



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

**Analiza  
pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua  
publică de telefonie  
Iterația II  
Raport de analiză a pieței**

**Starea documentului: Final**

**Publicat: 05.06.2013**

## Cuprins:

<b>1. Introducere .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Identificarea pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie .....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Testul Monopolistului Ipotetic.....</b>	<b>5</b>
<b>2.2 Testul celor trei criterii.....</b>	<b>5</b>
<b>2.3 Definirea pieței .....</b>	<b>6</b>
<b>2.4 Piața relevantă a produsului.....</b>	<b>8</b>
2.4.1 Produsul focal .....	8
2.4.2 Lista substituenților produsului focal.....	8
2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata .....	8
2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata .....	10
2.4.2.3 Substituibilitatea cererii cu amănuntul.....	11
2.4.3 Sumarul definiției pieței produsului.....	12
<b>2.5 Piața geografică.....</b>	<b>12</b>
<b>2.6 Aplicarea testului celor trei criterii.....</b>	<b>13</b>
2.6.1 Barierele de intrare și ieșire .....	13
2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă .....	14
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței .....	14
<b>2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante .....</b>	<b>15</b>
<b>3. Analiza pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie .....</b>	<b>16</b>
<b>3.1 Evaluarea cotei de piață .....</b>	<b>20</b>
<b>3.2 Analiza criteriilor pentru Puterea Semnificativă de Piață.....</b>	<b>22</b>
3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia.....	22
3.2.2 Dimensiunile furnizorului .....	23
3.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat .....	23
3.2.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor .....	23
3.2.5 Economii de scară .....	24
3.2.6 Economii de densitate .....	26
3.2.7 Bariere în calea extinderii serviciilor.....	26
3.2.8 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață .....	26
<b>3.3 Concluzii .....</b>	<b>27</b>
<b>4. Determinarea obligațiilor .....</b>	<b>28</b>
4.1 Probleme concurențiale identificate pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.....	28
4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP.....	29
4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG.....	29
4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive.....	30

## 1. Introducere

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

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

După identificarea piețelor relevante, ANRCETI efectuează analiza în detaliu a acestor piețe, astfel încât să ia decizii cu privire la desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante (așa cum este descris în articolul 52 din Lege) și are dreptul să impună obligații corespunzătoare (conform articolului 54 din Lege).

În anul 2010 ANRCETI a efectuat Analiza pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie. Astfel, în urma analizei efectuate a fost identificată piața de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie drept susceptibilă reglementării preventive (Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 24 din 19.08.2010),

Prin Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.12 din 21.06.2011 a fost desemnat S.A.”Moldtelecom” drept furnizorul cu putere semnificativă pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, în baza rezultatelor Analizei în detaliu a pieței date, care a arătat existența puterii semnificative a furnizorului dat, problemele concurențiale și obligațiile necesare a fi impuse pentru remedierea eșecului concurenței.

Astfel, prin Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.27 din 01.11.2011, ANRCETI a impus obligații speciale preventive în sarcina S.A.”Moldtelecom”, necesare remedierii problemelor pieței.

În conformitate cu articolul 53 din Lege, ANRCETI efectuează analiza piețelor relevante cel puțin o dată la 2 ani, în scopul constatării existenței concurenței efective pe aceste piețe. Ținând cont de aceasta, ANRCETI a inițiat elaborarea analizelor de piață în iterația a 2-a.

Prezenta analiză de piață prezintă concluziile ANRCETI cu privire la revizuirea definiției pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, analizarea situației concurențiale pe această piață în vederea determinării eventualilor furnizori cu putere semnificativă. În urma analizei, în conformitate cu articolul 53 din Lege, ANRCETI are dreptul să impună, să mențină, să modifice sau să revoce obligațiile față de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice.

ANRCETI va face publică analiza și va prezenta Consiliului Concurenței decizia privind desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante.

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

- limitele pieței produsului și pieței geografice ale pieței inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, utilizând raționamentele Testului Monopolistului Ipotetic (TMI);
- situația concurențială și evoluția viitoare a acestei piețe în scopul de a desemna, după caz, furnizorul sau furnizorii cu putere semnificativă;
- identificarea obligațiilor ce urmează a fi impuse furnizorului/furnizorilor determinați cu putere semnificativă pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.

### **Procesul de consultare**

ANRCETI a expus pentru consultare publică proiectul Analizei date pe data de 23.04.2013 și a solicitat opiniile și propunerile părților interesate pe marginea acestei analize și a concluziilor făcute. Termenul limită de prezentare a comentariilor a fost 14.05.2013.

Comentariile puteau fi adresate în formă scrisă la:

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

Fax: (0 22) 22 28 85

și/sau la:

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

În cadrul termenului stabilit de consultare publică au parvenit comentarii doar din partea S.A.«Moldtelecom». Deciziile luate pe marginea comentariilor și propunerilor sunt reflectate în Sinteza recomandărilor care vizează Analiza dată precum și proiectul de Hotărâre al Consiliului de Administrație al ANRCETI privind identificarea pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie și desemnarea S.A.»Moldtelecom» cu putere semnificativă pe această piață.

## 2. Identificarea pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie

Conform p.5 al Regulamentului, pentru a desfășura procesul de identificare a piețelor, ANRCETI va ține cont de cele mai bune practici europene.

Regulamentul descrie un proces din două etape:

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

2. În al doilea rând, trebuie să fie confirmată susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă prin aplicarea testului celor trei criterii (p.20 și p.44 ale Regulamentului).

### 2.1 Testul Monopolistului Ipotetic

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

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

La efectuarea TMI este analizat un monopolist ipotetic și se verifică dacă o majorare mică dar semnificativă (creștere de 5-10%), non-tranzitorie (cel puțin cu durata de 1 an) a prețului produsului focal ("SSNIP - Small but Significant and Non-transitory Increase in Price") ar putea fi profitabilă. Aceasta presupune că fiecare substituent candidat este testat prin TMI dacă produce suficientă presiune competitivă asupra produsului focal. În cazul când SSNIP este profitabil, aceasta va fi o dovadă că produsul candidat nu este capabil să substituie produsul focal și nu poate fi inclus în limitele pieței produsului.

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

### 2.2 Testul celor trei criterii

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

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

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

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

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

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

În acest compartiment ANRCETI prezintă raționamentele sale în ceea ce privește identificarea pieței inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.

Este notabil că piața menționată este o parte componentă a Recomandării Comisiei Europene EC (2007) 5406<sup>1</sup> (Piața 2). Astfel ANRCETI va testa dacă această piață este relevantă reglementării preventive în circumstanțele naționale.

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

### **2.3 Definirea pieței**

Piață analizată în acest document este inițierea apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.

*După cum descrie Comisia Europeană<sup>2</sup>, cele mai greu de duplicat elemente ale inputurilor cu ridicata pentru a furniza servicii cu amănuntul de apeluri, după terminarea apelurilor, este accesul și inițierea apelurilor. La nivelul cu amănuntul, s-a făcut o distincție între acces la rețea și efectuare de apeluri. Un furnizor poate lua decizia de a intra pe piața combinată a accesului și apelurilor sau simplu să intre pe o parte sau pe întreaga piață a efectuării apelurilor. În analizarea piețelor relevante cu ridicata ce sunt legate de acestea este, astfel, necesar de a se ține cont de faptul, că există câteva mijloace pentru a rezolva problemele piețelor cu amănuntul.*

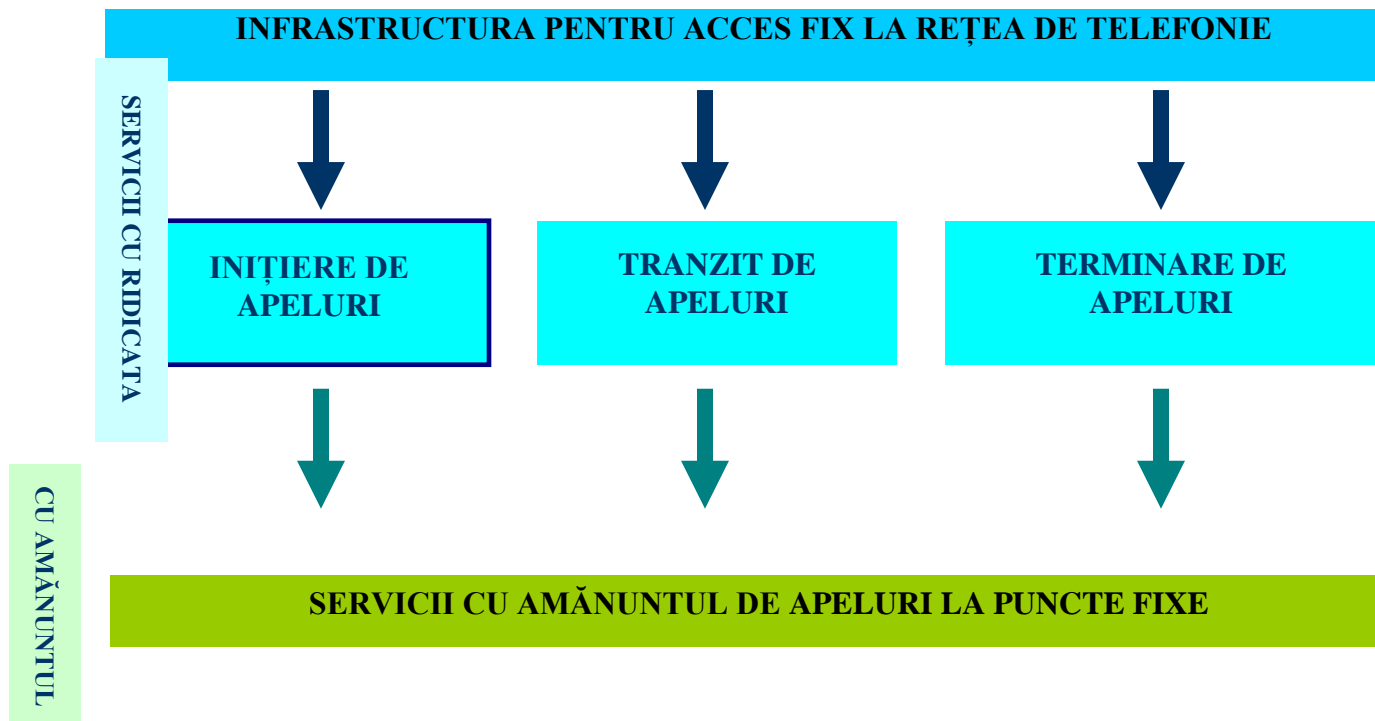
*Cu referință la serviciile de apeluri, elementele principale necesare pentru a produce astfel de servicii sunt inițierea apelurilor, transportarea apelurilor (inclusiv rutarea și comutarea) de diferite tipuri și terminarea. Un furnizor care oferă servicii cu amănuntul de telefonie trebuie fie să achiziționeze aceste inputuri separat sau împreună, sau să le producă prin construirea unei rețele robuste, sau să le achiziționeze pe unele și să le producă pe altele.*

În Figura 1 este indicată schematic legătura între aceste inputuri și piața cu amănuntul de apeluri la puncte fixe:

---

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

<sup>2</sup> EXPLANATORY NOTE Accompanying document to the Commission Recommendation [of 17.12.2007] on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation. Pagina 25



**Figura 1. Legătura între inputuri și piața cu amănuntul de apeluri la puncte fixe**

Recomandarea CE definește serviciul de inițiere a apelurilor ca un serviciu de acces sau interconectare furnizat sub formă de minute sau de capacitate, care poate cuprinde serviciile de comutare și transport al apelurilor. Comisia Europeană consideră că piața relevantă a produsului cuprinde serviciile de inițiere a apelurilor necesare pentru furnizarea serviciilor de telefonie destinate publicului (inclusiv a serviciilor de acces dial-up la internet).

Serviciile cu ridicata de inițiere de apeluri (accesul sau interconectarea ce asigură inițierea) pot fi furnizate în formă de minute sau în formă de capacități disponibile. Ele, de asemenea, pot fi oferite împreună [cuplat] cu servicii de transportare. Piața relevantă este considerată că cuprinde inițierea apelurilor pentru a se efectua apeluri telefonice și pentru a accesa servicii Internet prin dial-up. Prin urmare, piața este definită ca inițierea apelurilor în rețeaua publică de telefonie furnizată în puncte fixe.

Prin urmare, ANRCETI definește segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la un punct fix în mod simetric segmentului de terminare: segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la un punct fix este delimitat pe de o parte de punctul terminal al rețelei de unde se inițiază apelurile, iar de cealaltă parte – de primul comutator sau de un comutator de tranzit, în funcție de nivelul ierarhic la care se află punctul de interconectare.

Piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie urmează să fie definită în primul rând din punct de vedere a produsului, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic (TMI), și apoi din punct de vedere geografic.

## 2.4 Piața relevantă a produsului

### 2.4.1 Produsul focal

Produsul focal este produsul cel mai îngust definit care se află în mod evident pe piața definită. În cazul analizat, ANRCETI identifică produsul focal drept serviciile de inițiere a apelurilor la puncte fixe, indiferent de tehnologia de acces fix utilizată.

ANRCETI a analizat dacă în produsul focal intră doar serviciile ce pot fi observate pe o piață comercială, sau dacă aici sunt cuprinse și autofurnizările.

După cum descrie Comisia Europeană<sup>3</sup>, în multe cazuri furnizorul istoric este singura întreprindere care se află în poziție să furnizeze servicii cu ridicata potențiale. Este foarte probabilă situația să nu existe o piață comercială pentru aceste servicii, deoarece acest lucru nu este în interesul unui furnizor istoric. Dacă nu există o piață comercială și unde aceasta prejudiciază utilizatorul, se justifică de a construi o piață imaginară, unde există ofertă potențială. Astfel implicit autofurnizările unui furnizor istoric către sine însuși (self-supply) trebuie să fie luate în considerație.

Reieșind din aceasta, ANRCETI consideră că produsul focal cuprinde și autofurnizările de servicii de inițiere de apel, indiferent de tehnologia utilizată pentru acces fix.

### 2.4.2 Lista substituenților produsului focal

ANRCETI a identificat următoarele produse ce ar putea fi substituite produsului focal:

- a) Intrarea pe piața accesului (construirea unei rețele de acces);
- b) Achiziționarea serviciilor de acces (acces la bucla locală a altor furnizori);
- c) Servicii de linii închiriate până la utilizatori;
- d) Servicii de inițiere a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată;
- e) Servicii de inițiere a apelurilor la puncte mobile.

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituite posibile pot constrânge activitățile unui monopolist ipotetic care furnizează bucle locale din cupru.

#### 2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata

##### a) Intrarea pe piața accesului (construirea unei rețele de acces)

Una dintre alternativele existente la serviciul de inițiere a apelurilor la puncte fixe este reprezentată de intrarea pe piața accesului, prin construirea unei infrastructuri de acces proprii. Intrarea pe piața accesului, prin construirea propriei rețele locale de acces (de exemplu, construirea unei rețele pe suport de cablu TV, PSTN, pe suport de fibră optică de tip FTTx sau pe suport radio) prin intermediul căreia să

---

<sup>3</sup> EXPLANATORY NOTE Accompanying document to the Commission Recommendation [of 17.12.2007] on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation. Pagina 15



poată fi furnizate servicii de telefonie utilizatorilor finali. Această opțiune este însă costisitoare și nu poate reprezenta o alternativă economică, substituibilă achiziționării serviciilor de inițiere.

În prezent, practic, toate bucele locale din Republica Moldova sunt furnizate prin cabluri de cupru. Există doar câteva modalități de acces prin cablu și acces la rețeaua de telefonie fixă fără fir, care acoperă mai puțin de 5,9% din baza de abonați. În consecință, ar fi necesare investiții noi semnificative pentru un furnizor ce ar hotărî să deruleze aceste tehnologii în scopul substituirii cablurilor de cupru.

În mod cert, furnizorii alternativi nu ar fi capabili să construiască și să dezvolte o rețea de acces alternativă într-un timp foarte scurt și cu costuri reduse pentru a oferi servicii de inițiere, astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului monopolist ipotetic de servicii de inițiere a apelurilor la puncte fixe, care să-l împiedice să aplice o creștere cu 5-10% a tarifelor.

### **b) Achiziționarea serviciilor de acces (acces la bucla locală a altor furnizori)**

O alternativă posibilă pentru serviciul de inițiere a apelurilor este de a închiria de la alți furnizori capacitățile de acces ale rețelei locale și de a-și autofurniza serviciile de inițiere de apeluri. Astfel accesul la capacitățile unei rețele de acces ce pot fi închiriate în vederea inițierii apelurilor pot cuprinde:

- accesul fizic total la bucla locală de cupru și furnizarea fie a serviciilor de inițiere de apeluri în bandă îngustă, fie derularea unui serviciu de acces în bandă largă și unor conexiuni VoIP prin aceste servicii de bandă largă;
- accesul partajat la bucla locală de cupru și derularea unui serviciu de acces în bandă largă și unor conexiuni VoIP prin aceste servicii de bandă largă;
- accesul la rețele de acces de tip cablu TV, FTTx și derularea unui serviciu de acces în bandă largă și unor conexiuni VoIP prin aceste servicii de bandă largă;
- accesul la un serviciu cu ridicata în bandă largă de tip *bitstream* și furnizarea unor conexiuni VoIP în baza acestui.

ANRCETI consideră că există aceleași constrângeri semnificative pentru un furnizor care ar intenționa achiziționarea accesului la bucla locală pentru a furniza servicii de inițiere de apeluri. Chiar dacă serviciul de acces la bucla locală poate fi folosit pentru furnizarea serviciilor de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul, totuși, este puțin probabil ca aceste soluții să fie un substituent viabil pentru serviciul de interconectare în vederea inițierii apelurilor la puncte fixe.

În primul rând nu există nici o piață comercială a oricărui tip de acces menționat mai sus. Un furnizor nu poate accesa sau lărgi accesul obținut la bucla locală „S.A.”Moldtelecom”, ceea ce este echivalent cu scoaterea de pe piața comercială a serviciului de acces. Având în vedere concluziile din Analiza privind identificarea pieței accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix, cât și din Analiza privind identificarea pieței accesului cu ridicata în bandă largă privind relevanța acestor piețe pentru reglementare preventivă și impunerea posibilelor remedii, aceasta nu va asigura suficientă presiune concurențială și pentru serviciile unui monopolist ipotetic ce furnizează servicii de inițiere de apeluri la puncte fixe.

ANRCETI lămurește această concluzie prin faptul, că potențialii furnizori vor avea nevoie de investiții semnificative pentru a construi rețele de acces în bandă largă proprii bazate pe capacități de acces închiriate și aceasta va dura mult timp. De asemenea, costurile finale ar fi înalte dacă serviciile de inițiere de apeluri ar fi organizate ca serviciu aparte, fără a fi furnizat și serviciul Internet.

**Concluzie:** Intrarea pe piața accesului prin construirea sau închirierea de capacități ale rețelei de acces pentru a furniza servicii cu ridicata de inițiere de apeluri la puncte fixe nu este un substituent viabil serviciului de inițiere de apeluri la puncte fixe și nu va deteriora caracterul profitabil al SSNIP-ului de către monopolistul ipotetic.

#### 2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata

##### a) Intrarea pe piața accesului (construirea unei rețele de acces)

La fel ca și în cazul examinat la substituibilitatea ofertei, una dintre alternativele existente pentru un furnizor ce dorește să furnizeze servicii de apeluri la puncte fixe este de a construi rețeaua de acces și de a-și autofurniza serviciul de inițiere de apeluri. Însă această posibilitate este la fel limitată de costurile mari necesare pentru a construi o astfel de rețea, precum și timpul lung pentru derularea unei astfel de rețele. Prin urmare, furnizorii alternativi nu ar fi capabili să construiască și să dezvolte o rețea de acces alternativă într-un timp foarte scurt și cu costuri reduse, astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului monopolist ipotetic de servicii de inițiere a apelurilor la puncte fixe, care să-l împiedice să aplice o creștere cu 5-10% a tarifelor.

##### b) Achiziționarea serviciilor de acces (acces la bucla locală a altor furnizori)

ANRCETI consideră că există aceleași constrângeri semnificative pentru un furnizor care ar intenționa achiziționarea accesului la bucla locală pentru a-și autofurniza servicii de inițiere de apeluri. Chiar dacă serviciul de acces la bucla locală poate fi folosit pentru furnizarea serviciilor de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul, totuși, este puțin probabil ca aceste soluții să fie un substituent viabil pentru serviciul de interconectare în vederea inițierii apelurilor la puncte fixe.

**Concluzie:** Intrarea pe piața accesului prin construirea sau închirierea de capacități ale rețelei de acces pentru a-și autofurniza servicii de inițiere de apeluri la puncte fixe, nu este un substituent viabil serviciului de inițiere de apeluri la puncte fixe și nu va deteriora caracterul profitabil al SSNIP-ului de către monopolistul ipotetic.

##### c) Servicii de linii închiriate până la utilizatori

O altă posibilitate de a înlocui serviciul de inițiere la puncte fixe a apelurilor este închirierea unei capacități de rețea până la punctul în care este localizat utilizatorul final (achiziționarea unui serviciu de linii închiriate). Totuși, având în vedere diferențele existente în ceea ce privește funcționalitatea, investițiile inițiale necesare, precum și cele de preț, este puțin probabil ca serviciul de linii închiriate să reprezinte un substituent viabil pentru serviciul de inițiere. În aceste condiții, o eventuală decizie a furnizorilor alternativi de a achiziționa un serviciu de linii închiriate va depinde de posibilitatea de a realiza un volum de trafic suficient de mare astfel încât să justifice riscurile financiare pe care le implică o astfel de decizie, având în vedere că există un risc inerent ca volumele de trafic rezultate să nu acopere cheltuielile cu achiziționarea capacității respective.

Prin urmare, este puțin probabil ca serviciul de linii închiriate să reprezinte un substituent pentru serviciul de interconectare în vederea inițierii apelurilor la puncte fixe pentru un număr cât mai mare de destinații/rute, fiind, probabil, justificată utilizarea acestui serviciu doar pentru un număr redus de locații, unde sunt localizați utilizatorii finali - persoane juridice de dimensiuni mari, care generează volume de trafic semnificative.

**Concluzie:** Utilizarea liniilor închiriate ca substituent al serviciilor de inițiere de apeluri la puncte fixe este nesemnificativă și nu va deteriora caracterul profitabil al SSNIP-ului de către monopolistul ipotetic.

### **2.4.2.3 Substituibilitatea cererii cu amănuntul**

#### **g) Servicii de inițiere a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată**

Din punctul de vedere al cererii la nivelul pieței cu amănuntul, serviciile de telefonie la puncte fixe furnizate la locații publice (în mod particular, cele furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată) nu sunt substituibile cu serviciile de telefonie furnizate la locațiile abonaților, deoarece caracteristicile fizice, funcționale și de preț sunt diferite de cele ale serviciilor tradiționale de acces la puncte fixe.

Având în vedere că, la nivelul pieței cu ridicata, un furnizor de servicii de apeluri prin acces indirect la o rețea publică fixă va dori să achiziționeze servicii de interconectare în vederea inițierii apelurilor pentru a oferi servicii de apeluri la puncte fixe prin modalități diferite, pentru a crește gradul de accesibilitate a serviciilor furnizate, se poate prezuma că, la nivelul pieței cu ridicata, există cerere din partea furnizorilor de servicii de telefonie prin acces indirect la rețea pentru servicii de inițiere a apelurilor furnizate „la pachet”, care să includă atât servicii de inițiere a apelurilor realizate de la locații de abonați, cât și servicii de inițiere a apelurilor realizate de la telefoane publice cu plată.

**Concluzie:** Pe baza criteriilor substituibilității cererii și substituibilității ofertei, ANRCETI consideră că există o singură piață relevantă a produsului pentru serviciile de inițiere a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată și pentru serviciile de inițiere a apelurilor realizate de la locații de abonat

#### **h) Servicii de inițiere a apelurilor la puncte mobile**

Pentru a decide dacă serviciile de inițiere a apelurilor la puncte mobile și serviciile de inițiere a apelurilor la puncte fixe constituie o singură piață relevantă a produsului sau dacă constituie piețe diferite ale produsului, trebuie analizată măsura în care, la nivelul pieței cu amănuntul, utilizatorii finali ar alege să utilizeze un telefon mobil în schimbul telefonului fix atunci când doresc să realizeze apeluri. De asemenea, trebuie analizat dacă un furnizor care oferă în prezent apeluri la puncte mobile ar putea începe să furnizeze în mod profitabil și într-o perioadă scurtă de timp diferite categorii de apeluri la puncte fixe, ca urmare a unei creșteri cu 5-10% corespunzătoare testului monopolistului ipotetic.

ANRCETI a analizat particularitățile comportamentului de consum al utilizatorilor ce apelează de la puncte fixe și al celor ce apelează de la puncte mobile. Astfel, 91,9% din apelurile inițiate în rețele fixe sunt destinate abonaților sau serviciilor din rețele fixe (2012). La rândul său 92,1% din apeluri inițiate în rețele mobile sunt destinate numerelor și serviciilor din rețele mobile (2012). Aceste date demonstrează că serviciile fixe și mobile sunt mai degrabă complementare unui altuia. Utilizatorii de rețele fixe preferă să efectueze apeluri către rețele fixe de la puncte fixe, dacă au această posibilitate la momentul efectuării apelului. Aceasta se poate datora diferenței de tarife care există între apelurile fix-fix și mobil-fix. Chiar dacă este observabilă substituția serviciilor fixe cu cele mobile, aceasta se datorează comodității suplimentare pe care o oferă telefonia mobilă clientului (disponibilă oricând, oriunde, este personală) față de telefonia fixă. Prin urmare, SSNIP-ul monopolistului ipotetic nu va determina utilizatorii să-și schimbe comportamentul de consum în măsură ca să facă această creștere neprofitabilă.

**Concluzie:** Nu va avea loc substituibilitatea cererii cu amănuntul la servicii de apeluri de la puncte fixe cu apeluri de la puncte mobile ca răspuns la SSNIP – ul monopolistului ipotetic ce furnizează servicii de inițiere de apeluri la puncte fixe.

### **2.4.3 Sumarul definiției pieței produsului**

ANRCETI a definit produsul focal ca serviciile de inițiere a apelurilor la puncte fixe, indiferent de tehnologia de acces fix utilizată. În baza analizei făcute, ANRCETI a determinat că această definiție inițială este lărgită de efectuarea de apeluri de la telefoane publice cu plată.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic a indicat că celelalte servicii potențial substituente identificate, cum sunt intrarea pe piața accesului prin construirea rețelei de acces sau închirierea ei, utilizarea de linii închiriate până la locația clienților, efectuarea de apeluri de la puncte mobile, de fapt nu sunt substituente serviciului de inițiere de apeluri la puncte fixe în măsură suficientă pentru lărgirea pieței produsului.

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

**Piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.**

## **2.5 Piața geografică**

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

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

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

ANRCETI consideră că domeniul pieței inițierii de apeluri la un punct fix din rețeaua publică de telefonie în dimensiune geografică este națională adică, piața geografică relevantă este întreg teritoriu al Republicii Moldova.

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

- Toate autorizațiile/licențele sunt naționale;
- Furnizorii aplică prețuri medii la nivel național atât cu ridicata, cât și pentru serviciile cu amănuntul;
- Cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză: cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova.

**Concluzie:** ANRCETI consideră că există o singură piață națională pentru inițierea de apeluri la un punct fix din rețeaua publică de telefonie. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă deciziilor tuturor statelor membre ale UE.

## **2.6 Aplicarea testului celor trei criterii**

Comisia Europeană a adoptat un set din trei criterii pentru a fi aplicate la piețele în cauză pentru determinarea relevanței, înainte de efectuarea unei analize complete a pieței. Aceleași criterii au fost stabilite și în Regulament. Prin prezența concomitentă a celor trei criterii se va considera că o piață are caracteristicile ce justifică reglementarea *ex-ante*.

Cele trei criterii sunt:

1. Dacă piața de comunicații electronice în cauză este caracterizată prin existența unor bariere înalte la intrare;
2. Dacă piața de comunicații electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurență suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar și fără intervenții de reglementare;
3. Dacă măsurile *ex-post*, în absența unor măsuri *ex-ante* impuse pe această piață, ar fi suficiente pentru a remedia îngrijorările legate de existența unei poziții dominante pe piață.

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

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

Capitolul de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piața inițierii apelurilor la puncte fixe în rețeaua publică de telefonie.

### **2.6.1 Barierele de intrare și ieșire**

Bariere pot fi de două tipuri:

- structurale: bazate pe economii de scară și gamă, costuri irecuperabile și constrângeri tehnice;
- juridice: bazate pe politicile cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere și alocarea spectrului de frecvențe.

Este evidentă prezența barierelor înalte la intrarea pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe, având în vedere investițiile masive necesare pentru duplicarea infrastructurii de acces la puncte fixe. Concurenții

nu au reprodus în măsură semnificativă rețeaua de acces a S.A.”Moldtelecom”-ului. Astfel Comisia Europeană sugerează că <sup>4</sup>:

*Accesul local sau bucla locală este elementul cel mai greu de duplicat al unei conexiuni ce conectează locația utilizatorului și permite serviciul de inițiere de apeluri la puncte fixe în rețeaua de telefonie. Obstacolele majore sunt legate de costul înalt, timpul îndelungat necesar și barierele legale pentru replicarea rețelei de acces local a furnizorului istoric.*

ANRCETI consideră că nici posibilitatea eliminării barierelor de intrare pe piața accesului prin impunerea de obligații de a furniza accesul la rețeaua locală nu le va elimina pe toate de pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe, deoarece pe lângă costul, încă ridicat, al investiției necesare pentru derularea rețelei de acces, și costurile pentru închirierea rețelei de acces vor fi înalte pentru a permite derularea doar serviciului de inițiere de apeluri în baza acesteia.

Astfel, **ANRCETI concluzionează** că acest criteriu este îndeplinit.

### **2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă**

Necătfînd la existența unor bariere înalte pentru intrare, pe unele piețe rămâne posibilitatea creării unei concurențe efective.

ANRCETI nu observă o careva tendință către o concurență eficientă pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe în rețeaua de telefonie. Astfel, circa 98% din apelurile inițiate la puncte fixe își au originea în rețeaua unui singur furnizor și această cotă este stabilă.

Astfel, ANRCETI concluzionează că acest criteriu este îndeplinit.

### **2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței**

În Recomandarea sa<sup>5</sup>, Comisia Europeană, menționează:

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

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

- În conformitate cu Legea concurenței nu pot fi impuse obligații specifice (de exemplu, normele de evidență și calcul al costurilor), autoritatea în domeniul concurenței nu este suficient de specializată pentru a aborda problemele tehnice legate de piețele imaginative cauzate de integrarea pe verticală sau orizontală a majorității furnizorilor;
- Sunt necesare intervenții de reglementare frecvente și în timp util;
- Există o necesitate stringentă de siguranță juridică.

---

<sup>4</sup> EC (2007) 5406, pagina 31.

<sup>5</sup> EC (2007) 5406, recitalul 13.

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

**Concluzie:** În cadrul pieței identificate, ANRCETI este de părere că există bariere înalte la intrarea pe piață, nu există o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere, iar Legea concurenței nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață. Această piață este prin urmare susceptibilă reglementării preventive, iar ANRCETI urmează să efectueze o analiză completă a pieței date.

## **2.7 Concluzii privind identificarea pieței relevante**

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieței inițierii apelurilor la un punct fix din rețeaua publică de telefonie. ANRCETI a aplicat, de asemenea, trei criterii pentru a confirma că această piață este susceptibilă reglementării preventive.

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

- **Piața serviciilor de inițiere a apelurilor la un punct fix din rețeaua publică de telefonie.**

Piața dată este națională, iar segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la un punct fix este simetric segmentului de terminare (din punct de vedere a elementelor de rețea utilizate): segmentul de rețea aferent serviciului de inițiere a apelurilor la un punct fix este delimitat pe de o parte de punctul terminal al rețelei de unde se inițiază apelurile, iar de cealaltă parte – de primul comutator sau de un comutator de tranzit, în funcție de nivelul ierarhic la care se află punctul de interconectare.

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

În urma acestor constatări, în capitolele ce urmează, ANRCETI va efectua o analiză în detaliu a acestei piețe pentru a determina situația concurenței și măsura în care puterea de piață a furnizorilor poate afecta piețele cu amănuntul și cele cu ridicata. Dacă vor fi găsiți furnizori cu putere semnificativă pe această piață, ANRCETI, în baza constatărilor sale din analiza în detaliu, va decide asupra stabilirii obligațiilor preventive adecvate ce urmează a fi impuse unor astfel de jucători, sau asupra menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive impuse prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.27 din 01.11.2011 în sarcina S.A.”Moldtelecom” drept furnizor cu putere semnificativă.



### 3. Analiza pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie

Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuate de către ANRCETI a pieței inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, prin aplicarea criteriilor de determinare a puterii semnificative pe piață.

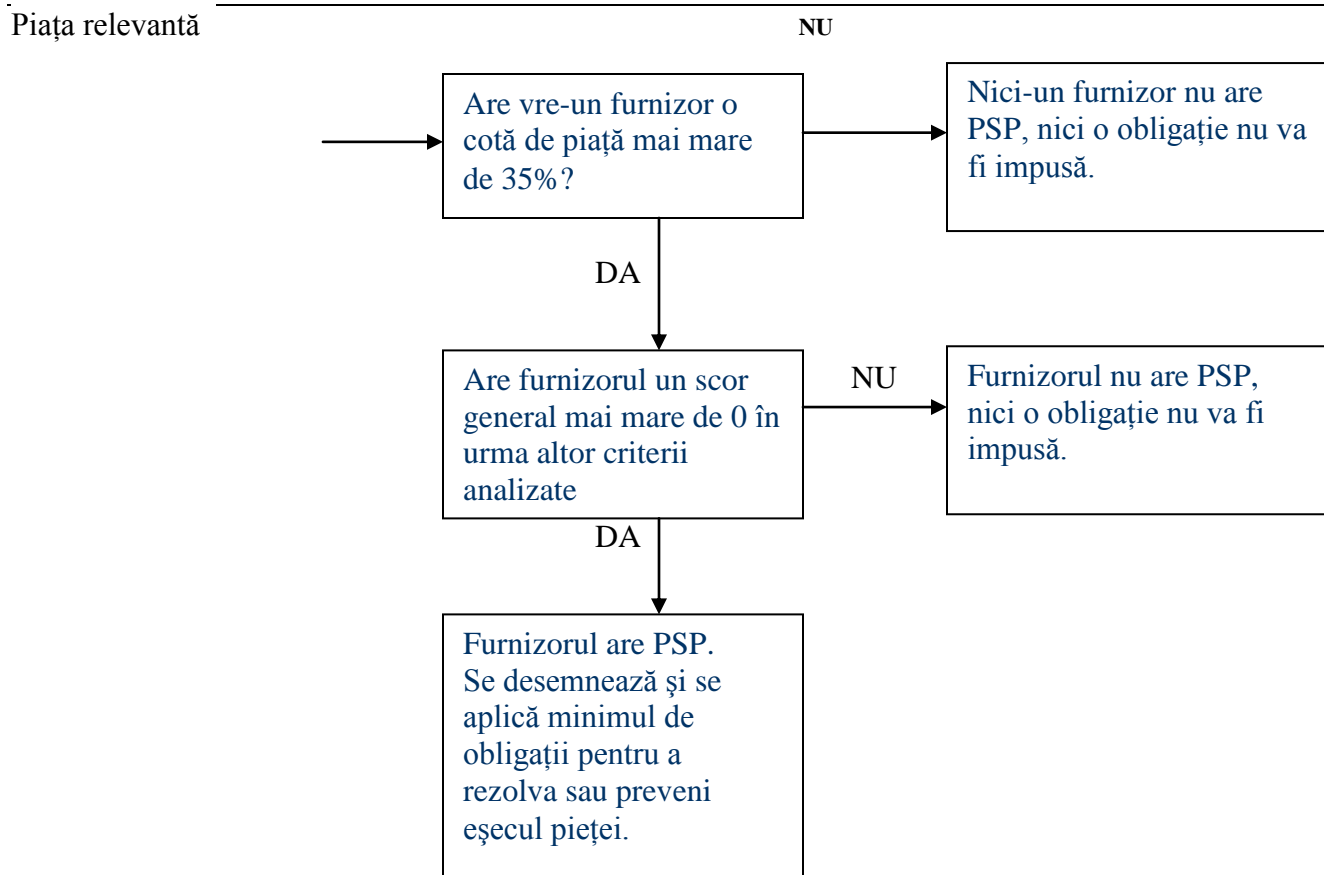
În această analiză ANRCETI :

- Concluzionează că S.A.”Moldtelecom” deține puterea semnificativă pe piața (în continuare - PSP) de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.
- Identifică obligații specifice preventive ce urmează a fi impuse S.A.”Moldtelecom” în scopul eliminării efectelor nocive posibile ale poziției sale de PSP asupra concurenței eficiente pe această piață.

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

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





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

Etapa 1. Evaluarea cotei de piață.

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

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

ANRCETI în cazul pieței date, preferă să folosească drept măsură pentru aprecierea cotelor de piață ale furnizorilor volumul traficului inițiat în rețelele furnizorilor ce oferă acces în puncte fixe, deoarece acesta ia în considerare faptul că cea mai mare parte a pieței nu este observabilă (adică se caracterizează prin volum mare de autofurnizare (self-supply)<sup>6</sup> de servicii cu ridicata de inițiere de apeluri la puncte

<sup>6</sup> Aceasta este bazată pe raționamentul includerii autofurnizărilor în analizele pentru identificarea piețelor relevante și celor pentru determinarea furnizorilor cu PSP, descris în BEREC Report on self-supply (BoR (10)09).

fixe). Dacă cota de piață ar fi aproape de 35%, ANRCETI ar lua în considerație toate măsurile relevante pentru determinarea cotei de piață, astfel încât să decidă dacă cota de 35% a pieței a fost atinsă.

Etapa 2. Analiza ulterioară a pieței.

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

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

Regulamentul prevede că lista criteriilor ce pot fi utilizate de către ANRCETI pentru analiza de piață nu este exhaustivă, iar alegerea lor depinde de caracteristicile pieței relevante<sup>7</sup>. Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

Etapa 3 Analiza obligațiilor.

Regulamentul prevede că ANRCETI va impune obligații speciale preventive proporționale furnizorilor cu PSP (adică minimul necesar pentru a remedia problemele concurențiale existente pe piață sau care pot duce pe viitor la un eșec al pieței). Regulamentul solicită, ca ANRCETI să explice de ce sunt proporționale obligațiile<sup>8</sup>:

---

<sup>7</sup> Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55, din 29.12.2008.,pct. 67-68

<sup>8</sup> Ibid, art. 79-81

Pentru a stabili obligațiile ce trebuie aplicate, ANRCETI a acordat o atenție deosebită poziției comune adoptate de către autoritățile de reglementare din UE<sup>9</sup>. Această poziție comună susține că sunt suficiente următoarele cinci obligații pentru o piață cu ridicata (prevăzute în Directiva UE privind accesul<sup>10</sup>) pentru a rezolva o mare parte a eșecului pieței:

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

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

În circumstanțe excepționale pot fi impuse alte obligații, însă în practică acestea sunt unicele obligații care au fost necesare în UE<sup>11</sup>. Poziția comună a Grupului Regulatorilor Europeni (ERG)<sup>12</sup> în continuare formulează clar principiile pe care autoritățile naționale de reglementare (ANR) ar trebui să le urmeze atunci când selectează obligațiile:<sup>13</sup>

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

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

*Al treilea principiu este atunci când ca parte a definerii pieței și procesului de analiză, duplicarea infrastructurii furnizorului istoric este posibilă, obligațiile disponibile trebuie să asiste procesul de tranziție spre o piață concurențială durabilă. În cazul existenței unei certitudini suficiente că duplicarea este posibilă, aceste piețe trebuie privite în același mod ca și acele piețe unde duplicarea este posibilă. În cazurile în care există o incertitudine mai mare,*

---

<sup>9</sup> ERG (06)33 Poziția comună revizuită a ERG cu privire la abordarea privind obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

<sup>10</sup> Directiva 2002/19/EC

<sup>11</sup> A șasea obligație posibilă, separarea structurală, a fost adăugată în UE în pachetul de reformă din 2007, însă nu a fost utilizată pe larg până în prezent.

<sup>12</sup> ERG (Grupul Regulatorilor Europeni) a fost recent transformat în BEREC (Organismul autorităților europene de reglementare pentru comunicații electronice)

<sup>13</sup> Ibid, paginile 11-12

*ANR trebuie să realizeze o monitorizare permanentă și să poarte discuții cu furnizorii pentru a reevalua în permanență opiniile acestora.*

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

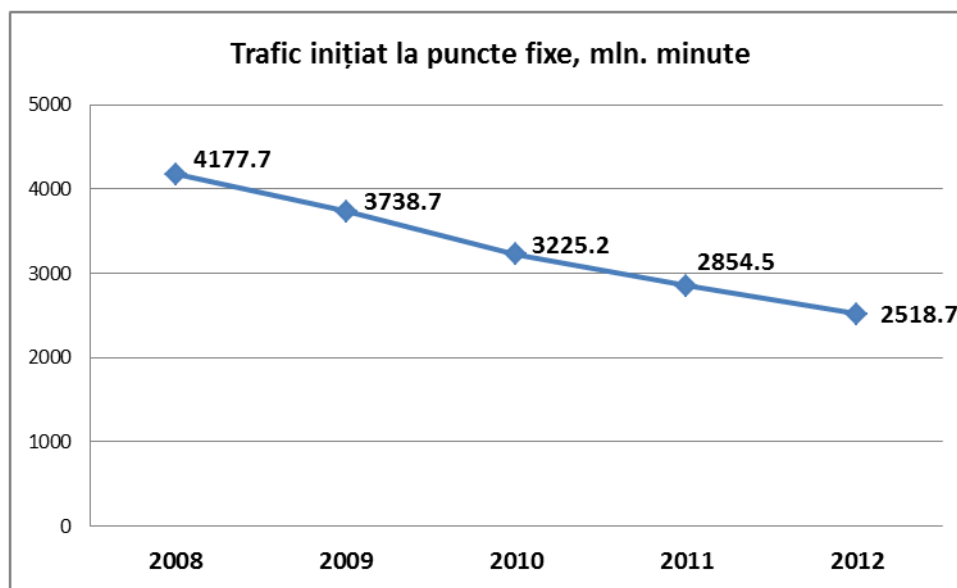
ANRCETI va urma aceleași principii la selectarea obligațiilor pentru furnizorul care va fi desemnat ca având putere semnificativă pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.

### 3.1 Evaluarea cotei de piață

În capitolul precedent, ANRCETI a determinat următoarea definiție a pieței inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie în Republica Moldova.

*Piața națională de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.*

Conform volumului de trafic inițiat la puncte fixe în rețeaua de telefonie, această piață este caracterizată astfel:



**Figura 3. Volumul traficului inițiat la puncte fixe**

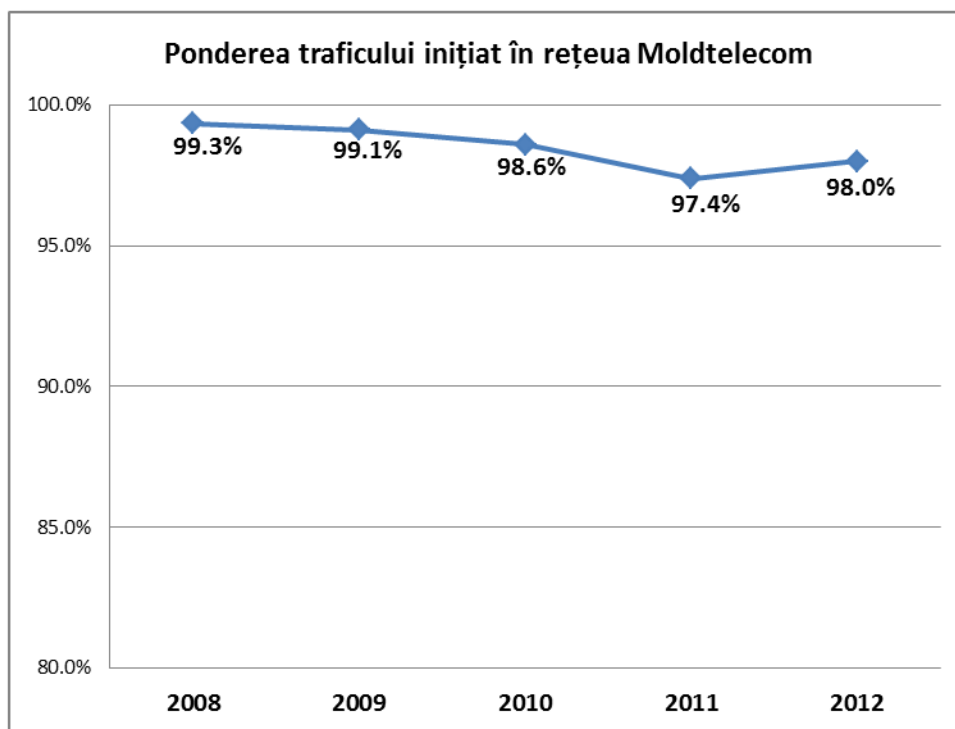
După opțiunile de apelare, cea mai mare cotă a traficului inițiat în puncte fixe este destinată apelurilor către numere fixe (spre exemplu în 2012 – 91,9%), iar dintre celelalte tipuri de trafic, cele mai însemnate sunt apelurile spre numere mobile și apelurile internaționale (Tabel 1).

**Tabel 1. Structura traficului inițiat la puncte fixe, după destinația apelurilor**

Indicator	2008	2009	2010	2011	2012
Total trafic inițiat la puncte fixe	4177.7	3738.7	3225.2	2854.5	2518.7
Apeluri spre numere fixe	81.2%	86.1%	91.1%	91.5%	91.9%
Apeluri spre numere mobile	4.2%	3.9%	3.9%	4.2%	4.7%
Apeluri internaționale	3.3%	2.6%	2.5%	2.6%	2.4%
Apeluri Dial-up	11.0%	7.2%	2.3%	0.8%	0.3%
Apeluri către servicii Premium Rate	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.01%
Apeluri de acces indirect prin selectarea operatorului	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Alte tipuri de apeluri	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	0.5%

Este de menționat că 99,9% din traficul inițiat la puncte fixe reprezintă autofurnizări pentru propriile activități cu amănuntul și doar 0,1% din traficul inițiat reprezintă apeluri către serviciile de acces indirect al utilizatorilor la serviciile de apeluri, furnizate prin intermediul de apeluri către coduri de acces 16xx.

După volumul traficului inițiat la puncte fixe, cea mai mare cotă îi revine rețelei S.A.”Moldtelecom” – peste 98% în 2012 (Figura 4):



**Figura 4. Ponderea traficului S.A.”Moldtelecom” în traficul total inițiat la puncte fixe**

Cota de piață extrem de mare este un temei convingător pentru a suspecta existența unei puteri semnificative a S.A.”Moldtelecom” pe piața dată. Nici un alt furnizor nu dispune de o cotă însemnată a traficului inițiat la puncte fixe, prin urmare nu există un alt furnizor care să fie de asemenea subiect al ipotezei privind puterea semnificativă pe piață.

Totuși, pentru a analiza dacă există anumite circumstanțe excepționale, este important de analizat în ce măsură alți factori pot limita posibilitatea furnizorului ce este subiect al ipotezei de a se comporta în mod independent față de clienții, concurenții și, respectiv, față de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare și alte criterii în vederea verificării ipotezei date.

**Concluzie:** ANRCETI determină că cota de piață a S.A. „Moldtelecom” pe piața de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie depășește semnificativ pragul de 35%, prin urmare există motive să fie presupusă existența puterii semnificative a furnizorului dat pe această piață.

## 3.2 Analiza criteriilor pentru Puterea Semnificativă de Piață

În baza analizei inițiale a cotei de piață prezentată în Secțiunea 3.1, ANRCETI a ajuns la concluzia că S.A. „Moldtelecom” prezintă semne de putere semnificativă pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețelele publice de telefonie. Prin urmare trebuie aplicate criteriile din Anexa 1 din Regulament astfel încât să se testeze această ipoteză. În următoarele capitole ANRCETI a analizat fiecare dintre criterii, bazate pe situația actuală de pe piața dată. În fiecare caz, ANRCETI a evaluat prin raționamente importanța criteriului pe piața inițierii apelurilor și a analizat de asemenea dacă criteriul sprijină sau nu ipoteza conform căreia S.A. „Moldtelecom” are putere semnificativă pe această piață.

### 3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață mare și stabilă poate indica lipsa unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. În cazul pieței de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, cota de piață a S.A. „Moldtelecom” este substanțială – de 98% (după cum a fost prezentat în Figura 4), iar tendința pentru diminuarea acesteia nu este vizibilă.

Figura menționată mai sus sugerează că cota de piață a S.A. „Moldtelecom” este stabil înaltă.

Pentru piața de inițiere a apelurilor voce în rețeaua publice de telefonie gradul de concentrare este foarte ridicat și este egal cu peste 0,96 (conform indicelui Hirfindahl Hirschmann IHH) ceea ce denotă o concentrare extrem de mare a acestei piețe. Un IHH mai mare de 0,70 poate fi considerat ca probă suplimentară în sprijinul PSP.

Reieșind din tendințele de modificare a cotei de piață a S.A. „Moldtelecom”, este evident că în orizontul mediu de timp aceasta nu se va reduce în mod semnificativ, iar furnizorii alternativi nu vor putea să mărească substanțial cota de piață astfel, încât presiunea concurențială exercitată să fie suficientă pentru o concurență efectivă.

**Concluzie:** Cotă de piață stabilă pentru un furnizor care (în baza nivelului absolut al cotei de piață) a fost determinat cu titlu provizoriu că are PSP indică faptul că această putere pe piață este fortificată. Din cele expuse mai sus rezultă că acest criteriu reprezintă un indicator în favoarea poziției PSP a S.A. „Moldtelecom”.

### 3.2.2 Dimensiunile furnizorului

Dimensiunea furnizorului este un element important pentru fortificarea presupunerii de PSP în cazul furnizorului istoric pe piața de inițiere a apelurilor la puncte fixe în rețeaua de telefonie. Astfel, dimensiunile substanțial mai mici ale competitorilor reprezintă un dezavantaj pentru aceștia în sensul capacității lor de a-și asuma investiții comparabile. Totuși există un furnizor de talie comparabilă cu cea a S.A.”Moldtelecom”, care oferă și servicii de telefonie fixă, însă are o cotă neînsemnată pe această piață. Prin urmare ANRCETI consideră că urmează de analizat îndeosebi alte criterii pentru a aprecia dacă se confirmă ipoteza de PSP.

### 3.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Facilitățile de infrastructură de bază sunt active necesare pentru furnizarea serviciului de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețelele publice de telefonie, care nu pot fi duplicate din punct de vedere tehnic sau economic. Dificultatea duplicării infrastructurii reiese din faptul că construcția acestora este anevoioasă, durează mult timp, necesită volum mare de coordonări și autorizări din partea autorităților ce supraveghează construcțiile civile, din cauza cerințelor de urbanism. De asemenea este important faptul că aceste facilități reprezintă cea mai mare pondere a costurilor de construire a unei rețele de acces local. În condițiile în care o astfel de rețea există, construirea unei rețele paralele ar face imposibil (cel puțin ineficient din punct de vedere economic) de a atinge economii suficiente de densitate.

Acest criteriu este relevant, deoarece infrastructura de acces este necesară pentru a furniza servicii cu ridicata de inițiere a apelurilor și respectiv servicii cu amănuntul de telefonie fixă.

Controlul facilităților de bază este un indicator important al PSP pentru S.A.”Moldtelecom”, deoarece aceasta deține controlul asupra unei infrastructuri naționale, pentru furnizorii alternativi construirea unei asemenea rețele paralele este greu de duplicat din punct de vedere tehnic și ineficient din punct de vedere economic. Investiția necesară pentru a duplica infrastructura de acces a S.A.”Moldtelecom” este o barieră pentru concurenții săi, în special în afara zonelor urbane unde nu există economii de densitate, iar costul mediu de furnizare a serviciilor este mai mare.

### 3.2.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor

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

Pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de cumpărător pe o anumită piață, să se manifeste în mod eficient, aceasta trebuie să fie suficient de puternică pentru a permite obținerea unor rezultate (de exemplu, condiții contractuale rezonabile, tarife care să nu fie excesive ci la un nivel



determinat pe baze competitive etc.) care să fie asemănătoare cu rezultatele obținute pe o piață competitivă.

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

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

Prin urmare, pe piața relevantă identificată, ANRCETI a analizat măsura în care S.A. "Moldtelecom" deține suficientă putere de piață pentru a putea crește peste nivelul competitiv, în mod profitabil, tarifele percepute celorlalți operatori, care reprezintă cererea. În condițiile în care se dovedește că furnizorul în cauză deține putere semnificativă pe piață, atunci se justifică intervenția autorității de reglementare în sensul prevenirii efectelor negative pe care comportamentul acestuia le-ar putea avea asupra utilizatorilor la nivelul pieței cu ridicata, precum și asupra consumatorilor.

Astfel, datorită faptului că S.A. "Moldtelecom" deține controlul majorității liniilor de acces la puncte fixe în bandă îngustă instalate în locațiile utilizatorilor finali, precum și datorită dificultății cu care furnizorii alternativi pot avea acces la soluții alternative viabile (rețele alternative de acces) pentru a putea ajunge în locațiile utilizatorilor finali, ANRCETI consideră că, în absența unor măsuri de reglementare ex ante, puterea de contracarare a cumpărătorilor pe piața serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe ar fi insuficientă pentru a determina constrângeri concurențiale care să împiedice manifestarea unui comportament independent al acestuia față de clienți, concurenți și utilizatorii finali, deși furnizorii alternativi care furnizează S.A. "Moldtelecom" servicii de terminare a apelurilor în propriile rețele ar putea încerca să utilizeze acest serviciu drept instrument pentru negocierea tarifelor serviciilor de inițiere a apelurilor în rețeaua S.A. "Moldtelecom". Pe de altă parte, datorită faptului că S.A. "Moldtelecom" este într-o foarte mică măsură dependent de ceilalți furnizori, o astfel de soluție nu este credibilă.

Așadar, în virtutea cotei de piață semnificative a S.A. "Moldtelecom" pe piața serviciilor de inițiere la puncte fixe a apelurilor, ANRCETI consideră că furnizorii care au calitatea de clienți ai S.A. "Moldtelecom", indiferent de mărimea lor de piață, au o putere de negociere relativ scăzută comparativ cu S.A. "Moldtelecom".

### **3.2.5 Economii de scară**

Economiile de scară apar atunci când creșterea producției duce la costuri medii (pe unitate de produs) mai reduse. Prin producerea de servicii peste nivelul care și-l poate permite să producă un furnizor nou intrat pe piață, acesta își poate asigura costuri mai mici per unitate decât furnizorul nou intrat. Unde economiile de scară sunt mari și/sau barierele în calea expansiunii există, noul furnizor, prin profitul așteptat poate să nu reușească să își acopere costurile irecuperabile și intrarea pe piață poate să fie descurajată.

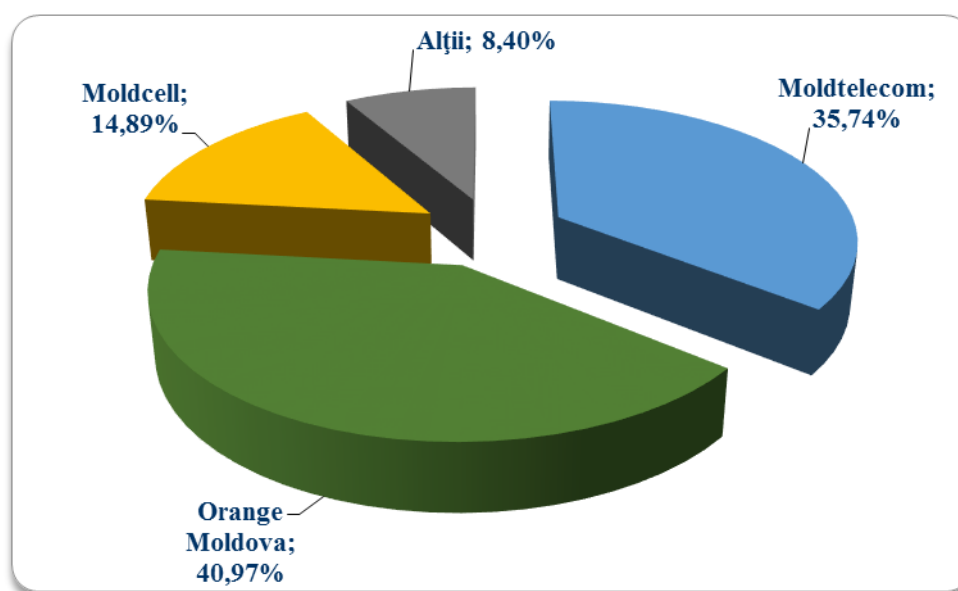
Acest criteriu este însă puțin relevant pentru această piață, deoarece prezența unor bariere absolute la intrare pe piață indică că nici un operator nu s-ar fi confruntat cu o concurență potențială, astfel că avantajele de cost sunt de o relevanță mai mică pe această piață.



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

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

În Moldova, S.A. "Moldtelecom" are, fără îndoială, economii de scară în comparație cu concurenții din sectorul telefonie fixă, deoarece are o cotă de piață de 97%. Cu toate acestea, precum este arătat în Figura 5, cota de piață a S.A. "Moldtelecom" pe piața de comunicații electronice este de circa 36% - un nivel comparabil cu principalul său concurent, S.A., "Orange Moldova".



**Figura 5. Cote de piață în funcție de venituri pe piața de comunicații electronice**

Importanța economiilor de scară ale S.A. "Moldtelecom" este una mixtă. În ce privește costurile asociate doar cu rețeaua de telefonie fixă, S.A. "Moldtelecom" într-adevăr se bucură de economii de scară în comparație cu concurenții săi. În ce privește costurile asociate comunicațiilor electronice per ansamblu, S.A. "Moldtelecom" are economii de scară comparative cu unii din concurenții săi, însă nu cu S.A., "Orange Moldova".

### 3.2.6 Economii de densitate

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

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

### 3.2.7 Bariere în calea extinderii serviciilor

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

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

Piața serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe supusă analizei se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare, având în vedere imposibilitatea tehnică de a iniția un apel de la un anumit număr de telefon la un alt punct terminal fix decât cel căruia îi corespunde numărul respectiv și care este controlat exclusiv de furnizorul rețelei fixe utilizate de persoana apelantă. Practic, furnizorii de servicii de inițiere a apelurilor la puncte fixe nu au de înfruntat potențiali concurenți, fiind imposibilă apariția unei alte oferte privind serviciile de inițiere din propriile lor rețele.

În cazul în care există obstacole în calea expansiunii, acestea au efectul de a consolida ipoteza privind PSP a S.A. "Moldtelecom" pe piața serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie.

### 3.2.8 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață

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

### 3.3 Concluzii

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că S.A. „Moldtelecom” are putere semnificativă pe piața de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, iar barierele identificate (investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte, prezența economiilor de scară și densitate) sunt mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a S.A. „Moldtelecom”. 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 duplicat și a economiilor de scară și de densitate, iar în lipsa unor remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că S.A. „Moldtelecom” va aplica această putere în detrimentul concurenței pe piețele cu amănuntul.

**Concluzie:** Există dovezi clare că S.A. „Moldtelecom” are PSP pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie și este puțin probabil că această poziție se va schimba în următorii doi ani. O serie de criterii confirmă faptul că S.A. „Moldtelecom” se bucură de putere semnificativă pe piața relevantă.

## 4. Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că S.A.”Moldtelecom” are putere semnificativă pe piața cu ridicata a serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive potrivite în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- Cerința de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață.
- Poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33).<sup>14</sup>

### 4.1 Probleme concurențiale identificate pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie

Așa cum s-a determinat în Capitolul 3, S.A.”Moldtelecom” deține putere semnificativă pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, fără ca mecanismul substituibilității cererii și ofertei să fie eficient pe piața relevantă.

Având o putere semnificativă de piață, S.A.”Moldtelecom” nu întâmpină suficientă competiție directă sau indirectă pe piața relevantă și, de aceea, nu are stimulente dictate de piață de a furniza servicii cu ridicata de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie. Asemenea stimulent ar exista în situația dacă furnizorul ar avea o cotă mică pe piața cu amănuntul adiacentă și exces de capacitate de rețea. Spre deosebire de această situație, S.A.”Moldtelecom” dispune de o cotă din piața cu amănuntul adiacentă (a serviciilor de telefonie fixă) de peste 98%. S.A.”Moldtelecom” exercitând controlul infrastructurii esențiale (o rețea de acces foarte dezvoltată și greu de duplicat). Integrarea pe verticală și deținerea unei cote foarte înalte de pe piața cu amănuntul demotivează furnizorul de a oferi servicii de inițiere cu ridicata, chiar dacă dispune de capacitate de rețea libere.

De asemenea, ANRCETI consideră că nu există suficiente stimulente concurențiale pentru a determina reducerea tarifelor pentru inițierea apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie până la un nivel eficient. Păstrarea unor tarife înalte în raport cu costurile eficiente permite furnizorului să exercite influență asupra costurilor concurenților prin majorarea acestora și, implicit, să exercite o constrângere a marjei concurenților. Asemenea situație reprezintă o favorizare a propriei activități cu amănuntul și, dacă accesul este oferit în aceste condiții, o discriminare.

De asemenea, S.A.”Moldtelecom” are puterea de a exercita un comportament discriminatoriu, prin practicarea pentru serviciile de inițiere a apelurilor oferite competitorilor de tarife mai mari decât costurile reale ale transferurilor interne de servicii de inițiere. O consecință directă a practicării unor tarife mari pentru serviciile de inițiere externe este creșterea costurilor concurenților, fiind creat un dezavantaj competitiv pentru aceștia.

---

<sup>14</sup> ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

Odată cu tarifele excesive, ANRCETI a identificat și alte probleme ce au efect negativ asupra concurenței pe piața cu amănuntul, și anume:

- posibilitatea retragerii dreptului de acces deja acordat;
- refuzul de a furniza capacitate interconectată solicitată;
- lipsa transparenței în ceea ce privește tarifele, termenele și condițiile de furnizare a serviciilor de interconectare;
- comportamentul discriminatoriu în ceea ce privește tarifele și nivelul de calitate al serviciilor prestate pentru furnizarea capacității legăturilor de interconectare.

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

## **4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP**

Obligațiile ce urmează a fi aplicate depind de problemele concurențiale ce există la moment pe piața analizată. În analiza prezentată în Capitolul 3, ANRCETI a stabilit următoarele cauze majore de apariție a PSP.

- Cota de piață și stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Economii de scară;
- Economii de densitate;
- Controlul infrastructurii greu de duplicat;
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață.

## **4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG**

La identificarea obligațiilor ce pot fi impuse în calitate de remedii concurențiale, ANRCETI a analizat și documentul Grupului European de Regulatori ERG(06)33, care sugerează impunerea următoarelor obligații pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie:

- asigurarea accesului;
- condiții egale;
- transparența termenilor și condițiilor;
- caracterul adecvat al parametrilor tehnici de acces și interconectare;
- preț de interconectare echitabil și coerent;
- calitatea rezonabilă a produselor de acces și interconectare;
- asigurarea conectării de la punctul de furnizare.

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

- Transparență;
- Non-discriminare;

- Evidența contabilă separată;
- Acces;
- Controlul prețurilor și evidența costurilor.

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

#### **4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive**

Analiza efectuată în capitolul 2 și 3 demonstrează faptul că situația pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie nu a evoluat cu un rezultat pozitiv. Astfel, serviciile de inițiere de apeluri, cuprinse de noțiunea acestei pieți, și anume serviciile de selectare/preselectare a operatorilor și serviciile de inițiere a apelurilor către numerele "Freephone" și "Premium Rate" nu au cunoscut o creștere, ci dimpotrivă o scădere la indicatorul volumului de trafic. Acest fapt este datorat: scăderii continue a traficului originat la puncte fixe, tarifelor nerebalansate a S.A."Moldtelecom" pentru serviciile prestate cu amănuntul și dezvoltării rețelelor mobile și de acces la Internet. În asemenea condiții, ANRCETI consideră relevant menținerea obligațiilor impuse S.A."Moldtelecom" prin Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 27 din 01.11.2011.

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice să impună următoarele obligații asupra S.A."Moldtelecom" ca urmare a PSP pe piața serviciilor de inițiere a apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie:

- obligația de a nu discrimina, în legătură cu interconectarea rețelei fixe operate în vederea inițierii apelurilor.
- obligația de a publica în Ofertă de Referință pentru Interconectare condițiile de furnizare a serviciilor de inițiere a apelurilor.
- obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de inițiere a apelurilor voce din rețeaua publică de telefonie (LRIC).
- ținerea evidenței contabile separate și detalierea informațiilor în ceea ce privește furnizarea serviciilor de inițiere a apelurilor.

În conformitate cu prevederile Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI, dacă ia o decizie privind desemnarea unui furnizor cu putere semnificativă pe o anumită piață, are obligația de a notifica Consiliul Concurenței privind această decizie. Conform Legii comunicațiilor electronice, ANRCETI va remite hotărârea în adresa S.A."Moldtelecom" și Consiliului Concurenței.

**Concluzii:** ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie menținute S.A., "Moldtelecom" pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției sale PSP pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie și de a se elimina efectele negative cauzate de condițiile de pe piața ridicată pentru piețele din aval. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale cu riscurile concurențiale de pe piața inițierii apelurilor la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie în Republica Moldova și poziția de PSP pe această piață.