



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

**Analiza pieței de acces cu ridicata la infrastructura de rețea la  
un punct fix**

*Raport de analiză a pieței*

<b>Publicat:</b>	<b>24/09/2010</b>
<b>Stare document:</b>	<b>Final</b>

## Cuprins:

1. Introducere.....	3
2. Cadrul legal și de reglementare.....	4
3. Evaluarea cotei de piață.....	9
4. Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței.....	13
4.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	13
4.2. Dimensiunile furnizorului .....	15
4.3. Controlul infrastructurii greu de duplicat .....	15
4.4. Avantajul sau superioritatea tehnologică.....	16
4.5. Puterea de contracarare a utilizatorilor .....	17
4.6. Acces la capital.....	18
4.7. Economii de scară .....	18
4.8. Economii de gamă de produse .....	19
4.9. Economii de densitate .....	20
4.10. Diversificarea produselor și serviciilor.....	21
4.11. Integrarea pe verticală .....	21
4.12. Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări .....	22
4.13. Bariere în calea extinderii serviciilor.....	23
4.14. Absența potențialei concurențe.....	23
4.15. Numărul furnizorilor de pe piață.....	24
4.16. Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață .....	24
4.17. Nivelul profitului.....	26
4.18. Sumar.....	26
5. Determinarea obligațiilor.....	28
5.1. Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix .....	28
5.2. Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	30
5.3. Analiza obligațiilor propuse de ERG.....	31
5.4. Sumarul obligațiilor propuse.....	34

## 1. Introducere

Acest document reprezintă analiza efectuată de către ANRCETI a pieței de acces cu ridicata la infrastructura de rețea (ce cuprinde acces partajat sau acces total la bucla și subbucla locală) la un punct fix. Pentru comoditate, această piață va fi denumită „accesul cu ridicata la infrastructura de rețea”. Analiza respectivă este o urmare a identificării accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix în calitate de piață relevantă pentru reglementarea ex-ante (Decizia nr.09 din 18.03.2010<sup>1</sup>).

În această analiză ANRCETI :

- Concluzionează că Moldtelecom deține puterea semnificativă pe piața (PSP)<sup>2</sup> de acces cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix.
- Identifică obligații specifice preventive ce urmează a fi impuse Moldtelecom în scopul prevenirii abuzului de poziția sa PSP asupra concurenței.

### Procesul de consultare

ANRCETI a expus pentru consultare publică proiectul Analizei date pe data de 11.08.2010 și a solicitat opiniile și propunerile părților interesate pe marginea acestei analize și a concluziilor făcute. Termenul limită de prezentare a comentariilor a fost 06.09.2010, însă urmare a solicitării Moldtelecom de a prelungi acest termen până la 10.09.2010, ANRCETI a găsit potrivit să accepte primirea comentariilor în termenul solicitat.

Comentariile puteau fi adresate în formă scrisă la:

Bd. Ștefan cel Mare, 134, MD-2012,  
CHIȘINĂU, REPUBLICA MOLDOVA  
Fax: (0 22) 222 885  
și/sau la: e-mail: [office@anrceti.md](mailto:office@anrceti.md)

În cadrul termenului stabilit de consultare publică au parvenit comentarii doar din partea Moldtelecom. Deciziile luate pe marginea comentariilor și propunerilor sunt reflectate în Sinteza comentariilor care vizează Analiza dată precum și proiectul Hotărârii Consiliului de Administrație al ANRCETI privind desemnarea S.A.”Moldtelcom” drept furnizor cu putere semnificativă pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix.

<sup>1</sup> [http://www.anrceti.md/files/u1/HCA\\_nr\\_09\\_din\\_18\\_03\\_2010.pdf](http://www.anrceti.md/files/u1/HCA_nr_09_din_18_03_2010.pdf)

<sup>2</sup> În continuare pe parcursul documentului, referința la asemenea putere se va face prin termenul PSP (din eng. Significant Market Power).

## 2. Cadrul legal și de reglementare

Legea comunicațiilor electronice nr.241-XVI din 15 noiembrie 2007 prevede că ANRCETI va identifica piețele relevante și va analiza aceste piețe pentru a impune obligațiile specifice preventive furnizorilor care au putere semnificativă pe piețele respective (PSP). În exercitarea obligațiilor sale, ANRCETI a emis Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice și desemnarea furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe aceste piețe, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55 din 29 decembrie 2008 (denumit în continuare Regulament).

Ulterior, ANRCETI a efectuat consultarea publică cu privire la identificarea piețelor relevante, iar în Hotărârea nr.09 din 18.03.2010 ANRCETI a identificat piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea drept piață relevantă.

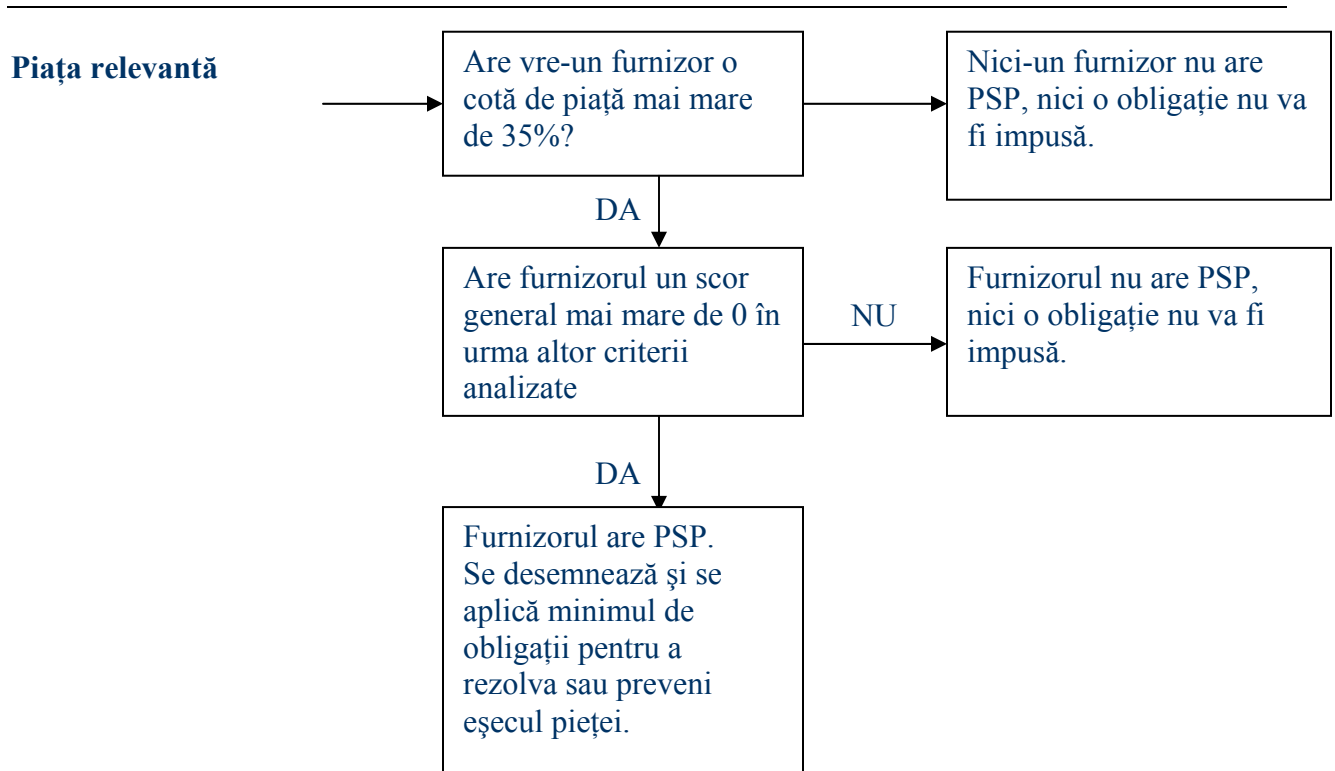
Ca urmare a identificării pieții relevante, Legea comunicațiilor electronice prevede că ANRCETI va efectua o analiză detaliată a pieții pentru a lua decizia privitoare la determinarea furnizorilor cu PSP pe piețele relevante (după cum este prevăzut în art.52) și obligațiile specifice preventive ce urmează a fi impuse (conform art.54). Aceste cerințe sunt descrise mai larg în Regulament: punctele 55-68 descriu desemnarea puterii semnificative pe piață, iar punctele 77-81 descriu impunerea obligațiilor<sup>3</sup>. Procesul de analiză a piețelor relevante stabilite în Regulament este în conformitate cu legislația Uniunii Europene<sup>4</sup>.

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

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

<sup>3</sup> Există prevederi ulterioare în articolele 69-76 și 82-85 cu privire la situațiile în care doi sau mai mulți furnizori sunt considerați că au putere semnificativă în comun. Aceste prevederi nu sunt considerate relevante pentru analiza curentă a pieței.

<sup>4</sup> Vezi C(2007) 5406, a Comisiei Europene privind piețele relevante de produse și servicii în sectorul telecomunicațiilor electronice susceptibile reglementării ex-ante în conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind cadrul de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice.

**Figura 1: Procesul de analiză a a pieței:**

### Etapa I Evaluarea cotei de piață

Conform Legii comunicațiilor electronice, cota de piață este indicatorul principal al existenței PSP. Astfel cota de piață de cel puțin 35% este o condiție necesară, nu însă și suficientă pentru desemnarea unui furnizor individual cu putere semnificativă pe o anumită piață relevantă. Pentru a confirma prezența PSP, ANRCETI a efectuat analiza ulterioară a pieței după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un furnizor poate acționa în mare măsură independent de alți furnizori, concurenți sau abonați.

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

ANRCETI în cazul pieței date, preferă să folosească indicatorul abonaților deoarece acesta ia în considerare faptul că cea mai mare parte a pieței nu este observabilă (adică se caracterizează prin volum mare de autofurnizare (self-supply)<sup>5</sup> de servicii cu ridicata de acces la bucla locală) și nu poate fi cuantificată mărimea pieței după vânzări. Dacă cota de piață ar fi aproape de 35%,

<sup>5</sup> Aceasta este bazată pe raționamentul includerii autofurnizărilor în analizele pentru identificarea piețelor relevante și celor pentru determinarea furnizorilor cu PSP, descris în BEREC Report on self-supply (BoR (10)09).

ANRCETI ar lua in considerație toate măsurile relevante pentru determinarea cotei de piață, astfel încât să decidă dacă cota de 35% a pieței a fost atinsă.

### 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 (furnizori) 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 duplicat;
- Avantajul sau superioritatea tehnologică;
- Puterea de contracarare a utilizatorilor;
- Accesul la capital;
- Economii de scară;
- Economii de gamă de produse;
- Economii de densitate;
- Diversificarea produselor și serviciilor;
- Integrarea pe verticală;
- Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Absența potențialei concurențe;
- Numărul furnizorilor de pe piață;
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață;
- Nivelul profitului.

Regulamentul prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piață nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieței relevante<sup>6</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.

Deși are dreptul de a selecta criteriile din lista sus-menționată ANRCETI a analizat *toate* criteriile în măsura în care acestea sunt relevante pentru fiecare piață. Fiecare criteriu este evaluat în două moduri:

- 1) În primul rând, criteriile sunt analizate în ceea ce privește *importanța* acestora asupra pieței specificate. ANRCETI a evaluat succint fiecare dintre problemele concurențiale de pe piața relevantă, stabilind astfel ponderea care trebuie atribuită fiecărui criteriu în analiza de ansamblu. O pondere de 3 puncte este atribuită criteriilor foarte importante, o pondere de 2 puncte este atribuită criteriilor cu importanță medie și 1 punct este atribuită criteriilor cu o

<sup>6</sup> Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55, din 29.12.2008,,pct. 67-68

importanța redusă pe piața analizată. Criteriul care este considerat că nu are nici o importanță în cadrul unei piețe specifice a primit o pondere de 0 puncte.

- 2) În al doilea rând, criteriile sunt analizate în ce privește *efectul* asupra ipotezei privind PSP a furnizorului ce a fost găsit cu cota de piață mai mare de 35% . Sunt posibile 3 cazuri:
- criterii ce sprijină ipoteza de PSP a furnizorului ce este bănuie a avea PSP- va fi notat cu un scor de +1,
  - contrazice ipoteza (un scor de -1),
  - neutre (un scor de 0).

Acest fapt recunoaște că unele criterii vor fi importante pe anumite piețe, dar nu și pe altele și că de multe ori criteriile pot fi cu scoruri opuse pe diferite piețe.

Punctajul general pentru orice piață este calculat conform pașilor următori:

- (i) Înmulțirea punctajului privind *importanța*(*primul descris*) cu punctajul privind *efectul*(*al doilea descris*). Apoi se identifică punctajul *ponderat* pentru fiecare criteriu, și
- (ii) Plusarea punctajului *ponderat* al fiecărui criteriu.

Această analiză permite ANRCETI să testeze ipoteza privind PSP atât calitativ, cât și semi-cantitativ.

Un scor general mult peste zero dă dovadă că ipoteza de PSP a unui oarecare furnizor este adevărată, în timp ce un scor mult sub zero duce spre concluzia că această ipoteză este falsă. În cazul în care scorul este aproape de zero, este necesar un raționament de ordin calitativ. Dacă o piață este considerată concurențială doar în baza unui scor general negativ aproape de zero, ANRCETI poate aplica un grad mai mare de verificare a acestei piețe decât de obicei pentru a observa tendințele concurențiale pe viitor. Alternativ, în cazul în care un furnizor este considerat cu putere semnificativă pe o anumită piață doar în baza unui scor general pozitiv aproape de zero, ANRCETI poate impune obligații mai puțin împovărătoare asupra furnizorului (vezi Secțiunea 5 pentru detalii).

Cu toate că cadrul legal național nu cere să fie adoptat un punctaj semi-cuantificat pentru a testa ipoteza PSP, ANRCETI consideră că abordarea este una utilă, în special când anumite criterii confirmă ipoteza că un furnizor are PSP, iar alte criterii neagă acest lucru. Metoda nu reprezintă nimic mai mult decât un ajutor și nu înlătură necesitatea de aplicare a raționamentului pentru a ajunge la o concluzie.

### **Analiza obligațiilor**

Regulamentul prevede că ANRCETI va impune obligații speciale preventive proporționale furnizorilor cu PSP (adică minimul necesar pentru a remedia problemele concurențiale existente pe

piață sau care pot duce pe viitor la un eșec al pieței). Regulamentul solicită, ca ANRCETI să explice de ce sunt proporționale obligațiile<sup>7</sup>:

Pentru a stabili obligațiile ce trebuie aplicate, ANRCETI a acordat o atenție deosebită poziției comune adoptate de către autoritățile de reglementare din UE<sup>8</sup>. Această poziție comună susține că sunt suficiente următoarele cinci obligații pentru o piață cu ridicata (prevăzute în Directiva UE privind accesul<sup>9</sup>) pentru a rezolva o mare parte a eșecului pieței:

- Transparența
- Non-discriminarea
- Evidența contabilă separată
- Accesul și interconectarea
- Controlul prețurilor și evidența costurilor.

Legea comunicațiilor electronice (articolele 43-48) prevede că aceleași remedii pot fi aplicate de ANRCETI pentru redresarea riscurilor pieței cauzate de existența PSP.

În circumstanțe excepționale pot fi impuse alte obligații, însă în practică acestea sunt unicele obligații care au fost necesare în UE<sup>10</sup>. Poziția comună a Grupului Regulatorilor Europeni (ERG)<sup>11</sup> în continuare formulează clar principiile pe care autoritățile naționale de reglementare (ANR) ar trebui să le urmeze atunci când selectează obligațiile:<sup>12</sup>

*Primul principiu este că ANR trebuie să ia decizii întemeiate în conformitate cu obligațiile acestora conform Directivelor UE. Acestea încorporează necesitatea ca obligațiile selectate să fie bazate pe natura problemei identificate. Problema(ele) de pe piață vor fi deja identificate în urma procedurii de analiză a pieței. Deciziile trebuie să includă o discuție cu privire la proporționalitatea obligației. Aceste decizii trebuie să includă pentru orice problemă, o analiză a obligațiilor alternative unde este posibil de a selecta obligația cea mai puțin împovărătoare. Deciziile, de asemenea, trebuie să țină cont de efectul posibil al obligațiilor propuse asupra piețelor relevante.*

*Al doilea principiu este atunci când concurența în domeniul infrastructurii nu este posibilă datorită prezenței persistente a barierelor ce rezultă din economiile de scară sau gamă sau alte restricții de intrare, ANR vor trebui să asigure existența unui acces suficient la elementele cu ridicata. Astfel, consumatorii pot obține avantajele maxime posibile. În acest sens, ANR ar trebui de asemenea să protejeze împotriva unor abuzuri posibile ce ar putea avea loc.*

<sup>7</sup> Ibid, art. 79-81

<sup>8</sup> ERG (06)33 Poziția comună revizuită a ERG cu privire la abordarea privind obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

<sup>9</sup> Directiva 2002/19/EC

<sup>10</sup> A șasea obligație posibilă, separarea structurală, a fost adăugată în UE în pachetul de reformă din 2007, însă nu a fost utilizată pe larg până în prezent.

<sup>11</sup> ERG (Grupul Regulatorilor Europeni) a fost recent transformat în BEREC (Organismul autorităților europene de reglementare pentru comunicații electronice)

<sup>12</sup> Ibid, paginile 11-12



*Al treilea principiu este atunci când ca parte a definirii pieței și procesului de analiză, duplicarea infrastructurii furnizorului istoric este posibilă, obligațiile disponibile trebuie să asiste procesul de tranziție spre o piață concurențială durabilă. În cazul existenței unei certitudini suficiente că duplicarea este posibilă, aceste piețe trebuie privite în același mod ca și acele piețe unde duplicarea este posibilă. În cazurile în care există o incertitudine mai mare, ANR trebuie să realizeze o monitorizare permanentă și să poarte discuții cu furnizorii pentru a reevalua în permanență opiniile acestora.*

*Al patrulea principiu este că obligațiile trebuie să fie elaborate, acolo unde e posibil ca să fie compatibile cu stimulentele. Astfel, ANR acolo unde e posibil, vor formula obligațiile astfel încât avantajele pentru partea reglementată să prevaleze avantajele evaziunii. Obligațiile compatibile cu stimulentele vor fi eficiente și vor solicita o intervenție permanentă de reglementare minimă. În practică acest lucru ar fi dificil de realizat, în special când puterea legală de a crea obligații este probabil să varieze mult la nivelul statelor membre.*

ANRCETI va urma aceleași principii la selectarea obligațiilor pentru furnizori cu PSP pe piețele relevante din Republica Moldova. În acest document analiza ANRCETI este prezentată pentru piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix după cum este definit în Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.09 din 18.03.2010.

### 3. Evaluarea cotei de piață

Urmare a consultării publice, ANRCETI a determinat următoarea definiție a pieței de acces cu ridicata la infrastructura de rețea în Republica Moldova.

*Piața națională pentru accesul la bucla/subbucla locală constituită dintr-o pereche de fire metalice din cupru (inclusiv acces total sau partajat la bucla/subbucla locală).*

Produsul furnizat pe această piață servește, în mare parte, drept input pentru 2 piețe cu amănuntul situate în aval: piața de servicii de telefonie fixă și piața de servicii de acces în bandă largă. Istoric acesta a servit ca input pentru serviciile de telefonie fixă și răspândirea lor (serviciilor de acces la infrastructura de rețea) se datorează dezvoltării serviciilor de telefonie fixă.

Furnizorii pot fi integrați pe verticală și să opereze pe ambele nivele – servicii cu amănuntul și servicii (sau operare) la nivelul cu ridicata – sau să opereze doar la un nivel. În unele cazuri în avalul serviciilor cu ridicata ale unui furnizor integrat pe verticală pot sta alte servicii cu ridicata, pe care acesta le oferă pe piață. În final, însă, aceste servicii servesc ca inputuri pentru servicii cu amănuntul.

