentru Protecția Concurenței a dat Aviz negativ precedentelor proiecte ale Agenției cu privire la impunerea obligațiilor speciale preventive S.A. "Moldtelecom", S.A. „Moldcell” și S.A. „Orange Moldova”, a fost și impunerea de către Agenție a obligației de evidență contabilă separată doar S.A. "Moldtelecom". Astfel, prin acel Aviz Agenția pentru Protecția Concurenței a conchis că punerea obligației de evidență contabilă separată este justificată și pentru SA "Orange Moldova", care activează pe mai multe piețe.

Deci, la întrebarea de consultare nr.5 propunem introducerea unei obligații preventive suplimentare pentru SA „Orange Moldova” și anume a obligației de asigurare a evidenței contabile separate și de publicare a rapoartelor de evidență contabilă separată și metodologiei utilizate

### **Comentariile ANRCETI:**

Agenția este conștientă de situația subvenționării de către toți furnizorii a activităților sale cu amănuntul din contul serviciilor cu ridicata de terminare în rețele proprii. Prin urmare implementarea unui sistem de evidență contabilă separată ar putea demonstra că toți sau majoritatea furnizorilor practică subvenționarea încrucișată între aceste activități (furnizorii mici – pentru a replica tarifele nejustificat de mici din punct de vedere economic ale furnizorilor mari).

Agenția înțelege că scara subvenționărilor încrucișate la furnizorii mari (Moldtelecom, Orange Moldova) este semnificativ mai mare per abonat/utilizator decât cea la furnizorii mai mici, din cauza avantajelor pe care le oferă situația actuală legată de terminarea traficului internațional și național, iar un sistem de evidență contabilă separată ar evidenția exact aceste constatări.

Agenția consideră că rezolvarea problemelor identificate de Arax-Impex în legătură cu integrarea fix-mobil a Orange Moldova poate fi atinsă prin intermediul obligațiilor de orientare la costul LRIC a tarifului pentru terminare în rețea mobilă a Orange Moldova și de nediscriminare.

Astfel dacă tarifele pentru terminare vor fi situate în regiunea costurilor LRIC, concurenții vor putea replica pe termen scurt și mediu tarifele cu amănuntul pe o piață competitivă ce-ar fi stabilite de către Orange Moldova la un nivel nejustificat de jos în comparație cu costurile activității cu amănuntul. De aici, renunțarea la un profit rezonabil din serviciile cu amănuntul nu va putea avea aceleași efecte ca și în cazul când există posibilități de subvenționare încrucișată.

Agenția nu exclude posibilitatea impunerii obligației de ținere a evidenței contabile separate pentru Orange Moldova, dacă remediile impuse (inclusiv orientarea la cost și nediscriminarea) vor demonstra totuși insuficiență.

Obligația privind evidența contabilă separată în sarcina Moldtelecom se justifică deoarece există presupuneri în baza analizelor de piață și în baza constatărilor deja aprobate că acest furnizor are putere semnificativă pe mai multe piețe relevante cu ridicata și temeii să se presupună că această putere poate fi aplicată mai ales piețelor cu amănuntul de telefonie fixă și de acces fix în bandă largă (piețe pe care concurenții nu ar fi gata să răspundă cu creșterea rapidă a capacităților pentru a satisface migrarea cererii utilizatorilor în cazul creșterii ipotetice a prețurilor pe aceste piețe). Prin urmare este necesar să se impună această obligație pentru a se asigura transparența între mai multe activități. De asemenea evidența contabilă separată ar servi util pentru alocarea costurilor conform principiilor de cauzalitate pentru determinarea prin FDC a costurilor serviciilor cu amănuntul, cum de exemplu cele de telefonie fixă.

