



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

**Analiza**

**privind identificarea și analiza pieței furnizării cu  
ridicată a unor segmente terminale de linii închiriate,  
indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la  
dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată**

<b>Starea documentului</b>	<b>Consultare publică</b>
<b>De la:</b>	<b>05/07/2011</b>
<b>Până la:</b>	<b>01/08/2011</b>

## Cuprins:

1. Introducere.....	4
2. Identificarea pieței furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.....	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.....	8
2.4.1 Produsul focal.....	8
2.4.2 Lista substituenților produsului focal.....	8
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.....	19
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței.....	20
2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante.....	20
3. Analiza pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată .....	22
3.1. Evaluarea cotei de piață.....	23
3.2. Analiza în detaliu a pieței.....	23
3.2.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	24
3.2.2. Dimensiunile furnizorului.....	25
3.2.3. Controlul infrastructurii greu de duplicat.....	25

3.2.4. Puterea de contracarare a utilizatorilor.....	26
3.2.5. Economii de scară.....	27
3.2.6. Economii de gamă de produse.....	27
3.2.7. Economii de densitate.....	28
3.2.8. Bariere în calea extinderii serviciilor.....	28
3.2.9. Integrarea pe verticală.....	29
3.2.10. Absența potențialei concurențe.....	29
3.2.11. Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață.....	30
3.2.12. Concluzii.....	31
3.3. Determinarea și analiza obligațiilor.....	32
3.3.1. Probleme concurențiale identificate pe piața relevantă și remediile necesare.....	32
3.3.2. Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	33
3.3.3. Sumarul obligațiilor propuse.....	34

## **1. Introducere**

În conformitate cu prevederile art. 51 din Legea nr.241-XVI din 15.11.2007 a comunicațiilor electronice, în continuare – Legea comunicațiilor electronice, Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (Agenția), 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. Agenția definește metodologia și criteriile de identificare a piețelor relevante și identifică aceste piețe, luând în considerare condițiile naționale specifice. De asemenea, Agenția publică lista piețelor relevante.

Procesul de identificare 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 Agenției nr. 55 din 29 decembrie 2008 (Regulament).

După identificarea piețelor relevante, Agenția 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 articolul 52 din Legea comunicațiilor electronice) și să impună obligații corespunzătoare (conform articolului 54 din Legea comunicațiilor electronice). Agenția va face publică analiza și va prezenta Autorității pentru Protecția Concurenței 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 05.07.2011 până la 01.08.2011. Recomandările primite peste ora 17:00 din termenul limită stabilit nu vor fi examinate.

Comentariile urmează a fi adresate în formă scrisă la:

Bd. Ștefan cel Mare, 134, MD-2012,  
CHIȘINĂU, REPUBLICA MOLDOVA  
Fax: (0 22) 22 28 85

și/sau la:  
e-mail: [office@anrceti.md](mailto:office@anrceti.md)

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

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, adică produsul cel mai îngust definit care în mod evident se află pe piața analizată. Această piață poate include și alte produse candidat în dependență de substituibilitatea dintre produsul candidat și produsul focal. Sunt analizate 3 forme ale substituibilității produselor:

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

La efectuarea TMI este analizat un monopolist ipotetic și se verifică dacă o majorare mică dar semnificativă (creștere cu 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 este 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 urmează<sup>1</sup>:

*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.*

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

Este notabil că piața menționată este cuprinsă și de Recomandarea Comisiei 2007/879/CE din 17 decembrie 2007 (Piața 6). Astfel, ANRCETI a testat 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**

Serviciul de linii închiriate este serviciul de comunicații electronice destinat publicului prin intermediul căruia se oferă o capacitate de transmisie simetrică, transparentă și permanentă între două puncte ale rețelelor, care nu permite comutarea la cererea furnizorului-solicitant.

Principalele caracteristici funcționale ale serviciilor de linii închiriate sunt următoarele:

- asigură conectivitatea punct-la-punct între punctele terminale ale unei rețele (utilizatorul final nu controlează comutarea sau rutarea). Serviciile de linii închiriate includ acele servicii care furnizează capacitate între două puncte ale rețelei – așa cum sunt serviciile de linii închiriate obișnuite/tradiționale și alte conexiuni virtuale permanente.

- transparentă. Serviciile de linii închiriate se caracterizează prin existența unei capacități de transmisie transparente, adică transmisia informației se realizează fără vreo modificare a formei sau a conținutului (ex. nr. de erori detectate/corectate, comutare);

---

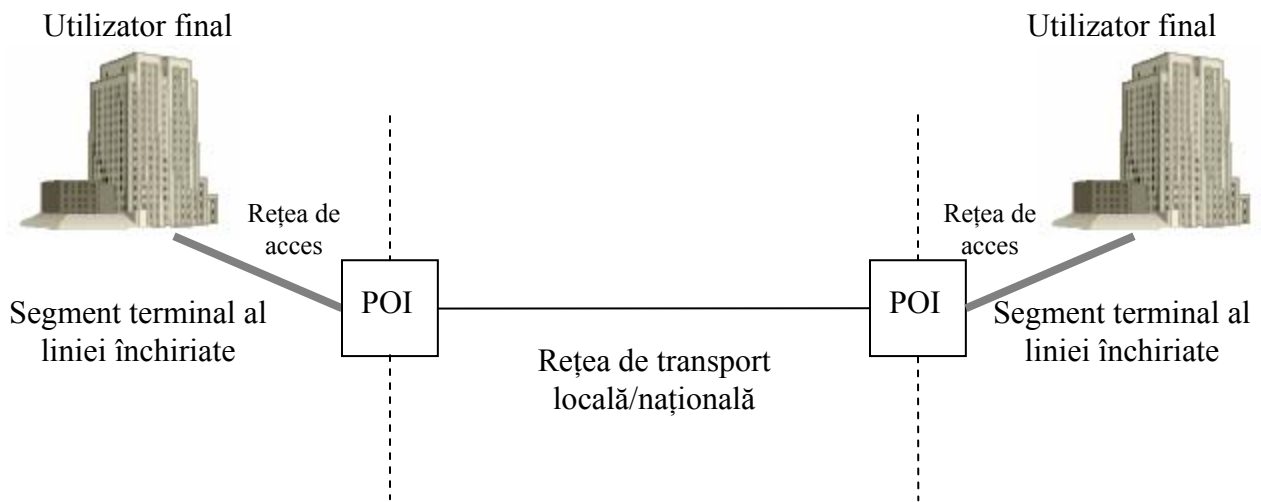
<sup>1</sup> EC (2007) 5406, Commission recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, page 8.

- capacitate de transmisie dedicată. Serviciul de linii închiriate asigură o capacitate de transmisie dedicată, adică această capacitate poate fi folosită în mod individual de fiecare utilizator final, fiind disponibilă în întregime, la cerere, pentru uzul exclusiv al acestuia.