Furnizorii care sunt integrați pe verticală pot să-și furnizeze servicii lor însăși ("self-supply" sau autofurnizare) sau pot să ofere furnizorilor ce necesită aceste inputuri pentru serviciile lor cu amănuntul sau cu ridicata. În cazul ambelor piețe cu amănuntul menționate mai sus – de telefonie fixă și de acces în bandă largă - acestea sunt caracterizate printr-un grad foarte înalt de autofurnizări, iar piața observabilă pentru serviciile cu ridicata este inexistentă.

Există două abordări prin care este analizată ponderea de piață a întreprinderilor pentru aprecierea puterii semnificative pe o piață cu ridicata<sup>13</sup>. **Prima** este de a ține în calcul doar constrângerile directe pe care le întâlnește furnizorul produsului. **A doua** este de a ține în calcul și constrângerile indirecte pe care le suportă furnizorul de servicii cu ridicata la nivelul pieței cu amănuntul. În cazul celei de a doua abordări, se ține cont de cota furnizorilor pe piața cu amănuntul situată în aval de piața cu ridicata a produsului analizată.

Analizarea cotei furnizorilor pe piața cu amănuntul de servicii de telefonie fixă dă o posibilitate bună pentru a determina ponderile conform primei abordări, deoarece aproape fiecare utilizator de telefonie fixă (tradițională) este deservit de o buclă telefonică locală, iar răspândirea serviciilor de telefonie fixă prin tehnologii ce nu solicită o astfel de bucle este minimă. Pentru asigurarea unei precizii mai înalte a cotelor de piață este necesară excluderea din calcule a abonaților prin WLL

Analizarea cotei furnizorilor pe piața cu amănuntul de servicii în bandă largă în puncte fixe permite luarea în considerare și a constrângerilor indirecte pe piața cu amănuntul, legate de prezența altor tehnologii de acces fix în bandă largă.

---

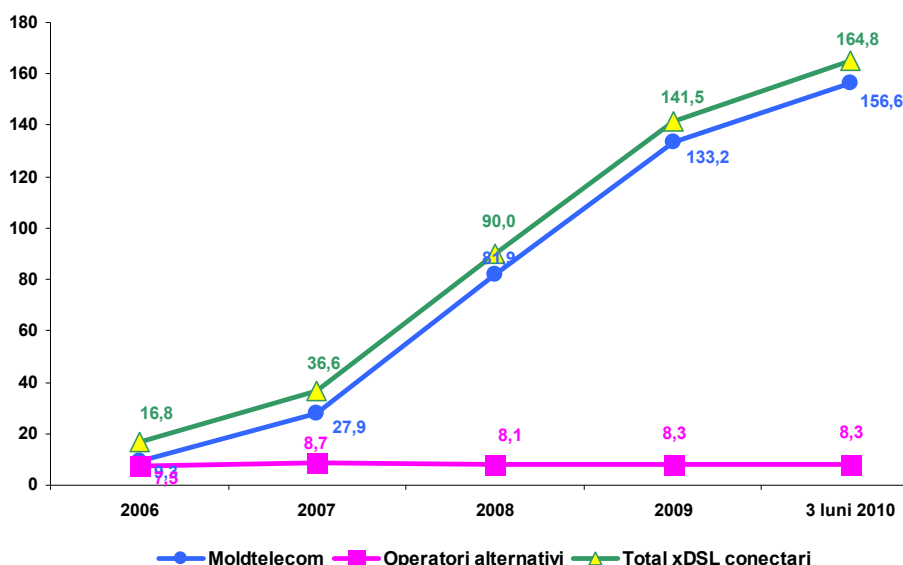
Cât privește utilizarea buclelor locale de cupru pentru furnizarea serviciilor de acces în bandă largă, acestea reprezintă circa 14,4% (situația I trimestru 2010, în creștere cu 15% față de finele 2009 și cu 53% creștere anuală față de I trimestru 2009), din totalul buclelor destinate telefoniei fixe și a constituit circa 164,8 mii.

În mare parte furnizarea buclelor locale de cupru are loc prin transferuri interne pentru propriile servicii. Astfel din 164,8 mii de bucle furnizate pe piața cu ridicata, circa 95% (156,8 mii) sunt autofurnizări ale Moldtelecom (Vezi figura 2), și doar circa 5% sunt furnizate pe piața comercială de către Moldtelecom. Cota furnizărilor pe piața comercială a buclelor în raport cu numărul total de bucle utilizate pentru acces în bandă largă a scăzut în 3 ani de la 45,24% la 5%.

---

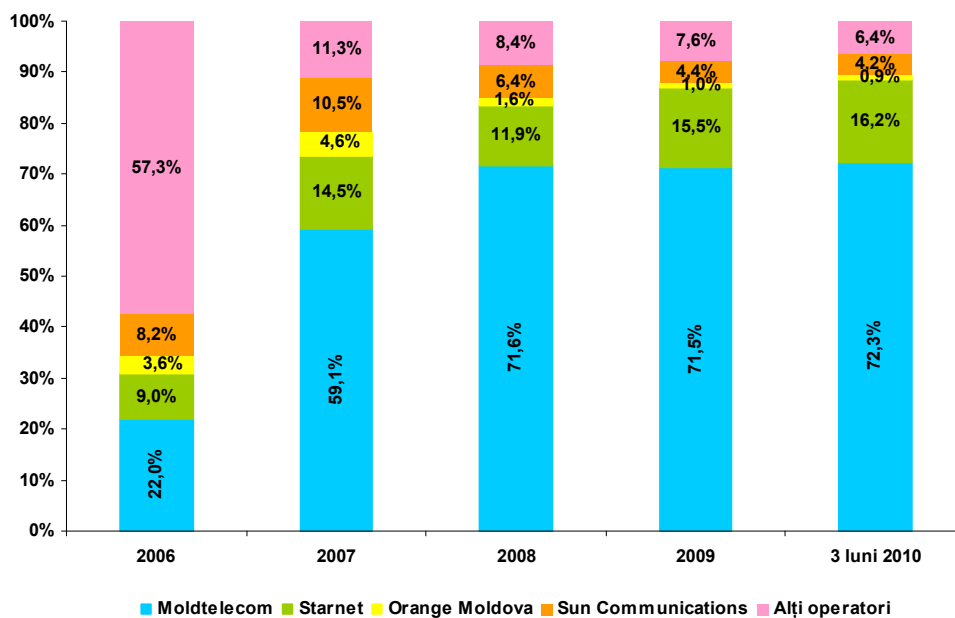
<sup>13</sup> Vezi Raportul “Indirect Constraints and Captive Sales”, produs de CRA International pentru OFCOM pag.6

**Figura2 Evoluția numărului total de bucle utilizate pentru acces în bandă largă prin xDSL**



După cotele pe piața cu amănuntul de acces fix în bandă largă, Moldtelecom deține circa 72%, iar această pondere a fost în creștere până în 2009, când s-a stabilizat (Vezi figura 3). Din 2005, anul lansării Moldtelecom pe piața accesului în bandă largă cota acestui furnizor a crescut și mai semnificativ – de la 0% la 72,3%.

**Figura 3. Ponderea furnizorilor pe piața serviciilor cu amănuntul în bandă largă după numărul de utilizatori și evoluția acesteia**



Dat fiind că în prezent nu este disponibil accesul total la buclele locale și există o utilizare limitată a accesului partajat, furnizorii de servicii de acces la un punct fix în general sunt nevoiți să construiască și să utilizeze infrastructura proprie.

Prin urmare, ANRCETI constată că cota Moldtelecom pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea depășește semnificativ pragul de 35%, atât pe piața accesului determinată doar de constrângerile directe, cât și de constrângerile indirecte. Această constatare arată indicii asupra unei posibile existențe a unei puteri semnificative pe piața a Moldtelecom, ceea ce justifică analiza suplimentară pentru a determina dacă această putere există cu adevărat

Nici un alt furnizor nu a fost identificat cu o cotă semnificativă (mai mare de 35%) pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea astfel, încât nu există temei de a se presupune că un alt furnizor de asemenea ar putea avea putere semnificativă pe piața relevantă.

Este de menționat faptul că existența unui furnizor cu putere semnificativă pe piață ar rezulta în concluzia că concurența pe această piață nu este efectivă. Această concluzie se bazează pe faptul că existența unei puteri semnificative de piață este echivalentă cu concluzia că un careva furnizor se poate comporta independent de concurenții săi și de clienți, adică presiunea concurențială nu ar fi suficientă să disciplineze o astfel de activitate, ceea ce s-ar solda cu un eșec al concurenței. ANRCETI este determinată să ajungă la aceeași concluzie și de prevederea art.53 (1) al Legii comunicațiilor electronice.

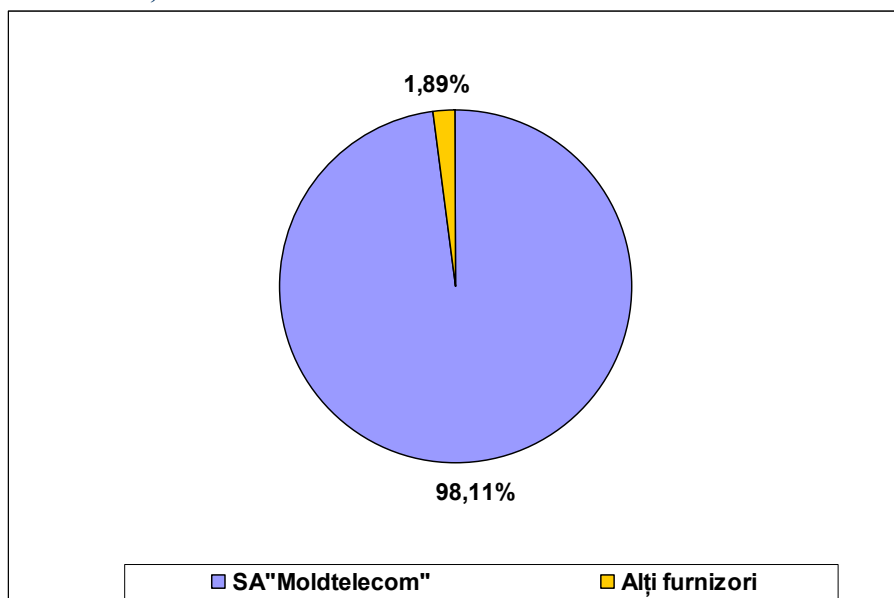
## 4. Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței

În baza analizei inițiale a cotei de piață, prezentată în Secțiunea 3, ANRCETI a ajuns la concluzia că Moldtelecom prezintă semne de putere semnificativă pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea. Prin urmare trebuie aplicate criteriile din Anexa 1 din Regulament astfel, încât să se testeze această ipoteză. În următoarele capitole ANRCETI a analizat fiecare dintre criterii, bazate pe situația actuală de pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix. În fiecare caz, ANRCETI a evaluat prin raționamente importanța criteriului pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea și a analizat de asemenea dacă criteriul sprijină sau nu ipoteza conform căreia Moldtelecom are putere semnificativă pe această piață.

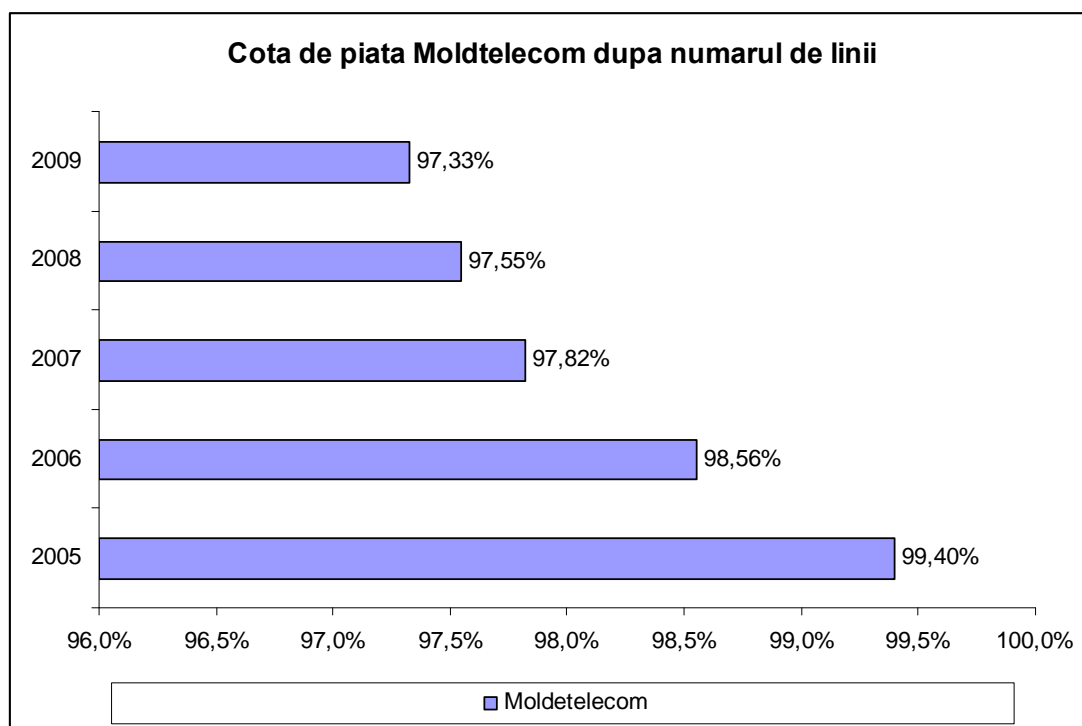
### 4.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare și stabilă (sau în creștere) poate indica asupra lipsei unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. În cazul accesului cu ridicata la infrastructura de rețea, cota de piață a Moldtelecom este mai mult de 98%.

**. Figura 4: Cote de pe piață cu amănuntul pentru serviciile voce de telefonie fixă în funcție de venituri, anul 2009**



**Figura 5: Cota de piață a Moldtelecom privind numărul de bucle locale de cupru și evoluția acesteia**



Figurile de mai sus sugerează că cota de piață a Moldtelecom este stabil înaltă. Pentru furnizorii alternativi este dificil să concureze cu Moldtelecom pe piața cu amănuntul la un punct fix, care la rândul său înseamnă o poziție semnificativă pe piața cu ridicata.

Așa cum se precizează și în Instrucțiunile Comisiei Europene<sup>14</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:

*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*

<sup>14</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

*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 peste 97% a liniilor de acces constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă. Reducerea acestei cote cu cca 2 puncte procentuale (de la 99%) în 5 ani indică mai degrabă asupra unei stabilități a cotei de piață, decât asupra unei erodări notabile a cotei de piață.

**Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Cotă de piață stabilă pentru un furnizor care (în baza nivelului absolut al cotei de piață) este presupus că are PSP indică faptul că această putere pe piață este în curs de fortificare sau a fost fortificată. În cazul accesului la un punct fix, unde cota de piață a Moldtelecom este foarte înaltă și stabilă, efectul reprezintă un indicator puternic în favoarea poziției PSP.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

#### 4.2 Dimensiunile furnizorului

Furnizarea serviciilor de acces cu ridicata la infrastructura de rețea necesită investiții importante într-o rețea de acces la puncte fixe. Este o investiție substanțială, chiar dacă aceasta se concentrează în marile orașe, cum ar fi Chișinău. Pentru furnizarea pe scară largă a infrastructurii pentru telefonie fixă, investiția este atât de semnificativă încât orice alt furnizor alternativ se va ciocni cu mari dificultăți în ce privește intrarea pe piață.

Dimensiunea furnizorului este prin urmare un element important, deși importanța are mai degrabă de a face cu aspecte aferente cum ar fi controlul facilităților esențiale (bucle locale), subiect ce este tratat separat mai jos. În cele din urmă, unii dintre concurenții Moldtelecom sunt întreprinderi de o scară similară sau chiar și mai mare, însă acestea nu au același volum de investiții irecuperabile în rețelele fixe din Moldova.

**Concluzie: Ponderea importanței = 2**

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

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

#### 4.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Facilitățile de infrastructură bază sunt active necesare pentru furnizarea accesului cu ridicata la infrastructura de rețea, care nu pot fi duplicate din punct de vedere tehnic sau economic. Astfel,

Comisia Europeană sugerează<sup>15</sup> că *Posibilitatea lor* [a furnizorilor alternativi] *de a construi o infrastructură similară furnizorului istoric este limitată. În rețeaua de acces local, costurile sunt concentrate în lucrările de inginerie civilă. Aceste lucrări pot constitui pînă la 50%-80% din costul total per utilizator, în funcție de soluția aleasă și caracteristicile specifice locale (astfel ca densitatea utilizatorilor, disponibilitatea canalizării, costurile muncii și costurile legate de excavări). Furnizorii istorici și companiile de cablu TV<sup>16</sup> pot utiliza canalizarea și drepturile lor de trecere existente pentru a minimaliza aceste costuri. Alți competitori nu au asemenea avantaje, cu excepția unor cazuri rare, când pot obține acces de la alte companii de utilitate publică.*

Dificultatea duplicării infrastructurii reiese din faptul că construcția acesteia este anevoioasă, durează mult timp, necesită volum mare de coordonări și autorizări din partea autorităților ce supraveghează construcțiile civile, din cauza cerințelor de urbanism. De asemenea este important faptul că aceste facilități reprezintă cea mai mare pondere a costurilor de construire a unei rețele de acces local, iar odată construite, costurile acestor facilități trec în categoria costurilor irecuperabile. În condițiile în care o astfel de rețea există, construirea unei rețele paralele ar face imposibil (cel puțin ineficient din punct de vedere economic) de a atinge economii suficiente de densitate. ANRCETI consideră că controlul facilităților de bază este cel mai important indicator care indică asupra PSP pe piața dată.

Facilitățile de bază relevante pentru furnizarea serviciilor de acces la infrastructura de rețea la un punct fix sunt bucla locală a utilizatorului final. Investiția necesară pentru a duplica infrastructura aferentă buclei locale a Moldtelecom este o barieră pentru concurenții săi, în special în afara zonelor urbane unde nu există economii de densitate, iar costul mediu de furnizare a serviciilor este mai mare. Această infrastructură este greu de duplicat atât din considerentul că solicită investiții masive în ea însăși, cât mai ales prin faptul că necesită niște investiții chiar mai mari în infrastructură civilă asociată, ale căror pondere în costuri poate atinge 50%-80%, iar odată cu construirea, aceste costuri devin irecuperabile.

### **Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Controlul facilităților de bază întărește ipoteza privind PSP creată de Moldtelecom ca având o cotă de piață mai mare de 35%.

### **Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

## **4.4 Avantajul sau superioritatea tehnologică**

Accesul la tehnologiile superioare poate și mai mult fortifica poziția de PSP. Cu toate acestea, în cazul accesului cu ridicata la infrastructura de rețea majoritatea buclelor locale ale Moldtelecom sunt furnizate prin intermediul cablurilor de cupru – tehnologie disponibilă și răspândită pe larg în întreaga lume. Superioritatea tehnologică nu este criteriul care nu permite altor furnizori să intre pe această piață.

---

<sup>15</sup> EXPLANATORY NOTE Accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation {second edition}. Pagina 17

<sup>16</sup> Situația din Moldova se deosebește aici, deoarece companiile de cablu TV autohtone, în cea mai mare măsură nu dispun de astfel de infrastructură.



**Concluzie: Ponderea importanței = 0.**

Accesul la tehnologie superioară, ar întări ipoteza de PSP creată de Moldtelecom ca având o cotă de piață mai mare de 35%

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1.**

#### **4.5 Puterea de contracarare a utilizatorilor**

Comportamentul unui furnizor cu putere semnificativă pe piață poate fi limitat din cauza poziției concurenților săi pe alte piețe. De exemplu, este posibil că Moldtelecom nu ar putea acționa independent de concurenții săi de pe piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea din cauza necesității de a procura alte servicii pe alte piețe de la aceeași concurenți. În practică, dat fiind că Moldtelecom are un portofoliu larg de servicii și o poziție puternică pe aproape fiecare piață de comunicații electronice din Republica Moldova, posibilitatea puterii de contracarare a utilizatorilor este limitată.

ANRCETI consideră că puterea de contracarare a utilizatorilor, dacă în general aceasta există, este mică.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1**

În cazul existenței puterii de contracarare a utilizatorilor, aceasta va avea efectul de neutralizare a ipotezei de PSP creată de Moldtelecom ca având o cotă de piață mai mare de 35%

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = - 1.**

#### 4.6 Acces la capital

Comunicațiile electronice sunt o industrie consumatoare de capital. Accesul la capital este o precondiție a succesului pe această piață, iar avantajele apar în cazul în care un furnizor are un acces la capital cu mult mai mare decât concurenții săi.

A acționarul a restricționat posibilitatea Moldtelecom de a angaja credite externe pe termen lung pentru finanțarea investițiilor. Moldtelecom utilizează în mare parte doar credite comerciale pe termen lung oferite de furnizorii săi de echipamente de rețea. Gradul de îndatorare a Moldtelecom este destul de redus ceea ce demonstrează că compania finanțează investițiile din contul capitalului propriu și a creditelor comerciale. Prin urmare, chiar dacă accesul mai ușor al unei companii la piețele de capital i-ar oferi avantaje la etapele de dezvoltare a unei piețe, nu există premise să presupunem că accesul la capital este un avantaj puternic al Moldtelecom, mai ales că pe piață există concurenți cu posibilități mai mari de acces la resurse de capital (Orange Moldova). Totuși Moldtelecom ar putea să aibă posibilitate de a accesa resurse de capital mai ieftine și mai lungi în raport cu concurenții săi mai mici, accesul cărora poate fi limitat la resursele mai scumpe pe piața financiară internă.

#### **Concluzie: Ponderea importanței = 1**

Sporirea accesului la capital va fortifica ipoteza de PSP creată în baza faptului că un furnizor are o cotă de piață mai mare de 35%. Deși, accesul Moldtelecom la capital este fără îndoială mai mare decât accesul unora din concurenții săi, acesta poate fi mai mic decât accesul altora astfel încât există dovezi neconcludente privind efectul acestuia asupra ipotezei de PSP pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea.

#### **Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0.**

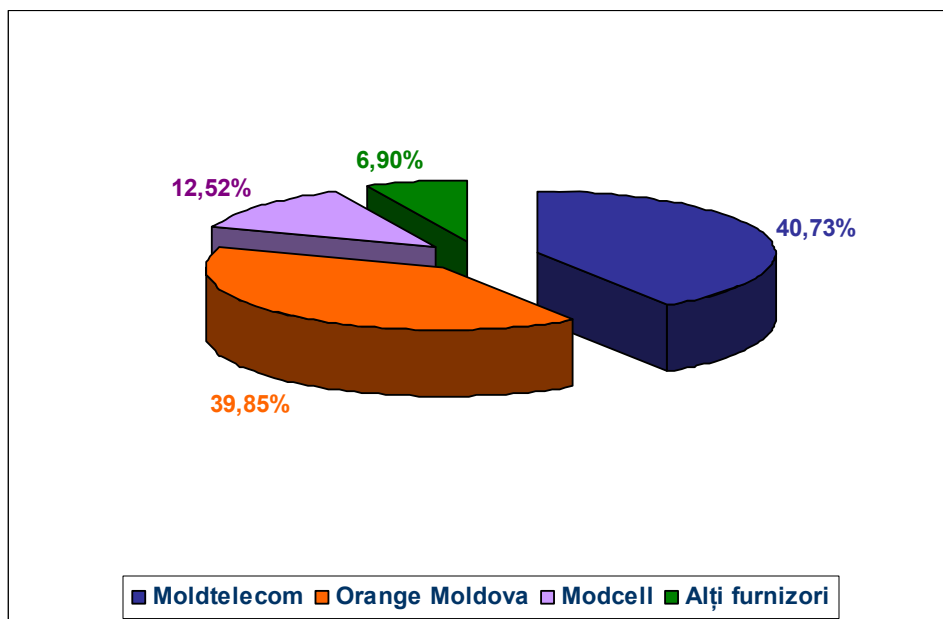
#### 4.7 Economii de scară

Furnizorii mari au avantajul de a fi în stare să repartizeze costurile lor fixe asupra unui număr mai mare de servicii, prin urmare reducând costurile pe unitate, comparativ cu furnizorii mici. Primii ar putea de asemenea procura elemente esențiale cum ar fi echipamente de rețea și software în condiții preferențiale, deoarece pot beneficia de reduceri din cauza volumului mare de achiziționare.

De asemenea, furnizorii cu economii de scară pot mai ușor suporta riscurile legate de investiții majore în proiecte noi sau în proiecte cu durată mare de recuperare, datorită ponderii mai mici în afacerile totale în comparație cu situația concurenților ce nu se bucură de astfel de economii.

În Moldova, Moldtelecom are, fără îndoială, economii de scară în comparație cu concurenții din sectorul telefonie fixă, deoarece are o cotă de piață de 97%. Cu toate acestea, precum este arătat în Figura 6, cota de piață a Moldtelecom pe piața de comunicații electronice este de circa 40% - un nivel comparabil cu al Orange Moldova.

**Figura 6: Cote de piață în funcție de venituri pe piața de comunicații electronice (anul 2009)**



Importanța economiilor de scară ale Moldtelecom este una mixtă. În ce privește costurile asociate doar cu rețeaua de telefonie fixă, Moldtelecom într-adevăr se bucură de economii de scară în comparație cu concurenții săi. În ce privește costurile asociate comunicațiilor electronice per ansamblu, Moldtelecom are economii de scară comparative cu unii din concurenții săi, însă nu cu Orange. Însă ANRCETI ține cont și de faptul că Moldtelecom are economii de scară în raport cu principalii săi concurenți atât pe piața cu amănuntul de telefonie fixă, cât și de acces în bandă largă. Prezența unor economii de scară în raport cu concurenții îi permite Moldtelecom să-și distribuie costurile pe mai multe activități sau să subvenționeze dezvoltarea unor servicii (cum de ex. IPTV) din contul altor activități și să obțină avantaje competitive.

**Concluzie: Ponderea importanței = 2.**

În cazul în care există economii de scară, acestea au efectul de a consolida ipoteza de PSP creată de către Moldtelecom ca având o cotă de piață mai mare de 35%. Pentru marea parte a bazei relevante de costuri se pare că Moldtelecom are economii de scară mai mari decât majoritatea concurenților săi.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 1.**

#### 4.8 Economii de gamă de produse

Economiile de gamă apar în cazul în care un furnizor poate repartiza costurile între mai multe servicii diferite. În cazul accesului cu ridicata la infrastructura de rețea, Moldtelecom poate să utilizeze bucele sale locale pentru furnizarea serviciilor multiple de acces, cele mai evidente fiind serviciile voce și acces la internet în bandă largă, sau furnizare de pachete *double*, *triple*,

*quadruple play*. Acest lucru oferă unele economii de gamă însă acestea sunt la fel disponibile și pentru concurenții Moldtelecom pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea. Cu toate acestea, Moldtelecom poate avea avantajul competitiv legat de poziția sa pe piața cu amănuntul de telefonie fixă, dacă hotărăște să ofere pachete triple-play cu servicii voce incluse. Cu toate acestea, odată ce veniturile și profiturile sunt tot mai mult generate prin servicii în bandă largă, importanța potențialului Moldtelecom în ce privește economiile de gamă de produse este minim. Piața terminării apelurilor în rețele fixe a fost identificată drept relevantă de către ANRCETI, iar potențiale remedii ar putea nivela avantajele ce reies din poziția pe piața cu amănuntul de telefonie fixă.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1.**

În cazul în care există economii de gamă, acestea au efectul de a fortifica ipoteza de PSP creată de către Moldtelecom ca având o cotă de piață mai mare de 35%. Cu toate acestea, economiile de gamă ale Moldtelecom pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea sunt mai mari (în suprapunere cu comunicațiile voce) și mai mici (în suprapunere cu serviciile de televiziune), decât cele ale concurenților săi.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### **4.9 Economii de densitate**

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

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

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

ANRCETI consideră economiile de densitate ca fiind unul dintre cele mai importante criterii pentru această piață, ce atestă PSP a Moldtelecom, după criteriul infrastructurii greu de duplicat.

### **Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Faptul că Moldtelecom beneficiază de economii de densitate în raport cu concurenții sau potențialii concurenți (ce ar furniza, cel mai probabil în scopuri de autofurnizare, servicii de acces la infrastructura de rețea în puncte fixe) îi oferă avantaje competitive și, astfel, vine în susținerea ipotezei că există PSP.

### **Efectul asupra ipotezei: = +1**

#### **4.10 Diversificarea produselor și serviciilor**

Pe unele piețe un furnizor cu PSP poate fi în măsură să ofere o gamă mai largă de produse, care îl face mai atractiv pentru utilizatori și întărește poziția sa de putere de piață. Pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea, o gamă diversificată de produse va cuprinde o varietate de servicii voce, inclusiv capacitatea de a forma sau a primi apeluri locale și internaționale, comunicații prin fax și comunicații de date la viteze joase. Cu toate acestea, costurile de operare a unei game de produse diverse sunt destul de mici, deoarece echipamentele electronice sunt standardizate, iar cheltuielile de marketing sunt ne semnificative. Chiar dacă Moldtelecom are un avantaj în acest sens, acesta este doar ca urmare a unor economii de scară, după cum este descris în capitolul 4.7.

### **Concluzie: Ponderea importanței = 0.**

În cazul în care vor exista diferențe în diversificarea produselor, acestea vor fi în favoarea Moldtelecom și vor avea efectul de fortificare a ipotezei de PSP mai mare de 35% creată de Moldtelecom.

### **Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### **4.11 Integrarea pe verticală**

Moldtelecom este integrat pe verticală și concurează pe mai multe piețe, precum și pe piața de acces cu ridicata în bandă largă, care la rândul ei se bazează pe elementele piețelor cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix. Toți concurenții de pe această piață sunt la fel de integrați pe verticală: într-adevăr singurul motiv de a fi pe piața cu ridicata este de a fi complementar pe piața cu amănuntul unde veniturile și profiturile potențiale sunt cu mult mai mari. Cu toate acestea, integrarea pe verticală crează o problemă concurențială potențială din cauza integrării pe verticală a Moldtelecom. Astfel, în condițiile în care Moldtelecom este prezent pe piața cu amănuntul, există motivație pentru acesta de a limita cantitativ și calitativ furnizările sale de servicii cu ridicata (pe care ANRCETI a constatat că Moldtelecom deține control a peste 97% din asemenea furnizări pe piață) pentru concurenții direcți pe piețele cu amănuntul, astfel încât să beneficieze de avantaje pe piața cu amănuntul datorită integrării sale pe verticală. Figura 3 de mai sus demonstrează în ce măsură controlul resurselor esențiale (bucla locală) pentru piața cu amănuntul și integrarea pe verticală a Moldtelecom a creat mediu favorabil pentru creșterea cotei de piață de la 0% la 72%.

