



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

**Analiza pieței inițierii apelurilor la posturi fixe din rețeaua
publică de telefonie**

Raport de analiză a pieței

Publicat:	16/06/2011
Stare document:	Final

Cuprins:

1. Introducere.....	3
2. Cadrul legal și de reglementare.....	4
3. Evaluarea cotei de piață.....	9
4. Analiza criteriilor pentru Puterea Semnificativă de Piață.....	11
4.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	11
4.2. Dimensiunile furnizorului.....	11
4.3. Controlul infrastructurii greu de duplicat.....	12
4.4. Puterea de contracarare a utilizatorilor.....	12
4.5. Economii de scară.....	13
4.6. Economii de densitate.....	14
4.7. Bariere în calea extinderii serviciilor.....	15
4.8. Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață.....	15
4.9. Concluzii.....	15
5. Determinarea obligațiilor.....	16
5.1. Probleme concurențiale identificate și remedii propuse.....	16
5.2. Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	17
5.3. Sumarul obligațiilor propuse.....	18

1. Introducere

Acest document reprezintă proiectul analizei în detaliu efectuate de către ANRCETI a pieței inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie. Pentru comoditate, această piață va fi denumită „inițierea apelurilor la puncte fixe”. Analiza respectivă este o urmare a identificării inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie în calitate de piață relevantă pentru reglementarea ex-ante (Hotărârea nr. 24 din 19.08.2010¹ a Consiliului de Administrație al ANRCETI).

În această analiză ANRCETI :

- Concluzionează că S.A.”Moldtelecom” (în continuare – Moldtelecom) deține puterea semnificativă pe piața (PSP)² de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.
- Identifică obligații specifice preventive ce urmează a fi impuse Moldtelecom în scopul eliminării efectelor nocive posibile ale poziției sale de PSP asupra concurenței eficiente pe această piață.

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

Procesul de consultare

ANRCETI a expus pentru consultare publică proiectul Analizei date pe data de 25.05.2011 și a solicitat opiniile și propunerile părților interesate pe marginea acestei analize și a concluziilor făcute. Termenul limită de prezentare a comentariilor a fost 13.05.2010, ora 17-00. Comentariile puteau fi adresate în format electronic și pe suport de hârtie 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

În cadrul termenului stabilit de consultare publică a proiectului, recomandări și propuneri din partea părților interesate nu au parvenit.

Recomandările înregistrate peste ora 17-00 a datei limită nu au fost examinate

¹ http://www.anrceti.md/files/filefield/HCA%20nr24_piata%20din_19.08.2010.pdf

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

2. Cadrul legal și de reglementare

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

Ulterior, ANRCETI a efectuat consultarea publică cu privire la identificarea piețelor relevante, iar în Hotărârea nr.24 din 19.08.2010 ANRCETI a identificat piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.

Ca urmare a identificării pieții relevante, Legea comunicațiilor electronice prevede că ANRCETI va efectua o analiză detaliată a pieții pentru a lua decizia privitoare la determinarea furnizorilor cu PSP pe piețele relevante (după cum este prevăzut în art.52 al Legii) și obligațiile specifice preventive ce urmează a fi impuse (conform art.54 al Legii). Aceste cerințe sunt descrise mai pe larg în Regulament: punctele 55-68 descriu desemnarea puterii semnificative pe piață, iar punctele 77-81 descriu impunerea obligațiilor³. Procesul de analiză a piețelor relevante stabilite în Regulament este în conformitate cu legislația Uniunii Europene⁴.

