



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

**Analiza
pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie
mobilă
Iterația V (2019)**

Starea documentului:

Final

Data publicării:

19/12/2019

Cuprins:

1. Introducere.....	3
2. Identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie mobilă .	5
2.1 Testul Monopolistului Ipotetic	5
2.2 Testul celor trei criterii	5
2.3 Definirea pieței	6
2.4 Piața relevantă a produsului.....	8
2.4.1 Produsul focal.....	8
2.4.2 Lista substituenților produsului focal	9
2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului	15
2.5 Piața geografică	16
2.6 Aplicarea testului celor trei criterii.....	16
2.6.1 Barierele de intrare și ieșire	17
2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă	17
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței.....	18
2.7 Concluzii privind identificarea piețelor relevante	19
3. Analiza pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie mobilă	20
3.1 Evaluarea cotei de piață.....	22
3.2 Analiza ulterioară a pieței.....	23
3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia	25
3.2.2 Puterea de contracarare a utilizatorilor	25
3.2.3 Economii de scară.....	27
3.2.4 Integrarea pe verticală	27
3.2.5 Bariere în calea extinderii serviciilor.....	28
3.2.6 Absența potențialei concurențe.....	28
3.2.7 Numărul furnizorilor de pe piață	29
3.2.8 Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață	29
3.2.9 Controlul accesului la abonați	29
3.2.10 Sumar.....	31
4. Determinarea obligațiilor.....	32
4.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele individuale de telefonie mobilă	32
4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP	34
4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG.....	34
4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive	35

1. Introducere

În conformitate cu articolul 57 din Legea comunicațiilor electronice nr.241-XVI din 15.11.2007 (republicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2017, nr. 399 - 410, art. 679), cu modificările ulterioare, în continuare denumită Legea nr. 241/2007, Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (ANRCETI), identifică piețele relevante și efectuează analize de piață pe aceste piețe în scopul determinării faptului dacă piața relevantă este suficient de competitivă și al impunerii, menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive. ANRCETI definește metodologia și criteriile de identificare a piețelor relevante și identifică aceste piețe, luând în considerare condițiile naționale specifice. De asemenea, ANRCETI publică lista piețelor relevante.

Procesul de identificare și analiză a piețelor relevante a fost stabilit în Regulamentul privind identificarea și analiza piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice și desemnarea furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe aceste piețe, aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 55 din 29 decembrie 2008 (Monitorul Oficial 2009, nr.34-36, art.117), cu modificările ulterioare, în continuare denumit Regulamentul nr. 55/2008.

Regulamentul prevede instrumentele (criteriile) utilizate de către ANRCETI în vederea analizei piețelor pentru identificarea piețelor relevante reglementării *ex-ante* (preventive), analiza în detaliu a piețelor relevante în vederea determinării furnizorilor cu putere semnificativă pe acestea și impunerii măsurilor *ex-ante* în sarcina acestor furnizori.

ANRCETI a efectuat Analiza pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă în anul 2010 (prima iterație), în anul 2013 (a doua iterație), în anul 2015 (a treia iterație) și în anul 2016 (a patra iterație).

În cadrul celor 4 iterații ale Analizei pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă:

- piața dată a fost identificată drept susceptibilă reglementării preventive;
- au fost desemnați toți furnizorii de telefonie mobilă (S.A.”Orange Moldova”, S.A.”Moldcell” și S.A.”Moldtelecom”) cu putere semnificativă pe piețele de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă.

De asemenea, în cadrul primei iterații a analizei de piață, au fost impuse obligații speciale preventive în sarcina furnizorilor de telefonie mobilă (S.A.”Orange Moldova”, S.A.”Moldcell” și S.A.”Moldtelecom”) pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă prin Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 77 - 79 din 23.12.2010, care au fost menținute, cu anumite modificări, în cadrul celorlalte iterații.

În conformitate cu articolul 61 din Legea nr. 241/2007 ANRCETI efectuează analiza piețelor relevante în termen de 3 ani de la stabilirea unei măsuri anterioare privind piețele respective, în scopul constatării existenței concurenței efective pe aceste piețe. Ținând cont de aceasta ANRCETI a inițiat elaborarea analizelor de piață în iterația a 5-a.

Prezenta analiză de piață face parte din cadrul iterației V de analiză a piețelor de comunicații electronice din Republica Moldova.

În urma analizei, în conformitate cu articolul 61 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, în termen de 3 zile lucrătoare din data adoptării, deciziile ce conțin identificarea piețelor relevante, desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante și impunerea obligațiilor speciale în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante.

Procesul de consultare

Proiectul analizei pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă a fost supus consultării publice în perioada 03.06.2019 - 21.06.2019.

Comentariile și propunerile au putut fi adresate în formă scrisă la adresa de contact a ANRCETI:

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

Fax: (0 22) 222 885

și/sau la: e-mail: office@anrceti.md

În cadrul termenului stabilit de consultare publică au parvenit comentarii din partea S.A., „Moldtelecom”, S.A., „Moldcell” și S.A., „Orange Moldova”. Deciziile luate pe marginea comentariilor și propunerilor sunt reflectate în Sinteza recomandărilor care vizează Analiza dată.

2. Identificarea pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă.

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)(p. 20 din Regulament).

2) în al doilea rând, trebuie să fie confirmată susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă prin aplicarea testului celor trei criterii (p.44 din Regulamentul).

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:

- a) substituibilitatea ofertei;
- b) substituibilitatea cererii cu ridicata;
- c) 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 durată 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 p. 44 din Regulament sunt:

- a) prezența unor bariere înalte la intrare pe piață;
- b) dinamica pieței;
- c) 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.

Prin urmare, cel de-al doilea criteriu constă în faptul că o piață are și așa caracteristici de a nu tinde în timp spre o concurență efectivă. Acest criteriu este unul dinamic și ia în considerație un număr de aspecte structurale și de comportament care la examinarea tuturor

factorilor, indică dacă piața are sau nu caracteristici de natură să justifice impunerea obligațiilor de reglementare, conform Directivelor Europene.

Al treilea criteriu prevede insuficiența Legii concurenței nr. 183 din 11.07.2012 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr.193-197, art. 667), în continuare denumită Legea nr. 183/2012, 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 terminării apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă.

Este notabil că piața menționată este o parte componentă a Recomandării Comisiei Europene EC 2014/710/EU¹ (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 nr. 55/2008, va desfășura un proces în două etape:

- 1) va identifica piața relevantă a produsului și piața relevantă geografică;
- 2) va testa susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă.

2.3 Definirea pieței

Piață analizată în prezentul document este terminarea apelurilor voce în rețelele de telefonie mobilă.

Din punct de vedere tehnic, terminarea în rețeaua mobilă cuprinde transmiterea apelului dintre punctul de interconectare (POI) și punctul terminal al rețelei (locația abonatului de destinație sau a terminalului).

Natura serviciului de terminare a apelului este independentă de tehnologiile utilizate până la punctul de interconectare, de originea apelului dacă aceasta este națională, de numărul de furnizori ce transportă apelul sau furnizorul care solicită serviciul de terminare a apelului, natura tehnică a serviciului de terminare rămâne aceeași. Aceasta înseamnă implicarea resurselor rețelei mobile după cum este arătat schematic în Figura 1:

¹ 2014/710/EU, Commission recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, page 6.

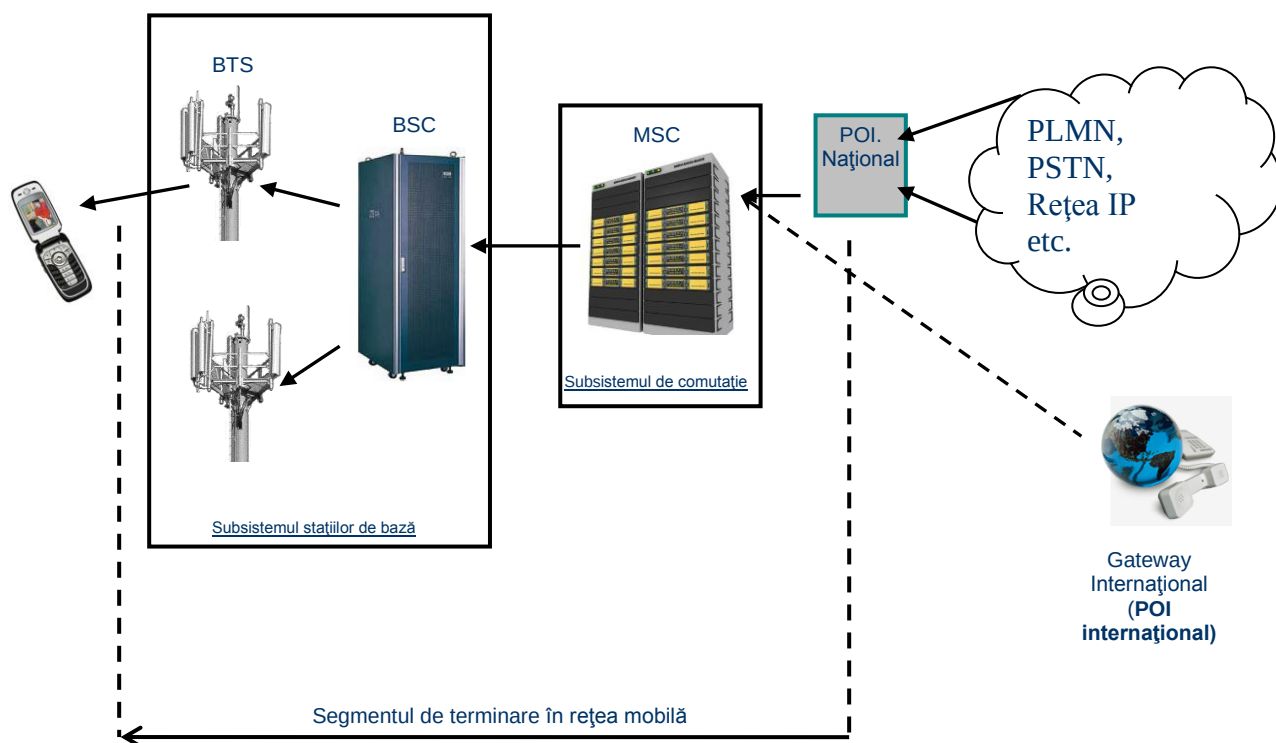


Figura 1. Segmentul de terminare în rețeaua de telefonie mobilă

Figura 1 descrie schematic elementele de rețea care sunt implicate în furnizarea serviciului de terminare în rețeaua mobilă. Astfel, serviciul de terminare este furnizat la un punct de interconectare (POI) și constă în transportarea apelului de la POI către echipamentul terminal aflat în rețea.

În unele cazuri specifice, echipamentul terminal poate să nu se afle în rețeaua furnizorului. De exemplu, în cazul aflării utilizatorului în roaming, nu sunt utilizate o serie de resurse de rețea utilizate în cazul terminării obișnuite (cum este subsistemul stațiilor de bază). De asemenea, când abonatul se află în afara ariei de deservire a rețelei, apelul poate fi direcționat de către furnizor către un serviciu IVR și, de asemenea, nu sunt utilizate resurse ale subsistemului stațiilor de bază.

Spre deosebire de un POI național (care se află de regulă în apropiere de capacitățile de comutație ale furnizorului), furnizarea terminării traficului la un POI internațional (gateway internațional) implică organizarea unui serviciu suplimentar de transportare a apelurilor de la POI internațional către capacitățile de comutație ale furnizorului. Din acest considerent, serviciul de terminare furnizat la un POI internațional este un serviciu ce se deosebește de serviciul obișnuit de terminare în rețeaua mobilă.

Serviciul de terminare a apelurilor voce în rețeaua de telefonie mobilă este o resursă (input factor) pentru activitățile de furnizare a serviciilor cu amănuntul de apeluri telefonice care originează atât în rețelele de telefonie mobilă cât și de telefonie fixă, IP sau hibridă. Pe lângă aceasta, serviciul de terminare în rețeaua mobilă constituie și o resursă pentru serviciile cu ridicata, a cărei utilitate finală este conectivitatea utilizatorilor finali.

Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua de telefonie mobilă 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

În prestarea serviciilor de telefonie, furnizorii nu individualizează terminarea apelurilor ca un serviciu separat. Astfel, abonații contractează serviciile de telefonie nu doar pentru a fi apeleți sau pentru a apela alți abonați din aceeași rețea, abonații își doresc inclusiv să realizeze convorbiri telefonice cu abonați din diverse rețele, iar pentru asta furnizorii au nevoie să încheie acorduri de interconectare între ei în vederea asigurării conectivității între un număr cât mai ridicat de utilizatori finali. Furnizorul care nu reușește să asigure conectivitatea între utilizatorii săi și cei ai altor furnizori (de obicei cei mai mari sau principali furnizori) va fi mai puțin competitiv ajungând, în final, să-și piardă baza de clienți. Astfel, în vederea furnizării unor servicii complete abonaților proprii, interconectarea rețelelor reprezintă o necesitate și, din punct de vedere al furnizorilor, necesitatea de a achiziționa servicii de terminare a apelurilor în alte rețele este determinată în mod direct și nemijlocit de cererea de la nivelul pieței cu amănuntul pentru servicii de apeluri către puncte fixe și mobile.

Prin urmare, terminarea apelurilor în principalele rețele de telefonie publice reprezintă un factor de producție necesar pentru o întreprindere care dorește să intre sau să se mențină pe piețele cu amănuntul. Or, tocmai caracterul indispensabil al acestui serviciu (pentru care nu există substituent posibil) transformă accesul la serviciul de terminare a apelurilor în acces acordat la o facilitate esențială. Piața serviciilor de terminare a apelurilor este o piață cu ridicata și reprezintă un input indispensabil atât pentru furnizarea de servicii de telefonie mobilă pe piețele cu amănuntul, dar și pentru furnizarea unor servicii pe piețele cu amănuntul de telefonie fixă, precum și de servicii cu ridicata cum ar fi bunăoară piața de tranzit de apeluri.

Totodată, furnizorul rețelei este unica entitate care poate controla punctele terminale din acea rețea, fiind singurul care poate termina apelurile către un utilizator final conectat la rețeaua respectivă. Drept care, serviciul de terminare a apelurilor este un input esențial nu doar pentru furnizarea de servicii de telefonie pe piețele cu amănuntul, dar și pentru furnizarea unor servicii pe piețe cu ridicata cum ar fi piața serviciului de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

2.4.1 Produsul focal

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

În cazul pieței cu ridicata de terminare a apelurilor voce în rețeaua de telefonie mobilă, ANRCETI consideră că produsul focal este serviciul de terminare a apelurilor voce către toți utilizatorii din rețeaua proprie a unui furnizor de telefonie mobilă. În mod normal aceasta presupune transportarea apelurilor de la punctul de interconectare național către echipamentul terminal aflat în rețea, cu toate că în cazuri excepționale, descrise în secțiunea 2.3, echipamentul terminal ar putea să nu se afle în rețeaua furnizorului de telefonie mobilă.

În cazurile de excepție descrise este important că doar monopolistul ipotetic poate să cunoască dacă utilizatorul/echipamentul terminal se află în rețea sau în afara rețelei, inclusiv în roaming. Prin urmare, pentru orice cumpărător de serviciu de terminare este netransparent și imprevizibil cum va fi terminat apelul. Din acest considerent este rezonabil ca cazurile de excepție de terminare să fie considerate parte componentă a produsului focal.

Produsul focal nu include terminarea în rețeaua mobilă a apelurilor furnizată la un POI internațional (international gateway). Aceasta implică costuri suplimentare pentru furnizor de organizare a comunicațiilor internaționale și de stabilire a punctelor de prezență transfrontaliere și este considerat un serviciu distinct de serviciul ce constituie produsul focal.

2.4.2 Lista substituenților produsului focal

ANRCETI a identificat următoarele produse candidat substituenți pentru terminarea apelurilor voce în rețeaua de telefonie mobilă:

- a) servicii SMS;
- b) servicii de apeluri mobile în rețea versus servicii de terminare în altă rețea mobilă;
- c) servicii de apeluri spre rețeaua fixă;
- d) servicii de terminare a apelurilor în rețele mobile virtuale;
- e) servicii de terminare în altă rețea mobilă.

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituate posibile pot constrânge activitățile unui monopolist ipotetic care asigură servicii de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă.

2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata

Substituibilitatea ofertei cu ridicata are loc în cazul în care un potențial furnizor de produs substituent este atras pe piață ca răspuns la SSNIP-ul monopolistului ipotetic. Se poate presupune că acest lucru se va întâmpla doar în cazul în care furnizorul a fost în stare să transfere resursele sale pentru furnizarea produsului focal într-o perioadă de cel mult un an, fără investiții semnificative. Întrebarea este dacă aceasta va avea loc într-o asemenea măsură încât SSNIP să devină neprofitabil.

ANRCETI a analizat următoarele posibilități pentru un furnizor potențial de a furniza servicii substituate în cazul unui SSNIP la produsul focal:

a) Servicii de terminare a apelurilor în rețele mobile virtuale

Furnizorii virtuali de servicii de telefonie mobilă (MVNO – mobile virtual network operator) sunt acei furnizori care pot furniza servicii voce și de date mobile, operând în baza rețelei mobile închiriate. În acest caz, un furnizor MVNO trebuie să închirieze cel puțin capacități ale rețelei de acces radio și de transport ale unui furnizor de rețea mobilă.

În prezent pe piața națională nu există cazuri de acorduri între furnizorii de rețele mobile și furnizori MVNO privind găzduirea rețelei virtuale.

Chiar dacă furnizori MVNO ar putea să apară, inclusiv operând în baza rețelei furnizorului monopolist ipotetic, această eventualitate nu poate fi determinată de un posibil SSNIP la serviciul de terminare în rețeaua mobilă proprie.

Astfel, un furnizor MVNO are acces doar la baza proprie de abonați și nu dispune de acces la baza de abonați ai monopolistului ipotetic, chiar dacă ar opera în baza rețelei acestuia. În acest sens informația cu privire la datele despre abonați conținute în cartelele SIM se află în controlul monopolistului ipotetic. De aceea un furnizor MVNO nu poate să substituie serviciul de terminare în rețeaua mobilă proprie a monopolistului ipotetic.

b) Servicii de terminare a apelurilor în alte rețele de telefonie mobilă

ANRCETI a analizat dacă alți furnizori de telefonie mobilă ar putea, în cazul unui SSNIP din partea monopolistului ipotetic, să intre pe piață cu produse substituate, astfel încât creșterea prețului să devină neprofitabilă.

Un furnizor mobil, chiar dacă dispune de rețea de acces mobil de aceeași mărime și acoperire cu cea a monopolistului ipotetic sau chiar mai mare, nu este în stare să furnizeze servicii substituente produsului focal.

Pentru a putea furniza serviciul de terminare către utilizatorii monopolistului ipotetic, acesta, ca și în cazul furnizorilor MVNO, nu are acces la datele cu privire la abonați conținute în cartelele SIM emise de către monopolistul ipotetic.

Posibilitatea tehnică ca un furnizor (de rețea sau MVNO) să poată substitui produsul focal este ca acesta să ofere clienților terminale mobile cu dublu SIM. Limitările acestei posibilități tehnice, însă, sunt prea mari. Astfel furnizorul potențial trebuie să asigure toți utilizatorii monopolistului ipotetic cu astfel de terminale mobile și să cunoască (să afle și să înregistreze într-o bază de date) relațiile de corespondență a numerelor aceluiași utilizator în ambele rețele (rețeaua proprie și rețeaua furnizorului ipotetic). Asemenea acțiune ar fi prea costisitoare și complicată pentru un furnizor alternativ și de aceea este comercial neviabilă.

Aceleași raționamente sunt valabile și pentru cazurile dacă un furnizor alternativ ar dori să ofere terminale mobile utilizatorilor monopolistului ipotetic pentru a avea acces în propria rețea mobilă. Mai mult, un asemenea furnizor nu poate controla și nu poate fi sigur că utilizatorii vor păstra în orice moment de timp în funcțiune terminalul mobil, astfel încât să poată eficient redirecționa spre rețeaua sa apelurile de terminare destinate rețelei monopolistului ipotetic.

Urmare a raționamentelor de mai sus, ANRCETI consideră că pentru serviciul de terminare a apelurilor voce în rețele mobile proprii, substituibilitatea ofertei este imposibilă.

Dacă un alt furnizor ar fi avut succes în oferirea de servicii de terminare în rețeaua mobilă proprie, aceasta ar fi însemnat că utilizatorul ar fi schimbat rețeaua în folosul acestuia și, respectiv, apelurile către acesta s-ar situa deja într-o altă piață individuală.

Nici un furnizor mobil nu poate substitui serviciile de terminare în rețeaua oricărui alt furnizor mobil. De asemenea, serviciul de terminare a apelurilor în propria rețea mobilă a unui furnizor nu poate lărgi piața produsului focal de terminare într-o rețea a unui alt furnizor mobil. Prin urmare, aceasta duce la concluzia că fiecare furnizor mobil operează pe o piață distinctă de terminare a apelurilor în rețeaua sa proprie mobilă.

Concluzie: Nu există nici un furnizor ce ar putea intra pe piața terminării în rețea proprie mobilă ca urmare a SSNIP de către monopolistul ipotetic care furnizează terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă. Prin urmare substituibilitatea din partea ofertei nu poate avea loc. De asemenea, fiecare furnizor de telefonie mobilă operează pe o piață distinctă de terminare a apelurilor în rețeaua sa proprie.

2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata

Substituibilitatea cererii cu ridicata are loc când cumpărătorul cu ridicata a serviciului de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă este determinat să folosească produse alternative ca răspuns la SSNIP de monopolistul ipotetic. Întrebarea este dacă aceasta va avea loc într-o asemenea măsură încât SSNIP să devină neprofitabil.

Cererea cu ridicata derivă nemijlocit din cererea cu amănuntul de servicii de telefonie mobilă, nomadă sau fixă (inclusiv forme hibride sau telefonie furnizată prin rețele de generație următoare). Dacă un utilizator final al unui produs de telefonie descris anterior dorește să contacteze un abonat al unei rețele mobile concrete, atunci furnizorul apelantului urmează să achiziționeze pe piața cu ridicata serviciul de terminare în această rețea mobilă.

Neachiziționarea acestui serviciu ar duce la imposibilitatea de a-i furniza clientului final serviciul solicitat. De asemenea, art. 48 alin. (2) al Legii nr.241/2007 cere furnizorilor de servicii de telefonie să asigure conectivitatea finală a utilizatorilor. În acest sens, terminarea în rețea mobilă a apelului reprezintă o resursă vitală pentru afacerea cu amănuntul (și, respectiv, pentru afacerea furnizorului ce inițiază apelul) și achiziționarea ei nu poate fi evitată sau la ea nu se poate renunța.

În p. 2.4.2.1 a fost analizată posibilitatea pentru alți furnizori să furnizeze servicii substituibile terminării apelurilor în rețeaua mobilă a monopolistului ipotetic. ANRCETI a constatat că nu este posibil pentru un alt furnizor să ofere terminarea apelurilor în rețeaua monopolistului ipotetic cu evitarea serviciului acestuia. Aceasta rezultă că indiferent de numărul de furnizori care vând servicii cu ridicata de terminare în rețeaua mobilă vizată, aceste servicii sunt derivate din serviciul inițial de terminare furnizat de monopolistul ipotetic.

Prin urmare controlul asupra accesului la abonați al monopolistului ipotetic nu poate fi evitat, chiar dacă cumpărătorul cu ridicata ar avea posibilitatea de a termina apelurile în mod indirect, prin intermediul tranzitului național și/sau internațional. Astfel este foarte probabil ca nivelul tarifelor de terminare achiziționate în acest mod să fie în final același sau chiar mai ridicat.

ANRCETI astfel concluzionează că nu există produse substituente la nivelul cererii cu ridicata.

Concluzie: Substituibilitatea cererii cu ridicata ca răspuns la SSNIP pentru serviciul de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie mobilă a monopolistului ipotetic va lipsi.

2.4.2.3 Substituibilitatea cererii cu amănuntul

Substituibilitatea cererii cu amănuntul are loc atunci când utilizatorii finali își schimbă comportamentul de consum ca urmare a unui SSNIP de către monopolistul ipotetic și fac, astfel, creșterea prețului neprofitabilă.

Acest răspuns al utilizatorilor finali poate fi analizat, reieșind din ipoteza că furnizorul de servicii cu amănuntul de asemenea, ca răspuns la creșterea prețului la serviciul de terminare, întreprinde un SSNIP la serviciile cu amănuntul de apeluri către rețeaua dată mobilă.