De asemenea, aceasta demonstrează că există motivație pentru Moldtelecom, dacă oferă servicii cu ridicata, nu doar să maximizeze venitul din acestea, dar și să acopere prin acestea o parte din costurile activității cu amănuntul, astfel încât să obțină avantaje competitive pe piața cu amănuntul și să-și majoreze astfel prezența pe piață.

O altă problemă, însă cu același efect de pârghie asupra pieței cu amănuntul, este posibilitatea refuzului Moldtelecom de a oferi altor furnizori acces cu ridicata la infrastructura de rețea. Din anul 2006 furnizorii alternativi au posibilități limitate de a obține acces la infrastructura de rețea sau de a lărgi semnificativ capacitățile de acces. Aceasta a dus la conservarea numărului fizic de bucle locale achiziționate de concurenți și la creșterea cotei Moldtelecom pe piața cu amănuntul de servicii în bandă largă de la 27% (în 2005) la 72% în 2009.

Deoarece mulți dintre concurenții săi pe piața cu amănuntul depind de ofertele de produse pe piața de acces cu ridicata în bandă largă ale Moldtelecom în vederea furnizării de servicii cu amănuntul, aceștia sunt deosebit de vulnerabili la condițiile de furnizare oferite de Moldtelecom. De exemplu, Moldtelecom ar putea majora prețurile sau ar putea reduce calitatea serviciilor pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea în așa fel încât să devină imposibil pentru furnizorii alternativi să concureze cu Moldtelecom pe piața cu amănuntul.

**Concluzie: Ponderea importanței = 3**

Integrarea pe verticală nu este în sine o problemă care consolidează ipoteza că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix. Cu toate acestea, în absența reglementării preventive, integrarea pe verticală mărește în mod semnificativ efectul ipotezei PSP, dacă aceasta este corectă.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### 4.12 Rețele bine dezvoltate de distribuție și vânzări

Capacitatea furnizorului de a vinde unele servicii depinde de faptul dacă acesta are o rețea bună de distribuție. Un furnizor mare poate, în rezultatul economiilor de scară și gamă, să aibă acces la o rețea bine dezvoltată de distribuitori, iar acest lucru poate întări orice constatare privind PSP pe piață. Cu toate acestea, mai degrabă pentru servicii decât pentru produse în general, nu este necesar de a avea o rețea de distribuție semnificativă, întrucât procurările pot fi efectuate în mod eficient prin telefon sau internet. De asemenea, furnizorii de servicii pe piețele cu amănuntul situate în avalul pieței analizate dezvoltă rețelele și serviciile lor pe zone (zonă după zonă). Prin urmare, aceștia nu au nevoie de rețea de distribuție acolo unde nu au prezență cu servicii, iar adăugarea de noi puncte de distribuție, odată cu lărgirea zonelor de furnizare a serviciilor, nu pare a fi o barieră semnificativă.

**Concluzie: Ponderea importanței = 1**

Rețelele de distribuție nu reprezintă un aspect important pe o piață cu ridicata în cazul în care există doar câțiva clienți ce pot fi identificați cu ușurință.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = 0**

#### 4.13 Bariere în calea extinderii serviciilor

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

Barierile în calea dezvoltării pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea pot fi legale (de reglementare) sau structurale. Autorizarea generală/licențele oferă posibilitatea activității pe întreg teritoriul Republicii Moldova, prin urmare, barierele regulatorii sunt minime, dacă în general există. 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, urbanistică, 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).

Barierile structurale au de a face în primul rând cu investițiile substanțiale necesare, inclusiv pentru a plasa cablurile până în încăperea abonatului. Aceste bariere sunt mai mari în zonele mai puțin populate, unde este mai dificil de a realiza economiile de densitate. Drept urmare, concurenții existenți ai Moldtelecom sunt concentrați în Chișinău, iar extinderea lor este blocată de aceste bariere. Trebuie menționat că penetrarea pe piață a accesului cu amănuntul la un punct fix în Republica Moldova este de circa 90% (1.1 mln. abonați), astfel că există loc limitat pentru extinderea serviciilor de telefonie fixă. De asemenea un factor de constrângere a posibilităților de lărgire extensivă a serviciilor de telefonie fixă îl reprezintă serviciile de telefonie mobilă.

**Concluzie: Ponderea importanței = 3**

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

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### 4.14 Absența potențialei concurențe

Barierile la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți (vedeți criteriul 4.15 de mai jos), cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește accesul la infrastructura de rețea la un punct fix, costul ridicat de desfășurare a rețelei înseamnă că noii furnizori ai acestor tipuri de servicii au foarte puține șanse să intre pe piață. Unicele forme posibile de investiții în rețea parvin de la tehnologiile alternative cum sunt accesul prin cablu sau fără fir. Cu toate acestea, ambele au potențialul de a fi la scară mică și concentrate în zone urbane .

**Concluzie: Ponderea importanței = 3.**

Absența unor concurenți potențiali va tinde să consolideze ipoteza că Moldtelecom are PSP pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### 4.15 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.

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

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

Calcul HHI piața cu amănuntul la un punct fix		
Pentru furnizor	Cota 2009 ( $S_i$ )	$S_i^2$
Moldtelecom	98.87%	0.9775
Arax-Impex	0.93%	0.0001
Orange Moldova	0.11%	0.0000
Sicres	0.10%	0.0000
Sumar	100.00%	<b>0.9776</b>

IHH pentru piața cu de acces cu amănuntul la un punct fix din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul 1) este de 0.9776 – un nivel caracteristic unei piețe de monopol. De asemenea, aplicat pieței cu ridicata de acces la infrastructura de rețea în punct fix, indicele IHH este excepțional de înalt, comparativ cu cel determinat pentru piața cu amănuntul.

**Concluzie: Ponderea importanței = 3.**

Numărul redus de furnizori și un IHH înalt oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că Moldtelecom are PSP pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### 4.16 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 schimbă ca reacție la prețurile concurenților săi.

În contextul analizării acestui criteriu este potrivit de examinat modul în care sunt stabilite prețurile pentru serviciile de acces la infrastructura de rețea furnizat în puncte fixe și prețurile la serviciile cu amănuntul ce sunt situate în aval.

ANRCETI a determinat în capitolul 4.11 că până în 2005 a existat o anumită posibilitate pentru furnizorii alternativi de a obține de la Moldtelecom acces la infrastructura de rețea ce furnizează accesul utilizatorilor în puncte fixe. Prețul pentru aceste servicii a fost stabilit istoric prin Hotărîrea Minterului Transporturilor și Comunicațiilor în anul 1999. Pentru accesul partajat la spectrul buclei locale prețul achitat de solicitantul accesului a fost de 100 lei (fără TVA) pentru transferarea liniei și o plată lunară de 40 de lei (fără TVA). Aceste prețuri sunt în vigoare până în prezent, cu toate că acestea sunt aplicabile unui număr limitat de accesuri căpătate, de regulă, până în 2006.

Începând cu 2006 accesul pentru capacități suplimentare pentru solicitanții accesului a fost redus semnificativ, astfel încât numărul total de astfel de contracte s-a conservat, cu toate că cererea pe piața cu amănuntul de servicii în bandă largă a continuat să crească esențial. Prin aceasta este rațional de considerat că începând cu 2006 practic nu a existat o piață comercială a accesului la infrastructura de rețea furnizată la puncte fixe, încât este potrivit de considerat că piața a fost determinată în măsură de aproape 100% de autofurnizări (self-supply), fără a fi posibil de remarcat prețurile pentru transferurile interne.

Accesul total la bucla locală a fost posibil pentru furnizorii alternativi sub umbrela unui serviciu de linii fizice dedicate oferit de Moldtelecom, în cea mai mare parte pentru clienți business. Pentru acest serviciu, solicitantul achita tariful de conectare de 1800 lei (fără TVA), iar tariful pentru înciriere lunară – de 40 lei (fără TVA). În anul 2009 Moldtelecom a dublat tariful pentru închiriere lunară la 80 lei. De asemenea, tariful pentru conectare nu a suferit reduceri, cu toate că tarifele cu amănuntul pentru conectarea de linii telefonice fixe (care, în fond, implică aceleași costuri) pentru furnizarea serviciilor de telefonie utilizatorilor a scăzut sub presiunea concurenței din partea telefoniei mobile.

Acestea demonstrează că prețurile pe piața de acces la infrastructura de rețea la un punct fix nu sunt determinate de o presiune concurențială și acestea sunt fie formal publicate pentru accesurile furnizate istoric (dacă nu este oferit accesul), precum și că pot crește dacă Moldtelecom decide astfel. Posibila majorare ar reduce marja disponibilă pentru concurenți între costurile serviciilor cu amănuntul și veniturile din aceste servicii, ceea ce ar determina pe termen lung părăsirea de către concurenți a pieței din aval. Pentru solicitanții noi de servicii aceasta poate, de asemenea, fi situație de prețuri prohibitive, egală cu neoferirea accesului pe piața observabilă.

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

**Concluzie: Ponderea importanței = 3.**

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei =+ 1**

#### 4.17 Nivelul profitului

Lipsa concurenței eficiente este un motiv cheie în ce privește capacitatea unui furnizor să genereze profituri peste normă pe o piață. Pe piața de acces cu ridicata, Moldtelecom controlează o facilitate (bucla locală), care este un element esențial pentru concurenții de pe piața cu amănuntul a serviciilor de acces la un punct fix. În absența reglementării, Moldtelecom are capacitatea de a stabili prețurile, astfel încât să câștige supra profituri. Este de remarcat faptul că, Moldtelecom poate face acest lucru chiar dacă aceleași prețuri ar fi percepute și de la propriile servicii cu amănuntul. Pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea, nu există constrângeri reale în ce privește capacitatea respectivă dat fiind că Moldtelecom nu are nici un concurent efectiv.