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

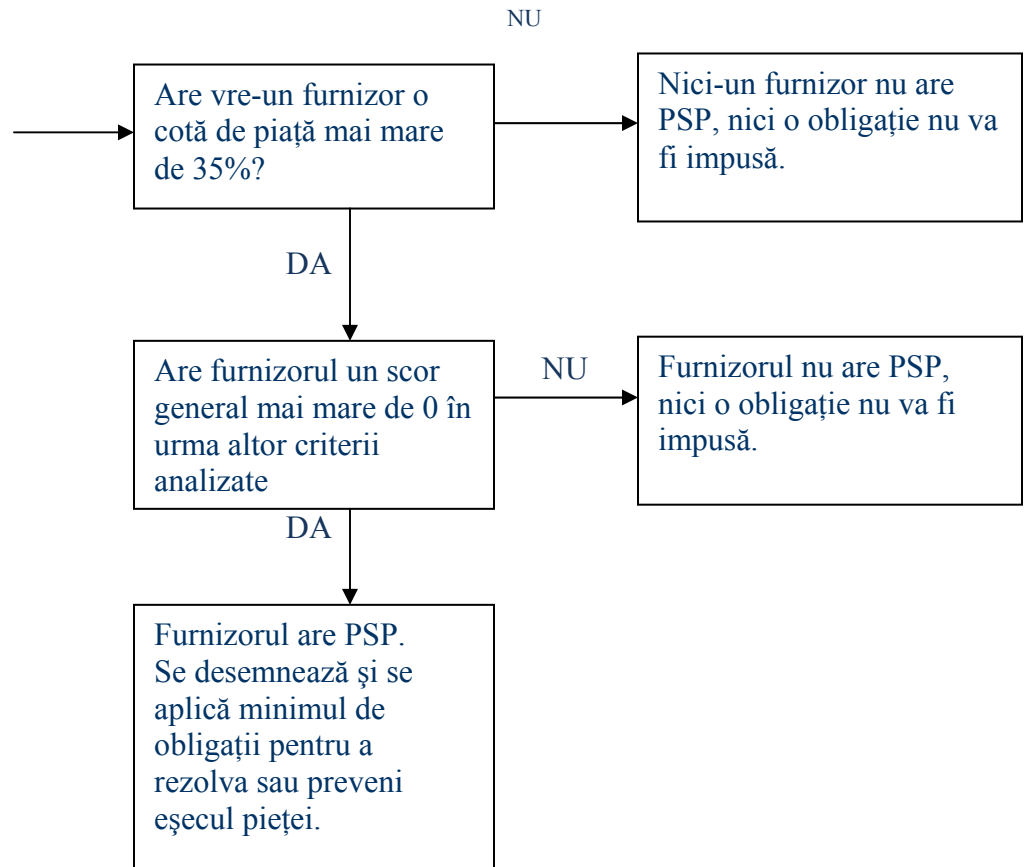
- În primul rând, ANRCETI evaluează cota de piață a fiecărui furnizor pe piața relevantă. În cazul în care nici un furnizor nu are o cotă mai mare de 35%, piața poate fi prezumată ca fiind concurențială. În acest caz, nici un furnizor nu are putere semnificativă pe piață, iar piața nu ar trebui să fie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

³ Există prevederi ulterioare în articolele 69-76 și 82-85 cu privire la situațiile în care doi sau mai mulți furnizori sunt considerați că au putere semnificativă în comun. Aceste prevederi nu sunt considerate relevante pentru analiza curentă a pieței.

⁴ Vezi C(2007) 5406, a Comisiei Europene privind piețele relevante de produse și servicii în sectorul telecomunicațiilor electronice susceptibile reglementării ex-ante în conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind cadrul de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice.

Figura 1: Procesul de analiză a pieței:

Piața relevantă



Etapa I Evaluarea cotei de piață

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

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

ANRCETI în cazul pieței date, preferă să folosească drept măsură pentru aprecierea cotelor de piață ale furnizorilor volumul traficului inițiat în rețelele furnizorilor ce oferă acces în puncte fixe, deoarece acesta ia în considerare faptul că cea mai mare parte a pieței nu este observabilă (adică se

caracterizează prin volum mare de autofurnizare (self-supply)⁵ de servicii cu ridicata de inițiere de apeluri la puncte fixe). Dacă cota de piață ar fi aproape de 35%, ANRCETI ar lua în considerație toate măsurile relevante pentru determinarea cotei de piață, astfel încât să decidă dacă cota de 35% a pieței a fost atinsă.

Analiza ulterioară a pieței

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

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

Regulamentul prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piață nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieței relevante⁶. Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

Analiza obligațiilor

Regulamentul prevede că ANRCETI va impune obligații speciale preventive proporționale furnizorilor cu PSP (adică minimul necesar pentru a remedia problemele concurențiale existente pe

⁵ Aceasta este bazată pe raționamentul includerii autofurnizărilor în analizele pentru identificarea piețelor relevante și celor pentru determinarea furnizorilor cu PSP, descris în BEREC Report on self-supply (BoR (10)09).

⁶ Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55, din 29.12.2008, pct. 67-68

piață sau care pot duce pe viitor la un eșec al pieței). Regulamentul solicită, ca ANRCETI să explice de ce sunt proporționale obligațiile⁷:

Pentru a stabili obligațiile ce trebuie aplicate, ANRCETI a acordat o atenție deosebită poziției comune adoptate de către autoritățile de reglementare din UE⁸. Această poziție comună susține că sunt suficiente următoarele cinci obligații pentru o piață cu ridicata (prevăzute în Directiva UE privind accesul⁹) pentru a rezolva o mare parte a eșecului pieței:

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

Legea comunicațiilor electronice (articolele 43-48) prevede că aceleași remedii pot fi aplicate de ANRCETI pentru redresarea riscurilor pieței cauzate de existența PSP.

În circumstanțe excepționale pot fi impuse alte obligații, însă în practică acestea sunt unicele obligații care au fost necesare în UE¹⁰. Poziția comună a Grupului Regulatorilor Europeni (ERG)¹¹ în continuare formulează clar principiile pe care autoritățile naționale de reglementare (ANR) ar trebui să le urmeze atunci când selectează obligațiile:¹²

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

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

⁷ Ibid, art. 79-81

⁸ 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

⁹ Directiva 2002/19/EC

¹⁰ A șasea obligație posibilă, separarea structurală, a fost adăugată în UE în pachetul de reformă din 2007, însă nu a fost utilizată pe larg până în prezent.

¹¹ ERG (Grupul Regulatorilor Europeni) a fost recent transformat în BEREC (Organismul autorităților europene de reglementare pentru comunicații electronice)

¹² Ibid, paginile 11-12

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

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

ANRCETI va urma aceleași principii la selectarea obligațiilor pentru furnizori cu PSP pe piețele relevante din Republica Moldova. În acest document analiza ANRCETI este prezentată pentru piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie după cum este definit în Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.24 din 19.08.2010.

