



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

**Analiza**  
**pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie**  
**fixă**  
**Iterația II**  
***Raport de analiză a pieței***

**Starea documentului:**

**Final**

**Publicat:**

**05/02/2013**

## Cuprins:

1. Introducere .....	3
2. Identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă.....	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
2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata .....	9
2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata .....	10
2.4.2.3 Substituibilitatea cererii cu amănuntul.....	11
2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului.....	14
2.5 Piața geografică.....	14
2.6 Aplicarea testului celor trei criterii .....	15
2.6.1 Barierele de intrare și ieșire .....	16
2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă .....	16
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței .....	17
2.7 Concluzii privind identificarea piețelor relevante.....	17
3. Analiza pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă .....	20
3.1 Evaluarea cotei de piață .....	22
3.2 Analiza ulterioară a pieței .....	22
3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	25
3.2.2 Puterea de contracarare a utilizatorilor .....	25
3.2.3 Economii de scară .....	27
3.2.4 Integrarea pe verticală.....	28
3.2.5 Bariere în calea extinderii serviciilor .....	29
3.2.6 Absența potențialei concurențe .....	29
3.2.7 Numărul furnizorilor de pe piață.....	30
3.2.8 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață .....	30
3.2.9 Controlul accesului la abonați.....	30
3.2.10 Sumar .....	33
4. Determinarea obligațiilor .....	34
4.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă.....	34
4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	35
4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG.....	36
4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive.....	36

## **1. Introducere**

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

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

După identificarea piețelor relevante, ANRCETI efectuează analiza în detaliu 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 Lege) și are dreptul să impună obligații corespunzătoare (conform articolului 54 din Lege).

În anul 2010 ANRCETI a efectuat Analiza pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă.

Astfel, în urma analizei efectuate a fost identificată piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă drept susceptibilă reglementării preventive (Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 21 din 15.07.2010), au fost desemnați furnizorii cu putere semnificativă pe piețele de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă (Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 37 - 53 din 18.11.2010) și au fost impuse obligații speciale preventive în sarcina acestora (Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 60 - 76 din 23.12.2010).

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

ANRCETI va face publică analiza și va prezenta Autorității pentru Protecția Concurenței decizia privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante.

În urma analizei, în conformitate cu articolul 53 din Lege, ANRCETI are dreptul să impună, să mențină, să modifice sau să revoce obligațiile față de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice.

## **Procesul de consultare**

ANRCETI a expus pentru consultare publică proiectul Analizei date pe data de 07.12.2012 și a solicitat opiniile și propunerile părților interesate pe marginea acestei analize și a concluziilor făcute. Termenul limită de prezentare a comentariilor a fost 28.12.2012.

Comentariile puteau fi adresate în formă scrisă la:

Bd. Ștefan cel Mare, 134, MD-2012,  
CHIȘINĂU, REPUBLICA MOLDOVA

Fax: (0 22) 222 885

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

În cadrul termenului stabilit de consultare publică au parvenit comentarii doar din partea S.A.«Moldtelecom». Deciziile luate pe marginea comentariilor și propunerilor sunt reflectate în Sinteza recomandărilor care vizează Analiza dată precum și proiectul de Hotărâre al Consiliului de Administrație al ANRCETI privind **identificarea piețelor de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă și desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe aceste piețe.**

## 2. Identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă

Conform p. 5 al Regulamentului 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 (p. 20 și p.44 ale Regulamentului).

### 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. Vor fi analizate 3 forme ale substituibilității produselor:

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

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

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

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

### 2.2 Testul celor trei criterii

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

- i. Prezența unor bariere înalte la intrare pe piață;

- ii. Dinamica pieței;
- iii. Insuficiența aplicării prevederilor legislației concurenței.

Comisia Europeană sintetizează și explică aceste criterii, după cum 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, conform Directivelor Europene.*

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

În acest compartiment ANRCETI prezintă raționamentele sale în ceea ce privește identificarea pieței terminării apelurilor de voce în rețelele proprii de telefonie fixă.

Este notabil că piața menționată este o parte componentă a Recomandării Comisiei Europene EC (2007) 5406 (Piața 3). Astfel ANRCETI va testa dacă această piață este relevantă reglementării preventive în circumstanțele naționale.

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

## **2.3 Definirea pieței**

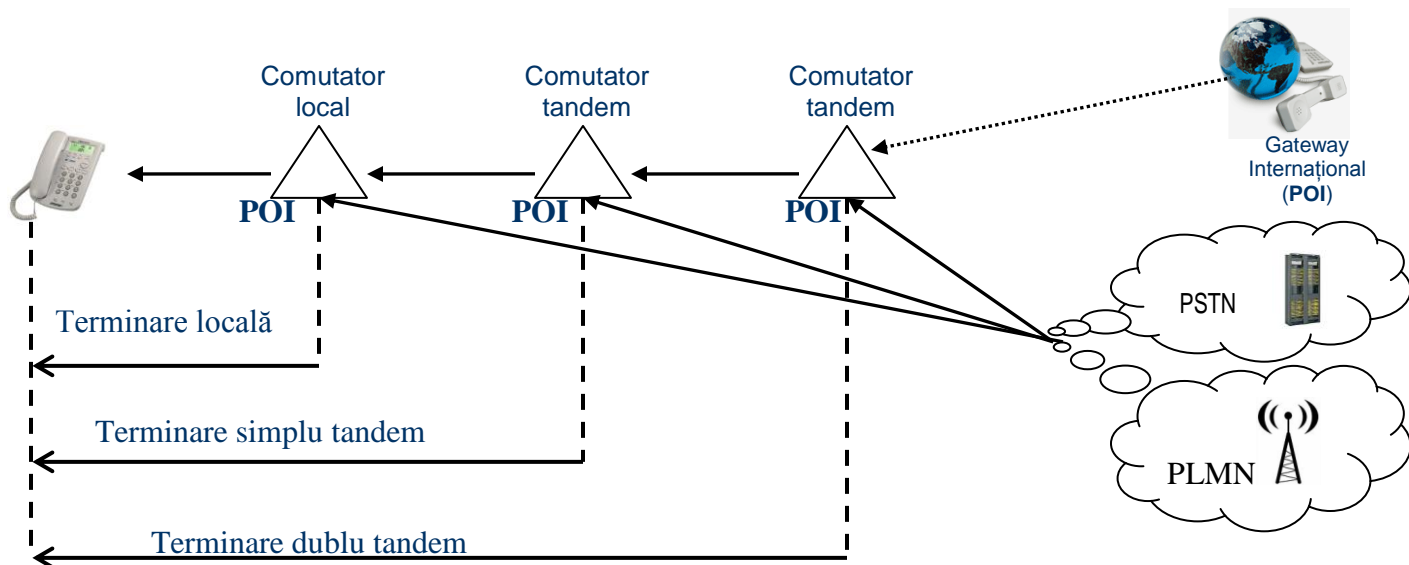
Piață analizată în acest document este terminarea apelurilor de voce în rețelele de telefonie fixă. Din punct de vedere tehnic, terminarea în rețeaua fixă cuprinde transmiterea apelului dintre punctul de interconectare (POI) și punctul terminal al rețelei (locația terminalului).

Natura serviciului de terminare a apelului este independentă de tehnologiile utilizate până la punctul de interconectare, de originea apelului, de numărul de furnizori ce transportă apelul sau furnizorul care solicită serviciul de terminare a apelului, natura tehnică a serviciului de terminare rămâne aceeași.

Figura 1 Prezintă schematic acest serviciu.

---

<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.



**Figura 1: Serviciile de terminare de trafic în rețeaua publică telefonică fixă**

Pentru a fi terminat cu succes, un apel trebuie să fie transportat de la punctul de interconectare către punctul terminal al rețelei, care poate fi un telefon fix, fax, PBX, sau alt echipament. În mod firesc, pentru a putea obține serviciul de terminare în rețeaua fixă, un furnizor solicitant are nevoie să obțină acces la fiecare din comutatoarele unei rețele fixe (terminare locală). De cele mai multe ori, însă, asemenea acces nu este posibil sau economic nu este eficient nici pentru furnizorul care solicită serviciul de terminare, nici pentru furnizorul acestui serviciu. Din acest considerent serviciul de terminare în rețea fixă poate fi furnizat/achiziționat la puncte de interconectare care colectează apelurile destinate utilizatorilor deserviți de mai multe comutatoare ale rețelei de terminare. Prin aceasta lanțul valoric al serviciului de terminare se lungeste, incluzând din punct de vedere tehnic componenta de tranzit între comutatoarele din propria rețea fixă a furnizorului serviciului de terminare. Drept urmare, serviciul de terminare mai poate fi terminare simplă sau dublă.

Terminarea locală are loc atunci când interconectarea este efectuată la un comutator local (corespunde zonei de tarifare locală); terminarea simplu tandem are loc atunci când interconectarea este efectuată la un comutator de tranzit care deservește o zonă de tranzit limitată (de regulă aceasta zonă corespunde zonei de tarifare locală); terminarea dublu tandem are loc atunci când interconectarea este efectuată la un comutator de tranzit care asigură accesul la toată rețeaua furnizorului (corespunde zonei de tarifare națională).

De obicei, terminarea simplu tandem presupune transportarea apelurilor de la POI către puncte terminale în rețea situate în aceeași zonă administrativă cu POI, iar terminarea dublu tandem presupune că apelul este transportat prin două comutatoare tandem aflate în zone administrative diferite. Coinciderea în mare măsură a acestor servicii cu zonele administrative este cauzată de formarea istorică a rețelelor fixe, determinată de zone geografice și administrative.

Totodată, ținând cont de specificul terminării la numere independente de locație și la numere naționale scurte, apelurile către aceste numere nefiind purtătoare de informații cu privire la locul terminării acestora, terminarea la acest tip de numere va fi corespunzătoare tarificării naționale.

În același timp, furnizarea la un POI internațional (gateway internațional) a serviciului de terminare a traficului implică organizarea unui serviciu suplimentar de transportare a apelurilor de la POI internațional către capacitățile de comutație ale furnizorului. Din acest considerent, serviciul de terminare furnizat la un POI internațional este un serviciu ce se deosebește de serviciul obișnuit de terminare în rețeaua de telefonie fixă furnizat la un POI național.

Piața terminării apelurilor de voce în rețelele de telefonie fixă 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**

Serviciul de terminare a apelurilor de voce în rețeaua de telefonie fixă este o resursă (input factor) atât pentru serviciile cu amănuntul cât și pentru serviciile cu ridicata.

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

În cazul pieței cu ridicata de terminare a apelurilor de voce în rețeaua de telefonie fixă, ANRCETI consideră că produsul focal este serviciul de terminare a apelurilor de voce către toți utilizatorii din rețeaua de telefonie fixă proprie a unui furnizor.

După cum a fost arătat la punctul 2.3 al prezentei analize produsul focal cuprinde atât transmiterea apelurilor de voce în raza centralei la care se află POI cât și serviciul de terminare simplă sau dublă. Conform practicii existente, termenul tehnic de terminare dublu tandem este numit terminare națională, iar termenii de terminare locală și de terminare simplu tandem sunt comasați în termenul de terminare locală.

Produsul focal nu include terminarea în rețeaua de telefonie fixă a apelurilor, furnizată la un POI internațional (international gateway). Aceasta implică costuri suplimentare pentru furnizor de organizare a comunicațiilor internaționale și de stabilire a punctelor de prezență transfrontaliere și este considerat un serviciu distinct de serviciul ce constituie produsul focal.

### **2.4.2 Lista substituenților produsului focal**

ANRCETI a identificat următoarele produse candidat, substituenți pentru terminarea apelurilor de voce în rețeaua de telefonie fixă:

- a) servicii de terminare în altă rețea fixă;



- b) servicii de apeluri fixe în rețea versus servicii de terminare în altă rețea fixă;
- c) servicii de apeluri spre rețeaua mobilă.

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituente posibile pot constrânge activitățile unui monopolist ipotetic care asigură servicii de terminare a apelurilor de voce în rețeaua proprie de telefonie fixă.

### **2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata**

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

ANRCETI a analizat dacă alți furnizori de telefonie fixă ar putea, în cazul unui SSNIP din partea monopolistului ipotetic, să intre pe piață cu produse substituente, astfel încât creșterea prețului să devină neprofitabilă.

Un furnizor de telefonie fixă, chiar dacă dispune de rețea de acces de aceeași talie și acoperire cu cea a monopolistului ipotetic sau chiar mai mare, nu este în stare să furnizeze servicii substituente produsului focal.

Orice furnizor de telefonie fixă care dispune de bază proprie de abonați controlează accesul către aceștia.

Rețelele fixe presupun existența rețelei de acces fizică, care este extrem de costisitoare, dat fiind faptul că aceasta reprezintă cele mai mari costuri ale unei rețele fixe. Chiar dacă un furnizor ar reuși să afle datele despre abonații monopolistului ipotetic, construirea unei rețele de acces echivalente ar fi extrem de costisitoare și ar fi economic ineficientă. Din acest considerent, ANRCETI crede că nu există posibilitate pentru un alt furnizor să furnizeze terminație către acești abonați evitând furnizorul ce controlează rețeaua de acces la abonați.

Urmare a raționamentelor de mai sus, ANRCETI consideră că pentru serviciul de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie fixă, substituibilitatea ofertei este aproape imposibilă.

Dacă un alt furnizor ar fi avut succes în oferirea de servicii de terminare în rețeaua proprie de telefonie fixă, aceasta ar fi însemnat că utilizatorul ar fi schimbat rețeaua în folosul acestuia și, respectiv, apelurile către acesta s-ar situa deja într-o altă piață individuală.

Nici-un furnizor de telefonie fixă nu poate substitui serviciile de terminare în rețeaua oricărui alt furnizor de telefonie fixă. De asemenea, serviciul de terminare a apelurilor în propria rețea de telefonie fixă a unui furnizor nu poate lărgi piața produsului focal de terminare într-o rețea a unui alt furnizor de telefonie fixă. Prin urmare, aceasta conduce la concluzia că fiecare furnizor de telefonie fixă operează pe o piață distinctă de terminare a apelurilor în rețeaua individuală de telefonie fixă.

**Concluzie:** Nu există nici un furnizor ce ar putea intra pe piața terminării în rețea individuală fixă ca urmare a SSNIP de către monopolistul ipotetic care furnizează terminare a apelurilor de voce în rețeaua proprie de telefonie fixă. Prin urmare substituibilitatea din partea ofertei nu poate avea loc. De asemenea, fiecare furnizor de telefonie fixă operează pe o piață distinctă de terminare a apelurilor în rețeaua sa individuală.

#### 2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata

Substituibilitatea cererii cu ridicata are loc când cumpărătorul cu ridicata a serviciului de terminare a apelurilor de voce în rețeaua de telefonie fixă este determinat să folosească produse alternative ca răspuns la SSNIP de monopolistul ipotetic. Întrebarea este dacă aceasta va avea loc într-o asemenea măsură încât SSNIP să devină neprofitabil.

Cererea cu ridicata derivă nemijlocit din cererea cu amănuntul de servicii de telefonie fixă, nomadă sau mobilă (inclusiv forme hibride sau telefonie furnizată prin rețele de generație următoare). Dacă un utilizator final al unui produs de telefonie descris anterior dorește să contacteze un abonat al unei rețele fixe concrete, atunci furnizorul apelantului urmează să achiziționeze pe piața cu ridicata serviciul de terminare în această rețea fixă.

Neachiziționarea acestui serviciu ar duce la imposibilitatea de a-i furniza clientului final serviciul solicitat. De asemenea, art. 42 (2) al Legii comunicațiilor electronice cere furnizorilor de servicii de telefonie să asigure conectivitatea finală a utilizatorilor. În acest sens, terminarea în rețea fixă a apelului reprezintă o resursă vitală pentru afacerea cu amănuntul (și, respectiv, pentru afacerea furnizorului ce originează apelul) și achiziționarea ei nu poate fi evitată sau la ea nu se poate renunța.

În p. 2.4.2.1. a fost analizată posibilitatea pentru alți furnizori să ofere servicii substituibile terminării apelurilor în rețeaua fixă a monopolistului ipotetic. ANRCETI a constatat că nu este posibil pentru un alt furnizor să ofere terminarea apelurilor în rețeaua monopolistului ipotetic cu evitarea serviciului acestuia. Aceasta rezultă că indiferent de numărul de furnizori care vând servicii cu ridicata de terminare în rețeaua fixă vizată, aceste servicii sunt derivate din serviciul inițial de terminare furnizat de monopolistul ipotetic.

Prin urmare controlul asupra accesului la abonați al monopolistului ipotetic nu poate fi evitat, chiar dacă cumpărătorul cu ridicata ar avea posibilitatea de a termina apelurile în mod indirect, prin intermediul tranzitului național și/sau internațional. Astfel este foarte probabil ca nivelul tarifelor de terminare achiziționate în acest mod să fie în final aceleași sau chiar mai ridicate.

ANRCETI, astfel, concluzionează că nu există produse substituente la nivelul cererii cu ridicata.

**Concluzie:** Substituibilitatea cererii cu ridicata ca răspuns la SSNIP pentru serviciul de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a monopolistului ipotetic va lipsi.

### 2.4.2.3 Substituibilitatea cererii cu amănuntul

Substituibilitatea cererii cu amănuntul are loc atunci când utilizatorii finali își schimbă comportamentul de consum ca urmare a unui SSNIP de către monopolistul ipotetic și fac, astfel, creșterea prețului neprofitabilă.

Acest răspuns al utilizatorilor finali poate fi analizat, reieșind din ipoteza că furnizorul de servicii cu amănuntul de asemenea, ca răspuns la creșterea prețului la serviciul de terminare, întreprinde un SSNIP la serviciile cu amănuntul de apeluri către rețeaua fixă dată.

#### **A. Comportamentul părții apelante în cazul SSNIP de către monopolistul ipotetic**

Partea apelantă (și, în principiu, furnizorul la care aceasta este conectată) are, în general, interesul în prețuri mici pentru interconectare, deoarece acestea se reflectă în tarifele finale pe care le achită. Însă, și aceasta este crucial, prețurile pentru terminare sunt stabilite de furnizorul părții apelate. Ținând cont de principiul CPP („partea apelantă plătește”) aplicat, anume partea apelantă suportă costurile legate de achitarea serviciului de terminare în rețeaua de telefonie fixă și tot aceasta suportă costurile suplimentare legate de un SSNIP la serviciul de terminare în rețeaua de telefonie fixă.

Pentru ca partea apelantă să reacționeze într-o oarecare măsură la SSNIP prin migrarea către alte forme de comunicații decât apelarea către rețeaua de telefonie fixă a monopolistului ipotetic, ANRCETI consideră că părțile apelante trebuie:

- Să știe că ei sună un terminal fix al unei rețele concrete;
- Să știe cât îi costă să sune rețeaua fixă în cauză;
- Să fie sensibili față de SSNIP al apelurilor către rețeaua unde are loc creșterea prețului pentru serviciul de terminare.

ANRCETI este de părere că utilizatorii din start sunt predispuși să considere că numerele geografice apelate se află în rețeaua furnizorului istoric de telefonie fixă. Aceasta se datorează faptului că tradițional piața telefoniei fixe a fost monopol, iar actualmente foarte puțini utilizatori se află în raza în care există oferta de servicii alternative. Doar o cotă extrem de mică din utilizatori cunosc ce rețea apelează. Acest lucru se datorează și faptului că numerotarea geografică este acordată furnizorilor în șiruri mici și utilizatorii nu pot să facă legătură între un șir de numere și un anumit furnizor fix.

În general, ANRCETI consideră că comportamentul părții apelante nu poate influența adecvat abilitatea furnizorilor de a stabili rate înalte de terminare a apelurilor voce în rețeaua fixă.

Pentru a examina în detaliu posibilitatea existenței unei substituibilități a cererii părții apelante drept urmare a SSNIP este necesară testarea substituenților posibili identificați.

#### **a) serviciu de apeluri voce în rețea ca substituent pentru serviciul de apel spre altă rețea fixă**

Apelurile în rețea sunt înțelese ca apeluri unde ambii, atât apelatul, cât și apelantul, sunt conectați la aceeași rețea de telefonie fixă.