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

Segmentele terminale de linii închiriate cuprind circuitul total delimitat de un punct terminal și un punct de interconectare pentru linii închiriate situat la nivelul buclei locale, al rețelei de transport locale sau al rețelei de transport naționale și prin intermediul căruia se oferă o capacitate de transmisie simetrică, transparentă și permanentă. În mod normal acesta presupune asigurarea unei legături dintre două puncte, situate între punctul terminal al rețelei deservită de nodul de transmisiuni aferent comutatorului local dintr-o rețea PSTN/ISDN sau de nodul de transmisiuni echivalent dintr-o rețea publică de comunicații electronice și un punct de interconectare situat la nivelul rețelei de transmisiuni naționale sau locale, între care este necesar un flux permanent de date. **Figura 1** descrie schematic acest serviciu.

**Figura 1: Serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate**



Un astfel de serviciu permite noilor intrați să adauge valoare și să ofere serviciile lor proprii utilizatorilor finali. Astfel, furnizarea cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate servește ca suport pentru furnizarea de servicii de linii închiriate la nivelul pieței cu amănuntul sau pentru furnizarea de servicii de telefonie la puncte fixe, la puncte mobile, acces la internet sau servicii de retransmisie programelor audiovizuale pe piețele cu amănuntul. Serviciile de linii închiriate furnizate la nivelul pieței cu ridicata pot fi folosite și de către un furnizor care dorește să își extindă rețeaua, îndeosebi rețeaua de transport, fără a implica furnizarea unui serviciu corespunzător la nivelul cu amănuntul.

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

Piața serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, urmează să fie definită în primul rând din punct de vedere a produsului, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic (TMI), și apoi din punct de vedere geografic.

## 2.4 Piața relevantă a produsului

### 2.4.1 Produsul focal

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

În cazul pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată ANRCETI consideră că produsul focal este furnizarea unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive, deoarece aproape toate segmentele terminale de linii închiriate din Republica Moldova sunt furnizate prin linii dedicate de cupru (cca. 81,61%), excepție făcând unele cazuri de furnizare a liniilor închiriate segmente terminale prin SHDSL bazate pe liniile de cupru, fibră optică și suport radio.

Piața menționată cuprinde linii închiriate furnizate pe toate tehnologiile și legăturile de transmisie disponibile.

### 2.4.2 Lista substituenților produsului focal

ANRCETI a identificat următoarele produse candidat substituenți pentru serviciul de linii închiriate-segmente terminale după cum urmează:

- a) Necesitatea definirii unei singure piețe relevante a produsului indiferent de capacitatea de transmisie a liniilor închiriate;
- b) Necesitatea definirii unei singure piețe relevante a produsului indiferent de tehnologiile utilizate pentru a oferi linii închiriate;
- c) Delimitarea segmentelor corespunzătoare serviciilor de segmente terminale de linii închiriate și serviciilor de segmente de trunchi de linii închiriate;
- d) Servicii de acces la bucla și sub-bucla locală;
- e) Servicii de acces cu ridicata în bandă largă;
- f) Substituibilitatea între segmentele terminale de linii închiriate și fibra optică neechipată;
- g) Substituibilitatea între segmentele terminale de linii închiriate și rețelele de cablu.

### **Necesitatea definirii unei singure piețe relevante a produsului indiferent de capacitatea de transmisie a liniilor închiriate;**

#### *Substituibilitatea ofertei cu ridicata*

Pentru ca serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate de diferite capacități de transmisie să fie substituibile din punct de vedere al ofertei ar însemna că furnizorii de servicii de segmente terminale de linii închiriate de capacitate mare ar putea trece la furnizarea de servicii de segmente terminale de linii închiriate de capacitate mai mică (și vice-versa) nemijlocit, cu costuri reduse, pe o scară suficientă și în cazul în care este rezonabil probabil ca înlocuirea ar avea loc, în practică, ca răspuns la schimbările mici de preț.



Un furnizor de servicii de segmente terminale de linii închiriate cu o capacitate de transmisie mare (mai mare de 2Mbit/s) poate, dacă se dorește, să furnizeze servicii de linii închiriate cu capacitate de transmisie mai mică. Astfel, în cazul unei majorări mici dar semnificative a tarifelor pentru serviciile de segmente terminale de liniile închiriate cu capacitate de transmisie mică (mai puțin de 2Mbit/s), un furnizor care oferă doar servicii de segmente terminale de linii închiriate de capacitate de transmisie mare poate, fără investiții semnificative din partea sa să intre pe această piață.

Cu toate acestea, un furnizor care oferă doar servicii de segmente terminale de linii închiriate cu capacitate de transmisie mică, ar trebui să investească în mod semnificativ, în scopul de a furniza servicii de linii închiriate cu o capacitate de transmisie mai mare. În cazul în care serviciile de segmente terminale de linii închiriate sunt furnizate prin fire de cupru, va exista restricții cu privire la lățimi de bandă care pot fi oferite.

ANRCETI consideră, prin urmare, că cu toate că este posibil să se identifice un anumit grad de substituibilitate la nivelul ofertei cu ridicata între serviciile de segmente terminale de linii închiriate de capacitate mică și cele de capacitate mai mare, o separare a serviciilor de segmente terminale de linii închiriate bazate pe fire de cupru ce permit capacități de până la 2 Mbps de segmentele de capacitate mai mare bazate pe fibră optică nu este rezonabilă. De fapt, punctul de plecare pentru o astfel de separare, în realitate, este asociat cu infrastructura de bază și nu cu capacitatea liniilor închiriate. De asemenea, din punct de vedere regulatoriu, definirea unei piețe unice sau separarea pe mai multe piețe, în funcție de capacitatea de transmisie ar avea același impact, deoarece situația concurențială este similară și rezultă în impunerea de același tip de obligații de reglementare. Totodată, menționăm că Recomandarea CE<sup>2</sup> definește piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de capacitate.

Prin urmare, ANRCETI consideră că un furnizor care oferă servicii de segmente terminale de linii închiriate de anumite capacități ar fi în măsură să furnizeze servicii de segmente terminale de linii închiriate de alte capacități, ca răspuns la o creștere mică dar semnificativă a prețului și, prin urmare, nu ar trebui să existe nici o diferențiere între serviciile de segmente terminale de linii închiriate în dependență de capacitate.

#### *Substituibilitatea cererii cu ridicata*

De remarcat faptul că în prezent capacitățile de transmisie a serviciilor de segmente terminale de linii închiriate pot varia de la 64 kbps până la 2 Mbps prin utilizarea de conexiuni bazate pe cupru și mai mult de până la viteze de 10 Gbps bazat pe linii optice prin STM sau Ethernet. În mod evident, un client care dorește să cumpere segmente terminale de tip STM sau Ethernet nu va considera multipli ai unor capacități mai mici (de exemplu, din  $n \cdot 64$  kbps) drept un substituent realist fie din punct de vedere funcțional, fie din punct de vedere al costului, însă capacitățile mari de linii închiriate pot reprezenta un substituent funcțional pentru capacitățile mici, dacă costurile legate de ultimele cresc din cauza unui SSNIP la produsul focal. De asemenea cumpărătorul cu ridicata al unor servicii de linii închiriate ar putea să substituie segmente de linii închiriate de capacități multiple în dependență de variațiile gamei de capacități din ofertă.