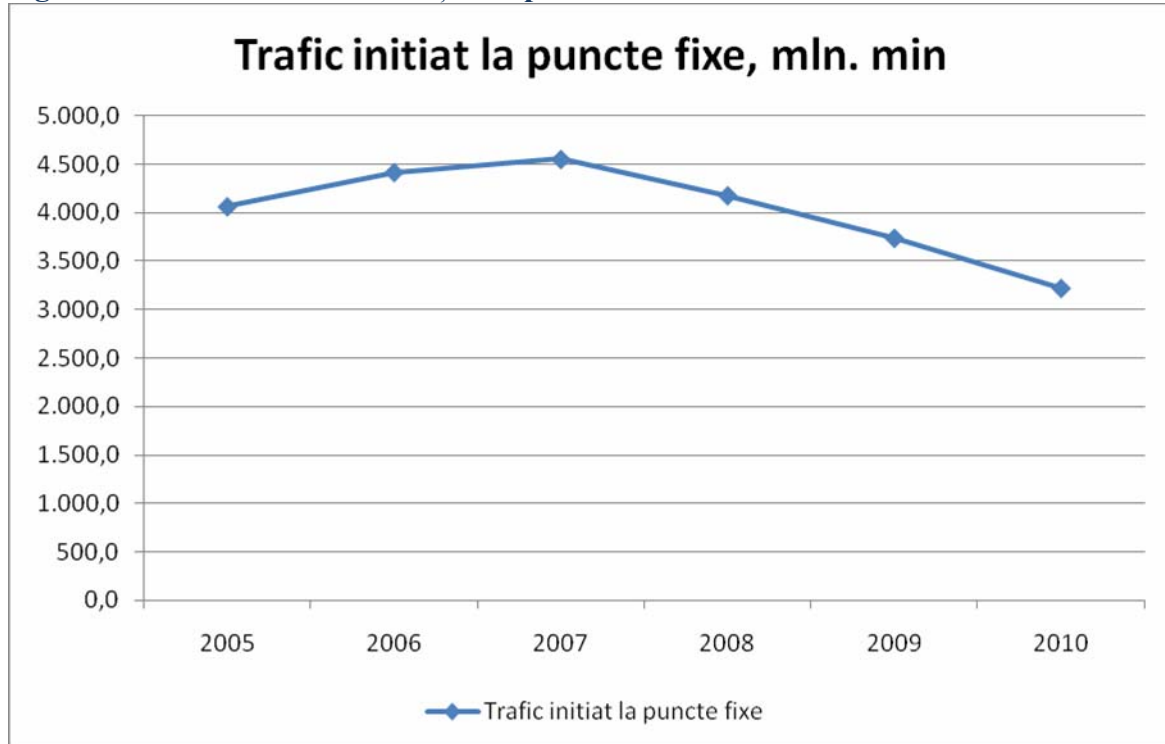
3. Evaluarea cotei de piață

Urmare a consultării publice, ANRCETI a determinat următoarea definiție a pieței inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie în Republica Moldova.

Piața națională de inițiere a apelurilor la puncte fixe în rețeaua publică de telefonie.

Conform volumului de trafic inițiat la puncte fixe în rețeaua de telefonie, această piață este caracterizată astfel:

Figura 2. Volumul traficului inițiat la puncte fixe



După opțiunile de apelare, cea mai mare cotă a traficului inițiat în puncte fixe este destinat apelurilor către numere fixe (spre exemplu în 2010 – 91,2%), iar dintre celelalte tipuri de trafic, cele mai însemnate sunt apelurile spre numere mobile și apelurile internaționale (Tabel 1).

Tabel 1. Structura traficului inițiat la puncte fixe, după destinația apelurilor

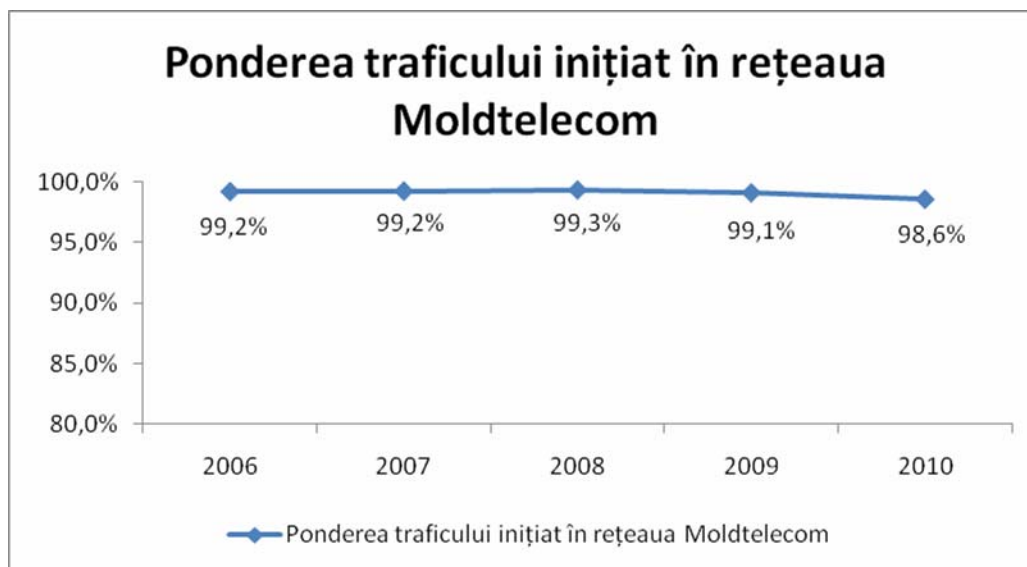
INDICATORI		2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total trafic inițiat la puncte fixe	mln. min	4 063,8	4 417,6	4 552,4	4 178,3	3 739,2	3 221,6
Apeluri spre numere fixe	%	80,4%	80,3%	80,1%	81,2%	86,1%	91,2%
Apeluri spre numere mobile	%	3,4%	3,8%	4,1%	4,2%	3,9%	3,8%
Apeluri internaționale	%	2,2%	2,5%	3,1%	3,3%	2,6%	2,5%
Apeluri Dial-Up	%	13,9%	13,3%	12,6%	11,0%	7,2%	2,3%

