



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

**Analiza pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii  
închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la  
dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată**

<b>Starea documentului:</b>	<b>Consultare publică</b>
<b>Perioada consultării publice</b>	<b>05.07.2011- 01.08.2011</b>

## Cuprins:

1. Introducere.....	4
2. Identificarea pieței cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.....	5
2.1 Testul Monopolistului Ipotetic.....	5
2.2 Testul celor trei criterii.....	5
2.3 Definirea pieței.....	6
2.4 Piața relevantă a produsului.....	8
2.4.1 Produsul focal.....	8
2.4.2 Lista substituenților produsului focal.....	8
2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului.....	12
2.5 Piața geografică.....	13
2.6 Aplicarea testului celor trei criterii.....	14
2.6.1 Barierele de intrare și ieșire.....	15
2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă.....	17
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței.....	18
2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante.....	19
3. Analiza pieței cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.....	20
3.1 Evaluarea cotei de piață.....	21
3.2 Analiza ulterioară a pieței.....	21
3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	22
3.2.2 Dimensiunile furnizorului.....	23
3.2.3 Bariere în calea extinderii serviciilor.....	24
3.2.4 Absența potențialei concurențe.....	24
3.2.5 Numărul furnizorilor de pe piață.....	25

<b>3.2.6</b>	Puterea de contracarare a utilizatorilor.....	25
<b>3.2.7</b>	Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață.....	26
<b>3.3</b>	Determinarea și analiza obligațiilor.....	27
<b>3.3.1</b>	Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată .....	28
<b>3.3.2</b>	Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	30
<b>3.3.3</b>	Sumarul obligațiilor propuse.....	30

## 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 (Regulamentul).

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.

### Procesul de consultare

ANRCETI salută orice comentarii pe marginea identificării și analizei 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 expedierea comentariilor durează de la 05.07.2011 până la 01.08.2011.

Comentariile urmează a fi adresate în formă scrisă la:

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

Fax: (0 22) 22 28 85

și/sau la:

e-mail: [office@anrceti.md](mailto:office@anrceti.md)

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

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. Sunt analizate 3 forme ale substituibilității produselor:

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

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

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

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

### **2.2 Testul celor trei criterii**

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

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

Comisia Europeană sintetizează și explică aceste criterii, după cum 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 cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Piața menționată este cuprinsă și de Recomandarea Comisiei Europene C(2003)497 (Piața 14). Astfel, ANRCETI a testat dacă această piață este relevantă reglementării preventive în circumstanțele naționale.

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

## **2.3 Definirea pieței**

Piața analizată în acest document este **furnizarea cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.**<sup>2</sup> În conformitate cu practicile Uniunii Europene, piața furnizării unor segmente-trunchi de linii închiriate poate fi definită în baza următoarelor definiții de mai jos (care urmează):

Linii închiriate înseamnă „totalitatea echipamentelor de comunicații electronice care oferă capacitatea de transmisie transparentă între punctele de acces la rețea, dar care nu includ funcții de comutare care să poată fi controlate de către utilizator.”

În armonie cu această definiție ANRCETI consideră drept linii închiriate toate echipamentele de comunicații electronice care furnizează capacități de transmitere transparente (adică transmiterea informației se realizează fără vreo modificare a formei sau a conținutului ( de ex. numărul de erori detectate/corectate, comutare) între două puncte și care nu includ comutarea sau funcția de rutare care pot fi controlate de către cumpărător.

---

<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.

<sup>2</sup> Aceasta este piața 14 în Recomandarea UE 2002/21/EC

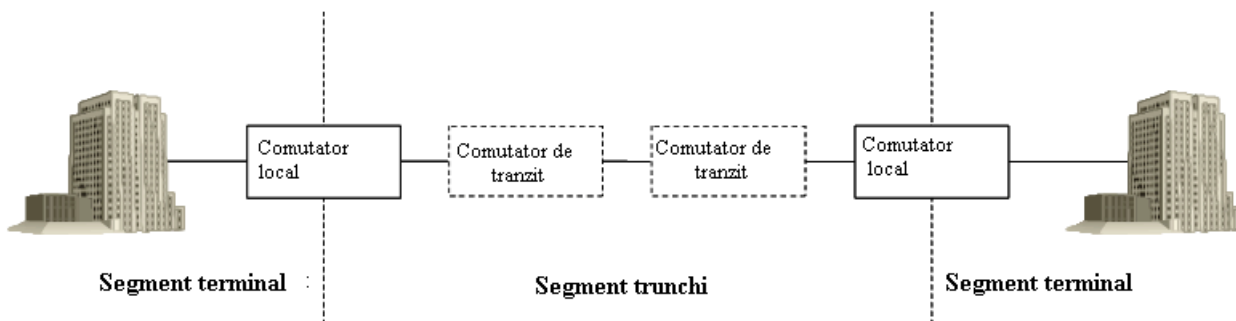
Linia închiriată oferă conexiune de transmisie dintre două puncte de acces la rețea la o anumită rată de transmisie solicitată (de exemplu, lățimea de bandă) de către cumpărător. În consecință, unul din parametrii de conectare a liniilor închiriate este lățimea de bandă, iar alt parametru este localizarea geografică a celor două puncte de acces la rețea.

În ceea ce privește serviciile de linii închiriate există atât piață cu amănuntul cât și cu ridicata. Dacă un furnizor furnizează servicii de linii închiriate unui utilizator final se consideră a fi o tranzacție cu amănuntul. În cazul în care furnizorul furnizează servicii de linii închiriate către un alt furnizor de comunicații electronice, fie pentru utilizarea serviciilor date în rețeaua proprie sau pentru revânzarea lor, este considerată a fi o tranzacție cu ridicata.

Diferența dintre serviciul de linii închiriate furnizat la nivel cu ridicata și serviciul de linii închiriate furnizat la nivel cu amănuntul constă în natura pieței și în modul în care este cumpărat, vândut și utilizat serviciul, și nu în funcționalitatea tehnică a produsului. Piața "furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate" cuprinde totalitatea tranzacțiilor de furnizare a serviciilor de segmente-trunchi de linii închiriate care sunt descrise mai sus, doar că aceste servicii sunt vândute cu ridicata.