---

<sup>2</sup> Recomandarea Comisiei Europene din 17 decembrie 2007 privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice (2007/879/EC)

Prin urmare, ANRCETI consideră că la nivelul cererii cu ridicata există substituibilitate între serviciile de segmente terminale de linii închiriate de diferite capacități atunci, când serviciul de bază, sau cel focal, este considerat serviciul de linii închiriate de capacități mici (până la 2 Mbps).

**Concluzie:** Serviciile de segmente terminale de linii închiriate de diferite capacități de transmisie se află în aceeași piață relevantă a produsului.

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

### **Necesitatea definirii unei singure piețe relevante a produsului indiferent de tehnologiile utilizate pentru a oferi linii închiriate**

Serviciul de linii închiriate constituie, așa cum a fost precizat anterior, o conexiune dedicată care oferă o capacitate de transmisie simetrică, transparentă și permanentă între două puncte ale rețelelor, care nu prevede comutarea comunicațiilor pe acest segment. Serviciul pe care îl achiziționează un utilizator de servicii de linii închiriate este posibilitatea de a transmite date cu respectarea anumitor parametri de calitate (capacitate, disponibilitate etc.). Din acest punct de vedere, pornind de la principiul neutralității tehnologice, tehnologia utilizată pentru furnizarea de linii închiriate segmente terminale este irelevantă. Din moment ce conexiunea își păstrează nivelul de calitate la care se furnizează serviciul respectiv, este irelevant pentru utilizator (indiferent dacă este utilizator final la nivelul pieței cu amănuntul sau furnizor la nivelul pieței cu ridicata) dacă transmisia are loc prin intermediul liniilor dedicate de cupru, al fibrei optice, pe suport radio sau prin alte tehnologii, de asemenea este irelevant protocolul de transmisie utilizat (Ethernet, ATM etc.).

Serviciile care utilizează interfețe alternative (ATM, Ethernet, MPLS, WDM, etc.) au evoluat rapid în ultimii ani, încorporând noi funcționalități tehnice, fiind posibil de utilizat ca substituenți ai serviciilor de linii închiriate segmente terminale tradiționale (prin intermediul liniilor simetrice DSL, bazate pe cupru). Aceste interfețe alternative permit atingerea unor niveluri de calitate comparabile cu cele ale liniilor închiriate segmente terminale tradiționale în special în ceea ce privește transparența (capacitatea de a transporta toate categoriile de aplicații, în timp real), de garantare a capacității și nu sunt limitate în ceea ce privește lungimea. De asemenea, aceste interfețe permit utilizarea pentru transportul VoIP în interiorul rețelelor. În plus, aceste interfețe alternative (în special Ethernet) asigură anumite funcționalități suplimentare față de liniile închiriate segmente terminale tradiționale, precum faptul că asigură o gamă mai variată de servicii și capacități și pot fi adaptate unor arhitecturi de tipul VPN, cu costuri de dezvoltare mai mici, dar cu facilități mai variate de utilizare.

Prin urmare, din punctul de vedere al cererii, din informațiile colectate de ANRCETI de la furnizorii de servicii de linii închiriate a rezultat faptul că tehnologia utilizată nu este considerată de către utilizatori a fi o barieră pentru a schimba furnizorul. Aceasta concluzie susține ipoteza că există substituibilitate între diferitele tehnologii utilizate pe piață.

De asemenea, și liniile optice neutilizate (fibra optică sură) pot reprezenta o alternativă potrivită pentru liniile închiriate de capacități mici sau pentru cele de capacități mari. Prin utilizarea de segmente de fibră optică sură, un furnizor își poate crea flexibil propriile capacități de rețea între punctul de colectare a

segmentelor terminale și punctul terminal, fie acestea ATM, STM, Ethernet, sau altă opțiune. Condiția de bază pentru această substituibilitate este ca diferența de prețuri pentru linii închiriate de diferite capacități și a celor pentru fibră sură să reflecte diferența din costurile economice ale echipării segmentelor de fibră optică cu echipamente ATM, STM, Ethernet, sau altele ce formează capacitățile. În acest context, nu există motive pentru a defini piețe relevante ale produsului diferite în funcție de tehnologiile de transport care sunt utilizate. Astfel, piața relevantă a produsului este piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată.

**Concluzie:** Piața relevantă a serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate include toate tipurile de tehnologii (linii dedicate de cupru, fibră optică, radio etc.) precum și toate tipurile de interfețe și protocoale utilizate (Ethernet, ATM, STM, WDM, MPLS, fibra optică sură, etc.).

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

### **Delimitarea și definirea segmentelor corespunzătoare serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciilor de furnizare a unor segmente de trunchi de linii închiriate;**

Așa cum se arată în Expunerea de Motive la Recomandarea CE<sup>3</sup>, la nivel cu ridicata, este posibil să se facă o distincție între piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și piața de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate. Delimitarea segmentelor de rețea corespunzătoare acestor servicii diferă de la o țară la alta ca urmare a existenței unor topologii de rețea diferite. De asemenea, diferențe pot exista și de la un furnizor la altul, în funcție de topologiile diferite de rețea utilizate.

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

<sup>3</sup> Notă explicativă la Recomandarea CE, secțiunea 4.2.3 „Conexiuni dedicate și de capacitate (linii închiriate)”.

terminale de linii închiriate și piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate.

În ceea ce privește limitele și definițiile corespunzătoare serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale linii închiriate și serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, ANRCETI a făcut o referire în acest sens în „Chestionarele de date statistice privind liniile închiriate”, pct.1.2 „Noțiuni utilizate în chestionar”, adresat spre completare furnizorilor de rețele și servicii de comunicații electronice. Conform Chestionarelor, *linii închiriate segmente terminale* – cuprind circuitul de linie închiriată delimitat de un punct terminal (cum, spre exemplu, o adresă solicitată de client) și un punct de interconectare pentru linii închiriate (cum, de exemplu, ), iar *linii închiriate segmente trunchi* – circuit total delimitat de două puncte de interconectare pentru linii închiriate situate la nivelul rețelei de transport a furnizorului, fără a fi necesar un segment suplimentar de rețea.

#### *Substituibilitatea ofertei cu ridicata*

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

#### *Substituibilitatea cererii cu ridicata*

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

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

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

## Servicii de acces la bucla și sub-bucla locală

### *Substituibilitatea ofertei cu ridicata*

Un furnizor de segmente terminale de linii închiriate care dispune de o rețea proprie de fibră optică și care ar dori să ofere servicii de acces cu ridicata la bucla locală ar trebui să investească într-o rețea de acces foarte capilară. Intrarea pe piața de servicii de acces cu ridicata la bucla locală, precum și furnizarea unui serviciu competitiv, fiind limitate de mărimea semnificativă a investițiilor necesare, costurile mari irecuperabile precum și timpul îndelungat de punere în funcțiune a unui asemenea serviciu.

Totodată, un furnizor de servicii de acces cu ridicata la bucla locală ar putea furniza unele servicii de segmente terminale de linii închiriate doar cu o capacitate de transmisie de până la 2 Mbps. Pentru a furniza segmente terminale de linii închiriate cu o capacitate de transmisie mai mare de 2 Mbps, furnizorul de servicii de acces cu ridicata la bucla locală ar fi obligat să investească în porțiuni de rețele de mare viteză (de exemplu: fibră optică). În plus, furnizorul de servicii de acces cu ridicata la bucla locală ar fi obligat de a se interconecta la punctele de prezență din regiune.

Așadar, ANRCETI concluzionează că, din punctul de vedere al ofertei, gradul de substituibilitate între serviciile de acces la bucla și sub-bucla locală și segmentele terminale de linii închiriate este insuficient pentru a le include în aceeași piață.

### *Substituibilitatea cererii cu ridicata*

Pentru furnizorii care utilizează linii închiriate, trecerea la cumpărarea buclelor locale ar fi asociată cu investiții considerabile ce ar trebui alocate pentru furnizarea unui produs echivalent pentru utilizatorii finali. Alegerea între buclele locale și segmentele terminale de linii închiriate cu ridicata este în primul rând o decizie care depinde de modelele de afaceri ale furnizorului, de strategia sa și într-o măsură mai mică, de preț. Este puțin probabil că o majorare mică dar semnificativă și non-tranzitorie a prețului la segmentele terminale de linii închiriate ar determina prin ea însăși un număr semnificativ de furnizori ce ar comuta la bucle locale. De asemenea, este puțin probabil că o majorare mică dar semnificativă și non-tranzitorie a prețului pentru bucle locale ar determina prin ea însăși furnizorii pentru a comuta la segmente terminale de linii închiriate. În cele mai multe cazuri, clienții care achiziționează bucle locale au făcut deja investiții ireversibile considerabile legate de serviciile lor cu amănuntul ce se bazează pe bucle locale.

Un alt argument ține de caracteristicile acestor servicii. Astfel, există diferențe semnificative între serviciile de acces la bucla locală și serviciile de furnizarea cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. Accesul la bucla locală presupune punerea la dispoziție a circuitului fizic dintre punctul terminal al rețelei, aflat la punctul de prezență al abonatului, și repartitorul principal din rețeaua de acces a furnizorului la care acel punct terminal al rețelei este conectat, în timp ce segmentele terminale de linii închiriate asigură punerea la dispoziție a unei capacități de transmisie permanente, dedicate, simetrice, între un punct terminal al rețelei și un punct de interconectare pentru linii închiriate. Astfel, spre deosebire de segmentele terminale de linii închiriate, serviciul de acces la bucla locală nu presupune furnizarea unor echipamente de transmisiuni, fiind un serviciu de acces la infrastructură. Perechea dezintegrată de cupru poate fi o componentă pentru construcția unui anumit tip de segment terminal, dar nu poate înlocui în sine segmentul terminal de linii închiriate.

Pe de altă parte, similar serviciilor de segmente terminale de linii închiriate, serviciile de acces la bucla locală pot fi utilizate ca suport pentru furnizarea de conexiuni de acces dedicat, simetric, punct-la-punct către puncte terminale ale rețelei, cel puțin la unul dintre capetele rețelei, indiferent de tehnologia folosită pentru furnizarea serviciului. Totuși, în R. Moldova există puține circuite fizice care formează bucla locală puse la dispoziția altor furnizori, astfel încât, din punctul de vedere al cererii, substituibilitatea serviciilor de segmente terminale de linii închiriate cu serviciile de acces la bucla locală nu este relevantă pentru orizontul de timp al analizei, din perspectiva dinamicii pieței serviciilor segmente terminale de linii închiriate.

Prin urmare, există o posibilitate minimă de substituție la nivelul ofertei cu ridicata între accesul dezintegrat la buclele și sub-buclele metalice și furnizarea cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate.

**Concluzie:** Serviciile de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciile de acces cu ridicata la bucla locală nu pot fi considerate ca determinând aceeași piață relevantă a produsului în orizontul de timp al analizei.

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

### **Servicii de acces cu ridicata în bandă largă;**

Serviciile de acces în bandă largă, la fel ca serviciile de segmente terminale de linii închiriate sunt utilizate drept resurse esențiale pentru furnizarea de servicii în bandă largă pentru utilizatorii finali. Cu toate acestea, un serviciu de acces de bandă largă la o anumită locație poate în unele cazuri fi utilizat de către un furnizor pentru a-și autofurniza capacități dedicate până la punctul terminal. Însă, în asemenea caz există limitări tehnice legate de inflexibilitatea tehnologiei (cumpărătorul poate utiliza doar acea tehnologie, care este utilizată de furnizorul de servicii de bitstream) și a modalităților de acces și autorizare stabilite pentru serviciul de bitstream (mai ales în cazul când se utilizează accesul bitstream de nivel IP). Un alt factor de constrângere este nivelul negarantat al capacităților disponibile, ceea ce creează limite pentru utilizarea eficientă a acestor servicii drept substituent pentru segmentele de linii închiriate.

**Concluzie:** Serviciul de acces cu ridicata în bandă largă nu oferă posibilități suficiente de substituție pentru serviciile de segmente terminale de linii închiriate.

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

## Substituibilitatea între segmentele terminale de linii închiriate și fibra optică neechipată;

Fibra optică neechipată constituie un element pasiv al rețelelor de comunicații electronice, care permite transportul semnalelor între două puncte ale rețelei, dacă este echipată cu elementele active corespunzătoare, puse la dispoziție de furnizorul rețelei sau de un terț. Fibra optică neechipată, la fel ca perechile de linii dedicate de cupru, poate constitui suportul fizic pentru furnizarea de servicii de linii închiriate segmente terminale, însă poate asigura capacități mai înalte de transmisiuni. După cum a fost menționat anterior, conexiunile ce pot asigura capacități mai înalte de transmisiuni sunt un substituent eficient pentru conexiunile de până la 2 Mbps, chiar dacă substituibilitatea inversă este limitată.

Pentru ca fibra optică neechipată să fie un substituent pentru produsul focal, este necesar ca cablurile optice să fie amplasate în rețeaua de acces astfel, încât acestea să conecteze locațiile terminale de rețea cu punctele de interconectare cu linii închiriate sau cu rețeaua de transport a furnizorului. Având în vedere că rețelele de acces optice au încă o răspândire geografică modestă, iar dezvoltarea lor necesită investiții substanțiale și timp, acestea nu reprezintă un substituent suficient în cazul unui SSNIP din partea furnizorului ipotetic monopolist al produsului focal.

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

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

## Substituibilitatea între segmentele terminale de linii închiriate și rețelele de cablu;

Pentru ca furnizorii de cablu să ofere servicii de segmente terminale de linii închiriate ar trebui să convină să aloce unui singur utilizator o capacitate de acces care în prezent este comună unui număr mare de utilizatori finali. O astfel de decizie ar necesita investiții în echipamente suplimentare pentru a partaja lățimea de bandă. Furnizorii de cablu nu oferă, prin urmare, servicii de linii închiriate prin rețelele de cablu coaxial.

Investițiile necesare, precum și reducerea capacității de furnizare a serviciilor cu amănuntul, condiționată de furnizarea de servicii de segmente terminale de linii închiriate prin rețele de cablu sunt prea semnificative pentru ca furnizorii de cablu să intre pe piață în cazul unei majorări mici dar semnificative și non-tranzitorii a prețului pentru serviciile de segmente terminale de linii închiriate.

**Concluzie:** Rețelele de cablu nu constituie un substituent suficient pentru segmentele terminale de linii închiriate și, prin urmare, nu face parte din aceeași piață relevantă a produsului.

**Întrebare pentru consultare 8:** Sunteți de acord cu acest raționament? 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 furnizarea unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic indică asupra faptului, că definiția inițială a produsului focal urmează a fi extinsă. Prin urmare, serviciile de segmente terminale de linii închiriate trebuie să fie furnizate indiferent de tehnologia utilizată și capacitate de transmisie.

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

***Piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată și capacitatea de transmisie, pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.***

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 (p. 38 și 40)

ANRCETI consideră că limitele pieței relevante a furnizării cu ridicata a unor servicii de segmente terminale de linii închiriate în dimensiune geografică este națională adică, piața geografică relevantă este întreg teritoriul al Republicii Moldova.

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

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

**Concluzie:** ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale pieței furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate sunt teritoriul național. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă practicilor tuturor statelor membre ale UE.

**Întrebare pentru consultare 9:** Sunteți de acord cu acest raționament? 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 (1), lit.a).

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 în cauză 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;
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.

Capitolele de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piața furnizarea cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate.

### **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 politicile 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 serviciilor de segmente terminale de linii închiriate.

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

- nivelul costurilor fixe irecuperabile la intrarea pe piață;
- economiile de scară și de densitate;

- controlul unei infrastructuri greu de duplicat.

Este evidentă prezența barierelor înalte la intrarea pe piața de furnizare cu ridicata a unor servicii de segmente terminale de linii închiriate. Intrarea pe piața dată este asociată cu înregistrarea unor costuri irecuperabile substanțiale. Concurenții care vor să intre pe această piață cu o ofertă viabilă din punct de vedere comercial, trebuie să își extindă rețeaua la nivel național (dezvoltarea infrastructurii de canalizație, instalarea liniilor de cupru sau de fibră optică), astfel încât să poată furniza servicii de segmente terminale de linii închiriate.

Din aceste considerente costurile irecuperabile reprezintă bariere de intrare semnificative pentru piața de tranzit de trafic în rețelele publice de telefonie .

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

Din aceste considerente ANRCETI ajunge la concluzia că acest criteriu este îndeplinit.

## **2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă**

Necătfînd la existența unor bariere înalte pentru intrare, pe unele piețe rămâne posibilitatea creării unei concurențe efective. Deși, acesta nu pare să fie cazul furnizării cu ridicata a unor servicii de segmente terminale de linii închiriate.

ANRCETI găsește că piața serviciilor de segmente terminale de linii închiriate are o dinamică extrem de joasă. S.A., „Moldtelecom” a deținut în mod constant o cotă de piață ridicată, fiind principalul furnizor de segmente terminale de linii închiriate. La sfârșitul anului 2010 S.A., „Moldtelecom” deținea o cotă de piață în funcție de numărul de circuite de linii închiriate furnizate de peste 99,6%. De asemenea, cota de piață a S.A., „Moldtelecom” în funcție de venituri înregistrează un nivel ridicat fiind de circa 64%. Menționăm că indicatorul venitului nu reflectă tot atât de exact ponderea de piață ca și indicatorul după numărul de circuite de linii închiriate furnizate. Astfel, o cotă de piață de peste 99,6% în funcție de numărul de circuite de linii închiriate furnizate și de aproximativ 64% în funcție de venituri este un indicator care demonstrează faptul că S.A., „Moldtelecom” deține încă putere semnificativă pe piața furnizării cu ridicata a serviciilor de segmente terminale de linii închiriate.

Prin urmare, ANRCETI este de părere că valorile cotelor de piață actuale nu indică o evoluție a pieței relevante către concurență efectivă în perioada de timp supusă analizei.

### 2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

În Recomandarea sa<sup>4</sup>, 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.*

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, iar regulatorul competiției nu are expertiza necesară;
- Există o necesitate stringentă de siguranță juridică.

Toate cele trei motive sunt prezente pe piața furnizării cu ridicata a unor servicii de linii închiriate – segmente terminale. 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.

## 2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieței furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. ANRCETI a aplicat, de asemenea, trei criterii pentru a confirma că această piață este susceptibilă reglementării preventive.

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

- **Piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată și capacitatea de transmisie pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată și rezervată.**

---

<sup>4</sup> 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

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

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

ANRCETI, prin urmare, consideră că piața de tranzit de trafic în rețeaua publică telefonică fixă a S.A. „Moldtelecom” este relevantă reglementării preventive. În acest sens ANRCETI urmează să decidă asupra identificării acestei piețe privind relevanța reglementării preventive.

**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 de furnizare cu ridicata unor segmente terminale de linii închiriate

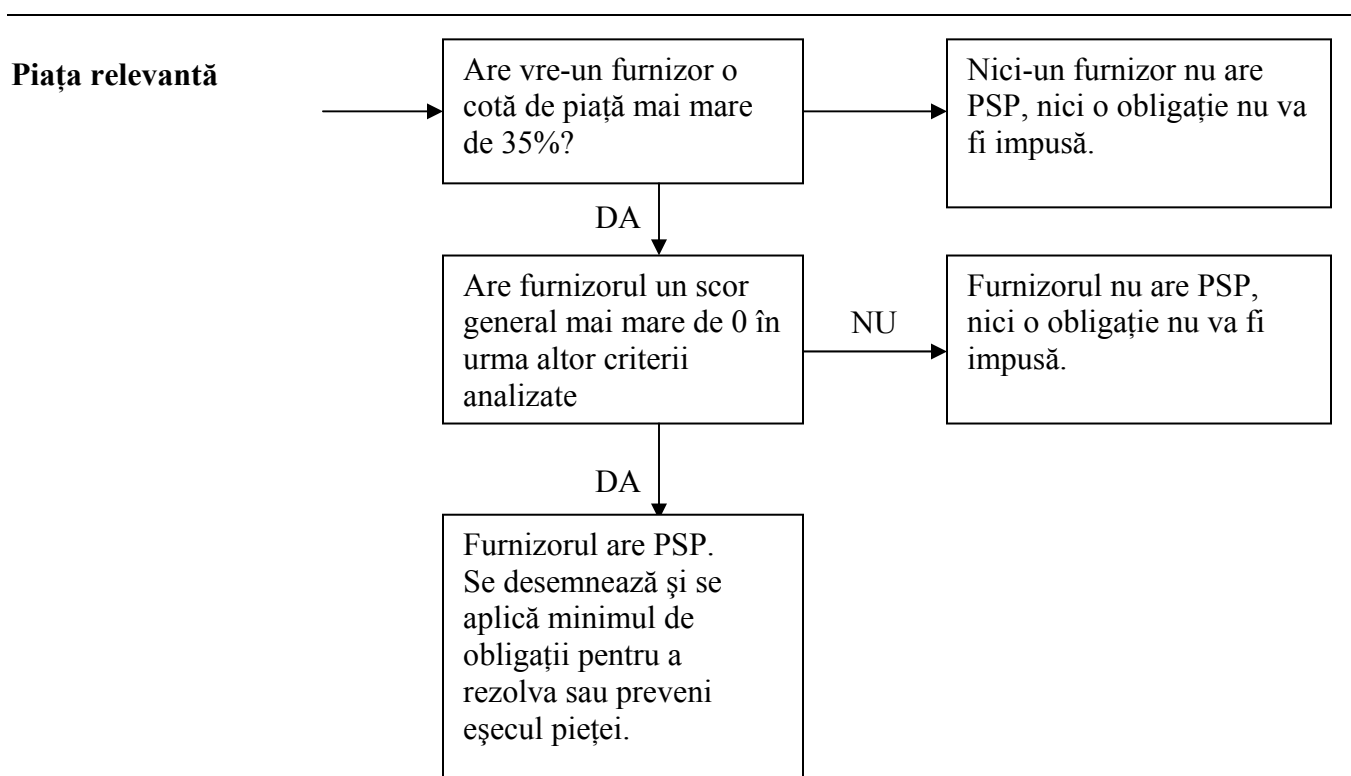
Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin aplicarea criteriilor de determinare a puterii semnificative de piață.

Urmare a aplicării acestor criterii ANRCETI a concluzionat că S.A., „Moldtelecom” deține putere semnificativă pe piața (PSP) de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și a identificat obligațiile specifice preventive ce sunt necesare de a fi impuse S.A., „Moldtelecom” în scopul prevenirii utilizării puterii sale de piață în detrimentul concurenței.

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

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

Figura 1: 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 a efectuat analiza ulterioară a pieței după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un furnizor poate acționa în mare măsură independent de alți furnizori, concurenți sau abonați.

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

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de numărul de circuite de segmente terminale de linii închiriate și în funcție de venituri obținute din furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate. Conform datelor raportate de furnizori în baza chestionarelor privind liniile închiriate pentru anul 2010, cota de piață la serviciile de segmente terminale de linii închiriate a S.A., „Moldtelecom” în funcție de numărul de segmente furnizate reprezintă 99.6%. Astfel, o cotă de piață de peste 99,6% în funcție de numărul de segmente furnizate oferă indicii suficiente pentru a presupune o putere semnificativă a S.A., „Moldtelecom” pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate.

**Concluzii:** ANRCETI determină că cota S.A., „Moldtelecom” pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate 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<sup>5</sup>. Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

### **3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia**

O cotă de piață mare și stabilă (sau în creștere) poate indica asupra lipsei unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. Așa cum se precizează și în Instrucțiunile CE<sup>6</sup>, o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață. De asemenea, în jurisprudența Curții Europene de Justiție s-a precizat că, în lipsa unor circumstanțe excepționale, o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție de dominanță. Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori.

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

În cazul pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate cota de piață a S.A., „Moldtelecom” în funcție de numărul de segmente terminale de linii închiriate furnizate la sfârșitul anului 2010 este de 99,6%. Având în vedere cota de piață a S.A., „Moldtelecom” de 99,6%, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă a S.A., „Moldtelecom” pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate .

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

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

---

<sup>5</sup> Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55, din 29.12.2008, pct. 67-68

<sup>6</sup> Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002/C 165/03). P.75



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 IHH pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate

<b>Calcul IHH pe piața cu amănuntul la un punct fix</b>		
<b>Pentru furnizor</b>	<b>Cota 2010 (Si)</b>	<b>Si</b>
Moldtelecom	99,6%	0,9920
Orange Moldova	0,13%	0,0000
Arax-Impex	0,00%	0,0000
StarNet	0,00%	0,0000
Alți furnizori	0,27%	0,0000
Sumar	100,00%	<b>0,9921</b>

IHH pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul 1) este de 0.9920 – un nivel caracteristic unei piețe aproape de monopol absolut.

### 3.2.2 Dimensiunile furnizorului

Furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate este asociată cu necesitatea unor investiții importante pentru dezvoltarea rețelei la nivel național. Pentru furnizarea pe scară largă a segmentelor terminale de linii închiriate, furnizorii vor trebui să efectueze investiții considerabile privind dezvoltarea infrastructurii de canalizație, piloni, instalarea liniilor de cupru sau de fibră optică etc. Aceste investiții sunt atât de semnificative încât orice furnizor alternativ se va ciocni cu mari dificultăți în ce privește intrarea pe piață.

Dimensiunea furnizorului este prin urmare un element important, 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 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Așa cum se precizează în Instrucțiunile Comisiei Europene<sup>7</sup>, *un furnizor poate deține o poziție dominantă pe piață în cazul în care mărimea sau importanța rețelei îi conferă posibilitatea manifestării unui comportament independent de ceilalți furnizori*. Deținerea unei infrastructuri semnificative poate conferi un avantaj absolut de cost furnizorului fost monopolist, iar costurile și perioada de timp

<sup>7</sup> Instrucțiunile CE (2002/C 165/03), paragrafele 81-82

implicate în duplicarea unei astfel de infrastructuri pot constitui bariere semnificative la intrarea pe piață.

S.A., „Moldtelecom” deține controlul asupra rețelei cu cea mai mare acoperire la nivel de teritoriu, prin intermediul căreia oferă segmente terminale de linii închiriate iar mare parte din costurile de infrastructură de rețea fie au fost înregistrate la niveluri inferioare costurilor de înlocuire din prezent, fie au fost deja parțial amortizate. Aria de acoperire a rețelei S.A., „Moldtelecom” permite acestui operator să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării de segmente terminale de linii pentru a furniza servicii către un anumit utilizator sau o anumită zonă.

Furnizorii alternativi au intrat recent pe piață, iar rețelele lor de acces nu au o acoperire teritorială care să poată substitui acoperirea rețelei S.A., „Moldtelecom”. Aceștia ar trebui să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și extinde rețelele de acces. Prin urmare, furnizorii alternativi nu doresc să intre pe piața de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate și să realizeze investiții în infrastructura de acces pentru acest tip de linii, situație care determină un avantaj concurențial pentru S.A., „Moldtelecom”, deoarece acesta își va utiliza rețeaua de acces deja instalată.

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

### **3.2.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor**

Puterea de contracarare a utilizatorilor unui furnizor se referă la puterea relativă pe care o pot avea utilizatorii săi, individual sau în grupuri, în relațiile sale de negociere cu vânzătorul serviciilor în cauză. În general, puterea de negociere a unui utilizator poate fi dată de importanța comercială pe care o are pentru vânzător sau abilitatea sa de a migra către surse alternative de aprovizionare.

Puterea de contracarare, dacă este suficient de mare, 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 absistențe 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 furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate nu există suficientă putere de contracarare din partea utilizatorilor, care să exercite o presiune atât de mare asupra S.A., „Moldtelecom” încât să influențeze nivelul tarifului aplicat.

Furnizorii care achiziționează segmente terminale de linii închiriate sunt, în același timp, și furnizori de servicii pe piețele cu amănuntul sau cu ridicata. De regulă, aceștia utilizează serviciile de linii închiriate, furnizate la nivelul cu ridicata, dacă nu dețin infrastructură proprie. Faptul că un furnizor nu optează pentru autofurnizarea serviciului și nu investește în infrastructura proprie pare a indica faptul că nu există putere de contracarare din partea utilizatorilor. Puterea de contracarare a utilizatorilor ar reprezenta o metodă de constrângere doar dacă autofurnizarea serviciilor ar fi o alternativă realistă. Astfel, puterea de contracarare a utilizatorilor S.A. „Moldtelecom” (furnizorilor ce achiziționează segmente terminale de linii închiriate) este extrem de mică.

### **3.2.5 Economii de scară**

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

Economiile de scară au o importanță majoră pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. Controlul asupra unei rețele de acces la nivel local reprezintă o condiție esențială pentru furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate. Prin urmare, dacă un operator decide să intre pe piață prin acces direct, ar fi nevoie de investiții semnificative într-o rețea de comunicații electronice, care se transformă într-un avantaj concurențial pentru S.A. „Moldtelecom”.

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. rețele optice) din contul altor activități și să obțină avantaje competitive. Prin urmare, ANRCETI consideră că S.A. „Moldtelecom” beneficiază de economii semnificative de scară în ceea ce reprezintă un avantaj de piață pentru furnizarea de linii închiriate, inclusiv pentru propriile activități.

### **3.2.6 Economii de gamă de produse**

Economiile de gamă apar în cazul în care un furnizor poate repartiza costurile între mai multe servicii diferite dar care folosesc aceleași elemente de rețea ca și segmentele terminale de linii închiriate, ceea ce va conduce la costuri potențiale mai mici și respectiv prețuri mai mici. În cazul pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, S.A. „Moldtelecom” deține un avantaj de cost prin furnizarea mai multor servicii, cum ar fi accesul la rețeaua publică de telefonie la un punct fix, accesul în bandă largă și alte servicii de date, datorită faptului că utilizează aceleași elemente de infrastructură înregistrând astfel economii substanțiale de gamă. Acest lucru poate descuraja intrarea pe piața de

furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, furnizorii alternativi fiind nevoiți să activeze pe mai multe piețe simultan în scopul realizării unei reduceri a costurilor similare cu cele ale furnizorului fost monopolist.

Prin urmare, S.A., „Moldtelecom” se bucură de economii de gamă de produse semnificative în raport cu furnizorii alternativi. Mai mult, acesta oferă o gamă largă de servicii, în general, mai mare decât concurenții săi, iar cota de piață în toate aceste servicii este mai mare.

### **3.2.7 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 densitate.

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 de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, serviciile S.A., „Moldtelecom” sunt furnizate în toate zonele geografice și se caracterizează printr-un grad înalt de penetrare obținut în mare parte istoric. Prin urmare noii intrați nu ar putea să obțină densitate comparabilă cu cea a S.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 S.A., „Moldtelecom” avantaje competitive în dezvoltarea de noi rețele. Astfel, efecte similare de economii de densitate noii intrați le pot, cel mai probabil, obține doar în zone geografice destul de restrânse ceea ce n-ar asigura la scară mai largă dezvoltarea eficientă a concurenței pe piața în aval.

### **3.2.8 Bariere în calea extinderii serviciilor**

Barierile la intrarea pe piață au fost considerate parte a procesului de identificare a piețelor relevante pentru reglementarea preventivă. Analiza a relevat că concurenții potențiali se confruntă cu necesitatea unor costuri substanțiale și timp îndelungat pentru intrarea pe piața de linii închiriate segmente terminale, ceea ce reprezintă un dezavantaj competitiv substanțial. Pe de altă parte, aceasta reprezintă un avantaj competitiv esențial al S.A., „Moldtelecom”, deoarece aceasta poate reutiliza infrastructura sa existentă pentru a furniza serviciile (inclusiv pentru propriile activități) sau de a construi infrastructură nouă de capacități dedicate (cum, spre exemplu, rețele optice de acces). Avantajul concurențial dat poate fi decisiv pentru a asigura cucerirea pieței pe termen lung și lipsa unei concurențe pe segmentele emergente.

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

Barierile în calea intrării și/sau extinderii serviciilor pe piața de tranzit de trafic au de a face în primul rând cu negocierea unor noi contracte de interconectare și, eventual, cu realizarea unei legături directe de interconectare cu noi furnizori. Având în vedere că majoritatea rețelelor furnizorilor care achiziționează servicii de tranzit de trafic sunt deja interconectate cu rețeaua S.A., „Moldtelecom”, în eventualitatea adoptării unei decizii de extindere a serviciilor de tranzit ale unui furnizor alternativ, aceștia ar trebui să atragă volume importante de trafic de la clienții actuali ai S.A., „Moldtelecom”. În caz contrar, costurile interconectării directe cu rețeaua furnizorului alternativ pot fi semnificative. De asemenea un factor de constrângere a posibilităților de lărgire extensivă a serviciilor de telefonie fixă îl reprezintă serviciile de telefonie mobilă.

### **3.2.9 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.

S.A., „Moldtelecom” este un furnizor 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, fiind desemnat ca având putere semnificativă pe anumite piețe cu amănuntul și cu ridicata, acesta are posibilitatea ca, în lipsa unor măsuri de reglementare, să utilizeze poziția dominantă pe care o deține pe o anumită piață cu ridicata în vederea influențării condițiilor concurențiale pe piața/piețele cu amănuntul corespunzătoare. Astfel, S.A., „Moldtelecom” poate refuza furnizarea accesului la rețea altor operatori sau poate aplica tarife excesive pentru serviciile de linii închiriate pe care le oferă. Efectul direct al lipsei sau diminuării concurenței la nivelul pieței cu amănuntul limitează posibilitățile și motivația furnizorilor alternativi de a investi în infrastructură și, ulterior, de a intra pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate.

Prin urmare, integrarea pe verticală, poate face intrarea pe piață a noilor furnizori mai grea, în cazul în care exista o prezență a unui furnizor la mai multe niveluri în producție și/sau distribuție.

### **3.2.10 Absența potențialei concurențe**

Barierile la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți, cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește piața dată, costurile irecuperabile legate de implementarea și

furnizarea de segmente terminale de linii închiriate sunt extrem de ridicate și constituie o barieră structurală ridicată la intrarea și extinderea serviciilor pe piață. Aceasta înseamnă că un concurent potențial nu ar fi în stare să intre pe piață cu o ofertă viabilă din punct de vedere economic, având în vedere costurile ridicate a unei astfel de investiții. Prin urmare, ținând cont de costurile ridicate și timpul necesar pentru extinderea unor rețele alternative apropiate de cele ale S.A., „Moldtelecom” în ceea ce privește furnizarea unor segmente terminale de linii închiriate, ANRCETI consideră că, dezvoltarea unei concurențe efective pe această piață ar fi dificilă.

Absența unor concurenți potențiali ar tinde să consolideze ipoteza că S.A., „Moldtelecom” are PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. Totuși, ANRCETI nu consideră acest criteriu decisiv pentru o concluzie privind existența puterii semnificative pe piață.

### **3.2.11 Circumstanțe 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.

Astfel, pentru serviciile de linii fizice dedicate oferite de S.A. „Moldtelecom”, în cea mai mare parte pentru clienți business, solicitantul trebuia să achite tariful de conectare de 1800 lei (fără TVA) și un tarif pentru înciriere lunară – de 40 lei (fără TVA). Aceste tarife au fost menținute constant din anul 1999 pînă în 2009. În anul 2009 Moldtelecom a dublat tariful pentru închiriere lunară la 80 lei. De asemenea, tariful pentru conectare nu a suferit reduceri.

Un alt serviciu oferit de S.A. „Moldtelecom” tarifele căruia nu au suferit modificări esențiale din anul 2002 este serviciul Crossnet. Costul abonamentului lunar fiind de la 1260 lei pentru capacitatea de 64Kbps la 4177 lei pentru o capacitate de 2 Mbps.

Acestea demonstrează că prețurile pe piața dată nu sunt determinate de o presiune concurențială și denotă lipsa posibilității pentru un răspuns competitiv. Posibila majorare ar reduce marja disponibilă pentru concurenți între costurile serviciilor cu amănuntul și veniturile din aceste servicii, ceea ce ar determina pe termen lung părăsirea de către concurenți a pieței din aval. Pentru solicitanții noi de servicii aceasta poate, de asemenea, fi situație de prețuri prohibitive, egală cu neoferirea accesului pe piața observabilă.

Prin aceasta se susține ipoteza că S.A. „Moldtelecom” are PSP și că comportamentul său referitor la stabilirea prețurilor nu este restricționat de concurență. De asemenea, mărimea prețurilor pentru aceste servicii poate avea importanță echivalentă cu furnizarea sau nefurnizarea accesului.

### 3.2.12 Concluzii

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că S.A.,„Moldtelecom” are PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, iar barierele identificate (investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte, prezența economiilor de scară și densitate) sunt mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a S.A.,„Moldtelecom”. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către S.A.,„Moldtelecom” a infrastructurii greu de duplicat și a economiilor de scară și de densitate, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că S.A.,„Moldtelecom” va aplica această putere în detrimentul concurenței pe piețele cu amănuntul.

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

**Întrebare de consultare 12:** Sunteți de acord cu această analiză în legătură cu fiecare criteriu 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 obligațiile<sup>8</sup>.

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că S.A., „Moldtelecom” are putere semnificativă pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- Cerința de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață.
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33).<sup>9</sup>
- Poziția comună adoptată de ERG privind remediile impuse drept urmare a unei PSP pe piețele relevante de furnizare cu ridicata a unor linii închiriate (ERG(07)54).<sup>10</sup>

#### 3.3.1 Probleme concurențiale identificate pe piața relevantă și remedii necesare

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, identificate de ANRCETI în prezenta analiză, vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor practicate, cât și aspecte non-tarifare.

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

Odată cu posibilitatea aplicării de tarife excesive pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și efectul lor negativ asupra concurenței pe piața cu amănuntul, ANRCETI constată suplimentar riscul următoarelor probleme concurențiale:

- refuzul sau abținerea de a furniza servicii cu ridicata de linii închiriate segmente terminale, având în vedere că aceasta poate întârzia intrarea concurenților pe piață sau dezvoltarea rețelelor acestora, ceea ce oferă avantaj competitiv propriilor activități, mai ales când este vorba de rețele și servicii emergente;
- refuzul de a furniza accesul la facilități și servicii esențiale pentru dezvoltarea rețelelor de acces ce servesc pentru serviciile de capacități dedicate – segmente terminale;

<sup>8</sup> Ibid, art. 79-81

<sup>9</sup> 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

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



- impunerea unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui;
- discriminarea clienților cu ridicata prin furnizarea de servicii cu o calitate diferită de cea a serviciilor furnizate intern;
- furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate la tarife excesive în raport cu costurile (constrângerea marjei concurenților), ceea ce duce la creșterea costurilor concurenților și plasarea lor în situație competitivă dezavantajată în raport cu propriile activități;
- lipsa transparenței în ceea ce privește disponibilitatea accesului, caracteristicile tehnice ale rețelei, prețurile, termenele și condițiile de furnizare a accesului;

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

Analiza problemelor concurențiale se bazează pe ERG(06)33 și ERG(07)54, iar obligațiile cu ridicata disponibile sunt preluate din Directiva UE privind accesul<sup>11</sup> în care sunt indicate următoarele categorii de obligații:

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

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

---

<sup>11</sup> Directive 2002/19/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on access to, and interconnection of, electronic communications networks and associated facilities (Access Directive)

### 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 de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate:

- Obligația de furnizare oricărui furnizor solicitant a serviciilor de interconectare pentru segmente terminale de linii închiriate la toate punctele de acces a rețelei sale optice de transport și furnizarea de linii închiriate-segmente terminale;
- Obligația de a furniza segmente-terminale de rețea pasive (astfel ca furnizarea de linii terminale dedicate de cupru sau furnizarea de fibre optice neutilizate, acolo unde este prezentă conexiunea prin fibră optică a punctelor terminale date cu rețeaua de transport), astfel încât furnizorii ce aleg să achiziționeze serviciile date să poată alege flexibil tehnologia utilizată pentru capacități dedicate și să poată fi evitată stabilirea limitelor tehnologice de către furnizorul cu PSP.
- Obligația de a prevedea, la dezvoltarea segmentelor-terminale de fibră optică capacități suficiente de fibre optice ale cablului pentru a oferi posibilitatea furnizării de fibre sure către cel puțin 2 furnizori ce solicită asemenea linie închiriată între punctul terminal dat și punctul de interconectare de linii închiriate (de interconectare a capacităților dedicate date cu rețeaua proprie de transport).
- Obligația de a oferi condiții de interconectare sau acces echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii;
- Obligația de a nu discrimina, în legătură cu furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate;
- Obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Interconectare, informația privind segmentele terminale de linii închiriate furnizate, inclusiv punctele de interconectare, specificațiile tehnice, caracteristicile rețelei, condițiile comerciale și tehnice de interconectare, de furnizare și utilizare a infrastructurii asociate, capacități disponibile, tarife aplicate pentru serviciile date;
- Obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRIC);
- Obligația de a asigura transparența în ce privește calitatea serviciilor date;
- Obligația de asigurare în cadrul evidenței contabile separate a detalierei serviciilor cu ridicata de linii închiriate și de capacități dedicate și evidențierii de alte activități..

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 S.A., „Moldtelecom” și Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței

**Concluzii:** ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie impuse S.A., „Moldtelecom” pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției sale PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și de a se elimina limitările pe piața cu ridicata pentru piața cu amănuntul. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale.

**Întrebare de consultare 14:** Sunteți de acord cu obligațiile propuse? Dacă nu, indicați orice obligații adiționale pe care le considerați necesare sau oricare din obligațiile propuse pe care le considerați neadecvate. În toate cazurile oferiți dovezi bazate pe situația curentă a pieței de furnizare cu ridicata a

unor segmente terminale de linii închiriate în Republica Moldova și poziția S.A., „Moldtelecom” pe această piață.