Apeluri către servicii Premium rate	%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%
Apeluri de acces indirect prin selectarea furnizorului	%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%

Este de menționat că 99,9% din traficul inițiat la puncte fixe reprezintă autofurnizări pentru propriile activități cu amănuntul și doar 0,1% din traficul inițiat reprezintă apeluri către serviciile de acces indirect al utilizatorilor la serviciile de apeluri, furnizate prin intermediul de apeluri către coduri de acces 16xx.

După volumul traficului inițiat la puncte fixe, cea mai mare cotă îi revine rețele S.A. "Moldtelecom" – peste 98% în 2011 (Figura 3):

Figura 3. Ponderea traficului S.A. "Moldtelecom" în traficul total inițiat la puncte fixe



Cota de piață extrem de mare este un temei convingător pentru a suspecta existența unei puteri semnificative a S.A. "Moldtelecom" pe piața dată. Nici un alt furnizor nu dispune de o cotă însemnată a traficului inițiat la puncte fixe, prin urmare nu există un alt furnizor care să fie de asemenea subiect al ipotezei privind puterea semnificativă pe piață.

Totuși, pentru a analiza dacă există anumite circumstanțe excepționale, este important de analizat în ce măsură alți factori pot limita posibilitatea furnizorului ce este subiect al ipotezei de a se comporta în mod independent față de clienții, concurenții și, respectiv, față de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare și alte criterii în vederea verificării ipotezei date.

4. Analiza criteriilor pentru Puterea Semnificativă de Piață

În baza analizei inițiale a cotei de piață prezentată în Secțiunea 3, ANRCETI a ajuns la concluzia că S.A.”Moldtelecom” prezintă semne de putere semnificativă pe piața inițierii apelurilor în rețelele publice de telefonie. Prin urmare trebuie aplicate criteriile din Anexa 1 din Regulament astfel încât să testeze această ipoteză. În următoarele capitole ANRCETI a analizat fiecare dintre criteriile, bazate pe situația actuală de pe piața dată. În fiecare caz, ANRCETI a evaluat prin raționamente importanța criteriului pe piața inițierii apelurilor și a analizat de asemenea dacă criteriul sprijină sau nu ipoteza conform căreia S.A.”Moldtelecom” are putere semnificativă pe această piață.

4.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare și stabilă poate indica lipsa unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. În cazul pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, cota de piață a S.A.”Moldtelecom” este substanțială – de peste 98% (după cum a fost prezentat în Figura 3), iar tendința pentru diminuarea acesteia este neînsemnată.

Figura menționată mai sus sugerează că cota de piață a S.A.”Moldtelecom” este stabil înaltă.

Pentru piața de inițiere a apelurilor voce în rețeaua publice de telefonie gradul de concentrare este foarte ridicat și este egal cu peste 0,96 (conform indicelui Hirfindahl Hirschmann IHH) ceea ce denotă o concentrare extrem de mare a acestei piețe. Un IHH mai mare de 0,70 poate fi considerat ca probă *suplimentară* în sprijinul PSP.

Reieșind din tendințele de modificare a cotei de piață a S.A.”Moldtelecom”, este evident că în orizontul mediu de timp aceasta nu se va reduce în mod semnificativ, iar furnizorii alternativi nu vor putea să mărească substanțial cota de piață astfel, încât presiunea concurențială exercitată să fie suficientă pentru o concurență efectivă.

Concluzie: Cotă de piață stabilă pentru un furnizor care (în baza nivelului absolut al cotei de piață) a fost determinat cu titlu provizoriu că are PSP indică faptul că această putere pe piață este fortificată. Din cele expuse mai sus rezultă că acest criteriu reprezintă un indicator în favoarea poziției PSP a S.A.”Moldtelecom”.