**2. Cît privește întrebarea de consultare nr.6, în textul proiectului privind analiza pieții de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie mobilă nu sunt indicați termeni concreți pentru prezentarea și implementarea Ofertei de Referință. Considerăm că trebuie indicați iar dacă Agenția are în vedere aceiași termeni care sunt propuși în proiectul privind analiza pieții de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă, adică de 6 săptămâni pentru a fi aprobată de Agenție și 3 luni pentru publicare, atunci Compania Arax- Impex salută acești termeni limită, considerându-i întemeiați.**

#### **Comentariile ANRCETI:**

Termenii vor fi stabiliți în conformitate cu prevederile Regulamentului cu privire la interconectare.

#### **Comentariile și propunerile "Moldtelecom" S.A.**

S.A."Moldtelecom" apreciază înalt eforturile Agenției îndreptate spre reglementarea piețelor relevante de comunicații electronice, în special în contextul ultimilor ședințe desfășurate în cadrul Agenției la data de 28 și 29 octombrie 2010 și respectiv la 01 și 04 noiembrie 2010 în care Agenția a propus un scenariu clar de rezolvare a problemelor ce persistă la subiectul aplicării tarifelor de interconectare între furnizorii de servicii de comunicații electronice.

În același timp, remarcăm că Agenția în Analizele pieței de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă și a pieței de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie mobilă, a determinat problemele pasibile și a stabilit, conform celor 17 criterii, furnizorii cu putere semnificativă pe aceste piețe.

Cît privește subiectul terminării traficului în funcție de originea apelului și anume a traficului originat în afara Republicii Moldova, menționăm că poziția S.A. „Moldtelecom” vis-a-vis de acest subiect a fost expusă de mai multe ori și rămîne neschimbată.

Astfel, S.A."Moldtelecom" consideră oportun edificarea problemei vizînd orientarea la costuri a tarifului de interconectare între furnizorii de servicii de comunicații electronice din Republica Moldova, care urmează să regăsească o reglementare relevantă prin prisma aprobării Hotărîrilor ANRCETI privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie mobilă și pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă. Restul problemelor pasibile, care au fost identificate de Agenție în proiectele analizelor, nu afectează în prezent concurența pe aceste piețe.

#### **Comentariile ANRCETI:**

Agenția a exprimat anterior poziția sa referitoare la problema terminării apelurilor inițiate în rețelele furnizorilor străini. În Analiză Agenția a constatat că furnizorul istoric are avantaje extrem de puternice de subvenționare a activităților cu amănuntul față de concurenții săi. Aceasta afectează posibilitatea concurenților de a fi competitivi.

De asemenea Agenția consideră că situația actuală a tarifelor înalte pentru terminarea apelurilor inițiate în rețelele furnizorilor străini generează discuții irelevante și nocive concurenței în legătură cu așa-numitul fenomen de *by-pass*,

Agenția a adus anterior argumente că situația actuală motivează furnizorii mari să împiedice dezvoltarea serviciilor inovative și posibilitatea pentru utilizatori de a beneficia din urma acestor, inclusiv prin lobarea de legi, acte normative și reglementări care să mențină situația preferențială a acestor furnizori în detrimentul concurenței.

Prin urmare Agenția consideră că este necesară demontarea sistemului stabilit de subvenționare a activităților furnizorilor din contul serviciilor de terminare prin intermediul unui proces de tranziție. Pe termen scurt este important să se asigure că toți furnizorii naționali pot obține accesul în vederea terminării apelurilor, inclusiv să se asigure că nu le sunt impuse condiții echivalente cu un refuz. Pe termen lung nu trebuie să existe nici o discriminare a apelurilor în funcție de origine atunci când se furnizează terminarea lor.

Moldtelecom consideră că unica problemă legată de subiectul terminării în rețele fixe și mobile rezidă în tarifele înalte pentru aceste servicii. Agenția acceptă că pentru activitatea Moldtelecom aceasta poate să reprezinte unica problemă. Însă la nivelul piețelor cu amănuntul în ansamblu, Agenția a identificat mai multe probleme (care pot afecta în primul rând furnizorii cu cote de piață mici și intrarea furnizorilor noi) legate de posibilitatea refuzului, întârzierii acordării, retragerii accesului (inclusiv temporar), netransparența, discriminarea în furnizarea serviciilor.