Analiza pieţei de furnizare cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe și a pieței de furnizare cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum

Starea documentului:	**Final**
Data publicării:	**10.11.2017**

1. Introducere 4
2. Analiza pieței cu amănuntul 9
2.1. Relația dintre piețele WLA, WCA și piețele cu amănuntul 9
2.2. Caracteristicile și evoluția pieței cu amănuntul a serviciilor în bandă largă la puncte fixe 12
2.3 Piața produsului cu amănuntul 16
2.1.3.1 Produsul focal cu amănuntul 16
2.1.3.2 Lista substituenţilor produsului focal cu amănuntul 17
2.1.3.3 Sumarul analizei pieţei produsului cu amănuntul 22
3. Piețele cu ridicata 23
3.1 Identificarea Pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (WLA) 26
3.1.1 Definirea pieței produsului 26
3.1.1.1 Produsul focal pentru piața WLA 29
3.1.1.2 Lista substituenţilor produsului focal cu ridicata 29
3.1.1.3 Sumarul analizei pieţei produsului 33
3.1.2 Piaţa geografică cu ridicata 34
3.1.3 Aplicarea testului celor trei criterii 35
3.1.3.1 Barierele de intrare şi ieşire 36
3.1.3.2 Tendințe spre o concurență efectivă 37
3.1.3.3 Suficiența aplicării legislației concurenței 38
3.1.4 Concluzii privind identificarea pieței relevante 39
3.2 Analiza pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (WLA) 40
3.2.1 Evaluarea cotei de piață 40
3.2.2 Analiza ulterioară a pieței 41
3.2.2.1 Cota de piaţă şi stabilitatea acesteia 41
3.2.2.2 Dimensiunea Furnizorului 42
3.2.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat 43
3.2.2.4 Puterea de contracarare a cumpărătorilor 44
3.2.2.5 Numărul furnizorilor de pe piaţă 45
3.3 Determinarea și analiza obligațiilor 46
3.3.1. Cadrul legal 46
3.3.2 Principiile aplicate de ANRCETI pentru stabilirea remediilor 47
3.3.3 Obligaţii impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă şi impactul acestora asupra concurenței de piață 48
3.3.4 Problemele concurenței și identificarea remediilor necesare 49
3.4 Identificarea Pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (WCA) 50
3.4.1 Definirea pieței produsului 50
4.1.1.1 Produsul focal 52
4.1.1.2 Lista substituenţilor produsului focal cu ridicata 52

4.1.1.3 Sumarul analizei pieţei produsului 55
3.4.2 Piaţa geografică 55
3.4.3 Aplicarea testului celor trei criterii 56
3.4.3.1 Barierele de intrare şi ieşire 57
3.4.3.2 Tendinţe spre concurenţă eficientă 58
3.4.3.3 Suficienţa aplicării prevederilor legislaţiei concurenţei 58
3.4.4 Concluzii privind identificarea pieţei relevante 60
3.5 Analiza pieţei furnizării cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (WCA) 60
3.5.1 Evaluarea cotei de piaţă 60
3.5.2 Analiza ulterioară a pieţei 61
3.5.2.1 Cota de piaţă şi stabilitatea acesteia 61
3.5.2.2 Dimensiunea Furnizorului şi Controlul infrastructurii greu de duplicat 62
3.5.2.3 Economiile de scară 63
3.5.2.4 Economiile de gamă de produse 64
3.5.2.5 Economiile de densitate 64
3.5.2.6 Puterea de contracarare a utilizatorilor 65
3.5.2.7 Nivelul de integrare pe verticală 65
3.5.2.8 Numărul furnizorilor de pe piaţă 66
3.6. Determinarea şi analiza obligaţiilor 67
3.6.1. Cadrul legal 67
3.6.2 Principiile aplicate de ANRCETI pentru stabilirea remediilor 67
3.6.3 Obligaţii impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă şi impactul acestora asupra concurenţei de piaţă 68
3.6.4 Examinarea remediilor necesare 70

1. Introducere

În conformitate cu articolul 51 din Legea comunicaţiilor electronice nr. 241-XVI din 15 noiembrie 2007 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, nr. 51-54, art.155) cu modificările şi completările ulterioare, în continuare denumită Legea 241/2007, Agenţia Naţională pentru Reglementare în Comunicaţii Electronice şi Tehnologia Informaţiei (ANRCETI) identifică pieţele relevante şi efectuează analize de piaţă pe aceste pieţe în scopul determinării faptului dacă piaţa relevantă este suficient de competitivă şi al impunerii, menţinerii, modificării ori retragerii obligaţiilor speciale preventive. ANRCETI defineşte metodologia şi criteriile de identificare a pieţelor relevante şi identifică aceste pieţe, luând în considerare condiţiile naţionale specifice. De asemenea, ANRCETI publică lista pieţelor relevante.

Procesul de identificare şi analiză a pieţelor relevante a fost stabilit în Regulamentul privind identificarea şi analiza pieţelor relevante din domeniul comunicaţiilor electronice şi desemnarea furnizorilor de reţele şi/sau servicii de comunicaţii electronice cu putere semnificativă pe aceste pieţe, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 55 din 29 decembrie 2008, în continuare denumit Regulament. Regulamentul prevede instrumentele (criteriile) utilizate de către ANRCETI în vederea analizei pieţelor pentru identificarea pieţelor relevante reglementării *ex-ante* (preventive), analiza în detaliu a pieţelor relevante în vederea determinării furnizorilor cu putere semnificativă pe acestea şi impunerii măsurilor *ex-ante* în sarcina acestor furnizori.

ANRCETI a efectuat analiza pieţei accesului cu ridicata la infrastructura de reţea la un post fix (Piaţa 4) şi analiza pieţei accesului cu ridicata la comunicaţii în bandă largă (Piaţa 5) în anul 2010 (prima iteraţie), în anul 2013 (a doua iteraţie) şi în anul 2015 (a treia iteraţie).

În urma primei iteraţii ale analizelor efectuate au fost identificate pieţele 4 şi 5 drept susceptibile reglementării preventive (Hotărârile Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 09 şi 10 din 18.03.2010), drept furnizor cu putere semnificativă pe aceste pieţe (Hotărârile Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 29 şi 30 din 28.09.2010) a fost desemnat S.A. „Moldtelecom" şi au fost impuse obligaţii speciale preventive în sarcina acestuia (Hotărârile Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 05 şi 06 din 28.03.2011).

În urma celei de-a doua iteraţii ale analizelor efectuate au fost identificate pieţele 4 şi 5 drept susceptibile reglementării preventive, a fost desemnat S.A. „Moldtelecom" drept furnizor cu putere semnificativă pe aceste pieţe (Hotărârile Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 5 şi 6 din 14.02.2013), au fost impuse obligaţii speciale preventive în sarcina acestuia pe piaţa 4 (Hotărârea Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 56 din 26.09.2013), iar pe piaţa 5 au fost menţinute, cu anumite modificări şi completări (Hotărârea Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 57 din 26.09.2013) obligaţiile speciale preventive impuse anterior prin Hotărârea Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 06 din 28.03.2011.

În urma celei de-a treia iteraţii ale analizelor efectuate au fost identificate pieţele 4 şi 5 drept susceptibile reglementării preventive, drept furnizor cu putere semnificativă pe aceste pieţe a fost desemnat S.A. „Moldtelecom" şi au fost menţinute obligaţiile speciale preventive impuse anterior în sarcina acestuia (Hotărârile Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 64 şi 65 din 01.10.2015).

În anul 2016 ANRCETI a iniţiat elaborarea analizelor de piaţă în iteraţia a 4-a. În urma analizei ANRCETI are dreptul să impună, să menţină, să modifice sau să revoce obligaţiile faţă de furnizorii de reţele şi/sau servicii de comunicaţii electronice.

Piaţa accesului cu ridicata la infrastructura de reţea la un post fix (Piaţa 4) şi piaţa accesului cu ridicata la comunicaţii în bandă largă (Piaţa 5) fac parte din lista pieţelor relevante din Recomandarea Comisiei Europene 2007/879/EC[1] privind pieţele relevante de produse şi de servicii din sectorul comunicaţiilor electronice care pot face obiectul unei reglementări *ex-ante*, în conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European şi a Consiliului privind un cadru de reglementare comun pentru reţelele şi serviciile de comunicaţii electronice.

Odată cu trecerea a 7 ani de la ultima revizuire a Recomandării privind pieţele relevante (Recomandarea 2007/879/EC), Comisia Europeană, pe 9 octombrie 2014, a adoptat o nouă Recomandare cu privire la pieţele relevante de produse şi servicii din sectorul comunicaţiilor electronice susceptibile reglementării preventive (în continuare Recomandarea 2014/710/EU[2]).

Concluzia în urma consultărilor publice a Recomandării 2014/710/EU, a studiului furnizat Comisiei Europene de experţi (*Ecorys, Idate, Icri: Future electronic communications markets subject to ex ante regulation, Final report, 18.9.2013*[3]) şi a discuţiilor Comisiei Europene cu Grupul de lucru a experţilor BEREC este că Piaţa 4 "piaţa accesului cu ridicata (fizic) la infrastructura de reţea (inclusiv acces necondiţionat partajat sau total) la un post fix" şi Piaţa 5 "piaţa accesului cu ridicata în bandă largă" din Recomandarea 2007/879/EC sunt susceptibile reglementării *ex-ante.* Părţile interesate au accentuat totuşi asupra necesităţii de a se ţine cont de dezvoltările pieţei şi dezvoltările tehnologice la definirea pieţelor menţionate.

Ţinând cont că în sectorul comunicaţiilor electronice produsele şi serviciile evoluează continuu ca rezultat al dezvoltării tehnologice (un exemplu fiind fenomenul convergenţei, conform căruia produse similare pot fi furnizate prin intermediul diferitor tipuri de reţele), definiţiile pieţelor relevante se pot modifica în timp, pe măsură ce caracteristicile produselor şi ale serviciilor pot evolua, iar posibilităţile de substituire din perspectiva cererii şi a ofertei pot suferi modificări.

În nota explicativă la Recomandarea 2014/710/UE sunt prezentate evoluţiile tehnologice observate din ultimii ani cu impact asupra definiţiilor pieţelor relevante. Acestea includ lansarea reţelelor LTE *(Long Term Evolution)*, modernizarea infrastructurilor de cablu şi dezvoltarea reţelelor de fibră optică. Mai mult, creşterea substanţială a utilizării Internetului în bandă largă a dus la o creştere atât a ofertei cât şi a cererii pentru servicii şi aplicaţii furnizate prin Internet, cum ar fi serviciile OTT (*Over-The-Top*). Suplimentar, odată cu modernizarea tehnologiilor prin cablu şi dezvoltarea reţelelor de fibră optică la nivel local, a crescut şi nivelul competitivităţii inter-platforme. Principalele evoluţii şi tendinţe cu impact asupra concurenţei şi asupra delimitărilor pieţelor propuse în prezenta analiză sunt:

- ***Reţelele LTE***. Lansarea reţelelor LTE au un impact apreciabil asupra pieţei, tendinţă care este de aşteptat să continue şi în viitorul previzibil. Alocarea pentru reţelele LTE de spectru suplimentar, utilizarea de arhitectură de reţea combinată bazată pe "*macro cells*" şi „*small cells*", utilizarea LTE *advanced*, utilizarea tehnologiilor MIMO (*multiple-input and multiple-output*) în principiu, vor oferi capacităţi mai mari (viteză mai mare, latenţă mai mică) la un cost unitar mai mic. Aceste dezvoltări vor necesita o monitorizare pe viitor a interacţiunilor competitive între reţelele fixe şi cele mobile.

[1] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:344:0065:0069:ro:PDF
[2] http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014H0710&from=EN
[3] https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/future-electronic-communications-markets-subject-ex-ante-regulation

- ***Rețelele de cupru și fibră optică.*** Rețelele de acces prin fibră optică sunt în proces de dezvoltare pe scară largă, acest proces așteptându-se să continue și în viitor, însă costurile ridicate împiedică o dezvoltare rapidă și universală a acestor rețele. Tranziția la NGA (*Next-generation access*) va rezulta în viteze mai înalte de acces la Internet în bandă largă și prețuri potențial mai mici. Totodată, sunt tot mai des utilizate anumite tehnologii (cum ar fi "vectoring") pentru a mări vitezele furnizate prin rețele de cupru la un nivel mai apropiat de cele furnizate prin fibră optică. De asemenea au fost dezvoltate alte produse pentru a stimula accesul la fibra optică, cum ar fi accesul necondiționat local virtual (*VULA – virtual unbundled local access*). Deși degruparea fizică a fost impusă pentru a oferi furnizorilor un control deplin asupra rețelei, permițându-le solicitanților de acces să inoveze și să-și diferențieze ofertele cu amănuntul, astfel de produse virtuale sunt impuse de autoritățile de reglementare unde degruparea fizică a fibrei optice nu este la moment posibilă sau în cazul în care existența degrupării sub-buclei nu ar permite realizarea beneficiilor obținute din utilizarea tehnologiilor "vectoring".
- ***Rețelele de cablu coaxial.*** Standardul actual pentru cablu coaxial care permite viteze până la 500 Mb/s este DOCSIS 3.0, însă există tendințe previzibile de modernizare a acestuia până la DOCSIS 3.1 care va permite viteze mai mari, de până la 10 Gbps pe un arbore de rețea. Suplimentar, unii furnizori aparent au capacitatea de a furniza produse cu ridicata de acces prin rețelele lor de cablu, ceea ar putea duce la îmbunătățirea condițiilor concurențiale și stimularea dezvoltării și implementării rețelelor NGA.
- ***Serviciile OTT (Over-the-top).*** La nivelul cu amănuntul, are loc o creștere atât a dezvoltării serviciilor OTT, cât și a cererii pentru aceste servicii, fapt ce se datorează creșterii disponibilității Internetului în bandă largă furnizat atât prin rețelele fixe, cât și mobile. Mai mult, anumite servicii OTT (ca apelurile voce și SMS) ar putea fi percepute de utilizatori ca alternativă la serviciile de comunicații electronice oferite de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice. Aceste servicii ar putea avea efecte de subminare a modelelor de afaceri a furnizorilor de infrastructuri, deoarece multe din aceste servicii sunt furnizate gratuit pentru utilizatori. Cu toate că serviciile OTT nu sunt încă la un nivel care să fie considerate substituente pentru serviciile furnizate de furnizorii de infrastructuri, anumite dezvoltări tehnologice astfel ca expansiunea LTE și creșterea penetrării smartphone-lor va duce probabil la o expansiune continua a acestor servicii. Există furnizori de infrastructuri care și-au dezvoltat propriile servicii OTT, cum este și de exemplul *Unite Talk* – serviciu oferit de S.A."Moldtelecom" și *Libon* – serviciu oferit de S.A.„Orange Moldova". Cu toate acestea serviciile OTT prezintă anumite constrângeri, cum ar fi necesitatea ca utilizatorii să fie conectați la Internet pentru a putea fi utilizate serviciile. Astfel, este previzibil că importanța acestor servicii va fi în continuă creștere ce va avea impact în asupra pieței, în special la nivelul cu amănuntul. Totuși, este de menționat că serviciile OTT vor necesita și în continuare o infrastructură pe baza căreia să fie furnizate.
- ***Pachetele de servicii***. La nivelul cu amănuntul este în continuă creștere cererea pentru servicii grupate în pachete furnizate de același furnizor. Aceste pachete pot include atât servicii reglementate, cât și servicii nereglementate și includ două sau mai multe din următoarele servicii: Internet în bandă largă, TV, telefonie fixă și telefonie mobilă.

Toate acestea vor fi luate în calcul, unde este cazul, la analiza pieţelor propuse în prezentul document.

Astfel, Recomandarea 2014/710/UE propune autorităților de reglementare o nouă abordare în ceea ce privește definirea și analiza pieţelor relevante în care sunt prezente servicii cu ridicata de acces la un punct fix. Aceste pieţe au fost divizate convențional în:

- **Mass-market (produse de larg consum)**: piețe relevante cu servicii de acces de larg consum, în care piața 4 din Recomandarea 2007/879/CE a fost redefinită în piața de furnizare cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe, iar piața 5 din Recomandarea 2007/879/CE a fost redefinită în piața de furnizare cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe. Produsele de larg consum sunt destinate utilizatorilor finali persoane fizice și juridice care nu necesită produse cu caracteristici specifice pieței de acces de înaltă calitate descrise în continuare; și
- **High-quality access (acces de înaltă calitate)**: piață relevantă cu servicii de acces de înaltă calitate, unde piața 6 din Recomandarea 2007/879/CE a fost redefinită în piața de furnizarea cu ridicata a serviciilor de acces de înaltă calitate la puncte fixe.

Nota explicativă la Recomandarea 2014/710/UE menționează că divizarea dată a fost oportună urmare a analizei cererii serviciilor de acces la puncte fixe atât pe piața cu ridicata, cât și pe piața cu amănuntul. Analiza efectuată a demonstrat că există o diferență semnificativă între caracteristicile produselor de pe piața furnizării serviciilor de acces la puncte fixe solicitate de utilizatorii finali persoane fizice și anumite persoane juridice (de obicei companii mici și mijlocii) pe de o parte și persoane juridice (de obicei companii mari cu mai multe filiale/subdiviziuni dispersate teritorial) cu necesități specifice (produse de înaltă calitate cu caracteristici de înaltă calitate cel mai des necesare pentru conectarea subdiviziunilor/filialelor companiilor mari) pe de altă parte. Cu privire la natura pieței furnizării cu ridicata a accesului de înaltă calitate la puncte fixe Nota explicativă la Recomandarea 2014/710/UE constată următoarele:

„...o piață de furnizare cu ridicata a accesului de înaltă calitate include o gamă mai largă de produse de acces, necesare pentru a satisface cererea furnizorilor-solicitanți pe piața cu ridicata (și, ca rezultat, cererea pe piața cu amănuntul a persoanelor juridice) și care prezintă caracteristici ..... cum ar fi: (i) disponibilitate garantată și calitatea înaltă a serviciilor în toate circumstanțele, inclusiv acorduri privind nivelul minim de calitate (SLA - Service Level Agreement), suport clienți în regim 24/7, timp scurt de remediere a defecțiunilor tehnice și redundanță, caracteristici adresate, de obicei, nevoilor utilizatorilor finali persoane juridice mari; (ii) gestionare calitativă a rețelei, inclusiv a legăturilor de transport al traficului (backhaul), care rezultă în viteze de upload adecvate pentru utilizarea în scopuri comerciale și rate scăzute de partajare a conexiunii; (iii) posibilitatea de a accesa rețeaua în puncte geografice definite, mai degrabă, în funcție de densitatea și distribuția utilizatorilor persoane juridice, decât, a utilizatorilor produselor de acces de larg consum)…”.

Totodată, chiar dacă piețele WLA și WCA menționate rămân distincte, Comisia Europeană recomandă analiza acestor piețe împreună.

Aceste două piețe (WLA și WCA) reprezintă piețe cu ridicata integrate pe verticală care sunt utilizate pentru furnizarea:

a) serviciilor cu amănuntul de Internet în bandă largă și/sau alte servicii (care includ dar nu se limitează la servicii de telefonie, televiziune, linii închiriate) destinate utilizatorilor finali;
b) serviciilor cu ridicata pentru alți furnizori de servicii (serviciile WLA pot fi de asemenea utilizate de furnizorii de servicii pentru furnizarea serviciilor în aval WCA).

Ținând cont de cele menționate ANRCETI își propune efectuarea analizei Piețelor 4 și 5 din perspectiva Recomandării 2014/710/UE, adică a piețelor WLA și WCA.

ANRCETI va face publică analiza şi va prezenta Consiliului Concurenţei, în termen de 3 zile lucrătoare din data adoptării, deciziile ce conţin identificarea pieţelor relevante, desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe pieţele relevante şi impunerea obligaţiilor speciale în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe pieţele relevante.

Procesul de consultare

Proiectul de analiză a pieţei de furnizare cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe și a pieței de furnizare cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum a fost supus consultării publice în perioada 13.09.2017-04.10.2017.

Propunerile și comentariile au putut fi adresate în formă scrisă la adresa de contact a ANRCETI:

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

În cadrul consultării publice au parvenit propuneri din partea S.A.„Moldtelecom”. Deciziile luate pe marginea comentariilor şi propunerilor sunt reflectate în Sinteza recomandărilor care vizează Analiza dată.

2. Analiza pieței cu amănuntul

Cererea pentru produse de pe pieţele WLA şi WCA derivă în cele din urmă de cererea utilizatorilor finali pentru servicii cu amănuntul din aval care pot fi furnizate utilizând serviciile cu ridicata menționate, astfel că analiza tendințelor și evoluțiile de pe piața cu amănuntul sunt foarte importante pentru analiza ulterioară a pieţelor cu ridicata WLA și WCA.

În conformitate cu recitalul (7) din Recomandarea 2014/710/UE punctul de plecare pentru identificarea pieţelor cu ridicata, care pot face obiectul reglementării ex ante, este analiza pieţelor cu amănuntul corespunzătoare. Analiza pieţelor cu amănuntul se efectuează luând în considerare substituibilitatea din punctul de vedere al cererii și, dacă este cazul, al ofertei, dintr-o perspectivă orientată spre viitor pentru un orizont de timp dat, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic (TMI).

Testul Monopolistului Ipotetic

Testul Monopolistului Ipotetic (TMI) începe prin identificarea unui produs focal, adică produsul cel mai îngust definit care în mod evident se află pe piaţa analizată. Această piaţă poate include şi alte produse candidat în dependenţă de substituibilitatea dintre produsul candidat şi produsul focal. Sunt analizate 3 forme ale substituibilităţii produselor:

i. substituibilitatea ofertei;
ii. substituibilitatea cererii cu ridicata;
iii. substituibilitatea cererii cu amănuntul.

La efectuarea TMI este analizat un monopolist ipotetic şi se verifică dacă o majorare mică dar semnificativă (creştere de 5-10%), non-tranzitorie (cel puţin cu durata de 1 an) a preţului 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 şi nu poate fi inclus în limitele pieţei produsului.

Dacă creşterea preţului produsului focal nu este profitabilă, definiţia serviciului trebuie extinsă pentru a include serviciile care pot substitui produsul focal.

Astfel, ANRCETI în continuare va efectua analiza pieţelor cu amănuntul, luând în considerare substituibilitatea din punctul de vedere al cererii și, dacă este cazul, al ofertei.

2.1. Relația dintre pieţele WLA, WCA și pieţele cu amănuntul

WLA este accesul pasiv sau activ[4] la „ultima milă" (de cupru sau fibră optică), de obicei între centrala locală și utilizatorul final. WLA este achiziționat în amonte și cuprinde, conform Notei explicative la Recomandarea 2014/710/UE *"produsele de acces care permit furnizorilor solicitanți un control mai mare și mai flexibil asupra liniilor de acces"*. Serviciile furnizate pe piața WLA includ servicii fizice și, în anumite circumstanțe, pot include servicii VULA.

Achiziționând servicii WLA, furnizorii de servicii pot furniza o gamă de servicii în aval (cu ridicata sau cu amănuntul). La nivelul pieței cu amănuntul acestea pot include, dar nu se limitează la Internet în bandă largă, linii închiriate [serviciile WLA sunt utilizate pentru furnizarea serviciilor de linii închiriate *Ethernet* prima milă (*Ethernet First Mile*)], servicii TV și servicii de telefonie (PSTN sau VoIP/VoB gestionat). La nivelul cu ridicata WLA poate permite furnizorilor

[4] accesul activ este cunoscut ca VULA, prin care furnizorilor de servicii le este furnizat accesul cu ridicata la rețeaua furnizorului ofertant printr-o conexiune virtuală oferindu-le o legătură definită cu clienții lor, cu un control substanțial asupra legăturii date.

de servicii să furnizeze servicii WCA (în aval față de piața WLA) altor furnizori de servicii, care la rândul său utilizează aceste resurse pentru a furniza servicii cu amănuntul utilizatorilor finali.

WCA reprezintă resurse cu ridicata non-fizice utilizate pentru furnizarea serviciilor cu amănuntul utilizatorilor finali ca Internet în bandă largă, servicii TV, servicii de telefonie. WCA cuprinde conform Notei explicative la Recomandarea 2014/710/UE *„produsele de acces care permit furnizorilor solicitanți un control direct mai redus și mai standardizat asupra liniei de acces”*. Serviciile furnizate pe piața WCA sunt denumite de obicei servicii bitstream. Serviciile WCA de obicei includ acces la capacități furnizate prin intermediul rețelelor de cupru, rețelelor de fibră optică sau rețelelor hibride (cupru/fibră optică), utilizarea echipamentelor în bandă largă și anumitor elemente de backhaul și *handover*. Solicitantul de acces își instalează/implementează propriile sisteme de marketing, publicitate, vânzări, *billing*, pe când furnizorul serviciilor WCA repară și menține serviciul cu ridicata de la locația utilizatorului final până la punctul de predare (*handover point*) la nivel regional sau național al punctului de prezență (*PoP - point of presence*).

În figura 1 este prezentat un exemplu tipic de furnizare a serviciilor WLA și WCA:

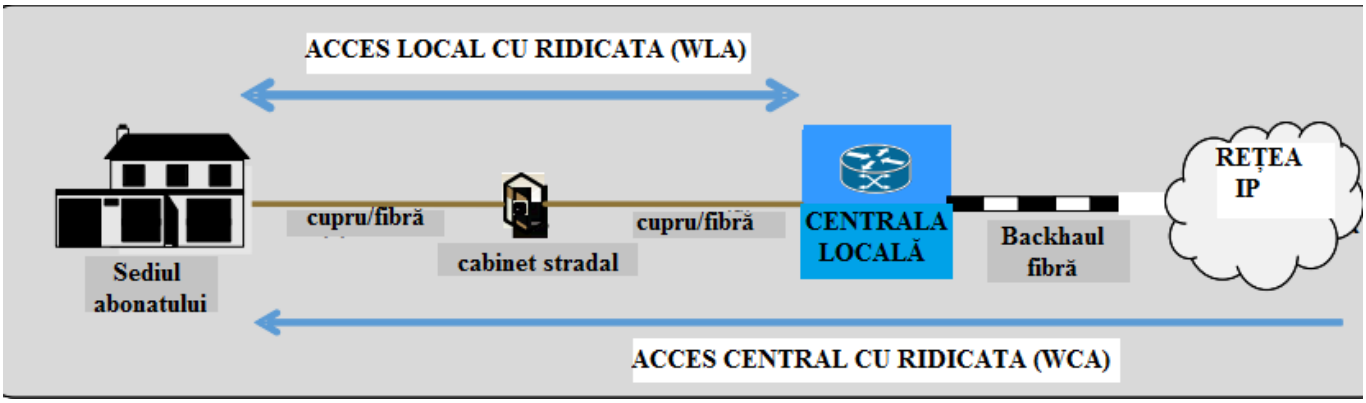


Figura 1. Furnizarea serviciilor WLA și WCA

În figura 2 este prezentată legătura dintre piața cu amănuntul și pieţele WLA și WCA, unde piața WLA este situată cel mai în amonte. Piața WLA este situată în amonte față de piața WCA deoarece solicitantul de acces, pentru a beneficia de serviciile WLA, este nevoit să construiască rețeaua mai aproape de utilizatorul final și astfel să obțină un control mai mare asupra liniei abonatului. Utilizând serviciile WLA, solicitantul de acces poate furniza propriile servicii cu amănuntul sau servicii cu ridicata WCA către alți furnizori.

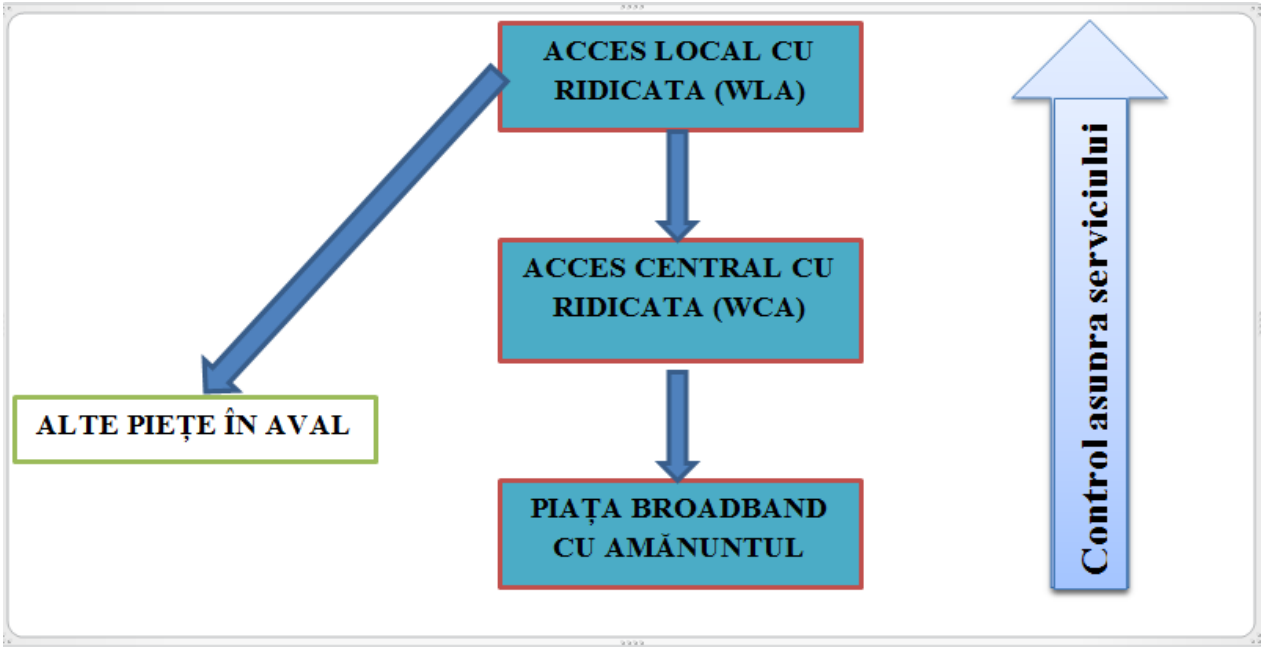


Figura 2. Relația dintre serviciile WLA, WCA și serviciile cu amănuntul

Pentru furnizarea serviciilor în bandă largă la puncte fixe utilizatorilor finali este necesar un canal de transmisie potrivit, capabil să transmită date bidirecțional la rate potrivite serviciului solicitat. Prin urmare, orice furnizor care intenționează să furnizeze servicii în bandă largă utilizatorilor finali, are posibilitatea de a alege fie să-și construiască rețeaua proprie, fie să obțină acces la o rețea deja existentă pentru a ajunge la locația utilizatorului final deservit.

Prin urmare piețele WLA și WCA sunt analizate ca resurse cu ridicata furnizate în amonte necesare pentru furnizarea serviciilor de Internet în bandă largă și a altor servicii cu amănuntul. Nivelul de concurență pe aceste piețe cu amănuntul depinde de furnizarea acestor servicii de către furnizorii de servicii utilizând atât infrastructura proprie, cât și achiziționând servicii cu ridicata furnizate de alți furnizori pe piețele WLA și WCA.

Ținând cont de aceasta furnizorii de servicii în bandă largă pot fi grupați în 4 categorii:

- furnizorii independenți: aceștia furnizează servicii în bandă largă utilizând preponderent rețeaua proprie și infrastructura asociată și, prin urmare, nu se bazează pe servicii cu ridicata furnizate de alți furnizori;
- cumpărătorii de servicii WLA: acești furnizori achiziționează servicii cu ridicata de pe piața WLA și le utilizează pentru furnizarea serviciilor cu ridicata situate în aval și servicii cu amănuntul. Acești furnizori au de obicei infrastructură fizică proprie și utilizează serviciile achiziționate pe piața WLA pentru a furniza servicii cu ridicata sau cu amănuntul în aval.
- cumpărătorii de servicii WCA: acești furnizori achiziționează servicii cu ridicata de pe piața WCA și le utilizează pentru furnizarea serviciilor cu amănuntul. Acești furnizori au de obicei infrastructură proprie limitată și depind de serviciile furnizate de furnizorii independenți și de cumpărătorii de servicii WLA pentru a furniza servicii cu amănuntul utilizatorilor finali;
- furnizorii care revând serviciile în bandă largă: furnizarea serviciilor cu amănuntul de către acești furnizori nu implică utilizarea infrastructurii fizice proprii sau a serviciilor achiziționate direct de pe piețele WLA și WCA. Acești furnizori achiziționează servicii de la furnizori terți (de obicei furnizori independenți) și revând aceste servicii pe piețele cu amănuntul sub marca comercială proprie.

2.2. Caracteristicile și evoluția pieței cu amănuntul a serviciilor în bandă largă la puncte fixe

Cererea pentru servicii în bandă largă la puncte fixe este în continuă creștere, în 2016 înregistrându-se 557,4 mii abonați (Diagrama 1). Furnizorii cu cei mai mulți abonați sunt: Moldtelecom – 364,1 mii abonați, StarNet[*5] – 111,7 mii abonați și Sun Communications – 37, 55 mii abonați. În ultimii 5 ani numărul abonaților în bandă largă la puncte fixe a crescut cu 33,6%.

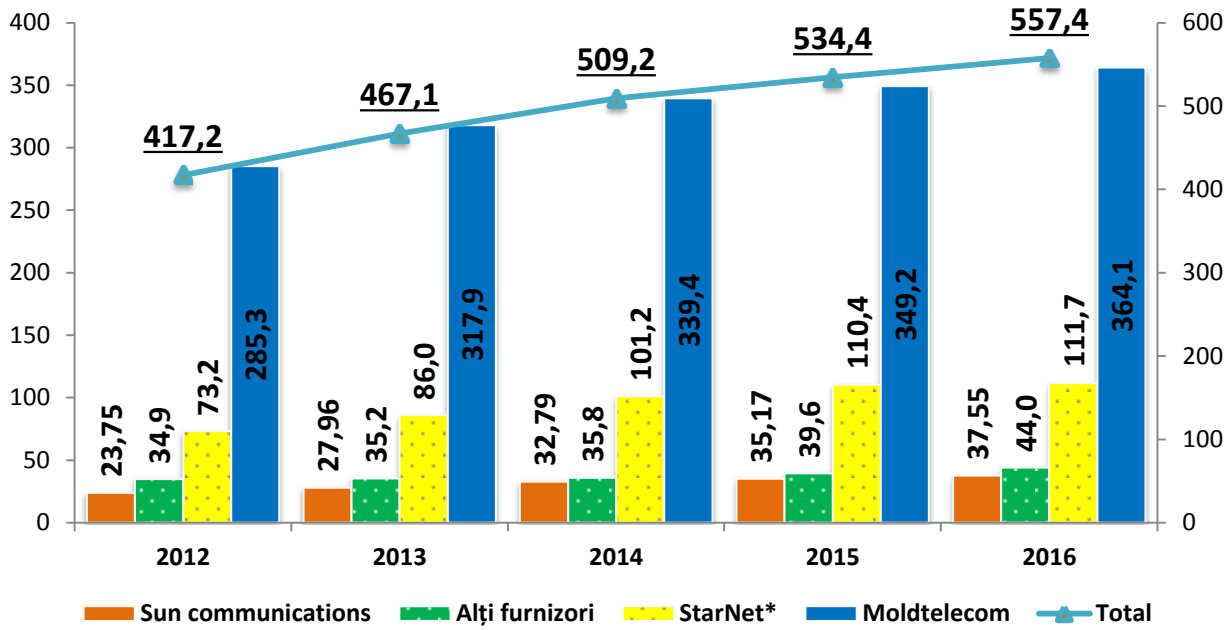
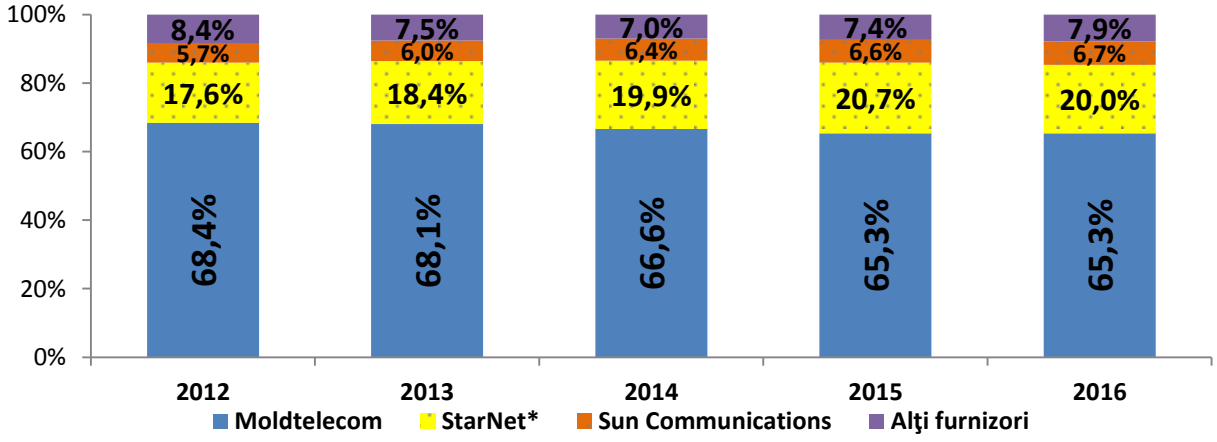


Diagrama 1. Evoluția numărului abonaților în bandă largă la puncte fixe (mii)

Cotele de piață în funcție de abonați ale furnizorilor de servicii în bandă largă (Diagrama 2) nu au suferit modificări semnificative în ultimii ani, cele mai mari cote de piață în 2016 fiind deținute de Moldtelecom (65,3%), StarNet (20%) și Sun Communications (6,7%).



[5] În prezenta analiza prin SarNet se subînțelege StarNet Soluții și StarNet Regional ținând cont că acestea fac parte din același Concern

Diagrama 2. Cotele de piaţă ale furnizorilor serviciilor în bandă largă la puncte fixe, în funcţie de abonaţi

În funcţie de tehnologia utilizată (Diagrama 3) se atestă o creștere continuă a numărului de abonaţi la serviciile în bandă largă la puncte fixe furnizate prin tehnologiile FTTx, în ultimii 5 ani numărul abonaților crescând cu 66,4%. Numărul abonaților furnizate prin alte tehnologii (xDSL, DOCSIS şi alte tehnologii) au înregistrat o scădere ușoară în ultimii ani. Menționăm că în anul 2013 numărul abonaților conectați prin tehnologiile FTTx au depășit numărul abonaților conectați prin tehnologiile tradiționale xDSL.

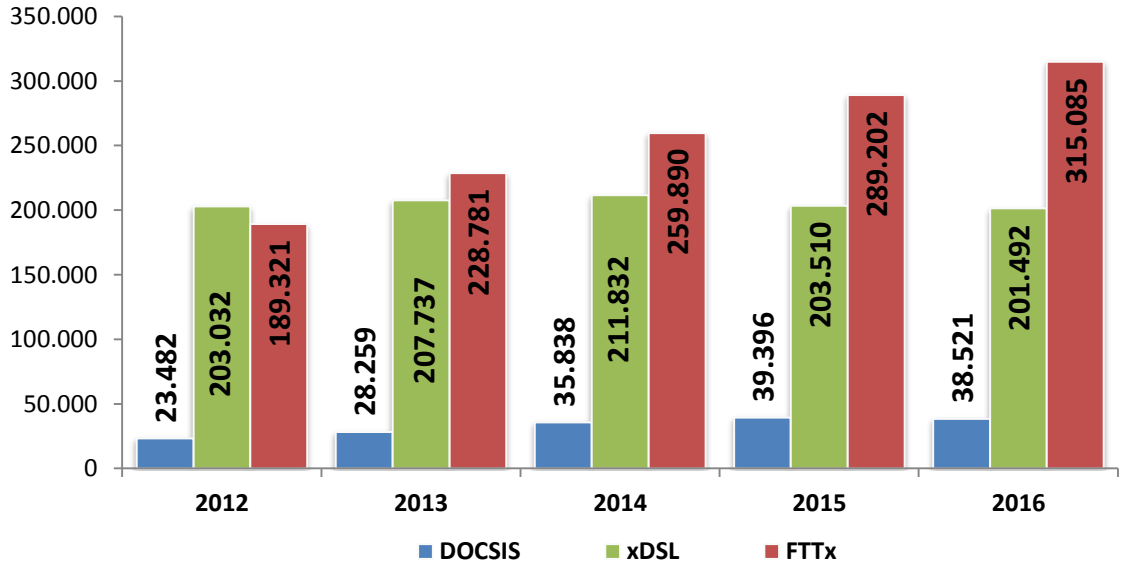


Diagrama 3. Evoluția numărului de abonaţi la serviciile în bandă largă la puncte fixe, în funcţie de tehnologia utilizată

În ce privește ponderea conexiunilor în bandă largă furnizate la puncte fixe, în funcție de tehnologiile de acces se atestă o creștere a cotei de piață a conexiunilor prin tehnologiile FTTx mai ales în detrimentul cotei de piață a conexiunilor prin tehnologiile xDSL. Cota de piață a conexiunilor prin tehnologiile FTTx a crescut în ultimii 5 ani cu 11,1 p.p. și a constituit în anul 2016 - 56,5%, cota de piață a conexiunilor prin tehnologiile xDSL s-a diminuat în ultimii 5 ani cu 12,6 p.p. și a constituit în anul 2016 – 36,1%, iar cota de piață a conexiunilor prin tehnologiile DOCSIS se menține în ultimii ani la nivelul de circa 7%.

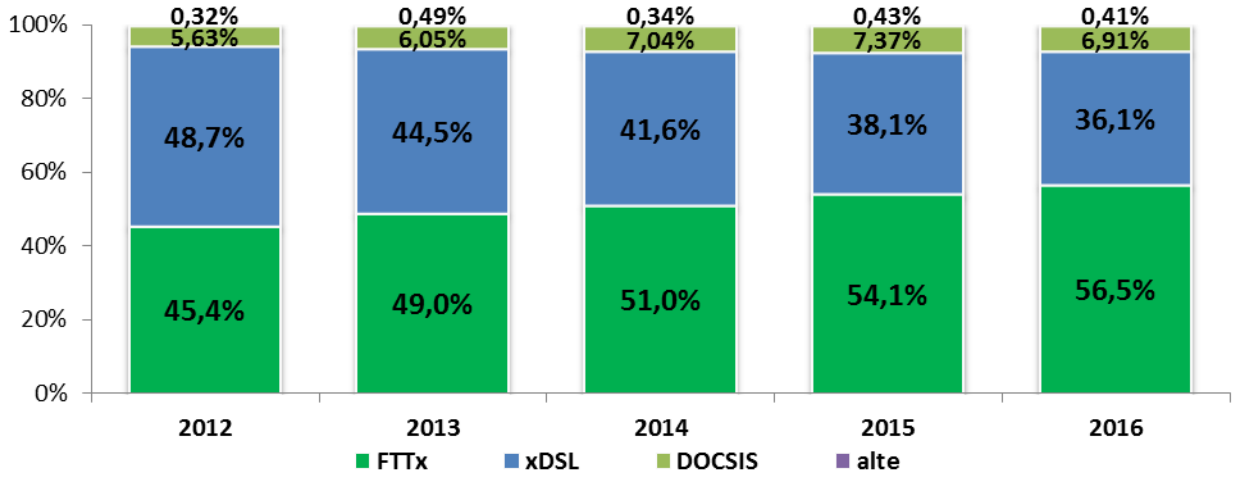


Diagrama 4. Ponderea conexiunilor în bandă largă furnizate la puncte fixe, în funcție de tehnologiile de acces

Volumul total al vânzărilor pe piaţa serviciilor în bandă largă este în creștere continuă, în 2016 acesta fiind de 1105,23 mil. lei. Astfel, volumul vânzărilor a sporit cu 5,2 % în anul 2016 față de 2015, iar în ultimii 5 ani a crescut cu peste 70%.

Cele mai mari volume de vânzări ale acestor servicii în 2016 au fost înregistrate de Moldtelecom – 714,14 mil. lei, StarNet – 225,72 mil. lei și Sun Communications – 58,38 mil. lei (Diagrama 5).

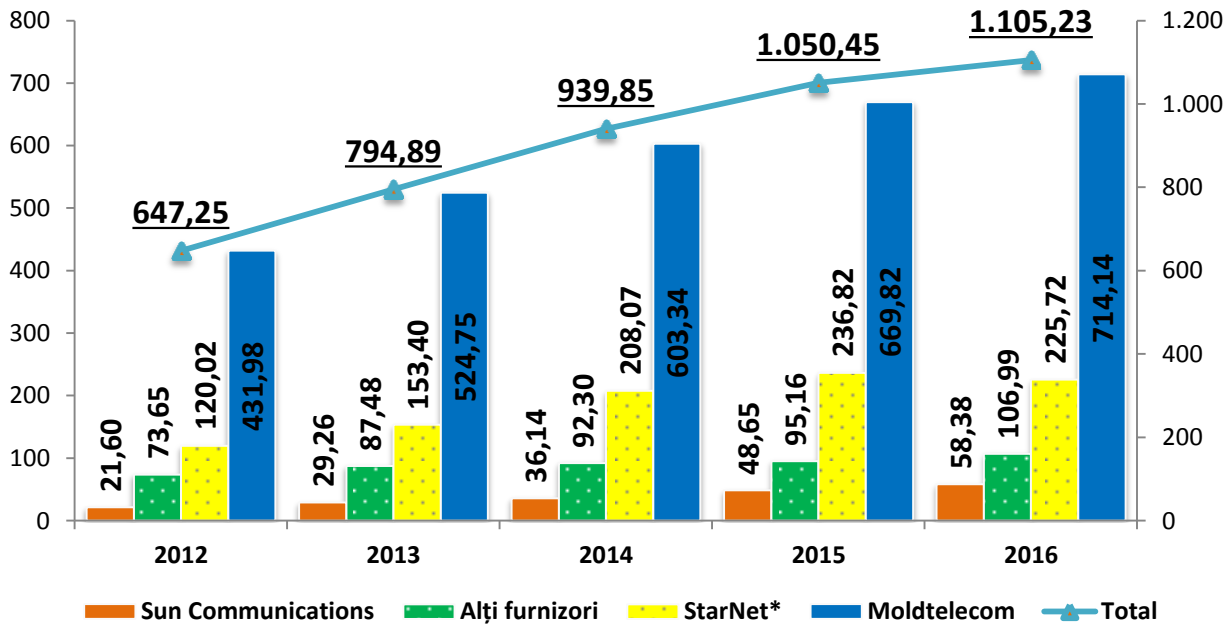


Diagrama 5. Evoluţia veniturilor înregistrate pe piața serviciilor în bandă largă la puncte fixe (mil. lei)

Cotele de piață în funcție de venituri ale furnizorilor de servicii în bandă largă la puncte fixe (Diagrama 6) nu au suferit modificări semnificative în ultimii ani, cele mai mari cote de piață în 2016 fiind deținute de Moldtelecom (64,6%), StarNet (20,4%) și Sun Communications (5,3%).

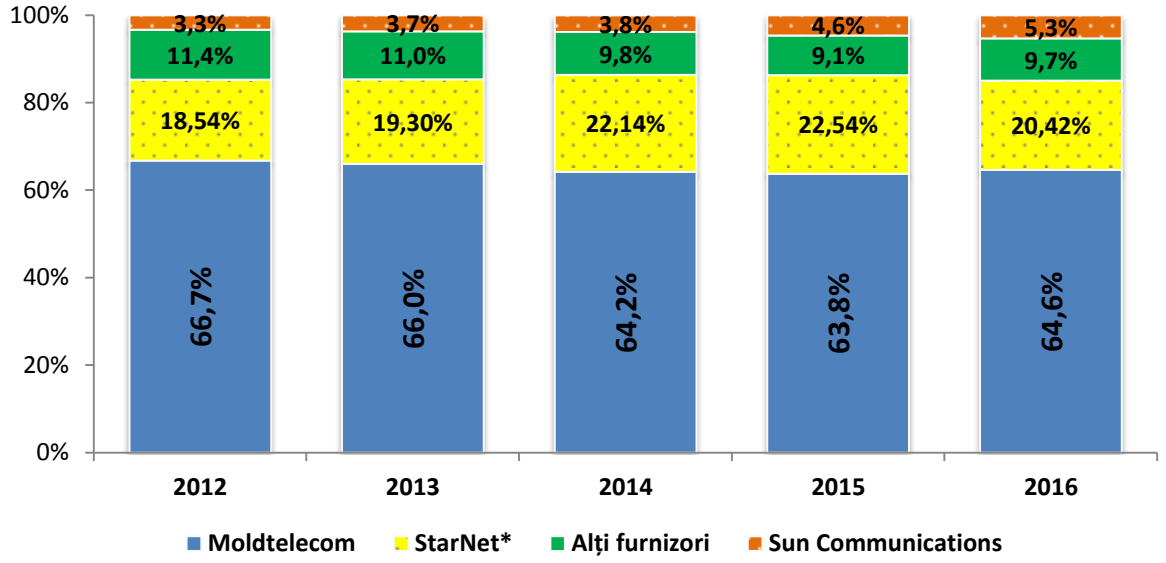


Diagrama 6. Cotele de piaţă ale furnizorilor serviciilor în bandă largă la puncte fixe, în funcţie de venituri

Din totalul conexiunilor în bandă largă la puncte fixe (Diagrama 7):

- 49% sunt conexiuni care permit viteze între 30 Mbps și 100 Mbps (înregistrându-se o creștere în ultimii 4 ani cu 21 p.p.);
- 35% - conexiuni cu viteze cuprinse între 10 Mbps și 30 Mbps (înregistrându-se o creștere în ultimii 4 ani cu 16 p.p.);
- 6% - conexiuni cu viteze între 2 Mbps și 10 Mbps (înregistrându-se o descreștere în ultimii 4 ani cu 33 p.p.);
- 6% - conexiuni cu viteze de peste 100 Mbps (înregistrându-se o creștere în ultimii 4 ani cu 4 p.p.);
- 4% - conexiuni cu viteze de până la 2 Mbps (înregistrându-se o descreștere în ultimii 4 ani cu 8 p.p.).

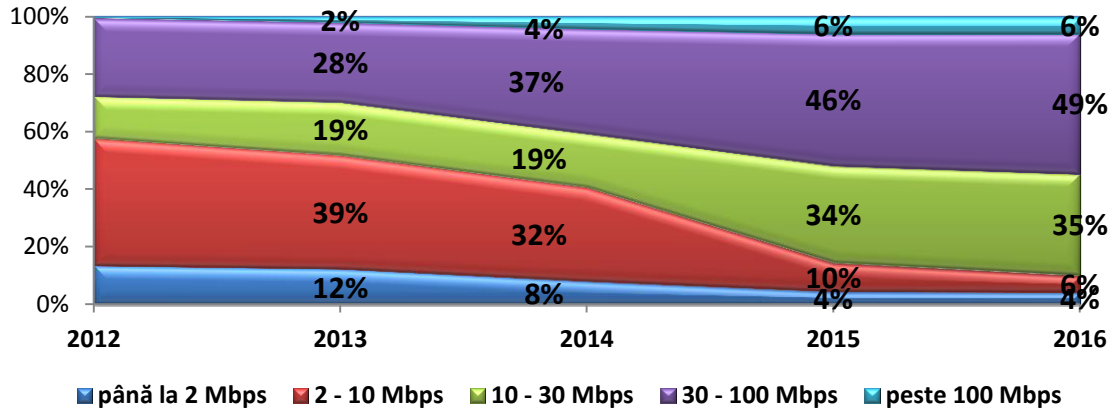


Diagrama 7. Ponderea conexiunilor la serviciile în bandă largă la puncte fixe, în funcţie de viteza de transfer al datelor

De asemenea menționăm că în ultimii 5 ani numărul abonaților la pachete de servicii (*double play, triple play*) au crescut cu circa 32%, constituind în anul 2016 circa 40% din totalul abonaților în bandă largă la puncte fixe.

2.3 Piața produsului cu amănuntul

În compartimentele de mai jos, ANRCETI prezintă unele dintre principalele aspecte structurale și caracteristici comportamentale asociate cu furnizarea serviciilor în bandă largă cu amănuntul utilizând ca resurse serviciile de pe pieţele WLA şi WCA situate în amonte.

2.1.3.1 Produsul focal cu amănuntul

ANRCETI începe prin identificarea produsului cel mai îngust (produsul focal) la nivelul pieței cu amănuntul, și va analiza dacă produsul focal va fi extins pentru a include și alte servicii ținând cont de substituibilitatea cererii și a ofertei la nivelul pieței cu amănuntul utilizând testul monopolistului ipotetic.

Produsul focal pentru piaţa serviciilor cu amănuntul în bandă largă reprezintă ***serviciile în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru (xDSL) și rețelelor de fibră optică (FTTx)***.

În urma Analizei pieţei accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix (Piața 4 conform recomandării Recomandarea 2007/879/EC) (iterația II) ANRCETI a ajuns la concluzia că serviciile de acces în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de fibră optică (FTTx) reprezintă un substituent efectiv pentru serviciile de acces în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru (xDSL), chiar și în lipsa unei creșteri mici dar semnificative și netranzitorii a prețurilor la ultimele.

Substituibilitatea acestor servicii poate fi observată și din datele din Diagrama 3. FTTx a fost unicul tip de tehnologii, care a înregistrat creştere semnificativă în numărul de abonaţi în ultimii ani (în ultimii 5 ani înregistrând o creștere a abonaților cu peste 66%), chiar în detrimentul conexiunilor prin tehnologia xDSL, care a începând cu anul 2013 este în declin (în ultimii 3 ani înregistrându-se o scădere a abonaților la servicii de bandă largă cu circa 5%). De asemenea, conform Diagramei 4 în anul 2016 din totalul conexiunilor la servicii de bandă largă, cota de piață a conexiunilor prin tehnologiile FTTx a constituit 56,5%, iar cota de piață a conexiunilor prin tehnologiile xDSL a constituit 36,1%.

Tendința de creștere continuă a cererii pentru servicii furnizate prin tehnologiile FTTx este previzibil să se mențină și în viitor odată cu dezvoltarea și extinderea de către furnizori a rețelelor de fibră optică.

Durata de viață a tehnologiilor xDSL va depinde de factori ca nivelul și dinamica dezvoltării rețelelor de fibră optică, implementarea și utilizarea tehnologiilor precum *vectoring* etc. Cel puțin în viitorul previzibil tehnologiile xDSL încă vor avea o pondere semnificativă din cauza costurilor ridicate de construire a rețelelor de fibră optică, indisponibilității în anumite zone (mai ales zonele rurale) a rețelelor de fibră optică și atractivității reduse a zonelor respective pentru investiții în astfel de rețele din partea furnizorilor.

În continuare ANRCETI va examina dacă există și alte produse care pot substitui eficient produsul focal. În cazul identificării unor astfel de produse, aceasta ar indica asupra faptului că ele fac parte din aceeași piață de produse cu produsul focal.

2.1.3.2 Lista substituenţilor produsului focal cu amănuntul

Produsele candidat substituenţi pentru serviciile cu amănuntul în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru (xDSL) și rețelelor de fibră optică (FTTx) identificate de ANRCETI sunt următoarele:

- serviciile cu amănuntul în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial (DOCSIS);
- serviciile cu amănuntul în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor fixe fără fir;
- serviciile cu amănuntul în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor mobile (3G/4G);
- analiza necesităţii definirii unor pieţe ale produsului separate pentru pachete de servicii (*double play, triple play*).

În continuare va fi analizată măsura în care fiecare dintre aceste produse substituent posibile pot constrânge activităţile unui monopolist ipotetic care furnizează serviciile cu amănuntul în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru și rețelelor de fibră optică.

1. Analiza oportunităţii includerii în aceeaşi piaţă relevantă a produsului cu amănuntul a serviciilor în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial și prin intermediul rețelelor fixe fără fir.

ANRCETI a analizat dacă serviciile în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial şi prin intermediul rețelelor fixe fără fir fac parte din aceeaşi piaţă relevantă a produsului cu amănuntul.

Cota abonaților la serviciile în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial se menține în ultimii ani la un nivel de circa 7% (Diagrama 4), iar cota abonaților la serviciile în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor fixe fără fir este nesemnificativă (0,14%).

ANRCETI a analizat dacă o creştere mică dar suficientă şi netranzitorie a preţului la produsul focal (SSNIP) generează o substituţie a produsului focal prin produsele candidat analizate la acest compartiment suficient de mare pentru ca creşterea preţului să nu asigure creştere de profit furnizorului ipotetic monopolist.

Menționăm că Moldtelecom (care deține o cotă de piață la serviciile în bandă largă furnizate la puncte fixe în funcție de abonați de 65,5%) a majorat tarifele la servicii de Internet fix și IPTV în mediu cu 4,8% din 1 iulie 2016[6]. În urma acestei majorări a prețului pentru serviciile în bandă largă Moldtelecom a înregistrat o creștere atât a abonaților (o creștere de 4,3% în anul 2016 față de anul 2015) cât și a veniturilor din furnizarea serviciilor în bandă largă (o creștere de 6,6% în anul 2016 față de anul 2015), ceea ce denotă faptul că serviciile analizate la acest compartiment nu reprezintă substituenți eficienți pentru produsul focal. Mai mult, în anul 2016 a fost înregistrată o scădere a numărului abonaților la servicii de bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial (cu 2,2% față de 2015).

De asemenea, pentru a determina gradul de substituibilitate dintre aceste categorii de servicii, ANRCETI a analizat şi dacă acestea două pot fi considerate substituenţi potriviţi din punct de vedere al caracteristicilor tehnice.

[6] http://www.moldtelecom.md/news/13757

Serviciile de acces la Internet prin intermediul rețelelor fixe fără fir sunt furnizate prin intermediul buclelor locale radio, ANRCETI considerând că acestea nu reprezintă pentru utilizatori un substituent eficient al produsului focal, deoarece aproape toate accesurile la rețea prin bucle radio se petrec prin rețea CDMA2000 1x, cu viteze de până la 153 Kbps, ceea ce este insuficient pentru o experiență de bandă largă. ANRCETI nu a identificat alte soluții de acces radio local care să poată fi utilizate de furnizori în cazul unui ipotetic SSNIP de către furnizorul ipotetic monopolist.

Rețeaua de cablu (bazate pe infrastructura de cablu coaxial - DOCSIS) a fost inițial dezvoltată de către furnizorii de cablu pentru distribuirea de conţinut de televiziune. Ulterior acestea au putut fi ajustate pentru a oferi abonaţilor acces la Internet în bandă largă. Pentru oferirea accesului la Internet în bandă largă, furnizorii folosesc canalele pentru organizarea legăturilor de date *uplink şi downlink,* precum şi proceduri de *multi channel bonding* (utilizarea simultană de canale multiple pentru *download/upload*) pentru a asigura capacităţi mai mari de transmitere a datelor. Menționăm că astfel de proceduri sunt utilizate începând cu standardul DOCSIS 3.0, tehnologie prin care sunt conectați 51,3% din abonați conform datelor prezentate de furnizori pe 2016, restul fiind conectați prin tehnologiile DOCSIS 1.0 și DOCSIS 2.0.

Totodată, pe fiecare trunchi al reţelei de acces bazate pe tehnologii de cablu coaxial, capacităţile reţelei de acces sunt împărţite între toţi abonaţii din zona respectivă. Aceasta reprezintă o diferență esențială a topologiei rețelei bazate pe cablu coaxial față de o rețea xDSL sau FTTx, unde fiecare utilizator beneficiază de unul singur de capacitatea de transfer de date oferită de bucla locală. Astfel, la creșterea numărului de utilizatori ai rețelei coaxiale pe același trunchi, furnizorul se poate confrunta cu deficit de capacitate, pentru depășirea căruia, furnizorii de rețele coaxiale trebuie să implementeze soluții HFC (*Hybrid Fiber-Coaxial*). Implementarea unor astfel de soluții presupune investiții semnificative în rețele optice pentru înlocuirea segmentelor de cablu coaxial magistral și modificări masive în rețeaua de acces. Poate fi necesară modernizarea sau înlocuirea stației centrale (*headend*), precum şi poate fi necesară modernizarea reţelei de acces pentru a suporta comunicaţii bidirecţionale, spre deosebire de comunicaţiile unidirecţionale specifice sistemelor tradiţionale de televiziune prin cablu.

Pentru a asigura furnizarea conexiunilor de date prin intermediul reţelei de cablu coaxial, un furnizor de astfel de rețea urmează să instaleze echipamente CMTS (*Cable Modem Termination System*), care au costuri inițiale per abonat în reţea semnificative. Spre deosebire de aceștia, furnizorii prin ADSL sau FTTx au mai multe posibilităţi să investească în capacitățile echipamentelor treptat, odată cu creșterea cererii la servicii în bandă largă.

Este de notat că dispersia abonaților la rețele de cablu coaxial este foarte mare (108 furnizori de rețele de cablu), iar numărul mediu al abonaților furnizorilor de rețele de cablu TV este destul de mic (în mediu câte 2,5 mii abonați per furnizor). Dispersia dată a dus ANRCETI la concluzia că furnizorii de reţele prin cablu sunt foarte mici pentru a putea investi în modernizarea reţelelor lor pentru furnizarea serviciilor în bandă largă şi de a se bucura de efecte de economii de scară care să le plaseze costurile medii la nivelul celor realizate îndeosebi prin tehnologia ADSL.

Acești factori reprezintă bariere semnificative pentru furnizorii de rețele prin cablu coaxial, astfel încât o creștere mică dar suficientă şi netranzitorie a prețului la produsul focal de către furnizorul ipotetic monopolist nu ar determina furnizorii de cablu să efectueze investițiile necesare pentru a oferi servicii alternative, cel puțin în orizontul de timp prevăzut de prezenta analiză.

Prin urmare, ANRCETI este de părere că furnizarea serviciilor de acces în bandă largă utilizând infrastructura de cablu coaxial nu reprezintă un substituent pe măsură pentru produsul focal determinat şi nu nimerește în piața relevantă a produsului.

Prin substituent pe măsură, ANRCETI înţelege un substituent care să producă suficientă presiune competitivă asupra produsului focal, astfel încât o creştere mică dar suficientă şi netranzitorie a preţului la produsul focal să genereze o substituţie a produsului focal prin produsul candidat suficient de mare pentru ca creşterea preţului să nu asigure creştere de profit furnizorului ipotetic monopolist.

Cu toate că în viitor ar putea exista premise pentru ca inclusiv accesul în bandă largă prin intermediul acestei tehnologii să cunoască o dezvoltare importantă, în orizontul de timp al analizei ANRCETI nu consideră că nivelul de substituibilitate cu celelalte tehnologii este suficient pentru a concluziona că serviciul de bandă largă furnizat prin cablu coaxial face parte din aceeaşi piaţă cu serviciile în bandă largă furnizate prin intermediul tehnologiilor xDSL şi FTTx.

Dezvoltarea viitoare a serviciilor în bandă largă furnizate prin cablu coaxial va depinde de factori ca evoluția cererii utilizatorilor pentru viteze mai mari la Internet în bandă largă, investițiile în dezvoltarea standardului DOCSIS 3.0 pentru cablu coaxial care permite viteze până la 500 Mb/s, cât și intereselor furnizorilor de a investi în modernizarea acestuia până la DOCSIS 3.1 care va permite viteze mai mari etc.

Concluzia ANRCETI este că serviciile în bandă largă furnizate prin cablu coaxial şi fix fără fir nu pot fi incluse în aceeaşi piaţă relevantă a produsului cu serviciile cu amănuntul în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru și rețelelor de fibră optică.

2. Analiza oportunității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de acces la Internet în bandă largă prin reţelele mobile.

În afara serviciilor de acces în bandă largă furnizate la puncte fixe, utilizatorii finali pot achiziţiona şi servicii de acces la internet în bandă largă la puncte mobile. Accesul la Internet în bandă largă în reţelele de telefonie mobilă a devenit modul de acces la Internet cu rata de penetrare de 8,55% (acces dedicat la Internet mobil), după accesul prin xDSL sau FTTx. Utilizatorul final accesează Internetul prin reţelele mobile cu ajutorul unui card de date, USB modem sau smartphone (adiţional şi în calitate de modem - *tethering*). Caracteristica principală a accesului la Internet în bandă largă în reţelele de telefonie mobilă, care se bazează pe tehnologiile UMTS/HSPA/HSPA+, CDMA 2000EV – DO/DV, LTE este că utilizatorul serviciului nu este exclusiv legat de un anumit loc stabilit de amplasare, dar poate avea acces la Internet prin intermediul telefonului mobil sau laptop din orice locaţie, în funcţie de acoperirea geografică cu UMTS, CDMA, LTE.

Tehnologia CDMA 2000EV – DO/DV permite transfer de date de până la 2,4 Mbit/s, tehnologia UMTS (specificaţiile ulterioare HSPA) teoretic permite transferul de date până la 42 Mbit/s prin utilizarea funcţionalităţii *Dual carrier* şi până la 84 Mbps utilizând MIMO (Multiple Input – Multiple Output), iar tehnologia LTE *advanced* teoretic permite transferul de date peste 1 Gbit/s. Totuşi în condiţii reale de reţea, viteza de acces este mult mai joasă, fiind influenţată de o mulţime de factori, precum distanţa între antena emiţătoare şi echipamentul terminal, relief, obstacole, condiţii climaterice, utilizare concomitentă de către mai mulţi clienţi a aceleaşi capacităţi de reţea etc.

Din punct de vedere al particularităţilor tehnice, în cazul serviciilor de acces la Internet la puncte mobile prin intermediul unui terminal mobil, este asigurată o gamă mai mică de funcţionalităţi decât în cazul serviciilor de acces la Internet la puncte fixe. Astfel, din cauza limitărilor practice ale terminalelor mobile (cum ar fi, constrângeri privind dimensiunea ecranului/rezoluţia şi

interactivitatea, *browser-ul* utilizat, preţul terminalelor performante), accesul la Internet este fracţionat, ceea ce limitează utilizarea anumitor aplicaţii sau accesul la unele informaţii.

Având în vedere aceste aspecte, este foarte puţin probabil ca un număr suficient de utilizatori ai serviciilor de acces la Internet în bandă largă la puncte fixe să înlocuiască aceste servicii cu serviciile de acces la Internet în bandă largă la puncte mobile, chiar şi în cazul unui SSNIP la serviciile de acces la Internet la puncte fixe.

În același timp, serviciile de acces la Internet la puncte mobile pot fi accesate și prin intermediul unui card de date sau al unui modem USB, care poate fi conectat la calculatorul personal (laptop/PC), fiind cele mai apropiate ca funcționalitate de serviciile de acces la Internet la puncte fixe. În prezent, aceste servicii sunt comercializate, în principal, ca servicii de acces mobil pentru laptop-uri. Chiar dacă există anumite similitudini din punctul de vedere al funcţionalităţii între cele două categorii de servicii, în ceea ce priveşte modalităţile/condiţiile de comercializare, este important de menţionat că, spre deosebire de accesul la Internet la puncte fixe, în cazul accesului la Internet la puncte mobile traficul inclus în oferte este limitat în majoritatea cazurilor, fapt ce presupune că viteza de transmisie se reduce considerabil (de obicei, la 128 kbps pentru viteza de *download)* în cazul în care este depăşit traficul inclus. Astfel, din acest punct de vedere, serviciile de acces mobil la Internet utilizate cu un card de date/modem USB nu pot fi considerate comparabile cu serviciile de acces la puncte fixe, pentru care ofertele includ trafic nelimitat.

Astfel, ANRCETI consideră că principalul factor restrictiv pentru substituibilitatea serviciilor ADSL sau FTTx cu cele mobile este mărimea tarifelor pentru acelaşi volum de date. Astfel serviciile ADSL sau FTTx sunt oferite preponderent la preţ fix, independent de volumul traficului transmis. Spre deosebire de acestea, serviciile de acces în bandă largă oferite prin reţele mobile sunt mai sensibile la volumul de date transmis, iar costurile pentru utilizator capătă caracter variabil. Din acest considerent, accesul la Internet în bandă largă de la domiciliu, care din cauza conţinutului video şi *file-sharing* transmis este solicitant de trafic, este de cele mai dese ori mai potrivit pentru utilizator să fie realizat prin ADSL sau FTTx decât prin reţea mobilă. O potenţială creştere a preţului la produsul focal cu 5-10% nu ar fi în măsură să facă costurile utilizatorului pentru acelaşi volum de servicii de date să scadă dacă are loc trecerea la un serviciu mobil.

De asemenea, ANRCETI consideră că serviciile de acces în bandă largă fix vor fi mai degrabă complementare accesului în bandă largă mobil, decât substituente[7], datorită capacităţii lor de transmitere a volumului înalt de date la costuri mici. Astfel, conexiunile fixe în bandă largă vor capta prin intermediul accesului Wi-Fi o parte din traficul generat de echipamentele mobile preponderente în reţele mobile – smartphone şi tablete. Conform previziunilor IDATE, reţelele mobile de bandă largă vor deservi în principal anume acest gen de terminale în viitor, iar modemele USB (*dongles*) vor rămâne să aibă o cotă mai mică în numărul de echipamente terminale mobile conectate la nivel mondial. Pe lângă aceasta, creşterea numărului şi ponderii de echipamente – modeme conectate va fi în mare parte determinată de pieţele ţărilor în curs de dezvoltare cu reţele fixe subdezvoltate.

[7] Cu condiția disponibilității serviciilor fixe

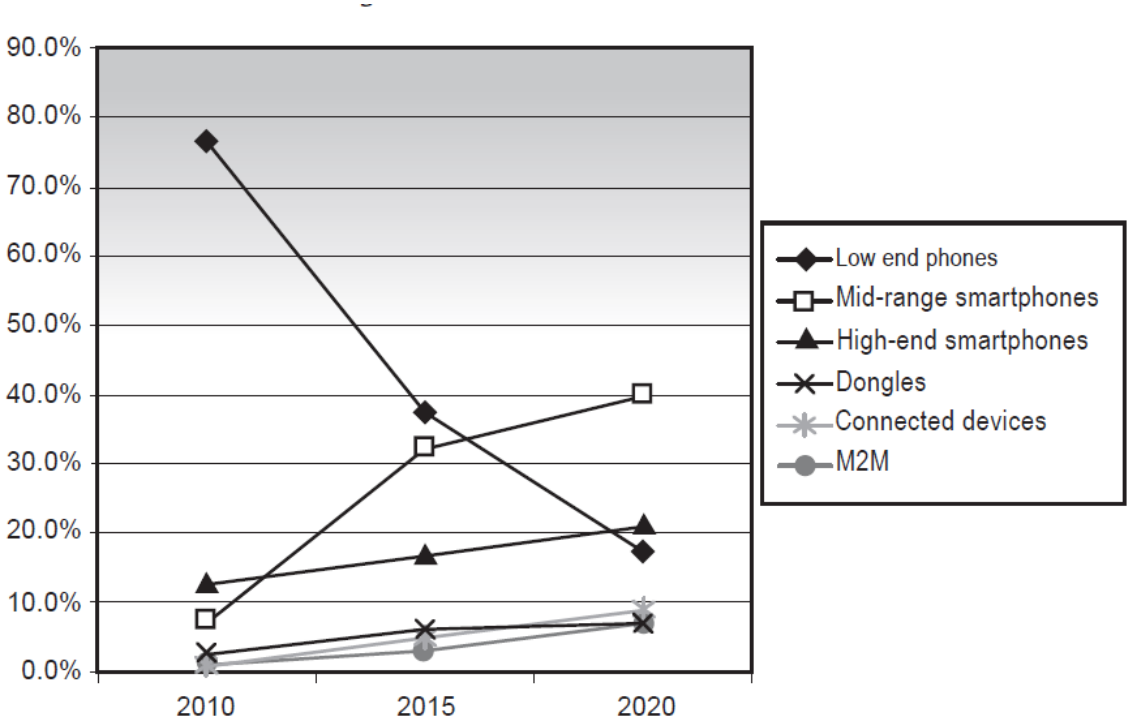


Figura 3. Previziunea evoluţiei echipamentelor mobile conectate la reţele mobile, la nivel mondial

Sursa: UMTS Forum

Concluzia ANRCETI este că, serviciile de acces mobil în bandă largă, în pofida faptului că pot servi aceleaşi necesităţi ale utilizatorilor pentru servicii în bandă largă ca şi cele oferite de reţele xDSL sau FTTx, nu sunt un substituent suficient pentru penalizarea unei creşteri mici dar semnificative şi non-tranzitorii a preţului la produsul focal de către monopolistul ipotetic. Prin urmare, acestea fac parte din pieţe diferite ale produsului.

3. Analiza necesităţii definirii unor pieţe ale produsului separate pentru pachete de servicii

Utilizatorii finali au o tendință în creștere de a cumpăra servicii la pachet, oferte care includ câteva tipuri de diferite servicii (de obicei o combinație din două sau mai multe din următoarele servicii: acces la Internet în bandă largă, telefonie fixă, servicii TV, telefonie mobilă). Pachetele de servicii sunt numite generic "*double play*", "*triple play*", "*quadruple play*".

ANRCETI a analizat dacă există o piaţă cu amănuntul separată pentru pachetele de servicii.

După cum a fost menționat, în anului 2016 circa 40% din abonații la servicii în bandă largă la puncte fixe au achiziţionat serviciul de acces la Internet în bandă largă la puncte fixe împreună cu serviciul de telefonie fixă și/sau serviciul TV ("*double play" și "triple play*").

Unul dintre avantajele pentru procurarea pachetelor de servicii sunt economiile de tranzacţionare pe care consumatorii le pot obţine prin contractarea şi, respectiv, tarifarea de către un singur furnizor (*eng. „onestop shopping*").

Nivelul mai ridicat de interactivitate (prin disponibilitatea unei conexiuni bidirecţionale) şi un set integrat de terminale pot, de asemenea, să fie identificate de către utilizatori ca plus valoare.

Cu toate că există o creştere a utilizării de pachete de servicii, acest lucru nu înseamnă în mod necesar că trebuie definită o piaţă a produsului separată pentru pachete de servicii. În

majoritatea cazurilor, utilizatorii au posibilitatea de a achiziţiona serviciile din pachet şi în mod individual, de la diferiţi furnizori.

Astfel, dat fiind că utilizatorii care cumpără un pachet de servicii de la un singur furnizor pot trece la achiziţionarea de servicii individuale de la alţi furnizori, în cazul în care preţul pachetului de servicii este majorat peste nivelul competitiv, nu se poate considera că pachetele de servicii formează o piaţă a produsului separată.

Din punct de vedere al ofertei, din perspectiva furnizorilor care furnizează serviciile de acces la Internet la puncte fixe la pachet cu alte servicii de comunicaţii electronice, ANRCETI admite că poate exista un avantaj economic al acestora, din punct de vedere al potenţialelor economii de gamă realizate, faţă de furnizorii care furnizează doar servicii de acces la Internet la puncte fixe în mod individual. Cu toate acestea, Internetul la puncte fixe este oferit, în general, atât în mod individual (în special în afacerea de bază a furnizorilor), cât şi la pachet cu alte servicii de comunicaţii electronice, astfel că nu este oportună definirea unei pieţe separate corespunzătoare pachetelor de servicii de comunicaţii electronice.

Un alt factor important este creșterea utilizării serviciilor oferite de furnizorii OTT, care rup legătura între accesul la rețea și furnizarea serviciului, iar consumatorii care se bazează pe servicii OTT, de obicei nu au nici un stimulent real de a procura pachete de servicii, deoarece serviciul de Internet în bandă largă furnizat de sine stătător poate fi suficient pentru furnizarea unei game de servicii necesare.

Prin urmare, **concluzia ANRCETI** este că pachetele de servicii nu constituie o piaţă a produsului distinctă.

2.1.3.3 Sumarul analizei pieţei produsului cu amănuntul

ANRCETI a identificat că produsul focal pentru piaţa serviciilor cu amănuntul în bandă largă reprezintă ***serviciile în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru (xDSL) și rețelelor de fibră optică (FTTx)***.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic nu a indicat asupra altor produse care ar putea fi substituente produsului focal.

ANRCETI concluzionează că piaţa produsului cu amănuntul este următoarea:

Piaţa serviciilor cu amănuntul în bandă largă cuprinde serviciile în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru (xDSL) și rețelelor de fibră optică (FTTx).

3. Pieţele cu ridicata

Pentru furnizarea accesului în bandă largă la puncte fixe utilizatorilor finali este necesar un canal de transmisie potrivit, capabil să transmită date bidirecţional la rate potrivite serviciului solicitat. Prin urmare, orice furnizor care intenţionează să furnizeze servicii în bandă largă utilizatorilor finali, are posibilitatea de a alege fie să-şi construiască reţeaua proprie, fie să obţină acces la o reţea deja existentă pentru a ajunge la locaţia utilizatorului final deservit.

Accesul la reţea poate fi teoretic acordat la câteva nivele ale reţelei şi prin urmare infrastructurile de reţea sunt, de obicei segmentate în produse de acces la reţea, care pot fi fiecare eventual replicate de solicitanţii de acces. Replicarea completă a accesului la reţea presupune construirea/stabilirea întregului canal de transmisiuni până la locaţia utilizatorului final, adică accesul local sau bucla locală. Ca urmare a analizei substituibilităţii cererii şi ofertei, produsele de acces la reţea pot cădea în diferite pieţe cu ridicata de acces.

De la ultima revizuire a Recomandării cu privire la pieţele relevante (Recomandarea 2007/879/EC), înlocuirea reţelelor tradiţionale de acces prin cupru cu reţele bazate pe fibră optică a accelerat considerabil şi este de aşteptat ca acest proces să continue. Tranziţia de la reţele bazate pe cupru la reţele bazate pe fibră optică deja a introdus schimbări semnificative în design-ul produselor de acces la reţea şi, prin urmare, are un impact notabil asupra graniţelor şi alegerea produselor de acces cu ridicata relevante.

Desfăşurarea NGA

Recomandarea din 2003 a identificat două pieţe cu ridicata aferente pieţei cu amănuntul de acces la Internet în bandă largă: accesul cu ridicata necondiţionat (total şi partajat) la buclele şi sub-buclele metalice şi accesul cu ridicata în bandă largă. Recomandarea 2007/879/EC a urmat aceeaşi logică în diferenţierea celor două pieţe cu ridicata, bazate pe caracteristicile acestora şi în virtutea analizei substituibilităţii cererii şi ofertei. Aceste produse sunt în primul rând diferenţiate în funcţie de natura lor fizică şi non-fizică, a nivelului diferit de flexibilitate pe care îl oferă pentru furnizarea serviciilor cu amănuntul şi a locului unde este obţinut accesul. Deci, accesul necondiţional la bucla şi sub-bucla locală este furnizat la MDF (*Main Distribution Frame*) şi la cabinetele stradale (*SC –street cabinets*) şi este un produs de acces fizic la reţea oferind solicitanţilor de acces o flexibilitate şi un control mai mare asupra serviciilor cu amănuntul de acces la Internet în bandă largă furnizat utilizatorilor finali, iar accesul cu ridicata în bandă largă furnizate sub forma serviciilor non-fizice de bitstream care pot fi furnizate la MDF sau la puncte mai înalte a reţelei (la puncte de interconectare regionale sau naţionale). Cu toate acestea, în ultimii ani, a avut loc dezvoltare semnificativă tehnologică cu un impact puternic asupra disponibilităţii celor mai potrivite produse de acces la reţea şi, ca rezultat asupra graniţelor pieţelor cu ridicata de acces la reţea. Odată cu implementarea arhitecturilor de reţea NGA, diferenţierea dintre accesul tradiţional fizic necondiţionat şi accesul tradiţional non-fizic de acces cu ridicata în bandă largă a devenit tot mai puţin evidentă.

Dezvoltarea FTTx şi tehnicile accelerate ale DSL

NGA poate fi definit ca acces la reţea care constă în totalitate sau în parte din elemente de fibră optică şi care este capabil să furnizeze servicii în bandă largă cu caracteristici îmbunătăţite comparativ cu cele prin reţele deja existente. Reţelele de cupru şi cablu coaxial (CATV) au fost treptat modernizate şi permit furnizarea serviciilor bandă largă îmbunătăţite. Sunt posibile mai multe arhitecturi de reţea NGA.

În cazul dezvoltării de reţele FTTH/B *(Fibreto-the-Home/Fibre-to-the-Building*) bucla de cupru este înlăturată, iar fibra optică este extinsă de la MDF sau cel mai apropiat ODF (*Optical*

Distribution Frame) construit până la sediul utilizatorului final sau în vecinătatea acestuia și unde unicul segment de cupru este în interiorul clădirii.

Două tipuri de topologii principale sunt utilizate utilizând FTTH:

1. Topologia *Point-to-Point (PtP)* care presupune extinderea fibrei optice dedicate până la fiecare casă de la un punct de agregare (*aggregated exchange point*) care permite solicitantului de acces să procure un produs de acces necondiționat fizic la MDF/ODF.
2. Topologia *Point-to-Multipoint (PtMP*) este de obicei utilizată de tehnologii bazate pe PON (*Passive Optical Network)* și presupune partajarea capacității unei linii de fibră optică între mai multe gospodării.

În cazul desfășurării de rețele FTTC/VDSL (*Fibre-to-the-Cabinet/Very-high-datarate-Digital-Subscriber-Line*) fibra optică se extinde de la centrala locală până la cabinetul stradal cel mai apropiat de sediul utilizatorului final, iar partea rămasă a rețelei de acces de la cabinetul stradal până la utilizator rămâne de obicei din cablu de cupru. Suplimentar, pentru sporirea desfășurării FTTC/VDSL sunt dezvoltate și implementate așa-numite tehnici de accelerare (V)DSL. Acestea au scopul de a mări viteza maximă prin cablu torsadat din cupru și de a furniza servicii îmbunătățite de acces la Internet în bandă largă, comparabile cu cele furnizate prin alte infrastructuri NGA (Tehnologii ca VDSL "*vectoring", "pair bonding" sau "phantoming"* pot permite viteze *download* mai mari de 100 Mbps. VDSL *vectoring* are scopul de reducere a diafoniei în cazul transmiterii semnalelor prin buclele vecine). Tehnologia VDSL *vectoring* este de așteptat să devină disponibilă pe cară largă și să joace un rol major în viitorul previzibil la nivel internațional.

Implementarea tehnicilor de accelerare (V)DSL poate avea însă un impact asupra disponibilității produselor de acces cu ridicata. În special, din cauza limitărilor tehnice ale generației actuale a VDSL, tehnologia *vectoring* nu-și atinge ținta de a furniza lățimi de bandă semnificativ mai înalte când accesul la sub-bucla de cupru se acordă în paralel la cabinetul stradal, ceea ce ar putea duce la retragerea obligației de oferire a accesului la sub-bucla locala de cupru, retragere care ar putea fi găsită potrivită, justificată și proporțională, în special acolo unde cerere pentru serviciile de acces la sub-bucla de cupru nu există sau este scăzută și ținând cont de performanțele mai mari de care ar beneficia utilizatorii finali (și solicitanții de acces) de la implementarea VDSL *vectoring*. Cu toate acestea trebuie să se țină cont de dezvoltarea tehnologică care ar putea în viitor să permită depășirea limitărilor tehnice menționate, astfel încât să fie posibilă prezența mai multor furnizori la sub-bucla locală a cabinetului stradal. Cu toate acestea, în circumstanțele în care accesul fizic necondiționat nu este fezabil din punct de vedere tehnic sau economic, în vederea garantării unei concurențe puternice bazată pe servicii, în cazurile în care reglementarea este încă necesară și pentru a evita situații de costuri irecuperabile, autoritatea de reglementare poate considera oportun ca produsele de acces cu ridicata non-fizice (ca accesul virtual), care oferă funcționalități echivalente ca accesul necondiționat la sub-bucla locală de cupru, să fie furnizate prin VDSL *vectoring* la MDF sau cabinetul stradal.

Prin urmare implementarea tehnicilor de accelerare a DSL au impact atât asupra identificării componentelor relevante de acces la rețea utilizate pentru furnizarea serviciilor de Internet în bandă largă, cât și asupra delimitării piețelor de acces cu ridicata.

În ce privește definirea pieței, analizele anterioare nu au arătat diferențe semnificative din punct de vedere a substituibilității dintre serviciile de Internet în bandă largă furnizate prin cupru și cele furnizate prin fibră optică. Prin urmare, produsele de acces prin fibră optică (FTTC/VDSL și FTTH/B) sunt incluse în piețele de acces necondiționat fizic la bucla și sub-bucla locală și de acces cu ridicata în bandă largă, având în vedere creșterea disponibilităților rețelelor de fibră

optică și planurile de perspectivă ale furnizorilor. Totodată, trebuie atrasă atenția asupra naturii produselor de acces la realizarea analizei substituibilității. Alegerea lăsată la latitudinea furnizorilor de a desfășura o topologie sau alta (în conformitate cu principiul neutralității tehnologice) are consecințe importante. În timp ce autoritățile de reglementare au putut pune obligații furnizorilor cu putere semnificativă, care operează rețele PtP, de dezagregare a buclei locale, capacitățile de dezagregare pentru rețele PtMP sunt limitate. În special, este cunoscut faptul că tehnologiile bazate pe PON nu permit la momentul actual accesul fizic, rămânând incert momentul când aceste produse de acces (divizarea lungimii de undă prin multiplexare sau WDM) vor putea fi utilizate la scară comercială, acestea fiind în proces de standardizare. Mai mult, furnizarea accesului necondiționat la bucla sau sub-bucla locală poate să nu fie, în anumite circumstanțe, fezabil din punct de vedere economic (din cauza densității scăzute și din cauza lipsei economiilor de scară și de gamă). Prin urmare, atâta timp cât dezagregarea fizică nu este posibila sau nu este fezabilă economic în anumite situații, autoritatea de reglementare poate impune obligația de acces non-fizic sau virtual funcțional echivalent cu accesul necondiționat la bucla locală, ca substituent la accesul fizic local cu ridicata.

În concluzie, într-un mediu NGA, delimitarea piețelor de acces cu ridicata în funcție de natura lor fizică și non-fizică au devenit tot mai puțin evidente, iar caracteristicile produselor utilizate de obicei pentru a diferenția piețele accesului necondiționat la bucla și sub-bucla locală și accesului cu ridicata în bandă largă trebuie reevaluate.

Odată cu dezvoltarea și extinderea rețelelor de acces NGA, are loc și modificarea substanțială a structurii pieței cu ridicata de acces în bandă largă. Totodată, tehnologiile bazate pe cupru vor juca încă un rol important în furnizarea serviciilor de acces în bandă largă.

În acest context, solicitanții de acces încă se vor baza pe două imput-uri cu ridicata integrate pe verticală pentru a furniza servicii cu amănuntul în bandă largă. Serviciile de acces necondiționat cu ridicata la bucla locală și serviciile de tip *bitstream*, care sunt mai degrabă servicii complementare decât substituente.

Prin urmare, delimitările dintre piața accesului fizic necondiționat la bucla și sub-bucla locală și piața accesului cu ridicata în bandă largă (Piețele 4 și 5 din Recomandarea 2007/879/EC) sunt susceptibile modificărilor, care vor depinde de tipul, gradul, viteza realizării investițiilor în rețea, astfel că caracteristicile cererii și ofertei piețelor de acces cu ridicata la Internet în bandă largă trebuie reevaluate.

Totodată, ținând cont de apariția de produse de acces non-fizice (sau virtuale), pare să nu mai fie potrivită distincția dintre accesul fizic și non-fizic pentru delimitarea diferitor produse cu ridicata de acces necesare pentru furnizarea serviciilor de Internet în bandă largă. Ținând cont de dezvoltările tehnologice, pare să fie mai potrivit de a face diferența între acele produse care pot replica caracteristicile funcționale ale accesului local necondiționat tradițional fizic (cu astfel de produse care pot fi furnizate non-fizic sau virtual) de alte forme de acces. Pentru diferențierea celor două produse cu ridicata trebuie evaluate câteva caracteristici principale ale acestora:

- prima caracteristică se referă la localizarea punctului de predare (*PoH – point of handover*). Accesul cu ridicata furnizat la nivel local (când traficul este predat la un nivel mai apropiat de sediul utilizatorului final decât nivelul regional sau național) poate fi diferențiat de accesul furnizat solicitanților de acces la un nivel mai înalt al rețelei, adică un nivel mai central în arhitectura rețelei (la puncte de transfer regionale și/sau naționale).
- a doua caracteristică se referă la topologia și caracteristicile de baza ale transmisiunii (*core transmission features*) produselor cu ridicata, în special cu privire la partajarea rețelei. Unele produse sunt partajate și permit solicitanților de acces furnizarea serviciilor cu

amănuntul standardizate cu caracteristici limitate, în timp ce altele prezintă caracteristici apropiate celor ale produselor de acces necondiționat la bucla locală, care este generic un serviciu furnizat solicitanților de acces cu o capacitate de transmisiune nepartajată în practică, adică furnizarea lățimilor de bandă garantate în funcție de necesitățile solicitanților de acces, aceste solicitări fiind în conformitate cu principiul proporționalității, adică nu ar cere furnizorului cu putere semnificativă de piață să dezvolte noi infrastructuri fizice.

- a treia caracteristică se referă la flexibilitatea controlului asupra rețelei oferită solicitanților de acces pentru a-și putea diferenția ofertele sale cu amănuntul. În acest sens, este important să se evalueze pentru fiecare tip de acces cu ridicata ce elemente de rețea și servicii conexe (ca echipamentele de la sediul utilizatorului) rămân sub controlul total al furnizorului cu putere semnificativă și care sub controlul solicitantului de acces.

Pentru a reflecta cele menționate, Recomandarea 2014/710/EU face diferențiere între:

a) Piața de furnizare cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (*WLA - Wholesale Local Access at a fixed location*), care include produsele de acces care permit solicitanților de acces controlul mai mare și mai flexibil asupra liniilor de acces, și

b) Piața de furnizare cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (*WCA - Wholesale Central Access at a fixed location*), care include produsele de acces care permit solicitanților de acces un control direct mai scăzut și mai standardizat asupra liniilor de acces.

3.1 Identificarea Pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (WLA)

În compartimentele ce urmează, ANRCETI desfășoară o analiză care stabilește:

- limitele pieței produsului și pieței geografice ale pieței WLA, utilizând raționamentele Testului Monopolistului Ipotetic;
- situația concurențială și evoluția viitoare a acestei pieţe în scopul de a desemna, după caz, furnizorul sau furnizorii cu putere semnificativă;
- identificarea obligaţiilor ce urmează a fi impuse furnizorului determinat cu putere semnificativă pe piața dată.

3.1.1 Definirea pieței produsului

Piața WLA constă în primul rând din produse de acces fizic sau pasiv care permit furnizarea serviciilor cu amănuntul în bandă largă.

Tradiţional, infrastructura de reţea numită buclă locală de cupru, a servit pentru furnizarea către utilizatori a serviciilor de telefonie fixă, aceasta conectând facilităţile terminale ale utilizatorilor cu centrala telefonică locală. În figura de mai jos este prezentată relaţia structurală dintre infrastructura dată şi serviciile de telefonie oferite:

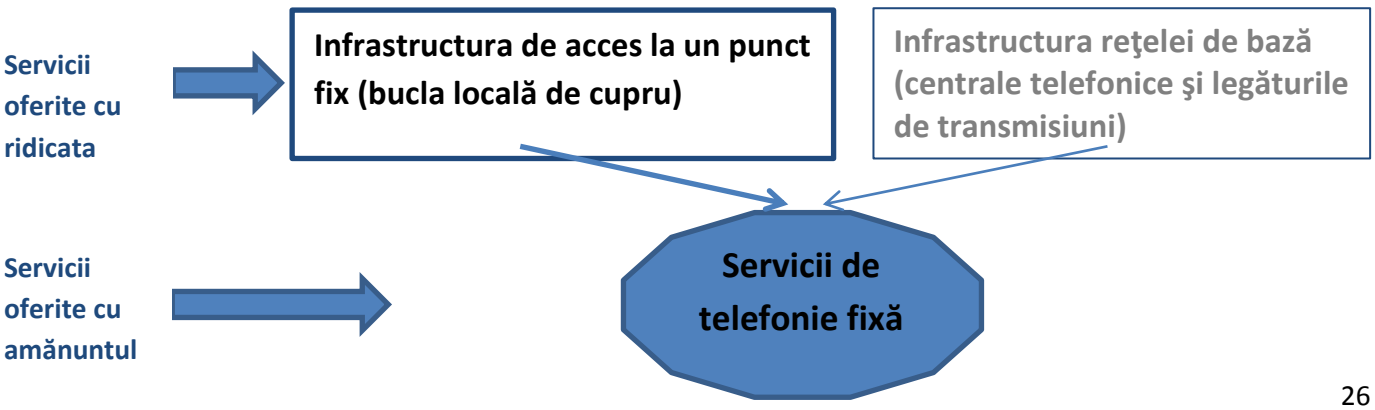


Figura 4. Participarea infrastructurii de buclă locală în furnizarea serviciilor de telefonie fixă

Odată cu dezvoltarea serviciilor de acces la Internet a fost posibilă reutilizarea infrastructurii de acces date, iniţial prin acelaşi spectru al buclei de 30KHz destinat serviciilor vocale (acces de tip Dial-Up), iar ulterior a fost posibilă utilizarea frecvenţelor mai înalte ale spectrului de frecvenţe, separat de serviciile de telefonie şi la viteze mai înalte (numite acces în bandă largă, iar tehnologiile date au căpătat denumirea xDSL).

În figura de mai jos este prezentată relaţia structurală dintre infrastructura dată şi serviciile cu amănuntul oferite prin ea:

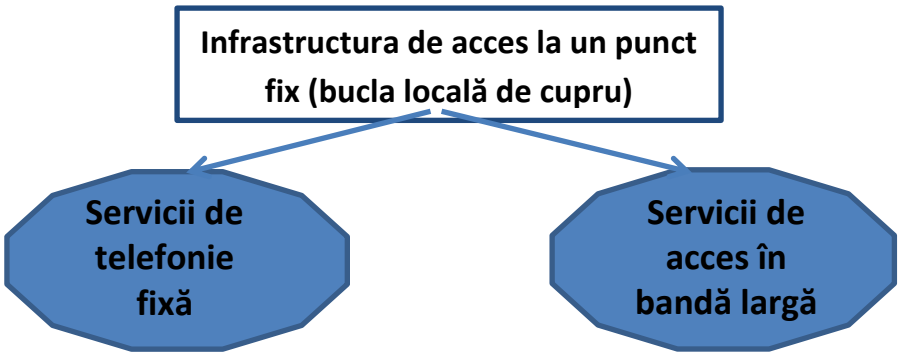


Figura 5. Serviciile cu amănuntul prestate prin intermediul infrastructurii de buclă locală de cupru

Modalităţile pentru accesarea buclei locale de cupru sunt ilustrate în Figura 6.

Accesul total la bucla locală: tot volumul de trafic este direcționat spre repartitorul principal şi transmis spre punctul de prezență (PP) al furnizorului de serviciu

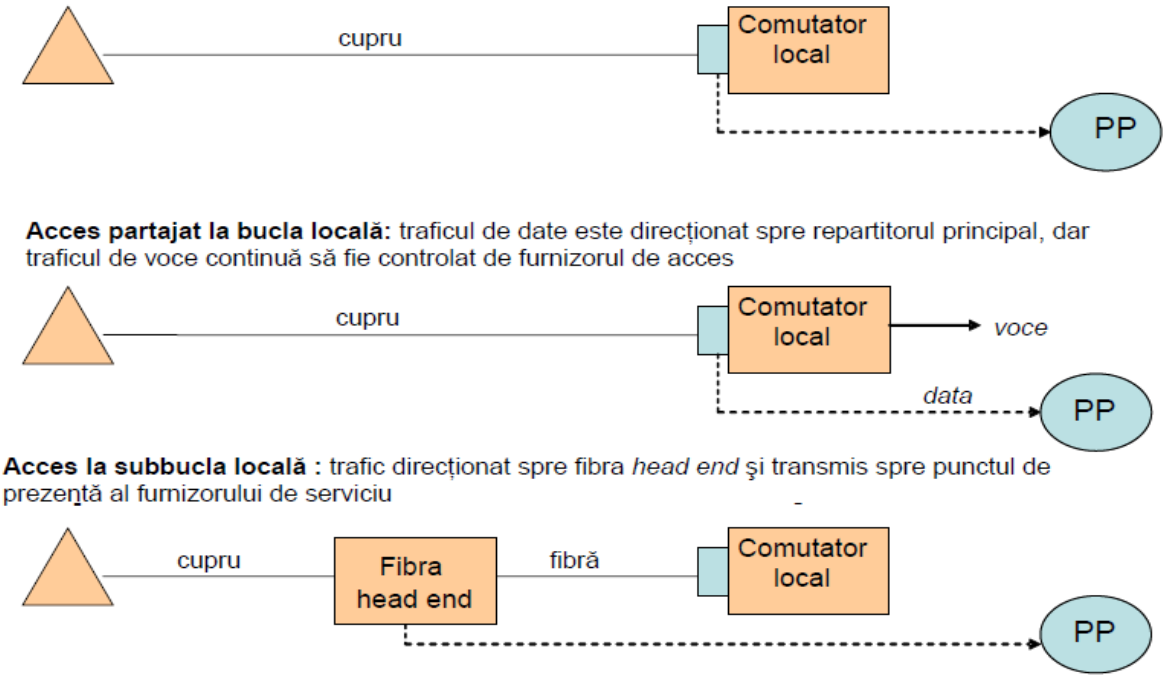


Figura 6. Bucla locală de cupru

Acces total la bucla locală. În acest scenariu accesul este furnizat la întreaga buclă locală, astfel încât furnizorul alternativ poate să utilizeze întreg spectrul buclei locale destinat atât pentru acces la date în bandă largă, cât şi pentru servicii de telefonie PSTN/ISDN.

Acces partajat (utilizarea comună a liniei) la bucla locală. În acest caz unui furnizor alternativ îi este oferit acces la bucla locală pentru furnizarea serviciilor de date în bandă largă, dar proprietarul buclei continuă să ofere servicii de telefonie prin aceeaşi buclă, folosind o altă parte a spectrului de frecvenţe.

Acces la subbucla locală. În această situaţie, o porţiune a liniilor de acces de cupru a fost înlocuită cu fibră optică (între MDF şi un anumit punct de concentrare a fibrei optice). Furnizorul alternativ poate avea acces la reţeaua de cupru între punctul de concentrare (repartitor stradal) şi client, însă va trebui să-şi asigure suplimentar capacităţi de transmisie până la punctul de concentrare. Accesul la subbucla locală poate fi atât total, cât şi partajat.

Cu toate că infrastructura de acces bazată pe cupru este în continuare cel mai des folosită la furnizarea serviciilor de telefonie fixă, o importantă parte a acestei infrastructuri este reutilizată în vederea furnizării serviciilor de acces în bandă largă. ANRCETI consideră că în viitor reţelele şi serviciile vor migra spre conceptul *all-IP*, în cadrul cărui accesul de bandă largă va deveni un serviciu de bază pentru aducerea către utilizator a celorlalte servicii suprapuse – acces la Internet în bandă largă, telefonie, video, M2M (machine-to-machine), etc, precum şi pentru servicii furnizate OTT (over-the-top, servicii furnizate prin intermediul accesului la Internet).

Buclele locale de fibră optică presupun extinderea reţelei de acces de fibră optică până la punctul de prezenţă al utilizatorului final (FTTH), până la clădire (FTTB) sau până la cabinetele stradale (FTTC/FTTN).

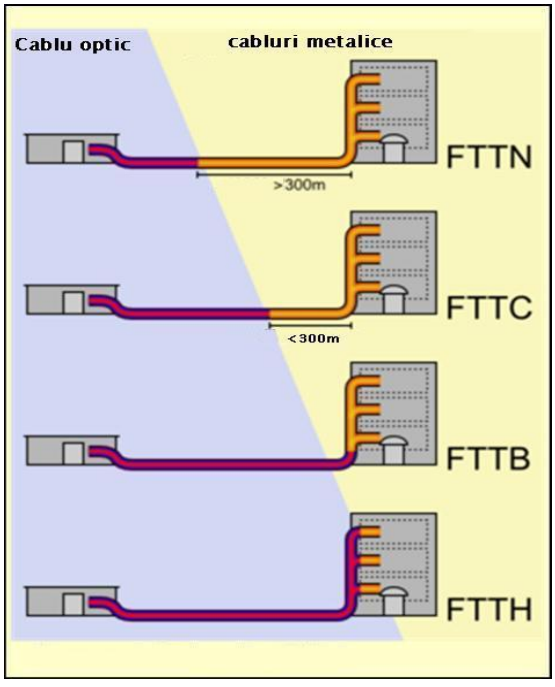


Figura 7. Modalităţile de organizare a reţelelor de acces optice

În cazul FTTH, cablurile metalice (sau conexiuni fără fir) sunt utilizate pe segmentul de la echipamentul terminal optic până la echipamentele din interiorul menajului. Conexiunile optice între repartitorul optic principal şi echipamentul optic terminal pot fi active (denumite şi point-to-

point FTTH, bazate pe fibre dedicate fiecărui abonat, cu conexiuni Ethernet active) sau pasive (denumite şi point-to-multipoint FTTH, în care mai mulţi abonaţi sunt conectaţi prin intermediul unei fibre ale cablului, prin utilizare de tehnologii de acces optic pasive – GEPON, GPON).

În cazul FTTB, cablurile de cupru sunt utilizate pe porţiunea de racordare a domiciliului abonatului (sediului întreprinderii) la echipamentul de acces optic comun întregii clădiri.

În cazul FTTC şi FTTN, cablurile de cupru sunt utilizate pe porţiunea ce leagă domiciliul abonatului (sediului întreprinderii) cu un nod stradal de distribuţie (dulap sau cutie de distribuţie). Se deosebeşte de FTTB, de regulă, prin lungimea cablului de cupru de racordare a abonatului la reţeaua de acces şi, din această cauză, tehnologiile de acces pot fi diferite. În cazul FTTB cea mai potrivită tehnologie este *Optical Ethernet* până la clădire + LAN (*local access network*) pe segmentul de racordare a abonaţilor. Pentru aceasta nu sunt potrivite cablurile reţelei tradiţionale de telefonie (PSTN/ISDN), de aceea acestea necesită dublate sau înlocuite cu cabluri de cupru de categoria Cat5 şi mai sus. În cazul configuraţiei FTTC sau FTTN, poate fi reutilizată infrastructura de buclă locală a reţelei de telefonie tradiţională, pentru accesul abonaţilor fiind utilizate tehnologii VDSL, G.Fast.

Ținând cont că nu există diferențe semnificative din punct de vedere a substituibilității dintre serviciile de acces în bandă largă furnizate prin cablu de cupru și cele furnizate prin fibră optică, ANRCETI consideră că accesul la rețele FTTx este considerat echivalent funcțional pentru accesul tradițional la bucla locală de cupru.

3.1.1.1 Produsul focal pentru piața WLA

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

Ținând cont de cele expuse la secțiunea precedentă ANRCETI găsește potrivit să pornească de la produsul focal – ***accesul la bucle locale de cupru și bazate pe fibră optică***, drept cel mai evident serviciu cu ridicata de acces local la puncte fixe (WLA).

În continuare, ANRCETI va examina dacă există și alte produse cu ridicata care pot substitui eficient produsul focal, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic. În cazul identificării unor astfel de produse, aceasta ar indica asupra faptului că ele fac parte din aceeași piață de produse cu produsul focal.

3.1.1.2 Lista substituenţilor produsului focal cu ridicata

Produsele candidat substituenţi pentru accesul cu ridicata la bucla locală din cupru sau fibră optică identificate de ANRCETI sunt următoarele:

- accesul de tip *bitstream*;
- accesul local virtual necondiționat (*VULA – virtual unbundled local access*);
- accesul cu ridicata la infrastructura de cablu coaxial;
- accesul cu ridicata la bucla locală radio;
- accesul cu ridicata auto-furnizat.

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituent posibile pot constrânge activităţile unui monopolist ipotetic care furnizează bucle locale din cupru sau fibră optică.

1. Analiza măsurii în care serviciile bitstream fac parte din aceeaşi piaţă relevantă a produsului.

În conformitate cu Recomandarea 2014/710/UE serviciile de tip *bitstream* fac parte din piața furnizării cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (*WCA - wholesale central access provided at a fixed location for mass-market products*).

ANRCETI a analizat dacă aceste servicii de acces (*bitstream*) fac parte din aceeaşi piaţă relevantă a produsului cu produsul focal.

Pentru a determina gradul de substituibilitate dintre cele două categorii de servicii de acces, ANRCETI a analizat în primul rând, dacă acestea pot fi consideraţi substituenţi potriviţi din punct de vedere al posibilităţii de utilizare a serviciilor prestate prin acestea.

După cum a fost prezentat anterior Piața WLA (care include serviciile de acces cu ridicata la bucla locală de cupru şi fibră optică) este situată în amonte față de piața WCA (care include serviciile *bitstream*) deoarece solicitantul de acces, pentru a beneficia de serviciile WLA, este nevoit să construiască rețeaua mai aproape de utilizatorul final și astfel să obțină un control mai mare asupra liniei abonatului. Utilizând serviciile WLA, solicitantul de acces poate furniza propriile servicii cu amănuntul sau servicii cu ridicata WCA altor furnizori.

În comparaţie cu serviciile de acces *bitstream*, accesul necondiţionat la bucla locală oferă furnizorilor alternativi o mai mare libertate în ceea ce priveşte atât gama de servicii ce poate fi oferită clienţilor lor, cât şi posibilitatea de stabilire a preţurilor.

Astfel, în cazul accesului la bucla locală, furnizorul alternativ administrează ansamblul elementelor active ale reţelei, inclusiv echipamentele DSLAM, pentru a oferi servicii pe piața cu amănuntul către utilizatorii finali. Prin urmare, furnizorul alternativ dispune de o capacitate mare de diferenţiere şi inovare a serviciilor, aspecte foarte importante în special pe pieţele cu progrese tehnologice rapide, cum ar fi pieţele de servicii de comunicaţii electronice în bandă largă.

De asemenea, cele două categorii de servicii cu ridicata presupun niveluri foarte diferite de investiţii în infrastructură pentru furnizorul alternativ. Astfel, accesul la bucla locală reprezintă doar un element care, combinat cu alte elemente de reţea şi activităţi de management realizate de furnizorul alternativ, permite furnizarea de servicii de acces utilizatorilor finali. Pe de altă parte, serviciul de acces *bitstream* necesită investiţii minore, precum şi activităţi limitate din partea furnizorului alternativ, pentru a furniza servicii la nivelul pieţei cu amănuntul.

De asemenea, motivaţiile care determină cererea pentru cele două servicii sunt diferite: în cazul accesului la bucla locală, furnizorii alternativi sunt interesaţi să achiziţioneze un element de infrastructură care să le permită să ofere servicii integrate de voce şi date şi să menţină o relaţie mai strânsă cu utilizatorul final. În cazul accesului de tip *bitstream* furnizorii alternativi sunt interesaţi de un produs care necesită într-o mai mică măsură elemente de reţea şi activităţi suplimentare pentru comercializarea de servicii de acces la nivelul pieţei cu amănuntul şi, în consecinţă, determină o mai mare dependenţă de furnizorul care oferă accesul.

În concluzie, instalarea de către furnizorul alternativ de echipamente proprii (de exemplu, DSLAM) determină investiţii semnificative, dar în acelaşi timp furnizorul alternativ obţine un control mai mare asupra acoperirii geografice şi poate dezvolta noi servicii cu amănuntul. În cazul unei creşteri al preţului accesului la bucla locală cu până la 10% este puţin probabil ca un furnizor activ pe piaţă prin intermediul accesului la bucla locală să fie interesat să substituie accesul la bucla locală cu acces de tip *bitstream*.

Din punctul de vedere al ofertei posibilităţile de substituibilitate depind de aceleaşi condiţii ca în cazul substituibilităţii cererii. Astfel, un furnizor de servicii de acces *bitstream* va considera

substituibil accesul la bucla locală doar dacă acesta deţine toate elementele de reţea necesare autofurnizării unui serviciu cu ridicata echivalent.

Concluzia ANRCETI: serviciile de acces la bucla locală şi serviciile *bitstream* nu fac parte din aceeaşi piaţă relevantă a produsului.

2. Analiza măsurii în care serviciile VULA fac parte din aceeaşi piaţă relevantă a produsului.

Identificarea produselor care cad sub incidența pieței WLA trebuie analizată prospectiv. Prin urmare, trebuie să se țină cont la definirea pieței relevante WLA de disponibilitatea produselor de acces în curs de dezvoltare. În special în scenariile PON nu există încă produse de acces fizice cu ridicata la ODF disponibile pentru publicul larg.

Cel mai potrivit remediu impus pe piața WLA rămâne accesul fizic la bucla și sub-bucla locală, care asigură solicitanții de acces cu posibilitatea inovării și diferențierii ofertelor acestora cu amănuntul. În situațiile însă în care degruparea fizică a fibrei optice nu este fezabilă tehnic sau economic sau în cazul împiedicării implementării și obținerii beneficiilor oferite de VDSL *vectoring*, remediul potrivit și proporțional este accesul virtual (VULA), astfel fără a se aduce prejudicii dezvoltării tehnologice viitoare.

Ținând cont de cele menționate, este potrivit de a fi incluse în piața WLA produsele bazate pe acces non-fizic sau virtual, când acestea prezintă funcționalități echivalente sau comparabile cu cele ale degrupării fizice.

Serviciile VULA sunt servicii de acces local active[8] care, similar serviciilor de acces la bucla locală, permit furnizarea unei game de servicii cu ridicata și cu amănuntul.

Astfel, produsele de acces cu ridicata non-fizice sau virtuale vor fi incluse în Piața WLA dacă îndeplinesc cumulativ următoarele condiții (în cazul în care funcționalitățile lor sunt comparabile cu cele ale accesului la bucla locală în ceea ce privește parametrii relevanți pentru solicitanții de acces):

1. Accesul are loc la nivel local. Aceasta presupune că traficul este transferat la un nivel mai apropiat de sediul utilizatorului final decât nivelul regional sau național unde de regulă este furnizat accesul tradițional de tip *bitstream*. Accesul este acordat la sau în apropierea oficiului central (*central office*)/MDF (inclusiv ODF-ul nou construit) sau la cabinetul stradal. Cu toate acestea, chiar dacă scopul produselor virtuale este de a replica eficient produsele de acces la bucla locală, numărul punctelor de interconectare nu trebuie să fie neapărat echivalent cu numărul de puncte de interconectare a rețelei de cupru.
2. Accesul este generic furnizând solicitanților de acces o capacitate nepartajată (furnizând solicitanților de acces lățimi de bandă în conformitate cu necesitățile acestora, respectându-se principiul proporționalității, fără a solicita furnizorului cu putere semnificativă de a construi infrastructuri fizice noi). Accesul nepartajat solicită în general stabilirea unei conexiuni logice dedicate între echipamentul utilizatorului final și punctul de transfer. Caracteristicile tehnice ale conexiunii (serviciul *backhaul* care conectează cabinetul stradal cu oficiul central și în special dimensionarea capacităților) trebuie să fie limitate doar de capacitățile inerente de acces ale tehnologiilor implementate și suportă servicii similare cu accesul la bucla locală.

[8] Serviciile de acces active permit solicitanților de acces utilizarea facilităților de rețea ale furnizorului ofertant, acestea fiind furnizate și funcțiuonează cu ajutorul echipamentelor electronice conectate la surse de current electric, pe când serviciile de acces la bucla locală sunt passive, în sens că sunt furnizate fără echipamente active conectate la surse de current electric.

3. Solicitantul accesului trebuie să aibă suficient control asupra transmisiunii de rețea ca să fie considerat acest produs ca substituent funcțional pentru accesul la bucla locală și să permită inovarea și diferențierea de către solicitantul de acces a ofertelor sale cu amănuntul similar ca în cazul accesului la bucla locală. În acest sens, controlul solicitantului de acces asupra elementelor de bază a rețelei, asupra funcționalităților acesteia, asupra proceselor operaționale și business, la fel ca și asupra sistemelor și serviciilor conexe (cum ar fi echipamentele utilizatorilor finali) trebuie să permită un control suficient asupra specificațiilor serviciilor utilizatorilor finali și calității serviciilor furnizate.

Serviciile VULA, care sunt servicii active "*Layer 2*"[9] cu puncte locale de transfer (*PoH – points of handover)*, au potențialul de a imita accesul necondițional la bucla locală și poate permite furnizorilor solicitanți de a avea un control ridicat asupra serviciilor furnizate. Serviciile VULA permit furnizorilor să reproducă potențialul oferit de accesul necondiționat la bucla locală și permit solicitanților de acces de a avea abilitatea să-și diferențieze semnificativ serviciile proprii furnizate utilizatorilor finali de cele ale furnizorului ofertant.

Concluzia ANRCETI: serviciile VULA fac parte din aceeaşi piaţă relevantă a produsului dacă îndeplinesc cumulativ condițiile descrise mai sus.

3. Analiza oportunităţii includerii în aceeaşi piaţă relevantă a produsului a serviciilor de acces cu ridicata la infrastructura de cablu coaxial și a serviciilor de acces la bucla locală radio

În esenţă, din cauza limitărilor tehnice, reţelele de cablu ale căror bucle locale sunt constituite parţial sau în totalitate pe suport de cablu coaxial nu pot fi accesate într-un mod echivalent cu produsului focal.

De asemenea serviciile VULA nu sunt la momentul actual (și în orizontul cuprins de prezenta analiză) fezabile din punct de vedere tehnic de a fi furnizate prin rețelele de cablu coaxial. Raționamente cu privire cele menționate mai sus pot fi găsite în Raportul companiei de consultanță *WIC-Consult* cu privire la fezabilitatea tehnică de furnizare a serviciilor cu ridicata de acces de bandă largă prin intermediul infrastructurilor de cablu TV[10].

În afară că nu este fezabil tehnic, solicitanții de acces ar suporta costuri semnificative în cazul migrării de la serviciile procurate de pe piața WLA de la un furnizor de rețea de cupru sau fibră optică la servicii ipotetice VULA ale unui furnizor de cablu coaxial (spre exemplu costuri legate de interconectarea cu punctele locale de transmisiuni, costuri legate de migrarea utilizatorilor finali către platforme de cablu coaxial). Mai mult, migrarea către servicii de acces furnizate prin cablu coaxial ar putea implica blocarea investițiilor deja efectuate în *backhaul* și echipamentele asociate. De asemenea, solicitanții de acces ar putea fi nevoiți să-și schimbe sistemele IT și sistemele de plasare a comenzilor pentru a le putea integra cu cele ale furnizorului de servicii de acces furnizate prin cablu coaxial.

Solicitanții de acces care furnizează servicii cu amănuntul vor fi nevoiți să schimbe echipamente de la sediul clientului (cum ar fi modemele) cu echipamente specifice pentru rețele de cablu coaxial.

[9] Layer 2 – Data Link Layer al modelului de protocoale pentru comunicații al Organizației Internaționale de Standardizare

[10] https://www.comreg.ie/media/dlm_uploads/2016/11/ComReg-1696b-1.pdf

Ca rezultat, din cauza inexistenţei unui produs echivalent, buclele locale de cablu coaxial nu pot impune o constrângere directă asupra produsului focal.

Serviciile de acces la internet în pot fi furnizate şi prin intermediul reţelelor radio, respectiv al sistemelor de acces la puncte fixe pe suport radio (rețele fixe fără fir) şi al reţelelor mobile (3G/LTE). Din cauza limitărilor tehnice, la fel ca în cazul reţelelor de cablu coaxial, reţelele radio nu pot fi accesate într-un mod echivalent cu produsului focal.

Accesul pasiv precum accesul furnizorilor alternativi la bucla locală de cupru sau fibră optică oferă acestora o mai mare libertate în ceea ce priveşte serviciile propuse utilizatorilor finali şi modalităţile de tarifare. Furnizorul alternativ administrează ansamblul elementelor active ale reţelei care permit furnizarea serviciului utilizatorului final. Acesta dispune astfel de o capacitate mare de inovare şi de diferenţiere, aspect important pentru pieţele cu evoluţie rapidă precum pieţele de servicii de comunicaţii electronice în bandă largă. În cazul sistemelor de acces la puncte fixe pe suport radio (fixe fără fir) şi al reţelelor mobile (3G/LTE) ofertele de acces în bandă largă sunt active, furnizorii alternativi fiind dependenţi de alegerea tehnică făcută de furnizorul reţelei de acces şi având o capacitate mai mică de a-şi diferenţia oferta cu amănuntul. În consecinţă, din cauza inexistenţei unui produs echivalent, reţelele radio nu pot impune o constrângere directă asupra accesului la bucla locală pe suport de cupru şi de fibră optică.

Concluzie: Ținând cont de cele menționate, ANRCETI consideră că serviciile de acces la bucla de cablu coaxial şi prin intermediul reţelelor radio nu pot fi incluse în aceeaşi piaţă relevantă a produsului cu serviciile de acces la bucla locală pe suport de cupru și de fibră optică.

4. Analiza includerii serviciilor de acces auto-furnizate în piaţa relevantă a produsului

În absenţa unor măsuri de reglementare *ex ante* la nivelul pieţei cu ridicata, accesul necondiţionat la bucla locală nu ar fi furnizat în mod obişnuit, singurele servicii disponibile ar fi serviciile auto-furnizate. În prezent, furnizorii de reţele de acces îşi auto-furnizează serviciile de acces la bucla locală din cupru, fibră optică, cablu coaxial sau radio, pentru a asigura furnizarea de servicii de telefonie şi, respectiv, de servicii de acces la Internet în bandă largă pe piaţa cu amănuntul. Acest fapt creează constrângeri concurenţiale indirecte asupra serviciilor de acces la bucla locală.

Prin urmare, **concluzia ANRCETI** este că includerea în piaţa relevantă a produsului a serviciilor de acces la bucla locală pentru propria activitate pe piaţa cu amănuntul este necesară, cu excepția serviciilor de acces la bucla locală radio şi la bucla locală de cablu coaxial auto-furnizate, ca urmare a imposibilităţii degrupării, din punct de vedere tehnic.

3.1.1.3 Sumarul analizei pieţei produsului

ANRCETI a identificat că produsul focal pentru Piața WLA este ***serviciul de acces la buclele locale din cupru și cele bazate pe fibră optică***.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic a indica asupra următoarelor produse substituente produsului focal:

- accesul local virtual necondiționat (VULA – *virtual unbundled local access*);
- accesul cu ridicata auto-furnizat.

ANRCETI concluzionează că piaţa relevantă a produsului este următoarea:

Piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (WLA) cuprinde servicii de acces necondiţionat total la bucla şi sub-bucla locală de cupru, acces partajat la bucla locală de cupru, accesul total la bucla locală bazată pe fibre optice, accesul local virtual necondiţionat (VULA).

ANRCETI consideră că la analizele viitoare, definiţia acestei pieţe ar putea fi extinsă dacă în viitor careva servicii vor deveni într-o măsură suficientă substituibile produsului focal.

3.1.2 Piaţa geografică cu ridicata

Piaţa geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizaţi furnizorii produselor din piaţa relevantă a produsului, zonă în care condiţiile de concurenţă sunt suficient de omogene şi care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiţii concurenţiale diferite. De asemenea, conform Instrucţiunilor Comisiei Europene, în mod tradiţional, identificarea pieţei relevante geografice se realizează pe baza următoarelor criterii: aria acoperită de reţea şi existenţa unor limite geografice impuse prin lege sau prin acte administrative.

Analizând aceste criterii, ANRCETI a constatat că piaţa geografică relevantă corespunzătoare serviciilor de acces la infrastructura de reţea este naţională, determinată de teritoriul Republicii Moldova, având în vedere că nu au fost identificate zone geografice în care condiţiile concurenţiale să fie suficient de diferite de restul teritoriului şi astfel să fie justificată delimitarea unor pieţe locale distincte.

În prezent, condiţiile de autorizare a activităţii în domeniul prestării reţelelor şi serviciilor de comunicaţii electronice se petrece prin intermediul procedurii de autorizare generală. Prin aceasta, orice persoană care intenţionează să furnizeze reţele şi/sau servicii de comunicaţii electronice poate începe activitatea dată, cu informarea prealabilă a ANRCETI despre lansarea unei activităţi şi descrierea sumară a reţelei şi serviciilor prestate. Autorizarea generală permite persoanei autorizate să desfăşoare activitatea naţional. Astfel, orice zonă geografică a teritoriului naţional este caracterizată prin condiţii similare de autorizare, fără nici o excepţie, ceea ce denotă caracterul omogen al autorizaţiilor tuturor furnizorilor de pe piaţă şi a potenţialilor noi-intraţi.

Actualmente, Moldtelecom este singurul furnizor care oferă altor furnizori acces total sau partajat la bucla locală de cupru. Reţeaua Moldtelecom are cea mai mare acoperire, fiind dezvoltată la nivel naţional. De asemenea, în unele zone sunt dezvoltate reţele locale, unde bucla locală este constituită din fibră optică. Aceste reţele sunt dezvoltate preponderent în zonele urbane, cu un număr mare de utilizatori, costurile per utilizator fiind, în general, mai scăzute.

Pornind de la aceste constatări şi de la analiza pieţei cu amănuntul a serviciilor în bandă largă la puncte fixe, s-a constatat că în ultimii ani condiţiile concurenţiale diferă pe teritoriul Republicii Moldova, în principal în zonele urbane unde, în afară de Moldtelecom, sunt prezenţi furnizori alternativi care operează propriile reţele locale de acces pe suport de fire de fibră optică. În ceea ce priveşte zonele rurale, s-a constatat că au fost dezvoltate, în principal, reţele de acces pe suport de fire metalice torsadate de cupru aparţinând Moldtelecom.

Cu toate acestea, atât în prezent, cât şi în orizontul de timp al analizei de piaţă, existenţa acestor diferenţe la nivel local sau între mediul urban şi cel rural nu este suficientă pentru definirea de pieţe geografice cu ridicata subnaţionale. ANRCETI consideră că datorită, în principal, caracterului fluid al pieţei şi eterogenităţii condiţiilor concurenţiale între diferite zone, o eventuală delimitare a pieţelor în funcţie de factori structurali cum ar fi: număr de furnizori, cote de piaţă, bariere la intrarea pe piaţă, tarife - este puţin probabil să se menţină stabilă în orizontul de timp al analizei de piaţă.

În acelaşi timp, ANRCETI subliniază faptul că o eventuală definire a unor pieţe geografice distincte pentru mediul rural şi, respectiv, pentru mediul urban şi, respectiv, o eventuală diferenţiere a remediilor în funcţie de condiţiile concurenţiale diferite, este prematură. Totodată nu poate fi exclus faptul ca la analizele viitoare să fie identificate piețe geografice distincte, datorită tehnologiilor alternative de acces dezvoltate de furnizorii alternativi, în special în mun. Chișinău. Cu toate acestea, atâta timp cât rămâne cerința pentru prețuri medii geografice cu amănuntul pentru toată țara, acest lucru puțin probabil ar duce la condiții semnificativ diferite de ofertă în diferite zone ale țării.

Concluzia ANRCETI: piaţa geografică relevantă a serviciilor cu ridicata de acces local la puncte fixe este naţională, determinată de teritoriul Republicii Moldova.

3.1.3 Aplicarea testului celor trei criterii

În conformitate cu Legea nr. 241/2007, pentru ca o piaţă să fie relevantă reglementării preventive de către ANRCETI, este important ca aceasta să întrunească caracteristici care să justifice impunerea obligaţiilor speciale preventive (art.51 (1), lit.a)).

Testul celor trei criterii

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

i. Prezenţa unor bariere înalte la intrare pe piaţă;
ii. Dinamica pieţei (lipsa tendinţelor evidente spre o concurenţă efectivă în viitor);
iii. Insuficienţa aplicării prevederilor legislaţiei concurenţei.

Comisia Europeană sintetizează şi explică aceste criterii, după cum urmează:

Primul criteriu este prezenţa unor bariere înalte la intrarea pe piaţă. Dat fiind caracterul dinamic al pieţelor de comunicaţii electronice trebuie, de asemenea, să se ia în consideraţie şi posibilităţile pieţei de a tinde spre un rezultat competitiv, în pofida barierelor înalte la intrare.

Cel de-al doilea criteriu constă în faptul că dacă pe piaţa dată nu se observă tendinţe spre o concurenţă efectivă în viitor şi nici nu sunt fluctuaţii semnificative ale cotelor de piaţă care ar sugera o concurenţă vibrantă, există temei să se considere că piaţa dată necesită intervenţie de reglementare pentru a preveni şi limita efectele utilizării de către furnizorii semnificativi de pe aceasta a puterii lor în detrimentul concurenţei. Acest criteriu este unul dinamic şi ia în consideraţie un număr de aspecte structurale şi de comportament care la examinarea tuturor factorilor, indică dacă piaţa are sau nu caracteristici de natură să justifice impunerea obligaţiilor de reglementare.

Al treilea criteriu ţine de insuficienţa legislaţiei concurenţei de a preveni de sine stătător eşecul pieţei sau de a-l remedia efectiv fără reglementarea preventivă. Prin acesta se presupune că dacă aplicarea doar a măsurilor prevăzute de instrumentarul legislaţiei generale a concurenţei, ar fi suficientă pentru a remedia efectiv eşecul concurenţei în cazul în care puterea semnificativă de piaţă este aplicată, atunci nu este necesară intervenţia *ex-ante*.

Astfel, dacă ANRCETI ajunge la concluzia că pentru intrarea şi ieşirea de pe piaţa relevantă a produsului există bariere semnificative, nu există semne că piaţa dată ar fi suficient de competitivă şi nici semne ale unor tendinţe spre o concurenţă efectivă în orizont scurt şi mediu de timp, precum şi ajunge la concluzia că aplicarea doar a instrumentelor legislaţiei generale a concurenţei este insuficientă pentru rezolvarea eşecului concurenţei, atunci piaţa dată este susceptibilă reglementării preventive. În asemenea caz, ANRCETI identifică prin decizia

Consiliului de Administraţie piaţa dată drept relevantă reglementării preventive (reglementării *ex-ante*).

Pentru a lua decizia dacă o piaţă dată este sau nu susceptibilă unei reglementări preventive, ANRCETI, conform prevederilor Regulamentului, desfăşoară un proces în două etape: iniţial defineşte piaţa relevantă a produsului şi cea geografică; în caz că piaţa definită este determinată drept relevantă, testează susceptibilitatea pieţei la reglementarea preventivă.

ANRCETI a stabilit în Regulament că pentru determinarea faptului dacă o piaţă a produsului este relevantă reglementării *ex ante* este necesar ca ea să întrunească respectarea a trei criterii (exerciţiu numit Testul celor trei criterii).

Cele trei criterii sunt:

1. dacă piaţa de comunicaţii electronice este caracterizată prin existenţa unor bariere înalte la intrare;

2**.** dacă piaţa de comunicaţii electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurenţă suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar şi fără intervenţii de reglementare; şi

3. dacă măsurile *ex-post*, în absenţa unor măsuri *ex-ante* impuse pe această piaţă, ar fi suficiente pentru a remedia îngrijorările legate de existenţa unei poziţii dominante pe piaţă.

Este necesar de menţionat că aplicarea acestui test pentru aprecierea relevanţei pieţelor pentru reglementarea preventivă a fost elaborat de Comisia Europeană şi recomandat regulatorilor naţionali pentru exerciţiul de identificare a pieţelor.

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 concurenţă sporită şi de o concurenţă care tinde spre creştere continuă pe termen scurt şi mediu, sau în cazul în care există anumite motive să se creadă că intervenţia *ex-post* de către regulator ar putea fi eficientă, atunci este rezonabil ca regulatorul să se abţină 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 detaliată de piaţă pentru a determina ce furnizor are putere semnificativă pe piaţă şi a stabili remediile *preventive* aplicate acestor furnizori.

Este necesar de menţionat că aplicarea acestui test pentru aprecierea relevanţei pieţelor pentru reglementarea preventivă a fost elaborat de Comisia Europeană şi recomandat regulatorilor naţionali pentru exerciţiul de identificare a pieţelor.

Compartimentul de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe.

3.1.3.1 Barierele de intrare şi ieşire

Barierele pentru intrarea pe sau ieşirea de pe piaţă pot fi de două tipuri:

1. **structurale**: bazate pe economii de scară, gamă şi densitate, costuri irecuperabile şi constrângeri tehnice etc.;
2. **legale**: bazate pe politici cum ar fi acordarea licenţelor, drepturi de trecere şi alocarea spectrului de frecvenţe.

ANRCETI consideră că piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe este capital-intensivă, caracterizată printr-un volum mare de investiţii necesare pentru intrarea pe această piaţă. Aceasta generează costuri fixe înalte în structura costurilor unor astfel de furnizori. Prin urmare, modificarea volumului de servicii prestate influenţează puternic costurile medii

unitare, fiind accentuată prezența efectului de economii de scară și de gamă de produse. Totuși, cea mai mare influență asupra costurilor medii unitare în cazul analizat o are efectul de economii de densitate. Astfel, cu cât furnizorul reușește să asigure conectarea unui număr mai mare de utilizatori în zona de prezență, cu atât costurile medii unitare scad, iar furnizorul devine mai competitiv în raport cu concurența.

Pe de altă parte, un furnizor care încearcă să intre pe piața dată se confruntă cu efecte adverse – lipsa efectelor de economii de scară și densitate și, prin urmare, competitivitate redusă a costurilor sale. Furnizorii deja prezenți pe piață au avantajul primului intrat și se pot bucura de efectul de inerție a bazei de abonați, volatilității reduse a consumului, ceea ce reduce capacitatea furnizorilor ce intră nou pe piață de a egala performanțele de cost ale furnizorilor deja stabiliți pe piață. Aceasta reprezintă o barieră semnificativă pentru un ipotetic nou intrat.

De asemenea, ANRCETI consideră că există bariere puternice pentru ieșirea de pe piața dată în cazul în care furnizorul intrat hotărăște să plece de pe ea. Având în vedere că nu există opțiuni de utilizare a infrastructurii de rețele de acces fix, precum și infrastructurii asociate lor, în alte domenii ale economiei, interesul față de asemenea infrastructură poate veni doar din partea unor alți furnizori de pe piața dată sau din partea unor companii care intenționează să între pe piața dată. Având un cerc redus de potențiali cumpărători pentru investițiile efectuate în cazul unei potențiale decizii de plecare de pe piață, lichiditatea acestor active este destul de redusă, iar posibilitatea de a nu recupera sumele investite atunci când se decide ieșirea de pe piață crește. Prin urmare, din cauza existenței costurilor înalte pentru plecarea de pe piață, o parte a investițiilor poate deveni cost irecuperabil.

ANRCETI nu a identificat bariere legale pentru accesul pe piața relevantă a produsului. Însă pentru construirea rețelelor furnizorul are nevoie de a trece proceduri specifice și îndelungate de autorizare în domeniul construcțiilor civile, se poate confrunta cu constrângeri specifice de urbanism, ecologice și sanitare etc.

În concluzie, ANRCETI consideră că există puternice bariere structurale și legale pentru intrarea furnizorilor pe piața relevantă a produsului.

3.1.3.2 Tendințe spre o concurență efectivă

Pe unele piețe rămâne posibilitatea creării unei concurenţe efective chiar și în pofida existenței de bariere înalte pentru intrare.

Deşi o cotă mare de piață nu este suficientă pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă, totuşi este puţin probabil ca un furnizor să fie dominant, fără a deține o cotă de piață semnificativă.

Aşa cum se precizează și în Instrucţiunile CE, o cotă de piaţă mai mare de 50% este prin ea însăşi un indiciu al manifestării unei poziţii dominante pe piaţă.

Gradul de concentrare a pieței este exemplificat de faptul că la sfârșitul anului 2014 cota veniturilor pe piața de acces cu amănuntul în bandă largă a Moldtelecom constituia 64,2%, iar la sfârşitul anului 2016 această pondere reprezintă 64,6% (Diagrama 6). De asemenea la sfârșitul anului 2014 cota abonaților Moldtelecom constituia 66,6%, iar la sfârșitul anului 2016 această pondere reprezintă 65,3% (Diagrama 2). Acestea indică asupra faptului că nu există o tendinţă către o concurenţă eficientă în spatele barierelor de intrare pe piaţă.

ANRCETI consideră că nu există motiv să creadă că în viitorul previzibil situația privind nivelul cotei de piaţă a Moldtelecom să se schimbe esențial spre micșorare. Dimpotrivă atingerea unui grad sporit de penetrare a serviciilor de acces în bandă largă în mun. Chișinău, unde sunt

concentraţi principalii competitori, face ca ritmul de conectări noi al acestor furnizori să poată încetini într-o măsură mai mare decât cel al Moldtelecom, care are prezenţă mult mai puternică în alte zone geografice. Aceasta face probabilă creşterea ponderii de piaţă a Moldtelecom în lipsa intervenţiei de reglementare.

Concluzie: ANRCETI concluzionează că pe piaţa relevantă nu există tendinţe semnificative spre o piaţă concurenţială, ceea ce confirmă necesitatea reglementării *ex-ante* a pieţei date.

3.1.3.3 Suficienţa aplicării legislaţiei concurenţei

În principal, legislaţia generală a concurenţei se bazează pe instrumentul ex-post de intervenţie în cadrul pieţelor. Aceasta presupune că dacă există o anumită reclamaţie sau sesizare privind comportamentul unui sau unor jucători care perturbează concurenţa, autoritatea concurenţei analizează cazul şi poate emite diferite decizii care să impună stoparea acţiunilor a căror caracter neloial se confirmă, să fie penalizat comportamentul neloial pe piaţă sau chiar să fie aplicate diferite măsuri corective, până la separarea companiilor în entităţi distincte.

Astfel, conform prevederilor art. 41 alin. (2) din Legea concurenţei nr. 183 din 11 iunie 2012, dacă Plenul Consiliului Concurenţei, acţionând ca urmare a unei plângeri sau din oficiu, constată o încălcare ale art. 5, 7, 9 sau 11, acesta solicită printr-o decizie întreprinderilor şi asociaţiilor de întreprinderi în cauză să înceteze respectiva încălcare. În acest scop, Plenul Consiliului Concurenţei le poate impune orice măsuri corective comportamentale sau structurale care sunt proporţionale cu încălcarea comisă şi sânt necesare pentru încetarea efectivă a încălcării.

Cazurile de acţiune ex-ante a autorităţilor din domeniul concurenţei, inclusiv al Consiliului Concurenţei în cazul Republicii Moldova sunt limitate la examinarea cazurilor de fuziune şi concentrări a întreprinderilor. În asemenea cazuri, autoritatea concurenţei examinează dacă noua entitate nu va produce o influenţă prea puternică pe piaţă şi nu va denatura concurenţa şi, dacă este cazul, blochează fuzionarea.

Motivele pentru care legislaţia sectorială specifică (Legea 241/2007) prevede posibilitatea intervenţiei ex-ante sunt următoarele:

a) Sunt necesare intervenţii de reglementare frecvente şi în timp util.

Astfel, intervenţiile ex-post au loc ulterior producerii fenomenelor de abuz de poziţia dominantă pe piaţă. Analiza comportamentului pretins, efectuarea studiilor de piaţă, determinarea măsurilor necesare, aplicarea măsurilor şi, ulterior, posibila contestare pe cale judiciară a deciziilor fac ca măsurile să fie aplicate chiar şi peste câţiva ani după producerea sau începerea producerii comportamentului abuziv. În asemenea situaţie, chiar dacă în final măsurile au fost aplicate, acestea pot fi întârziate, deoarece concurenţa de pe piaţă deja a fost afectată iremediabil, îndeosebi pe pieţele aflate în perioada de creştere la momentul producerii abuzului. Astfel, chiar dacă persoana care a produs abuzul este penalizată, aceasta nu poate ajuta concurenţei să se revigoreze, având în vedere că sectorul comunicaţiilor electronice se caracterizează printr-un grad sporit de investiţii necesare, influenţa masivă a economiilor de scară şi densitate, prezenţa unor costuri irecuperabile (sunk costs) înalte.

b) Măsurile aplicate de autorităţile concurenţei sunt în general diferite de cele aplicate de autorităţile sectoriale de reglementare care au funcţii de intervenţie ex-ante. Acestea sunt îndreptate nu atât spre penalizarea comportamentului neloial al întreprinderilor, cât spre împiedicarea aplicării puterii de piaţă în detrimentul concurenţei. Reieşind din aceasta, autorităţile sectoriale utilizează impunerea de obligaţii specifice pe durata existenţei puterii semnificative pe piaţă şi controlul respectării lor. Aceste măsuri, spre exemplu, sunt:

- oferirea accesului la diferite elemente de rețea și infrastructură și condițiile în care acesta este oferit;
- orientarea la costuri a preţurilor și stabilirea mecanismelor metodologice pentru acestea, controlul tarifelor,
- normele de evidenţă şi calcul al costurilor și de evidență contabilă pentru asigurarea transparenței furnizărilor;
- asigurarea nediscriminării în legătură cu furnizarea accesului.

c) Lipsa specializării autorității din domeniul concurenței. Acest factor îngreunează posibilitatea identificării în timp util a măsurilor corective necesare, impunerea și exercitarea controlului respectării măsurilor impuse.

d) Necesitatea stringentă de siguranţă juridică.

Motivele date fac ANRCETI să concluzioneze că aplicarea doar a mijloacelor legislației concurenței pentru rezolvarea problemelor legate de concurență pe piața relevantă a produsului nu este suficientă și este necesară reglementarea *ex-ante*. ANRCETI notează că situația privind insuficiența instrumentarului legislației generale a concurenței este similară cu cea din Uniunea Europeană. Astfel Comisia Europeană deduce: L*egislaţia concurenţei nu ar fi insuficientă pentru redresarea eşecului pieţei accesului la bucla locală, deoarece există cerinţe pentru intervenţia pe această piaţă (inclusiv necesitatea evidenţei detaliate, evaluării costurilor şi monitorizării termenilor şi condiţiilor de furnizare, inclusiv parametrilor tehnici).*

Concluzia ANRCETI: În cadrul pieţei identificate, ANRCETI este de părere că există bariere înalte la intrarea pe piaţă, nu există o tendinţă către o concurenţă vizibilă în spatele acestor bariere, iar aplicarea doar a Legii nr. 183 din 11.07.2012 (*Monitorul Oficial al Republicii Moldova,2012, nr.193-197, art.667)* nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficienţe de piaţă. Această piaţă este prin urmare susceptibilă reglementării preventive.

3.1.4 Concluzii privind identificarea pieței relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieţei furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe. ANRCETI a aplicat, de asemenea, testul celor trei criterii pentru a testa dacă această piaţă este susceptibilă reglementării preventive.

Prin urmare, ANRCETI consideră că următoarea piaţă este relevantă reglementării preventive:

Piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe.

Această piaţă include servicii de acces total la bucla şi sub-bucla locală de cupru, acces partajat la bucla locală de cupru, accesul total la bucla locală bazată pe fibre optice şi accesul local virtual necondiţionat (VULA). Limitele geografice ale acestei pieţe sunt teritoriul naţional.

În conformitate cu cerinţele Legii nr. 241/2007, această definiţie a pieţei poate fi subiect al revizuirii cel puţin o dată la doi ani.

În urma constatărilor acestei analize, ANRCETI poate lua decizia privind relevanţa ei pentru reglementare *ex-ante*. Drept urmare, a fost necesară o analiză mai detaliată a acestei pieţe pentru a determina dacă există furnizori care deţin o putere semnificativă pe această piaţă şi, dacă va fi cazul, pentru a stabili obligaţii preventive speciale ce urmează a fi impuse unor astfel de furnizori. Analiza dată este prezentată în compartimentul de mai jos.

3.2 Analiza pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (WLA)

3.2.1 Evaluarea cotei de piață

Cota de piaţă este indicatorul principal al existenţei PSP. Astfel o cota de piaţă mare este o condiţie necesară, nu însă şi suficientă pentru desemnarea unui furnizor individual cu putere semnificativă pe o anumită piaţă relevantă. Pentru a confirma prezenţa PSP, ANRCETI trebuie să efectueze analiza detaliată a pieţei după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un furnizor poate acţiona în mare măsură independent de alţi furnizori.

Regulamentul prevede posibilitatea calculării cotei de piaţă în mai multe moduri, inclusiv conform venitului, numărului de abonaţi, capacităţii instalate, traficului.

Deşi existenţa unei cote de piaţă ridicate nu este suficientă pentru a desemna un furnizor ca având putere semnificativă, este puţin probabil ca un furnizor să deţină putere semnificativă fără să aibă, în acelaşi timp, o cotă de piaţă ridicată.

În cazul pieţei date ANRCETI a calculat cota de piaţă în funcţie de numărul de bucle locale de cupru și fibre optice și evoluția acestora.

Conform datelor statistice prezentate de către furnizorii de reţele şi/sau servicii de comunicaţii electronice în anul 2016, cota de piaţă în funcţie de numărul de bucle locale (bazate pe cupru și pe fibră optică) ale furnizorului istoric reprezintă 89%.

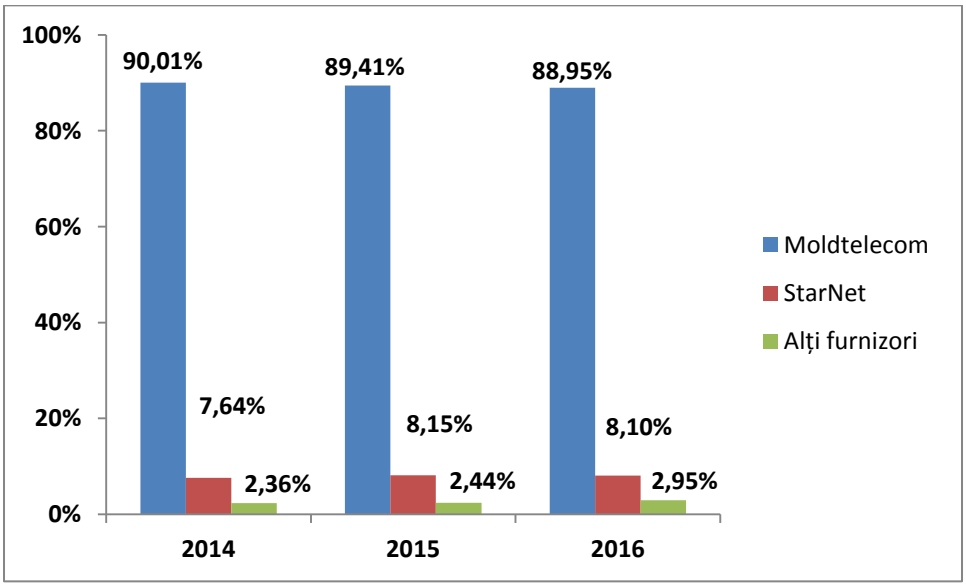


Diagrama 8. Evoluţia ponderii buclelor locale bazate pe cupru și fibră optică

Aceasta a făcut ANRCETI să considere că cota Moldtelecom în numărul de bucle locale de cupru şi fibră optică este foarte înaltă şi stabilă, ceea ce indică asupra existenţei puterii semnificative de piaţă a furnizorului dat.

Expansiunea în mun. Chișinău a reţelelor FTTx ale furnizorilor a dus la creşterea numărului de abonaţi conectaţi la acestea. Având în vedere că prezenţa furnizorilor alternativi de servicii FTTx în afara mun. Chișinău este redusă, ANRCETI consideră că, în lipsa intervenţiei de reglementare, cota Moldtelecom pe segmentul de piaţă de acces în bandă largă prin conexiuni FTTx va creşte, ceea ce va stabiliza cota acestui furnizor în numărul total de conexiuni bazate pe cupru și fibră optică la un nivel destul de ridicat de cca 85% sau aceasta ar putea începe a crește.

De asemenea menționăm că și la nivelul pieței cu amănuntul de bandă largă Moldtelecom deține o cotă de piață semnificativă (în funcție de abonați – 65,3%, iar în funcție de venituri – 64,6%), față de StarNet care este clasat pe locul al doilea (cota de piață în funcție de abonați – 20%, iar în funcție de venituri – 20,4%).

Concluzie: ANRCETI a determinat că cota de piaţă a S.A.„Moldtelecom" pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe este una ridicată, prin urmare există motive să fie presupusă existenţa puterii semnificative a furnizorului dat pe această piaţă.

3.2.2 Analiza ulterioară a pieţei

În cazul în care unul sau mai mulţi furnizori pe o piaţă sunt identificaţi cu o cotă ridicată, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piaţă. 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 piaţă şi stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Controlul infrastructurii greu de dublat**;**
- Avantajul sau superioritatea tehnologică;
- Puterea de contracarare a utilizatorilor**;**
- Accesul la capital;
- Economiile de scară;
- Economiile de gamă de produse**;**
- Economiile de densitate**;**
- Diversificarea produselor şi serviciilor;
- Integrarea pe verticală;
- Reţele bine dezvoltate de distribuţie şi de vânzări;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Absenţa potenţialei concurenţe;
- Numărul furnizorilor de pe piaţă;
- Circumstanţele care determină stabilirea preţurilor pe piaţă;
- Nivelul profitului.

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

3.2.2.1 Cota de piaţă şi stabilitatea acesteia

Deşi o cotă mare de piaţă nu este suficientă pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă, totuşi este puţin probabil ca un furnizor să fie dominant, fără a deţine o cotă de piaţă semnificativă.

Aşa cum se precizează şi în Instrucţiunile CE, o cotă de piaţă mai mare de 50% este prin ea însăşi un indiciu al manifestării unei poziţii dominante pe piaţă. De asemenea, în jurisprudenţa Curţii Europene de Justiţie s-a precizat că, în lipsa unor circumstanţe excepţionale, o cotă de piaţă mai mare de 50% instituie o prezumţie de dominanţă, sarcina probei că respectivul agent economic nu are poziţie dominantă pe o anumită piaţă aparţinând acestuia (*AKZO ChemieBv v. Commission, Hoffmann-La Roche AG v. Commission)*. Chiar şi în cazul unei cote de piaţă mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piaţă mai mici de 40%, un

furnizor poate fi considerat ca având poziţie dominantă, în acest caz analizându-se şi alţi factori (United Brands v. Commission). Aceste circumstanţe excepţionale trebuie argumentate în mod clar şi neechivoc, pe baza unor dovezi care să nu poată fi contestate.

Aşa cum precizează şi Instrucţiunile CE, faptul că furnizorul identificat ca având putere semnificativă pe piaţă înregistrează scăderi progresive ale cotei de piaţă, poate fi un indiciu al creşterii gradului de concurenţă pe respectiva piaţă, dar această evoluţie nu este suficientă pentru a considera că identificarea unui furnizor cu putere semnificativă pe piaţa analizată nu este justificată.

Conform Legii concurenței nr. 183 din 11.07.2012(*Monitorul Oficial al Republicii Moldova,2012, nr.193-197, art.667),* în continuare denumită Legea nr. 183/2012, în cazul unei cote de piață de peste 50%, se prezumă existența poziției dominante a întreprinderii, până la proba contrară.

În vederea evaluării situaţiei concurenţiale pe piaţa serviciilor de acces la infrastructura de rețea, pe baza datelor de piaţă disponibile, ANRCETI a analizat evoluţia cotelor de piaţă în perioada 2014 - 2016. În acest sens, în conformitate cu definiţia pieţei, valorile au fost calculate pe baza numărului de circuite de buclă locală ale furnizorilor de servicii de acces la elemente de infrastructură, incluzând circuitele autofurnizate.

Astfel, a rezultat că S.A. „Moldtelecom" deţine o cotă de piaţă de 89% pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (bucla locală de cupru şi optice), depăşind cu mult al doilea furnizor ca mărime, StarNet, care are o cotă de piaţă de cca 8%. Ceilalţi furnizori împreună deţin o cotă de aproape 3%.

Astfel, deşi este de aşteptat ca, în orizontul de timp al analizei de piaţă, cotele de piaţă înregistrate de către furnizorii de reţele alternative să continue să crească, din punct de vedere prospectiv, ANRCETI consideră că cota de piaţă a Moldtelecom s-ar putea stabiliza la circa 85%.

În ceea ce priveşte cota de piaţă a Moldtelecom pe piaţa serviciilor cu amănuntul de acces în bandă largă putem menţiona că este de asemenea foarte înaltă, aceasta fiind în ultimii 3 ani (2014-2016) de 65-66% în funcție de abonați și 63-64% în funcție de venituri.

Concluzie: Cotele înalte de piaţă atât pe piaţa cu ridicata cât şi pe piaţa cu amănuntul, cât şi stabilitatea acestora în timp sunt indicii extrem de importante asupra puterii semnificative a Moldtelecom pe piaţa dată.

Totodată, este important de analizat în ce măsură existenţa unor alţi factori poate limita posibilitatea unui furnizor de a se comporta în mod independent faţă de clienţii, concurenţii şi, respectiv, faţă de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare şi alte criterii în vederea determinării puterii semnificative pe piaţă, analizate în cele ce urmează.

3.2.2.2 Dimensiunea Furnizorului

Furnizarea serviciilor cu ridicata de acces local la puncte fixe necesită investiţii importante într-o reţea de acces la puncte fixe. Este o investiţie substanţială, chiar dacă aceasta se concentrează în marile oraşe, cum ar fi Chişinău, Bălți, Ungheni, Soroca, Orhei, Comrat și altele. Pentru furnizarea pe scară largă a infrastructurii de rețea fixă, investiția este atât de semnificativă încât orice alt furnizor alternativ se va ciocni cu mari dificultăţi în ce priveşte intrarea pe piaţă.

Dimensiunea furnizorului este prin urmare un element important, deşi importanţa are mai degrabă de a face cu aspecte aferente cum ar fi controlul facilităţilor esenţiale (infrastructura asociată). În cele din urmă, unii dintre concurenţii Moldtelecom sunt întreprinderi de o scară

similară sau chiar şi mai mare, însă acestea nu au acelaşi volum de investiţii irecuperabile în reţelele fixe din R. Moldova.

Cu cât mai mare este furnizorul, cu atât mai greu va fi pentru concurenţii acestuia să-i schimbe poziţia de PSP. Prin urmare acest indicator fortifică ipoteza de PSP creată de cota de piaţă ridicată a S.A. „Moldtelecom".

3.2.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Facilităţile de infrastructură sunt active necesare pentru construirea reţelei şi furnizarea accesului cu ridicata la infrastructura de reţea. Din punct de vedere tehnic şi economic, dublarea acestei este extrem de dificilă. Astfel, Comisia Europeană sugerează că *Posibilitatea lor* [a furnizorilor alternativi] *de a construi o infrastructură similară furnizorului istoric este limitată. În reţeaua de acces local, costurile sunt concentrate în lucrările de inginerie civilă. Aceste lucrări pot constitui până la 50%-80% din costul total per utilizator, în funcţie de soluţia aleasă şi caracteristicile specifice locale (astfel ca densitatea utilizatorilor, disponibilitatea canalizaţiei, costurile muncii şi costurile legate de excavări). Furnizorii istorici şi companiile de cablu TV*[11] *pot utiliza canalizaţia şi drepturile lor de trecere existente pentru a minimaliza aceste costuri. Alţi competitori nu au asemenea avantaje, cu excepţia unor cazuri rare, când pot obţine acces de la alte companii de utilitate publică.*

Dificultatea duplicării infrastructurii reiese din faptul că construcţia acesteia este anevoioasă, durează mult timp, necesită volum mare de coordonări şi autorizări din partea autorităţilor ce supraveghează construcţiile civile, din cauza cerinţelor de urbanism. De asemenea este important faptul că aceste facilităţi reprezintă cea mai mare pondere a costurilor de construire a unei reţele de acces local, iar odată construite, costurile acestor facilităţi trec în categoria costurilor irecuperabile. În condiţiile în care o astfel de reţea există, construirea unei reţele paralele ar face imposibil (cel puţin ineficient din punct de vedere economic) de a atinge economii suficiente de densitate.

ANRCETI consideră că controlul facilităţilor de bază este cel mai important factor care indică asupra PSP a Moldtelecom pe piaţa dată.

Infrastructura asociată reţelelor de acces fixe prin fir, fie acestea de cupru sau optice, este canalizaţia telefonică (inclusiv canalizaţia verticală din interiorul clădirilor), stâlpii telefonici. Această infrastructură este în măsură de peste 99% controlată de Moldtelecom.

Facilităţile de bază relevante pentru furnizarea serviciilor de acces la infrastructura de reţea la un post fix este bucla locală către utilizatorul final. Investiţia necesară pentru a dubla infrastructura aferentă buclei locale a Moldtelecom este o barieră pentru concurenţii săi, deoarece cu infrastructura dată dublată, furnizorul nu poate atinge efecte similare de economii de densitate și face soluția dată neeconomicoasă.

Prin urmare, controlul infrastructurii de către Moldtelecom şi refuzul de a comercializa accesul la infrastructura dată la un nivel competitiv al prețurilor date reprezintă un factor esențial care poate împiedica furnizorii concurenți să-și construiască rețelele lor. În cazul unor piețe emergente (astfel ca accesul în bandă foarte largă), lipsa accesului la infrastructura asociată poate duce la blocarea pieței pentru concurenți (*market foreclosure*).

Concluzie: Controlul infrastructurii asociate (canalizație telefonică și stâlpi telefonici) de către Moldtelecom reprezintă un argument foarte puternic în favoarea concluziei că furnizorul dat are putere semnificativă pe piața furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe.

[11] Situaţia din Moldova se deosebeşte aici, deoarece companiile de cablu TV autohtone, în cea mai mare măsură nu dispun de astfel de infrastructură.

3.2.2.4 Puterea de contracarare a cumpărătorilor

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

Existenţa puterii de contracarare nu este suficientă pentru a contrabalansa efectele puterii de piaţă deţinute de un furnizor, ci este important să se evalueze intensitatea cu care aceasta se manifestă. În acest sens, este necesar să se evalueze dacă, pentru orizontul de timp al analizei, puterea de contracarare deţinută este suficientă pentru a contracara comportamentul abuziv al unui vânzător pe o piaţă de monopol. Practic, eficienţa puterii de contracarare a utilizatorilor trebuie să indice faptul că furnizorul ofertant nu se poate comporta, într-o măsură apreciabilă, independent faţă de clienţii săi, rezultând astfel ca nu are putere semnificativă pe piaţă. Puterea de cumpărare şi poziţia relativă de negociere depind de numeroşi factori, gradul de influenţă pe care un cumpărător îl poate exercita asupra unui vânzător putând fi extrem de variat. Pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de cumpărător pe o anumită piaţă, să se manifeste în mod eficient, aceasta trebuie să fie suficient de puternică pentru a permite obţinerea unor rezultate (de exemplu, condiţii contractuale rezonabile, tarife care să nu fie excesive, şi la un nivel determinat pe baze competitive etc.) care să fie asemănătoare cu rezultatele obţinute pe o piaţă competitivă.

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

a) utilizatorul cumpără un volum important din serviciile oferite de furnizor;

b) utilizatorul poate migra, cu costuri reduse, către surse alternative de achiziţionare a serviciilor respective;

c) utilizatorul ar putea furniza el însuşi serviciile respective.

Prin urmare, pe piaţa relevantă identificată, ANRCETI a analizat măsura în care Moldtelecom deţine suficientă putere de piaţă pentru a putea creşte peste nivelul competitiv, în mod profitabil, tarifele percepute celorlalţi furnizori, care reprezintă cererea. În condiţiile în care se dovedeşte că furnizorul în cauză deţine putere semnificativă pe piaţă, atunci se justifică intervenţia agenţiei de reglementare în sensul prevenirii efectelor negative pe care comportamentul acestuia le-ar putea avea asupra utilizatorilor la nivelul pieţei cu ridicata, precum şi asupra utilizatorilor finali.

Astfel, ANRCETI consideră că Moldtelecom deţine controlul asupra unei reţele şi infrastructuri greu de dublat, iar pentru furnizorii alternativi este dificil de a avea acces la soluţii alternative viabile (reţele alternative de acces) pentru a putea ajunge în locaţiile utilizatorilor finali. În absenţa unor măsuri de reglementare *ex ante*, puterea de contracarare a cumpărătorilor pe piaţa serviciilor de acces la infrastructura de rețea este insuficientă pentru a avea efecte coercitive asupra Moldtelecom (pentru a-l determina constrângeri concurenţiale care să împiedice manifestarea unui comportament independent al acestuia faţă de clienţi, concurenţi şi utilizatorii finali). Mai mult, datorită faptului că Moldtelecom este într-o foarte mică măsură dependent de ceilalţi furnizori, o astfel de soluţie nu este credibilă.

Aşadar, în virtutea cotei de piaţă semnificative a Moldtelecom pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe, ANRCETI consideră că furnizorii care au calitatea de clienţi ai Moldtelecom, indiferent de mărimea lor de piaţă, au o putere de negociere scăzută comparativ cu aceasta.

De asemenea, în lipsa unor măsuri de reglementare *ex ante*, este puţin probabil ca Moldtelecom să ofere servicii de acces la elemente de infrastructură către terţi pe baze comerciale

la preţuri competitive. Mai mult, în condiţiile în care Moldtelecom ar oferi astfel de servicii terţilor, datorită poziţiei avantajoase pe care o deţine pe piaţă, aceasta ar avea posibilitatea să impună furnizorilor alternativi tarifele şi condiţii contractuale pe care le doreşte, iar aceştia din urmă ar fi constrânşi să le accepte pentru a avea acces la un număr cât mai mare de utilizatori finali.

Prin urmare, este puţin probabil ca furnizorii alternativi să fie în măsură să determine constrângeri asupra comportamentului de piaţă al Moldtelecom, ca răspuns la o posibilă schimbare a condiţiilor comerciale sau a termenilor contractuali privind serviciile de acces furnizate, prin intrarea pe piaţă şi furnizarea, prin intermediul reţelei proprii de acces, a serviciilor de acces la internet în bandă largă.

Mai mult, ţinând seama că numărul buclelor achiziţionate până în prezent este extrem de scăzut, furnizorii care beneficiază în prezent de acces la bucla locală nu pot exercita o putere de negociere ridicată prin prisma volumului de servicii pe care îl cumpără de la Moldtelecom.

Concluzie: Puterea de contracarare a utilizatorilor finali este redusă în raport puterea de piață a Moldtelecom ce decurge din controlul infrastructurii vaste de rețea fixă și a infrastructurii asociate. De asemenea, puterea de contracarare a furnizorilor alternativi, în calitate de cumpărători sau potențiali cumpărători de servicii de acces la infrastructura Moldtelecom potrivită pentru accesul la servicii în puncte fixe este redusă, din cauza puterii reduse de negociere a acestor tipuri de acces și independenței Moldtelecom de infrastructura altor furnizori.

3.2.2.5 Numărul furnizorilor de pe piaţă

Capacitatea unui furnizor cu o cotă de piaţă ridicată de a acţiona independent de concurenţi depinde parţial de puterea relativă a acestora. În cazul în care restul pieţei este divizată într-un număr mare de jucători mici, furnizorul mare va fi capabil să acţioneze într-o măsură semnificativă în mod independent. Cu toate acestea, în cazul în care există doar câţiva jucători ai căror cote de piaţă nu sunt foarte mici, acesta nu va fi capabil să acţioneze independent.

Cea mai bună măsură a concentrării pieţei este Indicele *Herfindahl - Hirschman* (IHH). IHH măsoară gradul de concentrare a pieţei prin intermediul unui indicator derivat suma pătratelor cotelor de piaţă ale furnizorilor. Un IHH aproape de 1 indică un nivel ridicat de concentrare a pieţei, un IHH ce tinde spre 0 indică un nivel scăzut de concentrare a pieţei, fapt care ar indica o concurenţă perfectă. Un IHH mare poate fi considerat ca probă *suplimentară* în sprijinul PSP.

Tabel 1: Calcularea Indicelui IHH pentru piaţa de acces la Internet cu amănuntul la puncte fixe

Furnizori	Cota 2016 (Si)	Si^2
Moldtelecom	65,3%	0,4264
StarNet	20%	0,04
Alţi furnizori	14,7%	0,0216
Sumar:	**100%**	**0,488**

Tabel 2: Calcularea Indicelui IHH pentru piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe

Furnizori	Cota 2016 (Si)	Si^2
Moldtelecom	88,95%	0,7912
StarNet	8,1%	0,0066
Alţi furnizori	2,95%	0,0009
Sumar:	**100%**	**0,7987**

IHH pentru piaţa de acces la Internet cu amănuntul la puncte fixe din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul de mai sus este de 0,488 – un nivel caracteristic unei pieţe extrem de concentrate. De asemenea, aplicat pieţei furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe, indicele IHH este excepţional de înalt (0,7987).

Concluzie: Numărul redus de furnizori şi un IHH înalt oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că Moldtelecom are PSP pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe.

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că Moldtelecom are PSP pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe, iar barierele identificate (cota mare de piață, investiţii necesare mari, costuri irecuperabile înalte, controlul infrastructurii greu de dublat, absența puterii de contracarare a cumpărătorilor) sunt extrem de mari pentru ca concurenţii să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a Moldtelecom.

Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către S.A. „Moldtelecom" a infrastructurii greu de dublat şi a economiilor de scară şi de densitate, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că Moldtelecom va aplica această putere pentru a limita posibilitatea concurenţilor săi de pe pieţele cu amănuntul (mai ales pe piaţa accesului fix în bandă largă) de a fi competitivi.

Concluzie ANRCETI: Există dovezi clare că Moldtelecom are PSP pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe şi este puţin probabil că această poziţie se va schimba în următorii doi ani. O serie de criterii confirmă faptul că Moldtelecom se bucură de putere semnificativă pe piaţa relevantă.

3.3 Determinarea și analiza obligațiilor

3.3.1. Cadrul legal

Potrivit prevederilor art. 43 alin. (1) din Legea nr. 241/2007, *în cazul în care, în urma unei analize de piaţă realizate în condiţiile legii, un furnizor este desemnat ca având putere semnificativă pe o piaţă relevantă, ANRCETI impune acestuia, în modul stabilit, una sau mai multe dintre obligaţiile prevăzute în acesta*. Prin urmare, ANRCETI trebuie să impună cel puţin una din obligaţiile prevăzute la art. 43 din Legea nr. 241/2007 în sarcina furnizorului desemnat cu putere semnificativă pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe.

Furnizarea cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe cuprinde punerea la dispoziţia unei terţe părţi de spaţii, echipamente sau servicii, în condiţii determinate, în mod exclusiv sau neexclusiv. Accesul necondiţionat la elementele de infrastructură (la bucla sau subbucla locală) presupune furnizarea de acces la spaţii, echipamente sau servicii care nu este condiţionată de:

- achiziţia concomitentă de către solicitant a unor produse sau servicii care nu sunt necesare furnizării tipului de acces solicitat;
- achiziţia unui volum impus de produse sau servicii, care excede volumului necesar furnizării tipului de acces solicitat;
- impunerea oricăror condiţii comerciale, tehnice sau de altă natură, care nu sunt necesare furnizării tipului de acces solicitat.

Serviciile incluse în piaţa relevantă cu ridicata analizată vizează furnizarea accesului în forma sa necondiţionată, astfel încât beneficiarul accesului să nu plătească pentru servicii care nu îi sunt necesare pentru furnizarea propriilor servicii.

3.3.2 Principiile aplicate de ANRCETI pentru stabilirea remediilor

ANRCETI consideră că asigurarea unui regim eficient, transparent şi riguros fundamentat al accesului necondiţionat la infrastructura de reţea, cel puţin acolo unde acele elemente de reţea sunt greu de dublat de către furnizorii alternativi, poate determina pe termen lung creşterea concurenţei.

ANRCETI consideră că, acolo unde este proporţional şi în interesul pe termen lung al utilizatorilor finali, trebuie să se asigure accesul la elementele greu de dublat ale reţelei.

Având în vedere interesul general al societăţii moderne pentru conectivitate deplină cu servicii de acces în bandă largă a utilizatorilor, concurenţa eficientă poate cel mai bine răspunde acestei nevoi ale societăţii. Pentru aceasta, este nevoie de a se asigura o concurență efectivă, bazată pe infrastructuri[12], iar pentru aceasta trebuie alese remediile potrivite care nu doar că permit accesul și utilizarea efectivă a infrastructurii de rețea a furnizorului cu PSP, dar și că sunt echilibrate astfel, încât motivează furnizorii să urce pe scara investițiilor prin construirea de rețele concurente.

Este important ca reglementarea să menţină stimulentele de a investi în reţea şi în dezvoltarea reţelei ale furnizorului cu putere semnificativă, în special acolo unde replicarea elementelor de rețea nu este fezabilă. În alte cazuri, atunci când replicarea acestor elemente este posibilă, ANRCETI trebuie să se asigure că atât furnizorul alternativ, cât şi cel cu putere semnificativă se află în aceeaşi poziţie din punctul de vedere al posibilităţilor de a investi în reţea. În ceea ce priveşte fezabilitatea replicării reţelei, factorii care trebuie luaţi în considerare includ, *inter alia*: viabilitatea tehnică şi economică a utilizării sau instalării unor facilităţi concurente, din perspectiva ratei de dezvoltare a pieţei; fezabilitatea furnizării accesului propus, în relaţie cu capacitatea disponibilă; investiţia iniţială a proprietarului facilităţii respective, ţinând cont de riscurile pe care le presupune realizarea unei investiţii; nevoia de a încuraja şi proteja concurenţa pe termen lung.

Cu toate acestea, dacă furnizorul alternativ are nevoie, în aceste cazuri, de acces la reţeaua furnizorului cu putere semnificativă, acest acces trebuie să se realizeze rapid, în condiţii obiective şi proporţionale.

Conturarea unor astfel de reglementări necesită o atenţie deosebită faţă de:

i. stimulentele economice ale entităţilor implicate;
ii. asimetriile în ceea ce priveşte accesul la informaţii relevante;
iii. aspecte practice referitoare la controlul respectării deciziilor de reglementare şi impunerea respectării acestora.

[12] Aici infrastructura are înțelesul de rețele, părțile pasive și active ale rețelelor, însă nu include infrastructura asociată rețelelor, care de una singură nu produce valoare în termeni de produse de comunicații electronice.

3.3.3 Obligaţii impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă şi impactul acestora asupra concurenței de piață

În anul 2013, Moldtelecom a fost desemnat de ANRCETI ca având putere semnificativă pe piaţa furnizării accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un post fix. Menționăm că piața cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe include serviciile furnizate pe piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un post fix.

ANRCETI, prin Hotărârea Consiliului de Administrație nr. 56 din 26.09.2013 a impus obligații speciale preventive în sarcina Moldtelecom în legătură cu puterea sa semnificativă pe piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un post fix.

Aceste obligații au vizat:

- Asigurarea accesului;
- Asigurarea transparenţei, prin publicarea unei Oferte de Referinţă pentru Acces (ORA);
- Neadmiterea discriminării;
- Controlul tarifelor, inclusiv obligaţii de fundamentare a tarifelor în funcţie de costuri;
- Ţinerea evidenţei contabile separate.

Obligaţia de asigurare a accesului vizează obligaţia de a furniza accesul la toate repartitoarele principale şi intermediare din reţeaua sa de acces, la infrastructura asociată şi de utilizare a acestora necondiţionat, precum şi furnizarea serviciilor auxiliare cum ar fi colocarea şi serviciul „*backhaul*”. Refuzul trebuie să fie temeinic justificat şi va fi comunicat în scris solicitantului şi ANRCETI, în termenele stabilite de ANRCETI conform Hotărârii 56/2013. Totodată, Moldtelecom este obligat să ofere accesul la sistemele de asistenţă operaţională, la sistemele informaţionale, precum şi la bazele de date pentru pregătirea comenzilor, aprovizionare, întreţinere, solicitări de reparaţii şi facturare.

Orice furnizor interesat să încheie un acord de acces la bucla locală trebuie să transmită o cerere către Moldtelecom. Termenul maxim prevăzut în Hotărârea nr.56/2013 pentru încheierea unui acord în acest sens este de 20 zile de la primirea cererii.

Pentru a respecta **obligaţia de transparenţă**, Moldtelecom trebuie să publice pe pagina sa de Internet şi să furnizeze la cerere o ofertă de referinţă pentru accesul necondiţionat la bucla locală (ORA), care trebuie să includă cel puţin setul minim de servicii pentru furnizarea accesului necondiţionat la bucla locală, împreună cu condiţiile şi tarifele în care aceste servicii vor fi oferite în conformitate cu prevederile Hotărârii nr.56/2013.

De asemenea, Moldtelecom are **obligaţia de nediscriminare**, respectiv să aplice condiţii echivalente de furnizare a accesului necondiţionat la bucla locală în circumstanţe echivalente tuturor furnizorilor şi să pună la dispoziţia terţilor toate elementele specifice ale reţelei, infrastructura asociată, serviciile şi informaţiile necesare în vederea realizării accesului necondiţionat la bucla locală, în aceleaşi condiţii, inclusiv în ceea ce priveşte calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate persoanelor din acelaşi grup.

Modul de realizare a **evidenţei contabile separate** a fost stabilit prin Instrucţiunile privind implementarea de către S.A.„Moldtelecom” a evidenţei contabile separate în cadrul contabilităţii interne de gestiune, aprobate prin Hotărârea Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 09 din 22.04.2011.

Instrucțiunea conţine reguli detaliate privind întocmirea, publicarea şi auditul situaţiilor financiare separate, stabilind structura şi nivelul de detaliere al acestora, metodologia de alocare a costurilor, veniturilor şi capitalului angajat şi sistemul de decontări interne aplicat pentru

produsele şi serviciile furnizate între unităţile şi subunităţile de afaceri. Conţinutul şi formatul de raportare a situaţiilor financiare separate pe care Moldtelecom are obligaţia să le transmită ANRCETI şi să le publice pe propria pagină de Internet permit ANRCETI şi celorlalte persoane interesate să urmărească respectarea obligaţiilor de transparenţă, nediscriminare şi de fundamentare a tarifelor în funcţie de costuri.

De asemenea, Moldtelecom are **obligaţia de control al tarifelor, inclusiv de fundamentare a tarifelor în funcţie de costuri** pe baza unui model de calculaţie a costurilor sau a altor metode, aprobate de ANRCETI, tarife care vor fi suficient de detaliate pentru a asigura că solicitanţii nu vor trebui să plătească pentru resurse care nu sunt necesare serviciului pe care l-au solicitat. Până în prezent, tarifele nu au fost fundamentate pe baza unui model respectiv de calculaţie a costurilor. Până la aprobarea mecanismelor referitoare la controlul preţurilor în funcţie de LRIC, ANRCETI a stabilit preţuri maxime ce pot fi percepute de furnizorul ofertant care se regăsesc în ORA.

Obligaţiile date rămân în sarcina Moldtelecom până la revizuirea acestora de către ANRCETI. Conform prevederilor Legii nr. 241/2007, ANRCETI efectuează regulat (în termen de 3 ani) analiza pieţelor relevante în vederea determinării situaţiei concurenţiale pe piaţa relevantă, precum şi identificării măsurilor necesare în cazul în care continuă să existe puterea semnificativă a furnizorului.

3.3.4 Problemele concurenței și identificarea remediilor necesare

În analiza de mai sus, ANRCETI a găsit că piaţa cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe este susceptibilă reglementării preventive, iar analiza în detaliu a arătat că S.A. „Moldtelecom" este furnizorul care se bucură de putere semnificativă pe această piaţă. Puterea dată de piaţă este întărită de controlul de către Moldtelecom a infrastructurii asociate, dublarea căreia de către concurenţi este economic nefezabilă. Astfel, existenţa puterii date de piaţă îi permite Moldtelecom, în lipsa unor reglementări de prevenire a utilizării puterii date în detrimentul concurenţei, să limiteze concurenţa de pe piaţa cu amănuntul a accesului în bandă largă, situată în avalul pieţei analizate. Astfel, dublarea de către concurenţi a infrastructurii controlate de Moldtelecom nu este fezabilă economic, din cauză că aceştia nu vor atinge efecte de scară şi densitate similare. Și din punct de vedere tehnic, dublarea acestei infrastructuri este extrem de anevoioasă sau chiar imposibilă din cauza reglementărilor și restricțiilor de urbanism și de construcții.

Operarea de către Moldtelecom a infrastructurii date îi oferă posibilitatea exclusivă de a furniza servicii de acces în bandă largă. Refuzul de a oferi acces la infrastructura sa de reţea poate împiedica furnizorii alternativi să concureze cu Moldtelecom pe piaţa din aval. Oferirea accesului în condiţii discriminatorii şi la preţuri necompetitive de asemenea pot împiedica furnizorii alternativi să concureze eficient cu furnizorul cu putere semnificativă.

De asemenea, utilizarea infrastructurii asociate existente de către Moldtelecom îi oferă avantajul derulării mai rapide a reţelelor de acces decât concurenții, ceea ce poate duce în viitor la o concurență limitată pe piaţa cu amănuntul de servicii de acces în bandă foarte largă bazat pe conexiuni de fibră optică.

Prin urmare, ANRCETI consideră:

1) necesară păstrarea remediilor impuse în sarcina S.A. „Moldtelecom" prin Hotărârea Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr.56/2013. Sumar, acestea vizează:

- ✓ Obligaţia de asigurare a următoarelor tipuri de acces la reţeaua proprie:
- Accesul necondiționat la bucla și subbucla locală de cupru;

- Accesul la bucla locală optică acolo unde aceasta înlocuieşte buclele locale de cupru;
- Accesul la buclele locale optice;
- Accesul la infrastructura de canalizaţie şi stâlpi telefonici, inclusiv dimensionarea corespunzătoare a capacităților de canalizaţie nou construite să poată găzdui cablurile a câțiva furnizori;
- Accesul la infrastructura de canalizație și stîlpi în vederea pozării cablurilor indiferent dacă acestea sunt utilizate pentru accesul la bucla locală a furnizorului ofertant sau dacă furnizorii solicitanți pozează aceste cabluri pentru a-și dezvolta propria rețea de acces sau de transport;
- Serviciul de „*backhaul*";
- Servicii de colocare a echipamentelor.

✓ Obligaţia de asigurare a transparenţei, prin publicarea unei oferte de referinţă pentru acces și publicării ofertelor publice de referință pentru infrastructura de canalizaţie și stâlpi;

✓ Obligaţia de neadmitere a discriminării;

✓ Obligaţii privind controlul tarifelor, inclusiv obligaţii de fundamentare a tarifelor în funcţie de costul LRAIC, inclusiv pentru serviciile de acces la bucla locală optică și acces la canalizaţie și stâlpi telefonici;

✓ Obligaţia privind ținerea evidenţei contabile separate.

2) necesară impunerea remediilor în sarcina Moldtelecom cu privire la asigurarea accesul de tip VULA, inclusiv a facilităților asociate.

3.4 Identificarea Pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (WCA)

În compartimentele ce urmează, ANRCETI desfășoară o analiză care stabilește:

- limitele pieței produsului și pieţei geografice ale pieței WCA, utilizând raționamentele Testului Monopolistului Ipotetic;
- situaţia concurenţială şi evoluţia viitoare a acestei pieţe în scopul de a desemna, după caz, furnizorul sau furnizorii cu putere semnificativă;
- identificarea obligaţiilor ce urmează a fi impuse furnizorului determinat cu putere semnificativă pe piața dată.

3.4.1 Definirea pieței produsului

WCA reprezintă o resursă cu ridicata non-fizică utilizată pentru furnizarea serviciilor cu amănuntul utilizatorilor finali ca accesul la Internet în bandă largă, servicii TV, servicii de telefonie. WCA cuprinde conform Notei explicative la Recomandarea 2014/710/UE *„produsele de acces care permit furnizorilor solicitanți un control direct mai redus și mai standardizat asupra liniei de acces".* Controlul limitat asupra liniei de acces se datorează cerințelor mai mici de a efectua investiții de către solicitantul de acces pentru a obține conectivitatea.

Piața WCA înlocuiește Piața 5 (piaţa accesului cu ridicată la comunicaţii în bandă largă) din Recomandarea 2007/879/EC, iar serviciile furnizate pe această piață sunt denumite tradițional servicii de tip *bitstream* și de obicei includ acces la capacități furnizate prin intermediul rețelelor de cupru, rețelelor de fibră optică sau rețelelor hibride (cupru/fibră optică), utilizarea echipamentelor în bandă largă și anumitor elemente de *backhaul și handover*. Instrucţiunile Comisiei Europene sugerează că produsele care oferă "calitatea serviciilor de tip "*best effort*", fără garanții de disponibilitate, "*contention ratio*" ridicat, viteze asimetrice" ar trebui să cadă în Piața WCA.

În conformitate cu practicile Uniunii Europene, piaţa accesului în bandă largă (redefinită în piaţa WCA) poate fi definită în baza următoarelor caracteristici:

1. Serviciul este "mereu activ"– adică nu este necesară conexiunea Dial-Up, iar utilizatorul final are o conexiune permanentă la reţea şi la serviciile acesteia;

2. Există posibilitatea de a utiliza simultan serviciile voce şi transport date;

3. Accesul în bandă largă este mai rapid decât accesul la internet prin Dial-Up.

La punctul trei, ANRCETI nu consideră că este necesar să fie stabilit un nivel minim sau maxim de viteză ca parte a definiţiei. Condiţiile de piaţă se schimbă rapid şi vitezele de la care începe delimitarea bandei largi pot să nu fie percepute deja de consumatori drept bandă largă. Totodată vitezele percepute în prezent ca fiind bandă largă, în viitorul apropiat pot să nu mai fie percepute astfel. Dat fiind că condiţiile de piaţă sunt în permanentă schimbare, ANRCETI, la această etapă, a renunţat la definirea limitelor de viteză pentru serviciul dat. La această etapă de dezvoltare a pieţei condiţiile de cerere şi ofertă, nu par să solicite o astfel de separare, însă ANRCETI va monitoriza minuţios evoluţia pieţei pentru a se asigura că orice definire a pieţei şi intervenţie potenţială de reglementare sunt adecvate şi proporţionale.

Piața WCA se află în aval față de Piața WLA și în amonte față de piața cu amănuntul în bandă largă. Figura 9 prezintă limitele acestui serviciu şi demonstrează această relaţie utilizând tehnologia ADSL.

Diagrama arată că diferenţa principală dintre serviciile furnizate pe piața WCA și cele furnizate pe piața WLA constă în faptul că primele sunt oferite prin includerea DSLAM în partea de acces a serviciului, de către furnizorul de servicii, pentru solicitantul serviciului dat. În plus, pot fi furnizate diverse tipuri de *capacităţi de transmitere asociată*, iar serviciile pot fi prestate la nivel de ATM (sau *Ethernet*), IP sau pot fi furnizate ca un simplu serviciu de re-vânzare (în cazul dat solicitantul serviciului nu are posibilitatea să influenţeze caracteristicile tehnice ale serviciului).

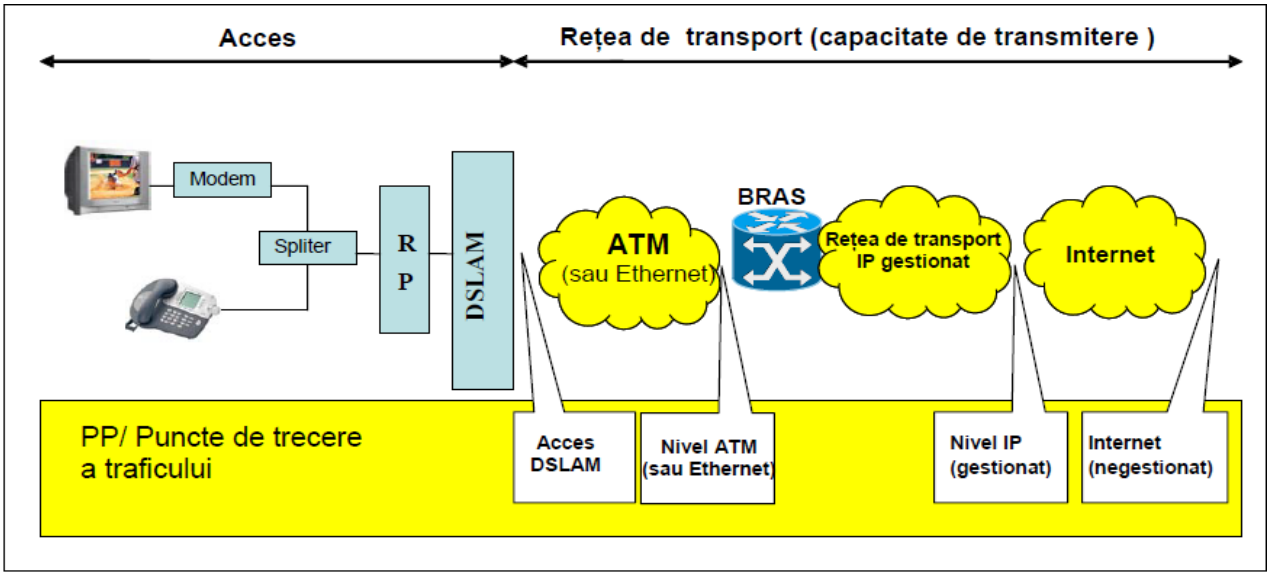


Figura 9. Acces de tip *bitstream* la bucla locală de cupru

În urma efectuării Testului Monopolistului Ipotetic, în cadrul iteraţiei 2 (anul 2012) a pieţei furnizării accesului cu ridicata la comunicaţii în bandă largă (Piaţa 5), ANRCETI a concluzionat

că accesul în bandă largă bazat pe fibre optice (***serviciile de tip bitstream bazate pe rețele de fibră optică***) este un substituent eficient pentru produsul focal (accesul în bandă largă - ***Bitstream*** bazat pe cupru) și este parte a pieței relevante a produsului.

Din punct de vedere al cererii cu amănuntul, ANRCETI a considerat că odată cu creşterea posibilităţilor de selectare a conţinutului, care necesită acces la Internet în bandă largă şi cererea în creştere pentru servicii de IPTV, utilizatorii vor avea nevoie de o capacitate mai mare, ceea ce presupune că cererea de acces la Internet în bandă largă de mare viteză va continua să crească (evoluția cererii pentru servicii de acces la Internet în bandă largă de mare viteză este prezentată în Diagrama 7).

Întrucât, în comparaţie cu tehnologia xDSL, fibra optică permite o viteză de transfer mai mare, aceasta face posibilă furnizarea de servicii de înaltă calitate şi suportă aplicaţii avansate IP, cum ar fi, de exemplu, HDTV, ANRCETI consideră că numărul de utilizatori la care furnizorii vor furniza servicii de acces la Internet în bandă largă prin fibra optică va creşte în continuare, ceea ce înseamnă că vor exista mai mulţi utilizatori care vor fi gata să plătească un preţ mai mare pentru un serviciu de o calitate superioară (evoluția numărului de abonaţi la serviciile în bandă largă la puncte fixe, în funcţie de tehnologia utilizată este prezentată în Diagrama 3).

Din punct de vedere a cererii cu ridicata menționăm că serviciile de tip *bitstream* bazate pe fibră optică sunt atractive pentru furnizorii solicitanți (noi intrați pe piață sau existenți) care concurează pe piața cu amănuntul datorită capacităților avansate ale produselor bazate pe fibră optică și a calității serviciilor comparativ cu produsele de tip *bitstream* bazate pe cupru, care se manifestă, după cum a fost menționat mai sus, prin cererea tot mai mare a utilizatorilor finali de servicii în bandă largă de mare viteză.

4.1.1.1 Produsul focal

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

Ținând cont de cele expuse la secțiunea precedentă ANRCETI găsește potrivit să pornească de la produsul focal – ***serviciile de tip bitstream bazate pe rețele de cupru și fibră optică,*** drept cel mai evident serviciu cu ridicata de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (WCA).

În continuare, ANRCETI va examina dacă există și alte produse cu ridicata care pot substitui eficient produsul focal, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic. În cazul identificării unor astfel de produse, aceasta ar indica asupra faptului că ele fac parte din aceeași piață de produse cu produsul focal.

4.1.1.2 Lista substituenţilor produsului focal cu ridicata

Produsele candidat substituenţi cu ridicata pentru produsul focal identificate de ANRCETI sunt următoarele:

- accesul furnizat prin cablu coaxial;
- accesul furnizat prin tehnologia fixă fără fir;
- accesul furnizate prin reţele mobile (3G/4G);
- accesul auto-furnizat.

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituent posibile pot constrânge activităţile unui monopolist ipotetic care furnizează acces prin intermediul tehnologiilor xDSL și FTTx.

1. Analiza oportunităţii includerii în aceeaşi piaţă relevantă a produsului a serviciilor de acces oferit prin cablu coaxial şi tehnologia fix fără fir.

Chiar dacă este posibil din punct de vedere tehnic de a furniza servicii cu ridicata de pe piața WCA prin rețele de cablu TV, ANRCETI consideră puțin probabil ca acestea să poată fi furnizate într-o perioadă de timp scurtă (până la 1 an), astfel încât să poată constrânge comportamentul monopolistului ipotetic, ținând cont că investiţiile suplimentare în reţele de cablu coaxial necesare pentru a furniza un serviciu de *bitstream* sunt semnificative. Solicitanții de acces ar trebui să investească de exemplu în procurarea şi implementarea de sistemele de suport operațional și business (*OSS - Operational Support Systems și BSS - Business Support Systems*). De asemenea solicitanții de acces vor fi nevoiți să schimbe echipamente de la sediul clientului (cum ar fi modemele) cu echipamente specifice pentru rețele de cablu coaxial etc.

ANRCETI consideră că aceste costuri ar fi disproporţionale în raport cu costurile suplimentare generate de către un SSNIP. Prin urmare, o astfel de substituire este puţin probabilă şi nu va avea un impact suficient pentru a face SSNIP-ul monopolistului ipotetic neprofitabil. Mai mult, din punct de vedere a cererii cu ridicata, amplasarea reţelelor de cablu coaxial este foarte limitată şi sunt destinate autofurnizării şi nici unul din furnizori de astfel de reţele nu oferă în prezent servicii cu ridicata.

ANRCETI consideră că serviciile de *bitstream* prin intermediul rețelelor fixe fără fir nu reprezintă pentru un substituent eficient al produsului focal din următoarele considerente:

- cererea pentru produse cu ridicata derivă din cererea cu amănuntul pentru servicii furnizate prin resursele cu ridicata date, iar ponderea conexiunilor furnizate prin rețele fixe fără fir din totalul conexiunilor în bandă largă la puncte fixe este nesemnificativă – 0,41% (conform datelor furnizate de furnizori pentru anul 2016 - Diagrama 4);
- aproape toate accesurile la reţea fixă fără fir se petrec prin reţea CDMA2000 1x, cu viteze de până la 153 Kbps, ceea ce este insuficient pentru a răspunde cerinţelor actuale de bandă ale utilizatorilor de servicii xDSL și FTTx;
- din punct de vedere a cererii cu ridicata, amplasarea rețelelor fixe fără fir este foarte limitată, sunt destinate auto-furnizării şi nici unul din furnizori de astfel de reţele nu oferă în prezent servicii cu ridicata, fiind incertă fezabilitatea tehnică de furnizare a astfel de servicii;
- solicitanții de acces ar suporta costuri semnificative de trecere la un furnizor de servicii cu ridicata de *bitstream* bazate pe rețele fixe fără fir (cel puțin de schimbare a modemelor pentru utilizatorii finali), costuri care ar fi disproporţionale în raport cu costurile suplimentare generate de către un SSNIP.

Concluzia ANRCETI: serviciile *bitstream* furnizate prin cablu coaxial şi a tehnologiei fixă fără nu sunt substituente produsului focal identificat.

2. Analiza posibilităţii includerii în piaţa relevantă a produsului a serviciilor de acces oferit prin rețeaua mobilă (3G/4G).

La compartimentul *Pieței produsului cu amănuntul* ANRCETI a concluzionat că serviciile de acces mobil în bandă largă, în pofida faptului că pot servi aceleaşi necesităţi ale utilizatorilor pentru servicii de bandă largă ca şi cele oferite de reţele xDSL sau FTTx, nu sunt un substituent suficient pentru penalizarea unei creşteri mici dar semnificative şi non-tranzitorii a preţului la produsul focal de către monopolistul ipotetic. Prin urmare, acestea fac parte din pieţe diferite ale produsului.

Cu toate că este fezabil din punct de vedere tehnic de a furniza servicii de pe piața WCA prin rețelele mobile, practica europeană arată că este neglijabilă cererea pentru astfel de produse cu ridicata, chiar și în zone în care sursele alternative de furnizare a serviciilor în bandă largă cu amănuntul sunt limitate (sau chiar nu există).

Prin urmare concluzia ANRCETI este că serviciile *bitstream* furnizate prin rețelele mobile (3G/4G) nu sunt substituente produsului focal identificat.

3. Analiza măsurii în care accesul bitstream auto-furnizat face parte din piața relevantă a produsului.

Substituibilitatea cererii cu ridicata are loc când un cumpărător cu ridicata a accesului în bandă largă este determinat să folosească produse alternative ca răspuns la SSNIP-ul monopolistului ipotetic. Întrebarea este dacă aceasta va avea loc într-o asemenea măsură în care ar constrânge impactul SSNIP.

În ceea ce priveşte auto-furnizarea, crearea unei reţele xDSL sau FTTx alternative pentru furnizarea serviciilor în bandă largă în Republica Moldova necesită atât timp cât şi resurse investiţionale semnificative (inclusiv crearea unei reţele de acces, capacităţii de transmitere, infrastructurii în bandă largă şi echipament) fapt care este puţin probabil să aibă loc în măsura în care ar constrânge impactul SSNIP.

Având în vedere că serviciile de acces în bandă largă cu amănuntul bazate pe tehnologia xDSL prin cupru şi accesul prin fibră optică sunt considerate ca servicii substituente, trebuie să se stabilească dacă există o presiune suficient de competitivă din partea operatorilor care furnizează servicii prin infrastructura de acces proprie sau închiriată, în scopul auto furnizării, în măsura în care aceştia pot influenţa preţurile la serviciile de acces *bitstream*. În cazul existenţei unei concurenţe competitive la nivelul pieţei cu amănuntul, dimensiunea serviciilor pe piaţa relevantă trebuie să includă serviciul de acces la Internet în bandă largă furnizat de către operatori în scopul auto furnizării.

Majorarea preţului la serviciile cu ridicata de *bitstream* furnizate de operatorul istoric ar trebui să conducă la creşterea preţului de vânzare cu amănuntul a serviciilor prestate de operatorii care furnizează servicii de acces la Internet în bandă largă pentru utilizatorii finali prin intermediul accesului de tip *bitstream*, deoarece furnizorii vor fi nevoiţi să transfere costurile la serviciile cu ridicata în sarcina utilizatorilor finali. Utilizatorii finali se vor confrunta cu creşterea preţului de vânzare cu amănuntul a serviciilor bazate pe serviciile de acces de tip *bitstream* şi vor începe să utilizeze acele servicii furnizate prin propria infrastructură de acces, care reprezintă servicii substituente, la nivelul pieţei cu amănuntul, deoarece acestea vor fi mult mai accesibile.

Cu toate acestea, ANRCETI consideră că operatorii care furnizează servicii de acces la Internet în bandă largă în scopul auto-furnizării nu pot influenţa stabilirea preţurilor la servicii de acces de tip *bitstream* la nivelul pieţei cu amănuntul prin intermediul puterii sale semnificative. Nu există o astfel de presiune competitivă, care ar împiedica operatorul istoric să majoreze preţul la servicii cu 5-10%, în lipsa reglementării serviciilor de acces la *bitstream,* deoarece operatorii nu au posibilitatea de a trece la alţi operatori şi aceştia, cel mai probabil, în scopul de a păstra utilizatorii lor finali, nu vor pune în sarcina utilizatorilor lor finali diferenţa de preţ la serviciile cu ridicata.

ANRCETI, de asemenea consideră că, în cazul în care furnizorul pune în sarcina utilizatorului final, achitarea diferenţei de preţ (de pe piaţa cu ridicata), aceştia vor substitui aceste servicii ale furnizorului cu serviciul de Internet în bandă largă oferit de Moldtelecom, deoarece

serviciile acestuia sunt mult mai răspândite decât cele ale furnizorilor alternativi, prin intermediul infrastructurii lor de acces proprii sau închiriate. Cu toate acestea, chiar şi în zonele în care operatorii furnizează servicii de acces la Internet în bandă largă în scopul auto-furnizării, nu există nici o presiune semnificativă la nivelul pieţei cu amănuntul, şi acest lucru este evident din considerentul că Moldtelecom nu este obligat să furnizeze serviciul în cauză, la preţuri mai mici în aceste zone, comparativ cu alte zone.

Prin urmare, ANRCETI consideră că, în perioada de timp la care se referă această analiză, serviciile de acces la Internet în bandă largă furnizate de către alţi operatori în scopul auto-furnizării, indiferent de infrastructura de acces, nu fac parte din piaţa relevantă a produsului.

Pe de altă parte, datorită acoperirii reţelei asigurate de Moldtelecom, este necesar să se ia în considerare influenţa serviciului de acces bazat pe tehnologia xDSL şi FTTx furnizat de Moldtelecom în scopul auto-furnizării.

Întrucât operatorii care furnizează servicii de acces bitstream prin reţeaua furnizorului istoric pot avea acces la toţi utilizatorii unde reţeaua Moldtelecom este disponibilă pentru accesul la Internet în bandă largă, se poate concluziona că Moldtelecom poate furniza acelaşi serviciu pentru toţi utilizatorii finali ai operatorului care utilizează serviciul de acces de tip *bitstream*, fără a suporta costuri suplimentare.

Prin urmare, aşa cum a fost deja menţionat, în cazul în care operatorul care furnizează servicii de acces bitstream transferă utilizatorului final creşterea ipotetică a preţului unui serviciu relevant, majoritatea utilizatorilor lui finali vor alege serviciile oferite de Moldtelecom. De asemenea, este necesar de ţinut cont şi de principiul de perspectivă şi de luat în considerare influenţa serviciilor de acces la Internet în bandă largă prestate prin tehnologii FTTB, FTTC şi FTTH, utilizate de Moldtelecom pentru auto-furnizare, care cunoaştem că are dezvoltată reţeaua proprie din fibră optică prin care furnizează utilizatorilor săi finali servicii de acces în bandă largă.

Concluzia ANRCETI: serviciul de acces în bandă largă utilizat de Moldtelecom pentru auto-furnizare trebuie să fie inclus în piaţa relevantă, indiferent de faptul dacă acesta este un acces bazat pe perechile de cupru torsadate, pe fibra optică sau pe o soluţie hibridă, care include linii de cupru şi fibre optice.

4.1.1.3 Sumarul analizei pieţei produsului

ANRCETI a identificat că produsul focal pentru Piața WCA reprezintă ***serviciile de tip bitstream bazate pe rețele de cupru și fibră optică.***

Aplicarea testului monopolistului ipotetic indică asupra faptului, că piaţa WCA include serviciile de tip *bitstream* bazate pe rețele de cupru și fibră optică şi serviciile de auto furnizare.

ANRCETI concluzionează că piaţa relevantă a produsului este următoarea:

Piaţa WCA cuprinde servicii de acces de tip bitstream bazate pe rețele de cupru și fibră optică.

3.4.2 Piaţa geografică

Piaţa geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizaţi furnizorii produselor din piaţa relevantă a produsului, zonă în care condiţiile de concurenţă sunt suficient de omogene şi care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiţii concurenţiale diferite. De asemenea, conform Instrucţiunilor CE, în mod tradiţional, identificarea pieţei relevante geografice se realizează pe baza următoarelor criterii: aria acoperită de reţea şi existenţa unor limite geografice impuse prin lege sau prin acte administrative.

Analizând aceste criterii, ANRCETI a constatat că piaţa geografică relevantă corespunzătoare pieţei WCA este naţională, determinată de teritoriul Republicii Moldova.

În prezent, Moldtelecom este singurul furnizor care oferă altor furnizori acces de tip bitstream prin intermediul xDSL. Reţeaua Moldtelecom are cea mai mare acoperire, fiind dezvoltată la nivel naţional, urmată de reţeaua StarNet (FTTx) şi a Sun Communications (prin reţea de cablu TV). De asemenea, în unele zone sunt dezvoltate reţele de arie locală, preponderent în zonele urbane, cu un număr mare de utilizatori, unde costurile per utilizator sunt, în general, mai scăzute. Prin contrast, în zonele rurale, în afara reţelei Moldtelecom sunt dezvoltate reţele de cablu coaxial de dimensiuni mici. Acestea actualmente nu sunt folosite de către furnizori pentru servicii de acces în bandă largă din cauza lipsei economiilor de scară (costurile unui proiect bazat pe acces DOCSIS sunt foarte sensibile la numărul de utilizatori, odată ce costurile iniţiale pentru CMTS sunt esenţiale).

Pornind de la aceste constatări şi de la analiza pieţei cu amănuntul a serviciilor de acces la internet în bandă largă, s-a constat că în ultimii ani condiţiile concurenţiale diferă pe teritoriul Republica Moldova, în principal în zonele urbane unde, în afară de Moldtelecom, sunt prezenţi furnizori alternativi care operează propriile reţele locale de acces pe suport de fire de fibră optică. În ceea ce priveşte zonele rurale, s-a constatat că au fost dezvoltate, în principal, reţele de acces pe suport de fire metalice torsadate de cupru aparţinând Moldtelecom.

Cu toate acestea, atât în prezent, cât şi în orizontul de timp al analizei de piaţă, existenţa acestor diferenţe la nivel local sau între mediul urban şi cel rural nu este suficientă pentru definirea de pieţe geografice cu ridicata subnaţionale. ANRCETI consideră că datorită în principal caracterului fluid al pieţei şi eterogenităţii condiţiilor concurenţiale între diferite zone, o eventuală delimitare a pieţelor în funcţie de factori structurali – cum ar fi număr de operatori, cote de piaţă, bariere la intrarea pe piaţă, tarife - este puţin probabil să se menţină stabilă în orizontul de timp al analizei de piaţă.

În acelaşi timp, ANRCETI subliniază faptul că o eventuală definire a unor pieţe geografice distincte pentru mediul rural şi, respectiv, pentru mediul urban şi, respectiv, o eventuală diferenţiere a remediilor în funcţie de condiţiile concurenţiale diferite, nu este potrivită. Totodată nu este exclus faptul ca la analizele viitoare să fie definite pieţe geografice distincte, datorită tehnologiilor alternative de acces dezvoltate de furnizorii alternativi, în special în mun. Chişinău. Cu toate acestea, atâta timp cât rămâne cerinţa pentru preţuri medii geografice pentru toată ţara, acest lucru puţin probabil ar duce la condiţii semnificativ diferite de ofertă în diferite zone ale ţării.

Concluzia ANRCETI: piaţa geografică relevantă a serviciilor de pe piaţa WCA este naţională, determinată de teritoriul Republicii Moldova.

3.4.3 Aplicarea testului celor trei criterii

În continuare ANRCETI va aplica testul celor trei criterii pentru a determina piaţa WCA este relevantă reglementării ex ante.

Cele trei criterii sunt (descrierea criteriilor date a fost efectuată în compartimentul cu privire la identificarea pieţei WLA):

1. dacă piaţa de comunicaţii electronice este caracterizată prin existenţa unor bariere înalte la intrare;
2. dacă piaţa de comunicaţii electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurenţă suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar şi fără intervenţii de reglementare; şi

3. dacă măsurile *ex-post*, în absenţa unor măsuri *ex-ante* impuse pe această piaţă, ar fi suficiente pentru a remedia îngrijorările legate de existenţa unei poziţii dominante pe piaţă.

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 concurenţă sporită şi de o concurenţă care tinde spre creştere continuă pe termen scurt şi mediu, sau în cazul în care există anumite motive să se creadă că intervenţia *ex-post* de către regulator ar putea fi eficientă, atunci este rezonabil ca regulatorul să se abţină 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 piaţă pentru a determina ce furnizor are putere semnificativă pe piaţă şi a stabili remediile *preventive* aplicate acestor furnizori.

Compartimentul de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piaţa WCA.

3.4.3.1 Barierele de intrare şi ieşire

Barierele pentru intrarea pe sau ieşirea de pe piaţă pot fi de două tipuri:

1. **structurale**: bazate pe economii de scară şi gamă, costuri irecuperabile şi constrângeri tehnice;
2. **legale**: bazate pe politici cum ar fi acordarea licenţelor, drepturi de trecere şi alocarea spectrului de frecvenţe.

Este evidentă prezenţa barierelor înalte la intrarea pe piaţa WCA în condiţiile actuale ale pieţei, după cum este prevăzut în analiza noastră de substituibilitate. ANRCETI consideră că furnizarea buclelor de acces (cupru sau fibră optică) ar reprezenta un obstacol semnificativ pentru un furnizor nou împiedicându-i intrarea competitivă pe această piaţă. De asemenea ANRCETI consideră că barierele de intrare pe piaţă ar putea fi reduse prin impunerea unor obligaţii de acces la infrastructura fizică. Scopul analizei concomitente a acestor pieţe este de a facilita concurenţa bazată pe infrastructură în măsura în care este eficient din punct de vedere economic. La acest subiect Comisia Europeană a ajuns la următoarea concluzie[13]: *Motivul de identificare a celei de a doua pieţe cu ridicata s-a bazat pe părerea că chiar şi un acces reglementat la bucla locală ar fi insuficient în majoritatea statelor membre pentru a constrânge posibilul furnizor cu putere semnificativă pe piaţa cu amănuntul, cu toate acestea ar continua să existe bariere semnificative de intrare pe piaţă. Faptul că cele două pieţe cu ridicata fac parte din aceeaşi piaţă cu amănuntul în bandă largă, presupune că este logic ca autorităţile naţionale să realizeze o singură analiză generală a pieţei în bandă largă care examinează în consecutivitate impactul exercitat de : (a) accesul reglementat bazat pe infrastructură şi (b) accesul bazat pe reţea (non-fizic) asupra oricărui furnizor cu putere semnificativă identificat pe piaţă. Până în prezent, zece state membre au efectuat o asemenea analiză combinată.*

Şi din acelaşi document[14]: *Cu toate acestea, având în vedere investiţiile necesare pentru accesul la bucla locală şi avantajele absolute de cost ale operatorului istoric ce rezultă din economiile de densitate şi de gamă, bariere înalte de intrare pe piaţa de acces cu ridicata la comunicaţii în bandă largă rămân, chiar şi în cazul reglementării accesului la bucla locală.*

ANRCETI consideră că aceşti factori sunt aplicabili în contextul R. Moldova. Prin urmare se ştie că la această etapă de dezvoltare a pieţei din R. Moldova, barierele la intrare şi ieşire pe/de pe piaţa WCA sunt înalte. Cu toate acestea ar fi oportun să fie revizuită această concluzie, odată ce pe piaţă va fi disponibilă o gama completă de produse de acces la bucla locală.

[13] EC (2007) 5406, pag.32
[14] Ibid, pag.33

3.4.3.2 Tendinţe spre concurenţă eficientă

Pe pieţele cu bariere înalte, există posibilitatea creării unei concurenţe în spatele acestor bariere, deşi nu pare să fie cazul pieței WCA. Reţelele de cablu şi buclele locale fără fir, încep să devină disponibile, însă amploarea acestora este foarte limitată şi ele nu oferă servicii de acces cu ridicata.

Deşi o cotă mare de piaţă nu este suficientă pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă, totuşi este puţin probabil ca un furnizor să fie dominant, fără a deţine o cotă de piaţă semnificativă.

Aşa cum se precizează şi în Instrucţiunile CE, o cotă de piaţă mai mare de 50% este prin ea însăşi un indiciu al manifestării unei poziţii dominante pe piaţă.

Gradul de concentrare a pieţei este exemplificat de faptul că la sfârşitul anului 2014 cota veniturilor pe piaţa de acces cu amânuntul în bandă largă a Moldtelecom constituia 64,2%, iar la sfârşitul anului 2016 această pondere reprezintă 64,6% (Diagrama 6). De asemenea la sfârşitul anului 2014 cota abonaților Moldtelecom constituia 66,6%, iar la sfârșitul anului 2016 această pondere reprezintă 65,3% (Diagrama 2). Acestea indică asupra faptului că nu există o tendinţă către o concurenţă eficientă în spatele barierelor de intrare pe piaţă.

Concluzia Comisiei Europene în această privinţă este după cum urmează[15]:

Experienţa în urma analizei pieţei şi procedurilor de notificare conform Articolului 7, denotă că asigurarea accesului la bucla locală într-un anumit stat membru, în îmbinare cu existenţa reţelelor alternative de acces în bandă largă, precum cablul, fibra optică şi accesul fără fir poate presupune că într-un număr limitat de state membre, piaţa accesului cu ridicata la comunicaţii în bandă largă poate tinde spre o concurenţă eficientă în spatele barierelor la intrare. Acesta ar putea fi cazul când ratele de penetrare în bandă largă şi de acces la bucla locală sunt foarte înalte şi când operatorii alternativi au început să furnizeze acces cu ridicata la comunicaţii în bandă largă în părţi mari ale ţării în concurenţă cu operatorul istoric, astfel aplicând o constrângere directă asupra puterii de piaţă a operatorului istoric la furnizarea serviciilor de acces cu ridicata.

Este clar că astfel de împrejurări nu sunt prezente pe piaţa din Republica Moldova şi nici nu ar putea să existe în viitorul previzibil. ANRCETI este prin urmare convinsă de faptul că la această etapă nu există o tendinţă spre o concurenţă eficientă pe piaţa analizată.

Concluzie: ANRCETI concluzionează că pe piaţa relevantă nu există tendinţe semnificative spre o piaţă concurenţială, ceea ce confirmă necesitatea reglementării *ex-ante* a pieţei date.

3.4.3.3 Suficienţa aplicării prevederilor legislaţiei concurenţei

În principal, legislația generală a concurenței se bazează pe instrumentul *ex-post* de intervenție în cadrul pieţelor. Aceasta presupune că dacă există o anumită reclamație sau sesizare privind comportamentul unui sau unor jucători care perturbează concurența, autoritatea concurenței analizează cazul şi poate emite diferite decizii care să impună stoparea acțiunilor a căror caracter neloial se confirmă, să fie penalizat comportamentul neloial pe piață sau chiar să fie aplicate diferite măsuri corective, până la separarea companiilor în entități distincte.

Astfel, conform prevederilor art. 41 alin. (2) din Legea concurenţei nr. 183 din 11 iunie 2012, dacă Plenul Consiliului Concurenţei, acţionând ca urmare a unei plângeri sau din oficiu,

[15]Ibid, pag.34

constată o încălcare ale art. 5, 7, 9 sau 11, acesta solicită printr-o decizie întreprinderilor şi asociaţiilor de întreprinderi în cauză să înceteze respectiva încălcare. În acest scop, Plenul Consiliului Concurenţei le poate impune orice măsuri corective comportamentale sau structurale care sunt proporţionale cu încălcarea comisă şi sânt necesare pentru încetarea efectivă a încălcării.

Cazurile de acțiune ex-ante a autorităților din domeniul concurenței, inclusiv al Consiliului Concurenței în cazul Republicii Moldova sunt limitate la examinarea cazurilor de fuziune și concentrări a întreprinderilor. În asemenea cazuri, autoritatea concurenței examinează dacă noua entitate nu va produce o influență prea puternică pe piață și nu va denatura concurența și, dacă este cazul, blochează fuzionarea.

Motivele pentru care legislația sectorială specifică (Legea 241/2007) prevede posibilitatea intervenției ex-ante sunt următoarele:

a) Sunt necesare intervenţii de reglementare frecvente şi în timp util.

Astfel, intervențiile ex-post au loc ulterior producerii fenomenelor de abuz de poziția dominantă pe piață. Analiza comportamentului pretins, efectuarea studiilor de piață, determinarea măsurilor necesare, aplicarea măsurilor și, ulterior, posibila contestare pe cale judiciară a deciziilor fac ca măsurile să fie aplicate chiar și peste câțiva ani după producerea sau începerea producerii comportamentului abuziv. În asemenea situație, chiar dacă în final măsurile au fost aplicate, acestea pot fi întârziate, deoarece concurența de pe piață deja a fost afectată iremediabil, îndeosebi pe pieţele aflate în perioada de creştere la momentul producerii abuzului. Astfel, chiar dacă persoana care a produs abuzul este penalizată, aceasta nu poate ajuta concurenței să se revigoreze, având în vedere că sectorul comunicațiilor electronice se caracterizează printr-un grad sporit de investiții necesare, influența masivă a economiilor de scară și densitate, prezența unor costuri irecuperabile (*sunk costs*) înalte.

b) Măsurile aplicate de autoritățile concurenței sunt în general diferite de cele aplicate de autoritățile sectoriale de reglementare care au funcții de intervenție ex-ante. Acestea sunt îndreptate nu atât spre penalizarea comportamentului neloial al întreprinderilor, cât spre împiedicarea aplicării puterii de piață în detrimentul concurenței. Reieșind din aceasta, autoritățile sectoriale utilizează impunerea de obligaţii specifice pe durata existenței puterii semnificative pe piață și controlul respectării lor. Aceste măsuri, spre exemplu, sunt:

- oferirea accesului la diferite elemente de rețea și infrastructură și condițiile în care acesta este oferit;
- orientarea la costuri a preţurilor şi stabilirea mecanismelor metodologice pentru acestea, controlul tarifelor,
- normele de evidenţă şi calcul al costurilor şi de evidență contabilă pentru asigurarea transparenței furnizărilor;
- asigurarea nediscriminării în legătură cu furnizarea accesului.

c) Lipsa specializării autorității din domeniul concurenței. Acest factor îngreunează posibilitatea identificării în timp util a măsurilor corective necesare, impunerea și exercitarea controlului respectării măsurilor impuse.

d) Necesitatea stringentă de siguranţă juridică.

Motivele date fac ANRCETI să concluzioneze că aplicarea doar a mijloacelor legislației concurenței pentru rezolvarea problemelor legate de concurență pe piața relevantă a produsului nu este suficientă și este necesară reglementarea *ex-ante*. ANRCETI notează că situaţia privind

insuficienţa instrumentarului legislaţiei generale a concurenţei este similară cu cea din Uniunea Europeană. Astfel Comisia Europeană deduce: *Legislaţia concurenţei nu ar fi suficientă pentru redresarea eşecului pieţei accesului la bucla locală, deoarece există cerinţe pentru intervenţia pe această piaţă (inclusiv necesitatea evidenţei detaliate, evaluării costurilor şi monitorizării termenilor şi condiţiilor de furnizare, inclusiv parametrilor tehnici)*.

Concluzie: În cadrul pieţei identificate, ANRCETI este de părere că există bariere înalte la intrarea pe piaţă, nu există nici o tendinţă către o concurenţă vizibilă în spatele acestor bariere, iar aplicarea doar a Legii nr. 183/2012 nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficienţe de piaţă. Această piaţă este prin urmare susceptibilă reglementării preventive, iar ANRCETI intenţionează să efectueze o analiză detaliată a pieţei date.

3.4.4 Concluzii privind identificarea pieţei relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieţei WCA. ANRCETI a aplicat, de asemenea, testul celor trei criterii pentru a testa dacă această piaţă este susceptibilă reglementării preventive.

Prin urmare, ANRCETI consideră că următoarea piaţă este relevantă reglementării preventive:

Piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (WCA).

Această piaţă include servicii de acces de tip *bitstream* bazate pe rețele de cupru și fibră optică. Limitele geografice ale acestei pieţe sunt teritoriul naţional.

În conformitate cu cerinţele Legii nr. 241/2007, această definiţie a pieţei poate fi subiect al revizuirii cel puţin o dată la doi ani.

În urma constatărilor acestei analize, ANRCETI poate lua decizia privind relevanţa reglementării ei *ex-ante*. Drept urmare, va fi necesară o analiză mai detaliată a acestei pieţe pentru a determina dacă există furnizori care deţin o putere semnificativă pe această piaţă şi, dacă va fi cazul, pentru a stabili obligaţii preventive speciale ce urmează a fi impuse unor astfel de furnizori. Analiza dată este prezentată în compartimentul de mai jos.

3.5 Analiza pieţei furnizării cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (WCA)

3.5.1 Evaluarea cotei de piaţă

Cota de piaţă este indicatorul principal al existenţei PSP. Astfel o cota de piaţă ridicată este o condiţie necesară, nu însă şi suficientă pentru desemnarea unui furnizor individual cu putere semnificativă pe o anumită piaţă relevantă. Pentru a confirma prezenţa PSP, ANRCETI trebuie să efectueze analiza ulterioară a pieţei pentru a stabili dacă un furnizor poate acţiona în mare măsură independent de alţi furnizori.

Regulamentul prevede posibilitatea calculării cotei de piaţă în mai multe moduri, inclusiv conform venitului, numărului de abonaţi, capacităţii instalate, traficului. Deşi existenţa unei cote de piaţă ridicate nu este suficientă pentru a desemna un furnizor ca având putere semnificativă, este puţin probabil ca un furnizor să deţină putere semnificativă fără să aibă, în acelaşi timp, o cotă de piaţă ridicată.

În cazul pieţei date ANRCETI a calculat cota de piaţă în funcţie de numărul de bucle locale de cupru și fibre optice și evoluția acestora.

Conform datelor statistice prezentate de către furnizorii de reţele şi/sau servicii de comunicaţii electronice în anul 2016, cota de piaţă în funcţie de numărul de bucle locale (bazate pe cupru și pe fibră optică) ale furnizorului istoric reprezintă 89% (Diagrama 8).

Aceasta a făcut ANRCETI să considere că cota S.A. „Moldtelecom" în numărul de bucle locale de cupru şi fibră optică este foarte înaltă şi stabilă, constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă de piaţă a furnizorului dat.

De asemenea menționăm că și la nivelul pieței cu amănuntul în bandă largă Moldtelecom deține o cotă de piață semnificativă (în funcție de abonați – 65,3%, iar în funcție de venituri – 64,6%), față de StarNet care este clasat pe locul al doilea (cota de piață în funcție de abonați – 20%%, iar în funcție de venituri – 20,4%).

Concluzia ANRCETI: cota de piaţă a S.A.„Moldtelecom" pe piaţa de acces cu ridicata la comunicaţii în bandă largă este ridicată, prin urmare există motive să fie presupusă existenţa puterii semnificative a furnizorului dat pe această piaţă.

3.5.2 Analiza ulterioară a pieţei

În cazul în care unul sau mai mulţi furnizori pe o piaţă sunt identificaţi cu o cotă de piaţă ridicată, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piaţă. O listă de criterii ce pot fi folosite pentru a testa această ipoteză este prezentată în Anexa1 a Regulamentului. Aceste criterii sunt după cum urmează:

- Cota de piaţă şi stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Controlul infrastructurii greu de duplicate;
- Avantajul sau superioritatea tehnologică;
- Puterea de contracarare a utilizatorilor;
- Accesul la capital;
- Economiile de scară;
- Economiile de gamă de produse;
- Economiile de densitate;
- Diversificarea produselor şi serviciilor;
- Integrarea pe verticală;
- Reţele bine dezvoltate de distribuţie şi de vânzări;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Absenţa potenţialei concurenţe;
- Numărul furnizorilor de pe piaţă;
- Circumstanţele care determină stabilirea preţurilor pe piaţă;
- Nivelul profitului.

Regulamentul prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piaţă nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieţei relevante. Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactului lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are putere semnificativă pe piaţă.

3.5.2.1 Cota de piaţă şi stabilitatea acesteia

Deşi o cotă mare de piaţă nu este suficientă pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă, totuşi este puţin probabil ca un furnizor să fie dominant, fără a deţine o cotă de piaţă semnificativă.

Aşa cum se precizează şi în Instrucţiunile CE, o cotă de piaţă mai mare de 50% este prin ea însăşi un indiciu al manifestării unei poziţii dominante pe piaţă. De asemenea, în jurisprudenţa Curţii Europene de Justiţie s-a precizat că, în lipsa unor circumstanţe excepţionale, o cotă de piaţă mai mare de 50% instituie o prezumţie de dominanţă, sarcina probei că respectivul agent economic nu are poziţie dominantă pe o anumită piaţă aparţinând acestuia (*AKZO ChemieBv v. Commission, Hoffmann-La Roche AG v. Commission*). Chiar şi în cazul unei cote de piaţă mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piaţă mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziţie dominantă, în acest caz analizându-se şi alţi factori (*United Brands v. Commission*). Aceste circumstanţe excepţionale trebuie argumentate în mod clar şi neechivoc, pe baza unor dovezi care să nu poată fi contestate.

Aşa cum precizează şi Instrucţiunile CE, faptul că furnizorul identificat ca având putere semnificativă pe piaţă înregistrează scăderi progresive ale cotei de piaţă, poate fi un indiciu al creşterii gradului de concurenţă pe respectiva piaţă, dar această evoluţie nu este suficientă pentru a considera că identificarea unui furnizor cu putere semnificativă pe piaţa analizată nu este justificată.

Conform Legii concurenței nr. 183 din 11.07.2012(*Monitorul Oficial al Republicii Moldova,2012, nr.193-197, art.667),* în continuare denumită Legea nr. 183/2012, în cazul unei cote de piață de peste 50%, se prezumă existența poziției dominante a întreprinderii, până la proba contrară.

Această piaţă este situată în aval faţă de accesul fizic acoperit de piaţa WLA. Astfel, serviciile de acces analizate ale furnizorilor depind de infrastructura proprie gestionată. Este de menționat că operatorul istoric Moldtelecom deţine o cotă de piaţă de 89% (fiind stabilă în ultimii ani) pe piaţa furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (bucla locală de cupru şi optice), depăşind cu mult al doilea furnizor ca mărime, StarNet, care are o cotă de piaţă de cca 8%. Ceilalţi furnizori împreună deţin o cotă de aproape 3% (Diagrama 8). Astfel, acesta are capacitate sporită de a oferi servicii cu ridicata de tip bitsream bazate pe tehnologiile xDSL sau FTTx.

Astfel, deşi este de aşteptat ca, în orizontul de timp al analizei de piaţă, cotele de piaţă înregistrate de către furnizorii de reţele alternative să continue să crească, din punct de vedere prospectiv, ANRCETI consideră că cota de piaţă a Moldtelecom s-ar putea stabiliza la circa 85%.

În ceea ce priveşte cota de piaţă a Moldtelecom pe piaţa serviciilor cu amănuntul de acces în bandă largă putem menţiona că este de asemenea foarte înaltă, aceasta fiind în ultimii 3 ani (2014-2016) de 65-66% în funcție de abonați și 63-64% în funcție de venituri.

Concluzie: Cotele înalte de piață atât pe piața cu ridicata analizată cât și pe piața cu amănuntul de bandă largă, cât și stabilitatea acestora în timp sunt indicii extrem de importante asupra puterii semnificative a Moldtelecom pe piața dată.

Totodată, este important de analizat în ce măsură existenţa unor alţi factori poate limita posibilitatea unui furnizor de a se comporta în mod independent faţă de clienţii, concurenţii şi, respectiv, faţă de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare şi alte criterii în vederea determinării puterii semnificative pe piaţă, analizate în cele ce urmează.

3.5.2.2 Dimensiunea Furnizorului şi Controlul infrastructurii greu de duplicat

Furnizorii alternativi, concurenţi ai Moldtelecom pe piaţa dată utilizează ca tehnologii de acces fibra optică şi un procent neesenţial cablu coaxial. De asemenea, furnizorii prezenţi pe piaţă,

cu excepţia unui număr mic de furnizori care folosesc doar accesul necondiţionat la bucla locală, au investit în reţele de acces şi sunt complet integraţi pe verticală.

Moldtelecom foloseşte reţeaua de cupru, iar pentru clienţii în principal noi şi persoanele juridice mari, reţeaua de fibră optică.

Moldtelecom utilizează predominant tehnologia DSL, şi, în ultima perioadă, tehnologia VDSL prin extinderea reţelei de fibră optică (FTTH/FTTC/FTTN/FTTB). StarNet este următorul furnizor după reţeaua de fibră optică, iar cel de-al treilea furnizor este Sun Communications care utilizează cablul coaxial şi UTP, precum şi fibra optică.

Cu toate că obligaţia de a furniza acces necondiţionat la bucla locală a fost impusă în sarcina Moldtelecom încă la începutul anului 2011, numărul de servicii de acces la bucla locală furnizate (numărul abonaților deserviți prin tehnologia xDSL – bazată pe cupru) s-a redus de la 48% în 2012 la 36% în anul 2016, iar numărul redus de astfel de servicii achiziţionate reflectă o oportunitate de afaceri mai puţin atractivă.

Totodată, din analiza comportamentului de piaţă al principalilor concurenţi ai Moldtelecom - StarNet, Sun Communications – a rezultat că aceştia urmăresc mai degrabă să-şi extindă reţeaua de acces prin intermediul tehnologiilor FTTx sau prin cablu coaxial, decât să-şi dezvolte reţeaua pe baza accesului necondiţionat la bucla locală.

În ceea ce priveşte acoperirea reţelelor, totuşi, Moldtelecom deţine reţeaua cu cea mai mare acoperire la nivel naţional, fiind prezent aproape în toate localităţile în timp ce reţeaua concurenţilor acestuia este concentrată în principal în zonele urbane, unde există o cerere mare a utilizatorilor finali pentru servicii de acces la Internet în bandă largă.

În zonele rurale, unde există o cerere mai redusă a utilizatorilor finali pentru servicii de acces la Internet în bandă largă, reţeaua de acces nu a fost modernizată în totalitate, şi, în consecinţă, există o cerere scăzută pentru accesul necondiţionat la bucla locală şi respectiv un interes mai redus din partea operatorilor alternativi de a face investiţii în aceste zone.

Prin urmare, considerăm că acoperirea reţelei Moldtelecom în zonele rurale constituie un avantaj semnificativ pentru aceasta în ceea ce priveşte furnizarea serviciilor în bandă largă. În plus, cu cât este mai mare furnizorul, cu atât mai greu este pentru concurenţii acestuia să-i schimbe poziţia de PSP. Respectiv aceşti doi indicatori fortifică ipoteza de PSP creată de cota de piaţă ridicată a Moldtelecom.

3.5.2.3 Economiile de scară

Furnizorii mai mari au avantajul de a fi în stare să repartizeze costurile lor fixe unui număr mai mare de servicii, prin urmare reducând costurile pe unitate, comparativ cu concurenţii mai mici. Ei ar putea de asemenea procura elemente esenţiale cum ar fi echipamente de reţea şi software în condiţii preferenţiale, deoarece pot beneficia de reduceri la volum.

În Republica Moldova, Moldtelecom are, fără îndoială, economii de scară în comparaţie cu concurenţii din reţeaua fixă, deoarece are o cotă de piaţă de circa 89%. Cu toate acestea, cota de piaţă a Moldtelecom pe piaţa generală de comunicaţii electronice în funcţie de venituri este de circa 27,9% - un nivel comparabil mai mic decât principalul său concurent, Orange Moldova (36%).

Importanţa economiilor de scară ale Moldtelecom este una mixtă. În ce priveşte costurile asociate doar cu reţeaua de telefonie fixă, Moldtelecom într-adevăr se bucură de economii de scară în comparaţie cu concurenţii săi.

În ce priveşte costurile asociate comunicaţiilor electronice per ansamblu, Moldtelecom are economii de scară comparative cu unii din concurenţii săi, însă nu cu Orange Moldova. ANRCETI ţine cont şi de faptul că Moldtelecom are economii de scară în raport cu principalii săi

concurenţi atât pe piaţa cu amănuntul de telefonie fixă, cât şi de acces în bandă largă. Prezenţa unor economii de scară în raport cu concurenţii îi permite Moldtelecom să-şi distribuie costurile pe mai multe activităţi sau să subvenţioneze dezvoltarea unor servicii (cum de ex. IPTV) din contul altor activităţi şi să obţină avantaje competitive.

În cazul în care există economii de scară, acestea au efectul de a consolida ipoteza de PSP creată de către Moldtelecom ca având o cotă de piaţă ridicată. Pentru marea parte a bazei de cost se pare că Moldtelecom are economii de scară mai mari decât majoritatea concurenţilor săi.

3.5.2.4 Economiile de gamă de produse

Economiile de gamă apar în cazul în care un furnizor poate repartiza costurile între mai multe servicii diferite. În cazul accesului cu ridicata de tip bitstream, există oportunitatea pentru Moldtelecom să utilizeze buclele sale locale pentru furnizarea serviciilor de acces multiple, cele mai evidente fiind serviciile voce şi acces la Internet în bandă largă. Acest lucru oferă unele economii de gamă însă acestea sunt la fel disponibile şi pentru concurenţii Moldtelecom pe piaţa de acces cu ridicata. Spre exemplu, acei furnizori care operează reţele de cablu pot obţine economii de gamă prin furnizarea serviciilor de televiziune. De asemenea, trebuie remarcat faptul că Moldtelecom la fel poate să furnizeze servicii IPTV, care sunt comparabile.

Concluzie: În cazul în care există economii de gamă, acestea au efectul de a consolida ipoteza de PSP a Moldtelecom ca având o cotă de piaţă ridicată. Cu toate acestea, economiile de gamă ale Moldtelecom pe piaţa de acces cu ridicata (în suprapunere cu comunicaţiile voce și serviciile de televiziune) decât cele ale concurenţilor săi.

3.5.2.5 Economiile de densitate

Economiile de densitate apar atunci când furnizorul poate partaja costurile sale fixe la un număr mai mare de utilizatori. Prin urmare costurile medii pe unitate de serviciu sunt mai mici la furnizorul care poate beneficia de asemenea economii de scară. Analiza detaliată a pieţei de acces cu ridicata de tip bitstream de cele mai dese ori economiile de densitate sunt rezultat al avantajului primului intrat pe piaţă, în special acolo unde intrarea pe piaţă necesită investiţii esenţiale şi de lungă durată în infrastructură pasivă şi de reţea. 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 obţinut subvenţionare sau privilegiere de altă natură, sau s-au bucurat de limitarea de către autorităţi a numărului de concurenţi.

Pe piaţa serviciilor de acces cu ridicata, serviciile Moldtelecom sunt furnizate în zone geografice mai mari decât cele ale concurenţilor săi. Costurile sale, prin urmare, vor fi corespunzător mai mari deşi acest lucru poate fi compensat prin economiile de scară ale Moldtelecom. Numai dacă, sau până când Moldtelecom nu va avea obligaţia de a oferi acces universal în bandă largă, acesta va putea selecta zonele sale de furnizare a serviciilor, astfel încât costul mediu pe utilizator să fie acelaşi ca şi al concurenţilor săi.

Pe piaţa serviciilor de acces cu ridicata, serviciile Moldtelecom sunt furnizate în toate zonele geografice şi se caracterizează printr-un grad înalt de penetrare în gospodării şi oficii a infrastructurii sale de reţea ce-i serveşte drept resursă. Acest grad de penetrare a fost obţinut în mare parte istoric. Prin urmare noii intraţi nu ar putea să obţină densitate comparabilă cu cea a Moldtelecom, ceea ce duce la concluzia că costurile fixe vor fi în mediu mai înalte la noii intraţi. Posibilitatea de a se bucura de economii de densitate îi oferă Moldtelecom avantaje competitive în dezvoltarea de noi reţele, spre exemplu cele de acces în bandă foarte largă, care implică aducerea fibrei otice cât mai aproape de abonaţi. Astfel, efecte similare de economii de densitate noii intraţi

le pot, cel mai probabil, obţine doar în zone geografice destul de restrânse ceea ce n-ar asigura la scară mai largă dezvoltarea eficientă a concurenţei pe piaţa în aval.

ANRCETI consideră economiile de densitate ca fiind unul dintre cele mai importante criterii pentru această piaţă, ce atestă PSP a Moldtelecom, de rând cu criteriul infrastructurii greu de duplicat şi integrării pe verticală.

Concluzie: Faptul că Moldtelecom beneficiază de economii de densitate în raport cu potenţialii săi concurenţi (ce ar furniza, cel mai probabil în scopuri de auto-furnizare, servicii de acces cu ridicata) îi oferă avantaje competitive şi, astfel, vine în susţinerea ipotezei că există PSP.

3.5.2.6 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Comportamentul unui operator cu putere semnificativă pe piaţă poate fi limitat din cauza poziţiei concurenţilor săi pe alte pieţe. De exemplu, este posibil că Moldtelecom nu ar putea acţiona independent de concurenţii săi pe piaţa accesului cu ridicata analizată din cauza necesităţii de a procura alte servicii pe alte pieţe de la aceeaşi concurenţi.

După cum s-a menţionat deja în analiză, Moldtelecom este singurul care furnizează servicii de acces cu ridicata de tip bitstream. Prin urmare, dat fiind că Moldtelecom mai are şi un portofoliu larg de servicii precum şi o poziţie puternică pe aproape fiecare piaţă de comunicaţii electronice din Republica Moldova, posibilitatea puterii de contracarare a utilizatorilor este limitată şi puţin probabil ca furnizorii alternativi să fie în măsură să determine constrângeri asupra comportamentului de piaţă al Moldtelecom în orizontul de timp al analizei.

3.5.2.7 Nivelul de integrare pe verticală

Integrarea pe verticală înseamnă atunci când un operator este prezent pe mai multe pieţe diferite, cu ridicata şi cu amănuntul conectate pe vertical.

În conformitate cu Recomandările Comisiei Europene, integrarea pe verticală este tratată ca obţinerea puterii de piaţă. O astfel de putere de piaţă permite de a distorsiona concurenţa de pe o piaţă competitivă sau de a crea probleme concurenţilor la intrarea pe piaţă.

Moldtelecom este integrat pe verticală, şi activează atât pe piaţa WCA (furnizând servicii cu ridicata de tip bitstream prin perechi de fire de cupru torsadate şi prin fibre optice), cât şi pe piaţa accesului cu amănuntul în bandă largă oferind servicii de acces la Internet în bandă largă utilizatorilor finali.

Luând în considerare faptul că Moldtelecom deţine infrastructura de reţea, pe întreg teritoriul Republicii Moldova, în plus este prezent pe piaţa cu amănuntul şi pe cea cu ridicata, există motivaţie pentru acesta de a limita cantitativ şi calitativ furnizările sale de servicii cu ridicata pentru concurenţii direcţi pe piaţa cu amănuntul, astfel încât să beneficieze de avantaje pe piaţa cu amănuntul datorită integrării sale pe verticală. De asemenea, există motivaţie pentru Moldtelecom, dacă oferă servicii cu ridicata, nu doar să maximizeze venitul din acestea, dar şi să acopere prin acestea o parte din costurile activităţii cu amănuntul, astfel încât să obţină avantaje competitive de cost pe piaţa cu amănuntul. Ceea ce presupune că, integrarea pe verticală şi controlul infrastructurii ar permite Moldtelecom să aplice discriminarea prin preţ şi micşorarea acestora.

Concluzie: Având în vedere cele menţionate mai sus, ANRCETI concluzionează că furnizorii noi intraţi pe piaţă, pentru a putea furniza serviciile lor, depind de Moldtelecom să le ofere accesul la utilizatorii finali. Prin urmare, un nivel ridicat de integrare pe verticală, întăreşte ipoteza că Moldtelecom deţine o putere semnificativă pe piaţa WCA. Cu toate acestea, în absenţa reglementării *ex-ante*, integrarea pe verticală măreşte în mod semnificativ efectul ipotezei PSP, dacă aceasta este corectă.

3.5.2.8 Numărul furnizorilor de pe piaţă

Capacitatea unui furnizor cu o cotă de piaţă ridicată de a acţiona independent de concurenţi depinde parţial de puterea relativă a acestora. În cazul în care restul pieţei este divizată într-un număr mare de jucători mici, furnizorul mare va fi capabil să acţioneze într-o măsură semnificativă în mod independent. Cu toate acestea, în cazul în care există doar câţiva jucători ai căror cote de piaţă nu sunt foarte mici, acesta nu va fi capabil să acţioneze independent.

Cea mai bună măsură a concentrării pieţei este Indicele Herfindahl Hirschman (IHH). IHH măsoară gradul de concentrare a pieţei prin intermediul unui indicator derivat suma pătratelor cotelor de piaţă ale furnizorilor. Un IHH aproape de 1 indică un nivel ridicat de concentrare a pieţei, un IHH ce tinde spre 0 indică un nivel scăzut de concentrare a pieţei, fapt care ar indica o concurenţă perfectă. Un IHH mare poate fi considerat ca probă *suplimentară* în sprijinul PSP.

Tabel 3: Calcularea Indicelui IHH pentru piaţa de acces la Internet cu amănuntul la un punct fix

Furnizori	Cota 2016 (Si)	Si^2
Moldtelecom	65,3%	0,4264
StarNet	20%	0,04
Alţi furnizori	14,7%	0,0216
Sumar:	**100%**	**0,488**

Tabel 4: Calcularea Indicelui IHH pentru piaţa WCA, determinat de volumul de auto-furnizări

Furnizori	Cota 2016 (Si)	Si^2
Moldtelecom	88,95%	0,7912
StarNet	8,1%	0,0066
Alţi furnizori	2,95%	0,0009
Sumar:	**100%**	**0,7987**

IHH pentru piaţa de acces cu amănuntul în bandă largă din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul de mai sus este de 0,488 – un nivel caracteristic unei pieţe extrem de concentrate. De asemenea, aplicat pieţei cu ridicata, indicele HHI este excepţional de înalt (0,7987).

Concluzie: Numărul redus de furnizori şi un IHH înalt oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că Moldtelecom are PSP pe piaţa WCA.

În baza criteriilor analizate mai sus, ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că Moldtelecom are PSP pe piaţa WCA, iar barierele identificate (cota mare de piaţă, investiţii necesare mari, costuri irecuperabile înalte, absenţa puterii de contracarare a cumpărătorilor) sunt extrem de mari pentru ca concurenţii să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piaţă a Moldtelecom. Această putere de piaţă va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către Moldtelecom a infrastructurii greu de duplicat şi a economiilor de scară şi de densitate, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că Moldtelecom va aplica această putere

pentru a limita posibilitatea concurenţilor săi de pe pieţele cu amănuntul (mai ales pe piaţa accesului fix în bandă largă) de a fi competitivi.

Concluzie ANRCETI: Există dovezi clare că Moldtelecom are PSP pe piaţa WCA şi este puţin probabil că această poziţie se va schimba în următorii doi ani. O serie de criterii confirmă faptul că Moldtelecom se bucură de putere semnificativă pe piaţa relevantă.

3.6. Determinarea şi analiza obligaţiilor

3.6.1. Cadrul legal

Potrivit prevederilor art. 43 alin. (1) din Legea nr. 241/2007, *în cazul în care, în urma unei analize de piaţă realizate în condiţiile legii, un furnizor este desemnat ca având putere semnificativă pe o piaţă relevantă, Agenţia impune acestuia, în modul stabilit, una sau mai multe dintre obligaţiile prevăzute în acesta"*. Prin urmare, ANRCETI trebuie să impună cel puţin una din obligaţiile prevăzute la art. 43 din Legea nr. 241/2007 în sarcina furnizorului desemnat cu putere semnificativă pe piaţa WCA.

Furnizarea accesului WCA cuprinde punerea la dispoziţia unei terţe părţi de spaţii, echipamente sau servicii conexe, în condiţii determinate, în mod exclusiv sau neexclusiv. Accesul la elementele de infrastructură (la bucla sau subbucla locală) presupune furnizarea de acces la spaţii, echipamente sau servicii care nu este condiţionată de:

- achiziţia concomitentă de către solicitant a unor produse sau servicii care nu sunt necesare furnizării tipului de acces solicitat;
- achiziţia unui volum impus de produse sau servicii, care excede volumului necesar furnizării tipului de acces solicitat;
- impunerea oricăror condiţii comerciale, tehnice sau de altă natură, care nu sunt necesare furnizării tipului de acces solicitat.

Serviciile incluse în piaţa relevantă cu ridicata analizată vizează furnizarea accesului în forma sa necondiţionată, astfel încât beneficiarul accesului să nu plătească pentru servicii care nu îi sunt necesare pentru furnizarea propriilor servicii.

3.6.2 Principiile aplicate de ANRCETI pentru stabilirea remediilor

ANRCETI consideră că asigurarea unui regim al accesului WCA eficient, transparent şi riguros fundamentat, cel puţin acolo unde acele elemente de reţea sunt greu duplicabile de către furnizorii alternativi, poate determina pe termen lung creşterea concurenţei. Totuşi, stabilirea acestui regim poate, în teorie, să descurajeze operatorii să investească în infrastructură alternativă în situaţia în care pot obţine accesul la elemente de reţea la tarife favorabile de la furnizorul concurent integrat pe verticală. ANRCETI consideră că, acolo unde este proporţional şi în interesul pe termen lung al utilizatorilor finali, trebuie să se asigure accesul la elementele greu de dublat ale reţelei.

Având în vedere interesul în general al societăţii moderne pentru conectivitate deplină cu servicii de acces în bandă largă a utilizatorilor, concurenţa eficientă poate cel mai bine răspunde acestei nevoi ale societăţii. Comisia Europeană a determinat pentru furnizarea unor servicii de comunicaţii electronice în bandă largă, următoarele servicii sunt considerate că fac parte din „scara investiţiilor":

- *revânzarea serviciului de acces la reţea;*
- *serviciul bitstream;*
- *serviciul de acces total sau partajat la bucla locală;*

- *accesul la infrastructura fizică şi dezvoltarea de către competitori a propriei infrastructuri de acces la reţea.*

Privind serviciile de acces *bitstream,* stabilirea tarifelor de acces este modalitatea optimă de a da semnalele corecte pieţei cu privire la încurajarea investiţiilor. Astfel, prin stabilirea unui tarif prea mic, noii-intraţi nu vor mai fi motivaţi să investească în dezvoltarea propriei infrastructuri. Pe de altă parte, stabilirea unui tarif prea mare ar putea avea drept efect descurajarea intrării pe piaţă sau realizarea unor investiţii ineficiente. În acest scop, este important de a evalua exact capitalul investit de către furnizorul desemnat cu putere semnificativă de piaţă şi care este obligat să ofere accesul la infrastructura proprie în vederea prestării serviciilor de *bitstream,* pentru stabilirea unei rate rezonabile de recuperare a investiţiei realizate.

Este important ca reglementarea să menţină stimulentele de a investi în reţea şi în dezvoltarea reţelei ale furnizorului cu putere semnificativă, în special acolo unde replicarea elementelor de reţea nu este fezabilă. În alte cazuri, atunci când replicarea acestor elemente este posibilă, Agenţia de reglementare trebuie să se asigure că atât furnizorul alternativ, cât şi cel cu putere semnificativă se află în aceeaşi poziţie din punctul de vedere al posibilităţilor de a investi în reţea. În ceea ce priveşte fezabilitatea replicării reţelei, factorii care trebuie luaţi în considerare includ, *inter alia*: viabilitatea tehnică şi economică a utilizării sau instalării unor facilităţi concurente, din perspectiva ratei de dezvoltare a pieţei; fezabilitatea furnizării accesului propus, în relaţie cu capacitatea disponibilă; investiţia iniţială a proprietarului facilităţii respective, ţinând cont de riscurile pe care le presupune realizarea unei investiţii; nevoia de a încuraja şi proteja concurenţa pe termen lung.

Cu toate acestea, dacă furnizorul alternativ are nevoie, în aceste cazuri, de acces *bitstream* la bucla/sub bucla locală de cupru sau fibră optică echipată cu elemente active de acces în bandă largă al furnizorului cu putere semnificativă, acest acces trebuie să se realizeze rapid, în condiţii obiective şi proporţionale.

Conturarea unor astfel de reglementări necesită o atenţie deosebită faţă de:

- stimulentele economice ale entităţilor implicate;
- asimetriile în ceea ce priveşte accesul la informaţii relevante;
- aspecte practice referitoare la controlul respectării deciziilor de reglementare şi impunerea respectării acestora.

3.6.3 Obligaţii impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă şi impactul acestora asupra concurenţei de piaţă

În anul 2012, în cadrul iteraţiei II, Moldtelecom a fost desemnat de ANRCETI ca având putere semnificativă pe piaţa accesului cu ridicata la comunicaţii în bandă largă.

ANRCETI prin Hotărârea Consiliului de Administraţie nr. 06 din 28.03.2011, ulterior modificată prin Hotărârea Consiliului de Administraţie nr. 57 din 26.09.2013 (în continuare HCA nr.06/2011) a impus în sarcina S.A.„Moldtelecom" obligaţii în legătură cu puterea sa semnificativă pe piaţa accesului cu ridicata la comunicaţii în bandă largă. Sumar acestea vizează:

- asigurarea serviciilor de acces prin bitstream la bucla/sub-bucla locală, precum şi furnizarea serviciilor conexe cum ar fi accesul la infrastructura asociată, colocarea şi serviciul *backhaul* etc.;
- asigurarea transparenţei, prin publicarea unei Oferte de Referinţă pentru servicii de *bitstream* (ORB);
- neadmiterea discriminării;

- controlul tarifelor, inclusiv obligaţii de fundamentare a tarifelor în funcţie de costuri.
- ţinerea evidenţei contabile separate;

Obligaţia de asigurare a accesului la rețeaua proprie, la infrastructura asociată şi de utilizare a acestora vizează obligaţia de a oferi accesul prin *bitstream* doar la buclele locale aferente unor repartitoare echipate cu echipament activ, astfel ca DSLAM sau alt echipament cu funcţionalitate similară, inclusiv de acces optic. Refuzul trebuie să fie temeinic justificat şi va fi comunicat în scris solicitantului şi ANRCETI, în termenele stabilite de ANRCETI conform HCA nr.06/2011. Totodată, Moldtelecom va oferi accesul la sistemele de asistenţă operaţională, la sistemele informaţionale, precum şi la bazele de date pentru pregătire a comenzilor, aprovizionare, întreţinere, solicitări de reparaţii şi facturare.

Orice operator interesat să încheie un acord de acces la *bitstream* trebuie să transmită o cerere către Moldtelecom. Termenul maxim prevăzut în HCA nr.06/2011 pentru încheierea unui acord în acest sens este de 20 zile de la primirea cererii.

Pentru a respecta **obligaţia de transparenţă**, Moldtelecom trebuie să publice pe pagina sa de internet şi să furnizeze la cerere o ofertă de referinţă pentru servicii de *bitstream* (ORB), care trebuie să includă cel puţin setul minim de servicii pentru furnizarea accesului în bandă largă, împreună cu condiţiile şi tarifele în care aceste servicii vor fi oferite în conformitate cu prevederile HCA nr. 06/2011. În luna mai 2012, Moldtelecom a publicat ORB, care conţine şi acordul-cadru cu privire la prestarea serviciului de *bitstream*. Conform acestei obligaţii Moldtelecom trebuie să depună la ANRCETI o copie de pe fiecare acord de acces şi a oricărei modificări în termen de 10 zile de la semnarea acestuia.

De asemenea, Moldtelecom are **obligaţia de nediscriminare**, respectiv să aplice condiţii echivalente de prestare a serviciului de acces în bandă largă în circumstanţe echivalente tuturor furnizorilor şi să pună la dispoziţia terţilor toate elementele specifice ale reţelei, infrastructura asociată, serviciile şi informaţiile necesare în vederea realizării accesului la bucla/sub bucla locală, în aceleaşi condiţii, inclusiv în ceea ce priveşte calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate persoanelor din acelaşi grup.

Modul de realizare a **evidenţei contabile separate** a fost stabilit prin Instrucţiunile privind implementarea de către S.A.„Moldtelecom" a evidenţei contabile separate în cadrul contabilităţii interne de gestiune, aprobate prin Hotărârea Consiliului de Administraţie al ANRCETI nr. 09 din 22.04.2011. Instrucţiunea conţine reguli detaliate privind întocmirea, publicarea şi auditul situaţiilor financiare separate, stabilind structura şi nivelul de detaliere al acestora, metodologia de alocare a costurilor, veniturilor şi capitalului angajat şi sistemul de decontări interne aplicat pentru produsele şi serviciile furnizate între unităţile şi subunităţile de afaceri.

Conţinutul şi formatul de raportare a situaţiilor financiare separate pe care Moldtelecom are obligaţia să le transmită ANRCETI şi să le publice pe propria pagină de Internet vor permite ANRCETI şi celorlalte persoane interesate să urmărească respectarea obligaţiilor de transparenţă, nediscriminare şi de fundamentare a tarifelor în funcţie de costuri.

De asemenea, Moldtelecom are **obligaţia de control al tarifelor, inclusiv de fundamentare a tarifelor în funcţie de costuri** pe baza unui model de calculaţie a costurilor sau a altor metode, aprobate de ANRCETI, tarife care vor fi suficient de detaliate pentru a asigura că solicitanţii nu vor trebui să plătească pentru resurse care nu sunt necesare serviciului pe care l-au solicitat. Până în prezent, tarifele nu au fost fundamentate pe baza unui model de calculaţie a costurilor. Până la aprobarea mecanismelor referitoare la controlul preţurilor în funcţie de LRIC,

ANRCETI a stabilit preţuri maxime ce pot fi percepute de furnizorul ofertant care se regăsesc în ORB.

În prezent, conform Anexei 4 la ORB, chiria lunară pentru accesul la *bitstream* local este de 80 lei, în timp ce chiria lunară pentru accesul la *bitstream* la nivel naţional este de 120 lei, la capacitatea de 6/1Mbps. În ambele cazuri, taxa de conectare este de 100 lei. Tarifele date nu conţin TVA.

Obligaţiile date rămân în sarcina Moldtelecom până la revizuirea acestora de către ANRCETI, nu înainte de a fi efectuată analiza de identificare şi analiza detaliată a pieţei în vederea determinării dacă în perioada dintre analize (doi ani) nu au avut loc careva evoluţii pe piaţa dată.

3.6.4 Examinarea remediilor necesare

Pe baza rezultatelor analizei de piaţă, ANRCETI consideră că în orizontul de timp al acestei analize nu vor exista evoluţii pe piaţă de natură să împiedice Moldtelecom să acţioneze independent faţă de competitorii săi. Prin urmare, în scopul promovării concurenţei, protejării intereselor utilizatorilor finali şi încurajării investiţiilor eficiente în infrastructură, ANRCETI propune menţinerea obligaţiilor impuse anterior în sarcina Moldtelecom prin HCA nr.06/2011 cu modificările şi completările ulterioare, şi anume:

- obligaţia de asigurare a accesului rețeaua proprie, la infrastructura asociată şi de utilizare a acestora, precum şi furnizarea serviciilor conexe cum ar fi colocarea şi serviciul *backhaul*;
- obligaţia de asigurare a transparenţei, prin publicarea unei Oferte de Referinţă pentru servicii de *Bitstream* (ORB);
- obligaţia de neadmitere a discriminării;
- obligaţii privind controlul tarifelor, inclusiv obligaţii de fundamentare a tarifelor în funcţie de costuri;
- obligaţia privind ţinerea evidenţei contabile separate.

Remediile propuse a fi menţinute sunt aplicabile accesului WCA prin bucla/sub bucla locală constituită din fire de cupru, precum şi accesului la buclele locale de fibră optică.