4.2 Dimensiunile furnizorului

Dimensiunea furnizorului este un element important pentru fortificarea presupunerii de PSP în cazul furnizorului istoric pe piața de inițiere a apelurilor la puncte fixe în rețeaua de telefonie. Astfel, dimensiunile substanțial mai mici ale competitorilor reprezintă un dezavantaj pentru aceștia în sensul capacității lor de a-și asuma investiții comparabile. Totuși există un furnizor de talie comparabilă cu cea a S.A.”Moldtelecom”, care oferă și servicii de telefonie fixă, însă are o cotă neînsemnată pe această piață. Prin urmare ANRCETI consideră că urmează de analizat îndeosebi alte criterii pentru a aprecia dacă se confirmă ipoteza PSP.

4.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Facilitățile de infrastructură de bază sunt active necesare pentru furnizarea serviciului de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețelele publice de telefonie, care nu pot fi duplicate din punct de vedere tehnic sau economic. Dificultatea duplicării infrastructurii reiese din faptul că construcția acesteia este anevoioasă, durează mult timp, necesită volum mare de coordonări și autorizări din partea autorităților ce supraveghează construcțiile civile, din cauza cerințelor de urbanism. De asemenea este important faptul că aceste facilități reprezintă cea mai mare pondere a costurilor de construire a unei rețele de acces local. 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.

Acest criteriu este relevant, deoarece infrastructura de acces este necesară pentru a furniza servicii cu ridicata de inițiere a apelurilor și respectiv servicii cu amănuntul de telefonie fixă.

Controlul facilităților de bază este un indicator important al PSP pentru S.A. "Moldtelecom", deoarece aceasta deține controlul asupra unei infrastructuri naționale, pentru furnizorii alternativi construirea unei asemenea rețele paralele este greu de duplicat din punct de vedere tehnic și ineficient din punct de vedere economic. Investiția necesară pentru a duplica infrastructura de acces a S.A. "Moldtelecom" este o barieră pentru concurenții săi, în special în afara zonelor urbane unde nu există economii de densitate, iar costul mediu de furnizare a serviciilor este mai mare

4.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Existența puterii de contracarare nu este per se 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, ci 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.

Prin urmare, pe piața relevantă identificată, ANRCETI a analizat măsura în care SA “Moldtelecom” deține suficientă putere de piață pentru a putea crește peste nivelul competitiv, în mod profitabil, tarifele percepute celorlalți operatori, care reprezintă cererea. În condițiile în care se dovedește că furnizorul în cauză deține putere semnificativă pe piață, atunci se justifică intervenția autorității de reglementare în sensul prevenirii efectelor negative pe care comportamentul acestuia le-ar putea avea asupra utilizatorilor la nivelul pieței cu ridicata, precum și asupra consumatorilor.

Astfel, datorită faptului că S.A. “Moldtelecom” deține controlul majorității liniilor de acces la puncte fixe în bandă îngustă instalate în locațiile utilizatorilor finali, precum și datorită dificultății cu care furnizorii alternativi pot avea acces la soluții alternative viabile (rețele alternative de acces) pentru a putea ajunge în locațiile utilizatorilor finali, ANRCETI consideră că, în absența unor măsuri de reglementare ex ante, puterea de contracarare a cumpărătorilor pe piața serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe ar fi insuficientă pentru a determina constrângeri concurențiale care să împiedice manifestarea unui comportament independent al acestuia față de clienți, concurenți și utilizatorii finali, deși furnizorii alternativi care furnizează S.A. “Moldtelecom” servicii de terminare a apelurilor în propriile rețele ar putea încerca să utilizeze acest serviciu drept instrument pentru negocierea tarifelor serviciilor de inițiere a apelurilor în rețeaua S.A. “Moldtelecom”. Pe de altă parte, datorită faptului că S.A. “Moldtelecom” este într-o foarte mică măsură dependent de ceilalți furnizori, o astfel de soluție nu este credibilă.

Așadar, în virtutea cotei de piață semnificative a S.A. “Moldtelecom” pe piața serviciilor de inițiere la puncte fixe a apelurilor, ANRCETI consideră că furnizorii care au calitatea de clienți ai S.A. “Moldtelecom”, indiferent de mărimea lor de piață, au o putere de negociere relativ scăzută comparativ cu S.A. “Moldtelecom”.

