



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

**Analiza
privind identificarea pieței terminării apelurilor de voce
în rețelele proprii de telefonie fixă
(consultare publică)**

De la:	28.04.2010
Până la:	19.05.2010
Starea documentului:	proiect

Cuprins:

1. Întroducere.....	3
1.1. Testul Monopolistului Ipotetic.....	3
1.2. Testul celor trei criterii.....	4
1.3. Procesul de consultare.....	5
2. Definirea pieței.....	6
3. Piața produsului.....	8
3.1. Produsul focal.....	8
3.2. Lista substituenților produsului focal.....	8
3.3. Substituibilitatea ofertei cu ridicata.....	8
3.4. Substituibilitatea cererii cu ridicata.....	9
3.5. Substituibilitatea cererii cu amănuntul.....	10
3.6. Sumarul analizei pieței produsului.....	14
4. Piața geografică.....	14
5. Aplicarea testului celor trei criterii	15
5.1. Barierele de intrare și ieșire.....	16
5.2. Tendințe spre concurență efectivă.....	16
5.3. Suficiența aplicării legislației concurenței.....	16
5.4. Concluzie.....	17
6. Concluzii privind identificarea piețelor relevante.....	17

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 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 (Regulamentul).

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. 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). 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.

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

1.1 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.

1.2 Testul celor trei criterii

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

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

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

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

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

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

ANRCETI va aplica Testul Monopolistului Ipotetic și testul celor trei criterii la o serie de piețe de produse și servicii care ar putea fi relevante reglementării ex-ante.

Acest document prezintă raționamentele ANRCETI 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.

ANRCETI va desfășura un proces în două etape (conform prevederilor Regulamentului): va identifica piața relevantă a produsului și piața relevantă geografică, va testa susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă.

Acest test va fi desfășurat pentru toate piețele din lista piețelor relevante recomandate de Comisia Europeană, și de asemenea, pentru care există suspiciuni că pot fi susceptibile reglementării ex-ante.

¹ 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.

1.3 Procesul de consultare

ANRCETI salută orice comentarii pe marginea identificării pieței propuse în acest document. Totuși analiza răspunsurilor ar fi mai ușoară dacă comentariile ar face trimitere la întrebările numerotate din acest document. Perioada pentru comentariile durează de la 28.04.2010 până la 19.05.2010. Comentariile urmează a fi adresate în formă scrisă la:

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

Fax: (0 22) 22 28 85

și/sau la:

e-mail: office@anrceti.md

2. 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). **Figura 1** prezintă schematic acest serviciu.

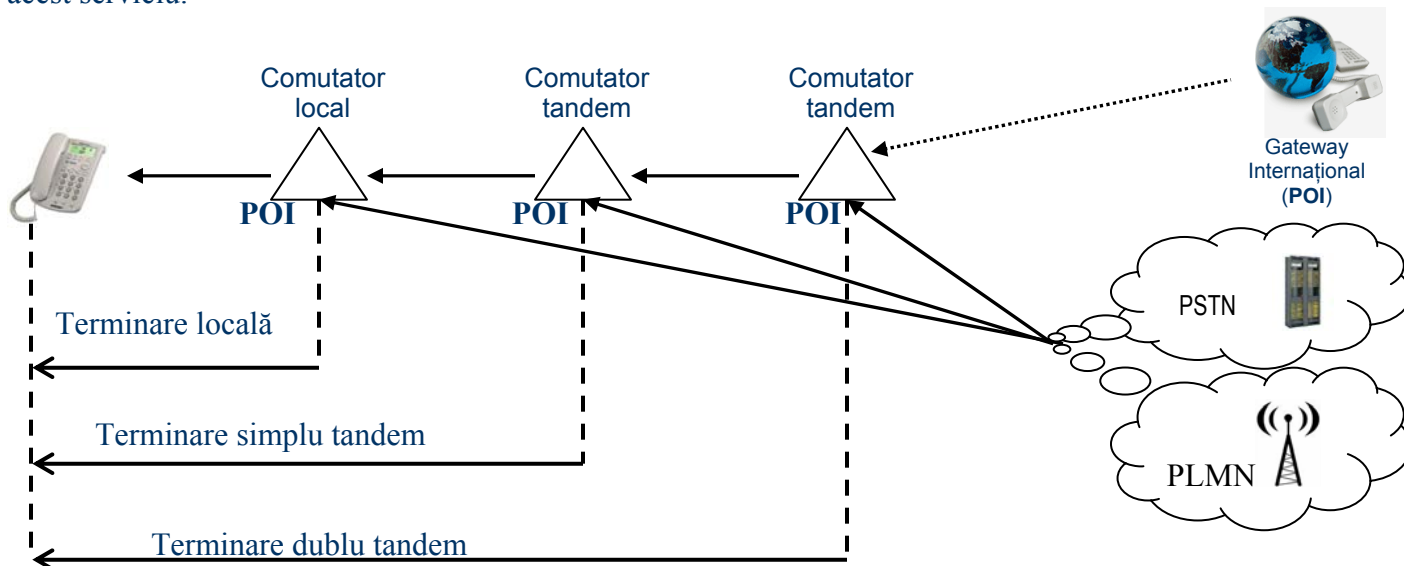


Figura 1: Serviciile de terminare de trafic în rețeaua publică telefonică fixă

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.

De obicei, terminarea simplă presupune transportarea apelurilor de la POI către puncte terminale în rețea situate în aceeași zonă administrativă cu POI, iar terminarea dublă 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.

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.

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

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.

3. Piața produsului

3.1 Produsul focal

Serviciul de terminare a apelurilor de voce în rețeaua de telefonie fixă este un element (input factor) pentru apelurile care originează atât în rețelele de telefonie fixă cât și de telefonie mobilă.

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 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.

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.

3.2 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 substituențe posibile pot constrânge activitățile unui monopolist ipotetic care asigură servicii de terminare a apelurilor de voce în rețeaua proprie de telefonie fixă.

3.3 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 de 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.

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

3.4 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. 3.3. 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 voce în rețeaua individuală fixă a monopolistului ipotetic va lipsi.

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

3.5 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.

3.5.1 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 ofertă 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.

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

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 (apel în cadrul rețelei mobile, tarifele căreia nu sunt afectate de majorarea tarifului de terminare a apelurilor voce în rețeaua fixă a apelantului).

Furnizorii de telefonie mobilă utilizează, de regulă, tarife medii pentru apeluri spre rețele fixe, la fel ca și pentru apeluri mobile în afara rețelei. Prin urmare, este puțin probabil ca tarifele cu amănuntul ale furnizorilor mobili pentru apeluri către rețeaua fixă a monopolistului ipotetic să fie afectate de un SSNIP la serviciul de terminare.

Cât privește posibila reacție a părții apelante de a înlocui apelurile către rețeaua părții apelate cu apeluri în mobil, ANRCETI consideră că și pentru această opțiune 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 2,7 mln. de abonați mobili, de 2,4 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-mobil².

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.

Concluzie: Substituția cererii la servicii de apeluri în rețeaua fixă cu apeluri în rețeaua mobilă va fi nesemnificativă 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.

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

3.5.2 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.

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.

² Conform datelor prezentate de furnizorii de telefonie fixă pentru anul 2009

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 nesemnificativă și nu va face creșterea prețului nerentabilă.

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

3.6 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.

4. 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.

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

5. 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 Regulament³ 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.

³ 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, .

5.1 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.

Este evidentă prezența barierelor înalte la intrarea pe piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală de telefonie fixă legată, în primul rând, de constrângeri tehnice.

Astfel orice piață individuală de terminare a apelurilor de voce în rețea 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.

5.2 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.5.1.

5.3 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 cu privire la concurență 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 cu privire la protecția 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.

5.4 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 cu privire la protecția concurenței nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață.

Această piață este prin urmare susceptibilă pentru reglementarea preventivă, iar ANRCETI intenționează să efectueze o analiză completă a pieței în funcție de rezultatele consultărilor publice.

Întrebare pentru consultare 8: sunteți de acord cu concluzia ANRCETI că piața serviciilor de terminare a apelurilor de voce în rețeaua proprie de telefonie fixă este susceptibilă unei reglementări *preventive*? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

6. 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 fixă a „Moldtelecom” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Orange-Moldova” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Arax-Impex” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Riscom” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Sicres” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Sun Communications” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Starnet” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a Î.S. „Centrul de Telecomunicații Speciale”;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a Î.S. „Calea Ferată

din Moldova” ;

- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „ITPAY” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Cartel-Sistem” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Tercom Service” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „ALIT” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „OvateL TDM” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Boomtelecom” S.R.L.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Eurostock” S.A.;
- Piața de terminare a apelurilor de voce în rețeaua individuală fixă a „Unicomtel” 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.

Întrebare pentru consultare 9: sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante, în baza evidențelor prezentate în acest document pentru consultare. Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Întrebare pentru consultare 10: sunteți de acord că această definiție a pieței va fi aplicabilă cel puțin în următorii doi ani? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

În urma acestei consultări publice, 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. Dacă vor fi găsiți furnizori cu putere semnificativă pe aceste piețe, ANRCETI, în baza constatărilor sale din analiza în detaliu, va alege și impune obligații preventive în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă.