



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

**Analiza
pieței serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de
comunicații electronice
(piața 10)**

Raport de analiză a pieței

Publicat	21/02/2012
Starea documentului	Proiect
Perioada consultării publice	21/02/2012 - 12/03/2012

Cuprins

1. Introducere	3
2. Identificarea piețelor relevante ale serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice	4
2.1 Testul Monopolistului Ipotetic.....	4
2.2 Testul celor trei criterii.....	4
2.3 Definirea pieței.....	5
2.4 Piața relevantă a produsului	8
2.4.1 Produsul focal	8
2.4.2 Lista substituenților produselor focale.....	9
2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului.....	11
2.5 Piața geografică.....	12
2.6 Aplicarea testului celor trei criterii	12
2.6.1 Barierele de intrare și ieșire	13
2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă	14
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței	15
2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante	16
3. Analiza piețelor de furnizare a serviciului de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice	17
3.1 Evaluarea cotei de piață	17
3.2 Analiza în detaliu a pieței	18
3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia	19
3.2.2 Dimensiunile furnizorului	21
3.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat	21
3.2.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor	22
3.2.5 Economii de scară	22
3.2.6 Economii de gamă de produse	23
3.2.7 Economii de densitate	23
3.2.8 Bariere în calea extinderii serviciilor	24
3.2.9 Integrarea pe verticală.....	25
3.2.10 Absența potențialei concurențe	26
3.2.11 Circumstanțe care determină stabilirea prețurilor pe piață	27
3.2.12 Concluzii	28
4. Determinarea și analiza obligațiilor	30
4.1 Probleme concurențiale identificate pe piața relevantă și remedii necesare.....	30
4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP	32
4.3 Sumarul obligațiilor propuse.....	33

1. Introducere

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

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

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

Procesul de consultare

ANRCETI a expus pentru consultare publică proiectul Analizei pe data de 21.02.2012 și solicită opiniile și propunerile părților interesate pe marginea acestei analize și a concluziilor făcute. Termenul limită de prezentare a comentariilor este 12.03.2012, ora 17-00.

Comentariile pot fi adresate în format electronic și pe suport de hârtie la adresa:

Bd. Ștefan cel Mare, 134, MD-2012,
CHIȘINĂU, REPUBLICA MOLDOVA
Fax: (0 22) 22 28 85
și/sau la:
e-mail: office@anrceti.md

2. Identificarea piețelor relevante ale serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice

Conform pct.5 din Regulament, pentru a desfășura procesul de identificare a piețelor, ANRCETI va ține cont de cele mai bune practici europene.

Regulamentul descrie un proces din două etape:

În primul rând, trebuie să fie stabilite limitele pieței, din punct de vedere a produsului și din punct de vedere geografic, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic (TMI).

În al doilea rând, trebuie să fie confirmată susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă prin aplicarea testului celor trei criterii (pct.20 și pct.44 din Regulament).

2.1 Testul Monopolistului Ipotetic

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

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

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

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

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

2.2 Testul celor trei criterii

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

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

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

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

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

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

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

În acest compartiment ANRCETI prezintă raționamentele sale în ceea ce privește identificarea pieței serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice.

Pentru a lua decizia dacă piața dată este sau nu susceptibilă unei reglementări preventive, ANRCETI, conform prevederilor Regulamentului, desfășoară un proces în două etape: inițial definește piața relevantă a produsului și cea geografică; în caz că piața definită este determinată drept relevantă, testează susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă.

2.3 Definirea pieței

Inițial, piața dată a produsului (Servicii de acces fizic la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice) a fost definită de către ANRCETI prin Hotărârea nr.85 din 28.04.2009 (Piața 10). În această Hotărâre a fost menționat că *Piața dată cuprinde accesul la categorii distincte de infrastructura fizică, astfel ca – canalizare, spații de colocare, piloni, site-uri, turnuri și alte facilități de infrastructură – asociată rețelelor de comunicații electronice, dublarea cărei este imposibilă, este anevoioasă datorită cerințelor de urbanistică, de păstrare a mediului, de utilizare a terenurilor, datorită altor cerințe administrative, datorită existenței unor drepturi exclusive de trecere sau care au existat în trecut, dublarea cărei poate dura mult timp, poate să nu aibă rezonabilitate economică din cauza lipsei unor efecte de economii de scară și densitate pe piața cu amănuntul similare cu cele ale furnizorului ce deține deja astfel de infrastructură.*

Accesul la infrastructura fizică este o resursă esențială, care fiind disponibilă, permite furnizorilor să construiască rețele proprii de comunicații electronice sau să obțină acces la rețelele altor furnizori. În acest sens există o legătură structurală pe verticală între accesul la infrastructură și furnizarea de rețele și/sau servicii de comunicații electronice, în care furnizarea de rețele și/sau servicii de comunicații electronice se situează în aval de accesul la infrastructura fizică asociată.

... Fiecare categorie de infrastructură fizică asociată rețelelor de comunicații electronice reprezintă resurse, al căror scop de utilizare poate fi diferit și care pot să nu fie interschimbabile, astfel cum, de exemplu, canalizarea telefonică cu turnurile de radiocomunicații. De asemenea fiecare categorie de infrastructură poate avea diferite caracteristici ale cererii și ofertei. În acest sens fiecare categorie de infrastructură va fi privită ca o piață individuală distinctă, iar examinarea pieței în vederea determinării unor posibili furnizori cu putere semnificativă va fi separată pe categorii de infrastructură. Dimensiunea geografică a pieței se definește ca teritoriul Republicii Moldova, în limitele teritoriului aflat sub controlul autorităților. În același timp accesul la infrastructură poate să nu fie pretutindeni o resursă într-atât de deficitară, încât lipsa accesului să reprezinte o piedică esențială pentru furnizori de a dezvolta proprii rețele și/sau servicii. Astfel la examinarea pieței în vederea determinării unor posibili furnizori cu putere semnificativă, dimensiunea geografică va fi formulată pe fiecare categorie de infrastructură aparte, reieșind din condițiile specifice.

În acest document de Analiză, ANRCETI vine să examineze amănunțit aceste teze și de a stabili dacă există o piață sau piețe individuale de infrastructură asociată rețelelor de comunicații electronice și să stabilească dacă este necesară o intervenție *ex-ante* a regulatorului (adică au caracteristici care justifică impunerea unor anumite obligații specifice) sau dacă aceasta nu se cere.

Serviciul de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice cuprinde serviciile de acces la categorii distincte de infrastructură fizică, astfel ca canalizare, piloni, site-uri, turnuri și alte facilități de infrastructură asociată.

Principalele caracteristici funcționale ale serviciilor de acces la infrastructura asociată sunt următoarele:

- asigură accesul la elemente de infrastructură fizică ca canalizare și stâlpi telefonici necesari pentru prestarea serviciilor de telefonie fixă, serviciilor în bandă largă cu fir, serviciilor de televiziune prin cablu.
- asigură accesul la elemente de infrastructură fizică ca turnuri de radiocomunicații (comunicații electronice) necesară pentru prestarea serviciilor de telefonie mobilă și serviciilor de bandă largă fără fir.

Utilizarea aici a noțiunilor de canalizare telefonică sau stâlpi telefonici face legătură cu rețelele pentru care această infrastructură a fost construită, însă admite că această infrastructură este potrivită pentru orice rețele de comunicații prin fir.

Accesul la infrastructura fizică este o resursă esențială care, fiind disponibil, permite furnizorilor să construiască rețele proprii de comunicații electronice sau să obțină acces la rețelele altor furnizori. În acest sens există o legătură structurală pe verticală între accesul la infrastructură și furnizarea de rețele și/sau servicii de comunicații electronice, în care furnizarea de rețele și/sau servicii de comunicații electronice se situează în aval de accesul la infrastructura fizică asociată. În același timp, rețelele și/sau serviciile situate în avalul accesului la infrastructură pot avea caracteristici esențial diferite, tehnice (de exemplu canalizarea poate fi utilizată de rețele telefonice tradiționale prin cupru și în același timp să fie utilizată de rețele de fibră optică sau de televiziune prin cablu) sau de consum (de exemplu turnurile rețelei de telefonie celulară mobilă pot fi utilizate de echipamentul radio ce formează rețeaua de acces mobilă 2G și în același timp să fie utilizate de echipament radio ale rețelelor de acces 3G, 4G, WLL, etc.). Cu toate că caracteristicile tehnice sau de consum ale rețelelor/serviciilor ce se situează în avalul accesului la infrastructură pot fi distincte, acestea pot, în cele din urmă să fie concurente directe (de exemplu rețelele ADSL și rețelele prin fibră optică sunt concurente pe piața accesului în bandă largă al utilizatorilor) sau indirecte (de exemplu serviciile de acces în bandă largă fără fir, utilizând tehnologii VoIP, pot atrage o parte din traficul vocal al rețelelor mobile), sau pot fi concurente în viitor (atunci când furnizorul de telefonie mobilă de generație a doua hotărâște să deruleze servicii de comunicații mobile în bandă largă) pe piața cu amănuntul. Factorul esențial ce le omogenizează pe aceste rețele/servicii este că ele au nevoie de acces la aceeași categorie de infrastructură pentru a putea fi derulate.

Relațiile pe verticală între serviciile de acces la infrastructură și piețele de servicii cu amănuntul situate în aval sunt ilustrate în figura de mai jos:

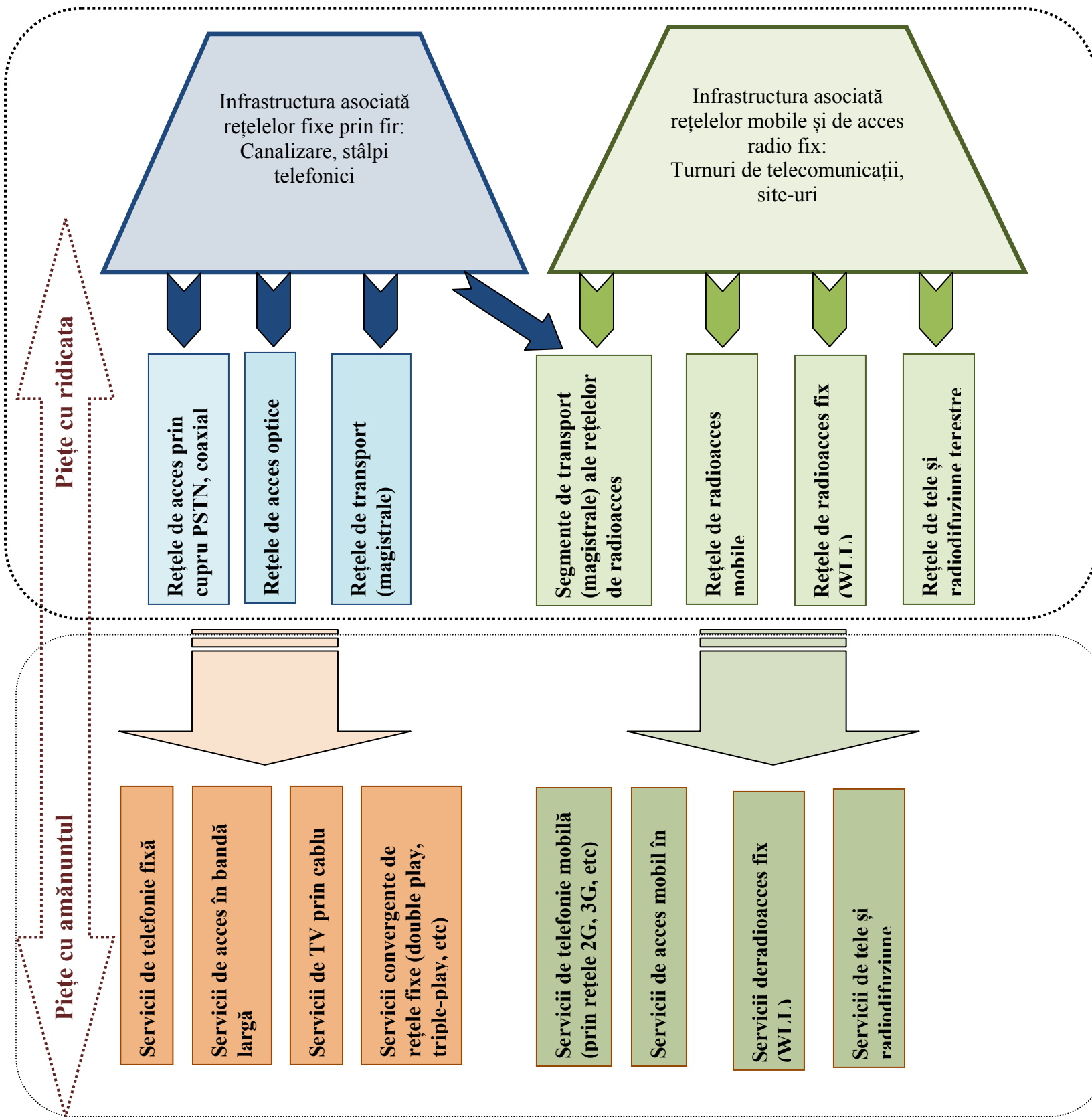


Figura 1. Relația între serviciile de acces la infrastructura asociată și piețele cu amănuntul

Astfel, infrastructura asociată rețelelor cu fir se constituie din căile de rulare închisă (canalizare telefonică) și deschisă (stâlpi telefonici) pentru fire, cabluri și conductoare, elemente necesare pentru prestarea serviciului de telefonie fixă și serviciilor de acces fix în bandă largă. ANRCETI menționează că infrastructura de rulare închisă și deschisă este folosită în calitate de alternative reciproce la momentul construcției: de regulă infrastructura de canalizare este construită în zone urbane cu clădiri supraetajate și cu densitate înaltă a populației (și, respectiv, a abonaților), iar stâlpii telefonici sunt construiți în zone cu o densitate a populației mai mică. Acestea, de regulă, nu sunt prezente ambele deodată în aceeași zonă geografică.

În cazul infrastructurii de canalizare pentru acces fix prin fire metalice sau optice, sunt deosebite tipurile de canalizare orizontală (canalizarea construită, de regulă, sub străzi, drumuri, etc, pentru găzduirea cablurilor rețelelor de transport și de acces) și cea verticală (compusă, la mod general, din camera de tragere și galeriile din interiorul clădirilor prin care se asigură pozarea segmentelor de cablu pentru racordarea clădirilor și cablurilor de bransament pînă la premisele abonaților).

În cazul infrastructurii asociate rețelelor fără fir, principalele elemente sunt turnurile de radiocomunicații și siturile asociate acestor, precum și alte infrastructuri (astfel ca acoperișuri închiriate de clădiri) pe care sunt pozate echipamentele de antenă. În acest sens, turnurile de telecomunicații (și, respectiv, infrastructura asociată acestor) sunt privite de furnizori drept alternativă pentru infrastructura civilă de altitudine disponibilă pentru închiriere și sunt importante îndeosebi pentru asigurarea acoperirii geografice a rețelei de radioacces în zone cu densitate mică a utilizatorilor, astfel ca regiuni rurale și urbe mici.

În zone urbane dense furnizorii apelează la infrastructuri civile existente pentru a le re-utiliza în scopul susținerii infrastructurii rețelei de radioacces.

Din acestea ANRCETI concluzionează, că nu doar caracteristicile tehnice sau fizice diferă între serviciile de furnizare/autofurnizare de acces la canalizări/piloni și furnizare/autofurnizare de acces la turnuri. Cererea pentru aceste servicii de infrastructură de asemenea este distinctă. Drept urmare, ANRCETI a considerat examinarea inițială a infrastructurii pentru suportul rețelelor cu fir și rețelelor radio drept piețe distincte ale produsului, urmând ca în procesul analizei să testeze dacă între acestea există substituibilitate. De asemenea, având în vedere concluzia că infrastructura de canalizare și cea de stâlpi sunt alternative reciproce care, de regulă, nu sunt dublate, ANRCETI a mers cu ipoteza inițială că acestea sunt piețe distincte ale produsului.

Întrebare pentru consultare 1: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor 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 definită. Acesta este folosit ca resursă cheie pentru TMI astfel încât să determine limitele pieței.

În cazul pieței de servicii de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice, ANRCETI determină produse focale diferite pentru categorii distincte de infrastructură asociată. Astfel, în cazul prestării serviciului de telefonie fixă și serviciilor în bandă largă la puncte fixe (cu fir) – produsul focal este

A. serviciul de acces la canalizare

B. serviciul de acces la stâlpi telefonici

iar în cazul operării unor rețele de radioacces produsul focal este identificat drept:

C. serviciul de acces la turnurile de radiocomunicații.

2.4.2 Lista substituenților produselor focale

Pentru **produsul focal A** (servicii de acces la canalizare) definit în pct.2.4.1, ANRCETI a identificat următoarele opțiuni ipotetice în calitate de substituent:

- a) Autofurnizarea serviciilor de canalizare de telecomunicații – aceasta presupune că furnizorul să-și construiască infrastructura dată pentru pozarea cablurilor rețelei proprii. Acest substituent se referă la substituibilitatea cererii cu ridicata
- b) Autofurnizarea serviciilor de stâlpi - aceasta presupune că furnizorul să instaleze infrastructura de stâlpi pentru pozarea cablurilor rețelei proprii;
- c) Utilizarea serviciilor de închiriere a canalizării telefonice de la alți furnizori;
- d) Utilizarea serviciilor de închiriere a stâlpilor de la alți furnizori;
- e) Utilizarea serviciilor de închiriere a infrastructurii furnizorilor de energie electrică, agent termice, gaz și rețelei publice de iluminare.

ANRCETI constată că, de regulă, nu există substituenți ipotetici pentru canalizarea verticală. Aici nu sunt analizate opțiunile prin care se introduc modificări construcțiilor inițiale prin penetrare și construire de galerii separate.

Pentru **produsul focal B** (servicii de acces la stâlpi telefonici) definit în pct.2.4.1, ANRCETI a identificat următoarele opțiuni ipotetice în calitate de substituent:

- a) Autofurnizarea serviciilor de stâlpi telefonici - aceasta presupune că furnizorul să instaleze infrastructura de stâlpi pentru pozarea cablurilor rețelei proprii;
- b) Autofurnizarea serviciilor de canalizare de telecomunicații – aceasta presupune că furnizorul să-și construiască infrastructura dată pentru pozarea cablurilor rețelei proprii;
- c) Utilizarea serviciilor de închiriere a canalizării telefonice de la alți furnizori;
- d) Utilizarea serviciilor de închiriere a stâlpilor de la alți furnizori;
- e) Utilizarea serviciilor de închiriere a infrastructurii furnizorilor de energie electrică, agent termice, gaz și rețelei publice de iluminare.

Pentru **produsul focal C** (servicii de acces la turnurile de telecomunicații) definit în pct.2.4.1, ANRCETI a identificat următoarele opțiuni ipotetice în calitate de substituent:

- a) Autofurnizarea serviciilor de acces la turnuri de telecomunicații– aceasta presupune că furnizorul să-și construiască de sine stătător turnurile pentru suportul rețelei de radioacces;
- b) Utilizarea serviciilor de închiriere a turnurilor de la alți furnizori;
- c) Utilizarea serviciilor de închiriere a altor infrastructuri potrivite pentru suportul echipamentelor rețelei de radioacces, astfel cum acoperișuri de clădiri, ;

Întrebare pentru consultare 2: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

A. Serviciul de acces la canalizare și B. Serviciul de acces la stâlpi telefonici

Substituibilitatea ofertei cu ridicata

Substituibilitatea ofertei cu ridicata analizează efectele ce pot avea loc din partea unor potențiali furnizori de infrastructură, dacă are loc o creștere mică dar semnificativă și ne-tranzitorie a prețului la produsul focal (SSNIP). Drept alternative potențiale ipotetice pot fi considerate: construirea de canalizare telefonică paralelă, construirea de rețele de stâlpi (succesiuni aranjate de stâlpi care permit pozarea orizontală a cablurilor), sau să determine companii (non-comunicații electronice) care operează infrastructură alternativă de canalizare sau stâlpi să lanseze oferte concurente pentru produsul focal.

ANRCETI consideră că o SSNIP la produsul focal analizat nu poate determina careva furnizori să construiască capacități alternative, din cauza costurilor majore, cerințelor de urbanism, procedurilor îndelungate și complicate de coordonări și acceptări ale lucrărilor de construcție, lipsa unor economii de scară, de densitate și de gamă suficiente pentru a justifica din punct de vedere economic dublarea infrastructurii existente.

Substituibilitatea cererii cu ridicata

Substituibilitatea cererii cu ridicata analizează posibilitatea furnizorilor ce achiziționează resurse de infrastructură, dacă are loc o creștere mică dar semnificativă și ne-tranzitorie a prețului la produsul focal (SSNIP) de a reacționa prin trecerea la alte produse alternative de pozare a cablurilor. La fel ca și în cazul examinat la substituibilitatea ofertei, una dintre alternativele existente pentru un furnizor ce dorește să furnizeze servicii de acces la canalizare telefonică este de a construi rețeaua de acces și de a-și autofurna serviciul de acces la infrastructură.

Însă această posibilitate este la fel limitată de costurile mari necesare pentru a construi o astfel de rețea, precum și timpul lung pentru derularea unei astfel de rețele.

De asemenea, mutarea infrastructurii de cabluri poate implica costuri comparabile cu cele inițiale suportate, ceea ce face nesustenabilă trecerea la o altă infrastructură decât cea, pe care au fost inițial pozate cablurile. De aceea alegerea unei opțiuni alternative poate fi analizată doar de către furnizori potențiali, care planifică să construiască rețelele lor. Prin urmare, un potențial SSNIP de către furnizorul ipotetic monopolist va fi profitabil.

Prin urmare, furnizorii alternativi nu ar fi capabili să reacționeze astfel, încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului monopolist ipotetic de servicii de acces la canalizare și stâlpi telefonici, care să-l împiedice să aplice o creștere cu 5-10% a tarifelor.

Întrebare pentru consultare 3: Sunteți de acord cu această concluzie? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.

C. Serviciul de acces la turnurile de radiocomunicații

Substituibilitatea ofertei cu ridicata

După cum a fost menționat la pct.2.3, turnurile de radiocomunicații sunt construite de către furnizori în zone unde nu există infrastructură potrivită disponibilă pentru pozarea echipamentelor rețelei de radioacces. Prin urmare, alternativă pentru achiziționarea acestei infrastructuri este doar construirea unei infrastructuri de turnuri paralelă.

Însă dublarea rețelelor existente este anevoioasă datorită cerințelor de urbanistică, de păstrare a mediului, de valorificare a terenurilor, datorită altor cerințe administrative, datorită existenței unor drepturi exclusive de trecere care au existat în trecut. Dublarea infrastructurii poate să nu aibă rezonabilitate economică din cauza lipsei efectului de economie de scară și densitate pe piața cu amănuntul, similare cu cele ale furnizorului ce deține deja asemenea infrastructură.

Prin urmare, furnizorii alternativi nu ar fi capabili să construiască și să dezvolte o infrastructură alternativă într-un timp foarte scurt și cu costuri reduse, astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului monopolist ipotetic de servicii de acces la turnurile de radiocomunicații, care să-l împiedice să aplice o creștere cu 5-10% a tarifelor.

Substituibilitatea cererii cu ridicata

Rețelele de radiocomunicații se manifestă prin cerințe față de disponibilitatea unor infrastructuri de suport de altitudine care permit pozarea echipamentelor de rețea. Pozarea dată permite acoperirea cu semnal a unei anumite zone geografice.

Principalii consumatori de astfel de servicii de suport sunt furnizorii de rețele radio bidirecționale, îndeosebi cele mobile voce și de date. Cu cât este mai mare densitatea cererii de servicii (abonați, trafic) cu atât este nevoie de mai mare capacitate a rețelei de acces, care este satisfăcută prin instalarea a mai multe noduri de acces (stații de bază, celule) și reducerea nevoilor de infrastructură de altitudine pentru reducerea interferențelor radio. În localitățile urbane, prin urmare, furnizorii utilizează mai mult infrastructurile alternative (clădiri, alte construcții), înlocuind eficient necesitatea în infrastructura de turnuri.

În regiuni unde densitatea cererii este mai mică, deseori este neeconomic să se mărească densitatea celulelor și este rezonabil să se asigure o rază mai mare a nodului de acces. Pentru aceasta este nevoie de infrastructură de altitudine. Deoarece localitățile și regiunile unde populația (și, respectiv, cererea de servicii) este mai redusă duc, deseori, lipsă și de infrastructuri disponibile ce pot fi reutilizate pentru pozarea echipamentelor rețelelor de radioacces, este dificil pentru cererea cu ridicata să găsească alte soluții decât utilizarea infrastructurii de turnuri din zona dată. Prin urmare, cererea cu ridicata are puține alte alternative decât utilizarea de turnuri de radiocomunicații pentru plasarea echipamentelor în zone unde asemenea infrastructură a fost construită deja de alți furnizori. De aceea factorul substituibilității cererii de servicii nu este suficient pentru a face un SSNIP neprofitabil.

Întrebare pentru consultare 4: Sunteți de acord cu această concluzie? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.

2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului

ANRCETI a identificat că produsele focale sunt furnizarea serviciilor de acces la canalizare, serviciilor de acces la stâlpi telefonici și serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații.

ANRCETI concluzionează că există 3 piețe relevante distincte ale produsului:

- a) *Piața furnizării serviciului de acces la canalizare telefonică*
- b) *Piața furnizării serviciului de acces la stâlpi telefonici*
- c) *Piața furnizării serviciului de acces la turnurile de radiocomunicații*

2.5 Piața geografică

Pentru ca o piață să existe și să existe tranzacții, este necesar ca obiectivele consumatorului, precum și serviciile care satisfac aceste obiective să fie disponibile în același loc. În consecință piețele trebuie să fie definite atât din punct de vedere al produselor, cât și din punct de vedere geografic.

Dimensiunea unei piețe relevante geografice cuprinde toate zonele unde furnizorii oferă servicii în condiții similare. Conform Recomandării Comisiei Europene, dimensiunea geografică a unei piețe relevante este cel mai des determinată în funcție de acoperirea rețelei și existența unui cadru juridic și de reglementare identic într-o anumită zonă geografică.

Conform Regulamentului, piața relevantă geografică include zonele unde sunt amplasați furnizorii de produse interschimbabile din punct de vedere a cererii și ofertei (p. 38 și 40)

ANRCETI consideră că limitele piețelor relevante a furnizării serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice în dimensiune geografică este națională.

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

- Furnizorii își bazează activitatea pe autorizațiile/licențele naționale;
- Cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză - cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice - este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova.
- Prețurile pentru serviciile de furnizare a serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice sunt similare.

Întrebare pentru consultare 5: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.

2.6 Aplicarea testului celor trei criterii

În conformitate cu Legea comunicațiilor electronice, pentru ca o piață să fie relevantă reglementării preventive de către ANRCETI, este important ca aceasta să întrunească caracteristici care să justifice impunerea obligațiilor speciale preventive (Art.51 (1), lit.a).

ANRCETI a stabilit în pct. 44 din Regulament că pentru determinarea faptului dacă o piață a produsului este relevantă este necesar ca ea să întrunească respectarea a trei criterii (exercițiu numit Testul celor trei criterii).

Cele trei criterii sunt:

1. Dacă piața de comunicații electronice în cauză este caracterizată prin existența unor bariere înalte la intrare.
2. Dacă piața de comunicații electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurență suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar și fără intervenții de reglementare. Astfel dacă pe piață este vizibilă o tendință
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. Insuficiența măsurilor legislației generale a concurenței pentru a remedia eșecul concurenței este un indiciu pentru necesitatea măsurilor *ex-ante*.

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

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

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

Capitolele de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la fiecare piață relevantă a produsului identificate mai sus.

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, constrângeri tehnice, structura pieței și tarifele de pe aceasta, etc.
- **legale:** bazate pe politicile cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere, alocarea spectrului de frecvențe, etc.

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

- nivelul costurilor fixe irecuperabile la intrarea pe piață;
- economiile de scară și de densitate;
- controlul unei infrastructuri greu de duplicat.

Piețele furnizării serviciului de acces la canalizare telefonică și la stâlpi telefonici

Aceste piețe se caracterizează prin prezența barierelor înalte de intrare și ieșire. Natura barierelor date pe ambele piețe este similară.

Pe de o parte, intrarea pe piață (construirea de infrastructură de canalizare sau stâlpi telefonici) este extrem de dificilă din cauza costurilor semnificative de construcție și (dacă infrastructura aceasta ar fi să dubleze infrastructura existentă) lipsa unor economii de densitate suficiente pentru a face această investiție economicoasă. De asemenea, intrarea este extrem de anevoioasă din cauza termenilor lungi necesari pentru derularea infrastructurii date, a coordonărilor multiple și procedurilor lungi, cerințelor legate de urbanism, obținerii drepturilor de trecere, etc.

Ieșirea de pe piața dată este asociată cu înregistrarea unor costuri irecuperabile substanțiale, deoarece în cazul intenției de a părăsi piața dată, gradul de lichiditate a infrastructurii date este jos iar din această cauză costurile investiționale sunt irecuperabile (adică nu pot fi recuperate în întregime).

Din aceste considerente ANRCETI ajunge la concluzia că acest criteriu, în cazul pieței de furnizare a serviciului de acces la canalizare telefonică și pieței de furnizare a serviciului de acces la stâlpi telefonici, este îndeplinit.

Piața furnizării serviciului de acces la turnurile de radiocomunicații

Pe piața dată de asemenea este evidentă prezența barierelor înalte la intrare și ieșire. Intrarea pe piața furnizării serviciului de acces la turnurile de radiocomunicații este asociată cu înregistrarea unor costuri irecuperabile substanțiale. Conurenții care vor să intre pe această piață cu o ofertă viabilă din punct de vedere comercial, trebuie să își extindă rețeaua la nivel național (dezvoltarea infrastructurii de turnuri, canalizare la sol, etc), astfel încât să poată furniza servicii de acces la tipul dat de infrastructura asociată.

S.A., „Orange Moldova”, S.A. „Moldcell” și S.A. „Moldtelecom” sunt furnizorii de servicii de comunicații electronice a căror infrastructură de turnuri de radiocomunicații formează cota majoritară pe această piață și care dețin controlul asupra numărului maximal de turnuri la nivel național, prin intermediul căreia oferă servicii de acces (îndeosebi – autofurnizare de servicii) la infrastructura dată. Aria de acoperire a rețelei acestor furnizori, permit acestora să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării antenelor pentru a furniza servicii către un anumit utilizator sau o anumită zonă. Furnizorii noi intrați ar trebui să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și crea și extinde rețelele de acces.

Din aceste considerente ANRCETI ajunge la concluzia că acest criteriu, în cazul pieței de furnizare a serviciului de acces la turnurile de radiocomunicații, este îndeplinit.

2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă

Necătfînd la existența unor bariere înalte pentru intrare, pe unele piețe rămâne posibilitatea creării unei concurențe efective. Deși, acesta nu pare să fie cazul furnizării serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice.

Piața furnizării serviciului de acces la canalizare și stâlpi telefonici

Infrastructura de canalizare telefonică și de stâlpi telefonici s-a dezvoltat istoric, concomitent cu rețelele de telefonie fixă și în aceleași circumstanțe de exclusivitate de care a beneficiat S.A. „Moldtelecom” până în anul 2003.

Analizând structura actuală a piețelor serviciilor de acces la canalizare telefonică și de acces la stâlpi telefonici, ANRCETI găsește că piețele date de servicii de acces au o dinamică extrem de joasă. La mijlocul anului 2011, S.A., „Moldtelecom” deținea o cotă de piață de 99,03% în funcție de lungimea canalizării operate și de 99,98% în funcție de numărul de stâlpi telefonici operați. Astfel, cotele de piață de peste 99% sunt un indicator clar care demonstrează faptul că nu există tendințe vizibile către o concurență efectivă pe aceste piețe.

Piața furnizării serviciului de acces la turnurile de radiocomunicații

Spre deosebire de piețele de acces la infrastructură analizate mai sus, piața accesului la turnuri de radiocomunicații s-a dezvoltat, în cea mai mare parte, concomitent cu dezvoltarea geografică a rețelelor de telefonie mobilă.

Piața furnizării serviciilor de acces la turnurile de radiocomunicații descrie o situație diferită. Cotele de piață în funcție de numărul de turnuri de radiocomunicații, ca infrastructură operată, s-au divizat în felul următor: S.A. „Orange Moldova” – 47,92%, S.A. „Moldtelecom” – 27,25%, S.A. „Moldcell” – 14,90%, Î.S. „Radiocomunicații” – 9,93%. Având în vedere că cota de piață a S.A. „Orange Moldova” depășește

nivelul de 35%, există suspiciuni privind existența puterii semnificative pe piața dată a acestui furnizor, iar analiza în detaliu în capitolele ce urmează vine să răspundă la această întrebare.

2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

În Recomandarea sa², Comisia Europeană, menționează:

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

Există trei motive principale pentru a concluziona că doar aplicarea *ex-post* a legislației concurenței este insuficientă pentru a preveni un eșec al pieței. Acestea sunt:

- În conformitate cu Legea cu privire la protecția concurenței nu pot fi impuse obligații specifice (de exemplu, normele de evidență și calcul al costurilor), autoritatea în domeniul concurenței nu este suficient de specializată pentru a aborda problemele tehnice legate de piețele imaginative cauzate de integrarea pe verticală sau orizontală a majorității furnizorilor;
- Sunt necesare intervenții de reglementare frecvente și în timp util, iar regulatorul competiției nu are expertiza necesară. Intervențiile autorității din domeniul general al protecției concurenței acționează *ex-post* în cazuri pretinse de abuz de situația dominantă pe piață a unor entități. De regulă aceste analize pot dura o perioadă lungă, timp în care un furnizor cu putere semnificativă pe o piață cu ridicata care controlează facilități esențiale poate să capete un avantaj decisiv pe piețe emergente astfel ca cele ale accesului în bandă largă. Decizia potențială a autorității din domeniul general al protecției concurenței de penalizare a acțiunii unui furnizor cu putere semnificativă ce controlează resursele esențiale, prin care a fost avantajată activitatea proprie cu amănuntul nu va fi eficientă deoarece nu va redresa situația concurențială deja creată;
- Există o necesitate stringentă de siguranță juridică.

Toate cele trei motive sunt prezente pe piața furnizării serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice. ANRCETI prin urmare concluzionează că al treilea criteriu este de asemenea îndeplinit.

Concluzie

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

Întrebare pentru consultare 6: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

² 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 piețelor furnizării serviciilor de acces la categorii distincte de infrastructură asociată rețelelor de comunicații electronice. ANRCETI a aplicat, de asemenea, trei criterii pentru a confirma că această piață este susceptibilă reglementării preventive.

ANRCETI, prin urmare, consideră că în cadrul pieței inițial formulate există 3 piețe distincte de furnizare de acces la infrastructură:

- **Piața A: furnizarea serviciilor de acces la canalizare telefonică;**
- **Piața B: furnizarea serviciilor de acces la stâlpi telefonici;**
- **Piața C: furnizarea serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații.**

De asemenea ANRCETI a analizat limitele geografice ale fiecărei piețe a produsului și a constatat că limitele geografice ale fiecărei piețe de furnizare a infrastructurii asociate este teritoriul național.

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

Prin urmare ANRCETI consideră că piața de furnizare a serviciilor de acces la categorii distincte de infrastructura asociată rețelelor de comunicații este relevantă reglementării preventive. În acest sens ANRCETI urmează să ia decizia privind identificarea acestor piețe drept relevante reglementării preventive.

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 piețelor de furnizare a serviciului de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice

Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a piețelor identificate de furnizare a serviciilor de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice.

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

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

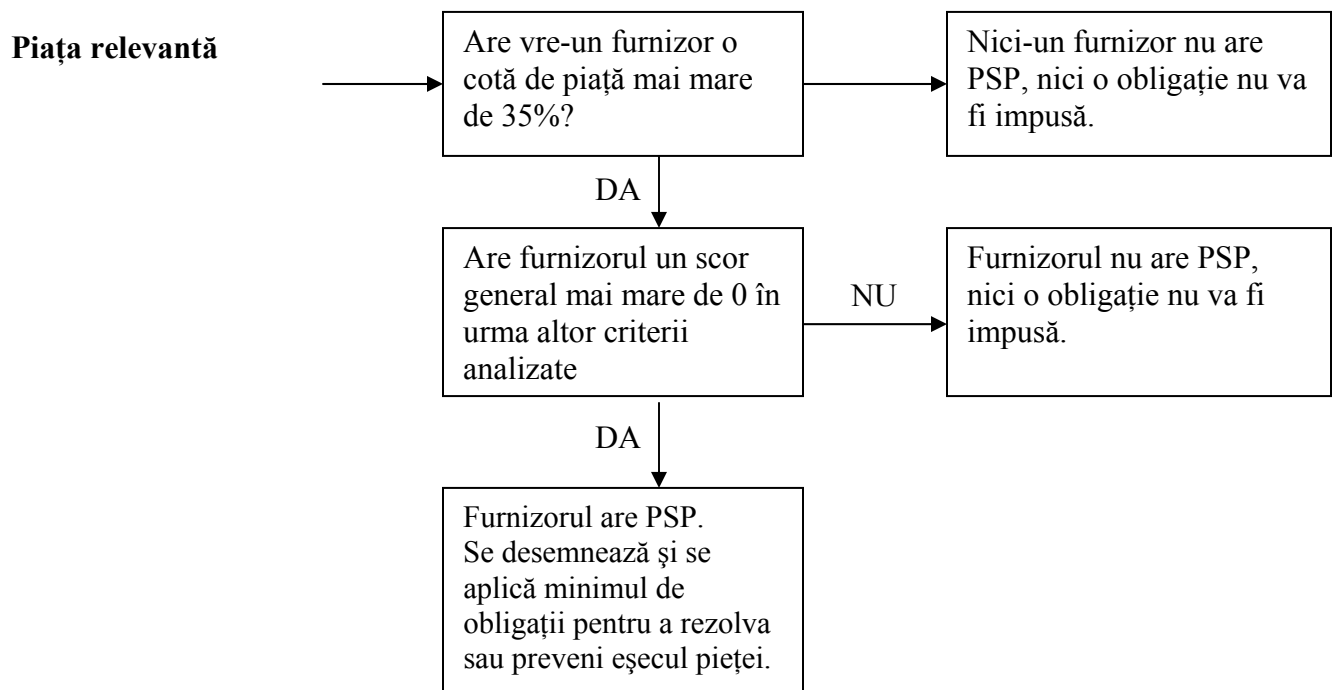


Figura 2. Procesul de analiză a pieței

3.1 Evaluarea cotei de piață

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

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

Piața A a furnizării serviciului de acces la canalizare telefonică

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de lungimea canalizării telefonice operate. Aceasta asigură posibilitatea luării în considerație a autofurnizărilor cu servicii de canalizare la calcularea cotelor de piață Conform datelor raportate de furnizori în baza chestionarelor privind infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice, cota de piață a S.A.”Moldtelecom” în funcție de lungimea canalizării operate este de 99,03%. Astfel, o cotă de piață cu mult peste 35%, oferă indicii suficiente pentru a presupune ferm o putere semnificativă a S.A.,„Moldtelecom” pe piața furnizării serviciilor de acces la canalizare.

Piața B a furnizării serviciului de acces la stâlpi telefonici

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de numărul de stâlpi telefonici operați. Conform datelor raportate de furnizori în baza chestionarelor privind infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice, cota de piață a S.A.”Moldtelecom” pe această piață este de 99,98%. Astfel, aceasta este o cotă de piață cu mult peste 35%, ceea ce oferă indicii suficiente pentru a presupune o putere semnificativă a S.A.,„Moldtelecom” pe piața furnizării serviciilor de acces la canalizare și stâlpi telefonici.

Piața furnizării serviciului de acces la turnuri de radiocomunicații

În cazul pieței furnizării serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de numărul de turnuri de radiocomunicații operați de furnizori. Astfel, S.A.”Orange Moldova” deține cota de 47,92%, S.A.”Moldtelecom” – 27,25 %, S.A.”Moldcell” – 14,90% și Î.S.”Radiocomunicații” cotă de 9,93%.

Printre acești furnizori doar S.A.”Orange Moldova” are o cotă de piață de peste 35% care dă teme pentru analiza faptului dacă există o putere semnificativă individuală a acestui furnizor pe piața analizată. Cota sa de piață este semnificativă – de aproape de 50%

Întrebare pentru consultare 7: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.

3.2 Analiza în detaliu a pieței

În cazul în care unul sau mai mulți furnizori pe o piață sunt identificați cu o cotă ce depășește 35%, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi folosite pentru a testa această ipoteză este prezentată în Anexa 1 a Regulamentului. Aceste criterii sunt după cum urmează:

- Cota de piață și stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Controlul infrastructurii greu de duplicate;
- Avantajul sau superioritatea tehnologică;

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

Regulamentul prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piață nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieței relevante³. Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare și stabilă (sau în creștere) poate indica asupra lipsei unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. Așa cum se precizează și în Instrucțiunile CE⁴, o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață. De asemenea, în jurisprudența Curții Europene de Justiție s-a precizat că, în lipsa unor circumstanțe excepționale, o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție de dominanță. Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori.

O altă măsură a structurii pieței în vederea aprecierii concurenței este aprecierea Indicelui 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. Un IHH mai mare de 0,18 este un indiciu că concurența de pe piața analizată este tip oligopol sau monopol.

Piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și Piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici

În cazul piețelor serviciilor de acces la canalizare telefonică și serviciilor de acces la stâlpi telefonici, cotele de piață ale S.A., „Moldtelecom” sunt extrem de înalte și depășesc în ambele cazuri 99%. ANRCETI consideră acest fapt o dovadă foarte însemnată a existenței puterii semnificative de piață. Cota dată de piață este improbabil să se modifice semnificativ într-un orizont semnificativ de timp din

³ Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55, din 29.12.2008, pct. 67-68

⁴ 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

cauza costurilor semnificative de construcție a infrastructurii alternative, dificultății planificării, coordonării și construcției, existenței avantajului primului intrat, etc.

Calcularea IHH de asemenea sugerează o concentrare foarte puternică a pieței date.

Tabel 1: Calcularea Indicelui IHH pentru piețele de furnizare a serviciilor de acces la canalizare telefonică și a serviciilor de acces la stâlpi telefonici, în funcție de lungimea totală a segmentelor de infrastructură formate.

Furnizor	Canalizare telefonică		Stâlpi telefonici	
	Cota 2011 (Si)	Si	Cota 2011 (Si)	Si
Moldtelecom	99,03%	0,9806	99,98%	0,9996
Orange Moldova	0,17%	0,0002	0,00%	0
Moldcell	0,00%	0	0,00%	0
Radiocomunicații	0,00%	0	0,00%	0
Căile ferate	0,80%	0,0064	0,02%	0,000004
Suma	100,00%	0,9872	100,00%	0,999604

IHH pentru piața de furnizarea serviciilor de acces la canalizare și stâlpi telefonici din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul 1) este de 0.9872 și 0,9996 – un nivel caracteristic unei piețe aproape de monopol absolut. În asemenea condiții, ANRCETI consideră că acești indicatori arată asupra unei puteri semnificative pe piețele date a S.A.”Moldtelecom”.

Piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații

În cazul pieței serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații, cota de piață a S.A.”Orange Moldova” este substanțială – de peste 47%. Totuși, mărimea acestui indicator de una singură nu este în măsură să confirme existența unei puteri semnificative de piață. ANRCETI nu deține statistici despre evoluția de până la 2011 a cotelor pe această piață care să arate evoluția lor și să indice asupra volatilității cotelor. Totuși, aplicând raționamente teoretice este de așteptat ca structura pieței date să nu sufere schimbări esențiale, având în vedere că rețelele furnizorilor existenți sunt în mare parte formate, iar alți furnizori ar întâmpina bariere esențiale pentru construirea unei noi astfel de infrastructuri paralele (atât din cauza costurilor înalte și duratei lungi de timp pentru construire, cât mai ales din cauza existenței avantajului furnizorilor deja intrați sub formă de economii de scară, gamă de servicii și, îndeosebi, densitate). Chiar dacă furnizorii existenți de comunicații mobile ar obține autorizarea necesară (licențe) pentru utilizare de spectru de frecvențe în diapazoane mai înalte (spre exemplu – 2,3, 2,5 GHz) și prin autofurnizări sau furnizări reciproce echivalente⁵ ar mări numărul de celule pentru a asigura acoperire teritorială, aceasta nu ar schimba semnificativ cotele de piață (doar că ar avea loc o reducere a cotei Î.S.”Radiocomunicații”). Prin urmare există temei să se considere că cotele de pe această piață sunt destul de stabile.

⁵⁵ Această practică este analizată mai jos în documentul de analiză.

Tabel 2: Calcularea Indicelui IHH pentru piața de furnizare a serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații în dependență de infrastructura operată

Furnizor	Turnuri de radiocomunicații	
	Cota 2011 (Si)	Si
Moldtelecom	27,25%	0,0742
Orange Moldova	47,92%	0,2296
Moldcell	14,90%	0,0222
Radiocomunicații	9,93%	0,0098
Suma	100,00%	0,3358

IHH pentru piața de furnizarea serviciilor de acces la turnurile de radiocomunicații are o valoare de 0,3358, nivel caracteristic unei piețe oligopol. Analiza de mai departe va indica dacă această situație generează și putere semnificativă de piață a S.A.”Orange Moldova”.

Întrebare pentru consultare 8: Sunteți de acord cu aceste raționamente privind cotele de piață? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.

3.2.2 Dimensiunile furnizorului

În unele cazuri dimensiunile furnizorilor pot influența asupra Furnizarea serviciilor de acces la categorii distincte de infrastructură este asociată cu necesitatea unor investiții importante pentru dezvoltarea rețelei la nivel național. Pentru furnizarea pe scară largă a accesului la infrastructură, furnizorii vor trebui să efectueze investiții considerabile privind dezvoltarea infrastructurii de canalizare, stâlpi, turnuri, instalarea liniilor de cupru sau de fibră optică etc. Aceste investiții sunt atât de semnificative încât orice furnizor alternativ se va ciocni cu mari dificultăți în ce privește intrarea pe piață.

Dimensiunea furnizorului este prin urmare un element important, cu cât mai mare este furnizorul, cu atât mai greu va fi pentru concurenți acestuia să-i schimbe poziția de PSP. Totuși, în cazul piețelor date, dimensiunile furnizorilor nu este un factor esențial pentru aprecierea puterii semnificative. Aceasta din cauza că în cazul rețelelor fixe nu este necesar să fie dezvoltată o rețea națională sau de talie mare pentru a putea efectiv furniza serviciile.(aceasta poate fi construită segment cu segment, spre deosebire de rețelele mobile, unde factorul acoperirii rețelei joacă un rol important). Totuși, ANRCETI consideră că în toate trei cazurile decizia de investiție în fiecare segment în parte pentru infrastructura de suport a rețelelor fixe sau mobile ține de atractivitatea economică (profitabilitatea așteptată a fiecărui increment), care este mai mult determinată de prezența economiilor de scară, densitate și gamă, decât de talia furnizorului.

ANRCETI consideră acest criteriu neînsemnat pentru aprecierea puterii semnificative pentru piețele date.

3.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Așa cum se precizează în Instrucțiunile Comisiei Europene⁶, *un furnizor poate deține o poziție dominantă pe piață în cazul în care mărimea sau importanța rețelei îi conferă posibilitatea manifestării unui comportament independent de ceilalți furnizori.* Deținerea unei infrastructuri semnificative poate conferi un avantaj absolut de cost furnizorului fost monopolist, iar costurile și perioada de timp

⁶ Instrucțiunile CE (2002/C 165/03), paragrafele 81-82

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

Totuși, ANRCETI consideră acest criteriu este relevant pentru serviciile din aval de rețele și servicii cu amănuntul, unde poate fi transpus avantajul deținerii unei infrastructuri esențiale.

Întrebare pentru consultare 9: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor

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

Puterea de contracarare, dacă este suficient de mare, și structura utilizatorilor de pe piață pot exercita constrângeri asupra puterii de piață pe care o deține un furnizor. Astfel, dacă utilizatorii, grupurile de utilizatori sau alte structuri care le reprezintă interesele au suficientă putere de negociere pentru a împiedica o potențială utilizare a puterii de piață din partea furnizorului cu o cotă semnificativă în detrimentul utilizatorilor (astfel ca aplicarea unor prețuri înalte de monopol sau a altor practici de comportament clasic de monopolist), aceasta ar putea servi drept motiv de considerare a unei absențe de la măsuri ex-ante.

Concluzia ANRCETI este că în cazul celor trei piețe definite nu există o careva putere de contracarare din partea utilizatorilor.

Întrebare pentru consultare 10: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.5 Economii de scară

Economiile de scară apar atunci când creșterea producției duce la costuri medii unitare mai reduse. Prin producerea de servicii peste nivelul care și-l poate permite să producă un furnizor nou intrat pe piață, furnizorul istoric își pot asigura costuri mai mici per unitate decât furnizorul nou intrat. Unde economiile de scară sunt mari și / sau barierele în calea expansiunii există, noul furnizor, prin profitul așteptat poate să nu reușească să își acopere costurile irecuperabile și intrarea pe piață poate să fie descurajată. De asemenea, furnizorii cu economii de scară pot mai ușor suporta riscurile legate de investiții majore în proiecte noi sau în proiecte cu durată mare de recuperare, datorită ponderii mai mici în afacerile totale în comparație cu situația concurenților ce nu se bucură de astfel de economii.

Economiile de scară au o importanță majoră pe piața de furnizare a serviciilor de acces la canalizare și stâlpi telefonici. Controlul asupra unei rețele de acces la nivel local reprezintă o condiție esențială pentru furnizarea accesului la o categorie distinctă de infrastructură. Prin urmare, dacă un operator decide să intre pe piață prin acces direct, ar fi nevoie de investiții semnificative într-o rețea de comunicații electronice, care se transformă într-un avantaj concurențial pentru S.A., „Moldtelecom”.

Piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și Piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici

Prezența unor economii de scară în raport cu concurenții îi permite S.A. „Moldtelecom” să-și distribuie costurile pe mai multe activități sau să subvenționeze dezvoltarea unor servicii (cum de ex. rețele optice)

din contul altor activități și să obțină avantaje competitive. Prin urmare, ANRCETI consideră că S.A., „Moldtelecom” beneficiază de economii semnificative de scară în ceea ce reprezintă un avantaj de piață pentru furnizarea accesului la canalizare și stâlpi telefonici, inclusiv pentru propriile activități. Spre deosebire de S.A. „Moldtelecom”, concurenții săi de servicii de rețele fixe au talie esențial mai mică și nu pot să beneficieze de aceleași efecte de economii de scară. Aceasta reprezintă un avantaj competitiv al S.A. „Moldtelecom” și întărește puterea semnificativă de piață a acestui furnizor.

Piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații

Prezența economiilor de scară în raport cu concurenții îi permite S.A. „Orange Moldova” să-și distribuie mai optimal costurile și să obțină avantaje competitive. Prin urmare, ANRCETI consideră că S.A., „Orange Moldova” beneficiază de economii semnificative de scară în ceea ce reprezintă un avantaj de piață pentru furnizarea accesului la turnuri. Aceasta reprezintă un avantaj competitiv al S.A. „Orange Moldova” mai ales în fața potențialilor intrați fără de astfel de infrastructură sau concurenților existenți în cazurile când trebuie să îmbrățișeze o frecvență nouă mai mare sau trebuie să-și lărgască acoperirea (spre exemplu cu rețea UMTS care operează în frecvență mai înaltă).

Întrebare pentru consultare 11: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.6 Economii de gamă de produse

Economiile de gamă apar în cazul în care un furnizor poate repartiza costurile între mai multe servicii diferite dar care folosesc aceleași elemente de rețea, ceea ce va conduce la costuri potențiale mai mici și respectiv prețuri mai mici.

Piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și Piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici

În cazul piețelor de furnizare a serviciilor de acces la canalizare telefonică și stâlpi telefonici, S.A., „Moldtelecom” deține un avantaj de cost prin furnizarea mai multor servicii, cum ar fi accesul la rețeaua publică de telefonie la un punct fix, accesul în bandă largă și alte servicii de date, înregistrând astfel economii substanțiale de gamă. Acest lucru poate descuraja intrarea pe piața de alți furnizori, furnizorii alternativi fiind nevoiți să activeze pe mai multe piețe simultan în scopul realizării unei reduceri a costurilor similare cu cele ale furnizorilor fost monopolști.

Prin urmare, S.A., „Moldtelecom” se bucură de economii de gamă de produse semnificative în raport cu furnizorii alternativi. Mai mult, aceștia oferă o gamă largă de servicii, în general, mai mare decât concurenții săi, iar cota de piață în toate aceste servicii este mai mare. Deci criteriul dat este unul care confirmă existența puterii semnificative a S.A. „Moldtelecom” pe piețele date.

Piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații

În cazul activității furnizorilor mobili furnizorii oferă servicii similare ceea ce face ca acest criteriu să nu fie semnificativ pentru aprecierea puterii semnificative de piață.

Întrebare pentru consultare 12: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.7 Economii de densitate

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

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

Piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și Piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici

Pe piața de furnizare a serviciilor de acces la canalizare și stâlpi telefonici serviciile S.A., „Moldtelecom” sunt furnizate în toate zonele geografice și se caracterizează printr-un grad înalt de penetrare obținut în mare parte istoric. Prin urmare noii intrați dacă ar lua decizia de a investi în asemenea infrastructură nu ar putea să obțină densitate comparabilă cu cea a S.A., „Moldtelecom”, ceea ce duce la concluzia că costurile fixe vor fi în mediu semnificativ mai înalte la noii intrați. Posibilitatea de a se bucura de economii de densitate îi oferă S.A., „Moldtelecom” avantaje competitive semnificative în dezvoltarea de noi rețele. Astfel, efecte similare de economii de densitate noii intrați le pot, cel mai probabil, obține doar în zone geografice destul de restrânse ceea ce n-ar asigura la scară mai largă dezvoltarea eficientă a concurenței pe piața în aval.

Prin urmare, ANRCETI consideră economiile de densitate ale S.A., „Moldtelecom” factor esențial care fortifică puterea sa pe aceste piețe.

Piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații

În cazul serviciilor de comunicații mobile S.A., „Orange Moldova” are avantaje de economii de densitate determinate de cota sa de pe piața cu amănuntul (cca 71%). Este puțin probabil ca noii intrați să poată obține densitate comparabilă cu cea a S.A., „Orange Moldova”, ceea ce duce la concluzia că costurile fixe raportate per unitate de serviciu vor fi mai înalte la noii intrați. Posibilitatea de a se bucura de economii de densitate îi oferă S.A., „Orange Moldova” avantaje competitive în dezvoltarea de noi rețele. În același timp pentru potențiali intrați pe piață lipsa unor asemenea economii de densitate va rezulta în eficiență scăzută a investițiilor și, prin urmare, reprezintă o barieră în cazul luării deciziilor de a investi în infrastructură fizică de suport alternativă.

Întrebare pentru consultare 13: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.8 Bariere în calea extinderii serviciilor

Barierile la intrarea pe piață au fost considerate parte a procesului de identificare a piețelor relevante pentru reglementarea preventivă. Analiza a relevat că concurenții potențiali se confruntă cu necesitatea unor costuri substanțiale și timp îndelungat pentru intrarea pe piața de acces la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice, ceea ce reprezintă un dezavantaj competitiv substanțial. Pe de altă parte, aceasta reprezintă un avantaj competitiv esențial al S.A., „Moldtelecom” și S.A., „Orange Moldova”, deoarece aceștia poate reutiliza infrastructura lor existentă pentru a furniza serviciile (inclusiv pentru propriile activități) sau de a construi infrastructură nouă. Avantajul concurențial dat poate fi decisiv pentru a asigura cucerirea pieței pe termen lung și lipsa unei presiuni concurențiale mari pe segmentele emergente de piață.

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

Întrebare pentru consultare 14: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.9 Integrarea pe verticală

Furnizorii a căror activitate este integrată pe verticală controlează anumite resurse de pe piața cu ridicata necesare unui furnizor nou-intrat pentru ca acesta să poată oferi servicii pe piețele cu amănuntul. În general, un furnizor integrat pe verticală are tendința să furnizeze servicii la nivelul piețelor cu ridicata în condiții defavorabile concurenților (în cazul în care nu sunt impuse măsuri de reglementare *ex-ante* care să prevină astfel de practici) și favorabile propriilor activități cu amănuntul.

Piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și Piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici

S.A., „Moldtelecom” este furnizor integrat pe verticală, fiind activ, la nivel național, atât la nivelul piețelor cu ridicata, cât și la nivelul piețelor cu amănuntul. De asemenea, conform analizelor de piață realizate de către ANRCETI, fiind desemnat ca având putere semnificativă pe anumite piețe cu amănuntul și cu ridicata, acesta are posibilitatea ca, în lipsa unor măsuri de reglementare, să utilizeze puterea sa semnificativă pe care o deține pe o anumită piață cu ridicata în vederea influențării condițiilor concurențiale pe piața/piețele cu amănuntul corespunzătoare. Astfel, S.A., „Moldtelecom” poate refuza furnizarea accesului la rețea altor operatori sau poate aplica tarife excesive pentru serviciile de acces la canalizare și stâlpi telefonici pe care le oferă. Efectul direct al lipsei sau diminuării concurenței la nivelul pieței cu amănuntul limitează posibilitățile și motivația furnizorilor alternativi de a investi în infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice.

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

Piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații

La fel ca și în cazul descris mai sus, S.A. „Orange Moldova” (precum și S.A. „Moldtelecom” și S.A. „Moldcell”) este un furnizor integrat pe verticală în ceea ce privește furnizarea accesului la infrastructura fizică a turnurilor și serviciile din aval furnizate (serviciile cu amănuntul) sau autofurnizate (cazul serviciilor de rețea). Spre deosebire de acești furnizori, Î.S. „Radiocomunicații” nu are asemenea integrare verticală, ceea ce o motivează să ofere acces la infrastructura operată oricărui furnizor.

Prin urmare, integrarea pe verticală a S.A. „Orange Moldova” (și a celorlalți furnizori mobili) creează motivație pentru reticență în cazul solicitărilor de acces. Cazurile de furnizare reciprocă pe baze de paritate a accesului la infrastructura dată pot fi motivate mai degrabă prin motivația de a reduce costurile, eforturile și timpul derulării infrastructurii suplimentare.

Întrebare pentru consultare 15: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.10 Absența potențialei concurențe

Barierile la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți, cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește piața dată, costurile irecuperabile legate de implementarea și furnizarea serviciilor de acces la categorii distincte de infrastructură sunt extrem de ridicate și constituie o barieră structurală ridicată la intrarea și extinderea serviciilor pe piață.

Piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și Piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici

Un concurent potențial nu ar fi în stare să intre pe piețele date cu o ofertă viabilă din punct de vedere economic, având în vedere costurile ridicate a unei astfel de investiții în asemenea infrastructură, alte bariere identificate precum și din cauza lipsei avantajelor economice generate de economiile de densitate și de gamă de servicii. Din aceste considerente este evident ca S.A., „Moldtelecom” să nu aștepte apariția unor potențiali concurenți în furnizarea serviciilor de acces la infrastructură ceea ce consolidează puterea sa semnificativă și determină comportamentul său pe piețele date.

Absența unor concurenți potențiali ar tinde să consolideze ipoteza că S.A., „Moldtelecom” are PSP pe piața de furnizare a serviciilor de acces la canalizare și stâlpi telefonici.

Piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații

Spre deosebire de situația cu infrastructura specific rețelelor fixe, S.A. „Orange Moldova” pe piața accesului la turnurile de radiocomunicații există mai multe infrastructuri paralele ale altor furnizori mobile și a Î.S. „Radiocomunicații”. Aceste infrastructuri sunt create în strânsă legătură cu rețelele de radioacces și frecvențele pe care acestea operează, iar deciziile de a construi asemenea infrastructură se iau în fiecare caz concret în funcție de necesitățile de acoperire cu radiosemnal. Având în vedere că rețelele de radioacces moderne sunt în mare parte construite pe principii celulare, cu suprapunerea celulelor pentru asigurarea unei acoperiri continue și asigurarea diferitor forme de hand-over, utilizarea turnurilor (precum și a altor infrastructuri de suport pentru rețele de radioacces) este în strânsă legătură cu frecvențele utilizate.

Astfel, numărul de celule necesare pentru asigurarea acoperirii cu semnal radio depinde de mărimea frecvenței utilizate – cu cât este mai înaltă frecvența utilizată, cu atât mai multe celule (și, respectiv, infrastructură de suport) sunt necesare. Astfel, spre exemplu un furnizor ce operează o rețea de radioacces în frecvență 2,1 GHz are nevoie de mai multe celule pentru asigurarea acoperirii teritoriale, decât un furnizor ce operează în 900 MHz. Cu dezvoltarea comunicațiilor de radioacces mobile și convergența lor, ceea ce presupune în viitor rețele multiple pe mai multe diapazoane de frecvențe, chiar furnizorii cu rețele deja stabilite (ceea ce presupune existența infrastructurii fizice de suport, fie proprii, fie închiriate) pot să aibă necesitate să multiplice infrastructura fizică de suport (iarăși, fie prin construirea infrastructurii suplimentare, fie prin închiriere de la alți furnizori) pentru noduri suplimentare ale rețelei de radioacces, îndeosebi în cazurile când vor construi rețele în diapazon mai înalt.

Infrastructura actuală de turnuri a fost construită în mare parte pentru a asigura suportul pentru o rețea de radioacces în 900 Mhz, cu toate că rețeaua de radioacces a unui furnizor se bazează pe diapazon 2,1 MHz. Având în vedere legătura strânsă între infrastructura fizică de tipul rețelei de radioacces și, mai ales, de frecvența utilizată, este puțin probabil ca să fie așteptați concurenți noi intrați pe piața infrastructurii de turnuri, decât în legătură cu licențe noi de utilizare a frecvențelor. Aceasta confirmă lipsa expectativelor de apariție de noi concurenți pe piața analizată pentru S.A. „Orange Moldova” și păstrează puterea semnificativă a sa pe piața dată.

Întrebare pentru consultare 16: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.11 Circumstanțe care determină stabilirea prețurilor pe piață

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

Piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și

Pentru serviciile de acces la canalizare telefonică, tarifele S.A. "Moldtelecom" variază de la 800 la 3800 lei (fără TVA) per km per cablu în funcție de diametrul extern al cablului pozat. La tarifele date se adaugă plata lunară pentru deservirea cablului - între 15,6 și 98,4 lei, în dependență de tipul cablului (cupru sau fibră optică) și localitate (urban, rural) - și reprezintă *de facto* un supliment la costul fix al închirierii canalizării. Tarifele pentru deservirea cablului optic sunt percepute în funcție de numărul de fibre optice ale cablului pozat.

Tarifele date au fost stabilite în anul 2003 și au rămas neschimbate ceea ce denotă lipsa unei fluctuații tarifare specifice piețelor concurențiale.

Totodată nu există argumente că tarifele date ar putea fi la nivelul costurilor economice, îndeosebi în cazurile când diametrul exterior al cablului pozat crește. De asemenea, aplicarea unor tarife "pentru deservirea cablului" diferențiate pentru cabluri de cupru și optice nu pare să aibă raționamente de cost, ci de oportunitate concurențială, având în vedere lipsa motivației S.A. "Moldtelecom" de a permite dezvoltarea concurenților pe piața emergentă de acces în bandă foarte largă prin intermediul rețelelor optice.

Aceste raționamente întăresc ipoteza inițială privind puterea semnificativă a S.A. "Moldtelecom" pe piața serviciilor de acces la canalizare telefonică.

Piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici

Pentru serviciile de acces la stâlpi telefonici, tarifele S.A. "Moldtelecom" variază de la 5 la 15 lei (fără TVA) per km pentru cablu în funcție de diametrul exterior al cablului. . La tarifele date se adaugă plata lunară pentru deservirea cablului - între 15,6 și 98,4 lei, în dependență de tipul cablului (cupru sau fibră optică) și localitate (urban, rural) - și reprezintă *de facto* un supliment la costul fix al închirierii canalizării. Tarifele pentru deservirea cablului optic sunt percepute în funcție de numărul de fibre optice ale cablului pozat.

Tarifele date au fost stabilite în anul 2003 și au rămas neschimbate ceea ce denotă lipsa unei fluctuații tarifare specifice piețelor concurențiale.

Totodată nu există argumente că tarifele date ar putea fi la nivelul costurilor economice, îndeosebi în cazurile când diametrul exterior al cablului pozat crește. Nu există motive să se creadă că costurile medii ale închirierii stâlpilor poate varia în funcție de diametrul cablului. Costurile date medii pot să varieze în funcție de masa cablului pozat (având în vedere că capacitatea de suport a stâlpilor este mai mult în funcție de masa suportată).

De asemenea, aplicarea unor tarife ”pentru deservirea cablului” diferențiate pentru cabluri de cupru și optice nu pare să aibă raționamente de cost, ci de oportunitate concurențială, având în vedere lipsa motivației S.A.”Moldtelecom” de a permite dezvoltarea concurenților pe piața emergentă de acces în bandă foarte largă prin intermediul rețelelor optice.

Aceste raționamente întăresc ipoteza inițială privind puterea semnificativă a S.A.”Moldtelecom” pe piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici.

Piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații

În cazul serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații structura tarifară este complexă și este în cea mai mare parte subiect al acordurilor între furnizori. Din aceste considerente datele despre tarife nu sunt publicate de ANRCETI.

De regulă furnizorii merg pe scheme de furnizare reciprocă de acces la turnuri (inclusiv teren pentru localizarea la sol a echipamentelor rețelei de radioacces) după principiu de paritate, iar tarifele pot fi simbolice. În caz de imparitate de turnuri închiriate, tarifele se diferențiază substanțial de cele prin paritate și sunt în regiune de 400 - 500 USD/lunar. Suplimentar furnizorii achită în unele cazuri pentru servicii de pază și energie electrică. ANRCETI nu are date la momentul efectuării Analizei care să ofere informație despre raportul dintre aceste tarife și costurile efective.

Din analiza efectuată, ANRCETI nu dispune de evidențe care să indice că tarifele între furnizori (în cazuri de disparitate) să fie excesive. Tarifele simbolice între furnizori în cazul parităților se compensează reciproc indiferent de mărimea lor.

Există totuși problema tarifelor diferențiate pentru serviciile oferite pentru furnizori diferiți.

De asemenea, un furnizor a menționat că a obținut refuz în solicitarea sa către S.A.”Orange Moldova” de închiriere a turnurilor care ar duce la disparitate. Alt furnizor are acord cu S.A.”Orange Moldova” care asigură disparitate în furnizarea turnurilor. Acest fapt duce ANRCETI să concluzioneze că S.A.”Orange Moldova” are puterea de piață să se comporte independent de concurenții săi și de clienți (în cazul dat clienții sunt alți furnizori) și să ia decizii de acordare a accesului în funcție de oportunitate. Aceasta, de asemenea, face ANRCETI să creadă că furnizorul dat are capacitatea să refuze unui ipotetic nou intrat accesul la infrastructura sa sau să înainteze tarife substanțial mai înalte.

În cazul accesului la turnurile de radiocomunicații, ANRCETI, în cadrul analizei acestui criteriu consideră că ipoteza de PSP a S.A.”Orange Moldova” este susținută, din motivul că un operator nou intrat, care nu deține infrastructură, va închiria de la S.A.”Orange Moldova” turnurile la un preț mai mare, neavând posibilitatea oferirii elementelor de infrastructură fizică pentru a obține paritate în turnurile închiriate.

Întrebare pentru consultare 17: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

3.2.12 Concluzii

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că S.A.”Moldtelecom” are putere semnificativă pe piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și la piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici, iar S.A.”Orange Moldova” are putere semnificativă pe piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații.

Barierile identificate (investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte, prezența economiilor de scară și densitate) sunt mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât

să erodeze puterea de piață a S.A.,„Moldtelecom” și S.A.”Orange Moldova”. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către S.A.,„Moldtelecom” și S.A.”Orange Moldova” a infrastructurii greu de duplicat și a economiilor de scară și de densitate, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* există probabilitatea că S.A.,„Moldtelecom” și S.A.”Orange Moldova” vor aplica această putere în detrimentul concurenței pe piețele cu amănuntul.

Pe lângă aceasta, există semne că pe lângă puterea semnificativă individuală a S.A.”Orange Moldova” pe piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații, furnizorii S.A.”Orange Moldova” S.A.,„Moldtelecom” și S.A.”Moldcell” se bucură de o putere semnificativă colectivă, având în vedere că S.A.,„Moldtelecom” și S.A.”Moldcell” au motivație să aibă comportament similar cu cel al S.A.”Orange Moldova” în ceea ce privește furnizarea accesului la infrastructura de turnuri operată. Totuși, conform art.52 al Legii comunicațiilor electronice, ultimii doi furnizori nu ating pragul de 35% din piața accesului la turnuri de radiocomunicații și nu pot fi desemnați drept furnizori cu putere semnificativă. Din aceste considerente, pe lângă necesitatea impunerii obligațiilor preventive în sarcina furnizorului cu putere semnificativă individuală, există necesitate în elaborarea unei reglementări simetrice în ceea ce privește accesul furnizorilor la infrastructura turnurilor de radiocomunicații, astfel încât să fie asigurat un mediu apropiat celui competitiv.

Întrebare pentru consultare 18: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.

4. Determinarea și analiza obligațiilor

Regulamentul prevede că ANRCETI va impune obligații speciale preventive proporționale furnizorilor cu PSP (adică minimumul 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 obligațiile⁷.

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că S.A., „Moldtelecom” și S.A. „Orange Moldova” au putere semnificativă pe piața de furnizare a serviciilor de acces la categorii distincte de infrastructură asociată rețelelor de comunicații electronice, și anume S.A. „Moldtelecom” pe segmentul furnizării serviciului de acces la canalizare și stâlpi telefonici, și S.A. „Orange Moldova” pe segmentul furnizării serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații. 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).⁸

4.1 Probleme concurențiale identificate pe piața relevantă și remedii necesare

Piața A. Accesul la canalizare și Piața B. Accesul la stâlpi telefonici

Așa cum a identificat ANRCETI mai sus, S.A., „Moldtelecom” deține putere semnificativă pe piața serviciilor de acces la canalizare telefonică și piața serviciilor de acces la stâlpi telefonici. ANRCETI constată că problemele concurențiale, izvorâte din existența puterii semnificative a S.A. „Moldtelecom” pe aceste două piețe, sunt similare. Aceasta îi permite furnizorului dat să beneficieze în urma controlului infrastructurii esențiale necesare pentru construirea rețelelor prin fir, prin avantajarea propriilor servicii cu amănuntul și câștigarea de avantaje pe piețele emergente, astfel cum serviciile de acces fix în bandă largă sau accesului de generație următoare (NGA).

Odată cu posibilitatea aplicării de tarife excesive pentru serviciile de acces la canalizare și stâlpi și efectul lor negativ asupra concurenței pe piața cu amănuntul, ANRCETI constată suplimentar riscul următoarelor probleme concurențiale:

- refuzul sau abținerea de a furniza servicii de acces la infrastructura asociată rețelelor prin fir, având în vedere că aceasta poate întârzia intrarea concurenților pe piață sau dezvoltarea rețelelor acestora, ceea ce oferă avantaj competitiv propriilor activități, mai ales când este vorba de rețele și servicii emergente;
- impunerea unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui;
- alocarea resurselor de infrastructură exclusiv pentru propriile rețele și servicii sau rezervarea doar pentru necesitățile interne de capacități ale furnizorului;
- ezitarea de a elibera capacitățile, care ar putea fi eliberate în urma modernizării rețelelor și avansării rețelelor bazate pe fibră optică, pentru a argumenta lipsa de capacități disponibile pentru alocare terților;
- întârzierea de a oferi condiții de acces și a accesului efectiv pentru a întârzia implementarea rețelelor de către concurenții de pe piețele din aval;

⁷ Ibid, art. 79-81

⁸ 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

- discriminarea clienților cu ridicata prin furnizarea de servicii cu o calitate diferită de cea a serviciilor furnizate intern;
- furnizarea serviciilor de acces la infrastructură la tarife excesive în raport cu costurile (constrângerea marjei concurenților), ceea ce duce la creșterea costurilor concurenților și plasarea lor în situație competitivă dezavantajată în raport cu propriile activități;
- lipsa transparenței în ceea ce privește disponibilitatea accesului, caracteristicile tehnice ale rețelei, prețurile, termenele și condițiile de furnizare a accesului;
- avantajarea activităților proprii cu amănuntul prin punerea la dispoziție a informației căpătate despre planurile comerciale ale concurenților în urma solicitărilor de acces la infrastructură;

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.

Piața C. Accesul la infrastructura de turnuri de telecomunicații

Așa cum a identificat ANRCETI mai sus, S.A. "Orange Moldova" are putere semnificativă pe piața accesului la turnuri de radiocomunicații, iar, pe lângă aceasta, există de asemenea și semne ale unei puteri semnificative colective deținute de S.A. "Orange Moldova" împreună cu S.A. „Moldtelecom” și S.A. "Moldcell" pe piața serviciilor de acces la turnurile de radiocomunicații. Faptul că furnizorii dați manifestă un comportament similar în ceea ce privește furnizarea serviciilor de închiriere a turnurilor și infrastructurii asociate, precum și existența motivației comune de comportament similar, chiar și fără a fi necesară o coluziune expresă între acești furnizori, face ANRCETI să concluzioneze asupra semnelor de o putere semnificativă colectivă.

Acest comportament similar și motivație similară sunt determinate de existența unei integrări pe verticală a fiecărui din furnizorii dați, iar orice solicitant de astfel de servicii de acces la infrastructura de turnuri reprezintă un potențial concurent pe piața cu amănuntul.

Având în vedere restricțiile legale privitor la furnizorii care pot fi desemnați cu putere semnificativă (cu cote de piață nu mai mici de 35%), ANRCETI nu și-a pus drept scop adâncirea analizei date pentru confirmarea acestei ipoteze. Totuși pentru remedierea problemelor identificate este necesară o reglementare complexă care cuprinde atât măsuri individuale *ex ante*, cât și măsuri simetrice (prin Regulamentul cu privire la interconectare).

Spre deosebire de acești furnizori, Î.S. "Radiocomunicații" nu este prezentă în careva mod semnificativ pe piețe cu amănuntul (îndeosebi pe piețele de comunicații mobile), ceea ce o determină să adopte un gen de comportament diferit. Totuși, tarifele Î.S. "Radiocomunicații" pentru închiriere de turnuri sunt în general în linie⁹ cu tarifele stabilite de furnizorii mobili.

Însă, urmează de avut în vedere prevederile art.52 al Legii Comunicațiilor electronice, prin care un furnizor nu poate fi desemnat cu putere semnificativă pe o piață, dacă deține o cotă mai mică de 35% pe aceasta.

Odată cu posibilitatea aplicării de tarife excesive pentru serviciile de acces la categorii distincte de infrastructură și efectul lor negativ asupra concurenței pe piața cu amănuntul, ANRCETI constată suplimentar riscul următoarelor probleme concurențiale pe piața dată:

- refuzul sau abținerea de a furniza servicii de acces la infrastructura asociată rețelelor, având în vedere că aceasta poate întârzia intrarea concurenților pe piață sau dezvoltarea rețelelor

⁹ Nefiind aceleași.

acestora, ceea ce oferă avantaj competitiv propriilor activități, mai ales când este vorba de rețele și servicii emergente;

- furnizarea de servicii de acces pe principii de paritate, ceea ce ar limita accesul furnizorilor care nupot oferi asemenea paritate, iar în situațiile când tehnologiile utilizate necesită mărirea numărului de stații ale rețelelor de radioacces (spre exemplu cazurile când se utilizează pentru comunicații mobile o frecvență mai înaltă, care cere un număr mai mare de stații de acces), utilizarea principiului parității favorizează furnizorii cu cote mai mari pe piața serviciilor de acces la turnuri de radiocomunicații;
- impunerea unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui;
- discriminarea clienților cu ridicata prin furnizarea de servicii cu o calitate diferită de cea a serviciilor furnizate intern;
- furnizarea serviciilor de acces la infrastructură la tarife excesive în raport cu costurile (constrângerea marjei concurenților), ceea ce duce la creșterea costurilor concurenților și plasarea lor în situație competitivă dezavantajată în raport cu propriile activități;
- lipsa transparenței în ceea ce privește disponibilitatea accesului, caracteristicile tehnice ale rețelei, prețurile, termenele și condițiile de furnizare a accesului;

Prin urmare, obligațiile ce urmează a fi impuse trebuie să țină cont de aceste riscuri ale pieței și să asigure minim acțiunile necesare pentru nivelarea acestor riscuri.

Întrebare pentru consultare 19: Sunteți de acord cu aceste constatări? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul raționamentelor Dvs.

4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

Obligațiile ce urmează a fi aplicate depind de problemele concurențiale ce există la moment pe piața analizată. ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP atât pentru S.A.”Moldtelecom” cât și pentru S.A.”Orange Moldova”:

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

Analiza problemelor concurențiale se bazează pe ERG(06)33 și ERG(07)54, iar obligațiile cu ridicata disponibile sunt preluate din Directiva UE privind accesul¹⁰ în care sunt indicate următoarele categorii de obligații:

¹⁰ Directive 2002/19/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on access to, and interconnection of, electronic communications networks and associated facilities (Access Directive)

- 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.

4.3 Sumarul obligațiilor propuse

În conformitate cu art.40 (5) al Legii comunicațiilor electronice, procedura privind accesul la infrastructura asociată se stabilește de către ANRCETI în Regulamentul cu privire la interconectare.

Examinarea măsurilor necesare a fi impuse s-a făcut ținând de asemenea cont de prevederile Recomandării Comisiei Europene 2010/572/EU din 20 septembrie 2010 privind accesul reglementat la rețelele de acces de nouă generație (Next Generation Access Networks – NGA).

ANRCETI consideră necesară impunerea unei reglementări simetrice a accesului la infrastructura asociată rețelelor de comunicații electronice, examinată în prezenta Analiză. În acest scop ANRCETI urmează să lanseze pregătirea unor modificări la Regulamentul cu privire la interconectare. În viziunea ANRCETI, aceste modificări trebuie să asigure că sunt impuse:

- Obligația furnizorilor care operează infrastructură de canalizare telefonică de a oferi oricărui furnizor solicitant servicii de acces la canalizarea telefonică operată de acesta în vederea pozării de către solicitant a cablurilor rețelei proprii. Acest acces trebuie să fie oferit pe baze neutre oricărui furnizor, ceea ce presupune accesul ar urma să fie oferit indiferent de scopul pozării cablului de către solicitant (fie acesta cablu pentru interconectare sau pentru acces la serviciile cu ridicata, fie pentru interconectarea solicitantului cu alți furnizori, construirea propriei rețele de transport sau de acces a furnizorului, etc). În acest sens, noțiunea de "acces" nu presupune neapărat posibilitatea vizitării fizice a canalizării de către personalul furnizorului solicitant sau de către personalul unui terț ce acționează în numele solicitantului pentru pozarea, mentenanța, repararea sau extragerea cablului.
- Obligația furnizorilor care operează infrastructură de stâlpii telefonici de a oferi oricărui furnizor solicitant servicii de acces la această infrastructură în vederea pozării de către solicitant a cablurilor rețelei proprii. Acest acces de asemenea trebuie să fie oferit pe baze neutre. În acest sens, noțiunea de "acces" nu presupune neapărat posibilitatea efectuării de către personalul furnizorului solicitant sau de către personalul unui terț ce acționează în numele solicitantului a acțiunilor de pozare, mentenanță, reparare sau scoatere a cablului.
- Obligația furnizorilor care operează infrastructură de turnuri de a oferi oricărui furnizor solicitant servicii de acces la turnurile operate și la infrastructura conexă acestor (astfel ca terenuri aferente, alimentare cu curent electric, în cazul existenței unor drepturi de trecere exclusive sau cu careva prioritate pe terenuri care duc la aceste turnuri – accesul la servicii de linii închiriate către acestea) în vederea pozării de către solicitant a echipamentelor rețelelor de radioacces (inclusiv a segmentelor de rețea de transport). În acest sens, noțiunea de "acces" nu presupune neapărat posibilitatea efectuării de către personalul furnizorului solicitant sau de către personalul unui terț ce acționează în numele solicitantului a acțiunilor de pozare, mentenanță, reparare sau scoatere a careva dintre aceste echipamente.

Având în vedere constatările din prezenta Analiză, ANRCETI consideră necesar să impună în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe aceste piețe obligații asimetrice, care ar veni să niveleze efectele eșecului concurenței.

Remedii necesare pe Piața A. Accesul la canalizare telefonică

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice, să impună următoarele obligații asupra S.A., „Moldtelecom” în legătură cu existența puterii semnificative a acestui furnizor pe piața accesului la canalizare telefonică:

- Obligația de a oferi condiții de acces la canalizare echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii și echivalente celor oferite propriilor activități. Aceasta presupune că S.A. „Moldtelecom” ar urma să ofere aceleași produse (servicii de acces) propriilor unități de afaceri și activități, cât și oricărui furnizor solicitant. Această cerință se referă la termenii de livrare, termeni și condiții (inclusiv prețuri și nivelul de deservire), prin intermediul aceluiași mijloace și instrumente precum și prin intermediul aceluiași sisteme și procese.
- Obligația de a nu discrimina, în legătură cu furnizarea serviciilor de acces și închiriere a canalizării telefonice.
- Obligația de a pune la dispoziția furnizorilor aceeași informație comercială în legătură cu produsele legate de accesul la canalizare, care este disponibilă pentru activitățile de rețea sau cu amănuntul proprii ale S.A. „Moldtelecom”, precum și obligații care previn utilizarea de către S.A. „Moldtelecom” a informației obținute pentru avantajarea propriilor activități cu amănuntul.
- Obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Acces, astfel încât solicitanților să le fie pusă la dispoziție fără necesitatea solicitării informația privind infrastructura de canalizare operată și furnizată în chirie, inclusiv locația acestei, punctele de distribuție (de intrare), lista clădirilor conectate, specificațiile tehnice ale canalizării, condițiile comerciale și tehnice pentru accesul furnizorilor solicitanți la canalizare și utilizare a acestor servicii, capacități disponibile, prețurile aplicate pentru serviciile date;
- Obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de acces și închiriere a canalizării, precum și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRIC);
- Obligația de asigurare în cadrul evidenței contabile separate a detalierei serviciilor de acces și închiriere a canalizării telefonice și evidențierii de alte activități, inclusiv prin evidențierea transferurilor interne de servicii.

Remedii pentru Piața B. Accesul la stâlpi telefonici

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice, să impună următoarele obligații asupra S.A., „Moldtelecom” în legătură cu existența puterii semnificative a acestui furnizor pe piața accesului la stâlpi telefonici:

- Obligația de a oferi condiții de acces echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii și echivalente celor oferite propriilor activități. Aceasta presupune că S.A. „Moldtelecom” ar urma să ofere aceleași produse (servicii de acces) propriilor unități de afaceri și activități, cât și oricărui furnizor solicitant. Această cerință se referă la termenii de livrare, termeni și condiții (inclusiv prețuri și nivelul de deservire), prin intermediul aceluiași mijloace și instrumente precum și prin intermediul aceluiași sisteme și procese.
- Obligația de a nu discrimina, în legătură cu furnizarea serviciilor de acces și închiriere a stâlpilor telefonici.
- Obligația de a pune la dispoziția furnizorilor aceeași informație comercială în legătură cu produsele legate de accesul la canalizare, care este disponibilă pentru activitățile de rețea sau cu

amănuntul proprii ale S.A. "Moldtelecom", precum și obligații care previn utilizarea de către S.A. "Moldtelecom" a informației obținute pentru avantajarea propriilor activități cu amănuntul.

- Obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Acces, astfel încât solicitanților să le fie pusă la dispoziție fără necesitatea solicitării informația privind infrastructura de stâlpi telefonici și furnizată în chirie, inclusiv locația acestei, lista clădirilor și caselor aflate în zona cu astfel de infrastructură, specificațiile tehnice, condițiile comerciale și tehnice pentru accesul furnizorilor solicitanți în vederea închirierii stâlpilor telefonici, prețurile aplicate pentru serviciile date;
- Obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de acces și închiriere a canalizării, precum și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRIC);
- Obligația de asigurare în cadrul evidenței contabile separate a detalierei serviciilor de acces și închiriere a stâlpilor telefonici de alte activități, inclusiv prin evidențierea transferurilor interne de servicii.

Întrebare pentru consultare 20: Sunteți de acord cu aceste măsuri propuse? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.

Remedii pentru Piața C. Accesul la turnuri de radiocomunicații

Din analiza efectuată mai sus, ANRCETI concludă că S.A. "Orange Moldova" deține de unul singur putere semnificativă pe piața accesului la infrastructura de turnuri. Pe lângă aceasta, ANRCETI concludă că și alți 2 furnizori mobili (S.A. „Moldcell” și S.A. „Moldtelecom”) care operează infrastructură similară – turnuri de radiocomunicații – având cote mai mici de piață, manifestă comportament similar. Aceasta se bazează pe raționamentele că acești furnizori, fiind în mod similar motivați de a nu oferi sau de a oferi limitat servicii de acces la infrastructura lor de turnuri de telecomunicații, manifestă un comportament similar în legătură cu furnizarea acestor servicii.

Însă, având în vedere prevederile art.52 al Legii Comunicațiilor electronice, prin care un furnizor nu poate fi desemnat cu putere semnificativă pe o piață, dacă deține o cotă mai mică de 35% pe aceasta, nu poate fi luată o decizie prin care ar fi desemnată puterea semnificativă a furnizorilor S.A. "Moldtelecom" și S.A. "Moldcell" pe această piață. Din aceste motive, ANRCETI consideră necesară impunerea unei reglementări simetrice privind accesul la infrastructura de turnuri și cea asociată lor în cadrul Regulamentului cu privire la interconectare. Aceasta va necesita consultări în vederea selectării măsurilor potrivite pentru a nu limita resursele și posibilitățile pe termen lung ale furnizorilor care operează infrastructura dată de a-și dezvolta propriile rețele și servicii viitoare.

Totodată, ANRCETI vede necesară impunerea în sarcina S.A. "Orange Moldova" de obligații asimetrice suplimentare în legătură cu oferirea accesului la resursele de infrastructură a turnurilor de telecomunicații.

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice, să impună următoarele obligații asupra S.A. "Orange Moldova" în legătură cu existența puterii semnificative pe piața accesului la turnuri de radiocomunicații.

- Obligația de a oferi condiții de acces echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii. Această cerință se referă la termenele de livrare, termeni și condiții (inclusiv prețuri și nivelul de deservire).
- Obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Acces la turnuri, astfel încât solicitanților să le fie pusă la dispoziție fără necesitatea solicitării informația privind disponibilitatea infrastructurii de turnuri și furnizată în chirie, inclusiv locația acestei, lista clădirilor și caselor

Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației

aflate în zona cu astfel de infrastructură, specificațiile tehnice, condițiile comerciale și tehnice pentru accesul furnizorilor solicitanți în vederea închirierii turnurilor și serviciilor aferente, prețurile aplicate pentru serviciile date;

- Obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de acces și închiriere a infrastructurii de turnuri, precum și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRIC), unde incrementul este întreaga activitate de furnizare a accesului (inclusiv autofurnizare) la turnuri de radiocomunicații;

În conformitate cu prevederile Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI, dacă ia o decizie privind desemnarea unui furnizor cu putere semnificativă pe o anumită piață, are obligația de a notifica Agenția Națională privind Protecția Concurenței privind această decizie. Conform Legii nr.241/2007, ANRCETI va remite hotărârea în adresa S.A., „Moldtelecom”, S.A. „Orange Moldova” și Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței.

Întrebare pentru consultare 21: Sunteți de acord cu aceste măsuri propuse? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi în sprijinul concluziei Dvs.