4.5 Economii de scară

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

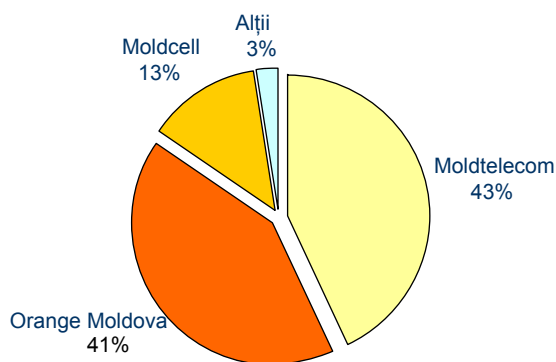
Acest criteriu este însă puțin relevant pentru această piață, deoarece prezența unor bariere absolute la intrare pe piață indică că nici un operator nu s-ar fi confruntat cu o concurență potențială, astfel că avantajele de cost sunt de o relevanță mai mică pe această piață.

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

De asemenea, furnizorii cu economii de scară pot mai ușor suporta riscurile legate de investiții majore în proiecte noi sau în proiecte cu durată mare de recuperare, datorită ponderii mai mici în afacerile totale în comparație cu situația concurenților ce nu se bucură de astfel de economii.

În Moldova, Moldtelecom are, fără îndoială, economii de scară în comparație cu concurenții din sectorul telefonie fixă, deoarece are o cotă de piață de 97%. Cu toate acestea, precum este arătat în Figura 2, cota de piață a SA „Moldtelecom” pe piața de comunicații electronice este de circa 43% - un nivel comparabil cu principalul său concurent, SA „Orange Moldova”.

Figura 4: Cote de piață în funcție de venituri pe piața de comunicații electronice



Importanța economiilor de scară ale SA „Moldtelecom” este una mixtă. În ce privește costurile asociate doar cu rețeaua de telefonie fixă, SA „Moldtelecom” într-adevăr se bucură de economii de scară în comparație cu concurenții săi. În ce privește costurile asociate comunicațiilor electronice per ansamblu, SA „Moldtelecom” are economii de scară comparative cu unii din concurenții săi, însă nu cu SA „Orange Moldova”.

4.6 Economiile de densitate

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

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

4.7 Bariere în calea extinderii serviciilor

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

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

Piețele serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe supuse analizei se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare, având în vedere imposibilitatea tehnică de a iniția un apel de la un anumit număr de telefon la un alt punct terminal fix decât cel căruia îi corespunde numărul respectiv și care este controlat exclusiv de furnizorul rețelei fixe utilizate de persoana apelantă. Practic, furnizorii de servicii de inițiere a apelurilor la puncte fixe nu au de înfruntat potențiali concurenți, fiind imposibilă apariția unei alte oferte privind serviciile de inițiere din propriile lor rețele.

În cazul în care există obstacole în calea expansiunii, acestea au efectul de a consolida ipoteza privind PSP a furnizorilor de servicii de inițiere a apelurilor din rețelele publice.

4.8 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, iar orice furnizor cu PSP va avea motivație de a stabili prețurile ridicate și de a nu le schimbă ca reacție la prețurile concurenților săi

4.9 Concluzii

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că S.A., „Moldtelecom” are putere semnificativă pe piața de inițiere a apelurilor voce din rețelele publice de telefonie.

5 Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 3 și 4 a demonstrat că S.A. ”Moldtelecom” are putere semnificativă pe piața cu ridicata a serviciilor de inițiere a apelurilor la posturi fixe din rețeaua publică de telefonie. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive potrivite 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).¹³

5.1 Probleme concurențiale identificate și remedii propuse

Așa cum s-a determinat în Capitolul 4, S.A. ”Moldtelecom” deține putere semnificativă pe piața inițierii apelurilor la posturi fixe din rețeaua publică de telefonie, fără ca mecanismul substituibilității cererii și ofertei să fie eficient pe piața relevantă.

Având o putere semnificativă de piață, S.A. ”Moldtelecom” nu întâmpină suficientă competiție directă sau indirectă pe piața relevantă și, de aceea, nu are stimulente dictate de piață de a furniza servicii cu ridicata de inițiere a apelurilor la posturi fixe în rețeaua publică de telefonie. Asemenea stimulente ar exista în situația dacă furnizorul ar avea o cotă mică pe piața cu amănuntul adiacentă și exces de capacități de rețea. Spre deosebire de această situație, S.A. ”Moldtelecom” dispune de o cotă din piața cu amănuntul adiacentă (a serviciilor de telefonie fixă) de peste 98%. S.A. ”Moldtelecom” exercitând controlul infrastructurii esențiale (o rețea de acces foarte dezvoltată și greu de duplicat). Integrarea pe verticală și deținerea unei cote foarte înalte de pe piața cu amănuntul demotivează furnizorul de a oferi servicii de inițiere cu ridicata, chiar dacă dispune de capacități de rețea libere. În acest sens trebuie de considerat Hotărârea Consiliului de Administrație al Agenției nr.11 din 07.04.2010

De asemenea, ANRCETI consideră că nu există suficiente stimulente concurențiale pentru a determina reducerea tarifelor pentru inițierea apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie până la un nivel eficient. Păstrarea unor tarife înalte în raport cu costurile eficiente permite furnizorului să exercite influență asupra costurilor concurenților prin majorarea acestor și, implicit, să exercite o constrângere a marjei concurenților. Asemenea situație reprezintă o favorizare a propriei activități cu amănuntul și, dacă accesul este oferit în aceste condiții, o discriminare.

De asemenea, S.A. ”Moldtelecom” are puterea de a exercita un comportament discriminatoriu, prin practicarea pentru serviciile de inițiere a apelurilor oferite competitorilor de tarife mai mari decât costurile reale ale transferurilor interne de servicii de inițiere. O consecință directă a practicării unor tarife mari pentru serviciile de inițiere externe este creșterea costurilor concurenților, fiind creat un dezavantaj competitiv pentru aceștia.

¹³ 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

Odată cu tarifele excesive, ANRCETI a identificat și alte probleme ce au efect negativ asupra concurenței pe piața cu amănuntul, și anume:

- posibilitatea retragerii dreptului de acces deja acordat;
- refuzul de a furniza capacitate interconectată solicitată;
- lipsa transparenței în ceea ce privește tarifele, termenele și condițiile de furnizare a serviciilor de interconectare;
- comportamentul discriminatoriu în ceea ce privește tarifele și nivelul de calitate al serviciilor prestate pentru furnizarea capacității legăturilor de interconectare.

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.

5.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

Obligațiile ce urmează a fi aplicate depind de problemele concurențiale ce există la moment pe piața analizată. În analiza prezentată în Capitolul 4, ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP.

- Cota de piață și stabilitatea acesteia
- Dimensiunile furnizorului
- Economii de scară
- Economii de densitate
- Controlul infrastructurii greu de duplicat
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață

Analiza problemelor concurențiale se bazează pe ERG(06)33, iar obligațiile cu ridicata disponibile sunt preluate din Directiva UE privind accesul în care sunt indicate următoarele categorii de obligații:

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

Aceste remedii sunt, de asemenea, prevăzute de articolele 44-48 ale Legii comunicațiilor electronice.

5.3 Sumarul obligațiilor propuse

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice să impună următoarele obligații asupra S.A. „Moldtelecom” ca urmare a poziției PSP pe piața serviciilor de inițiere a apelurilor voce din rețeaua publică de telefonie:

- obligația de a nu discrimina, în legătură cu interconectarea rețelei fixe operate în vederea inițierii apelurilor.
- obligația de a publica în Ofertă de Referință pentru Interconectare condițiile de furnizare a serviciilor de inițiere a apelurilor.
- obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de inițiere a apelurilor voce din rețeaua publică de telefonie (LRIC).
- ținerea evidenței contabile separate și detalierea informațiilor în ceea ce privește furnizarea serviciilor de inițiere a apelurilor.

În conformitate cu prevederile Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI, dacă ia o decizie privind desemnarea unui furnizor cu putere semnificativă pe o anumită piață, are obligația de a notifica Agenția Națională privind Protecția Concurenței privind această decizie. Conform Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI va remite hotărârea în adresa S.A. „Moldtelecom” și Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței.