



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

**Analiza pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice,
la un post fix din rețeaua publică de telefonie**

Starea documentului:	Consultare publică
Perioada consultării publice	13.04.2011 - 06.05.2011

Cuprins:

1. Introducere.....	4
2. Identificarea pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.....	5
2.1 Testul Monopolistului Ipotetic.....	5
2.2 Testul celor trei criterii.....	5
2.3 Definirea pieței.....	6
2.4 Piața relevantă a produsului.....	7
2.4.1 Produsul focal.....	7
2.4.2 Lista substituenților produsului focal.....	7
2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului.....	16
2.5 Piața geografică.....	17
2.6 Aplicarea testului celor trei criterii.....	17
2.6.1 Barierele de intrare și ieșire.....	18
2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă.....	23
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței.....	26
2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante.....	27
3. Analiza pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.....	28
3.1 Evaluarea cotei de piață.....	29
3.2 Analiza în detaliu a pieței.....	29
3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	30
3.2.2 Dimensiunile furnizorului.....	31
3.2.3 Bariere în calea extinderii serviciilor.....	31
3.2.4 Absența potențialei concurențe.....	33
3.2.5 Numărul furnizorilor de pe piață.....	33

3.2.6	Puterea de contracarare a utilizatorilor.....	33
3.2.7	Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață.....	34
3.2.8	Nivelul profitului.....	35
3.3	Determinarea și analiza obligațiilor.....	37
3.3.1	Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.....	37
3.3.2	Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	39
3.3.3	Sumarul obligațiilor propuse.....	39

1. Introducere

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

Procesul de identificare și analiză a piețelor relevante a fost stabilit în Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice și desemnarea furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe aceste piețe, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55 din 29 decembrie 2008 (denumit în continuare *Regulament*).

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

Procesul de consultare

ANRCETI salută orice comentarii pe marginea identificării și analizei pieței propuse în acest document. Analiza răspunsurilor se va orienta pe recomandările concrete cu trimitere la întrebările numerotate din acest document. Perioada pentru expedierea comentariilor durează de la 13.04.2011 până la 13.05.2011. Recomandările primite peste ora 17:00 din termenul limită stabilit nu vor fi examinate.

Comentariile urmează a 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) 22 28 85

și/sau la:
e-mail: office@anrceti.md

2. Identificarea pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie

Conform pct.5 din Regulament, pentru a desfășura procesul de identificare a piețelor, ANRCETI va ține cont de cele mai bune practici europene.

Regulamentul descrie un proces din două etape:

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

2.1 Testul Monopolistului Ipotetic

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

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

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

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

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

2.2 Testul celor trei criterii

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

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

Comisia Europeană sintetizează și explică aceste criterii, după cum urmează¹:

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

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

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

În acest compartiment ANRCETI prezintă raționamentele sale în ceea ce privește identificarea pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.

Este notabil că piața menționată este cuprinsă și de Recomandarea Comisiei 2007/879/CE din 17 decembrie 2007 (Piața 1). Astfel ANRCETI va testa dacă această piață este relevantă reglementării preventive în circumstanțele naționale.

Pentru a lua decizia dacă piața dată este sau nu susceptibilă unei reglementări preventive, ANRCETI, conform prevederilor Regulamentului, va desfășura un proces în două etape: va defini piața relevantă a produsului și cea geografică; va testa susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă.

2.3 Definirea pieței

Piață analizată în acest document este accesul utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.

Din punctul de vedere al utilității pentru utilizatorii finali, accesul la o rețea publică de telefonie presupune posibilitatea de a primi și de a iniția apeluri, precum și de a beneficia de alte servicii suplimentare ce pot fi furnizate prin intermediul liniei de acces. Astfel, serviciile de telefonie la care pot avea acces utilizatorii finali sunt:

- apeluri originare către alți abonați ai serviciilor de telefonie, care includ: apeluri locale, naționale, internaționale sau către rețele publice mobile;
- apeluri primite de la alți abonați la servicii de telefonie, care, în condițiile aplicării principiului „*partea apelantă plătește*”, sunt recepționate în mod gratuit;
- apeluri originare către diverse categorii de servicii.

¹ Recomandarea Comisiei 2007/879/CE 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 conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice.

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

2.4 Piața relevantă a produsului

2.4.1 Produsul focal

Produsul focal este produsul cel mai îngust definit care se află în mod evident pe piața cercetată.

În cazul pieței cu amănuntul al accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie, ANRCETI consideră că produsul focal sunt serviciile de acces la rețeaua publică de telefonie prin linii de tip PSTN analogice. Numărul acestor accesuri reprezintă 1,06 milioane, cel mai semnificativ dintre toate formele de acces la puncte fixe (91%).

2.4.2 Lista substituenților produsului focal

În prezent, în Republica Moldova, în funcție de tipul de suport utilizat în vederea inițierii și primirii de apeluri, o persoană poate utiliza următoarele modalități de acces la rețelele publice de telefonie fixă: prin fire metalice de cupru – acces prin rețele din fire metalice (linii de tip PSTN analogice și linii digitale, de tip ISDN BRI sau PRI), prin intermediul rețelei mobile, prin intermediul serviciilor voce în bandă largă (accesul în bandă largă, la rândul său, este independent de tehnologie și poate fi furnizat prin xDSL, FTTx, cablu coaxial, alte).

Astfel, pentru a defini piața relevantă a produsului, ANRCETI a analizat măsura în care:

1. Serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor ISDN BRI și PRI fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces de tip PSTN furnizate prin intermediul unei linii individuale analogice;
2. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate de către furnizorii de rețele publice mobile (CDMA fix) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate în mod tradițional prin intermediul liniilor de acces de tip PSTN;
3. Serviciile de acces de tip VoIP gestionat furnizate prin intermediul conexiunilor în bandă largă fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor de acces de tip PSTN;
4. Serviciile de acces la puncte mobile fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte fixe;
5. Serviciile de acces la puncte fixe fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de apeluri la puncte fixe;

A) Analiza substituibilității serviciilor de acces de tip PSTN furnizate prin intermediul liniilor individuale analogice cu serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor ISDN BRI și PRI.

Substituibilitatea cererii

ANRCETI a analizat dacă serviciile de acces de tip ISDN BRI și PRI fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor PSTN analogice. Pentru a determina gradul de substituibilitate dintre cele două categorii de acces, ANRCETI a analizat, în primul rând, dacă acestea pot fi considerate interschimbabile din punctul de vedere al utilizării date acestora, caracteristicilor funcționale și prețului.

Conexiunile de tip ISDN utilizează același mediu de transmisie ca și în cazul serviciilor definite de produsul focal – linii fizice de cupru analogice, care sunt echipate cu echipamente digitale ISDN în parte de comutator și în parte de abonat. Din punctul de vedere al funcționalității, accesul prin intermediul de linii ISDN oferă posibilități similare pentru utilizatori în vederea efectuării și primirii de apeluri cu cele oferite de conexiunile prin linii de cupru analogice. Suplimentar la serviciile similare cu cele oferite prin linii analogice, liniile de acces ISDN pot să ofere o serie de servicii suplimentare.

1. ISDN BRI permite de a realiza 1-2 canale de date simultan, astfel se oferă două canale de utilizator de tip B cu debitul de 64 Kbps prin care pot fi conectate două numere fixe de telefon, două comunicații simultane. De asemenea, acestea pot oferi utilizatorilor telefonie video, acces Dial-Up la Internet la viteză sigură de 2x64 Kbps, servicii de rețea inteligentă (call barring, forwarding, CLIP/R, etc.).
2. ISDN PRI: se pot realiza până la 30 de canale de date simultan, astfel se oferă 30 canale de utilizator de tip B cu debitul de 64 kbps și conține:
 - a) conectare fizică (două perechi de 2 fire de cupru);
 - b) numere atribuite (până la 200 numere de apel pentru un ISDN PRI).
 - Calitate mai bună asigurată serviciului de voce;
 - 30 comunicații simultane;
 - Posibilitatea de a beneficia de mai multe numere directe;
 - Viteza garantată de transfer al fișierelor între două locații, oriunde există ISDN (național sau internațional);
 - Video-telefonie;
 - Conectarea Centralelor Telefonice Private (PBX și PABX);
 - Transmisii de fax;
 - Servicii suplimentare gratuite și opționale;

ANRCETI consideră că conexiunile de tip ISDN sunt destinate unui segment din piața accesului utilizatorilor la posturi fixe (de regulă persoane juridice) care înregistrează cheltuieli sunt dispuse să plătească un preț suplimentar pentru avantajele oferite de aceste tipuri de conexiuni descrise mai sus. Majoritatea din avantajele suplimentare oferite de ISDN sunt depășite de tehnologiile de acces în bandă largă, care permit viteze mai înalte de transfer și, chiar dacă nu neapărat asigură aceeași calitate tehnică a comunicațiilor, permit prin intermediul aplicațiilor bazate pe SIP, web, asigură o mai bună flexibilitate, mobilitate, scalabilitate a serviciilor și opțiunilor suplimentare ce pot fi obținute prin ISDN. ANRCETI este de părere că un furnizor de servicii ISDN nu poate să valorifice în deplină măsură posibilitățile suplimentare oferite în raport cu serviciile analogice tradiționale

(astfel cum ar fi putut 10 ani în urmă, înainte de dezvoltarea serviciilor de acces în bandă largă). Aceasta ar determina un furnizor să nu investească în capacități suplimentare ISDN (cu precădere BRI), ci doar să valorifice capacitățile aflate în funcțiune și să le ofere preponderent clienților business, care sunt dispuși să achite facturi mai mari pentru comunicații și să aprecieze calitatea superioară a comunicațiilor oferite de ISDN. De asemenea, ISDN PRI oferă capacități semnificative de a conecta mai multe numere telefonice, ceea ce o poziționează ca soluție pentru clienți business și instituții. În ambele cazuri aceste categorii de utilizatori sunt considerate segmente distincte ale aceleiași piețe și nu piețe distincte. Acest raționament se bazează pe faptul că serviciile ISDN și PSTN pot fi reciproc substituite de către utilizatorii business, căror le sunt adresate, dacă există o creștere mică dar semnificativă și durabilă a prețului.

Concluzie: Liniile de acces individuale analogice și liniile digitale de tip ISDN BRI și PRI fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

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

B) Analiza substituibilității serviciilor de acces de tip PSTN cu serviciile de acces furnizate la posturi fixe prin intermediul rețelei publice mobile (CDMA fix)

Substituibilitatea cererii

Actualmente servicii de telefonie fixă prin intermediul unei rețele mobile sunt oferite doar de Moldtelecom, prin intermediul rețelei CDMA2000 1x operate, iar funcția de "hand-over" a terminalului cu caracteristici de birou este dezactivată, astfel încât acesta nu poate căpăta o mobilitate adevărată. Furnizorul dat comercializează serviciile convențional fixe la tarife și alte caracteristici similare celor de telefonie fixă furnizate prin intermediul conexiunilor prin fire de cupru (inclusiv prin numere geografice).

ANRCETI consideră că aceste servicii sunt perfect substituibile din punct de vedere a prețurilor practicate. Diferența minoră de calitate între serviciile oferite prin fir și fără fir este compensată de posibilitatea de a transfera serviciul telefonic ușor în altă locație de utilizare a serviciilor.

Concluzie: Serviciile de acces la puncte fixe, de tip CDMA fix, furnizate de Moldtelecom fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de acces furnizate la puncte fixe prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN.

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

C) Analiza substituibilității serviciilor de acces de tip PSTN cu serviciile de acces de tip VoIP gestionat furnizate prin intermediul conexiunilor în bandă largă

Una dintre posibilitățile de a fi furnizate servicii de telefonie la puncte fixe este utilizarea conexiunilor bazate pe tehnologia IP. În baza serviciilor în bandă largă, care se dezvoltă dinamic, poate fi lansat serviciul de telefonie fără investiții semnificative suplimentare și suficient de rapid. Aceasta însă necesită existența unor rețele de acces în bandă largă suficient de dezvoltate.

În general, există mai multe posibilități de a realiza un apel utilizând telefonia IP:

- 1) Computer către computer;
- 2) Computer către rețea publică de telefonie, fără a fi utilizat un număr de format ITU E164;
- 3) Computer către rețea publică de telefonie cu utilizare de numere de format ITU E164 pentru comunicații vocale bidirecționale (utilizare de softphone);
- 4) Telefon către telefon (utilizare de telefon IP și numere de format ITU E164 pentru comunicații bidirecționale cu rețeaua publică de telefonie).

ANRCETI consideră că primele două, cu toate că pot produce presiuni asupra serviciilor tradiționale de apeluri la puncte fixe, mai ales în ceea ce privește apelurile de lungă distanță (care tradițional au fost tarificate mai scump ca cele locale), acestea nu pot fi o soluție alternativă viabilă pentru accesul la puncte fixe, având în vedere că utilizatorul nu poate fi apelat oricând de la rețele telefonice, nu este garantată calitatea acestor servicii, nu există posibilitate pentru apeluri către numere de urgență, de directoriu, etc. De asemenea, apelurile de la un computer necesită realizarea anumitor investiții și efectuarea anumitor operațiuni din partea utilizatorului final. Aceste cerințe, precum și faptul că nu sunt îndeplinite condițiile necesare pentru ca serviciile în cauză să fie considerate servicii de telefonie destinate publicului sunt argumente suficiente în sprijinul concluziei că aceste modalități de comunicare nu sunt incluse în piața serviciilor de acces la puncte fixe.

În ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe de la un aparat telefonic, utilizând tehnologia VoIP, acestea prezintă indicii pentru a fi considerate incluse în aceeași piață relevantă cu serviciile tradiționale de telefonie în cazul în care nu implică pentru utilizator investiții suplimentare, iar acesta reușește să-și satisfacă nevoia de comunicare la tarife și caracteristici de calitate competitive, astfel încât cele două categorii de servicii menționate să fie complet substituibile.

În scopul elaborării acestei analize de piață au fost luate în considerare următoarele **categorii de servicii telefonie destinate publicului de tip VoIP de la un aparat telefonic, adaptate pentru comunicarea „oricine cu oricine”**:

a. Servicii de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe de tip VoIP a căror calitate nu este gestionată de furnizor (*VoIP negestionat*). În cazul acestei categorii, serviciul de telefonie este furnizat numai împreună cu alte servicii de comunicații electronice (de obicei, împreună cu serviciul de acces la internet) prin intermediul unui canal comun, utilizând rețeaua de acces a unui terț. Cu toate că, în majoritatea cazurilor, utilizatorilor li se asignează un număr pentru servicii de comunicații electronice furnizate la puncte fixe și aceștia au posibilitatea de a realiza și/sau recepționa apeluri către/de la utilizatorii unei rețele de tip PSTN/ISDN/mobil, internaționale, furnizorul unor astfel de servicii deține un nivel minim de control și nu poate asigura

un nivel constant de calitate a serviciilor. Angajamentele privind calitatea serviciului asumate de furnizor sunt condiționate suplimentar de caracteristicile rețelei de acces, de lărgimea de bandă a conexiunii și de profilul de trafic IP al celorlalte servicii furnizate pe acea conexiune. Astfel, de cele mai multe ori, eventuale probleme de furnizare a serviciului de acces la internet în bandă largă atrag după sine disfuncționalități în furnizarea serviciului de tip VoIP. De asemenea, serviciile din categoria VoIP fără gestiunea calității sunt servicii de tip nomadic, care permit abonatului conectarea la un alt punct terminal al rețelei și utilizarea serviciului fără a fi necesară informarea furnizorului serviciului. Această categorie de servicii este cunoscută sub denumirea de servicii de voce peste protocol internet (Voice over Internet), având în vedere că rutarea apelului se realizează pe baza serviciilor de acces la internet.

b. Servicii de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe de tip VoIP a căror calitate este gestionată de furnizor (VoIP gestionat). Acestea sunt servicii de telefonie de tip VoIP suprapuse serviciilor de acces în bandă largă prestate de furnizorul dat. În asemenea situație, furnizorul poate gestiona calitatea serviciilor în rețeaua sa de acces, astfel încât ANRCETI le consideră incluse în aceeași categorie de servicii de telefonie de tip VoIP, și anume, *servicii de telefonie de tip VoIP care permit un nivel de gestiune complet asupra calității serviciului (VoIP gestionat)*. Furnizorii oferă utilizatorilor finali, în funcție de modul în care a fost constituit serviciul, echipamentele necesare pentru realizarea apelurilor de tip VoIP, inclusiv realizarea de apeluri către utilizatorii unei rețele de tip PSTN. De asemenea, această categorie de servicii de tip VoIP prezintă caracteristicile funcționale ale unui serviciu furnizat prin intermediul unei conexiuni de acces la puncte fixe de tip PSTN, precum transmiterea informației privind identitatea apelantului, apel în așteptare etc.

Așadar, pe lângă serviciile de acces la servicii de telefonie la puncte fixe furnizate în mod tradițional prin intermediul unor conexiuni de acces în bandă îngustă (printr-o rețea PSTN sau printr-o rețea publică mobilă), accesul la o rețea publică de telefonie se poate realiza inclusiv prin servicii de tip VoIP care sunt furnizate, de obicei, prin intermediul conexiunilor de acces la internet în bandă largă, furnizate, la rândul lor, prin orice platformă tehnică disponibilă: xDSL, cablu coaxial, fibră optică, rețele radio, etc.

Substituibilitatea cererii

ANRCETI consideră că, din punctul de vedere al cererii, o conexiune de acces de tip VoIP care se realizează prin intermediul unui aparat telefonic prezintă caracteristicile funcționale ale unei conexiuni tradiționale furnizate prin intermediul unei rețele PSTN analogice sau ISDN sau furnizate prin intermediul unei rețele publice mobile. Totuși, această situație nu este valabilă atunci când serviciile de telefonie sunt furnizate împreună cu serviciile de acces la internet *prin intermediul rețelei de acces a unui terț*, întrucât furnizorul nu poate asigura un nivel de calitate a serviciilor de telefonie constant și comparabil cu soluția oferită prin intermediul unei conexiuni tradiționale de acces la puncte fixe. Prin urmare, serviciile de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe de tip VoIP a căror calitate nu este gestionată de furnizor nu pot fi considerate un substituent real pentru serviciile tradiționale de acces la puncte fixe.

Pe de altă parte, în cazul serviciilor de telefonie de tip VoIP gestionat, furnizorii asignează abonaților proprii numere geografice. De asemenea, majoritatea furnizorilor care oferă servicii de telefonie utilizând soluții tehnice de tip VoIP au încheiat acorduri de interconectare prin tehnologie TDM cu semnalizare SS7 cu operatori de rețele publice de telefonie la puncte fixe de tip PSTN/ISDN sau de

rețele publice mobile și dețin echipamente de comutație pentru conectarea abonaților proprii. Prin urmare, furnizorii de servicii de telefonie de tip VoIP de la un aparat telefonic către un alt aparat telefonic, adaptate pentru comunicarea „oricine cu oricine” oferă utilizatorilor posibilitatea de a efectua și de a recepționa o gamă foarte largă de apeluri, către și dinspre toate tipurile de rețele publice de telefonie. De asemenea, calitatea serviciilor este similară cu cea a serviciilor de acces furnizate prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN.

În același timp, conform rapoartelor statistice prezentate de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice în 2010 numărul abonaților la Internet în bandă largă la puncte fixe a fost de 269,1 mii, din care 70,4% reprezintă numărul abonaților Moldtelecom. În cazul unui SSNIP efectuat de Moldtelecom la serviciile de telefonie fixă circa 6% din abonații la telefonia fixă ar avea posibilitatea să migreze la servicii de tip VoIP oferite de furnizorii alternativi. În plus, majoritatea abonaților la internet în bandă largă la puncte fixe sunt concentrați în municipii și orașele mari ale țării. Totuși ANRCETI consideră important să atragă atenția asupra modului de formare a tarifelor pe piața de acces în bandă largă, unde condițiile concurențiale în anumite zone, ca mun. Chișinău au făcut ca utilizatorii din alte zone să beneficieze de aceleași tarife medii. Având în vedere că serviciile de acces în bandă largă pot crește în orizontul de timp cuprins de această analiză (conform art. 53 al Legii nr.241/2007 ANRCETI efectuează analiza piețelor relevante cel puțin o dată la 2 ani) ANRCETI poate conchide că serviciile VoIP prin conexiuni gestionate sunt parte a pieței relevante a produsului.

Concluzie: Serviciile de acces de tip VoIP gestionat furnizate prin intermediul conexiunilor în bandă largă fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de acces furnizate la puncte fixe prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN.

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

D) Analiza substituibilității serviciilor de acces de tip PSTN cu serviciile de acces la puncte mobile

Substituibilitatea cererii

Pentru identificarea pieței relevante a produsului, ANRCETI a analizat dacă serviciile de acces la puncte mobile și serviciile de acces la puncte fixe sunt substituibile. Mobilitatea este caracteristica funcțională specifică serviciilor de acces la puncte mobile și, chiar dacă din punct de vedere tehnic, pot fi furnizate servicii de comunicații electronice similare atât prin intermediul unei conexiuni de acces la puncte fixe, cât și prin intermediul unei conexiuni de acces la puncte mobile, furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe presupune în primul rând limitarea mobilității. Astfel, poate exista o substituibilitate limitată între cele două categorii de servicii, în sensul că serviciile de acces la puncte mobile pot reprezenta un substituent pentru serviciile de acces la puncte fixe, dar nu și invers, iar numărul utilizatorilor care ar substitui complet serviciile de telefonie fixă cu cele de telefonie mobilă nu ar fi îndeajuns de mare astfel încât să exercite constrângeri concurențiale asupra furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

Există două argumente importante pentru care, din punctul de vedere al utilizatorilor finali, accesul la puncte mobile nu reprezintă o alternativă viabilă pentru serviciile de acces la puncte fixe. În primul rând, telefonul fix este asociat unei întregi gospodării, fiind astfel utilizat de către toți membrii unei familii, în timp ce telefonul mobil este perceput ca fiind un obiect personal și utilizat, de obicei, de către o singură persoană. De asemenea, utilizatorii finali – persoane juridice preferă să dețină cel puțin o conexiune de acces la puncte fixe de tip PSTN sau ISDN (cu un număr corespunzător de canale), decât să utilizeze exclusiv servicii de acces la puncte mobile.

În al doilea rând, utilizatorii finali nu doresc să renunțe la conexiunile de acces la puncte fixe deoarece le facilitează utilizarea serviciilor de acces la internet, precum și a altor servicii de comunicații electronice care sunt furnizate la pachet cu serviciile de acces la puncte fixe (de exemplu, servicii de retransmisie a programelor audiovizuale). Astfel, din perspectiva acestor utilizatori finali, o conexiune de acces la puncte mobile nu reprezintă o alternativă pentru serviciile de acces la puncte fixe.