În cazul cel mai general o conexiune completă a liniei închiriate cuprinde două segmente terminale și segmentul(ele)-trunchi interconectat cu două segmente terminale (segmentul de linii închiriate dintre punctul terminal de acces la rețea și cel mai apropiat punct de prezență al operatorului se numește segment terminal de linie închiriată).

**Figura 1 Linie închiriată (prezentare schematică) end-to-end**



Serviciile de linii închiriate segmente-trunchi pot fi utilizate de către operatori pentru transportarea traficului de telefonie fixă și mobilă, pentru furnizarea de servicii de linii închiriate cu amănuntul, iar serviciile cu ridicata de segmente-trunchi de linii închiriate pot juca un rol cheie, de asemenea, la transportarea traficului de internet și furnizarea de alte servicii de transport date.

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

## 2.4 Piața relevantă a produsului

### 2.4.1 Produsul focal

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

Trebuie remarcat faptul că punctul de plecare pentru identificarea produsului focal, în acest caz, este piața **furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate bazate pe tehnologia SDH (STM)**, în Republica Moldova.

Aceasta se datorează faptului că cererea pentru serviciile cu ridicata de linii închiriate este o cerere care provine de pe piața corespunzătoare de servicii de linii închiriate cu ridicata. În cazul Republicii Moldova, marea majoritate a serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi sunt bazate pe tehnologia STM prin fibră optică. Aceasta se datorează faptului că rețeaua operatorului istoric a fost construită inițial pentru prestarea serviciilor voce. Prin urmare, este oportun să fie considerat serviciul de linii închiriate segmente-trunchi bazat pe SDH ca produs focal, în scopul definirii pieței.

### 2.4.2 Lista substituenților produsului focal

În prezent, în Republica Moldova, în funcție de tipul de suport utilizat în vederea furnizării serviciilor de comunicații electronice, un operator poate achiziționa servicii de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe următoarele tehnologii: SDH, fibră optică sură, WDM, MPLS și Ethernet.

Astfel, pentru a defini piața relevantă a produsului, ANRCETI a analizat:

1. Măsura în care serviciile de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe tehnologia MPLS, Ethernet și WDM fac parte din aceeași piață relevantă a produsului;
2. Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de acces la fibra optică neechipată (fibră sură);
3. Posibilitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de linii închiriate segmente terminale;

#### **1) Analiza măsurii în care serviciile de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe tehnologia MPLS, Ethernet și WDM fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.**

ANRCETI a analizat dacă serviciile de capacitate de transmitere cu interfețe alternative (MPLS, Ethernet și WDM) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe tehnologia SDH. Pentru a determina gradul de substituibilitate dintre cele două categorii de servicii de linii închiriate segmente-trunchi, ANRCETI a analizat, în primul rând, dacă acestea pot fi considerate interschimbabile din punctul de vedere al utilizării date acestora și caracteristicilor lor funcționale.



Serviciul de linii închiriate constituie, așa cum am precizat mai sus, o conexiune dedicată care oferă o capacitate de transmisie simetrică, transparentă și permanentă între două puncte ale rețelelor, care nu prevede comutarea pe segmentul închiriat. Capacitățile închiriate pot, totuși fi multiplexate/demultiplexate cu alte capacități transportate între două puncte ale rețelei de transport. Serviciile care utilizează interfețe alternative pentru transportare de capacități (SDH, Ethernet, MPLS, WDM etc.) au evoluat rapid în ultimii ani, încorporând noi funcționalități tehnice, fiind utilizate din ce în ce mai des ca substitut al serviciilor de linii închiriate tradiționale. Aceste interfețe alternative permit atingerea unor niveluri de calitate comparabile cu cele ale liniilor închiriate tradiționale în special în ceea ce privește transparența (capacitatea de a transporta toate categoriile de aplicații, în timp real), de garantare a capacității și nu sunt limitate în ceea ce privește lungimea.

Având în vedere că cererea cu ridicata de servicii de linii închiriate segmente-trunchi se referă la necesitățile furnizorilor de transport de capacități la distanțe relativ lungi (de regulă între localități și regiuni) unul din principalii factori care determină substituibilitatea serviciilor reprezintă funcționalitatea acestor.

Din punct de vedere al funcționalității serviciile de închiriere de fibră optică sură este cel mai potrivit substituent pentru capacități SDH, deoarece permite furnizorului ce achiziționează trunchiul de fibră optică pasivă să aleagă flexibil tehnologia și capacitățile dorite pe acest segment, pe care și le poate furniza prin echiparea de sine stătător a fibrei optice cu echipamente de transmisiuni corespunzătoare.

Opțiunile WDM de asemenea permit cumpărătorului să aleagă flexibil tehnologia dorită de acesta, cu toate că poate fi limitat în vitezele de transmisie, în funcție de numărul de lungimi de undă închiriate. Totuși capacitățile de transmisie de 2,5 Gbps pe care le poate oferi fiecare lungime de undă sunt semnificative în raport cu capacitățile SDH și, prin urmare, le pot substitui eficient. Ca și în cazul descris pentru fibrele optice neechipate, furnizorul ce achiziționează servicii de lungimi de undă urmează de sine stătător să le echipeze cu echipamente de nivele de rețea (network layer).

Din punctul de vedere al **ofertei**, pentru un furnizor de servicii de linii închiriate care utilizează fibră optică trecerea la utilizarea unei interfețe alternative se poate realiza fără costuri ridicate (în comparație cu costul legat de construirea segmentelor de fibră optică), prin schimbarea echipamentelor de la cele două puncte terminale ale liniei. Acest fapt este valabil chiar și pentru capacități mai mari. În plus, echipamentele terminale pot fi reutilizate și instalate rapid.

În acest context, nu există motive pentru a defini piețe relevante ale produsului diferite în funcție de tehnologiile de transport care sunt utilizate. Astfel, piața relevantă a produsului este piața furnizării de linii închiriate segmente-trunchi, indiferent de tehnologia utilizată.

**Concluzia ANRCETI** este aceea că piața relevantă furnizării de linii închiriate segmente-trunchi include toate tipurile de tehnologii precum și toate tipurile de interfețe și protocoale utilizate (Ethernet, MPLS, SDH, WDM).

**Concluzie:** liniile închiriate bazate pe tehnologia SDH și liniile închiriate bazate pe tehnologia WDM, MPLS și Ethernet fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

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

## 2) Analiza substituibilității serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi STM cu serviciile de acces la fibra optică neechipată (dark fiber).

### Substituibilitatea cererii

Fibra optică neechipată constituie un element pasiv al rețelelor de comunicații electronice, care permite transportul semnalelor între două puncte ale rețelei, dacă este echipată cu elementele active corespunzătoare, puse la dispoziție de operatorul rețelei sau de un terț. Din punctul de vedere al caracteristicilor tehnice, fibra optică neechipată, poate constitui suportul fizic pentru furnizarea de servicii de linii închiriate - segmente trunchi. În mod similar, accesul la fibra optică neechipată care este un serviciu de acces la infrastructură, serviciul de linii închiriate - segmente trunchi presupune furnizarea serviciilor de acces pînă la echipamentele de transmisiuni la punctul de interconectare și la utilizatorul final.

Deci, în cazul unei creșteri mici, dar semnificative și de durată, a tarifelor serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi, un furnizor de servicii de linii închiriate pe piața cu amănuntul, care ar cumpăra un serviciu de linii închiriat-segmente trunchi, ar putea utiliza în schimb un serviciu de acces la „fibra optică neechipată”, care reprezintă, în sine, o ofertă cu ridicata de servicii de acces la infrastructură. Pentru a putea furniza servicii de linii închiriate pe piața cu amănuntul, furnizorul - cumpărător nu ar trebui să echipeze în mod corespunzător suportul de fibră optică la care se realizează accesul. Prin urmare, cele două servicii sunt substituibile din punctul de vedere al caracteristicilor tehnice și funcționale.

### Substituibilitatea ofertei

În cazul unei creșteri mici, dar semnificative și de durată, a tarifelor serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi, un furnizor care oferă acces la „fibra optică neechipată” ar putea intra pe piața cu ridicata a serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi, fără a realiza investiții suplimentare semnificative și a întâmpina întârzieri importante în lansarea comercială a serviciilor. Astfel, pentru a permite furnizarea de servicii de linii închiriate segmente-trunchi nu este necesară instalarea de echipamente de transmisiuni în fiecare nod al rețelei, și respectiv nu implică investiții semnificative.

ANRCETI consideră că serviciile de acces la „fibra optică neechipată” și serviciile de linii închiriate segmente-trunchi STM fac parte din aceeași piață relevantă a produsului din punctul de vedere al substituibilității cererii și ofertei, pentru orizontul de timp al analizei.

**Concluzie:** serviciile de linii închiriate segmente-trunchi, de tip STM, furnizate de Moldtelecom fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de acces la „fibra optică neechipată”.

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

### 3) Posibilitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de linii închiriate segmente terminale

ANRCETI a analizat dacă serviciile de linii închiriate segmente terminale și serviciile de linii închiriate segmente-trunchi fac parte din aceeași piață relevantă. Pentru a determina gradul de substituibilitate dintre cele două categorii de servicii de linii închiriate, ANRCETI a analizat, dacă acestea pot fi considerate interschimbabile din punctul de vedere al utilizării date acestora și caracteristicilor funcționale.

#### Substituibilitatea cererii

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

#### Substituibilitatea ofertei

În ceea ce privește substituibilitatea ofertei, un furnizor de servicii de linii închiriate segmente-trunchi va trebui să facă investiții importante pentru a putea furniza servicii de linii închiriate segmente terminale, ca urmare a faptului că furnizarea acestor din urmă servicii presupune construcția unei rețele de acces până la utilizatorii finali; în plus, asemenea investiții se realizează într-un termen lung. De asemenea, un operator care furnizează exclusiv servicii de linii închiriate segmente terminale și dorește să intre pe piața serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi se va confrunta cu constrângeri determinate de investițiile semnificative ce trebuie realizate și timpul îndelungat necesar pentru furnizarea acestor servicii, ca urmare a faptului că este necesară dezvoltarea unei infrastructuri de capacitate mare, conectată la diferite locații dintr-un număr semnificativ de localități, pentru a putea concura cu operatorii deja existenți pe piață.

#### Concluzie

În urma analizei substituibilității efectuate, concluzia preliminară a ANRCETI este că serviciile de linii închiriate segmente terminale nu fac parte din piața furnizării liniilor închiriate segmente-trunchi.

**Concluzie:** Serviciile de linii închiriate segmente terminale nu fac parte din piața furnizării liniilor închiriate segmente-trunchi.

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

### 2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului

ANRCETI a identificat că produsul focal este serviciul de linii închiriate segmente-trunchi bazat pe tehnologia SDH (STM).

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

1. Serviciile de capacități de transmitere cu interfețe alternative (MPLS, Ethernet și WDM);
2. Serviciilor de acces la fibra optică neechipată (dark fiber);

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

**Piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată care cuprinde servicii de capacități de transmitere cu interfețe: MPLS, Ethernet și WDM și servicii de acces la fibra optică neechipată.**

## 2.5 Piața geografică

Piața geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizați furnizorii produselor din piața relevantă a produsului, zonă în care condițiile de concurență sunt suficient de omogene și care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiții concurențiale diferite. De asemenea, conform Instrucțiunilor CE, în mod tradițional, identificarea pieței relevante geografice se realizează pe baza următoarelor criterii: aria acoperită de rețea și existența unor limite geografice impuse prin lege sau prin acte administrative.

Analizând aceste criterii, ANRCETI a constatat că piața geografică relevantă corespunzătoare serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi este națională, determinată de teritoriul Republicii Moldova, având în vedere că nu au fost identificate zone geografice în care condițiile concurențiale să fie suficient de diferite de restul teritoriului și astfel să fie justificată delimitarea unor piețe locale distincte.

Această concluzie este susținută inclusiv de caracterul serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi, care sunt, în preponderență, furnizate între localități și raioane/municipii.

Deși există probabilitatea să apară variații ale cererii și ofertei, asociate, de exemplu, cu anumite grupuri de utilizatori care formează zone mai concentrate din punct de vedere geografic, acestea nu sunt de natură să determine limite clare și persistente ale unor segmente geografice de piață diferite. De asemenea, analiza datelor de piață a relevat faptul că nu există diferențe - în funcție de zona geografică - în ceea ce privește preferințele utilizatorilor pentru aceste servicii sau în ceea ce privește costurile înregistrate cu operarea rețelei în diferite zone geografice tarifele fiind stabilite uniform la nivel național în lei/km.

Având în vedere aspectele prezentate mai sus, ANRCETI consideră că dimensiunea geografică a pieței relevante a serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi este națională, determinată de teritoriul Republicii Moldova.

În consecință, dimensiunea geografică a pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată este națională, determinată de teritoriul Republicii Moldova.

**Concluzie:** ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată sunt teritoriul național. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă practicilor tuturor statelor membre ale UE.

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

## 2.6 Aplicarea testului celor trei criterii

În conformitate cu Legea comunicațiilor electronice, pentru ca o piață să fie relevantă reglementării preventive de către ANRCETI, este important ca aceasta să întrunească caracteristici care să justifice impunerea obligațiilor speciale preventive (Art.51 (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 accesului utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, la un post fix din rețeaua publică de telefonie.

---

<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;

- **legale:** bazate pe politici cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere și alocarea spectrului de frecvențe.

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

### 1. Costurile fixe irecuperabile, economiile de scară și de scop

Intrarea pe piața serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi este asociată cu costuri irecuperabile substanțiale. Pentru a intra pe această, un furnizor trebuie să își extindă rețeaua la nivel național, astfel încât să poată furniza servicii de linii închiriate segmente-trunchi.

Respectiv operatorii alternativi care vor să intre pe această piață trebuie să suporte costuri fixe considerabile (dezvoltarea infrastructurii de canalizare, costul cablurilor de fibră optică, costurile de instalare a cablurilor de fibră optică) care se transformă într-un avantaj concurențial pentru operatorul istoric. Chiar dacă operatorii alternativi ar furniza serviciile de linii închiriate segmente-trunchi prin intermediul unor soluții alternative, la care aceștia ar avea deja acces, precum accesul la fibră optică neechipată, aceste soluții nu sunt de natură să determine reducerea costurilor fixe irecuperabile, ca urmare a faptului că aceste opțiuni sunt în mare parte indisponibile pe piață.

### 2. Economii de scară, gamă de servicii și densitate

Economiile de scară sunt determinate de scăderea costurilor fixe pe unitatea de produs ca urmare a creșterii volumului vânzărilor. Economii de gamă apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor care furnizează două sau mai multe produse sau servicii, utilizând aceleași mijloace, față de cei care furnizează un singur produs sau serviciu.

Furnizarea de servicii de linii închiriate segmente-trunchi se caracterizează prin economii de scară și de gamă semnificative.

Furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi către terți este asociată cu economii de scară, deoarece costurile cu echipamentele din nodurile de transmisiuni sau din locațiile altor operatori nu cresc semnificativ în funcție de capacitate. Economii de gamă rezultă din faptul că infrastructura asociată poate fi folosită pentru a furniza mai multe servicii, precum furnizare de capacitate de transport pentru rețeaua de telefonie fixă, rețeaua de telefonie mobilă, rețeaua de acces la Internet, etc.

### 3. Controlul unei infrastructuri greu de duplicat

Practic barierele structurale au un impact negativ asupra posibilităților de intrare pe piață a noilor operatori. Construirea unei infrastructuri noi de linii închiriate ar implica costuri irecuperabile ridicate.

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

Prin urmare, operatorii alternativi nu doresc să construiască o rețea paralelă cu cea existentă acestea fiind investiții în infrastructură practic irecuperabile (situație care determină un avantaj concurențial pentru operatorul istoric, deoarece acesta își va utiliza rețeaua deja instalată).

În condițiile în care o astfel de rețea există, construirea unei rețele paralele ar face imposibil (cel puțin ineficient din punct de vedere economic) de a atinge economii suficiente de densitate.

Prin urmare, concluzia ANRCETI este că chiar dacă există posibilitatea pentru concurenți de a beneficia de acces la liniile închiriate segmente-trunchi, care pot fi utilizate pentru servicii de telefonie fixă și transport date, piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată păstrează încă bariere structurale suficient de înalte. În acest context, efectele remediilor pe piețele cu ridicata se vor resimți într-un termen lung.

### 4. Integrarea pe verticală

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

Moldtelecom este un furnizor de rețele integrat pe verticală de talie semnificativă, fiind activ, la nivel național, atât la nivelul piețelor cu ridicata, cât și la nivelul piețelor cu amănuntul. De asemenea, conform analizelor de piață realizate de către ANRCETI la nivelul cu ridicata pe piețele corespunzătoare serviciilor de acces în bandă largă, Moldtelecom a fost desemnat ca furnizor cu putere semnificativă. Pentru a împiedica apariția unor probleme concurențiale la nivelul piețelor cu amănuntul, ANRCETI a impus furnizorului cu putere semnificativă pe piețele cu ridicata să asigure accesul la tarife orientate la costuri și în condiții nediscriminatorii.

**Concluzie:** barierele existente la intrarea pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată sunt suficient de ridicate pentru a împiedica intrarea pe piață a noi furnizori de astfel de servicii.

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



## 2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă

Cel de-al doilea criteriu urmărește evaluarea măsurii în care piața analizată prezintă caracteristicile care să indice evoluția acesteia către concurență efectivă, în absența unor reglementări ex-ante.

Aplicarea acestui criteriu implică investigarea situației concurențiale dincolo de barierele existente la intrarea în piață, ținând cont că, chiar în condițiile în care o piață este caracterizată de bariere semnificative la intrare, o serie de alți factori structurali sau caracteristici ale pieței pot reprezenta argumente în favoarea faptului că piața tinde spre concurență efectivă.

### Cotele de piață

ANRCETI subliniază că S.A. „Moldtelecom”, pînă în anul 2010 nu a prestat servicii de închiriere de segmente-trunchi. În anul 2010 Moldtelecom a furnizat 13 segmente de linii închiriate-trunchi. Cota de piață a acestuia în funcție de circuitele de segmente-trunchi închiriate este de 100%. S.A. „Moldtelecom” furnizează servicii de linii închiriate segmente-trunchi bazate pe tehnologia STM, la nivel național, între punctele de prezență SDH Moldtelecom, atingând cota de piață în funcție de venituri de 100%, el fiind unicul furnizor de pe piața dată care închiriază segmente-trunchi altor furnizori.

ANRCETI apreciază că este puțin probabil ca operatorii alternativi să-și crească cota de piață în orizontul de timp supus analizei, datorită barierele care împiedică extinderea acestora pe piață. Astfel, o cotă de piață de 100% în funcție de numărul de circuite segmente-trunchi închiriate și de 100% în funcție de venituri este un indicator care demonstrează faptul că S.A. „Moldtelecom” deține putere semnificativă pe piața furnizării cu ridicata a serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi. Prin urmare, ANRCETI este de părere că valorile cotelor de piață actuale nu indică o evoluție a pieței relevante către o concurență efectivă.

### Condițiile concurențiale

În prezent, în Republica Moldova, un singur furnizor comercializează servicii de linii închiriate segmente-trunchi. Din acest considerent ANRCETI consideră că nu există indicii că piața furnizării de linii închiriate segmente-trunchi tinde spre concurență în orizontul de timp al prezentei analize de piață. În absența reglementărilor, ar fi improbabil ca operatorii alternativi să poată influența semnificativ posibilitatea S.A. „Moldtelecom” de a se comporta pe piața dată independent de concurenți sau de consumatorii de servicii respective.

### 2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

În Recomandarea sa<sup>4</sup>, Comisia Europeană, menționează:

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

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

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

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

### Concluzie

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

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

**Întrebare pentru consultare 7:** sunteți de acord cu concluzia ANRCETI că piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată este susceptibilă unei reglementări *preventive*? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

<sup>4</sup> RECOMANDAREA COMISIEI din 17 decembrie 2007 privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice care pot face obiectul unei reglementări ex ante, recitalul 13

## 2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. ANRCETI a aplicat, de asemenea, trei criterii pentru a confirma că această piață este susceptibilă reglementării preventive.

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

- Piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată care cuprinde servicii de capacități de transmitere cu interfețe: MPLS, Ethernet și WDM și servicii de acces la fibra optică neechipată.

De asemenea ANRCETI a analizat limitele geografice ale pieței produsului și a constatat că limitele geografice ale pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată este teritoriul național.

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

**Întrebare pentru consultare 8:** sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante, în baza evidenței prezentate în acest document pentru consultare. Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

**Întrebare pentru consultare 9:** sunteți de acord că această definiție a pieței va fi aplicabilă cel puțin în următorii doi ani? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

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

### 3. Analiza pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

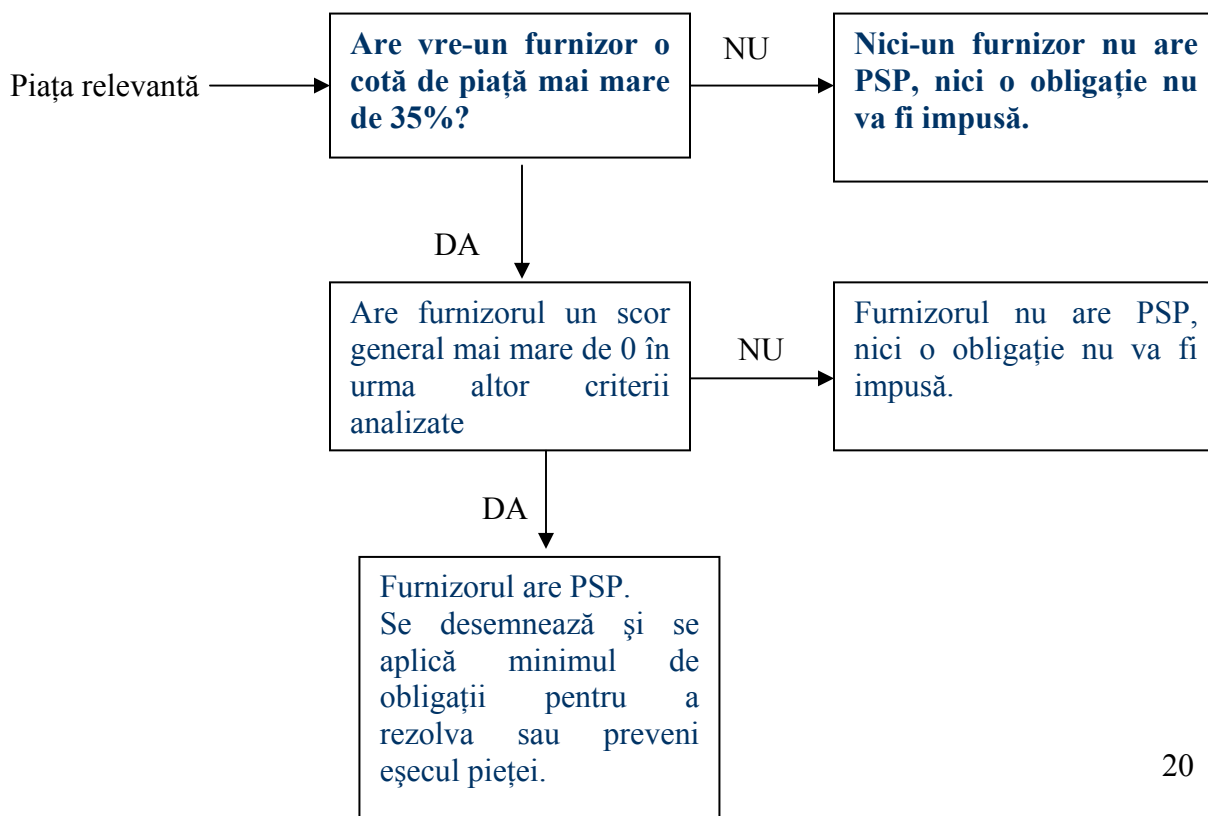
Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, prin aplicarea criteriilor conținute în acestea.

- Urmare a aplicării acestor criterii ANRCETI a concluzionat că Moldtelecom deține putere semnificativă pe piața (PSP) furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată și a identificat obligațiile specifice preventive ce sunt necesare de a fi impuse Moldtelecom în scopul prevenirii utilizării puterii sale de piață în detrimentul concurenței.

Procesul de analiză în detaliu a pieței are trei etape după cum este descris în **Figura 2**.

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

**Figura 2: Procesul de analiză a pieței:**



**Concluzii:** ANRCETI determină că cota pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată a Moldtelecom depășește semnificativ pragul de 35%.

**Întrebare de consultare 10:** Sunteți de acord cu această analiză și concluzie? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi pentru a sprijini concluzia Dvs.

### 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.

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

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de circuitele de linii închiriate segmente-trunchi furnizate și veniturilor obținute din furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi. Conform datelor statistice cu privire la infrastructura relevantă a serviciilor de linii închiriate prezentat de către furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice pentru anii 2008-2010, cota de piață în funcție de circuite de linii închiriate segmente-trunchi furnizate ale operatorului istoric reprezintă 100%. Având în vedere cota de piață a Moldtelecom de 100% în funcție de circuite furnizate și 100% în funcție de venituri, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă a Moldtelecom pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

### 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;

- Economiiile de scară;
- Economiiile de gamă de produse;
- Economiiile de densitate;
- Diversificarea produselor și serviciilor;
- Integrarea pe verticală;
- Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Absența potențialei concurențe;
- Numărul furnizorilor de pe piață;
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață;
- Nivelul profitului.

Regulamentul prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piață nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieței relevante.<sup>5</sup> Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

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

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

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

O cotă de piață mare, stabilă sau în creștere poate indica asupra lipsei unei concurențe efective pe piață. În cazul pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, cota de piață a Moldtelecom în funcție de numărul de circuite de linii închiriate segmente-trunchi la sfârșitul anului 2010 este de 100% și aceasta este suficient de stabilă.

Aceasta sugerează că cota de piață a Moldtelecom este foarte înaltă și stabilă. Pentru furnizorii alternativi este imposibil să concureze cu Moldtelecom pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, ceea ce înseamnă o poziție semnificativă pe această piață.

Așa cum se precizează și în Instrucțiunile Comisiei Europene<sup>6</sup>, o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață. De asemenea, în jurisprudența Curții Europene de Justiție s-a precizat că, în lipsa unor circumstanțe excepționale, o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție de dominanță:

---

<sup>5</sup> Regulamentul nr. 55, pct. 67-8

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

*Cu toate că o cotă înaltă de piață nu este suficientă pentru a stabili posedarea unei puteri semnificative de piață (dominanței), este puțin probabil ca o întreprindere fără o cotă semnificativă pe piața relevantă să fie într-o poziție dominantă. Astfel, este puțin probabil ca întreprinderile cu cotă de piață mai mică de 25 % să se bucure de o poziție dominantă (individuală) pe piața vizată. În practica decizională a Comisiei, grijile cu privire la dominanța individuală de regulă apar în cazul întreprinderilor cu cote de piață de peste 40%, cu toate că în unele cazuri Comisia poate să fie îngrijorată privitor la existența dominanței chiar și în cazul unor cote mai mici de piață, deoarece dominanța poate avea loc fără a exista o cotă de piață foarte mare. Conform jurisprudenței stabilite, cotele de piață foarte mari — de peste 50 % — sunt ele însele, cu excepția unor circumstanțe excepționale, dovadă a existenței poziției dominante. O întreprindere cu o cotă mare de piață poate fi bănuită că are PSP, adică că este într-o poziție dominantă, dacă cota sa de piață a rămas stabilă în timp. Faptul că o întreprindere cu putere semnificativă pe piață își vede cota sa de piață reducându-se treptat poate să însemne că piața devine mai competitivă, dar aceasta nu exclude concluzia existenței puterii semnificative de piață.*

Prin urmare, o cotă de piață de 100% a numărului de circuite de linii închiriate segmente-trunchi constituie un indiciu foarte important pentru confirmarea puterii semnificative de piață a Moldtelecom..

### **3.2.2 Dimensiunile furnizorului**

Pentru a putea furniza servicii de telefonie și transport de către furnizori în alte localități sunt necesare investiții importante în rețele situate între localități și nu numai pînă la punctul dorit de furnizorul solicitant sau chiar de furnizor pentru ași putea extinde aria de activitate. Este o investiție substanțială, chiar dacă aceasta se concentrează în rețelele spre raioane, cum ar fi Bălți, Cahul și altele. Pentru furnizarea pe scară largă a segmentelor-trunchi, investiția este atât de semnificativă încât orice alt furnizor alternativ va găsi dificil să intre pe piața dată.

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

### 3.2.3 Bariere în calea extinderii serviciilor

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

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

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

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

### 3.2.4 Absența potențialei concurențe

Barierile la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți (vedeți criteriul de mai jos - Numărul furnizorilor de pe piață), cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește liniile închiriate segmente-trunchi, costul ridicat de desfășurare a rețelei înseamnă că noii furnizori ai acestor tipuri de servicii au foarte puține șanse să intre pe piață.

Absența unor concurenți potențiali ar tinde să consolideze ipoteza că Moldtelecom are PSP pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. Totuși, ANRCETI nu consideră acest criteriu decisiv pentru o concluzie privind existența puterii semnificative pe piață.



### 3.2.5 Numărul furnizorilor de pe piață

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

Investițiile mari necesare nu fac să se aștepte modificarea semnificativă a cotei lor. Prin urmare, numărul mic de concurenți nu este relevant pentru a constata o concurență efectivă, iar gradul înalt de concentrare a pieței (aproape de nivelul unei piețe de monopol) sugerează că Moldtelecom are PSP pe piață cu ridicata a unor segmente –trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

### 3.2.6 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Puterea de contracarare a utilizatorilor se referă la puterea relativă pe care o poate avea un cumpărător în relațiile sale de negociere cu potențialul vânzător al serviciilor în cauză. În general, puterea de negociere a unui cumpărător poate fi dată de mărime, importanța comercială pe care o are pentru vânzător sau abilitatea sa de a migra către surse alternative de aprovizionare.

Existența puterii de contracarare nu este prin sine suficientă pentru a contrabalansa efectele puterii de piață deținute de un furnizor, ci este important să se evalueze intensitatea cu care aceasta se manifestă. În acest sens, este necesar să se aprecieze dacă, pentru orizontul de timp al analizei, puterea de contracarare deținută este suficientă pentru a contracara comportamentul abuziv al unui vânzător pe o piață de monopol. Practic, eficiența puterii de contracarare a utilizatorilor trebuie să indice faptul că furnizorul vânzător nu se poate comporta, într-o măsură apreciabilă, independent față de clienții săi, rezultând astfel ca nu are putere semnificativă pe piață. Puterea de cumpărare și poziția relativă de negociere depind de numeroși factori, gradul de influență pe care un cumpărător îl poate exercita asupra unui vânzător putând fi extrem de variat.

Pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de cumpărător pe o anumită piață, să se manifeste în mod eficient, aceasta trebuie să fie suficient de puternică pentru a permite obținerea unor rezultate (de exemplu, condiții contractuale rezonabile, tarife care să nu fie excesive, și la un nivel determinat pe baze competitive etc.) care să fie asemănătoare cu rezultatele obținute pe o piață competitivă.

Puterea de contracarare a unui utilizator se manifestă, de regulă, atunci când sunt îndeplinite una sau mai multe dintre următoarele condiții:

- a) utilizatorul cumpără un volum important din serviciile oferite de furnizor;
- b) utilizatorul poate migra, cu costuri reduse, către surse alternative de achiziționare a serviciilor respective;
- c) utilizatorul ar putea furniza el însuși serviciile respective.

ANRCETI trebuie să evalueze măsura în care aceste potențiale alternative, ca posibile soluții ce le permit utilizatorilor să-și exercite puterea, constrâng comportamentul comercial al S.A. „Moldtelecom”. Conform informațiilor disponibile ANRCETI, nu există un cumpărător care să

exercite o presiune atât de mare asupra S.A. „Moldtelecom” încât să influențeze, în final, nivelul tarifului practicat.

Operatorii care achiziționează servicii de linii închiriate segmente-trunchi sunt, în același timp, și furnizori de servicii pe piețele cu amănuntul sau cu ridicata. De regulă, aceștia utilizează serviciile de linii închiriate, oferite la nivelul cu ridicata, dacă nu dețin infrastructură proprie. Faptul că un operator nu optează pentru autofurnizarea serviciului și nu investește în infrastructura proprie pare a indica faptul că nu există putere de contracarare din partea cumpărătorilor. Puterea de contracarare a cumpărătorilor ar reprezenta o metodă de constrângere doar dacă autofurnizarea serviciilor ar fi o alternativă realistă.

Concluzia ANRCETI este aceea că, pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate nu există suficientă putere de contracarare din partea utilizatorilor. Așa cum se observă din datele prezentate, Moldtelecom deține o rețea dezvoltată la nivel național.

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

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

S.A. „Moldtelecom” deține controlul asupra rețelei fixe cu cea mai mare acoperire la nivel de teritoriu, iar multe din costurile de infrastructură de rețea fie au fost înregistrate la niveluri inferioare costurilor de înlocuire din prezent, fie au fost deja parțial amortizate. Aria de acoperire a rețelei S.A. „Moldtelecom” permite acestui operator să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării de linii închiriate - segmente trunchi pentru a furniza servicii către un anumit client sau o anumită zonă. Operatorii care doresc să intre pe piață sau recent au intrat, chiar dacă au rețelele lor nu au acoperire teritorială mare. Aceștia trebuie să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și extinde rețelele și a putea presta servicii și în alte localități. În acest caz pentru acești operatori o oportunitate ar fi închirierea segmentelor-trunchi de la operatorul istoric până la localitatea sau punctul dorit care ar presupune costuri mult mai mici în comparație cu costurile de construire a rețelei. ANRCETI constată ca pe parcursul ultimilor ani abia în anul 2010 au fost închiriate 13 linii de segmente –trunchi STM1.

Tarifal pentru serviciul de închiriere a segmentului-trunchi bazat pe tehnologia STM, care la momentul analizei constituie lunar 2040 lei/km și 31680 lei/2 porturi STM1 și pare a fi ne atractiv pentru furnizorii alternativi. Astfel, spre exemplu o linie închiriată STM1 de 100 de km ar costa circa 115-120 Euro per 1 Mbps de capacitate, ceea ce reprezintă tarife înalte în comparație cu piețele competitive de servicii similare.

Legislația națională cere ca tarifele să fie orientate la costuri, iar practicile anticoncurențiale sunt considerate neloiale. Astfel art. 21 al Legii comunicațiilor electronice cere ca tarifele să fie orientate la costuri. În același timp Art. 3 din Legea cu privire la protecția concurenței Nr.1103-XIV din

30.06.2000 prevede că Statul recunoaște concurența loială drept unul dintre factorii fundamentali ai dezvoltării economiei. În domeniul concurenței, statul promovează o politică de asigurare a activității de întreprinzător libere și de protecție a concurenței loiale. Prin art.6 al aceleiași legi, tarifele joase (cele cu amănuntul ale Moldtelecom), sunt considerate abuz de situația dominantă, iar art.4(2) al legii date interzice astfel de practică.

### **3.3 Determinarea și analiza obligațiilor**

Regulamentul prevede că ANRCETI va impune obligații speciale preventive proporționale furnizorilor cu PSP (adică minimul necesar pentru a remedia problemele concurențiale existente pe piață sau care pot duce pe viitor la un eșec al pieței).

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI ține cont de :

- Necesitatea de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață.
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33)<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelilor și serviciilor de comunicații electronice

### **3.3.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței furnizării cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată**

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, identificate de ANRCETI în prezenta analiză, vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor practicate, cât și aspecte non-tarifare.

ANRCETI a examinat problemele concurențiale potențiale care se pot manifesta pe piața serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi în absența reglementării *ex-ante*. Principalele probleme concurențiale identificate includ abținerea, refuzul de a furniza servicii, tarifarea excesivă, discriminarea.

**1. Abținerea de a furniza servicii de linii închiriate segmente-trunchi.** Riscul abținerii furnizorului ce are putere semnificativă pe piața relevantă de a furniza servicii cu ridicata altor furnizori rezultă, în principal, de faptul integrării pe verticală a acestui. Astfel, S.A.”Moldtelecom” a efectuat/efectuează investițiile în rețeaua relevantă de transport pentru a putea autofurniza servicii de capacitate activităților sale cu amănuntul de telefonie fixă, mobilă, acces în bandă largă, etc. Însă chiar dacă poate dispune de extra capacitate, aceasta nu are motivație să le ofere pe piață, deoarece aceasta ar determina dezvoltarea de către concurenții pe piețele cu amănuntul a rețelelor lor. La rândul său, neoferirea serviciilor de capacitate, îi lipsește pe aceștia de posibilitatea de a-și dezvolta rețelele, deoarece, după cum a fost menționat, piața dată este caracterizată de bariere semnificative determinate de necesitatea unor investiții semnificative, timp lung de construire, costuri irecuperabile înalte, economii de scară, gamă de servicii și de densitate. Ca urmare a abținerii de a furniza serviciile date, S.A.”Moldtelecom” beneficiază de avantajul primului intrat pe piață (prin faptul că este un furnizor istoric de servicii de telefonie fixă) iar investițiile competitorilor sunt neeconomice.

**2. Refuzul de a acorda accesul.** Ca și în cazul abținerii de a furniza servicii, motivația de a refuza furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi este determinată de aceleași circumstanțe:

Furnizorii cu PSP integrați pe verticală pot să blocheze concurența pe piețele cu amănuntul prin refuzul de a furniza accesul la facilități și servicii esențiale ce nu pot fi duplicate.

Astfel abținerea de a furniza servicii de linii închiriate sau refuzul din partea S.A.”Moldtelecom” de a furniza altor furnizori servicii de linii închiriate segmente trunchi conduce la închiderea pieței, precum și la blocarea piețelor emergente sau tinere (astfel ca piața accesului în bandă largă) datorită avantajului primului intrat și a barierelor înalte de piață.

**3. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul tarifelor** - Manifestarea puterii de piață prin impunerea unor tarife excesive ar determina o creștere a costurilor concurenților, crearea de ineficiențe alocative și, în general, manifestarea unor efecte negative asupra bunăstării sociale. Dintre aceste strategii utilizate în impunerea tarifelor putem menționa:

- **Practicarea unor tarife excesive:** în cazul în care este reglementată exclusiv obligația de a furniza servicii de linii închiriate - segmente trunchi, fără a fi reglementate tarifele, furnizorul cu putere semnificativă pe piață poate să impună tarife excesive. În cazul absenței unei reacții de reglementare, este probabil ca acesta să impună tarifele la un nivel atât de ridicat încât să reprezinte, de fapt, un refuz de furnizare a serviciilor;

Impunerea accesului la elemente care sunt esențiale pentru operatorii concurenți reprezintă, în general, o măsură ineficientă fără reglementarea termenelor și condițiilor în care se poate realiza accesul.

- **Discriminarea la nivelul tarifelor:** un operator integrat pe verticală desemnat ca având putere semnificativă pe piața serviciilor de linii închiriate segmente trunchi poate practica tarife discriminatorii pentru aceste servicii, aplicând operatorilor alternativi tarife mai ridicate decât cele aferente acelorași servicii furnizate propriei unități de afaceri cu amănuntul. Acest lucru conduce la majorarea costurilor suportate de către concurenți, făcând dificilă concurența pe piețele cu amănuntul din aval;

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. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul unor factori non-tarifari** - Practicile anticoncurențiale independente de preț pot include o serie de strategii utilizate în mod obișnuit de către furnizorii cu putere semnificativă de piață. Strategiile non-tarifare implică de obicei un comportament discriminatoriu și sunt adoptate în principal atunci când datorită reglementării tarifelor de acces nu este permisă discriminarea în raport cu tarifele serviciilor oferite. Strategiile non-tarifare se pot manifesta prin implicarea unui operator dominant în următoarele tipuri de activități:

- tactici de amânare, precum nefurnizarea informațiilor necesare operatorilor alternativi în vederea realizării accesului, prelungirea negocierilor contractelor sau furnizarea serviciilor de acces doar în urma unor negocieri prelungite;

- impunerea de condiții contractuale nejustificate, de exemplu solicitări de depunere a unor garanții exagerate, de verificare a solvabilității și acorduri de confidențialitate, restricționarea serviciilor oferite și oferirea de pachete de servicii inadecvate;

- gruparea serviciilor, astfel, încât furnizorii ce le solicită să fie nevoiți să achiziționeze și alte servicii de care nu este nevoie pentru accesul în cauză;

- furnizarea către clienții cu ridicata a unor servicii cu o calitate diferită de cea a serviciilor furnizate intern, inclusiv prin acordarea de prioritate propriilor abonați sau propriilor servicii pentru remedierea unei defecțiuni.

### 3.3.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

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

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

### 3.3.3 Sumarul obligațiilor propuse

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice, să impună următoarele obligații asupra S.A. „Moldtelecom” ca urmare a poziției PSP pe piața cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată:

- Obligația de a furniza servicii de linii închiriate segmente-trunchi delimitate de comutatoarele rețelei telefonice fixe PSTN (sau a multiplexoarelor de acces a rețelei NGN care substituie centralele cu comutare de circuite), care determină topologia rețelei de transport a S.A. „Moldtelecom”. Liniile închiriate puse la dispoziția furnizorilor ce le pot solicita trebuie să fie disponibile cel puțin de tehnologie și capacități similare cu cele puse la dispoziție pentru propriile activități.
- Obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate, inclusiv furnizarea unor servicii auxiliare;
- obligația de transparență în ceea ce privește tarifele oferite, condițiile de furnizare, mentenanță, calitatea serviciilor, serviciile suplimentare furnizate, etc.;
- obligația de nediscriminare în legătură cu furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente-trunchi și a serviciilor auxiliare.
- Obligația privind controlul tarifelor, inclusiv de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.
- Obligația de asigurare a evidenței contabile separate și de publicare a rapoartelor de evidență contabilă separată și metodologiei utilizate.

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