A. Comportamentul părții apelante în cazul SSNIP de către monopolistul ipotetic

Partea apelantă (și, în principiu, furnizorul la care aceasta este conectată) are, în general, interesul în prețuri mici pentru interconectare, deoarece acestea se reflectă în tarifele finale pe care le achită. Însă, și aceasta este crucial, prețurile pentru terminare sunt stabilite de furnizorul mobil al părții apelate.

Ținând cont de principiul CPP (Calling Party Pays - partea apelantă plătește) aplicat, anume partea apelantă suportă costurile legate de achitarea serviciului de terminare în rețeaua mobilă și tot aceasta suportă costurile suplimentare legate de un SSNIP la serviciul de terminare în rețeaua mobilă.

Pentru ca partea apelantă să reacționeze într-o oarecare măsură la SSNIP prin migrarea către alte forme de comunicații decât apelarea către rețeaua mobilă a monopolistului ipotetic, ANRCETI consideră că părțile apelante trebuie:

- a) să știe că ei sună un terminal mobil al unei rețele concrete;
- b) să știe cât îi costă să apeleze rețeaua mobilă în cauză;
- c) să fie sensibili față de SSNIP al apelurilor către rețeaua unde are loc creșterea prețului pentru serviciul de terminare.

De regulă, utilizatorii cunosc rețeaua mobilă pe care o apelează. Însă cu majorarea numărului de utilizatori, cu complicarea numerotării utilizate de către furnizori pentru a-i deservi pe aceștia și cu implementarea portabilității numerelor este tot mai dificil pentru utilizatori să aprecieze rețeaua în care se află numărul apelat.

Pentru ca subsituirea din punct de vedere al cererii cu amănuntul (a părții apelante) să fie pe măsură să contracareze SSNIP pentru serviciul de terminare al monopolistului ipotetic, este cel puțin necesar ca utilizatorul (partea apelantă) să cunoască prețurile pentru apelurile către rețeaua monopolistului ipotetic. ANRCETI consideră că, de cele mai dese ori, utilizatorul nu cunoaște care sunt tarifele pe care le suportă pentru apeluri mobile.

De asemenea, consumatorii nu sunt conștienți de componentele care alcătuiesc prețul unui apel, de exemplu rata pentru terminare mobilă. Utilizatorul poate vedea numai tariful cu amănuntul final, care include rata de terminare și alte costuri. În consecință, utilizatorul final nu poate detecta orice schimbare în prețul terminării mobile și nu poate exercita presiune în stabilirea ratelor de terminare în rețeaua mobilă.

De asemenea comportamentul de contracarare al părții apelante poate fi nivelat de tarifele medii pentru apeluri naționale, sau extra-rețea, sau către rețele mobile practicate de furnizorul său de servicii. De asemenea acest comportament poate fi nivelat din cauza că un anumit număr de minute este inclus în abonament sau simplu din cauza complexității planurilor și schemelor tarifare.

Astfel, există temei ca ANRCETI să considere că comportamentul părții apelante nu poate influența suficient abilitatea monopolistului-ipotetic de a stabili rate înalte de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă.

Pentru a examina în detaliu posibilitatea existenței unei substituibilități a cererii părții apelante drept urmare a SSNIP este necesară testarea substituenților posibili identificați.

a) SMS (Short Message Service) - alternativă pentru serviciul de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă

Din punctul de vedere al cererii, există diferențe esențiale în ceea ce privește funcționalitatea și scopul utilizării acestor servicii. Ele limitează gradul de substituibilitate între realizarea unui apel și transmiterea unui mesaj scris.

Comunicarea prin intermediul mesajelor scurte este dificilă având în vedere că un singur mesaj scurt nu poate conține decât maxim 160 caractere (chiar dacă în prezent există telefoane mobile care permit transmiterea mai multor mesaje scurte deodată), iar realizarea unui dialog între două sau mai mult persoane presupune un timp mai îndelungat.

Chiar dacă transmiterea celor mai multe mesaje scrise se realizează în timp real, acest lucru nu este garantat. Astfel, în situația în care există o urgență, un mesaj scris nu poate asigura promptitudinea și interacțiunea imediată între părți, controla momentul în care destinatarul mesajului află conținutul acestuia.

De asemenea, ca și în cazul apelurilor vocale, partea apelată prin SMS nu achită costurile acestui serviciu și, prin urmare, comportamentul acesteia nu este sensibil față de orice diferență de preț cauzată de SSNIP.

În cazul dacă partea apelantă decide totuși să substituie apelurile către rețeaua monopolistului ipotetic prin SMS, aceasta nu va face SSNIP-ul neprofitabil, deoarece monopolistul ipotetic va majora venitul din terminare de SMS.

Concluzie: ANRCETI consideră că mesajele scurte nu reprezintă o alternativă viabilă pentru apeluri în cazul unui SSNIP ale acestora.

b) serviciu de apeluri voce în rețea ca substituent pentru serviciul de apel spre altă rețea mobilă

Un SSNIP al serviciului de terminare a apelurilor voce în rețeaua monopolistului ipotetic poate duce la majorarea prețurilor cu amănuntul pentru apelurile către această rețea din alte rețele mobile. Ca rezultat al creșterii prețului, partea apelantă ar putea alege să folosească un terminal mobil conectat la aceeași rețea ca și apelatul.

Apelurile în rețea sunt înțelese ca apeluri unde ambii, atât apelatul, cât și apelantul, sunt conectați la aceeași rețea mobilă. În Republica Moldova, tarifele cu amănuntul pentru apelurile în cadrul aceleiași rețele practicate de furnizorii mobili sunt, de obicei, mai mici decât în cazul când apelurile sunt efectuate în afara rețelei. Apelurile în rețea pot fi astfel privite de partea apelantă ca o alternativă rezonabilă pentru apelurile în afara rețelei, chiar și în lipsa unui SSNIP la serviciul de terminare în rețeaua proprie mobilă a monopolistului ipotetic.

Întrebarea în acest caz este dacă utilizatorii care inițial efectuau apeluri mobil-mobil între rețele mobile diferite ar prefera să-și schimbe furnizorul pentru a efectua apeluri în rețea mai puțin costisitoare.

Faptul că partea apelantă ar alege să efectueze apeluri în rețea înseamnă că acesta ar hotărî să-și schimbe furnizorul mobil și să se conecteze la furnizorul părții apelate sau să posede o a doua cartelă SIM.

Posedarea a două cartele SIM înseamnă că partea apelantă trebuie să achiziționeze încă un telefon mobil sau să achiziționeze un telefon double SIM, ceea ce poate reprezenta costuri mai ridicate pentru utilizator decât cele generate de SSNIP. În acest sens substituibilitatea apelurilor între rețele mobile cu apeluri în rețeaua părții apelate ar fi neînsemnată.

Dorința părții apelante de a schimba furnizorul de telefonie mobilă, prin conectarea la furnizorul părții apelate ca urmare a unui SSNIP la serviciul de terminare în proprie rețea de către monopolistul ipotetic, poate fi decisivă în două situații: fie că partea apelantă este parte a unui grup de utilizatori și generează apeluri spre altă rețea mobilă în cantități mari, fie că furnizorul părții apelante are o cotă semnificativă de piață cu amănuntul. În ambele cazuri ponderea apelurilor inițiate de către partea apelantă către rețeaua monopolistului ipotetic poate fi mare și, drept urmare, să-l determine să reacționeze prin schimbarea furnizorului.

Dacă de către utilizatorii apelanți ar fi adoptată o astfel de strategie (de apeluri mobile în rețea), aceasta ar avantaja monopolistul ipotetic prin câștigarea de noi abonați și trafic în rețea (și, respectiv, de venituri din aceste și alte servicii). Prin urmare SSNIP-ul nu ar fi neprofitabil chiar și în cazul dacă cererea la servicii de apeluri între rețele din partea utilizatorilor apelanți ar fi substituită într-o măsură apreciabilă prin cerere pentru servicii de apeluri în rețea.

Concluzie: Substituția din partea utilizatorilor apelanți a cererii de apeluri între rețele cu apeluri în interiorul rețelei monopolistului ipotetic nu va avea ca efect un SSNIP neprofitabil la serviciul de terminare în propria rețea mobilă.

c) servicii de apeluri voce în rețeaua fixă

Dacă în cazul efectuării unui SSNIP la serviciile de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă de către monopolistul ipotetic, crește și nivelul tarifelor cu amănuntul în rețeaua

apelantului, atunci poate exista motivație pentru partea apelantă să sune partea apelată la linia fixă (apel în cadrul rețelei fixe, tarifele căreia nu sunt afectate de majorarea tarifului de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă a apelantului).

Această soluție presupune că apelantul și apelatul trebuie să fie aproape de terminalul său fix, apelantul să-l poată localiza și să-i cunoască numărul.

De asemenea tendințele substituției fix-mobil demonstrează că utilizatorii văd serviciul mobil mai superior celui de telefonie vocală fixă din punct de vedere funcțional. Astfel, chiar dacă apelurile mobil-mobil pot fi mai costisitoare decât fix-fix, utilizatorii destul de dinamic substituie apelurile fixe cu cele mobile. Din acest considerent, este puțin probabil că, ca urmare a unui SSNIP, să aibă substituția inversă într-o măsură suficientă ca SSNIP-ul să fie neprofitabil.

În cazul apelurilor fix-mobil, acestea au loc mai des din cauza indisponibilității serviciului mobil (de ex. lipsa telefonului mobil, lipsă de credit, telefon mobil descărcat etc). Faptul că partea apelantă alege să efectueze apel fix-mobil în loc de fix-fix indică asupra imposibilității de a contacta partea apelată la un punct fix. Aceasta indică asupra lipsei de substituibilitate în cazul dat.

Astfel, cu toate că utilizatorii, în cazul unui SSNIP al serviciului de terminare în rețeaua proprie mobilă, ar putea într-o măsură alege să apeleze în cadrul rețelei fixe, tendințele comportamentului de consum al utilizatorilor arată că o astfel de substituibilitate ar avea un impact mic și nu ar face neprofitabil SSNIP-ul monopolistului ipotetic.

Concluzie: Substituția cererii la servicii de apeluri în rețeaua mobilă cu apeluri în rețeaua fixă va fi nesemnificativă ca răspuns la SSNIP al monopolistului ipotetic care oferă serviciul de terminare a apelurilor voce în rețeaua sa mobilă. Prin urmare comportamentul părții apelante nu poate să facă SSNIP-ul neprofitabil.

B. Comportamentul părții apelate

În același scop al evaluării substituibilității cererii la nivelul pieței cu amănuntul, ANRCETI a analizat comportamentul persoanei apelate în cazul SSNIP-ului la serviciul de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă a monopolistului ipotetic.

Astfel, din punct de vedere teoretic, una dintre posibilele reacții la o creștere a acestor tarife ar fi schimbarea furnizorului de servicii de telefonie mobilă de către partea apelată. Această reacție presupune că partea apelată ar fi sensibilă la fluctuațiile de tarif pentru apelurile către rețeaua furnizorului său de servicii.

ANRCETI consideră că sensibilitatea părții apelate față de astfel de fluctuație, datorită aplicării de către furnizorii mobili a principiului „partea apelantă plătește”(CPP), este foarte mică. Astfel, chiar dacă partea apelată obține beneficii din faptul că primește apeluri, ea, conform principiului CPP, nu achită nimic pentru apel.

În același timp partea apelată este puțin sensibilă față de fluctuația costurilor suportate de către partea apelantă. Astfel, comportamentul părții apelate poate fi afectat foarte puțin de un SSNIP la serviciul de terminare în proprie rețea de către monopolistul ipotetic.

Pe de altă parte, ANRCETI a luat în considerare așa-numitul „efect al grupului de utilizatori” - situație în care tariful pe care îl plătește partea apelantă reprezintă un aspect important pentru partea apelată. În cazul unor astfel de „grupuri de utilizatori”, care pot fi

formate din membrii unei familii sau angajații dintr-o companie, partea apelată are motivație să ia în considerare costurile pe care le înregistrează partea apelantă cu efectuarea unui apel.

Cu toate acestea, ANRCETI consideră că „efectul grupului de utilizatori” asupra tarifelor percepute pentru terminarea apelurilor într-o rețea mobilă concretă este limitat. Acest lucru se datorează, în primul rând, faptului că numai o parte dintre apeluri sunt efectuate în cadrul grupului.