În ceea ce privește nivelul prețurilor percepute pentru conexiunile de acces la puncte mobile și la puncte fixe, ANRCETI consideră că realizarea unei comparații între acestea este foarte dificilă având în vedere volumul și diversitatea acestor oferte, precum și faptul că, de cele mai multe ori, serviciile de acces fac parte dintr-un pachet de servicii. Serviciile de acces la puncte mobile sunt de obicei comercializate împreună cu serviciile de apeluri (adeseori fiind incluse minute gratuite și terminale subvenționate) sau sunt furnizate ca servicii de acces pe bază de cartele preplătite pentru care nu este percepută contravaloarea unui abonament.

Din datele cu privire la traficul în rețele fixe se observă că accesul la puncte fixe este actualmente folosit în cea mai mare parte pentru apeluri către numere fixe (Figura 1)

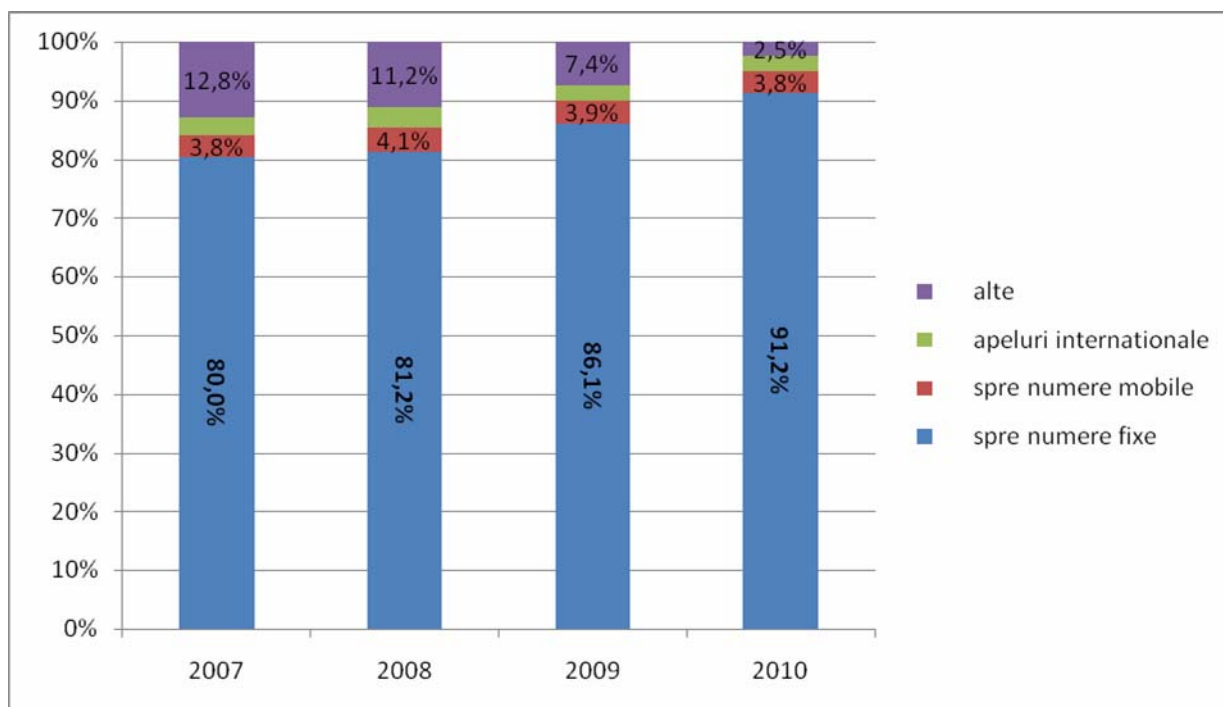


Figura 1. Structura traficului inițiat în rețele fixe

La rândul său serviciile mobile sunt folosite cu precădere pentru apeluri la numere mobile, după cum este descris în Figura 2:

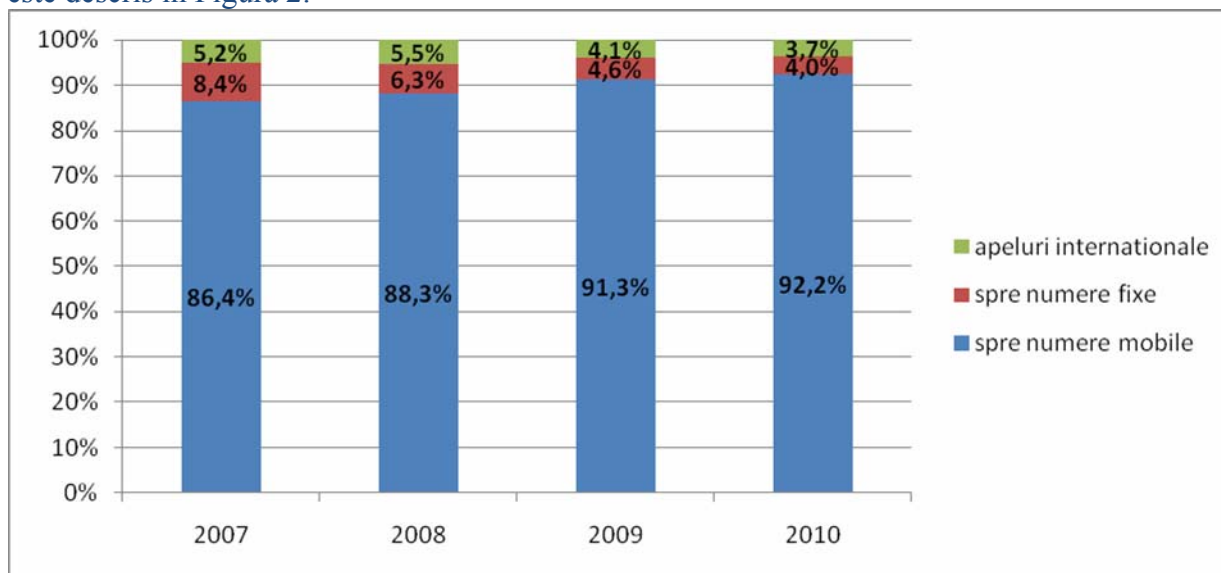


Figura 2. Structura apelurilor inițiate la puncte mobile

Astfel, ANRCETI conchide că din perspectiva utilizatorilor finali, serviciile de acces la puncte mobile sunt mai degrabă complementare serviciilor de acces la puncte fixe. Serviciile mobile exercită, totuși, o presiune vizibilă asupra serviciilor de apeluri de la puncte fixe, avându-se în vedere comoditatea serviciilor mobile (disponibile oriunde și oricând) și personalizarea.

Prin urmare, ANRCETI consideră că , în cazul creșterii cu 5-10% a tarifului pentru accesul la puncte fixe la rețeaua de telefonie, nu ar exista o reacție de substituire a acestor servicii din partea utilizatorilor cu servicii de acces la puncte mobile suficientă pentru a face creșterea tarifului nerentabilă. Opinia ANRCETI este aceea că serviciile de acces la puncte fixe nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte mobile.

Substituibilitatea ofertei

ANRCETI observă că Moldtelecom furnizează prin intermediul rețelei mobile CDMA2000 1x servicii de acces la puncte fixe, identice din punct de vedere al funcționalității pentru utilizator cu cele furnizate prin PSTN. Acestea au fost deja incluse în piața produsului.

ANRCETI consideră că este puțin probabilă intrarea pe piață cu servicii fixe printr-o rețea CDMA 1x a unui alt furnizor ca urmare a creșterii mici dar semnificative și durabile a tarifelor. Poate fi viabil comercial să fie furnizate asemenea servicii doar dacă există o astfel de rețea mobilă funcțională, iar serviciile fixe ar fi oferite drept un serviciu incremental. Având în vedere că tehnologia CDMA are perspective comerciale limitate pe piață, incapabile să producă economii suficiente de scară și densitate, ANRCETI consideră puțin probabilă apariția unui alt furnizor cu o astfel de rețea.

Cât privește posibilitatea intrării unui furnizor mobil prin altă tehnologie (cum, de exemplu, GSM sau UMTS) pentru a furniza servicii substituibile în cazul unui SSNIP la serviciile definite prin produsul focal, ANRCETI găsește că asemenea servicii ar putea fi tehnic realizate cu ajutorul de servicii bazate pe locație (location based services) sau prin intermediul soluțiilor femtocell. În primul caz este necesară o densitate semnificativă a stațiilor de bază (lucru posibil doar ca urmare a creșterii suficiente a cererii pentru trafic mobil) pentru a se putea asigura aprecierea mai exactă a localizării terminalului. Aceasta presupune investiții semnificative în rețeaua radio de acces și face imposibilă reacția potențialilor furnizori ca urmare a SSNIP la produsul focal. În cel de al doilea caz (soluții femtocell), este necesar ca furnizorul potențial să aibă o rețea distribuită de acces în bandă largă drept suport pentru conexiunile femtocell. Actualmente doar Moldtelecom răspunde acestei cerințe. Prin urmare nu este posibilă nici această opțiune cu costuri mici și în termen scurt.

Prin urmare, ANRCETI consideră că nu există ofertă potențială de servicii de acces la puncte fixe din partea furnizorilor de telefonie mobilă (altele decât cele furnizate prin rețele fixe).

Concluzie: Serviciile de acces la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de acces furnizate la puncte fixe prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN.

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

E) Analiza substituibilității serviciilor de acces de tip PSTN cu serviciile de apeluri la puncte fixe

ANRCETI a analizat dacă, din punctul de vedere al cererii și al ofertei, există condiții care să justifice identificarea a două piețe relevante distincte ale produsului pentru serviciile de acces și serviciile de apeluri la puncte fixe. Astfel, s-a analizat dacă există substituibilitatea cererii la nivelul pieței cu amănuntul și substituibilitatea ofertei la nivelul pieței cu ridicata.

Substituibilitatea cererii

Din punctul de vedere al cererii, serviciile de acces și serviciile de apeluri prezintă funcționalități diferite. Utilizatorii finali folosesc servicii de acces pentru a putea efectua și primi apeluri, accesul reprezentând astfel condiția preliminară pentru realizarea apelurilor. Mai mult, utilizatorii finali achiziționează serviciile de acces „la pachet” cu serviciile de apeluri. Având în vedere funcționalitățile diferite ale celor două categorii de servicii, este evident că utilizatorii finali nu vor putea răspunde la o creștere a prețului serviciilor de acces prin renunțarea definitivă la astfel de servicii și trecerea la utilizarea exclusivă a serviciilor de apeluri sau prin limitarea consumului de servicii de acces și utilizarea, în schimb, a mai multor servicii de apeluri (și viceversa).

Substituibilitatea ofertei

Din punctul de vedere al ofertei, serviciile de acces și serviciile de apeluri nu sunt substituibile, astfel încât nu se justifică includerea lor într-o singură piață relevantă a produsului. Situația furnizorilor unor rețele de acces care au posibilitatea de a furniza „la pachet” servicii de acces și servicii de apeluri nu este aceeași cu cea a furnizorilor care nu dețin o rețea de acces și oferă la nivelul pieței cu

amănuntul numai servicii de apeluri la puncte fixe. Furnizarea pe piața cu amănuntul a celor două categorii de servicii necesită achiziționarea unor servicii distincte la nivelul pieței cu ridicata. Astfel, este puțin probabil ca un furnizor care intenționează să ofere servicii de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului să poată intra pe piața serviciilor de acces la puncte fixe într-o perioadă rezonabilă de timp și fără costuri inițiale ridicate, ca răspuns la o creștere cu 5-10% a tarifelor pentru serviciile de acces ale unui furnizor monopolist ipotetic.

Din aceste considerente ANRCETI consideră că serviciile de acces și serviciile de apeluri nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

Concluzie: Serviciile de acces și serviciile de apeluri nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

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

2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului

ANRCETI a identificat că produsul focal este accesul utilizatorilor finali la un post fix din rețeaua publică de telefonie prin linii de tip PSTN analogice.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic indică asupra faptului, că există următoarele produse substituente produsului focal:

- serviciile de acces furnizate prin intermediul unei linii ISDN BRI și PRI.
- serviciile de acces la puncte fixe furnizate de către furnizorii de rețele publice mobile (CDMA fix).
- serviciile VoIP furnizate prin intermediul conexiunilor gestionate (accesului în bandă largă oferit de același furnizor)

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

Piața accesul utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie care cuprinde serviciile de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie furnizate prin intermediul de linii analogice PSTN, linii de tip ISDN PRI și BRI, VoIP prin bandă largă, precum serviciile de acces la puncte fixe furnizate de către furnizorii de rețele publice mobile (CDMA fix)

ANRCETI consideră că la analizele viitoare, definiția acestei piețe ar putea fi extinsă dacă în viitor careva servicii vor deveni într-o măsură suficientă substituibile produsului focal.

2.5 Piața geografică

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

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

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

ANRCETI consideră că limitele pieței relevante a accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie în dimensiune geografică este cea națională adică, piața geografică relevantă este întreg teritoriul al Republicii Moldova.

Evidența specifică în sprijinul unei astfel de definiții este că:

- Toate autorizațiile/licențele sunt naționale;
- Cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză - cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice - este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova.
- Prețurile pentru serviciile de accesul a utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie sunt similare.

Concluzie: ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie sunt teritoriul național. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă practicilor tuturor statelor membre ale UE.

Întrebare pentru consultare 7: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.6 Aplicarea testului celor trei criterii

În conformitate cu Legea comunicațiilor electronice, pentru ca o piață să fie relevantă reglementării preventive de către ANRCETI, este important ca aceasta să întrunească caracteristici care să justifice impunerea obligațiilor speciale preventive [art.51 alin.(1) lit.a) din Legea comunicațiilor electronice].

ANRCETI a stabilit în pct.44 din Regulament că pentru determinarea faptului dacă o piață a produsului este relevantă este necesar ca ea să întrunească respectarea a trei criterii (exercițiu numit Testul celor trei criterii)

Cele trei criterii sunt:

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

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

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

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

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

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

Capitolul de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.

2.6.1 Barierele de intrare și ieșire

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

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

Ținând cont că barierele legale la intrarea pe piață rezultă din dispozițiile legilor sau ale altor acte normative care au efect direct asupra condițiilor de intrare și poziționare a furnizorilor pe piața relevantă (de exemplu, alocarea de spectru), nedepinzând de condițiile economice, ANRCETI consideră că astfel de bariere nu pot exista pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.

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

- nivelul costurilor fixe nerecuperabile la intrarea pe piață;
- economiile de scară și de densitate;
- controlul unei infrastructuri greu de duplicat;

- avantajul tehnologic;
- măsura în care utilizatorii finali pot migra către surse alternative de achiziționare a serviciilor utilizate în prezent;
- integrarea pe verticală;

1) Nivelul costurilor fixe nerecuperabile

Pentru evaluarea nivelului costurilor fixe nerecuperabile, ANRCETI va lua în considerare structura costurilor, măsura în care există stimulente pentru furnizorii alternativi de a face investiții în vederea intrării pe piață și dacă există premise ca, în timp, acestea să se modifice pe măsura ce baza de utilizatori crește. La nivelul pieței cu ridicata sunt disponibile o serie de servicii pe care furnizorii alternativi le pot folosi pentru a investi în mod treptat la nivele diferite ale rețelei, abordare cunoscută sub denumirea „scara investițiilor” („ladder of investments”²).

Furnizorii pot intra pe piața serviciilor de acces la puncte fixe fie prin construirea de rețele de acces proprii, fie prin achiziționarea capacităților de acces de la alți furnizori. Asemenea capacități achiziționate pot fi serviciile de acces total/partajat la bucla locală și serviciile de bitstream pe care Moldtelecom este obligat să le furnizeze prin deciziile nr.05 și 06 din 18 martie 2011.

Cu toate că unele din barierele de intrare pe piață legate de investițiile masive în rețele de acces pot fi eliminate prin aceste decizii, acestea nu vor fi suficiente să producă efecte de competiție eficientă pe piața relevantă a produsului pe termen scurt și mediu, deoarece construirea facilităților de infrastructură necesară (rețele de transport), echipamente de acces, rețele de distribuție, etc. necesită timp îndelungat și investiții semnificative în raport cu talia furnizorilor.

De asemenea, faptul că piața serviciilor de acces în puncte fixe se află la un stadiu de maturitate, sugerează că concurența va putea atrage asemenea clienți în mare parte prin redistribuirea între furnizori a utilizatorilor existenți. Având în vedere faptul că piața dată este determinată de investiții masive în infrastructura rețelelor de acces³ (până la 80% din costurile de achiziționare a unui client) și acestea reprezintă în mare măsură costuri irecuperabile, furnizorii existenți au rezerve semnificative de a concura prin preț prin renunțarea la recuperarea costurilor irecuperabile, ceea ce ar face neeconomice investițiile concurenților.

Prin urmare, concluzia ANRCETI este că chiar dacă există posibilitatea pentru concurenți de a beneficia de servicii de acces la bucla locală și la servicii de btstream, care pot fi utilizate pentru servicii de acces în bandă largă (și cel mai probabil pentru acestea se va realiza accesul dat) și de servicii de VoIP în bandă largă suprapuse, piața accesului utilizatorilor finali la rețeaua de telefonie în puncte fixe păstrează încă bariere structurale suficient de înalte. În acest context, efectele remediilor pe piețele cu ridicata se vor resimți într-un termen lung.

2) Economii de scară și de densitate

² Poziția Comună a Grupului Reglementatorilor Europeni cu privire la impunerea remediilor necesare pe piețele din sectorul de comunicații electronice: http://www.erg.eu.int/doc/meeting/erg_06_33_remedies_common_position_june_06.pdf

³ după cum au fost estimate de Comisia Europeană în EXPLANATORY NOTE Accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation {second edition}. Pagina 17

Este puțin probabil ca concurența să poată atrage pe termen scurt și mediu cu investiții rezonabile un număr mare de clienți, mai ales cu densitate mare, pentru a produce efecte de scară și densitate similare cu cele existente la furnizorul istoric. Astfel economiile de scară și densitate prezente la furnizorii existenți fac ca investițiile alternative să întâmpine bariere structurale.

Economii de scară

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 produse program 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 substanțiale în comparație cu concurenții din sectorul de telefonie fixă, deoarece are o cotă de piață de 98,6% în funcție de venit.

Prezența unor economii de scară în raport cu concurenții îi permite Moldtelecom să-și distribuie costurile pe mai multe activități sau să subvenționeze dezvoltarea unor servicii (cum de ex. IPTV) din contul altor activități și să obțină avantaje competitive.

Economii de densitate

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

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

Pe piața serviciilor de acces al utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie, serviciile Moldtelecom sunt furnizate în toate zonele geografice și se caracterizează printr-un grad înalt de penetrare în gospodării și oficii, obținut în mare parte istoric. Prin urmare noii intrați nu ar putea să obțină densitate comparabilă cu cea a Moldtelecom, ceea ce duce la concluzia că costurile fixe vor fi în mediu mai înalte la noii intrați. Posibilitatea de a se bucura de economii de densitate îi oferă Moldtelecom avantaje competitive în dezvoltarea de noi rețele, spre exemplu cele de acces în bandă largă, care implică aducerea fibrei otice cât mai aproape de abonați. Astfel, efecte similare de economii de densitate noii intrați le pot, cel mai probabil, obține doar în zone geografice destul de restrânse ceea ce n-ar asigura la scară mai largă dezvoltarea eficientă a concurenței pe piață.

ANRCETI consideră că la intrarea pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie există bariere ridicate care constau în avantaje de cost și economii de scară și de densitate, de care beneficiază Moldtelecom. În cazul anumitor elemente de infrastructură, precum bucla locală, costul duplicării acestor facilități este foarte ridicat. Mai mult, un furnizor nou-intrat este nevoit să își recupereze costurile incrementale pe termen lung care sunt ridicate de la o bază mai mică de utilizatori proprii în comparație cu Moldtelecom. Un alt avantaj de care poate beneficia Moldtelecom rezultă din integrarea pe verticală a activității, care îi permite obținerea anumitor economii în ceea ce privește costurile cu operațiunile de dezvoltare, funcționare și menținere a rețelei.

3) Controlul asupra unei rețele greu de duplicat

Facilitățile de infrastructură de bază sunt active necesare pentru furnizarea accesului utilizatorilor finali la un post fix din rețeaua publică de telefonie, care nu pot fi duplicate din punct de vedere tehnic sau economic. Astfel, Comisia Europeană sugerează că posibilitatea furnizorilor alternativi de a construi o infrastructură similară furnizorului istoric este limitată. În rețeaua de acces local, costurile sunt concentrate în lucrările de inginerie civilă. Aceste lucrări pot constitui până la 50%-80% din costul total per utilizator, în funcție de soluția aleasă și caracteristicile specifice locale (astfel ca densitatea utilizatorilor, disponibilitatea canalizării, costurile de retribuire și costurile legate de excavări). Furnizorii istorici și companiile de cablu TV pot utiliza canalizarea și drepturile lor de trecere existente pentru a minimaliza aceste costuri. Alți competitori nu au asemenea avantaje, cu excepția unor cazuri rare, când pot obține acces de la alte companii de utilitate publică. 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, iar odată construite, costurile acestor facilități trec în categoria costurilor irecuperabile.

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.

4) Avantajul tehnologic

Deținerea de către un furnizor a unui avantaj tehnologic permite acestuia să obțină costuri reduse, putând constitui în același timp o barieră la intrarea pe piață pentru concurenții potențiali.

Ținând cont de situația existentă în Moldova în ceea ce privește dezvoltarea rețelelor alternative de acces, precum și de măsurile de reglementare în vigoare la nivelul pieței cu ridicata, ANRCETI consideră că nu există nici un furnizor care să dețină un avantaj tehnologic față de concurenții săi.

5) Bariere în calea schimbării furnizorilor de servicii de apeluri

ANRCETI a analizat dacă intrarea unor furnizori noi pe piața serviciilor de apeluri la puncte fixe este îngreunată de existența barierelor pe care le întâlnesc utilizatorii finali în momentul în care doresc să schimbe furnizorul ale cărui servicii le utilizează în prezent. Costurile pe care le pot înregistra utilizatorii finali în cazul adoptării unei asemenea decizii se referă, de exemplu, la penalizări aplicate de furnizori în cazul rezilierii înainte de termen a unui contract încheiat pentru o perioadă minimă, plata unei taxe de conectare solicitate în anumite cazuri pentru instalarea unui nou serviciu sau efortul și timpul pe care trebuie să-l aloce pentru schimbarea serviciilor utilizate în prezent. În cazul serviciilor de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de acces în bandă largă, necesitatea deținerii unei astfel de conexiuni poate reprezenta un cost al schimbării.

Încă o barieră în calea schimbării furnizorilor de servicii de apeluri este lipsa portabilității numerelor utilizate pentru servicii furnizate la puncte fixe, care ar asigura abonaților posibilitatea de a-și păstra numărul telefon la schimbarea furnizorului serviciului. ANRCETI prognozează că această barieră va putea fi exclusă abia în 2013-2014.

O altă barieră în acest sens o poate prezenta rezistența la schimbare a utilizatorilor finali care se poate datora percepției acestora că o astfel de schimbare necesită un efort prea mare. Mai mult, este posibil ca utilizatorii finali să aprecieze faptul că în momentul în care utilizează un singur furnizor pentru mai multe servicii de comunicații electronice (servicii de telefonie, servicii de acces la internet în bandă largă și servicii de retransmisie a programelor audiovizuale) există avantajul de a primi o singură factură pentru toate serviciile utilizate.

Astfel, situația din prezent indică faptul că există bariere întâlnite de către utilizatorii finali la schimbarea serviciilor cel puțin în orizontul de timp cuprins de prezenta analiză..

6) Integrarea pe verticală

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

Moldtelecom este cel mai mare furnizor de rețele publice fixe integrat pe verticală, fiind activ, la nivel național, atât la nivelul piețelor cu ridicata, cât și la nivelul piețelor cu amănuntul. De asemenea, conform analizelor de piață realizate de către ANRCETI la nivelul cu ridicata pe piețele corespunzătoare serviciilor de origine, tranzit și terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, Moldtelecom a fost desemnat ca furnizor cu putere semnificativă. Pentru a împiedica apariția unor posibile probleme concurențiale la nivelul piețelor cu amănuntul, ANRCETI

a propus ca serviciile, pe care trebuie să le furnizeze furnizorul cu putere semnificativă pe piețele cu ridicata să se realizeze la tarife orientate la costuri și în condiții nediscriminatorii.

Concluzie: Barierele existente la intrarea pe piața accesului la un punct fix din rețeaua publică de telefonie sunt suficient de ridicate pentru a împiedica intrarea pe piață a noi furnizori de astfel de servicii.

Întrebare pentru consultare 8: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau alte dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă

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

Volumul pieței de telefonie fixă (cuprinsă din servicii de acces la puncte fixe și apeluri fixe), începând cu 2004, este prezentat în Figura 3 de mai jos:

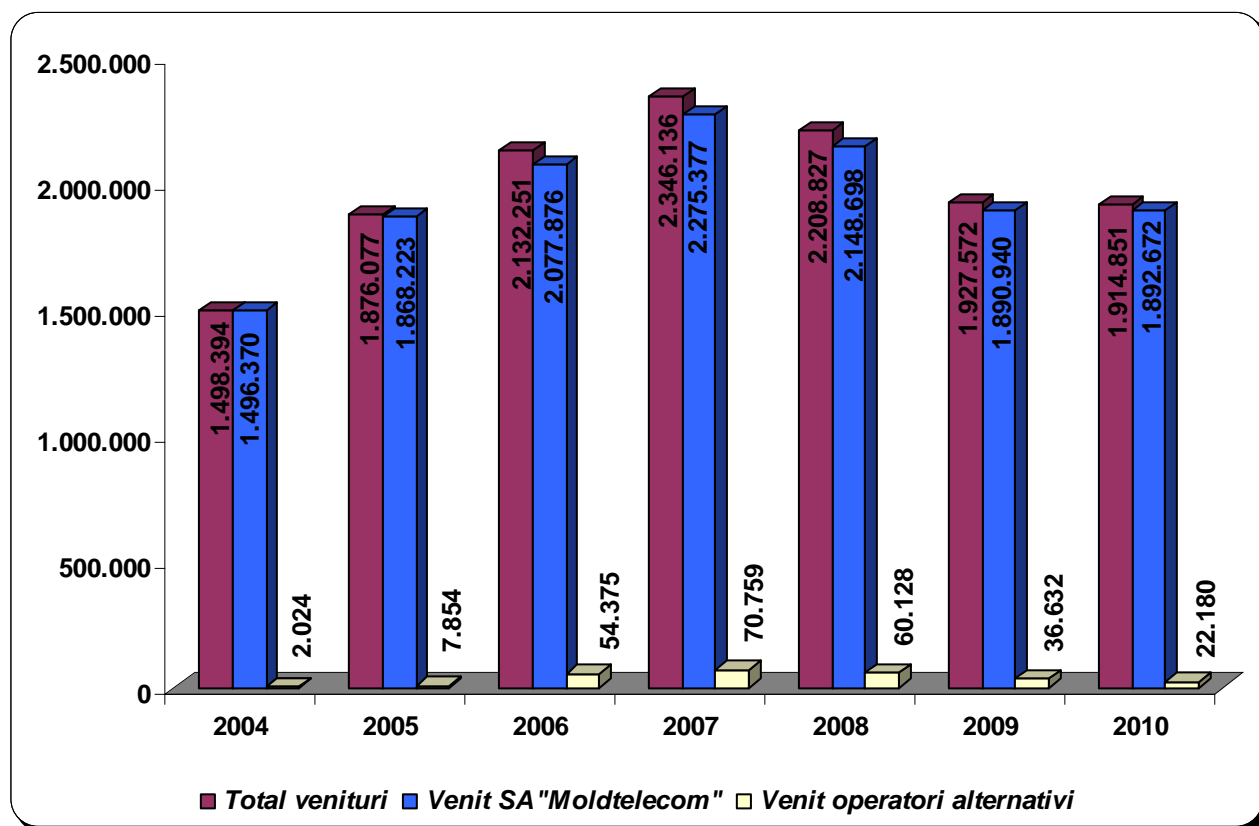


Figura 3. Evoluția pieței de telefonie fixă, în funcție de cifra de afaceri, în mii lei

Figura dată subliniază gradul de concentrare extrem de înalt al acestei piețe (Indicele HHI determinat la nivel de 0,94 din 1, ce ar corespunde unei piețe de monopol absolut), iar dinamica concurenților alternativi nu este pozitivă în ultimii trei ani.

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

Tabel 1: Calcularea Indicelui HHI pentru piața de acces cu amănuntul la un punct fix

Calcul HHI pe piața cu amănuntul la un punct fix		
Pentru furnizor	Cota 2010 (Si)	Si
Moldtelecom	96,78%	0,9366
Arax-Impex	0,97%	0,0001
Orange Moldova	0,77%	0,0001
Riscom	0,29%	0,0000
Sicres	0,28%	0,0000
Alți furnizori	0,91%	0,0001
Sumar	100,00%	0,9369

IHH pentru piața cu de acces cu amănuntul la un punct fix din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul 1) este de 0.9369 – un nivel caracteristic unei piețe aproape de monopol absolut.

În funcție de numărul de abonați la serviciile date, de asemenea, cota Moldtelecom este substanțială:

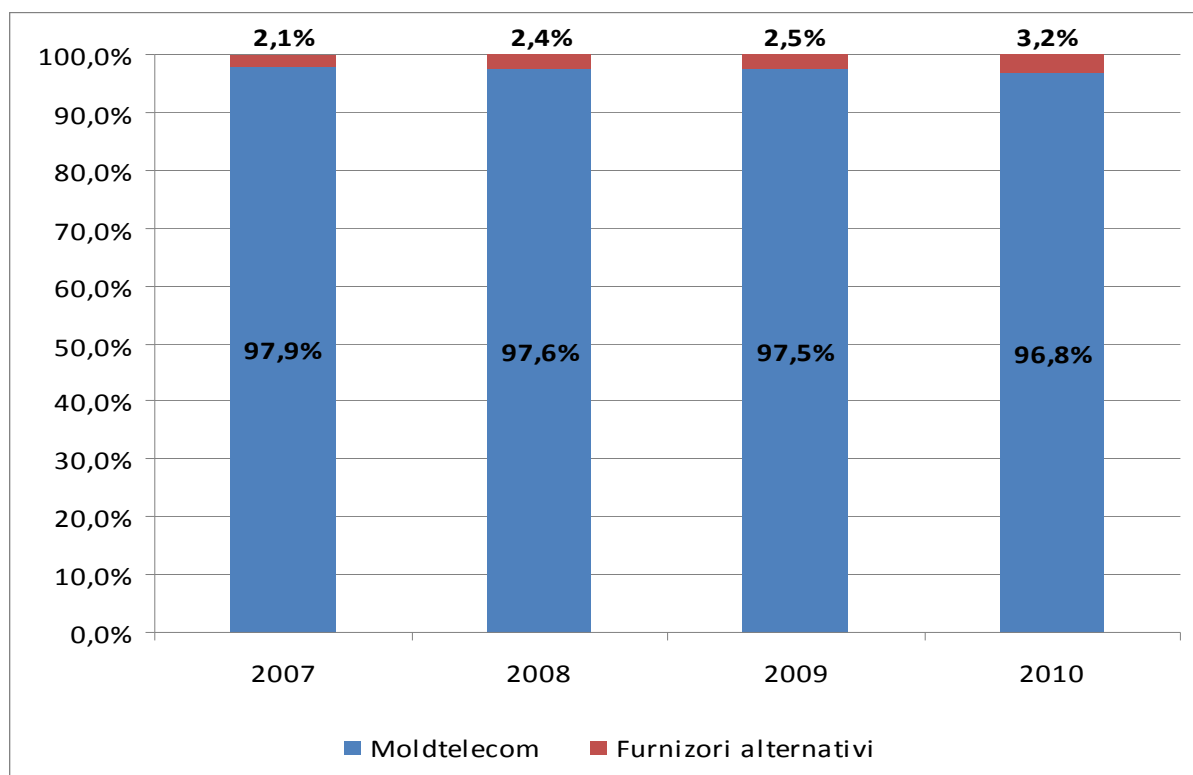


Figura 4. Cota de piață a Moldtelecom privind numărul de abonați la telefonie fixă și evoluția acesteia

Prin urmare evoluția cotelor de piață a furnizorilor⁴ a fost următoarea:

Tabel 2. Evoluția cotelor de piață a furnizorilor în funcție de numărul de utilizatori

Furnizorul	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Moldtelecom	100,00%	99,41%	98,64%	97,87%	97,67%	97,50%	96,80%
Arax-Impex	0,00%	0,00%	0,28%	0,62%	0,64%	0,83%	0,97%
Sicres	0,00%	0,00%	0,30%	0,58%	0,56%	0,42%	0,28%
Riscom	0,00%	0,01%	0,24%	0,28%	0,29%	0,30%	0,29%
Calea Ferată din Moldova	0,00%	0,57%	0,43%	0,44%	0,36%	0,29%	0,28%
Orange Moldova	0,00%	0,00%	0,08%	0,10%	0,33%	0,26%	0,77%

Astfel, ANRCETI nu observă o careva tendință semnificativă către o concurență eficientă pe piața accesului utilizatorilor finali la un punct fix din rețeaua publică de telefonie. De asemenea nu se prevede că pe termen scurt sau mediu concurența din partea furnizorilor alternativi (cu precădere a

⁴ Furnizori ce dețin mai mult de 0,1% din numărul total de utilizatori de servicii de acces în puncte fixe la rețeaua de telefonie.

celor ce furnizează VoIP prin bandă largă) nu va crea suficientă presiune comercială, chiar și în condițiile existenței remediilor pe piețele 4 și 5. Lipsa unei piețe vibrante sugerează că acest criteriu este îndeplinit și confirmă necesitatea reglementării pieței date.

2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

În Recomandarea sa⁵, Comisia Europeană, menționează:

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

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

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

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

Concluzie

ANRCETI este de părere că în cadrul pieței identificate există bariere înalte la intrarea pe piață, nu există o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere, în orizontul cuprins de prezenta analiză, iar Legea cu privire la protecția concurenței nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață.

Această piață este prin urmare susceptibilă pentru reglementarea preventivă și urmează a fi identificată corespunzător. În capitolele ce urmează ANRCETI a efectuat o analiză în detaliu a pieței date.

Întrebare pentru consultare 9: Sunteți de acord cu concluzia ANRCETI că piața accesului la un punct fix din rețeaua publică de telefonie este susceptibilă unei reglementări *preventive*? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

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, recitalul 13

2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie. ANRCETI a aplicat, de asemenea, trei criterii pentru a confirma că această piață este susceptibilă reglementării preventive.

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

- *Piața accesul utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie care cuprinde serviciile de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie furnizate prin intermediul unei linii analogice, al unei linii de tip ISDN PRI și BRI, VoIP prin bandă largă, precum serviciile de acces la puncte fixe furnizate de către furnizorii de rețele publice mobile (CDMA fix).*

De asemenea ANRCETI a analizat limitele geografice ale pieței produsului și a constatat că limitele geografice ale pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie este teritoriul național.

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

Întrebare pentru consultare 10: Sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante, în baza evidenței prezentate în acest document pentru consultare. Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Întrebare pentru consultare 11: Sunteți de acord că această definiție a pieței va fi aplicabilă cel puțin în următorii doi ani? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Astfel, ANRCETI în capitolele ce urmează va efectua o analiză mai detaliată a acestei piețe pentru a determina dacă există furnizori care dețin o putere semnificativă pe această piață și, dacă este cazul, pentru a stabili obligații preventive adecvate ce urmează a fi impuse în sarcina acestora.

3. Analiza pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie

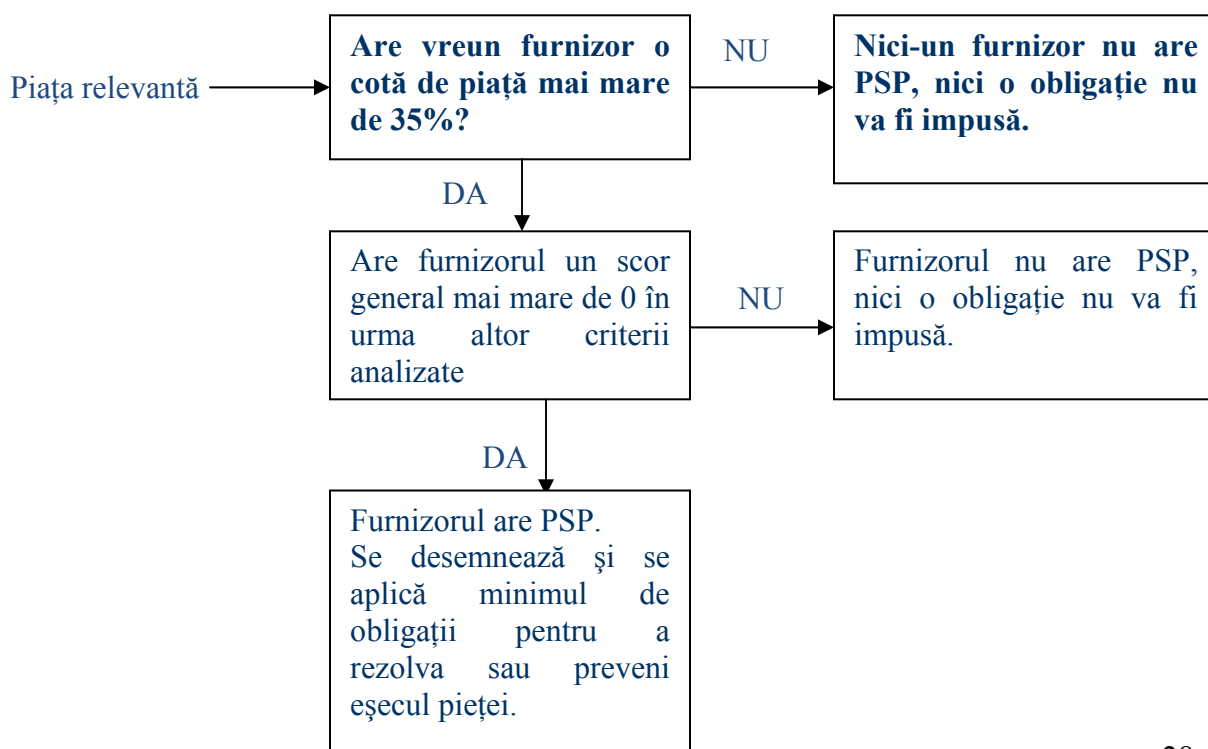
Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a pieței accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie, prin aplicarea criteriilor de determinare a puterii semnificative de piață.

- Urmare a aplicării acestor criterii ANRCETI a concluzionat că Moldtelecom deține putere semnificativă pe piața (PSP) accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie și a identificat obligațiile specifice preventive ce sunt necesare de a fi impuse Moldtelecom în scopul prevenirii utilizării puterii sale de piață în detrimentul concurenței.

Procesul de analiză în detaliu a pieței are trei etape după cum este descris în **Figura 5**.

- 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 determine obligațiile specifice ce sunt proporționale cu problemele concurențiale ale pieții analizate.

Figura 5: Procesul de analiză a pieței:



3.1 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 trebuie să efectueze analiza ulterioară a pieței după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un furnizor poate acționa în mare măsură independent de alți furnizori, concurenți sau abonați.

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

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de abonați la serviciile de telefonie fixă. Conform rapoartelor statistice prezentate de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice pentru anul 2010, cota de piață la serviciile de telefonie fixă a Moldtelecom în funcție de abonați reprezintă 96,8%, iar a furnizorilor alternativi de 3,2% împreună. Având în vedere cota de piață a Moldtelecom de 96,8%, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă Moldtelecom pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie .

Concluzii: ANRCETI determină că cota pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie a Moldtelecom depășește semnificativ pragul de 35% .

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

3.2 Analiza în detaliu a pieței

În cazul în care unul sau mai mulți furnizori pe o piață sunt identificați cu o cotă ce depășește 35%, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi 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 relevante.⁶ Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

O serie de criterii au fost analizate în capitolul 2.6.1 în cadrul barierelor structurale de intrare pe piață. Aceste criterii, cu excepția avantajului tehnologic, tind să consolideze ipoteza că Moldtelecom are PSP pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.

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

3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare, stabilă sau în creștere poate indica asupra lipsei unei concurențe efective pe piață. În cazul accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie, cota de piață a Moldtelecom în funcție de numărul abonaților la sfârșitul anului 2010 este de 96,8% și aceasta este suficient de stabilă.

Aceasta sugerează că cota de piață a Moldtelecom este foarte înaltă și stabilă. Pentru furnizorii alternativi este dificil să concureze cu Moldtelecom pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie, ceea ce înseamnă o poziție semnificativă pe această piață.

Așa cum se precizează și în Instrucțiunile Comisiei Europene⁷, o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață. De asemenea, în jurisprudența Curții Europene de Justiție s-a precizat că, în lipsa unor circumstanțe excepționale, o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție de dominanță:

Cu toate că o cotă înaltă de piață nu este suficientă pentru a stabili posedarea unei puteri semnificative de piață (dominanței), este puțin probabil ca o întreprindere fără o cotă semnificativă pe piața relevantă să fie într-o poziție dominantă. Astfel, este puțin probabil ca întreprinderile cu cotă de piață mai mică de 25 % să se bucure de o poziție dominantă

⁶ Regulamentul nr. 55, pct. 67-8

⁷ Instrucțiunea Comisiei Europene 2002/C 165/03 pentru efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață în conformitate cu cadrul de reglementare comunitar pentru rețele și servicii de comunicații electronice

(individuală) pe piața vizată. În practica decizională a Comisiei, grijile cu privire la dominanța individuală de regulă apar în cazul întreprinderilor cu cote de piață de peste 40%, cu toate că în unele cazuri Comisia poate să fie îngrijorată privitor la existența dominanței chiar și în cazul unor cote mai mici de piață, deoarece dominanța poate avea loc fără a exista o cotă de piață foarte mare. Conform jurisprudenței stabilite, cotele de piață foarte mari — de peste 50 % — sunt ele însele, cu excepția unor circumstanțe excepționale, dovadă a existenței poziției dominante. O întreprindere cu o cotă mare de piață poate fi bănuită că are PSP, adică că este într-o poziție dominantă, dacă cota sa de piață a rămas stabilă în timp. Faptul că o întreprindere cu putere semnificativă pe piață își vede cota sa de piață reducându-se treptat poate să însemne că piața devine mai competitivă, dar aceasta nu exclude concluzia existenței puterii semnificative de piață.

Prin urmare, o cotă de piață de 96,8% a numărului de abonați constituie un indiciu foarte important pentru confirmarea puterii semnificative de piață a Moldtelecom. Reducerea acestei cote cu 1,1 puncte procentuale în 4 ani indică mai degrabă asupra unei stabilități a cotei de piață, decât asupra unei erodări notabile a cotei de piață.

3.2.2 Dimensiunile furnizorului

Furnizarea accesului utilizatorilor finali la un post fix din rețeaua publică de telefonie necesită investiții importante într-o rețea de acces la puncte fixe. Este o investiție substanțială, chiar dacă aceasta se concentrează în marile orașe, cum ar fi Chișinău. Pentru furnizarea pe scară largă a infrastructurii pentru telefonie fixă, investiția este atât de semnificativă încât orice alt furnizor alternativ va găsi dificil să intre pe piața dată.

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

3.2.3 Bariere în calea extinderii serviciilor

Barierile la intrarea pe piață și ieșirea de pe piață au fost considerate parte a procesului de identificare a piețelor relevante pentru reglementarea preventivă. În plus, ANRCETI a considerat dacă există bariere legale și structurale în calea extinderii serviciilor pentru furnizorii existenți, astfel încât să împiedice intrarea concurenților pe piață.

ANRCETI consideră că regimul de autorizare generală facilitează posibilitatea activității pe întreg teritoriul Republicii Moldova, prin urmare, nu există bariere legale ce pot crea impedimente pentru intrarea pe piață. Totuși, necesitatea efectuării de investiții semnificative în rețele de acces fixe poate ridica alte bariere pentru intrare, astfel cum cele legate de cerințele în domeniul construcțiilor civile, care lungesc procesul de desfășurare a rețelelor. Alte bariere legale pot exista în legătură cu utilizarea efectivă a drepturilor de trecere (acces la proprietăți), cu schimbarea destinației terenurilor, cu cerințele de mediu, sănătate și securitate publică, care pot îngreuna sau întârzia dezvoltarea rețelelor de către concurenții Moldtelecom. Aceasta poate fi extrem de important atunci, când piața cu amănuntul se află într-o creștere dinamică (de ex. piața accesului în bandă largă), dar poate frâna și dinamica concurenței pe o piață matură (cum de ex. piața telefoniei fixe).

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

Barierile structurale au de a face în primul rând cu investițiile substanțiale necesare, inclusiv pentru a plasa cablurile până în încăperea abonatului. Aceste bariere sunt mai mari în zonele mai puțin populate, unde este mai dificil de a realiza economiile de densitate. Drept urmare, concurenții existenți ai Moldtelecom sunt concentrați în Chișinău, iar extinderea lor este blocată de aceste bariere. Trebuie menționat că penetrarea pe piață a accesului cu amănuntul la un punct fix în Republica Moldova este de peste 90% din gospodării (1.16 mln. abonați), astfel că există loc limitat pentru lărgirea extensivă a serviciilor de telefonie fixă. De asemenea un factor de constrângere a posibilităților de lărgire extensivă a serviciilor de telefonie fixă îl reprezintă serviciile de telefonie mobilă și efectul de substituție a serviciilor de apeluri fixe cu apeluri mobile.

ANRCETI, având în vedere gradul semnificativ de investiții necesare în rețele de telefonie fixă tradiționale, maturitatea pieței, substituția fix-mobil, barierele structurale existente, cât și dezvoltarea rapidă a serviciilor de acces în bandă largă, consideră că extinderea potențialilor concurenți pe piață relevantă se poate produce doar cu ajutorul rețelelor VoIP, astfel ca cele ce furnizează servicii de telefonie prin intermediul accesului în bandă largă. Prin acestea, investiția incrementală la serviciile de acces în bandă largă desfășurate pentru a furniza servicii de telefonie vocală este nesemnificativă. Totuși, având în vedere că concurența rețelelor de acces în bandă largă este vibrantă doar în or. Chișinău, iar dezvoltarea rețelelor de acces în bandă largă în alte regiuni necesită investiții semnificative și timp îndelungat, realizarea unei concurențe vibrante din partea serviciilor VoIP pe piața accesului utilizatorilor finali la rețeaua de telefonie la un punct fix la fel întâmpină bariere structurale ridicate. ANRCETI consideră că implementarea obligațiilor de furnizare a serviciilor de acces la infrastructura de rețea la un punct fix (acces la bucla locală) și a serviciilor cu ridicata de acces în bandă largă (servicii de bitstream), impuse Moldtelecom prin Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.05 și 06 din 28.03.2011, va reduce din barierele structurale pentru accesul pe piața analizată, însă nici chiar acestea nu vor permite să se exercite suficientă presiune concurențială asupra Moldtelecom în termen scurt (de până la 2 ani).

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

3.2.4 Absența potențialei concurențe

Barierile la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți (vedeți criteriul de mai jos - Numărul furnizorilor de pe piață), cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește accesul la infrastructura de rețea la un punct fix, costul ridicat de desfășurare a rețelei înseamnă că noii furnizori ai acestor tipuri de servicii au foarte puține șanse să intre pe piață. Unicele forme posibile de investiții în rețea vin din partea tehnologiilor alternative cum sunt accesul prin cablu sau fără fir. Cu toate acestea, ambele au potențialul de a fi la scară mică și concentrate în zone urbane.

Absența unor concurenți potențiali ar tinde să consolideze ipoteza că Moldtelecom are PSP pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie. Totuși, ANRCETI nu consideră acest criteriu decisiv pentru o concluzie privind existența puterii semnificative pe piață.

3.2.5 Numărul furnizorilor de pe piață

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

Astfel, chiar dacă la sfârșitul anului 2010 Moldtelecom avea 16 concurenți pe piața accesului utilizatorilor finali la rețeaua de telefonie la puncte fixe, cota lor pe piață era extrem de mică, iar investițiile mari necesare nu fac să se aștepte modificarea semnificativă a cotei lor. Prin urmare, numărul mare de concurenți nu este relevant pentru a constata o concurență efectivă, iar gradul înalt de concentrare a pieței (aproape de nivelul unei piețe de monopol) sugerează că Moldtelecom are PSP pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.

3.2.6 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Puterea de contracarare a utilizatorilor se referă la puterea relativă pe care o pot avea cumpărătorii în relațiile sale de negociere a condițiilor în care sunt furnizate serviciile de telefonie fixă, inclusiv prețurile.

Puterea de contracarare și structura utilizatorilor de pe piață pot exercita constrângeri asupra puterii de piață pe care o deține un furnizor. Astfel, dacă utilizatorii, grupurile de utilizatori sau alte structuri care le reprezintă interesele au suficientă putere de negociere pentru a împiedica o potențială utilizare a puterii de piață din partea furnizorului cu o cotă semnificativă în detrimentul utilizatorilor (astfel ca aplicarea unor prețuri înalte de monopol sau a altor practici de comportament clasic de monopolist), aceasta ar putea servi drept motiv de considerare a unei absențe de la măsuri *ex-ante*. Puterea de contracarare a unui utilizator se manifestă, de regulă, atunci când utilizatorul cumpără un volum important din totalul produselor oferite de furnizor astfel încât să poată influența nivelul tarifelor acestor servicii, este bine informat în legătură cu ofertele alternative existente pe piață,

poate migra cu costuri reduse către surse alternative de achiziționare a produselor respective sau ar putea realiza/furniza el însuși produsele/serviciile respective.

Concluzia ANRCETI este aceea că, pe piața cu amănuntul a serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie nu există suficientă putere de contracarare din partea utilizatorilor. Așa cum se observă din datele prezentate, Moldtelecom deține majoritatea abonaților și a liniilor de acces și operează o rețea dezvoltată la nivel național. Este puțin probabil ca utilizatorii finali – persoane fizice sau utilizatorii finali - persoane juridice să își poată exercita puterea de contracarare suficient de puternic în relația cu Moldtelecom, astfel încât să impună constrângeri comportamentului de piață al acestuia.

3.2.7 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață

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

În contextul analizării acestui criteriu este potrivit de examinat modul în care sunt stabilite prețurile pentru serviciile de telefonie fixă..

ANRCETI constată faptul istoric format, că Moldtelecom prestează serviciile de telefonie fixă locală sub nivelul costurilor, recurgând astfel la subvenționarea încrucișată între servicii. Pierderile din furnizarea sub cost a serviciilor locale (inclusiv tarifele pentru abonament și pentru convorbiri locale) sunt acoperite din contul serviciilor internaționale de intrare. Astfel, ANRCETI a estimat că tarifele sub cost ale Moldtelecom la serviciile locale generează anual un deficit de venit de circa 300 milioane lei, în medie câte circa 25 lei lunar per fiecare linie de abonat. În aceste condiții ceilalți furnizori de telefonie fixă sunt situați în poziție non-competitivă, fiind nevoiți să replice tarifele sub cost ale Moldtelecom. Pentru a proteja stabilitatea financiară a Moldtelecom pe fondul unor tarife locale sub costuri, sunt aplicate tarife de interconectare majorate, îndeosebi pentru terminarea traficului internațional. Odată ce ceilalți furnizori nu au posibilitate să subvenționeze în aceeași măsură serviciile lor cu amănuntul din contul apelurilor internaționale⁸, aceasta îi dezavantajează, fiind creată o situație de piață denaturată, iar dezvoltarea concurenței fiind împiedicată.

Legislația națională cere ca tarifele să fie orientate la costuri, iar practicile anticoncurențiale sunt considerate neloiale. Astfel art. 21 al Legii comunicațiilor electronice cere ca tarifele să fie orientate la costuri. În același timp Art. 3 din Legea cu privire la protecția concurenței Nr.1103-XIV din 30.06.2000 prevede că Statul recunoaște concurența loială drept unul dintre factorii fundamentali ai dezvoltării economiei. În domeniul concurenței, statul promovează o politică de asigurare a activității de întreprinzător libere și de protecție a concurenței loiale. Prin art.6 al aceleiași legi,

⁸ După cum a menționat ANRCETI în analiza în detaliu a Pieței 3 (terminarea apelurilor în rețele individuale de telefonie fixă), utilizarea de către furnizorii alternativi a numerelor geografice din aceleași șiruri de numere cu Moldtelecom (de ex: 0037322xxxxxx pentru Chișinău) și scara incomparabilă a volumului de trafic îi împiedică să furnizeze de sine stătător serviciile internaționale de terminare a apelurilor și să obțină sursele necesare pentru subvenționare.

tarifele joase (cele cu amănuntul ale Moldtelecom) ,sunt considerate abuz de situația dominantă, iar art.4(2) al legii date interzice astfel de practică.

Pentru a soluționa problema subvenționării încrucișate a fost aprobat Planul de rebalansare prin Hotărîrea ANRTI nr. 12/1 din 26.12.2002. Până în prezent au fost implementate 2 din cele 4 etape de rebalansare preconizate, a II-a etapă de rebalansare a tarifelor fiind implementată din 1 februarie 2004. Aceasta a permis ridicarea gradului de acoperire a costului serviciilor locale din contul veniturilor locale cu circa 20 de puncte procentuale.

Astfel, conform rezultatelor preliminare ale anului 2010 prezentate de Moldtelecom, tarifele la serviciile de telefonie fixă locală permit acoperirea a doar 55% din costurile furnizării serviciilor date. Necesarul de venit suplimentar (deficitul de venit) în 2010 al rețelei de telefonie fixă locală a constituit circa 300 milioane lei, compensat din contul serviciilor de terminare a apelurilor internaționale

Practicarea de către Moldtelecom a unor tarife nebazate pe costuri reprezintă un factor destabilizator al pieței și o barieră semnificativă atât pentru intrarea pe piață a noi furnizori, cât și în calea dezvoltării concurenței pe această piață și pe piețele adiacente.

În aceste circumstanțe, ANRCETI constată că tarifele Moldtelecom aplicate pe piața relevantă a serviciilor de acces al utilizatorilor la rețeaua de telefonie în puncte fixe sunt stabile pe parcursul ultimilor 8 ani și determinate prin reglementare de stat la nivel sub costuri. Faptul că furnizorii alternativi nu pot să stabilească alte tarife, decât cele ce ar replica în mare măsură tarifele sub cost ale Moldtelecom, confirmă că Moldtelecom are PSP și este în stare să determine concurenții să activeze fără o marjă rezonabilă de profit pe termen lung.

Prin aceasta se manifestă cealaltă latură a posibilității de a face abuz de puterea de pe piața cu amănuntul – de denaturare a concurenței prin stabilirea de tarife de ruinare (dumping)⁹. Pe termen lung aceasta rezultă în expulzarea de pe piață a concurenților, comportament monopolistic clasic (tarife înalte, calitate joasă, ofertă redusă de servicii etc.), ceea ce este în detrimentul utilizatorului final.

3.2.8 Nivelul profitului

Cu toate că Moldtelecom generează, la scara economiei naționale, un volum apreciabil al profitului anual (peste 300 milioane lei), rentabilitatea financiară a Moldtelecom este modestă (9,1% în 2010), ceea ce este substanțial sub un nivel eficient al rentabilității capitalului (WACC) de circa 16% estimat pentru asemenea afacere în R. Moldova.

Profitul Moldtelecom este asigurat de extra-profitul obținut din terminația traficului internațional. În anul 2010, supraprofitul, estimat de ANRCETI, al Moldtelecom din furnizarea serviciilor internaționale de intrare a constituit circa 430 milioane lei (circa 85% din venitul încasat din apelurile de intrare internaționale (terminația traficului internațional).

⁹⁹ Prima este posibilitatea de a stabili (în lipsa unor reglementări preventive) tarife pentru utilizatorii finali excesiv peste nivelul costului.

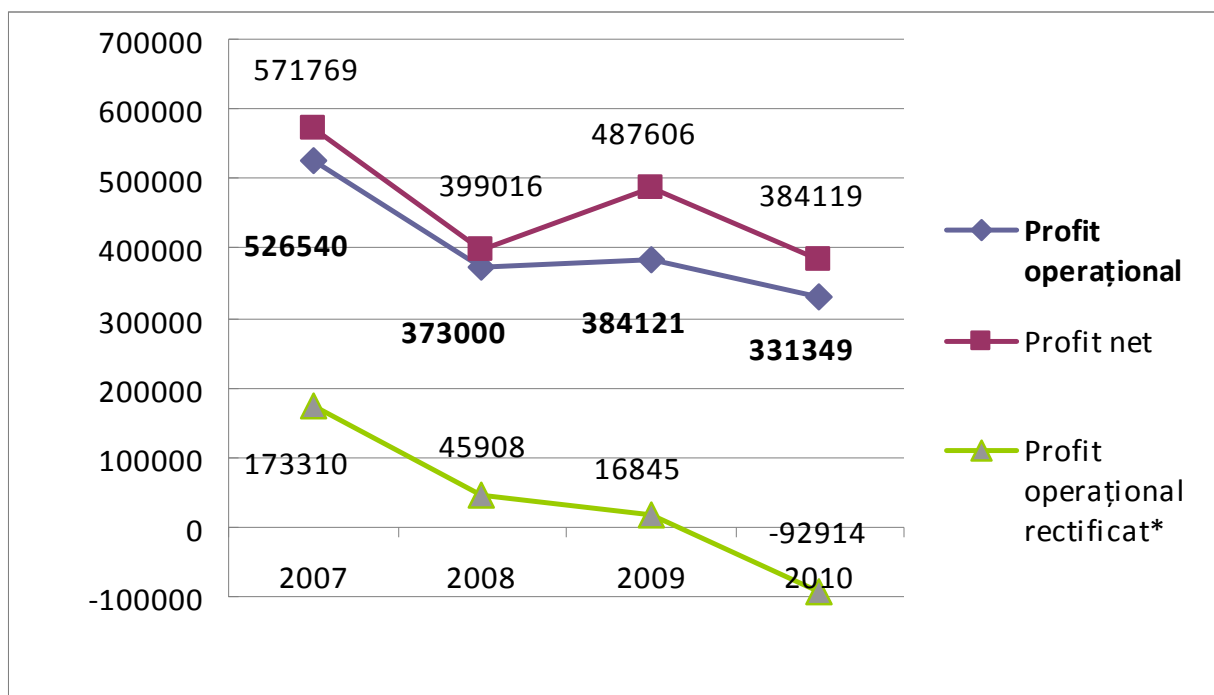


Figura 6. Profitul Moldtelecom și evoluția acestuia

Profitul Moldtelecom înregistrează un trend în scădere ultimii ani. Dacă se face abstracție de supraprofiturile obținute de companie din traficul internațional de intrare estimate de Agenție, se observă că profitul operațional al Moldtelecom ar înregistra o valoare negativă (pierdere). Acest fapt duce la concluzia că profitul Moldtelecom este păstrat prin tarife excesive pentru terminarea traficului internațional și cel național, ceea ce reprezintă măsuri anti-competitive. Ținând cont că remediile impuse pe Piața 3 cer excluderea până la 1 ianuarie 2014 a discriminării prin preț a traficului de terminare în funcție de origine, urmează să se țină cont că în condițiile actuale tarifare pe piața cu amănuntul activitatea nu poate fi susținută profitabil pe termen mediu și lung.

Astfel, ANRCETI este de părere că Moldtelecom susține o activitate cu amănuntul neprofitabilă în pofida puterii sale de piață. Aceasta este cauzată de reglementarea istorică a serviciilor cu amănuntul. Prin urmare, acest principiu nu capătă semnificație la aprecierea faptului, dacă Moldtelecom are PSP.

Concluzie: Există dovezi clare că Moldtelecom are PSP pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie și este puțin probabil că această poziție se va schimba în următorii doi ani.

Întrebare de consultare 13: Sunteți de acord cu această analiză în legătură cu criteriile analizate și concluzia generală? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi pentru a sprijini concluzia Dvs.

3.3 Determinarea și 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 piață sau care pot duce pe viitor la un eșec al pieței). Regulamentul solicită ca ANRCETI să explice de ce sunt proporționale obligațiile¹⁰.

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI ține cont de :

- Necesitatea 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)¹¹.

3.3.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante a accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie, identificate de ANRCETI în prezenta analiză, vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor practicate, cât și aspecte non-tarifare.

ANRCETI a analizat situația concurențială pe piața accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie pornind de la premisa riscurilor identificate și a remediilor impuse pe piețele cu ridicata, și anume:

- obligația (necesitatea obligației) Moldtelecom de a furniza serviciul de interconectare în vederea inițierii apelurilor la un post fix din rețeaua publică de telefonie fixă, orientarea acestui la costuri, neadmiterea discriminării;
- obligația (necesitatea obligației) Moldtelecom de a furniza serviciul de interconectare în vederea efectuării de tranzit de trafic în rețeaua publică de telefonie fixă, orientarea acestui la costuri, neadmiterea discriminării;
- obligația Moldtelecom de a furniza serviciul de interconectare în vederea terminării apelurilor în rețeaua proprie, orientarea acestui la costuri, neadmiterea discriminării;
- obligația Moldtelecom de a furniza accesul necondiționat total sau partajat la bucla și sub-bucla locală, orientarea acestui la costuri, neadmiterea discriminării;
- obligația Moldtelecom de a furniza servicii de bitstream, orientarea acestor la costuri, neadmiterea discriminării;

¹⁰ Ibid, art. 79-81

¹¹ 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

Ținând cont de obligațiile impuse în sarcina furnizorilor cu PSP pe piețele cu ridicata, problemele concurențiale ce ar putea apărea ca urmare a aplicării puterii de piață deținute de Moldtelecom pe piața serviciilor de acces al utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie pot fi:

1) Poziția semnificativă pe piață. Barierele înalte de intrare pe piață și puterea semnificativă de piață pe care o deține un furnizor cu PSP îi poate permite acestui să manifeste comportament clasic de monopolist (adică să practice așa-numitul concept de „textbook monopoly behaviour”) prin practicarea tarifelor excesive, adică a tarifelor peste nivelul celor ce ar fi practicate pe o piață concurențială, calitate joasă a serviciilor, discriminarea prin preț și costuri ridicate de producție (ineficiențelor ridicate la producerea serviciilor).

De asemenea, utilizarea puterii semnificative îi poate permite furnizorului cu PSP să utilizeze anumite clauze contractuale pentru a majora costurile utilizatorilor finali de migrare către alți furnizori sau clauze ce ar împiedica utilizatorii finali să utilizeze serviciile de apeluri a altor furnizori prin procedura de selectare a operatorului.

2) Integrarea pe verticală - utilizarea puterii semnificative deținute pe o anumită piață pe o altă piață din aval sau din amonte („vertical leveraging”) aflată în strânsă legătură cu cea dintâi

Din această categorie se pot enumăra următoarele riscuri:

- subvenționarea încrucișată a serviciilor cu amănuntul de telefonie fixă din partea veniturilor din terminarea traficului în proprie rețea sau din alte activități cu ridicata și, drept urmare, posibilitatea de a constrânge concurenții prin preț fără a fi în situație de a renunța la profit sau la marja rezonabilă;
- constrângerea concurenților prin preț (price squeeze) – aplicarea unor tarife cu amănuntul de ruinare (renunțarea la profit sau o parte a marjei profitului fără ca această măsură să fie justificată economic), care să nu fie în stare să asigure o marjă comercială rezonabilă în raport cu costurile. Asemenea acțiune are efect de prădare deoarece concurenții, având cote de piață substanțial mai mici, nu pot menține aceleași tarife mici pe termen lung și ar fi nevoiți să părăsească piața sau le constrânge dezvoltarea;

3) Integrarea pe orizontală - utilizarea puterii semnificative deținute pe o anumită piață pe o piață adiacentă („horizontal leveraging”) aflată în strânsă legătură cu cea dintâi

ANRCETI consideră că Moldtelecom poate beneficia de puterea semnificativă pe care o deține pe piața cu amănuntul a serviciilor de acces furnizate la puncte fixe și pe piețele adiacente cum ar fi serviciile de acces la internet în bandă largă. ANRCETI consideră că Moldtelecom are puterea să utilizeze poziția sa de piață pentru a susține, în detrimentul concurenței, dezvoltarea altor servicii prin legarea lor de serviciile de acces la rețeaua de telefonie la un punct fix. Pentru a se preveni asemenea situație, Moldtelecom urmează să facă disponibil separat, la tarife orientate la cost, orice serviciu ce ar putea fi grupat cu altele. De asemenea, în cazul în care serviciile sunt grupate, tarifele la acestea trebuie să reflecte acoperirea costurilor individuale ale serviciilor grupate.

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.

3.3.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

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

- Cota de piață și stabilitatea acesteia
- Integrarea pe verticală
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață
- Bariere în calea extinderii serviciilor
- Dimensiunea furnizorului
- Nivelul costurilor fixe nerecuperabile
- Economii de scară și de densitate
- Controlul asupra unei rețele greu de duplicat
- Bariere în calea schimbării furnizorilor de servicii de apeluri

3.3.3 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 acces al utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie:

- Obligația de orientare a tarifelor pentru serviciile de acces la rețeaua de telefonie la un punct fix și celor de apeluri la costuri eficiente, istorice (pe o perioadă de tranziție) sau curente deplin alocate (Fully Allocated Costs);
- Obligația de a oferi condiții de acces al utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie pe principii nediscriminatorii în ceea ce privește tarifele oferite și condițiile de furnizare a serviciilor tuturor solicitanților care fac parte din aceeași categorie de utilizatori. Această obligație nu impune practicarea de către Moldtelecom a acelorași tarife pentru utilizatorii persoane fizice și utilizatorii persoane juridice.
- Obligația de transparență în ceea ce privește prețurile oferite, selectarea pachetelor tarifare corespunzătoare, condițiile de furnizare, mentenanță, calitatea serviciilor, serviciile suplimentare furnizate, etc.;
- Obligația de neadmitere a condiționării furnizării serviciului de acces la rețeaua de telefonie la un punct fix de acceptarea de către utilizatorii finali a unor servicii suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat.
- Obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie fixă, cu care este interconectat, prin utilizarea procedurii de selectare a transportatorului.
- Obligația de asigurare a evidenței contabile separate și de publicare a rapoartelor de evidență contabilă separată și metodologiei utilizate. Aceasta include obligația implementării a unui sistem

- obligația de neadmitere a tarifelor de ruinare. Această obligație presupune că tarifele aplicate pentru serviciile de acces la rețeaua de telefonie la un punct fix și cele de apeluri, de ansamblu, permit Moldtelecom acoperirea costurilor eficiente curente deplin alocate sau istorice (pe o perioadă de tranziție) ale unității de furnizare a serviciilor date cu amănuntul și costurilor de interconectare, inclusiv celor ale serviciilor autofurnizate prin transfer intern de servicii de la activitățile cu ridicata. Acestea trebuie să asigure un nivel eficient de profit inclus, astfel încât să permită operarea eficientă și durabilă a afacerii cu amănuntul relevante.

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 nr.241/2007, ANRCETI va remite hotărârea în adresa Moldtelecom și Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței. În urma încheierii consultării publice pe marginea acestei analize ANRCETI va adopta definitiv propunerile.