În Republica Moldova, tarifele cu amănuntul pentru apelurile în rețea practicate de furnizorii de telefonie fixă sunt, de obicei, de aceeași mărime cu tarifele pentru apeluri fixe în afara rețelei. Dacă

un SSNIP la serviciul de terminare de către monopolistul ipotetic ar duce la majorarea prețurilor cu amănuntul pentru apelurile către această rețea din alte rețele, atunci este important de apreciat dacă partea apelantă ar alege să se conecteze la rețeaua părții apelate, pentru a-și reduce costurile.

Schimbarea furnizorului ar însemna însă eforturi destul de mari pentru partea apelantă, atât financiare (taxe de conectare, în cazul existenței acestora, achiziționare de terminal fix), cât și de timp (depunerea cererii de conectare, perioada de timp între depunerea cererii și conectare, etc.), sau serviciul de telefonie fixă al monopolistului ipotetic să nu fie disponibil în punctul solicitat de utilizator. Din aceleași considerente pentru utilizator nu este o soluție viabilă să aibă o a doua conexiune fixă pentru a alege rețeaua spre care să sune.

Dorința părții apelante de a schimba furnizorul de telefonie fixă, prin conectarea la furnizorul părții apelate ca urmare a unui SSNIP la serviciul de terminare în propria rețea de către monopolistul ipotetic, poate fi decisivă în situația în care furnizorul părții apelante are o cotă semnificativă de piață pe piața cu amănuntul. În acest caz ponderea apelurilor originare de către partea apelantă către rețeaua monopolistului ipotetic poate fi mare și, drept urmare, să-l determine pe apelant să reacționeze prin schimbarea furnizorului.

Dacă de către utilizatorii apelanți ar fi adoptată o astfel de strategie (de apeluri fixe în rețea), aceasta ar avantaja monopolistul ipotetic prin câștigarea de noi abonați și trafic în rețea (și, respectiv, de venituri din aceste și alte servicii). Prin urmare SSNIP-ul nu ar fi neprofitabil chiar și în cazul dacă cererea la servicii de apeluri între rețele din partea utilizatorilor apelanți ar fi substituită într-o măsură apreciabilă prin cerere pentru servicii de apeluri în rețea.

**Concluzie:** Substituția din partea utilizatorilor apelanți a cererii de apeluri între rețele cu apeluri în interiorul rețelei monopolistului ipotetic nu va avea ca efect un SSNIP neprofitabil la serviciul de terminare în propria rețea fixă.

#### **b) servicii de apeluri voce în rețeaua mobilă**

Dacă în cazul efectuării unui SSNIP la serviciile de terminare a apelurilor de voce în rețeaua fixă de către monopolistul ipotetic, crește și nivelul tarifelor cu amănuntul în rețeaua apelantului, atunci poate exista motivație pentru partea apelantă să sune partea apelată la mobil.

ANRCETI consideră că pentru înlocuirea de către partea apelantă a apelurilor către rețeaua părții apelate cu apeluri în mobil există suficiente bariere pentru a determina SSNIP-ul să fie neprofitabil. Cu toate că apelurile mobile pot satisface aceeași nevoie de comunicare ca și în cazul apelurilor fixe și le substituie eficient, aceasta lucru se întâmplă în primul rând din cauza calităților specifice superioare de consum ale serviciului mobil.

Această soluție presupune că atât apelatul cât și apelantul trebuie să aibă telefoane mobile. Telefoanele mobile trebuie să fie disponibile la moment și apelantul să aibă credit. Apelantul trebuie să cunoască numărul părții apelante. În plus apelurile de la mobil la mobil mai ales între rețele mobile, sunt mai costisitoare, decât cele din cadrul rețelei fixe. Astfel, nici un SSNIP al monopolistului ipotetic nu va face ca tarifele cu amănuntul pentru apeluri în rețele fixe să fie mai costisitoare decât apelurile mobile.

ANRCETI consideră că substituirea apelurilor de la fix cu apeluri de la mobil are loc din cauza caracteristicilor serviciilor mobile, percepute de utilizatori ca superioare celor fixe cum, de exemplu, disponibilitatea părții apelate „oricând și oriunde”, serviciile mobile sunt mai personale, utilizarea lor este mai comodă pentru partea apelantă și aceasta nu este sensibilă față de diferența în preț.

Astfel, utilizatorii folosesc cel mai des conexiunile fixe pentru a apela fix-fix. Acest lucru se poate vedea din datele despre traficul originat în rețele fixe. Astfel, necătând la externalitățile enorme pentru rețeaua fixă (peste 3,5 mln. de utilizatori activi ai telefoniei mobile, circa de 3 ori mai mulți decât abonați ai rețelei fixe), 95,7% din traficul originat în rețele fixe (trafic destinat altor rețele naționale) revine apelurilor fix-fix, iar 4,3% revine traficului fix-mobil<sup>2</sup>.

De asemenea, deseori serviciile de telefonie fixă sunt caracterizate printr-un număr mare de minute incluse în abonamentele fixe determină utilizatorii să sune fix-fix (un minut adițional este perceput ca gratuit). Astfel chiar și în cazul unui SSNIP, pentru utilizatori va fi, de cele mai multe ori, mai ieftin să apeleze fix-fix decât să apeleze mobil-mobil. În situația când ambele părți au disponibile conexiuni fixe și partea apelantă cunoaște numărul părții apelate, mai degrabă că va fi efectuat apel fix, decât mobil.

Astfel faptul substituției fix-mobil este paralel și practic independent de un SSNIP la serviciul de terminare în rețea individuală fixă de către monopolistul ipotetic. Concomitent cu existența fenomenului de substituție fix-mobil, utilizatorii ar fi nesensibili la un SSNIP la serviciul de terminare a apelurilor de voce în rețelele fixe. Aceasta nu i-ar determina în mare măsură să substituie apelurile fixe prin apeluri mobile, astfel încât SSNIP să devină neprofitabilă.

Prin urmare, serviciile cu amănuntul, sau careva din ele, nu pot lărgi definiția inițială a produsului focal.

**Concluzie:** Substituția cererii la servicii de apeluri în rețeaua fixă cu apeluri în rețeaua mobilă va fi ne semnificativă ca răspuns la SSNIP al monopolistului ipotetic care oferă serviciul de terminare a apelurilor de voce în rețeaua sa fixă. Prin urmare comportamentul părții apelante nu poate să facă SSNIP-ul neprofitabil.

## **B. Comportamentul părții apelate**

În același scop al evaluării substituibilității cererii la nivelul pieței cu amănuntul, ANRCETI a analizat comportamentul persoanei apelate în cazul SSNIP-ului tarifelor de terminare a apelurilor de voce în rețeaua de telefonie fixă a monopolistului ipotetic.

Astfel, din punct de vedere teoretic, una dintre posibilele reacții la o creștere al acestor tarife ar fi schimbarea furnizorului de servicii de telefonie fixă de către partea apelată. Această reacție presupune că este necesar ca partea apelată să fie sensibilă la fluctuațiile de tarif pentru apelurile către rețeaua furnizorului său de servicii.

ANRCETI consideră că sensibilitatea părții apelate față de astfel de fluctuație, datorită aplicării de către furnizorii de telefonie fixă a principiului CPP, este extrem de mică.

---

<sup>2</sup> Conform datelor prezentate de furnizorii de telefonie fixă pentru anul 2011

Astfel, chiar dacă partea apelată obține beneficii din faptul că primește apeluri, ea, conform principiului CPP, nu achită nimic pentru apel. În același timp partea apelată este foarte puțin sensibilă față de fluctuația costurilor părții apelante. Astfel comportamentul părții apelate poate foarte puțin fi afectat de un SSNIP la produsul focal.

**Concluzie:** Substituibilitatea cererii părții apelate, ca răspuns la SSNIP al monopolistului ipotetic de servicii de terminare a apelurilor voce în rețeaua sa fixă, va fi ne semnificativă și nu va face creșterea prețului nerentabilă.

### **2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului**

ANRCETI a identificat că produsul focal este terminarea apelurilor în fiecare rețea individuală de telefonie fixă. Produsul focal cuprinde atât terminarea locală, simplă și dublă.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic indică asupra faptului, că nu există nici un produs substituent efectiv pentru a lărgi definiția inițială a produsului focal. Prin urmare terminarea apelurilor în fiecare rețea de telefonie fixă reprezintă o piață separată.

În baza raționamentelor de mai sus, **ANRCETI ajunge la concluzia că rețelele operate și furnizate de fiecare din furnizorii de telefonie fixă existenți pe piață în vederea terminării apelurilor reprezintă piețe distincte ale produsului.**

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 de terminare a apelurilor de voce în rețeaua proprie de telefonie fixă în dimensiune geografică este națională adică, piața geografică relevantă este întreg teritoriul al Republicii Moldova.

Evidența specifică în sprijinul unei astfel de definiții este că:

- Toate autorizațiile/licențele sunt naționale;
- Cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză - cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice - este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova.

- Prețurile pentru serviciile de terminare sunt similare în întreaga rețea a fiecărui furnizor individual.

**Concluzie:** ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale fiecărei piețe de terminare în rețeaua proprie de telefonie fixă sunt teritoriul național. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă practicilor tuturor statelor membre ale UE.

## 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 Regulament<sup>3</sup> că pentru determinarea faptului dacă o piață a produsului este relevantă este necesar ca ea să întrunească respectarea a trei criterii (exercițiu numit Testul celor trei criterii)

Cele trei criterii sunt:

1. dacă piața de comunicații electronice este caracterizată prin existența unor bariere înalte la intrare;
2. dacă piața de comunicații electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurență suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar și fără intervenții de reglementare; și
3. Dacă măsurile *ex post*, în absența unor măsuri *ex-ante* impuse pe această piață, ar fi suficiente pentru a remedia îngrijorările legate de existența unei poziții dominante pe piață.

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

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

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

Capitolul de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua fixă.

---

<sup>3</sup> Pct. 44 din Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice și desemnarea furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe aceste piețe Nr. 55 din 29 decembrie 2008, .

### 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;
- juridice: bazate pe politici cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere și alocarea spectrului de frecvențe.

Ținând cont că barierele legale la intrarea pe piață rezultă din dispozițiile legilor sau ale altor acte normative care au efect direct asupra condițiilor de intrare și poziționare a furnizorilor pe piața relevantă (de exemplu, alocarea de spectru), nedepinzând de condițiile economice, ANRCETI consideră că astfel de bariere nu pot exista pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă.

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 capacități, 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 terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală de telefonie fixă legate, în primul rând, de constrângeri tehnice.

Astfel orice piață individuală de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală de telefonie fixă manifestă bariere de intrare absolute legate de imposibilitatea pentru oricare alt furnizor de a intra pe această piață și de a termina apeluri în rețeaua furnizorului rețelei individuale vizate.

Din acest considerent ANRCETI ajunge la concluzia că acest criteriu este îndeplinit.

### 2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă

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

După cum a identificat ANRCETI anterior, fiecare furnizor are prin definiție o cotă de 100% din piață pentru terminarea apelurilor în rețeaua proprie de telefonie fixă. ANRCETI nu prevede că această situație ar putea în perioadă medie sau lungă de timp să se schimbe. Această părere se bazează pe faptul că nu există tehnologii care să permită depășirea barierei tehnice absolute, constatate la p. 2.6.1.



### 2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

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:

- Legea concurenței nu prevede posibilitatea impunerii de obligații specifice (de exemplu, orientarea la costuri a prețurilor, normele de evidență și calcul al costurilor)
- 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 de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă.

Având în vedere lipsa totală de concurență pe piața produsului, orientarea prețurilor la costuri (și, respectiv, determinarea normelor de calcul al costurilor) este soluția cea mai potrivită și mai utilizată, impusă pe piața de terminare a apelurilor de voce în rețelele individuale de telefonie fixă. Acesta nu este un remediu descris în Legea concurenței, ceea ce rezultă că este nevoie de o intervenție detaliată și frecventă din partea ANRCETI pentru determinarea și evaluarea tarifelor. Având în vedere importanța vitală a serviciului de terminare a apelurilor în rețelele proprii de telefonie fixă pentru toate piețele cu amănuntul de telefonie, este extrem de important faptul că tarifele pentru acest serviciu să fie calculate și stabilite cu un grad înalt de certitudine.

Conform celor constatate mai sus, ANRCETI deduce că condițiile pe piețele de terminare a apelurilor de voce în rețele proprii de telefonie fixă din Republica Moldova nu diferă de cele din Uniunea Europeană. Multe dintre problemele pieței analizate nu pot fi soluționate fără impunerea de obligații ex-ante. 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 nici o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere absolute, iar Legea concurenței nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață.

Această piață este prin urmare susceptibilă pentru reglementarea preventivă, iar ANRCETI în capitolele ce urmează va efectua analiza în detaliu a pieței date.

### 2.7 Concluzii privind identificarea piețelor relevante

ANRCETI a identificat că **produsul focal este terminarea apelurilor de voce în rețeaua proprie de telefonie fixă**. Aplicarea testului monopolistului ipotetic a indicat asupra faptului, că nu există nici un produs substituent efectiv pentru a lărgi definiția inițială a produsului focal. Prin urmare există următoarele piețe ale produsului în Republica Moldova:

- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a

- „Moldtelecom” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Orange-Moldova” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Arax-Impex” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Riscom” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Sicres” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Sun Communications” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Starnet” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a Î.S. „Centrul de Telecomunicații Speciale”;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a Î.S. „Calea Ferată din Moldova” ;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „ITNET” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Cartel-Sistem” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Media Digital Sisteme” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „ALIT” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Ovotel TDM” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Boomtelecom” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Eurostock” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Nordlinks” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Metical” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „ITSC INT” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Premium Network” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Dănis” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Optimtel” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Iristel Mol” S.R.L.;

- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Net-Connect Internet” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Belfast” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Voip Soluție” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Switchward Services” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Scortel” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „AltNet-C.C.” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a „Norma Telecom” S.R.L.;

De asemenea, ținând cont de barierele absolute specifice fiecărei piețe individuale de terminare a apelurilor, ANRCETI consideră că rețeaua oricărui furnizor, ce ar putea să intre pe piața de servicii de telefonie fixă în orizontul de timp de până la următoarea analiză, va reprezenta o piață individuală pentru terminarea apelurilor și va avea caracteristicile unei piețe relevante.

De asemenea ANRCETI a analizat limitele geografice ale pieței produsului și a constatat că **limitele geografice ale fiecărei piețe individuale de terminare a apelurilor de voce în rețele individuale fixe 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 piețele date întrunesc respectarea tuturor criteriilor prestabilite și, astfel, indică asupra necesității intervenției preventive a regulatorului.

ANRCETI, prin urmare, consideră că piețele de terminare a apelurilor de voce în rețelele proprii de telefonie fixă menționate mai sus sunt relevante reglementării preventive. În acest sens ANRCETI urmează să decidă asupra identificării acestor piețe privind relevanța reglementării preventive a lor.

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

În urma acestor constatări, în capitolele ce urmează, ANRCETI va efectua o analiză în detaliu a acestor piețe pentru a determina situația concurenței și măsura în care puterea de piață a furnizorilor poate afecta piețele cu amănuntul și cele cu ridicata. Dacă vor fi găsiți furnizori cu putere semnificativă pe aceste piețe, ANRCETI, în baza constatărilor sale din analiza în detaliu, va decide asupra menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive impuse (Hotărârile Consiliului de Administrație ale ANRCETI nr. 60-76 din 23.12.2010) în sarcina furnizorilor desemnați cu putere semnificativă ca rezultat al primei analize efectuate a pieței date (Hotărârile Consiliului de Administrație ale ANRCETI nr. 38-53 din 18.11.2010) și impunerea obligațiilor speciale preventive furnizorilor noi intrați pe piață.

### 3. Analiza pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă

Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă, prin aplicarea criteriilor de determinare a puterii semnificative de piață.

Urmare a aplicării acestor criterii ANRCETI a concluzionat că :

- Furnizorii de rețele fixe:
  - „Moldtelecom”S.A.;
  - „Orange Moldova”S.A.;
  - „Arax-Impex”S.R.L.;
  - „Riscom”S.A.;
  - „Sicres”S.R.L.;
  - „Sun Communications”S.R.L.;
  - „Starnet” S.R.L.;
  - Î.S.„Centrul de Telecomunicații Speciale”;
  - Î.S.„Calea Ferată din Moldova”;
  - „ITNET”S.R.L.;
  - „Cartel-Sistem”S.R.L.;
  - „Media Digital Sisteme”S.R.L.;
  - „ALIT”S.R.L.;
  - „Ovatel TDM”S.R.L.;
  - „Boomtelecom”S.R.L.;
  - „Eurostock”S.A.;
  - „Nordlinks”S.R.L.
  - „Metical”S.R.L.
  - „ITSC INT”S.R.L.
  - „Premium Network”S.R.L.
  - „Dănis”S.R.L.
  - „Optimtel”S.R.L.
  - „Iristel Mol”S.R.L.
  - „Net-Connect Internet”S.R.L.
  - „Belfast”S.R.L.
  - „Voip Soluție”S.R.L.
  - „Switchward Services”S.R.L.
  - „Scortel”S.R.L.
  - „AltNet-C.C.”S.R.L.
  - „Norma Telecom”S.R.L.

dețin putere semnificativă pe piețele (PSP) de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă;

- Oricare furnizor ce ar putea să intre pe piața de servicii de telefonie fixă va deține putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă;

În această analiză ANRCETI analizează obligațiile specifice preventive ce se propun a fi menținute sau impuse furnizorilor cu PSP în scopul prevenirii utilizării de către aceștia a 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.

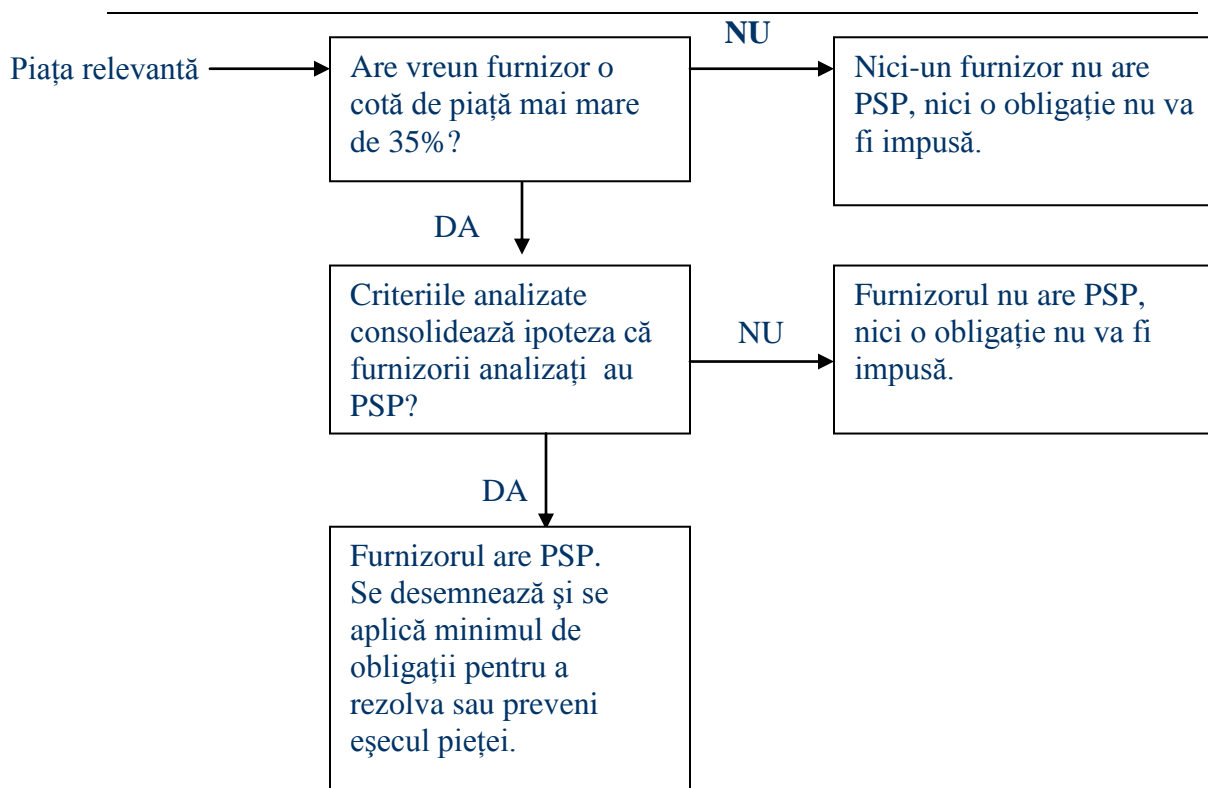


Figura 1: Procesul de analiză a pieței

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

Regulamentul prevede posibilitatea calculării cotei de piață în mai multe moduri, inclusiv conform 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 preferă să folosească traficul de terminație în fiecare rețea individuală de telefonie fixă pentru determinarea cotelor de piață, deoarece în funcție de acesta se poate cuantifica exact cota de piață a furnizorilor pe piața de terminare a apelurilor voce într-o rețea individuală de telefonie fixă. După cum a determinat ANRCETI în Capitolul 2 al prezentei analize fiecare piață de terminare într-o rețea individuală de telefonie fixă se caracterizează prin controlul absolut al acestei piețe de către furnizorul rețelei, piața respectivă fiind de facto un monopol. Este practic imposibil tehnic de a susține intrarea pe această piață a concurenței. Fiecare furnizor de rețea are, prin urmare cota, de 100% din piața terminării în proprie rețea, deținând controlul deplin al accesului la abonații săi. Nici un furnizor ce dorește să achiziționeze terminarea pentru a asigura comunicațiile între utilizatorii finali nu poate evita serviciul de terminare al furnizorului rețelei în cauză. Având în vedere că cota pieței a fiecărui furnizor după trafic reprezintă 100%, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă a fiecărui furnizor pe piața terminării apelurilor în rețeaua sa individuală de telefonie fixă.

### 3.2 Analiza ulterioară a pieței

În cazul în care unul sau mai mulți furnizori pe o piață sunt identificați cu o cotă ce depășește 35%, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi 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>4</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.

ANRCETI consideră că pe lângă criteriile pe care le consideră corespunzătoare din Anexa 1 la Regulament, pentru piața terminării apelurilor în rețele individuale de telefonie fixă este relevant să fie analizat și criteriul *Controlul accesului la abonați*, având în vedere faptul că acesta întotdeauna se află în mâinile unui singur furnizor. Acest criteriu este specific piețelor de terminare a apelurilor în rețele individuale de telefonie (mobilă, fixă).

În capitolele ce urmează ANRCETI va analiza criteriile pe care le consideră relevante pentru piața analizată, inclusiv criteriul suplimentar menționat.

## **A) Evaluarea cotei de piață**

În capitolele precedente, ANRCETI a determinat următoarea definiție a pieței de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă în Republica Moldova.

*Piața națională de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie fixă.*

Piețele serviciilor de terminare a apelurilor în fiecare rețea individuală de telefonie fixă sunt, de facto, piețe de monopol, care în condițiile sistemului de tarifare „*partea apelantă plătește*” nu au potențial să devină piețe concurențiale. Practic, este imposibil pentru un alt furnizor decât cel care controlează accesul la punctul terminal al rețelei asociat unui utilizator final să poată termina apelurile către acesta.

Prin urmare, fiecare furnizor al unei rețele individuale de telefonie fixă care asigură terminarea la puncte fixe a apelurilor provenite din alte rețele sau din propria rețea deține o cotă de piață de 100%. Așa cum s-a prezentat în Capitolul 2 al prezentei analize, la nivelul pieței cu ridicata nu există practic nici o alternativă viabilă la achiziționarea sau la oferirea de servicii de terminare într-o anumită rețea de telefonie în vederea furnizării de servicii de apeluri la puncte fixe utilizatorilor finali. Din punct de vedere tehnic, asigurarea conectivității între partea apelantă și partea apelată este imposibil de realizat fără cooperarea (directă sau indirectă – prin intermediul furnizorilor de tranzit, care cooperează direct cu furnizorul de terminație) dintre furnizorul în rețeaua căruia se inițiază apelul și furnizorul în rețeaua căruia se termină apelul respectiv.

---

<sup>4</sup> Regulamentul nr. 55, pct. 67,68

Având în vedere barierele ridicate și netranzitorii care există la intrarea pe aceste piețe, cota de piață a furnizorilor de servicii de terminare nu este previzibil a se modifica în perioada de timp avută în vedere de analiza de piață. Stabilitatea în timp a cotei de piață oferă un indiciu cu privire la existența puterii semnificative pe piață.

Așa cum se precizează în Instrucțiunile Comisiei Europene<sup>5</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 importantă pentru dominanță (*AKZO Chemie Bv v. Commission, Hoffmann-La Roche AG v. Commission*). 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 (*United Brands v. Commission*). Alți factori relevanți în asemenea situații pentru constatarea puterii semnificative sunt raportul între cotele de piață ale furnizorului și ale concurenților săi, în special cele ale concurentului care deține a doua cotă după mărime, avantajul tehnologic al furnizorului față de concurenții săi, existența unei rețele de distribuție foarte dezvoltate și absența concurenței potențiale.

Prin urmare, o cotă de piață de 100% (de facto, un monopol) pe piața serviciilor de terminare la puncte fixe a apelurilor constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă.

Totuși, în anumite situații, pentru a analiza dacă există anumite circumstanțe excepționale, este important de analizat în ce măsură alți factori pot limita posibilitatea unui furnizor de a se comporta în mod independent față de clienții, concurenții și, respectiv, față de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare și alte criterii în vederea determinării puterii semnificative pe piață, analizate în cele ce urmează.

**Concluzii:** ANRCETI determină că cota pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă a fiecărui furnizor de telefonie fixă depășește semnificativ pragul de 35%, fiind de facto monopolisti (cota de piață de 100%).

## **B) Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței**

În baza analizei inițiale a cotei de piață prezentată în Secțiunea precedentă, ANRCETI a ajuns la concluzia că toți furnizorii de telefonie fixă prezintă semne de putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă. Prin urmare ANRCETI va aplica criteriile pe care le consideră relevante pentru această piață din Anexa 1 din Regulament (inclusiv criteriul *Controlul accesului la abonați*) astfel încât să testeze această ipoteză.

În următoarele capitole ANRCETI a analizat criteriile considerate relevante pentru piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă, bazate pe situația actuală de pe piața dată.

<sup>5</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



### 3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare și stabilă poate indica lipsa unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. În cazul pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă, **cota de piață a fiecărui furnizor de servicii de telefonie fixă este de 100%** și nu există tendințe de diminuare a acesteia. Practic, este imposibil pentru un alt furnizor decât cel care controlează accesul la punctul terminal al rețelei asociat unui utilizator final sau număr în rețea să poată termina apelurile voce către acesta.

Cotă de piață stabilă pentru un furnizor care (în baza nivelului absolut al cotei de piață) a fost determinat cu titlu provizoriu că are PSP indică faptul că această putere pe piață este în curs de fortificare sau a fost fortificată. În cazul pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă cota de piață a fiecărui furnizor de telefonie fixă este de 100%. În condițiile sistemului de tarifare „partea apelantă plătește” aceste piețe nu au potențial să devină concurențiale.

Având în vedere barierele ridicate și netranzitorii care există la intrarea pe aceste piețe, cota de piață a furnizorilor de servicii de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă nu este previzibil a se modifica în perioada de timp acoperită de analiza de piață (cel puțin 2 ani). Stabilitatea în timp a cotei de piață oferă un indiciu cu privire la existența puterii semnificative pe piață.

Deci, în cazul terminării cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă, unde cota de piață a fiecărui furnizor este absolută și stabilă, efectul reprezintă un indicator puternic în favoarea poziției PSP.

### 3.2.2 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 (sau chiar auto-furnizare a serviciilor).

Puterea pe piață a unui furnizor poate fi limitată sau contrabalansată de către puterea de contracarare (puterea de negociere) a utilizatorilor și cumpărătorilor săi. În cazul pieței terminării apelurilor într-o rețea individuală, cumpărătorii furnizorului ce oferă serviciul de terminare sunt alți furnizori de servicii vocale cu amănuntul sau cu ridicata, care necesită serviciul de terminare pentru a asigura în final conectivitatea utilizatorilor de servicii de telefonie vocală, fie aceasta fixă, mobilă sau de alte forme (de ex. servicii hibride sau convergente).

Datorită caracteristicilor pieței serviciilor de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie (controlul deplin al accesului către abonați/numere din rețea și imposibilitatea pentru un concurent de a replica acest acces) și lipsei concurenților potențiali, puterea de contracarare a utilizatorilor reprezintă singura modalitate de constrângere prin mijloacele pieței a posibilității furnizorilor de a majora profitabil tarifele pentru serviciile de terminare a apelurilor voce în proprie rețea.

După cum e menționat în Regulament, puterea de contracarare a unui utilizator (fiind adevărat și pentru grupuri de utilizatori) se manifestă, de regulă, atunci când sunt îndeplinite una sau mai multe dintre următoarele condiții:

- a) utilizatorul cumpără un volum important din totalul produselor oferite de furnizor;

- b) utilizatorul poate migra, cu costuri reduse, către surse alternative de achiziționare a produselor respective;
- c) utilizatorul ar putea produce el însuși produsele respective.

Este evident că caracteristicile piețelor de terminare în rețele individuale a apelurilor voce sunt de așa natură, încât furnizorii ce achiziționează serviciile date nu pot migra către alte surse și nici nu pot produce ei singuri serviciile date.

Astfel, urmează de a considera dacă mărirea furnizărilor către cumpărătorii de servicii de terminare este suficient de mare pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de utilizator (cumpărător), să poată avea efecte de constrângere. În acest sens este de asemenea relevant de a se menționa că cumpărătorii nici nu pot măcar renunța la serviciul de terminare pe un termen suficient de lung pentru a obține efecte de disciplinare.

De regulă, cu cât este mai mare rețeaua publică de telefonie fixă (din punctul de vedere al numărului de utilizatori) în care se termină apelurile, cu atât este mai important pentru utilizatorii conexiunii la rețeaua în care este originat apelul de a avea posibilitatea de a efectua apeluri către abonații respectivei rețele publice de telefonie fixă.

La determinarea puterii de contracarare a utilizatorilor de servicii de terminare de apeluri în rețele individuale de telefonie fixă, ANRCETI a considerat separat posibilitatea cumpărătorilor ce achiziționează servicii de terminare în rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom" și cumpărătorilor ce achiziționează asemenea servicii de la alți furnizori de telefonie fixă de a exercita o influență de contracarare a puterii de piață. Aceasta se bazează pe raționamentul că cotele de piață a acestor grupuri de furnizori după numărul de abonați la telefonie fixă diferă substanțial. Conform situației din 31.12.2011, furnizorul istoric S.A. "Moldtelecom" deținea o cotă de piață, în funcție de numărul de abonați, de 95,53%, 7 furnizori alternativi - o cotă de piață cuprinsă între 0,10% și 1,12%, ceilalți furnizori alternativi având o cotă de piață sub 0,10% .

Conform datelor din 2011 ponderea traficului inițiat în rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom" și terminat în rețeaua sa este de 94,7%. Pentru SRL "Sun Communications" același indicator este de 31,7, SRL "Arax-Impex" - 4%, S.A. "Riscom" - 6,2%, SRL "Starnet" - 3,7%, S.A. "Orange Moldova" - 2,6%. ANRCETI a efectuat analiza structurii traficului S.A. "Moldtelecom" și a celor mai mari concurenți ai săi pe piața de telefonie fixă:

**Tabel 1. Structura traficului inițiat de furnizorii de telefonie fixă în funcție de destinație**

Furnizor de telefonie fixă	Cota traficului național inițiat în proprie rețea și terminat în:			Cota de piață după nr. De abonați:
	proprie rețea	alte rețele fixe naționale	rețele mobile naționale	
Moldtelecom	94,7%	0,9%	4,4%	95,5%
Sun Communications	31,7%	62,5%	5,8%	1,12%
Arax-Impex	4,0%	89,1%	6,9%	1,07%
Orange Moldova	2,6%	84,3%	13,1%	0,98%
Starnet	3,7%	73,5%	22,8%	0,4%
Riscom	6,2%	87,2%	6,6%	0,29%

**Tabel 2. Structura traficului terminat în proprie rețea în funcție de părțile ce achiziționează terminarea**

Furnizor de telefonie fixă	Structura traficului terminat în proprie rețea:			Cota de piață a furnizorului după nr. de abonați:
	Provenit din alte rețele fixe	Provenit din rețele mobile	Trafic internațional	
Moldtelecom	6,4%	31,6%	62,1%	95,5%
Sun Communications	86,8%	6,5%	6,7%	1,12%
Arax-Impex	77,6%	19,6%	2,8%	1,07%
Orange Moldova	91,7%	5,2%	3,1%	0,98%
Starnet	83,4%	13,8%	2,8%	0,4%
Riscom	88,0%	9,0%	3,0%	0,29%

Din tabelele de mai sus se observă că factorul externalităților de rețea este cu mult mai influent în cazul furnizorilor alternativi (majoritatea având nevoie de un serviciu de terminare pentru 94%-97% din traficul lor, cu excepția SRL "Sun Communications" care are nevoie de un serviciu de terminare pentru 68,3% din trafic), decât în cazul S.A. "Moldtelecom" (circa 5% din trafic necesită un serviciu de terminare în altă rețea). Prin urmare, se confirmă că cu cât cota de piață cu amănuntul este mai mare, cu atât mai puțin dependent este furnizorul de serviciile de interconectare ale altor furnizori și, drept urmare, cu atât mai slabă este puterea de contracarare a furnizorilor ce achiziționează serviciile de terminare a apelurilor în rețeaua acestui furnizor.

Astfel, puterea de contracarare a utilizatorilor S.A. "Moldtelecom" (furnizorilor ce achiziționează terminarea) este extrem de mică, în același timp puterea de contracarare a S.A. "Moldtelecom" în calitate de cumpărător de servicii de terminare este extrem de mare.

Existența unei careva puteri de contracarare a utilizatorilor slăbește puterea furnizorului de a se comporta independent de concurenți și de clienți. Prin urmare aceasta are influență negativă (de scădere) a ipotezei privind existența unei puteri semnificative de piață.

### 3.2.3 Economii de scară

Economiile de scară apar atunci când creșterea producției duce la costuri medii (pe unitate de produs) mai reduse. Prin producerea de servicii peste nivelul care și-l poate permite să producă un furnizor nou intrat pe piață, acesta își 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.

Furnizorii mari au avantajul de a fi în stare să repartizeze costurile lor fixe asupra unui număr mai mare de servicii, prin urmare reducând costurile pe unitate, comparativ cu furnizorii mici.

S.A., "Moldtelecom" are, fără îndoială, economii de scară pe piața analizată în comparație cu concurenții săi.

Conform datelor statistice prezentate de furnizorii de telefonie fixă pentru anul 2011, în funcție de totalul traficului de terminare în rețelele fixe S.A., „Moldtelecom” deține o cotă de piață de 94,5%, iar furnizorilor alternativi le revine doar 5,5% împreună. Aceasta denotă faptul că S.A., „Moldtelecom” își poate repartiza costurile fixe de interconectare pe un număr mai mare de servicii, obținând astfel costuri medii mai reduse.

Cu toate că economiile de scară pot influența pozitiv (în vederea reducerii) costurile pentru serviciile de terminare, acestea nu au nici un efect asupra prețurilor. Astfel, datorită faptului că fiecare furnizor are 100% de piață, poziție echivalentă cu monopol, aceștia au posibilitate și motivație de a stabili prețuri înalte, indiferent de costuri. Prin urmare factorul economiilor de scară nu produce nici un efect asupra puterii de piață a furnizorilor.

### **3.2.4 Integrarea pe verticală**

Integrarea pe verticală apare atunci, când un furnizor cuprinde în sine funcția de producție și funcția de vânzări cu amănuntul. În cazul furnizorilor de servicii de comunicații electronice funcția de producție înseamnă producerea serviciilor cu ridicata, astfel ca autofurnizările de infrastructură civilă și de rețea, de servicii de inițiere, tranzit și terminare în proprie rețea în cazul serviciilor vocale.

În cazul serviciilor de terminare în proprie rețea, acestea sunt resurse cu ridicata pentru activitățile cu amănuntul ale altor furnizori. Prin urmare, fiecare furnizor de servicii de telefonie este în același timp concurent pe piața cu amănuntul și partener ce oferă resurse cu ridicata pentru concurenții săi. Integrarea pe verticală a fiecărui din furnizori dă posibilitate și motivație de a majora prețurile pentru serviciile de terminare mult peste nivelul costurilor. Această acțiune poate da mai multe avantaje furnizorului de servicii de terminare:

- a) își majorează venitul din contul unui segment necompetitiv (deține 100% din piața terminării apelurilor în proprie rețea);
- b) subvenționează încrucișat serviciile cu amănuntul din contul serviciilor necompetitive (terminare), adică reducerea sub cost a tarifelor la serviciile cu amănuntul, aflate în competiție, sau renunțarea la profit din aceste servicii, aceste pierderi economice fiind compensate din vânzările extraprofitabile de pe segmente unde nu există concurenți. În cazul serviciilor de telefonie fixă sau mobilă, furnizorii sunt tentați să reducă în principal tarifele pentru apeluri în proprie rețea pentru a majora efectele de gravitație ale rețelei sale asupra utilizatorilor existenți și potențiali;
- c) majorează costurile pentru activitatea cu amănuntul a concurenților, ceea ce în combinație cu avantajul menționat la b) îi oferă posibilitate de a-și îmbunătăți sau menține prin mijloace anticompetitive pozițiile pe piața cu amănuntul, sau de a-și majora mai rapid ca concurenții prezența cu noi servicii și de a câștiga cursa pe piețe apărute noi;

Impactul asupra concurenței pe piețele din aval în urma aplicării instrumentelor anticompetitive de majorare a prețurilor pentru serviciile de terminare peste nivelul competitiv și de subvenționare a serviciilor sale cu amănuntul este în strânsă legătură cu ponderea bazei sale de abonați activi pe piață. Pentru a reduce prin mijloace tarifare efectele gravitaționale ale furnizorilor cu cote de piață mai mari, furnizorii mai mici trebuie să relice tarifele pentru apeluri în rețea ale furnizorilor mai mari și, prin urmare, să suporte pierderi.

Și în cazul furnizorilor mici, cu toate că abuzul de puterea pe piața terminării în rețea este probabil să aibă efecte mult mai puțin devastatoare pentru concurența pe piețele din aval, aplicarea unor prețuri

înalte pentru serviciul de terminare pe de o parte îi poate pune în situația ca aceștia să fie subvenționați de activitatea cu amănuntul a concurenților, iar pe de altă parte îi poate determina pe alți furnizori să stabilească tarife înalte pentru apelarea acestei rețele, ceea ce reduce gradul de transparență a tarifelor pentru utilizatori și gradul de încredere al acestor, precum și majorează gradul de insatisfacție. De asemenea, astfel de practici pot crea semnale de piață incorecte și să ducă la intrare pe piață a furnizorilor ineficienți.

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

Integrarea pe verticală însă nu este în sine o problemă care consolidează ipoteza că furnizorii analizați au putere semnificativă pe piața relevantă analizată, însă relevă riscuri importante pe care le generează existența puterii semnificative pentru piețele din aval.

### **3.2.5 Bariere în calea extinderii serviciilor**

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

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

Piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare, având în vedere imposibilitatea tehnică de a evita serviciul monopolistului sau de a replica punctul sau numărul de destinație. Practic, furnizorii de servicii de terminare a apelurilor la puncte fixe nu au de înfruntat potențiali concurenți, fiind imposibilă apariția unei alte oferte privind serviciile de terminare în propriile lor rețele.

În cazul în care există obstacole în calea expansiunii, acestea au efectul de a consolida ipoteza privind PSP a furnizorilor de servicii de terminare a apelurilor voce în propria rețea.

### **3.2.6 Absența potențialei concurențe**

După cum a fost stabilit mai sus, piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare. Prin urmare comportamentul unui furnizor de servicii de terminare în propria rețea nu este restrâns de posibilitatea apariției și dezvoltării concurenței pe această piață.

Absența unor concurenți potențiali va tinde să consolideze ipoteza că fiecare furnizor are PSP pe piața serviciile de terminare a apelurilor în propria rețea.

### **3.2.7 Numărul furnizorilor de pe piață**

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

Pentru piața de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixa gradul de concentrare a fiecărei piețe relevante este foarte ridicat și este egal cu 1 (conform Indicelui Hirfindahl Hirschmann IHH)- un nivel caracteristic unei piețe de monopol - ceea ce denotă lipsa absolută a concurenței pe aceste piețe.

Un IHH mai mare de 0,70 poate fi considerat ca probă *suplimentară* în sprijinul PSP.

Absența de concurenți și un IHH înalt oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că **fiecare furnizor de servicii de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixa** au PSP pe piețele relevante analizate.

### **3.2.8 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață**

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

ANRCETI concluzionează că prețurile pentru serviciile de terminare sunt stabile, iar în lipsa unei reglementări preventive acestea ar putea fi majorate de furnizori. Prin urmare aceasta vine în sprijinirea ipotezei că fiecare furnizor are putere semnificativă pe piața terminării în proprie rețea.

### **3.2.9 Controlul accesului la abonați**

Controlul accesului la abonați a fost analizat de către ANRCETI din două perspective:

1. Fiecare furnizor deține controlul absolut al bazei sale de abonați și nu există vreun competitor care ar putea contesta această poziție. Acest aspect, după cum a fost analizat mai sus, sugerează că fiecare furnizor este monopolist pe piața terminării în proprie rețea, precum și poate și are motivație să majoreze prețurile pentru aceste servicii în detrimentul competiției pe piețele din aval.
2. Fiecare furnizor deține o anumită cotă în volumul total al traficului de terminare către numere geografice/nongeografice din Planul Național de Numerotare. Acest aspect măsoară calitativ capacitatea furnizorilor de a influența piețele din aval.

Acest aspect leagă piețele de terminare în rețele individuale de capacitatea furnizorilor de a influența afacerea concurenților prin refuzul<sup>6</sup> accesului în vederea terminării apelurilor sau înaintarea unor condiții echivalente cu refuzul, sau refuzul de a achiziționa serviciile de terminare a concurenților.

De asemenea acest aspect leagă piețele individuale de terminare în rețele fixe de piețele serviciilor de tranzit de apeluri, care, la rândul lor, au un efect de fluidizare a piețelor cu amănuntul. Astfel, furnizorii cu cote mici de piață (respectiv, cu volum mic de trafic) sau noii intrați ar putea să aleagă servicii de tranzit de la un furnizor mai mare, care să le asigure terminarea apelurilor în diferite rețele naționale. La rândul său perspectivele de piață ale furnizorilor de servicii de tranzit sunt strâns legate de posibilitatea terminării apelurilor în rețelele majore ce atrag volumuri mari de trafic de terminație.

ANRCETI a determinat, că cota traficului terminat în rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom" în totalul traficului național și internațional de terminare este semnificativă:

- Cota S.A. "Moldtelecom" în legătură cu terminarea traficului național (inițiat de furnizori naționali) în proprie rețea fixă constituie 40,9% (42% împreună cu terminare spre numere Unite), iar a furnizorilor alternativi – 0,5% împreună (restul revine: S.A. "Orange Moldova" – 41,8%, S.A. "Moldcell" – 15,7%).
- Cota S.A. "Moldtelecom" în legătură cu terminarea în proprie rețea fixă a traficului inițiat în rețele ale operatorilor străini constituie 41% (41,7% împreună cu terminare spre numere Unite), iar a furnizorilor alternativi – 0,1% împreună (restul revine: S.A. "Orange Moldova" – 46,8%, S.A. "Moldcell" – 11,4%).
- Cota S.A. "Moldtelecom" în legătură cu terminarea în proprie rețea fixă a apelurilor naționale spre rețele fixe constituie 98,8% din trafic între rețele fixe, iar a furnizorilor alternativi – 1,2% împreună.

Astfel, ANRCETI constată că terminarea în rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom" reprezintă o cotă semnificativă din traficul destinat rețelelor fixe și mobile naționale. Aceasta îi oferă furnizorului dat posibilitatea să facă discriminare în funcție de origine de apeluri pentru majorarea profitului din terminare în proprie rețea.

Ținând cont de specificul național al acordării resurselor geografice de numerotare utilizate în rețele fixe, prin care resursele furnizorilor alternativi sunt acordate în cadrul aceluiași coduri geografice cu cele ale numerotației S.A. "Moldtelecom", este imposibil pentru fiecare furnizor alternativ să ofere servicii internaționale de terminare în proprie rețea, fără a fi posibil să poată tranzita apeluri internaționale către rețeaua fixă a S.A. "Moldtelecom". Acest lucru este cauzat de faptul că furnizorii internaționali nu au motivație să efectueze analiză adâncă<sup>7</sup> a numerelor de destinație în rețele din Moldova pentru a evita canalele S.A. "Moldtelecom", traficul către furnizori alternativi fiind prea mic (raportul cotelor traficului internațional către rețeaua S.A. "Moldtelecom"/către alți furnizori de telefonie fixă este de 99,6% la 0,4%). Având în vedere că condițiile tarifare<sup>8</sup> și netarifare<sup>9</sup> împiedică

<sup>6</sup> Aici refuz presupune și utilizare formală de drepturi de a nu oferi, retrage, suspenda serviciul de terminare, astfel cum, de exemplu, uzul de prevederile art.47 alin. (2), lit.c) privind posibilitatea retragerii accesului acordat.

<sup>7</sup> Astfel, pentru a ruta un apel către un furnizor alternativ din Moldova, un furnizor internațional trebuie să analizeze cel puțin primele 7 cifre ale numărului (primele 6 cifre sunt comune pentru toți furnizorii alternativi 373228) pentru fiecare apel spre rețele fixe din Moldova, față de doar 4 cifre (3732) ce trebuie analizate pentru a ruta toate apelurile (inclusiv 0,4% destinate furnizorilor alternativi) prin S.A. "Moldtelecom". Analizarea a 3 cifre suplimentare majorează semnificativ sarcina asupra centralelor internaționale ale furnizorilor străini și ar reprezenta pentru aceștia un preț nejustificat achitat pentru posibilitatea de a identifica rute mai ieftine pentru 0,4% din trafic.

<sup>8</sup> Furnizarea către furnizori naționali a serviciului de terminare în rețeaua S.A. "Moldtelecom" a traficului inițiat în străinătate la prețul de 0,1 USD/minut – preț comparativ cu cel oferit furnizorilor internaționali îi pune în situație

furnizorii alternativi să aibă oferte concurente cu cea a S.A. "Moldtelecom" în ceea ce privește terminarea internațională în rețele fixe naționale, S.A. "Moldtelecom" este *de-facto* furnizor monopolist de terminare a apelurilor internaționale în rețele fixe naționale și poate aplica această situație nu doar pentru a profita excesiv din controlul absolut către abonații proprii, dar și de controlul accesului internațional la abonații furnizorilor alternativi. Acest fapt se răsfrânge negativ asupra posibilității egale a furnizorilor de a concura pe piața cu amănuntul, fapt ce decurge din Tabelul 3:

**Tabel 3. Analiza comparativă a veniturilor per abonat din furnizarea serviciilor de terminare în rețele fixe proprii a traficului inițiat în străinătate**

	Moldtelecom	Sun Communication	Arax	Orange	Starnet	Riscom
Venit <sup>10</sup> din trafic internațional de intrare per abonat, lei/abonat într-un an (2011)	336,7 <sup>11</sup>	9 <sup>12</sup>	11,8	4,9	9,9	7,7

Analiza dată arată că S.A. "Moldtelecom" câștigă din terminarea în proprie rețea a traficului internațional substanțial mai mult decât concurenții săi direcți, ceea ce îi defavorizează. Aceștia sunt nevoiți să replice tarifele cu amănuntul ale S.A. "Moldtelecom" stabilite sub cost pentru a avea oferte competitive cu furnizorul istoric și, în același timp, nu pot să se bucure de avantajele de subvenționare încrucișată a serviciilor obținute de S.A. "Moldtelecom".

De asemenea S.A. "Moldtelecom" este unicul furnizor ce oferă terminarea traficului în rețele naționale fixe și beneficiază de profituri considerabil mai mari în raport cu serviciul național de terminare achiziționat de la furnizorii alternativi, precum și profită din posibilitatea de a termina trafic internațional în rețele naționale mobile. Având în vedere acestea, capacitatea S.A. "Moldtelecom" de a-și subvenționa activitățile cu amănuntul din terminarea internațională a traficului crește și mai mult.

Prin urmare, ANRCETI consideră că ponderea importanței criteriului dat asupra puterii de piață a S.A. "Moldtelecom" este considerabil mai mare decât a furnizorilor alternativi.

Existența unui careva control a abonaților și, drept urmare, a terminării traficului adresat lor întărește concluzia că furnizorii au putere semnificativă de piață.

---

defavorabilă pe cei naționali din cauza costurilor suplimentare pentru asigurarea serviciului de tranzit internațional, achitării TVA și contactării autorităților fiscale a dreptului de recuperare a TVA achitat.

<sup>9</sup> Cum, de exemplu, reducerea capacităților de interconectare pentru furnizarea acestor servicii.

<sup>10</sup> Estimat în baza traficului raportat și a tarifelor taxate de furnizori.

<sup>11</sup> Prețul S.A. "Moldtelecom" pentru terminare în rețele fixe naționale a traficului internațional aplicat în 2011 de 0,1 USD/minut

<sup>12</sup> Prețul de 0,03 USD achitat în 2011 de S.A. "Moldtelecom" furnizorilor alternativi pentru terminarea națională în rețelele acestor furnizori a traficului inițiat în rețelele operatorilor străini.



### 3.2.10 Sumar

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că fiecare furnizor are PSP pe piața terminării apelurilor în proprie rețea de telefonie fixă, iar barierele identificate pentru intrarea pe fiecare din aceste piețe individuale sunt insurmontabile. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza barierelor absolute. În același timp, ANRCETI a constatat că acești furnizori au putere diferită de a-și transfera puterea dată de piață asupra piețelor din aval (de tranzit de apeluri și cu amănuntul de telefonie fixă, mobilă, într-o anumită măsură și asupra pieței accesului în bandă largă) și de a influența concurența pe aceste piețe.

Astfel puterea S.A. "Moldtelecom" de influențare a piețelor din aval este substanțial mai mare, determinată de cota foarte mare pe piața cu amănuntul de telefonie fixă: 95,5% după numărul de abonați de telefonie fixă. Drept urmare acesta crează externalități mari de rețea pentru concurenții săi - după cum a identificat ANRECTI, 98,9% din totalul traficului inițiat și terminat în rețele fixe (inclusiv cel terminat în aceeași rețea) este destinat rețelei fixe a S.A. "Moldtelecom". Alte criterii ca indicele de concentrare a pieței (egal cu 1, nivel caracteristic pieței de monopol), integrarea pe verticală, controlul accesului la abonați, vin să susțină concluziile ANRCETI privind existența puterii semnificative de piață a S.A. "Moldtelecom". Analiza a identificat că S.A. "Moldtelecom" se bucură de o integrare pe verticală și are motivație să aplice pericolos puterea sa de piață pe piețele din aval. ANRCETI a constatat că situația concurențială pe fiecare din piețele de terminare în rețele individuale de telefonie fixă este prea puțin posibil să se modifice în orizontul previzibil de timp, având în vedere barierele tehnice pentru intrarea pe aceste piețe a concurenților. Prin urmare, ANRCETI ajunge la concluzia că este necesară intervenția preventivă (sunt necesare remedii *ex-ante*) pentru redresarea problemelor date. Impunerea remediilor nu poate să rezolve problema apariției concurenței pe aceste piețe. În schimb, remediile trebuie să se concentreze pe simularea unei activități competitive pe aceste piețe pentru a se asigura că furnizorii din piețele din aval obțin acces la resursele piețelor date în condiții egale și echitabile.

După cum a determinat ANRCETI, puterea de piață a furnizorilor alternativi în ceea ce privește capacitatea lor de a influența piețele din aval este foarte restrânsă. Aceasta se reduce la posibilitatea stabilirii unor tarife pentru terminare în proprie rețea majorate, ceea ce îi poate pune în situația ca aceștia să fie subvenționați de activitatea cu amănuntul a concurenților, iar pe de altă parte îi poate determina pe alți furnizori să stabilească tarife înalte pentru apelarea acestei rețele. Aceasta ar reduce gradul de transparență a tarifelor pentru utilizatori și gradul de încredere al acestor, precum și majorează gradul de insatisfacție. La fel, asemenea practici pot crea semnale de piață incorecte și să ducă la intrare pe piață a furnizorilor ineficienți.

**Concluzie:** Există dovezi clare că fiecare furnizor de telefonie fixa are PSP pe piața serviciilor de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixa și este puțin probabil că această poziție se va schimba în următorii doi ani. În același timp, puterea de influențare a piețelor din aval este diferită între S.A. "Moldtelecom" și ceilalți furnizori analizați.

## 4. Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că fiecare furnizor de telefonie fixă are putere semnificativă pe piața serviciilor cu ridicata de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă. 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>13</sup>;
- Obligațiile speciale preventive impuse furnizorilor cu putere semnificativă ca rezultat al primei analize efectuate a pieței date.

### 4.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixă

Datorită barierelor absolute de intrare pe piața de terminare a apelurilor în rețelele individuale de telefonie fixă, problemele concurențiale la nivelul acestor piețe, identificate de ANRCETI în analiza anterioară a pieței date sunt valabile și pentru prezenta analiză și vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor de interconectare practicate, cât și aspecte non-tarifare. ANRCETI a identificat, că problemele concurențiale ce sunt posibile în cazul aplicării puterii semnificative pe piața terminării apelurilor în proprie rețea de telefonie fixă sunt diferite în cazul S.A.”Moldtelecom” și în cazul celorlalți furnizori de telefonie fixă. Având în vedere cotele mici de piață a furnizorilor alternativi și diferențele mici între aceste cote, problemele concurențiale între cazurile furnizorilor alternativi sunt similare.

Așa cum s-a arătat la secțiunea anterioară, un furnizor de rețele și servicii de telefonie fixă deține un monopol pe piața de terminare cu ridicata în propria rețea, fără ca mecanismul substituibilității cererii și ofertei să fie eficient pe piețele relevante respective. Datorită faptului că nu există suficiente constrângeri concurențiale exercitate asupra furnizorilor de servicii de terminare în rețeaua fixă, ANRCETI consideră că toți furnizorii vizați nu au suficiente constrângeri competitive pentru a-și reduce de sine stătător până la un nivel eficient tarifele de terminare în rețelele individuale de telefonie fixă, adică există riscul aplicării unor tarife excesive în lipsa reglementării acestora; De asemenea, pentru cazul S.A.”Moldtelecom”, în lipsa obligațiilor preventive, ANRCETI constată suplimentar riscul următoarelor probleme concurențiale:

- neacordarea accesului la rețea în vederea terminării apelurilor, inclusiv tergiversarea asigurării interconectării sau neacordare de servicii complementare celui de interconectare, având în vedere că aceasta ar putea întârzia intrarea pe piață a concurenților de pe piețele cu amănuntul pe care operează S.A.”Moldtelecom”;
- neacordarea capacităților de interconectare solicitate de care în mod rezonabil are nevoie furnizorul pentru satisfacerea creșterii ofertei la serviciile sale, inclusiv întârzierea acordării capacităților suplimentare, ce ar duce la scăderea calității serviciilor bazate pe interconectare;

---

<sup>13</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

- retragerea accesului deja acordat, inclusiv dacă această retragere are un caracter temporar, având în vedere diferența substanțială a cotelor de piață și dependența mare a concurenților de externalitățile de rețea (mai ales de nevoia abonaților furnizorului concurent de a apela și de a fi apelat de către utilizatorii S.A. „Moldtelecom”);
- acordarea accesului sau serviciului de terminare în condiții discriminatorii în ceea ce privește calitate și preț, inclusiv în comparație a concurenților cu propria activitate cu amănuntul de telefonie fixă sau de telefonie mobilă;
- discriminare în funcție de origine a traficului de terminare în ceea ce privește acordarea interconectării, prețul pentru serviciul de terminare în proprie rețea fixă și capacități de interconectare;
- lipsa transparenței în ceea ce privește punctele de interconectare, termenii și condițiile de interconectare tehnice și comerciale, ceea ce poate descuraja concurenții potențiali sau să-i determine pe noi intrați să încheie acorduri de interconectare la condiții dezavantajoase pentru ei sau să planifice ineficient investițiile;
- subvenționarea încrucișată a serviciilor cu amănuntul de telefonie fixă și de acces în bandă largă din partea veniturilor excesive din terminarea traficului în proprie rețea sau din alte activități cu ridicata și, drept urmare, posibilitatea de a constrânge concurenții prin preț fără a fi în situație de a renunța la profit sau la marja rezonabilă;
- constrângerea marjei (margin squeeze) - perceperea pentru serviciile de terminare a unor prețuri excesive în raport cu costurile, astfel încât să crească costurile concurenților și să-i plaseze în situație competitivă nefavorabilă, având în vedere că tarifele de pe piețele din aval (cu amănuntul sau cu ridicata de tranzit) se află sub presiune competitivă;
- posibilitatea includerii unilaterale a unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui.
- În absența reglementării *ex-ante* a acestor piețe relevante de terminare a apelurilor voce în rețele fixe, tarifele practicate de furnizorii dați sunt excesive, precum și există riscuri non-tarifare. Prin urmare, obligațiile ce urmează a fi impuse trebuie să țină cont de aceste riscuri ale pieței și să asigure minim acțiunile necesare pentru nivelarea acestor riscuri.

## **4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP**

Obligațiile ce urmează a fi aplicate depind de problemele concurențiale ce există la moment pe piața analizată. În analiza prezentată în Capitolul 3, ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP:

- Cota de piață și stabilitatea acesteia
- Integrarea pe verticală (S.A., „Moldtelecom”)
- Numărul furnizorilor de pe piață.
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață
- Bariere în calea extinderii serviciilor
- Absența potențialei concurențe
- Controlul accesului la abonați (S.A., „Moldtelecom”)

### 4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG

La identificarea obligațiilor ce pot fi impuse în calitate de remedii concurențiale, ANRCETI a analizat și documentul Grupului European de Regulatori ERG(06)33, care sugerează impunerea următoarelor obligații pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă:

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

Aceste remedii se încadrează în lista remediilor stabilite de Directiva cu privire la acces<sup>14</sup>, precum și celor stabilite de Legea comunicațiilor electronice:

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

### 4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice menținerea următoarelor obligații asupra **S.A., „Moldtelecom”** ca urmare a poziției PSP pe piața serviciilor de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă:

- obligația de furnizare oricărui furnizor solicitant a interconectării, în orice regiune ce definește o zonă de tarifare locală a terminării apelurilor, și asigurare a accesului la elemente specifice ale rețelei și la infrastructura asociată și utilizarea acestora în vederea interconectării;
- obligația de furnizare a serviciului de terminare în proprie rețea de telefonie fixă;
- obligația de a oferi condiții de interconectare sau acces echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii;
- obligația de a nu discrimina, în legătură cu terminarea apelurilor în rețeaua proprie de telefonie fixă, inclusiv în funcție de originea apelurilor;
- obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Interconectare și de a publica informația privind punctele de interconectare, specificațiile tehnice, caracteristicile rețelei, condițiile

---

• 14 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)

comerciale și tehnice de interconectare, de furnizare și utilizare a infrastructurii asociate, capacități disponibile, tarife aplicate pentru serviciile de interconectare și pentru serviciile oferite în vederea realizării interconectării;

- obligația de a orienta prețurile maximale pentru serviciile de terminare a apelurilor în rețeaua proprie de telefonie fixă și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRIC);
- obligația de asigurare a evidenței contabile separate și de publicare a rapoartelor de evidență contabilă separată și metodologiei utilizate.

De asemenea, ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice să mențină următoarele obligații asupra furnizorilor alternativi în sarcina cărora au fost impuse obligații speciale preventive, iar asupra furnizorilor alternativi noi intrați pe piață să impună următoarele obligații ca urmare a poziției PSP pe piața serviciilor de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă:

- transparență în ceea ce privește furnizarea serviciilor de interconectare;
- obligația de a orienta prețurile maximale pentru serviciile de terminare a apelurilor în rețeaua proprie de telefonie fixă la costul incremental pe termen lung (LRIC).

**Concluzii:** ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie menținute/impuse furnizorilor de telefonie fixă pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției PSP al fiecăruia pe piața de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua individuală de telefonie fixă și de a se elimina efectele negative cauzate de condițiile de pe piața cu ridicata pentru piețele din aval. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale cu riscurile concurențiale de pe piața de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie fixa în Republica Moldova și poziția de PSP pe această piață.

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 Consiliului Concurenței privind această decizie. Conform Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI va remite hotărârea în adresa **furnizorilor de telefonie fixă** și Consiliului Concurenței.