Al doilea motiv este că membrii grupului se conectează, de regulă, din start la aceeași rețea (pentru a economisi în comunicațiile din interiorul grupului, datorită tarifelor mai mici în rețea și între numere selectate, pe care le promovează furnizorii) și nu sunt afectați semnificativ în acest sens de fluctuațiile cauzate de un SSNIP la produsul focal.

ANRCETI ajunge, prin urmare, la concluzia că substituibilitatea cererii cu amănuntul din partea utilizatorilor apelați, ca răspuns la SSNIP al monopolistului ipotetic de servicii de terminare a apelurilor voce în rețeaua sa mobilă, va fi nesemnificativă și nu va face creșterea prețului nerentabilă.

Concluzie: Substituibilitatea cererii părții apelate, ca răspuns la SSNIP al monopolistului ipotetic de servicii de terminare a apelurilor voce în rețeaua sa mobilă, va fi nesemnificativă și nu va face creșterea prețului nerentabilă.

2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului

ANRCETI a identificat că produsul focal este terminarea apelurilor în fiecare rețea proprie de telefonie mobilă, indiferent de tipul și de originea apelului, dacă aceasta este națională, ce urmează a fi transferat la un POI național în vederea realizării serviciului de terminare, numărul de furnizori ce transportă apelul și indiferent de tehnologia utilizată.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic indică asupra faptului, că nu există nici un produs substituent efectiv pentru a lărgi definirea inițială a produsului focal.

În același timp, TMI indică asupra faptului că terminarea într-o rețea de telefonie mobilă a altui furnizor nu este o soluție reală, astfel încât nici o altă rețea mobilă nu poate fi vizată în scopul lărgirii granițelor pieței produsului.

Prin urmare fiecare rețea de telefonie mobilă reprezintă o piață aparte a terminării apelurilor în rețele mobile.

În baza raționamentelor de mai sus, ANRCETI ajunge la concluzia că rețelele operate și furnizate de fiecare din furnizorii mobili existenți pe piață în vederea terminării apelurilor - S.A., „Orange-Moldova”, S.A., „Moldcell” și S.A., „Moldtelecom” – reprezintă piețe distincte ale produsului.

Prin urmare **piața produsului** este piața de terminare a apelurilor voce naționale în rețeaua proprie de telefonie mobilă.

Rețeaua oricărui furnizor ce ar putea să intre pe piața de servicii de telefonie mobilă va reprezenta piață individuală de terminare a apelurilor în rețea de telefonie mobilă.

Piața relevantă a produsului cuprinde toate serviciile de terminare a apelurilor voce naționale în rețeaua proprie de telefonie mobilă furnizate la punctul de interconectare (POI). Aceste servicii constau în transportarea apelurilor de la POI către echipamentul terminal aflat în rețea.

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

2.5 Piața geografică

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

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

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

ANRCETI consideră că limitele pieței relevante de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă în dimensiune geografică este națională adică, piața geografică relevantă este întreg teritoriul Republicii Moldova.

Evidența specifică în sprijinul unei astfel de definiții este că:

- a) toate autorizațiile/licențele sunt naționale;
- b) acoperirea cu semnal radio a rețelelor mobile ale tuturor furnizorilor tinde să coincidă cu teritoriul național;
- c) atât prețurile cu ridicata, cât și cele cu amănuntul sunt, de regulă, medii și uniforme în toată aria de acoperire;
- d) cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză - cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice - este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova.

ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale fiecărei piețe de terminare în rețeaua proprie de telefonie mobilă sunt teritoriul național.

Concluzie: ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale fiecărei piețe de terminare în rețeaua proprie de telefonie mobilă sunt teritoriul național. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă practicilor tuturor statelor membre ale UE.

2.6 Aplicarea testului celor trei criterii

În conformitate cu Legea nr. 241/2007, pentru ca o piață să fie relevantă reglementării preventive de către ANRCETI, este important ca aceasta să întrunească caracteristici care să justifice impunerea obligațiilor speciale preventive (art.57 (1), lit.a)).

ANRCETI a stabilit în Regulament² că pentru determinarea faptului dacă o piață a produsului este relevantă este necesar ca ea să întrunească respectarea a trei criterii (exercițiu numit Testul celor trei criterii).

Cele trei criterii sunt:

- 1) dacă piața de comunicații electronice este caracterizată prin existența unor bariere înalte la intrare;

² Regulament cu privire la identificarea și analiza piețelor relevante, Nr. 55 din 29 decembrie 2008, pagina 8

2) dacă piața de comunicații electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurență suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar și fără intervenții de reglementare; și

3) dacă măsurile *ex-post*, în absența unor măsuri *ex-ante* impuse pe această piață, ar fi suficiente pentru a remedia îngrijorările legate de existența unei poziții dominante pe piață.

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

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

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

Capitolul de mai jos aplică fiecare dintre aceste criterii la piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă.

2.6.1 Barierele de intrare și ieșire

Barierele pentru intrarea pe sau ieșirea de pe piață pot fi de două tipuri:

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

Existența barierelor de intrare pe piață este unul dintre factorii care determină lipsa potențialilor concurenți pe piața relevantă. Prezența potențialilor concurenți limitează furnizorii de pe piață în posibilitățile de a crește tarifele, iar lipsa acestora, indică existența unor bariere la intrarea pe piață. După cum a fost argumentat deja în cadrul prezentei analize, furnizorii de servicii de terminare a apelurilor în rețelele proprii mobile nu concurează efectiv cu niciun alt furnizor, nici chiar cu vreun concurent.

Astfel, este evidentă prezența barierelor înalte la intrarea pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă legată, în primul rând de constrângeri tehnice.

Astfel, orice piață de terminare a apelurilor voce în rețea proprie de telefonie mobilă manifestă bariere de intrare absolute. Acestea sunt legate de imposibilitatea pentru oricare alt furnizor de a intra pe această piață și de a termina apeluri în rețeaua furnizorului rețelei individuale vizate, evitând serviciul de terminare al monopolistului ipotetic. Din acest considerent ANRCETI ajunge la concluzia că acest criteriu este îndeplinit.

2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă

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

După cum a identificat ANRCETI anterior, fiecare furnizor are prin definire o cotă de 100% din piața apelurilor voce de terminare în rețeaua proprie. ANRCETI nu prevede că această situație ar putea, în perioadă medie sau lungă de timp, să se schimbe. Această părere se bazează pe faptul că nu există tehnologii care să permită depășirea barierei tehnice absolute, constatate la p.2.6.1.

Prin urmare, ANRCETI consideră că și acest criteriu este îndeplinit.

2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

În principal, legislația generală a concurenței se bazează pe instrumentul *ex-post* de intervenție în cadrul piețelor. Aceasta presupune că dacă există o anumită reclamație sau sesizare privind comportamentul unui sau unor jucători care perturbază concurența, autoritatea concurenței analizează cazul și 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 concurenței nr. 183 din 11 iunie 2012, dacă Plenul Consiliului Concurenței, acționând ca urmare a unei plângeri sau din oficiu, constată o încălcare a art. 5, 7, 9 sau 11, acesta solicită printr-o decizie întreprinderilor și asociațiilor de întreprinderi în cauză să înceteze respectiva încălcare. În acest scop, Plenul Consiliului Concurenței le poate impune orice măsuri corective comportamentale sau structurale care sunt proporționale cu încălcarea comisă și sunt 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 comunicațiilor electronice) prevede posibilitatea intervenției *ex-ante* sunt următoarele:

- a) Sunt necesare intervenții de reglementare frecvente și 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 piețele aflate în perioada de creștere 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 obligații 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 prețurilor și stabilirea mecanismelor metodologice pentru acestea, controlul tarifelor,
- normele de evidență și 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 siguranță juridică.

Astfel, în contextul suficienței aplicării mijloacelor legislației generale a concurenței pentru remedierea eșecului piețelor de comunicații electronice, Comisia Europeană deduce:

„Legislația concurenței ar fi insuficientă pentru redresarea eșecului pieței de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă individuală, deoarece există cerințe pentru intervenția pe această piață (inclusiv necesitatea evidenței detaliate, evaluării costurilor și monitorizării termenilor și condițiilor de furnizare, inclusiv parametrilor tehnici)”.

Conform celor constatate mai sus, ANRCETI concluzionează că condițiile pe piețele proprii de terminare în rețele de telefonie mobilă din Republica Moldova nu diferă de cele din Uniunea Europeană. Multe dintre problemele pieței analizate nu pot fi soluționate fără impunerea de obligații *ex-ante*. ANRCETI, prin urmare, concluzionează că al treilea criteriu este de asemenea, îndeplinit.

Concluzie: ANRCETI este de părere că în cadrul pieței identificate există bariere înalte la intrarea pe piață, nu există nici o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere absolute, iar aplicarea doar a instrumentelor *ex-post* prevăzute de Legea nr. 183/2012 nu este suficientă pentru a rezolva aceste deficiențe de piață.

Această piață este prin urmare susceptibilă pentru reglementarea preventivă, iar ANRCETI în capitolele ce urmează va efectua analiza în detaliu a pieței date.

2.7 Concluzii privind identificarea piețelor relevante

ANRCETI a identificat că produsul focal este terminarea apelurilor într-o rețea proprie de telefonie mobilă, indiferent de tipul și de originea apelului, dacă aceasta e națională, transferat spre POI național, de tehnologia utilizată și de numărul furnizorilor ce transportă apelul. Aplicarea testului monopolistului ipotetic a indicat asupra faptului, că nu există nici un produs substituent efectiv pentru a lărgi definirea inițială a produsului focal. Prin urmare în Republica Moldova există următoarele piețe individuale de terminare în rețele mobile a apelurilor:

1) Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă a S.A., „Orange-Moldova”;

2) Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă a S.A., „Moldcell”;

3) Piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă a S.A.,„Moldtelecom”.

Piața relevantă a produsului cuprinde toate serviciile de terminare a apelurilor naționale voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă furnizate la punctul de interconectare (POI). Aceste servicii constau în transportarea apelurilor de la POI către echipamentul terminal, indiferent de originea apelului, dacă aceasta este națională, tehnologiile utilizate până la POI și numărul de transportatori până la POI.

De asemenea, ANRCETI a analizat limitele geografice ale pieței produsului și a constatat că limitele geografice ale fiecărei piețe de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă este teritoriul național.

ANRCETI a aplicat Testul celor trei criterii pentru a vedea dacă aceste piețe au caracteristici care justifică reglementarea preventivă. Acest exercițiu a demonstrat că piețele date indică asupra necesității intervenției preventive a Regulatorului.

ANRCETI, prin urmare, consideră că piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă a S.A.,„Orange Moldova”, piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie mobilă a S.A.,„Moldcell” și piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua mobilă proprie a S.A.,„Moldtelecom” sunt relevante reglementării preventive.

În conformitate cu cerințele Legii nr. 241/2007, această definiție a pieței poate fi subiect al revizuirii cel puțin o dată la trei ani.

În urma acestor constatări, ANRCETI urmează să efectueze o analiză detaliată a acestor 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 aceste piețe, ANRCETI, în baza constatărilor sale din analiza detaliată, va decide asupra menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive impuse (Hotărârile Consiliului de Administrație ale ANRCETI nr. 77-79 din 23.12.2010, cu modificările ulterioare) în sarcina furnizorilor desemnați cu putere semnificativă ca rezultat al analizelor precedente efectuate a pieței date.

3. Analiza pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă

Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a pieței de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă, prin aplicarea criteriilor de determinare a puterii semnificative de piață.

Urmare a aplicării acestor criterii ANRCETI a concluzionat că: S.A.,„Orange Moldova”, S.A.,„Moldcell” și S.A.,„Moldtelecom” dețin putere semnificativă pe piețele (PSP) de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă.

În această analiză ANRCETI analizează obligațiile specifice preventive ce se propun a fi menținute furnizorilor cu PSP în scopul prevenirii utilizării de către aceștia a puterii sale de piață în detrimentul concurenței.

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

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 50%, 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.

2) în al doilea rând, în cazul în care unul sau mai mulți furnizori depășesc cota de 50%, ANRCETI trebuie să efectueze analize suplimentare pentru a stabili dacă furnizorul (sau furnizorii) au putere semnificativă pe piață.

3) 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.

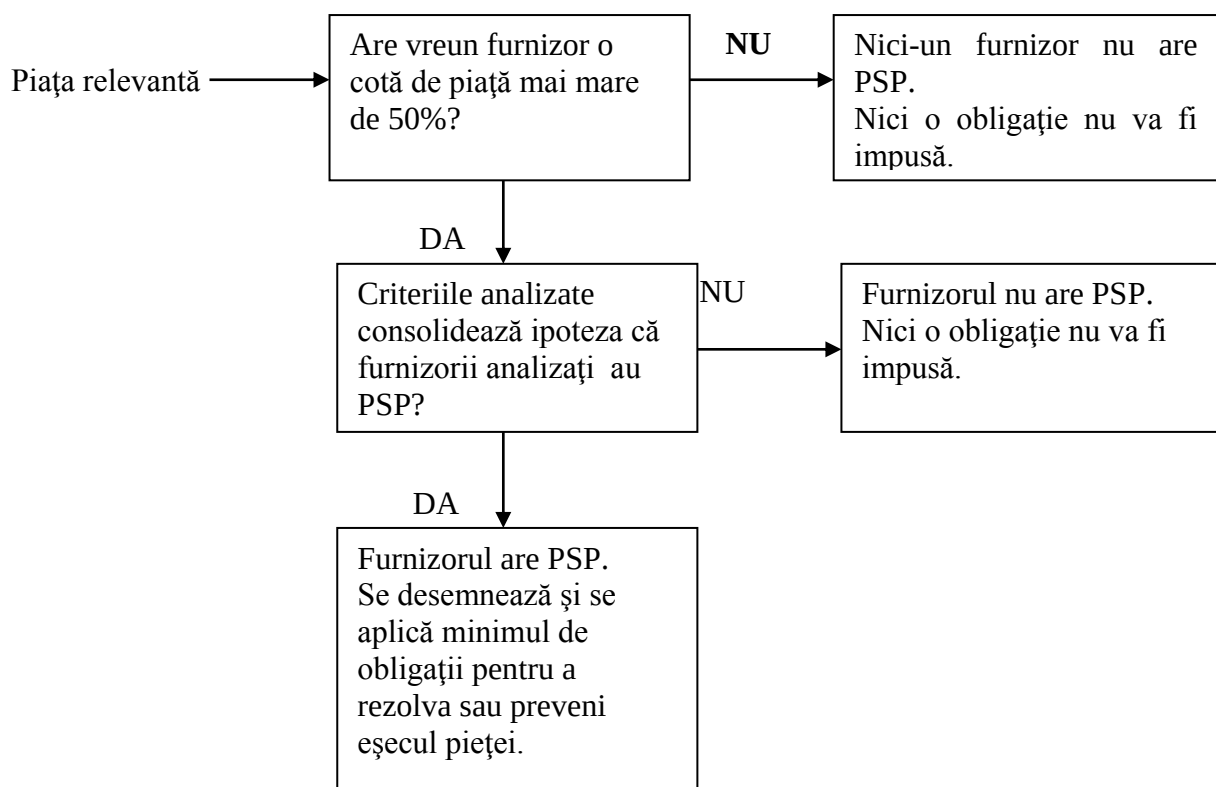


Figura 1: Procesul de analiză a pieței

3.1 Evaluarea cotei de piață

Conform Legii nr. 241/2007, cota de piață este indicatorul principal al existenței PSP. Astfel, cota de piață de cel puțin 50% 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 50%.

În cazul pieței date ANRCETI preferă să folosească traficul de terminare în fiecare rețea proprie de telefonie mobilă pentru determinarea cotelor de piață, deoarece în funcție de acesta se poate cuantifica exact cota de piață a furnizorilor pe piața de terminare a apelurilor voce într-o rețea proprie de telefonie mobilă. După cum a determinat ANRCETI în Capitolul 2 al prezentei analize fiecare piață de terminare într-o rețea proprie de telefonie mobilă se caracterizează prin controlul absolut al acestei piețe de către furnizorul rețelei, piața respectivă fiind *de facto* un monopol. Este practic imposibil tehnic de a susține intrarea pe această piață a concurenței. Fiecare furnizor de rețea are, prin urmare, cota de 100% din piața terminării în proprie rețea, deținând controlul deplin al accesului la abonații săi. Nici un furnizor ce dorește să achiziționeze terminarea pentru a asigura comunicațiile între utilizatorii finali nu poate evita serviciul de terminare al furnizorului rețelei în cauză. Având în vedere că cota pieței a fiecărui furnizor după trafic reprezintă 100%, ANRCETI consideră această constatare suficientă pentru a presupune o putere semnificativă a fiecărui furnizor pe piața terminării apelurilor în rețeaua sa proprie de telefonie mobilă.

3.2 Analiza ulterioară a pieței

În cazul în care unul sau mai mulți furnizori pe o piață sunt identificați cu o cotă ce depășește 50%, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi folosite pentru a testa această ipoteză este prezentată în Anexa 1 a Regulamentului nr. 55/2008. Aceste criterii sunt după cum urmează:

- a) cota de piață și stabilitatea acesteia;
- b) dimensiunile furnizorului;
- c) controlul infrastructurii greu de duplicat;
- d) avantajul sau superioritatea tehnologică;
- e) puterea de contracarare a utilizatorilor;
- f) accesul la capital;
- g) economiile de scară;
- h) economiile de gamă de produse;
- i) economiile de densitate;
- j) diversificarea produselor și serviciilor;
- k) integrarea pe verticală;
- l) rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări;
- m) bariere în calea extinderii serviciilor;
- n) absența potențialei concurențe;
- o) numărul furnizorilor de pe piață;
- p) circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață;
- q) nivelul profitului.

Regulamentul nr. 55/2008 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.³ Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

ANRCETI consideră că pe lângă criteriile pe care le consideră corespunzătoare din Anexa 1 la Regulamentul nr. 55/2008, pentru piața terminării apelurilor în rețele proprii de telefonie mobilă este relevant să fie analizat și criteriul *Controlul accesului la abonați*, având în vedere faptul că acesta întotdeauna se află în mâinile unui singur furnizor. Acest criteriu este specific piețelor de terminare a apelurilor în rețele proprii de telefonie (mobilă, fixă).

În capitolele ce urmează ANRCETI va analiza criteriile pe care le consideră relevante pentru piața analizată, inclusiv criteriul suplimentar menționat.

A) Evaluarea cotei de piață

În capitolele precedente, ANRCETI a determinat următoarea definiție a pieței cu ridicata de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă din Republica Moldova.

Piața relevantă a produsului cuprinde toate serviciile de terminare a apelurilor naționale voce în rețeaua proprie mobilă furnizate la punctul de interconectare (POI). Aceste servicii constau în transportarea apelurilor de la POI către echipamentul terminal, indiferent de originea națională a apelului, tehnologiile utilizate până la POI și numărul de transportatori până la POI.

Fiecare furnizor al unei rețele publice de telefonie mobilă oferă servicii de terminare a apelurilor în rețeaua sa pentru a asigura finalizarea apelurilor către utilizatorii săi.

³ Regulamentul nr. 55/2008, pct. 67, 68.

Pentru fiecare piață de terminare a apelurilor voce într-o rețea proprie de telefonie mobilă există doar un singur furnizor pe piața relevantă, adică acesta are o cotă de 100% din piața terminării apelurilor în proprie rețea. Având în vedere barierele ridicate și netranzitorii care există la intrarea pe aceste piețe, cota de piață a furnizorilor de servicii de terminare nu este previzibil a se modifica în perioada de timp avută în vedere de analiza de piață. Stabilitatea în timp a cotei de piață oferă un indiciu cu privire la existența puterii semnificative pe piață.

Așa cum se precizează în Instrucțiunile Comisiei Europene⁴, o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață. De asemenea, în jurisprudența Curții Europene de Justiție s-a precizat că, în lipsa unor circumstanțe excepționale, o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție importantă pentru dominanță (*AKZO Chemie Bv v. Commission, Hoffmann-La Roche AG v. Commission*). Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori (*United Brands v. Commission*). Alți factori relevanți în asemenea situații pentru constatarea puterii semnificative sunt raportul între cotele de piață ale furnizorului și ale concurenților săi, în special cele ale concurentului care deține a doua cotă după mărime, avantajul tehnologic al furnizorului față de concurenții săi, existența unei rețele de distribuție foarte dezvoltate și absența concurenței potențiale.

Prin urmare, furnizorii S.A., „Orange Moldova”, S.A., „Moldcell” și S.A., „Moldtelecom”, sunt fiecare în situație de monopoliști (având în vedere că aceștia dețin fiecare 100% din piața terminării în rețea proprie și nu există concurenți potențiali) în ceea ce privește terminația apelurilor voce în rețelele mobile proprii. Cota de 100% și pozițiile de monopol pe piața analizată ale S.A., „Orange Moldova”, S.A., „Moldcell” și S.A., „Moldtelecom” denotă că există motive ferme de a presupune că companiile au putere semnificativă pe piața terminării în rețelele lor mobile și că acești furnizori pot activa în mare măsură independent de utilizatori și alți furnizori în ceea ce privește terminarea apelurilor în proprie rețea mobilă.

Totuși, în anumite situații, pentru a analiza dacă există anumite circumstanțe excepționale, este important de analizat în ce măsură alți factori pot limita posibilitatea unui furnizor 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 determinării puterii semnificative pe piață, analizate în cele ce urmează.

Concluzii: ANRCETI determină că cota pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă a fiecărui furnizor de telefonie mobilă depășește semnificativ pragul de 50%, fiind *de facto* monopoliști (cota de piață de 100%).

B) Identificarea criteriilor de bază pentru analiza pieței

Cotele de piață prezentate în Secțiunea precedentă (100% pentru fiecare furnizor de telefonie mobilă), reprezintă un indiciu extrem de important în favoarea existenței puterii semnificative a S.A. „Orange Moldova”, S.A. „Moldcell” și S.A. „Moldtelecom” pe piața de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă. Prin urmare ANRCETI va aplica criteriile pe care le consideră relevante pentru această piață din Anexa 1 din Regulament (inclusiv criteriul *Controlul accesului la abonați*), astfel încât să testeze această ipoteză.

În următoarele capitole, ANRCETI a analizat criteriile considerate relevante pentru piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă, bazate pe situația actuală de pe piața dată.

⁴ Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002/C 165/03). P.75

3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

O cotă de piață stabilă indică lipsa unei tendințe spre o concurență eficientă pe piață. În cazul terminării apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă, cota de piață a fiecărui furnizor de servicii și rețele mobile, activ la moment pe teritoriul Republicii Moldova, este de 100%. Practic, este imposibil pentru un alt furnizor decât cel care controlează accesul la abonați să poată termina apelurile voce către aceștia evitând serviciul furnizorului de rețea.

Cotă de piață stabilă pentru un furnizor care (în baza nivelului absolut al cotei de piață) a fost presupus că are PSP indică faptul că această putere nu se va schimba curând și această mărime a cotei va rămâne tot 100% în viitorul previzibil.

De altfel, piețele serviciilor de terminare a apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă sunt, prin definiție, piețe de monopol, care în condițiile sistemului de tarifyare „partea apelantă plătește” nu au potențial să devină piețe concurențiale.

Având în vedere barierele ridicate și netranzitorii care există la intrarea pe aceste piețe, cota de piață a furnizorilor de servicii de terminare a apelurilor voce în rețelele mobile proprii nu este previzibil a se modifica în perioada de timp acoperită de analiza de piață. Stabilitatea în timp a cotei de piață oferă un indiciu cu privire la existența puterii semnificative pe piață. Deci, în cazul terminării cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă, unde cota de piață a **S.A., „Orange Moldova”**, **S.A., „Moldcell”** și **S.A., „Moldtelecom”** este absolută și stabilă, efectul reprezintă un indicator puternic în favoarea poziției PSP.

Prin urmare, o cotă de piață de 100% (*de facto* are caracteristicile unui monopol natural) pe piața serviciilor de terminare la puncte mobile a apelurilor constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă.

Pentru a constata existența circumstanțelor excepționale, care, chiar în cazul cotei de piață de 100%, determină inexistența PSP pe piețele analizate, ANRCETI a analizat și alte criterii suplimentare.

3.2.2 Puterea de contracarare a utilizatorilor

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

Puterea pe piață a unui furnizor poate fi limitată sau contrabalansată de către puterea de contracarare (puterea de negociere) a utilizatorilor și cumpărătorilor săi. În cazul pieței terminării apelurilor într-o rețea proprie, cumpărătorii furnizorului ce oferă serviciul de terminare sunt alți furnizori de servicii vocale cu amănuntul sau cu ridicata, care necesită serviciul de terminare pentru a asigura în final conectivitatea utilizatorilor de servicii de telefonie vocală, fie aceasta mobilă, fixă sau de alte forme (de ex. servicii hibride sau convergente).

Datorită caracteristicilor pieței serviciilor de terminare a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă (controlul deplin al accesului către abonați/numere din rețea și imposibilitatea pentru un concurent de a replica acest acces) și lipsei concurenților potențiali, puterea de contracarare a utilizatorilor reprezintă singura modalitate de constrângere prin mijloacele pieței a posibilității furnizorilor de a majora profitabil tarifyele pentru serviciile de terminare a apelurilor voce în proprie rețea.

După cum e menționat în Regulament, puterea de contracarare a unui utilizator (fiind adevărat și pentru grupuri de utilizatori) se manifestă, de regulă, atunci când sunt îndeplinite una sau mai multe dintre următoarele condiții:

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

Este evident că caracteristicile piețelor de terminare în rețele proprii a apelurilor voce sunt de așa natură, încât furnizorii ce achiziționează serviciile date nu pot migra către alte surse și nici nu pot produce ei singuri serviciile date.

Astfel, urmează de a considera dacă mărimea furnizărilor către cumpărătorii de servicii de terminare este suficient de mare pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de utilizator (cumpărător), să poată avea efecte de constrângere. În acest sens este de asemenea relevant de a se menționa că cumpărătorii nici nu pot măcar renunța la serviciul de terminare pe un termen suficient de lung pentru a obține efecte de disciplinare.

De regulă, cu cât este mai mare rețeaua publică de telefonie mobilă (din punctul de vedere al numărului de utilizatori) în care se termină apelurile, cu atât este mai important pentru utilizatorii conectați la rețeaua în care este originat apelul de a avea posibilitatea de a efectua apeluri către utilizatorii respectivei rețele publice de telefonie mobilă.

La determinarea puterii de contracarare a utilizatorilor de servicii de terminare de apeluri în rețele proprii de telefonie mobilă, ANRCETI a considerat separat posibilitatea cumpărătorilor ce achiziționează servicii de terminare în rețelele mobile ale fiecărui furnizor de a exercita o influență de contracarare a puterii de piață. Aceasta se bazează pe raționamentul că cotele de piață a acestor furnizori și bazele de abonați sunt substanțial diferite.

Tabel 1. Informație cu privire la cotele de piață în funcție de diferiți indicatori

	S.A.”Orange Moldova” mobil	S.A.”Moldcell”	S.A.”Moldtelecom” mobil
Cota de piață a furnizorului după număr de utilizatori	58%	33,2%	8,8%
Cota de piață după traficul din fix terminat în rețele mobile	69,2%	24,4%	6,4%
Structura traficului național inițiat în proprie rețea:	100%	100%	100%
proprie	85,8%	65,9%	32,6%
alte rețele mobile	11,4%	30,9%	39,8%
rețele fixe	2,8%	3,2%	27,6%
Structura traficului terminat în proprie rețea în funcție de părțile ce achiziționează terminarea:	100%	100%	100%
provenit din alte rețele mobile	82%	91,3%	93,9%
provenit din rețele fixe	6,8%	3,5%	3,8%
trafic internațional	11,2%	5,2%	2,3%

Din tabelul de mai sus se observă că factorul externalităților de rețea este mai influent în cazul S.A.”Moldtelecom” și S.A.”Moldcell”, decât în cazul S.A.”Orange Moldova”. S.A.”Orange Moldova”, datorită ponderii bazei sale de abonați depinde într-o măsură mai slabă

de cumpărătorii naționali de servicii de terminare decât concurenții săi, ceea ce slăbește, la rândul său puterea de contracarare a acestor.

Astfel, puterea de contracarare a utilizatorilor S.A."Orange Moldova" (furnizorilor ce achiziționează terminarea în această rețea) este extrem de mică, în același timp puterea de contracarare a utilizatorilor S.A."Moldtelecom" și S.A."Moldcell" (în principal datorită puterii mari de contracarare a S.A."Orange Moldova" este relativ mare).

Existența unei careva puteri de contracarare a utilizatorilor slăbește puterea furnizorului de a se comporta independent de concurenți și de clienți. Prin urmare aceasta are influență negativă (de scădere) a ipotezei privind existența unei puteri semnificative de piață.

3.2.3 Economii de scară

Economiile de scară apar atunci când creșterea producției duce la costuri medii (pe unitate de produs) mai reduse. Furnizorii mai mari vor fi în stare să partajeze costurile fixe ale rețelei între mai mulți utilizatori și mai multe apeluri, ceea ce va cauza desigur costuri potențiale mai mici și prețuri mai mici.

Cu toate că economiile de scară pot influența pozitiv (în vederea reducerii) costurile pentru serviciile de terminare, acestea nu au nici un efect asupra prețurilor. Astfel, datorită faptului că fiecare furnizor are 100% de piață, poziție echivalentă cu monopol, aceștia au posibilitate și motivație de a stabili prețuri înalte, indiferent de costuri. Prin urmare factorul economiilor de scară nu produce nici un efect asupra puterii de piață a furnizorilor.

3.2.4 Integrarea pe verticală

Integrarea pe verticală apare atunci, când un furnizor cuprinde în sine funcția de producție și funcția de vânzări cu amănuntul. În cazul furnizorilor de servicii de comunicații electronice funcția de producție înseamnă producerea serviciilor cu ridicata, astfel ca autofurnizările de infrastructură civilă și de rețea, de servicii de inițiere, tranzit și terminare în proprie rețea în cazul serviciilor vocale.

În cazul serviciilor de terminare în proprie rețea, acestea sunt resurse cu ridicata pentru activitățile cu amănuntul ale altor furnizori. Prin urmare, fiecare furnizor de servicii de telefonie mobilă este în același timp concurent pe piața cu amănuntul și partener ce oferă resurse cu ridicata pentru concurenții săi. Integrarea pe verticală a fiecărui din furnizori îi dă posibilitate și motivație de a majora prețurile pentru serviciile de terminare mult peste nivelul costurilor. Această acțiune poate da mai multe avantaje furnizorului de servicii de terminare:

a) își majorează venitul din contul unui segment necompetitiv (deține 100% din piața terminării apelurilor în proprie rețea);

b) subvenționează încrucișat serviciile cu amănuntul din contul serviciilor necompetitive (terminare), adică reducerea sub cost a tarifelor la serviciile cu amănuntul, aflate în competiție, sau renunțarea la profit din aceste servicii, aceste pierderi economice fiind compensate din vânzările extraprofitabile de pe segmente unde nu există concurenți. În cazul serviciilor de telefonie mobilă, furnizorii sunt tentați să reducă în principal tarifele pentru apeluri în proprie rețea pentru a majora efectele de gravitație ale rețelei sale asupra utilizatorilor existenți și potențiali;

c) majorează costurile pentru activitatea cu amănuntul a concurenților, ceea ce în combinație cu avantajul menționat la b) îi oferă posibilitate de a-și îmbunătăți sau menține prin mijloace anticompetitive pozițiile pe piața cu amănuntul, sau de a-și majora mai rapid ca concurenții prezența cu noi servicii și de a câștiga cursa pe piețe apărute noi.

Impactul asupra concurenței pe piețele din aval în urma aplicării instrumentelor anticompetitive de majorare a prețurilor pentru serviciile de terminare peste nivelul competitiv și de subvenționare a serviciilor sale cu amănuntul este în strânsă legătură cu ponderea bazei sale de abonați activi pe piață. Spre exemplu, dacă toți furnizorii aplică în egală măsură aceleași măsuri de subvenționare încrucișată între serviciile cu ridicata și cele cu amănuntul și tarife cu amănuntul în rețea/în fara rețelei echivalente, ignorându-se alți factori ca efectele grupurilor de utilizatori, forța brandurilor sau capacitățile de distribuție (sau alți factori netarifari), forța de atracție a furnizorilor cu cote de piață cu amănuntul mai mari crește exponențial în raport cu concurenții lor. Raportul forțelor de gravitație în asemenea situații este determinat de raportul pătratelor cotelor de piață a furnizorilor comparați. Pentru a reduce prin mijloace tarifare efectele gravitaționale ale furnizorilor cu cote de piață mai mari, furnizorii mai mici trebuie să relice tarifele pentru apeluri în rețea ale furnizorilor mai mari și, prin urmare, să suporte pierderi.

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

Integrarea pe verticală nu este însă în sine o problemă care consolidează ipoteza că furnizorii analizați au putere semnificativă pe piața relevantă analizată, însă relevă riscuri importante pe care le generează existența puterii semnificative pentru piețele din aval.

3.2.5 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.

Piețele serviciilor de terminare a apelurilor în rețele mobile se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare, având în vedere imposibilitatea tehnică de a evita serviciul monopolistului sau de a replica punctul sau numărul de destinație. Practic, furnizorii de servicii de terminare a apelurilor în rețele mobile nu au de înfruntat potențiali concurenți, fiind imposibilă apariția unei alte oferte privind serviciile de terminare în propriile lor rețele.

În cazul în care există obstacole în calea expansiunii, acestea au efectul de a consolida ipoteza privind PSP creată de către furnizorii de rețele de telefonie mobilă ca având o cotă de piață mai mare de 50%. Barierele în calea expansiunii vor tinde să limiteze capacitatea rivalilor de a face incursiuni semnificative în cotele lor absolute de piață.

3.2.6 Absența potențialei concurențe

După cum a fost stabilit mai sus, piețele serviciilor de terminare a apelurilor în rețele mobile proprii se caracterizează prin existența unor bariere insurmontabile la intrare. Prin urmare comportamentul unui furnizor de servicii de terminare în proprie rețea mobilă nu este restrâns de posibilitatea apariției și dezvoltării concurenței pe această piață.

Absența unor concurenți potențiali va tinde să consolideze ipoteza că S.A.,„Orange Moldova”, S.A.,„Moldcell” și „Moldtelecom” S.A. dețin putere semnificativă pe piața de terminare a apelurilor voce în rețeaua de telefonie mobilă.

3.2.7 Numărul furnizorilor de pe piață

Capacitatea unui furnizor cu o cotă de piață mai mare de 50% de a acționa independent de concurenți depinde parțial de puterea relativă a acestora. În cazul în care restul pieței este divizată într-un număr mare de jucători mici, furnizorul mare va fi capabil să acționeze într-o măsură semnificativă în mod independent. Cu toate acestea, în cazul în care există doar câțiva jucători ai căror cote de piață nu sunt foarte mici, acesta nu va fi capabil să acționeze independent.

Pentru piața de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă gradul de concentrare a fiecărei piețe relevante este foarte ridicat și este egal cu 1 (conform indicelui Hirfindahl Hirschmann IHH) - un nivel caracteristic unei piețe de monopol - ceea ce denotă lipsa absolută a concurenței pe aceste 3 piețe de terminare cu ridicata: **S.A.,„Orange Moldova”, S.A.,„Moldcell” și S.A.,„Moldtelecom”**.

Un IHH mai mare de 0,70 poate fi considerat ca probă *suplimentară* în sprijinul PSP.

Absența de concurenți și un IHH înalt oferă dovezi suplimentare în sprijinul ipotezei că **S.A.,„Orange Moldova”, S.A.,„Moldcell” și S.A.,„Moldtelecom”** au PSP pe piețele relevante analizate.

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.

ANRCETI concluzionează că prețurile pentru serviciile de terminare sunt stabile, iar în lipsa unei reglementări preventive acestea ar putea fi majorate de furnizori. Prin urmare aceasta vine în sprijinirea ipotezei că fiecare furnizor are putere semnificativă pe piața terminării în proprie rețea.

3.2.9 Controlul accesului la abonați

Controlul accesului la abonați a fost analizat de către ANRCETI din două perspective:

1) Fiecare furnizor mobil deține controlul absolut al bazei sale de abonați și nu există vreun competitor care ar putea contesta această poziție. Acest aspect, după cum a fost analizat mai sus, sugerează că fiecare furnizor este monopolist pe piața terminării în proprie rețea, precum și poate și are motivație să majoreze prețurile pentru aceste servicii în detrimentul competiției pe piețele din aval.

2) Fiecare furnizor deține o anumită cotă în volumul total al traficului de terminare către numere geografice/nongeografice din Planul Național de Numerotare. Acest aspect măsoară calitativ capacitatea furnizorilor de a influența piețele din aval.

Acest aspect leagă piețele de terminare în rețele proprii de capacitatea furnizorilor de a influența afacerea concurenților prin refuzul⁵ accesului în vederea terminării apelurilor sau înaintarea unor condiții echivalente cu refuzul, sau refuzul de a achiziționa serviciile de terminare a concurenților.

De asemenea, acest aspect leagă piețele proprii de terminare în rețele mobile de piețele serviciilor de tranzit de apeluri, care, la rândul lor, au un efect de fluidizare a piețelor cu amănuntul. Astfel, furnizorii cu cote mici de piață (respectiv, cu volum mic de trafic) sau noii intrați ar putea să aleagă servicii de tranzit de la un furnizor mai mare, care să le asigure terminarea apelurilor în diferite rețele naționale. La rândul său perspectivele de piață ale furnizorilor de servicii de tranzit sunt strâns legate de posibilitatea terminării apelurilor în rețelele majore ce atrag volumuri mari de trafic de terminație.

ANRCETI a determinat:

- 1) Cota S.A. "Orange Moldova" în legătură cu terminarea traficului național (inițiat de furnizori naționali) în proprie rețea mobilă este de 41,8%, S.A. "Moldcell" – 30,2%, iar S.A. "Moldtelecom" mobil – 7,5% (25,3% împreună cu terminare spre numere fixe).
- 2) Cota S.A. "Orange Moldova" în legătură cu terminarea în proprie rețea mobilă a traficului inițiat în rețele ale operatorilor străini constituie 51,8%, S.A. "Moldcell" – 16,2%, iar S.A. "Moldtelecom" mobil – 1,7% (31,4% împreună cu terminare spre numere fixe, având în vedere integrarea pe orizontală a acestui).
- 3) Cota S.A. "Orange Moldova" în legătură cu terminarea în proprie rețea mobilă a apelurilor mobile naționale (inclusiv a celor inițiate și terminate în rețea proprie) constituie 71,3%, S.A. "Moldcell" – 24,8%, iar S.A. "Moldtelecom" – 3,9%.
- 4) Cota traficului de tip mobil-mobil inițiat în rețea și ce necesită un serviciu de terminare în rețeaua altui furnizor mobil este de 11,8% la S.A. "Orange Moldova", 31,9% la S.A. "Moldcell" și 55% - la S.A. "Moldtelecom";
- 5) Cotele furnizorilor în ceea ce privește terminarea traficului de tip fix-mobil național: S.A. "Orange Moldova" – 69,2%, S.A. "Moldcell" – 24,4%, S.A. "Moldtelecom" – 6,4%;

Având în vedere că circa 97,2% din traficul inițiat în rețeaua S.A. "Orange Moldova", 96,8% din traficul inițiat în rețeaua S.A. "Moldcell", precum și 72,4% din cel inițiat în rețeaua S.A. "Moldtelecom" mobil este destinat rețelelor mobile naționale, iar traficul ce necesită serviciu de terminare în altă rețea este de 14,2% la S.A. "Orange Moldova", 34,1% la S.A. "Moldcell" și 67,4% - la S.A. "Moldtelecom", aceasta arată că S.A. "Moldcell" și S.A. "Moldtelecom" sunt de câteva ori mai puternic expuși influenței externalităților de rețea ca S.A. "Orange Moldova". Respectiv, S.A. "Orange Moldova" deține controlul acestor externalități și are o influență mai mare asupra activităților cu amănuntul ca urmare a acestui control.

La rândul său S.A. "Orange Moldova" crează și cele mai mari externalități mobile pentru furnizorii de telefonie fixă (69,2% din totalul traficului către rețele mobile) cauzate de controlul celei mai mari baze active de abonați mobili, iar următorul concurent - S.A. "Moldcell" – de circa 2,8 mai puțin (24,4%), și mai puțin – S.A. "Moldtelecom" (6,4%).

Existența unui control a abonaților și, drept urmare, a terminării traficului adresat lor întărește concluzia că furnizorii au putere semnificativă de piață.

⁵ Aici refuz presupune și utilizare formală de drepturi de a nu oferi, retrage, suspenda serviciul de terminare, astfel cum, de exemplu, uzul de prevederile art.53 alin. (2), lit.c) privind posibilitatea retragerii accesului acordat.

3.2.10 Sumar

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că fiecare furnizor are PSP pe piața terminării apelurilor în proprie rețea de telefonie mobilă, iar barierele identificate pentru intrarea pe fiecare din aceste piețe sunt insurmontabile. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la trei ani), din cauza barierelor absolute. În același timp, ANRCETI a constatat că acești furnizori au putere diferită de a-și transfera puterea dată de piață asupra piețelor din aval (de tranzit de apeluri și cu amănuntul de telefonie fixă, mobilă, într-o anumită măsură și asupra pieței accesului în bandă largă) și de a influența concurența pe aceste piețe. Astfel S.A.”Orange Moldova” are cea mai mare putere de influențare a piețelor din aval datorită cotei mari pe piața mobilă, cea a S.A.”Moldcell” este mai redusă, iar influența mică a cotei mici de piață a S.A.”Moldtelecom” este compensată parțial de faptul integrării pe orizontală.

Concluzie: Există dovezi clare că fiecare furnizor de telefonie mobilă are PSP pe piață și este puțin probabil că această poziție se va schimba în următorii trei ani.
--

4. Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul precedent a demonstrat că:

- 1) S.A.”Orange Moldova”
- 2) S.A.”Moldcell”
- 3) S.A.”Moldtelecom”

au putere semnificativă pe piața serviciilor de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- a) cerința de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață;
- b) poziția comună adoptată de ERG (actualul BEREC - Body of European Regulators for Electronic Communications) privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33)⁶;
- c) poziția comună adoptată de ERG privind reglementarea ratelor de terminare în rețelele mobile și fixe în UE (Recomandarea 2009/396/EC);
- d) obligațiile speciale preventive impuse furnizorilor cu putere semnificativă ca rezultat al analizei precedente efectuate pentru piața dată.

4.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă

Problemele concurențiale la nivelul piețelor relevante de terminare cu ridicata a apelurilor voce în rețelele proprii de telefonie mobilă, identificate de ANRCETI în analiza anterioară a pieței date sunt valabile și pentru prezenta analiză și vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor de interconectare practicate, cât și aspecte non-tarifare. ANRCETI a identificat, că problemele concurențiale ce sunt posibile în cazul aplicării puterii semnificative pe piața terminării apelurilor în propria rețea de telefonie mobilă sunt diferite între furnizorii analizați.

Așa cum s-a arătat la secțiunea anterioară, un furnizor de rețele și servicii de telefonie mobilă deține un monopol pe piața de terminare cu ridicata în propria rețea, fără ca mecanismul substituibilității cererii și ofertei să fie eficient pe piețele relevante respective.

Datorită faptului că nu există suficiente constrângeri concurențiale exercitate asupra furnizorilor de servicii de terminare în rețeaua proprie mobilă, ANRCETI consideră că există următoarele riscuri:

- 1) în legătură cu PSP a S.A.”Orange Moldova” pe piața terminării apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă:
 - a) neacordarea accesului la rețea în vederea terminării apelurilor, inclusiv tergiversarea asigurării interconectării sau neacordare de servicii complementare celui de interconectare, ceea ce poate întârzia sau împiedica intrarea pe piață a furnizorilor de pe piețele din aval;
 - b) retragerea accesului deja acordat, inclusiv dacă această retragere are un caracter temporar, având în vedere diferența substanțială a cotelor de piață și dependența mare a concurenților de externalitățile de rețea pe care le crează S.A.”Orange Moldova”;

⁶ ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelilor și serviciilor de comunicații electronice

c) impunerea unilaterală a unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui;

d) neacordarea capacităților de interconectare solicitate de care în mod rezonabil are nevoie furnizorul pentru satisfacerea creșterii ofertei la serviciile sale, inclusiv întârzierea acordării capacităților suplimentare, ce ar duce la scăderea calității serviciilor bazate pe interconectare;

e) aplicarea unor tarife excesive în ceea ce privește terminarea apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă;

f) lipsa transparenței în ceea ce privește termenii și condițiile de interconectare tehnice și comerciale;

g) acordarea accesului sau serviciului de terminare în condiții discriminatorii în ceea ce privește calitate și preț, inclusiv în comparație a concurenților cu propria activitate cu amănuntul de telefonie mobilă;

h) discriminare în funcție de origine a traficului național de terminare în ceea ce privește acordarea interconectării, prețul pentru serviciul de terminare în proprie rețea mobilă și capacități de interconectare;

i) subvenționarea încrucișată a serviciilor cu amănuntul de telefonie mobilă sau a altor activități din partea veniturilor excesive din terminarea traficului în proprie rețea mobilă și, drept urmare, posibilitatea de a constrânge concurenții prin preț fără a fi în situație de a renunța la profit sau la marja rezonabilă;

j) constrângerea marjei (margin squeeze) - perceperea pentru serviciile de terminare a unor prețuri excesive în raport cu costurile, astfel încât să crească costurile concurenților și să-i plaseze în situație competitivă nefavorabilă, având în vedere că tarifele de pe piețele din aval (cu amănuntul sau cu ridicata de tranzit) se află sub presiune competitivă, iar concurenții depind în mare măsură de externalitățile de rețea pe care le crează baza de abonați la rețeaua mobilă S.A., „Orange Moldova”.

2) în legătură cu PSP a S.A. „Moldcell” pe piața terminării apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă:

a) neacordarea accesului la rețea în vederea terminării apelurilor, inclusiv tergiversarea asigurării interconectării sau neacordare de servicii complementare celui de interconectare;

b) retragerea accesului deja acordat, inclusiv dacă această retragere are un caracter temporar;

c) impunerea unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui;

d) neacordarea capacităților de interconectare solicitate de care în mod rezonabil are nevoie furnizorul pentru satisfacerea creșterii ofertei la serviciile sale, inclusiv întârzierea acordării capacităților suplimentare, ce ar duce la scăderea calității serviciilor bazate pe interconectare;

e) aplicarea unor tarife excesive în ceea ce privește terminarea apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă;

f) lipsa transparenței în ceea ce privește termenii și condițiile de interconectare tehnice și comerciale;

g) acordarea accesului sau serviciului de terminare în condiții de preț discriminatorii și, inclusiv, în comparație a concurenților cu propria activitate cu amănuntul de telefonie mobilă;

h) discriminare în funcție de origine a traficului național de terminare în ceea ce privește acordarea interconectării, prețul pentru serviciul de terminare în proprie rețea mobilă și capacități de interconectare;

i) subvenționarea încrucișată a serviciilor cu amănuntul de telefonie mobilă sau a altor activități din partea veniturilor excesive din terminarea traficului în proprie rețea mobilă;

j) constrângerea marjei (margin squeeze) - perceperea pentru serviciile de terminare a unor prețuri excesive în raport cu costurile, astfel încât să crească costurile concurenților și să-i plaseze în situație competitivă nefavorabilă, având în vedere că tarifele de pe piețele din aval (cu amănuntul sau cu ridicata de tranzit) se află sub presiune competitivă, iar concurenții depind în mare măsură de externalitățile de rețea pe care le crează baza de abonați la rețeaua mobilă S.A., „Moldcell”.

3) în legătură cu PSP a S.A. „Moldtelecom” pe piața terminării apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă:

a) neacordarea serviciilor de terminare a apelurilor în proprie rețea mobilă;

b) aplicarea unor tarife excesive în ceea ce privește terminarea apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă;

c) lipsa transparenței în ceea ce privește termenii și condițiile pentru terminarea traficului în rețea mobilă;

d) acordarea accesului sau serviciului de terminare în condiții de preț discriminatorii și, inclusiv, în comparație a concurenților cu propriile activități cu amănuntul;

e) discriminare în funcție de origine a traficului național de terminare în ceea ce privește acordarea interconectării, prețul pentru serviciul de terminare în proprie rețea mobilă și capacități de interconectare.

În absența reglementării *ex-ante* a acestor piețe relevante de terminare a apelurilor voce în rețele mobile, există riscul ca tarifele practicate de furnizorii dați să fie excesive, precum și există riscuri non-tarifare. Prin urmare, obligațiile ce urmează a fi menținute 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:

- a) cota de piață și stabilitatea acesteia;
- b) integrarea pe verticală;
- c) numărul furnizorilor de pe piață;
- d) circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață;
- e) bariere în calea extinderii serviciilor;
- f) absența potențialei concurențe;
- g) controlul accesului la abonați.

4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG (BEREC)

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 de terminare a apelurilor voce în rețeaua proprie de telefonie mobilă:

- a) asigurarea accesului;

- b) condiții egale;
- c) transparența termenilor și condițiilor;
- d) caracterul adecvat al parametrilor tehnici de acces și interconectare;
- e) preț de interconectare echitabil și coerent;
- f) calitatea rezonabilă a produselor de acces și interconectare;
- g) asigurarea conectării de la punctul de furnizare.

Aceste remedii se încadrează în lista remediilor stabilite de Legea nr. 241/2007:

- a) transparență;
- b) non-discriminare,
- c) evidența contabilă separată;
- d) acces;
- e) controlul prețurilor și evidența costurilor.

4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive

1) ANRCETI propune să mențină următoarele obligații asupra **S.A.,„Orange Moldova”** și **S.A.,„Moldcell”** ca urmare a poziției PSP pe piața terminării apelurilor în rețelele proprii de telefonie mobilă:

- a) obligația de furnizare oricărui furnizor solicitant a interconectării și asigurare a accesului la elemente specifice ale rețelei și la infrastructura asociată și utilizarea acestora în vederea interconectării;
- b) obligația de furnizare a serviciului de terminare în proprie rețea de telefonie mobilă;
- c) obligația de a oferi condiții de interconectare sau acces echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii;
- d) obligația de a nu discrimina în legătură cu terminarea apelurilor naționale în rețeaua proprie de telefonie mobilă;
- e) obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Interconectare și de a publica informația privind punctele de interconectare, specificațiile tehnice, caracteristicile rețelei, condițiile comerciale și tehnice de interconectare, de furnizare și utilizare a infrastructurii asociate, capacități disponibile, tarife aplicate pentru serviciile de interconectare și pentru serviciile oferite în vederea realizării interconectării;
- f) obligația de a orienta prețurile maxime pentru serviciile de terminare a apelurilor naționale în rețeaua proprie de telefonie mobilă și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRIC).

2) ANRCETI propune să mențină următoarele obligații asupra **S.A.,„Moldtelecom”** ca urmare a poziției PSP pe piața terminării apelurilor în rețeaua proprie de telefonie mobilă:

- a) obligația de furnizare oricărui furnizor solicitant a interconectării cu propria rețea de telefonie mobilă în baza capacităților de interconectare cu rețeaua sa fixă;
- b) obligația de furnizare a serviciului de terminare în proprie rețea de telefonie mobilă;
- c) obligația de a oferi condiții de interconectare sau acces echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii;
- d) obligația de a nu discrimina în legătură cu terminarea apelurilor naționale în rețeaua proprie de telefonie mobilă;
- e) obligația de a publica în Oferta de Referință pentru Interconectare, pe care este obligat să o publice în legătură cu puterea sa semnificativă pe piața terminării în rețeaua sa fixă, informația privind serviciile de terminare în rețeaua mobilă furnizată, inclusiv prețuri;
- f) obligația de a orienta prețurile maxime pentru serviciile de terminare a apelurilor naționale în rețeaua proprie de telefonie mobilă la costul incremental pe termen lung (LRIC);

g) obligația de asigurare a evidenței și raportării separate a activităților de telefonie mobilă de activitățile de rețele fixe, în baza cărora are obligația de evidență contabilă separată.

3) ANRCETI propune intervenția în vederea stabilirii prețului maximal pentru serviciul de terminare a apelurilor naționale în rețele mobile în conformitate cu un preț unic pentru terminare a apelurilor naționale în rețele mobile și fixe.

Necesitatea păstrării măsurilor stabilite anterior este determinată de continuarea deținerii de către fiecare furnizor mobil în parte a puterii semnificative pe piața terminării apelurilor în rețeaua sa individuală mobilă.

Necesitatea reducerii în continuare a plafonului maximal al tarifului pentru serviciul de terminare în rețele mobile a apelurilor naționale până la nivelul costului LRIC este motivată prin dezideratul promovării eficienței economice, concurenței și maximizării beneficiului consumatorilor. Astfel, Recomandarea 2009/396/EC a Comisiei Europene din 7 mai 2009 îndeamnă la stabilirea plafoanelor tarifare pentru aceste servicii în funcție de costul LRIC:

Într-un model LRIC, toate costurile sunt variabile și, deoarece se presupune că toate activele sunt înlocuite pe termen lung, fixarea cheltuielilor pe baza LRIC permite recuperarea eficientă a costurilor. Modelele LRIC includ numai acele costuri generate de furnizarea unei prestări suplimentare definite. O abordare a costurilor incrementale care atribuie numai costurile generate eficient, care nu ar fi suportate dacă serviciul inclus în prestarea suplimentară nu ar mai fi furnizat (adică costurile evitabile) promovează producția și consumul eficiente și minimizează denaturările potențiale ale concurenței. (recital 13)

Se recomandă întemeierea evaluării costurilor eficiente pe costurile curente și utilizarea unei abordări prin modelizarea bottom-up bazată pe costurile incrementale pe termen lung (LRIC) drept metodă pertinentă pentru calcularea costurilor. (pct.2)

Pentru identificarea nivelului costului LRIC al acestui serviciu, ANRCETI, în conformitate cu competențele oferite prin art.54 alin.(2) al Legii nr.241/2007, a luat drept bază de comparare experiența autorității de reglementare din Georgia, GNCC, care a beneficiat de elaborarea modelului BU-LRIC (Bottom-Up LRIC) de calcul al costurilor respective de către compania internațională de consultanță E&Y (Ernst&Young). Un motiv suplimentar este gradul foarte înalt de comparabilitate a piețelor din ambele țări. Conform rezultatelor modelului BU-LRIC al GNCC, costul serviciului de terminare în rețeaua mobilă a fost determinat la nivel de 0,0062 - 0,0075 GEL (0,2 - 0,24 Eurocent) pe minut, în funcție de cota de piață cu amănuntul a furnizorului analizat. Modelul a analizat costurile unui furnizor mobil ipotetic care utilizează concomitent rețele 2G, 3G și 4G pentru deservirea abonaților. Având în vedere acest rezultat și ținând cont de tariful maximal pentru terminarea apelurilor naționale în rețele fixe reglementat de ANRCETI (0,225 Eurocent/minut), ANRCETI, sub rezerva acestei consultări publice, examinează oportunitatea luării deciziei de unificare a tarifelor reglementate maxime pentru terminarea apelurilor în rețele mobile și fixe prin definirea în cadrul iterației 5 de analiză a piețelor a unui tarif maxim pentru terminarea apelurilor naționale la nivel de 0,00225 Euro/minut.

ANRCETI a solicitat poziția furnizorilor de comunicații mobile referitor la mărimea tarifelor de terminare a apelurilor în rețele fixe și mobile, impactul asupra concurenței, precum și estimările lor cele mai recente cu privire la mărimea costurilor serviciului de terminare în rețeaua mobilă/fixă, dacă asemenea sunt disponibile.

ANRCETI a primit răspunsul a trei furnizori la solicitarea dată. Unul din respondenți a invocat costurile sale pentru serviciile de terminare în rețele fixe și mobile, care au fost determinate în baza modelului propriu de alocare deplină a costurilor istorice pe activități și servicii. Conform acestui respondent, costul cel mai recent al serviciului de terminare în rețele fixe constituie cca 0,16 lei/minut (0,79 eurocenți/minut), mai înalt decât tariful FTR reglementat de ANRCETI (0,225 eurocenți/minut). Totodată, conform aceluiași model de alocare a costurilor, nivelul MTR ar constitui în rețeaua sa 0,003 lei/min (0,015 eurocenți/minut), substantial sub nivelul MTR maximal reglementat de ANRCETI (0,495 eurocenți/minut).

Alt respondent consideră că tariful MTR actual pentru terminarea apelurilor în rețele mobile (0,495 eurocenți/minut, valabil din 1 ianuarie 2019) ar trebui să fie aplicat cel puțin până la următoarea analiză a piețelor relevante. Referitor la tariful FTR pentru terminarea apelurilor în rețele fixe, furnizorul respondent a menționat că acesta ar urma să fie coborât până la nivelul 0,09 eurocenți/minut. În susținerea poziției sale furnizorul a adus un studiu de benchmarking a nivelului actual al MTR și FTR în statele UE (fiind analizată experiența atât a statelor UE în general, cât și a celor care s-au conformat abordării LRIC de calcul al costurilor). Furnizorul a argumentat că tariful MTR în Republica Moldova deja este sub nivelul mediei aritmetice simple a MTR în țările UE (0,78 eurocenți/minut), cât și sub nivelul mediei aritmetice simple a MTR în țările UE unde a fost adoptat LRIC (0,76 eurocenți/minut). Totodată evidențele aduse în susținerea reducerii tarifului FTR au fost că media simplă a acestui tarif în țările UE este de 0,11 eurocenți/minut, iar media simplă a FTR în țările cu abordare bazată pe LRIC pur este de 0,09 eurocenți/minut.

Al treilea respondent s-a expus doar asupra necesității stabilitii tarifelor în valută națională.

ANRCETI consideră că diferențierea substanțială a tarifelor MTR și FTR în țările UE este în mare parte influențată de aplicarea nesincronizată a principiului de *cost efficient al unui furnizor care operează o tehnologie eficientă* pentru calcularea costurilor MTR și FTR. Astfel, majoritatea modelelor pentru rețele fixe bazate pe LRIC pur examinează costul dat pornind de la ipoteza că un furnizor ipotetic eficient ar utiliza o rețea IP-NGN pentru furnizarea serviciilor (deși aceasta nu presupune renunțarea de fapt de către furnizori de la utilizarea arhitecturii PSTN). Totodată, toate modelele BU-LRIC pentru rețele mobile analizate de ANRCETI încă mai examinează costurile MTR sub aspectul operării unor rețele mobile combinate 2G, 3G și 4G, deși este deja enunțat și argumentul că un furnizor mobil ipotetic eficient, care ar intra pe piață într-un orizont previzibil de timp, ar putea să se incline în favoarea construirii unei rețele mobile exclusiv bazate pe IP (4G și VoWiFi, evitând construcția rețelelor 2G și 3G). Deși costurile RAN ale rețelelor orientate pe tehnologii cu comutare de canale încă sunt dominante în cazul modelelor pentru rețele mobile, schimbarea paradigmei date spre calcularea costurilor terminării în rețele mobile pornind de la ipoteza unei tehnologii RAN bazate pe IP ca tehnologie modernă eficientă (similar abordării de IP-NGN pentru modelele de fix) va duce la scăderea esențială a nivelului MTR calculate în bază de LRIC și va duce la apropierea tarifelor reglementate MTR și FTR. ANRCETI consideră important să țină cont de acest aspect pe termen mediu și lung.

Astfel, ANRCETI a analizat oportunitatea reducerii tarifului maximal pentru terminare în rețele mobile până la nivelul costului LRIC determinat în baza experienței autorității de reglementare din Georgia, GNCC. Acest cost (0,2-0,24 eurocenți/minut) este apropiat de nivelul tarifului reglementat de ANRCETI pentru terminarea apelurilor

în rețele fixe, care conform Hotărârilor Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.11-30 din 30.03.2017 ar urma să constituie 0,225 eurocenți/minut de la 1 iulie 2019. În legătură cu aceasta, ANRCETI a ajuns la concluzia luării deciziei de reducere pentru iterația a 5-a a analizei piețelor relevante a tarifului maximal pentru terminarea apelurilor în rețele mobile până la nivelul tarifului maximal reglementat pentru terminarea apelurilor în rețele fixe, reieșind o unificare (egalare) efectivă a tarifelor la această etapă.

În conformitate cu prevederile Legii nr.241/2007, ANRCETI, dacă ia decizii privind identificarea piețelor relevante, desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante și impunerea obligațiilor speciale în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante, are obligația de a notifica Consiliului Concurenței în termen de 3 zile lucrătoare din data adoptării privind aceste decizii. Conform Legii nr. 241/2007, ANRCETI va remite hotărârile în adresa furnizorilor de telefonie mobilă și Consiliului Concurenței.