**Concluzie: Ponderea importanței = 2.**

Capacitatea de a câștiga supra profituri oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că Moldtelecom are PSP pe piață.

**Concluzie: Efectul asupra punctajului ipotezei = +1**

#### 4.18 Sumar

Tabelul 2 rezumă analiza detaliată de mai sus. A fost acumulat un punctaj total de 25, cu mult peste pragul de 0, și mult peste nivelul care sugerează că nu există dubii în ce privește ipoteza că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața de acces la infrastructura de rețea.

**Tabelul 2: Analiza semi-cantitativă a pieței de acces cu ridicata la infrastructura de rețea**

Criteria	Ponderea importanței	Punctajul pentru efectul asupra ipotezei	Punctajul ponderat
Cota de piață și stabilitatea acesteia	3	+1	+3
Dimensiunile furnizorului	2	+1	+2
Controlul infrastructurii greu de duplicat	3	+1	+3
Avantajul sau superioritatea tehnologică	0	+1	0
Puterea de contracarare a utilizatorilor	1	-1	-1
Acces la capital	1	0	0
Economiile de scară	1	+1	+1
Economiile de gamă de produse	1	0	0

Economii de densitate	3	+1	+3
Diversificarea produselor și serviciilor	0	+1	0
Integrarea pe verticală	3	+1	+3
Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări	1	0	0
Bariere în calea extinderii serviciilor	3	+1	+3
Absența potențialei concurențe	1	+1	+1
Numărul furnizorilor de pe piață.	2	+1	+2
Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață	3	+1	+3
Nivelul profitului	2	+1	+2
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>+25</b>

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că Moldtelecom are PSP pe piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix, iar barierele identificate (investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte, prezența economiilor de scară și densitate) sunt extrem de mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a Moldtelecom. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către Moldtelecom a infrastructurii greu de duplicat și a economiilor de scară și de densitate, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că Moldtelecom va aplica această putere pentru a limita posibilitatea concurenților săi de pe piețele cu amănuntul (mai ales pe piața accesului fix în bandă largă) de a fi competitivi.

ANRCETI concluzionează că existența unei integrări pe verticală a Moldtelecom în ceea ce privește furnizarea serviciilor cu amănuntul și furnizarea (inclusiv autofurnizarea) serviciilor cu ridicata care reprezintă o resursă esențială pentru serviciile cu amănuntul, reprezintă un factor puternic de motivație pentru Moldtelecom de a aplica influența sa de pe piața cu ridicata pe piețele situate în aval.

## 5 Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 4 a demonstrat că Moldtelecom are putere semnificativă pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- Cerința de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață.
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33).<sup>17</sup>
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile în cazul specific al pieței de acces cu ridicata în bandă largă(ERG(06)69).<sup>18</sup>

### 5.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante a accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix, identificate de ANRCETI în prezenta analiză, vizează în primul rând aspecte referitoare la accesul limitat pentru concurenții „Moldtelecom”S.A. la infrastructura relevantă, cât și alte aspecte.

Așa cum a identificat ANRCETI mai sus, „Moldtelecom”S.A. deține o cotă substanțială de peste 95% din infrastructura de rețea relevantă pieței analizate, iar mecanismul substituibilității cererii și ofertei nu este eficient pe piața relevantă dată. Datorită faptului că nu există suficiente constrângeri concurențiale exercitate asupra Moldtelecom, ANRCETI consideră că acesta nu are suficiente stimulente pentru a deschide accesul efectiv pentru alți furnizori să utilizeze infrastructura sa de rețea pentru accesul într-un punct fix, precum și nu are suficiente stimulente de a stabili prețurile pentru asemenea tarife la un nivel eficient, cum ar fi pe o piață concurențială.

Există indicii ferme că, în lipsa reglementării, accesul este doar formal oferit iar condițiile pentru acces sunt în favoarea propriilor activități cu amănuntul ale Moldtelecom (principalele sunt serviciile de acces în bandă largă și de telefonie fixă).

Potențiala utilizare a puterii semnificative pe piața accesului la infrastructura de rețea la un punct fix poate duce la distorsionarea concurenței pe piețele serviciilor cu ridicata de acces la infrastructura de rețea la un punct fix, serviciilor cu ridicata de acces în bandă largă, serviciilor cu amănuntul de acces în bandă largă și serviciilor de telefonie fixă.

Odată cu lipsa accesului la infrastructura de rețea la un punct fix și posibilitatea unor prețuri excesive pentru aceste servicii, ANRCETI consideră și alte probleme concurențiale, precum:

- posibilitatea retragerii dreptului de acces deja acordat,
- refuzul de a furniza accesul sau capacitatea de acces solicitată,

<sup>17</sup> ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

<sup>18</sup> ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind cele mai bune practici în domeniul obligațiilor impuse pentru accesul bitstream ca consecință a poziție de putere semnificativă pe piața accesul cu ridicata în bandă largă.

- reducerea calității serviciilor prestate concurenților în comparație cu nivelul de calitate oferit pentru propria activitate cu amănuntul, astfel încât să dezavantajeze activitatea cu amănuntul a concurenților,
- întârzierea acordării accesului la bucla locală sau a livrării buclei, ceea ce ar situa în condiții mai dezavantajoase concurenții,
- lipsa transparenței în ceea ce privește disponibilitatea accesului, caracteristicile tehnice ale rețelei, prețurile, termenele și condițiile de furnizare a accesului și de livrare a buclelor,
- utilizarea de către propriile unități cu amănuntul a unor informații asimetrice căpătate de la furnizarea serviciilor de telefonie fixă sau celor cu ridicata de acces la bucla locală (de exemplu utilizarea informației că un client a depus cerere pentru serviciile unui furnizor pentru a contacta clientul dat și a-l intercepta în folosul propriului serviciu cu amănuntul),
- subvenționarea încrucișată a serviciilor cu amănuntul de telefonie fixă și de acces în bandă largă din partea veniturilor excesive din terminarea traficului în proprie rețea sau din alte activități cu ridicata și, drept urmare, posibilitatea de a constrânge concurenții prin preț fără a fi în situație de a renunța la profit sau la marja rezonabilă,
- constrângerea concurenților prin preț (price squeeze) – aplicarea unor tarife cu amănuntul reduse (renunțarea la profit sau o parte a marjei profitului fără ca această măsură să fie justificată economic), care să nu fie în stare să asigure o marjă comercială rezonabilă în raport cu costurile (determinate la nivelul prețurilor pentru resursele esențiale (bucula locală) ce le furnizează concurenților). Asemenea acțiune are efect de prădare deoarece concurenții nu pot menține aceleași tarife mici pe termen lung și ar fi nevoiți să părăsească piața,
- constrângerea marjei (margin squeeze) - perceperea pentru serviciile cu ridicata a unor prețuri excesive în raport cu costurile, astfel încât să crească costurile concurenților și să-i plaseze în situație competitivă nefavorabilă, având în vedere că tarifele cu amănuntul se află sub presiune competitivă,
- avantajarea propriilor activități cu amănuntul prin rezervarea pe termen lung a capacităților de infrastructură libere, folosirea spațiilor libere pentru activități sau necesități secundare sau formale,
- posibilitatea modelării rețelei într-un mod care să împiedice solicitanții de acces de a avea accesul la bucla locală, prin schimbarea porțiunilor de cupru a buclelor cu segmente de fibră optică, înlocuirea sau eliminarea repartitoarelor principale sau intermediare,
- posibilitatea includerii unilaterale a unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui.

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.

## 5.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

Obligațiile ce urmează a fi aplicate depind de problemele concurențiale ce există la moment pe piața analizată. În analiza prezentată în Capitolul 4, ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP (punctaj de 2 sau mai mare în Tabelul 2)

- Cota de piață și stabilitatea acesteia
- Dimensiunile furnizorului
- Controlul infrastructurii greu de duplicat
- Integrarea pe verticală
- Numărul furnizorilor de pe piață.
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață
- Bariere în calea extinderii serviciilor
- Numărul furnizorilor pe piață
- Absența potențialei concurențe
- Economii de scară
- Nivelul profitului

Tabelul 3 indică tipul de probleme concurențiale care ar putea rezulta din aceste aspecte ale PSP, precum și obligațiile corespunzătoare necesare pentru remedierea problemelor. Analiza problemelor concurențiale se bazează pe ERG(06)33, iar obligațiile cu ridicata disponibile sunt preluate din Directiva UE privind accesul în care sunt indicate următoarele categorii de obligații:

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

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

### Tabelul 3: Obligații propuse pentru PSP

Criteriul PSP	Tipul problemei concurențiale identificate	Probleme potențiale de ordin concurențial	Categorii de obligații solicitate
Cota de piață și stabilitatea acesteia			
Dimensiunile furnizorului		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Supra-taxare;</li> <li>▪ Prețuri de ruinare</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Controlul prețurilor</li> </ul>

Bariere în calea extinderii serviciilor	Dominarea unică pe piață	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contracte exclusive;</li> <li>▪ Prețuri majorate de trecere a utilizatorilor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Non-discriminare</li> </ul>
Economii de scară Absența potențialei concurențe Concentrarea pieței Controlul infrastructurii greu de duplicat		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avantajul primului pe piață</li> <li>▪ Discriminare în bază de preț și servicii</li> <li>▪ Constrângere de preț</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Obligații de acces</li> <li>▪ Non-discriminare;</li> <li>▪ Controlul prețurilor</li> <li>▪ Transparență</li> <li>▪ Evidența costurilor</li> </ul>
Nivelul profitului Integrarea pe verticală	Influență pe verticală	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Asocierea serviciilor</li> <li>▪ Subvenționare încrucișată</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Non-discriminare;</li> <li>▪ Transparență</li> <li>▪ Evidența costurilor</li> </ul>
Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață	Influență pe orizontală		

### 5.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG

Pentru a confirma necesitatea acestui set de obligații, ANRCETI a analizat ERG(06)69, unde aplicabilitatea obligațiilor pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea este analizată în continuare conform următoarelor obiective:

- asigurarea accesului
- condiții egale;
- evitarea avantajului neloyal al primului intrat pe piață
- transparența termenilor și condițiilor
- caracterul adecvat al parametrilor tehnici de acces
- preț de acces echitabil și coerent;
- calitatea rezonabilă a produselor de acces
- asigurarea unor procese eficiente și convenabile de trecere
- asigurarea conectării de la punctul de furnizare
- asigurarea co-locării la repartitorul principal și alte facilități aferente

ANRCETI a analizat fiecare dintre aceste obiective în contextul pieței din Republica Moldova, astfel încât să fie identificate obligațiile ce ar fi adecvate, rezonabile și proporționale. Această analiză este prezentată în Tabelul 4

**Tabelul 4: Obligații propuse**

Obiectiv	Obligația necesară și raționamentul	Dovada proporționalității
Asigurarea accesului	Cerința de a furniza necondiționat accesul la	Moldtelecom are puține stimulente să

Obiectiv	Obligația necesară și raționamentul	Dovada proporționalității
	<p><b>rețea în urma unei solicitări rezonabile</b> din partea unui furnizor. Aceasta ar trebui să ofere concurenților încredere de a intra pe piața cu amănuntul, inclusiv accesul cu ridicata în bandă largă și piețele de acces cu amănuntul.</p> <p>Accesul va fi disponibil în forme corespunzătoare pentru a permite concurenților să ofere servicii în bandă largă sau servicii în bandă largă și de acces la infrastructura de rețea la discreția acestora. Aceasta <b>înseamnă că accesul la buclele locale, accesul partajat la bucla locală și (unde e cazul) accesul la sub-bucla locală</b> trebuie oferit la cerere.</p> <p>De asemenea este necesară obligația de a fi furnizate orice servicii adiționale necesare pentru utilizarea efectivă a accesului la bucla locală, astfel ca colocare, trecere prin canalizare, spații tehnologice, backhole, etc.</p>	<p>asigure accesul fără ca acesta să fie o cerință a pieței și există un pericol de influență pe verticală pe piața cu amănuntul în bandă largă. Fără o cerință de a oferi acces, furnizorii concurenți nu ar putea să intre pe piețele în aval, decât doar prin investiții economice nerezonabile. Este necesar atât accesul propriu-zis la bucla locală, cât și la facilitățile aferente, care dacă nu ar fi furnizate, ar prezenta o barieră semnificativă pentru obținerea efectivă a accesului.</p>
condiții egale de joc	<p>Cerința de <b>non discriminare</b> ar trebui să se asigure că noii intrați vor putea să concureze în condiții egale cu activitățile de servicii cu amănuntul ale Moldtelecom.</p>	<p>În absența acestei cerințe, Moldtelecom ar avea un stimul să ofere un tratament preferențial activităților sale cu amănuntul pentru a putea întârzia intrarea pe piață a concurenților, dezavantajă activitatea concurenților prin termeni de calitate și duratei de livrare inferioare celor autofurnizate, precum și preț.</p>
transparența termenilor și condițiilor	<p>Obligația de a publica o <b>ofertă de referință</b> și cerința de a <b>oferi informații detaliate și clare</b> în ce ea ce privește <b>tarifele, termenii și condițiile de acces</b>.</p> <p><b>Cerința de a publica informații privind punctele de amplasare a repartitoarelor principale</b> și numărul de bucle oferite la fiecare locație, inclusiv numărul blocurilor de linii ar trebui să ofere un grad sporit de transparență în ce privește serviciile exacte oferite prin accesul la infrastructura de rețea la un punct fix.</p>	<p>În absența publicării ofertei de referință nu ar exista stabilitate suficientă pe piețele de acces, iar dorința furnizorilor să investească ar fi subminată.</p>
caracterul adecvat al parametrilor tehnici de acces	<p>Obligația de a publica o <b>ofertă de referință</b> și obligația de a publica <b>informațiile tehnice</b> ar trebui să asigure că parametrii tehnici de acces sunt rezonabili.</p>	<p>Oferta de referință trebuie să furnizeze informații suficiente pentru a permite concurenților Moldtelecom să facă aprecieri tehnice și comerciale în ceea ce privește accesul.</p>
preț de acces echitabil și coerent	<p>Cerința de a <b>stabili prețurile cu ridicata orientate la cost sau cu o reducere rezonabilă comparativ cu echivalentele cu amănuntul</b> în baza costurilor evitabile la furnizarea serviciului cu ridicata ar trebui să asigure prețuri echitabile și coerente a serviciilor de acces.</p>	<p>Această cerință este necesară pentru a se asigura împotriva unei constrângeri de preț pe piețele cu amănuntul. Dat fiind că accesul local constituie o constrângere de lungă durată, o politică a prețurilor care orientează prețurile spre costuri, ce sunt suportate în mod rezonabil de către furnizorul cu PSP, este în general</p>



Obiectiv	Obligația necesară și raționamentul	Dovada proporționalității
		<p>adecvată. Deși, în timp ce prețurile de acces cu amănuntul sunt stabilite sub cost, stabilirea prețurilor cu ridicata bazate pe cost ar însemna un preț de lichidare a concurenței de pe piața cu amănuntul. Astfel, o abordare retail-minus probabil va fi mai eficace pentru accesul la bucele locale.</p>
calitatea rezonabilă a produselor de acces ;	Cerința de a nu discrimina și obligația de a publica o ofertă de referință și cerința de a asigura <b>transparentă cu privire la calitatea serviciilor</b> trebuie să asigure că produsele de acces sunt de o calitate rezonabilă;	În lipsa acestor cerințe, Moldtelecom ar avea o motivație și capacitatea de a oferi tratament preferențial activității sale cu amănuntul.
asigurarea unor procese eficiente și convenabile de trecere	Obligația de a publica un <b>proces rezonabil de migrare în rețea</b> (între diferiți clienți cu ridicata ce utilizează același produs de acces - și între diferite produse de acces cu ridicata) ar trebui să asigure o trecere eficientă și convenabilă.	<p>Această cerință este necesară pentru a evita limitarea de către Moldtelecom a vânzărilor efectuate de rivalii săi pe piețele în aval sau în caz extrem să închidă aceste piețe</p> <p>Ar trebui să fie posibil ca un concurent să poată transfera clienții cu amănuntul de la Moldtelecom, fără întârzieri nejustificate sau întrerupere a serviciului din cauza schimbărilor serviciilor de acces cu ridicata. În mod similar, ar trebui să fie posibil de a transfera clienții existenți între diferitele servicii de acces cu ridicata (de exemplu, de la accesul partajat la buclă spre acces total la buclă), fără întârzieri nejustificate sau întrerupere a serviciului din cauza schimbărilor serviciilor de acces cu ridicata.</p>
asigurarea conectării de la punctul de furnizare a serviciului	Cerința de a oferi <b>conectivitate adecvată</b> (fie linii închiriate cu ridicata sau acces la fibra neagră) între repartitorul principal și punctul regional de prezență al furnizorului alternativ, trebuie să asigure utilizarea eficientă a produselor de acces la infrastructura de rețea. Condițiile de furnizare, inclusiv prețul, trebuie să fie astfel, încât să permită unui furnizor alternativ eficient să ofere servicii competitive în bandă largă.	În absența reglementărilor este foarte puțin probabil că conectivitatea necesară va fi disponibilă comercial în condiții rezonabile pe întreaga piață geografică.
asigurarea colocării la repartitorul principal și alte facilități aferente	Co-locarea și alte facilități aferente (de exemplu, furnizarea energiei, sistemul de răcire) necesare pentru ca noul intrat să furnizeze servicii viabile în bandă largă sau servicii de telefonie trebuie să fie garantate în <b>baza costului echivalent</b> și pe cât posibil la o scară și calitate adecvată pentru necesitățile unui furnizor alternativ.	Co-locarea este necesară la repartitorul principal pentru ca concurenții de pe piețele în aval cu amănuntul să aibă acces la elemente de acces echivalente cu cele ale Moldtelecom. Este imposibil pentru concurenții Moldtelecom de a utiliza serviciul de acces la bucla locală, dacă nu sunt puse la dispoziție și servicii de colocare și alte facilități aferente

## 5.4 Sumarul obligațiilor propuse

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice să impună următoarele obligații asupra Moldtelecom, ca urmare a poziției PSP pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de rețea.

- obligația de a furniza acces la facilitățile fizice ale rețelei în urma unei solicitări rezonabile, cum ar fi accesul la bucle locale, utilizarea partajată a buclelor locale și acolo unde e cazul, accesul la sub-bucle.
- obligația de a nu discrimina, ceea ce presupune oferirea în condiții egale a accesului, inclusiv și în raport cu propriile servicii cu amănuntul.
- obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Acces la bucla locală.
- obligația de a publica informația privind punctele de amplasare a repartitoarelor principale și numărul buclelor deservite la fiecare punct de amplasare, inclusiv blocurile de numere
- obligația de a include tarifele, termenii, condițiile și toate informațiile tehnice rezonabile în Oferta de Referință
- obligația de a stabili prețuri pentru serviciile de acces cu o reducere la prețul serviciilor echivalente cu amănuntul, iar această reducere să se bazeze pe costurile cu amănuntul evitabile
- obligația de a asigura transparența în ce privește calitatea serviciului
- obligația de a publica un proces rezonabil de migrare în rețea între diferite produse de acces, precum și între diferiți clienți cu ridicata
- Obligația de a oferi colocare la repartitorul principal și alte facilități aferente în baza unor costuri echivalente.
- Obligația de a furniza serviciu de backhole către echipamentul DSLAM colocat la prețuri orientate la cost.

Obligațiile impuse cu privire la acces trebuie să fie stabilite astfel, încât Moldtelecom să nu poată utiliza posibilitatea de a introduce modificări în rețelele sau infrastructura sa pentru a evita obligațiile cu privire la acces. În acest sens, trebuie impusă obligația de oferire a unor servicii sau facilități echivalente în cazul modificărilor date făcute rețelei.

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 urmează să remită hotărârea în adresa Moldtelecom și Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței.

ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie impuse Moldtelecom pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției sale PSP pe piața de acces cu ridicata la infrastructura de acces și de a se elimina limitările pe piața cu ridicata pentru piața cu amănuntul. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale.