



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

ANALIZA

**pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de
tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată**

Iterația III

(Consultare publică)

Starea documentului:	Proiect
Perioada consultării publice:	
De la:	17.08.2015
Până la:	07.09.2015

Cuprins:

1. Introducere	3
2. Identificarea pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.....	6
2.1 Testul monopolistului ipotetic.....	6
2.2 Testul celor trei criterii.....	6
2.3 Definirea pieței	8
2.4 Piața relevantă a produsului	9
2.4.1 Produsul focal.....	9
2.4.2 Lista substituenților produsului focal	9
2.4.2.1 Substituibilitatea ofertei cu ridicata	10
2.4.2.2 Substituibilitatea cererii cu ridicata	14
2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului	17
2.5 Piața geografică	18
2.6 Aplicarea testului celor trei criterii	18
2.6.1 Barierele de intrare și ieșire	19
2.6.2 Tendințe spre concurență efectivă	20
2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței.....	22
3. Analiza pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată	23
3.1 Evaluarea cotei de piață.....	25
3.2 Analiza ulterioară a pieței	25
3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia	26
3.2.2 Dimensiunile furnizorului	27
3.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat	27
3.2.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor.....	28
3.2.5 Economii de scară.....	29
3.2.6 Economii de gamă de produse.....	29
3.2.7 Economii de densitate.....	30
3.2.8 Bariere în calea extinderii serviciilor	30
3.2.9 Integrarea pe verticală	30
3.2.10 Absența potențialei concurențe.....	31
3.2.11 Sumar.....	31
4. Determinarea obligațiilor	33
4.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.....	33
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 51 din Legea comunicațiilor electronice nr.241-XVI din 15.11.2007 (*Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, nr. 51-54, art.155*), cu modificările și completările ulterioare, în continuare denumită Legea nr. 241/2007, Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației, în continuare denumită 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 circumstanțele 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 publice 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 al Republicii Moldova, 2009, nr.34-36 art. 117*), în continuare denumit Regulamentul nr. 55/2008.

După identificarea piețelor relevante, ANRCETI efectuează analiza în detaliu a acestor piețe, astfel încât să ia decizii cu privire la desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante (conform articolului 52 din Legea nr. 241/2007) și are dreptul să impună, să mențină, să modifice sau să revoce obligațiile față de furnizorii de rețele și/sau servicii publice de comunicații electronice.

Totodată, în conformitate cu articolul 53 din Legea nr.241/2007, ANRCETI efectuează analiza piețelor relevante cel puțin o dată la 2 ani, în scopul constatării existenței concurenței efective pe aceste piețe.

În anul 2011 ANRCETI a efectuat prima iterație de analiză a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. Astfel, în urma analizei efectuate a fost identificată piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată drept susceptibilă reglementării preventive iar în baza rezultatelor analizei în detaliu a pieței date, care a arătat existența puterii semnificative a S.A.”Moldtelecom”, problemele concurențiale și obligațiile necesare a fi impuse pentru remedierea eșecului concurenței, ANRCETI a desemnat S.A.”Moldtelecom” drept furnizor cu putere semnificativă pe piața dată (Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.22 din 15.09.2011).

De asemenea, prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.35 din 20.12.2011, ANRCETI a impus în sarcina S.A.”Moldtelecom” obligații speciale preventive, necesare pentru remedierea eșecului concurenței.

În anul 2013, ținând cont de prevederile articolului 53 din Legea nr.241/2007, ANRCETI a analizat piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, în cadrul iterației II. În rezultatul analizei efectuate în cadrul iterației II, ANRCETI a constatat că piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată continuă să fie susceptibilă reglementării preventive, iar S.A.,„Moldtelecom” deține în continuare puterea

semnificativă pe piața dată (Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.61 din 28.11.2013).

Totodată, având în vedere că condițiile concurențiale pe această piață nu au evoluat semnificativ timp de doi ani, ANRCETI a considerat necesară menținerea în sarcina S.A. „Moldtelecom” a obligațiilor impuse anterior prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.35 din 20.12.2011.

După doi ani de la ultima iterație a pieței date, ținând cont de prevederile articolului 53 din Legea nr.241/2007, este necesară revizuirea definiției pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, a situației concurențiale și a obligațiilor specifice impuse furnizorului cu putere semnificativă pe această piață.

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

În urma analizei, în conformitate cu articolul 53 din Legea nr.241/2007, ANRCETI are dreptul să impună, să mențină, să modifice sau să revoce obligațiile față de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice.

Pentru efectuarea prezentei analize de piață precum și a analizei pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente-trunchi de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată (Piața 8), ANRCETI a expediat spre completare furnizorilor de rețele și/sau servicii publice de comunicații electronice un Chestionar de date statistice privind liniile închiriate. Chestionarul dat precum și Instrucțiunea privind completarea acestuia puteau fi accesate de pe pagina de Internet a ANRCETI, compartimentul „Date statistice”, sub-compartimentul „Chestionare”. Procesul de colectare a datelor s-a desfășurat în perioada 16.02.2015 – 25.03.2015.

Informațiile și datele obținute în baza chestionarelor au stat la baza fundamentării deciziilor de reglementare ale ANRCETI în ceea ce privește analiza pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

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

- limitele pieței produsului și pieței geografice ale pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, utilizând raționamentele Testului Monopolistului Ipotetic (TMI);

- situația concurențială și evoluția viitoare a acestei piețe în scopul de a desemna, după caz, furnizorul sau furnizorii cu putere semnificativă;

- identificarea obligațiilor ce urmează a fi impuse, menținute, modificate sau revocate furnizorului/furnizorilor determinați cu putere semnificativă pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Procesul de consultare

ANRCETI salută orice comentarii pe marginea identificării și analizei pieței propuse în acest document.

Examinarea răspunsurilor se va orienta pe recomandările concrete cu trimitere la întrebările numerotate din acest document. Perioada pentru expedierea comentariilor durează de la 17.08.2015 până la 07.09.2015, ora 17:00.

Vor fi examinate doar recomandările primite în termenul limită stabilit.

Părțile interesate pot expedia comentariile referitoare la proiectul supus consultării în scris, pe suport de hârtie și în format electronic la adresa de contact a ANRCETI:

Bd. Ștefan cel Mare, 134, MD-2012,

CHIȘINĂU, REPUBLICA MOLDOVA

Fax: 022 222885

și/sau la:

e-mail: office@anrceti.md

2. Identificarea pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată

Conform p.5 al Regulamentului nr.55/2008, pentru identificarea piețelor relevante, ANRCETI va ține cont de cele mai bune practici europene.

Regulamentul nr.55/2008 descrie un proces format din două etape:

1. La prima etapă trebuie să fie definită piața relevantă, atât la nivelul produsului, cât și la nivel geografic, utilizând Testul Monopolistului Ipotetic (Secțiunile 2 și 3 ale Regulamentului nr.55/2008).

2. La etapa a doua trebuie să fie identificată piața relevantă susceptibilă reglementărilor preventive, prin examinarea realizării celor trei criterii majore (Secțiunea 4 al Regulamentului nr.55/2008).

2.1 Testul Monopolistului Ipotetic

Procesul de definire a pieței relevante începe prin stabilirea *produsului focal*, care reprezintă cel mai îngust produs oferit pe piața analizată, ale cărei caracteristici pot justifica impunerea obligațiilor speciale preventive pe piața relevantă. Această piață poate include și alte produse candidat în funcție de gradul de substituibilitate dintre produsul focal și produsele candidat. Deoarece oferirea produselor substituente produsului focal este cea mai evidentă constrângere din partea concurenței asupra comportamentul furnizorului de produs focal, este necesar de a se stabili care din produsele candidat pot fi calificate drept produse substituente (sau substituenți). Pentru stabilirea produselor substituente se va utiliza Testul Monopolistului Ipotetic (TMI). Vor fi analizate 3 forme ale substituibilității produselor:

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

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

Aceasta presupune că fiecare produs candidat este testat prin TMI pentru a se constata dacă acest produs creează 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.

După stabilirea produselor substituente, se va analiza care dintre acestea trebuie să fie incluse în piața relevantă.

2.2 Testul celor trei criterii

În scopul determinării faptului dacă piața relevantă identificată (supusă prezentei analize) este suficient de competitivă și al impunerii, menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor

Agencia Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației speciale preventive, această piață va fi analizată prin prisma realizării cumulative a următoarelor criterii, stabilite în Regulamentul nr.55/2008:

- 1) Prezența unor bariere înalte la intrarea pe piață;
- 2) Dinamica pieței;
- 3) Suficiența aplicării prevederilor legislației concurenței (lipsa reglementărilor preventive).

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

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

Cel de-al doilea criteriu constă în faptul că piața are asemenea caracteristici, încât nu tinde în timp spre o concurență efectivă. Acest criteriu este unul dinamic și ia în considerație un șir de aspecte structurale și comportamentale care, după o examinare a tuturor factorilor, denotă, în final, faptul că piața are sau nu caracteristici care să justifice impunerea obligațiilor de reglementare, conform Directivelor Europene.

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

Astfel, dacă ANRCETI constată existența barierelor semnificative la intrarea pe și ieșirea de pe piața relevantă, lipsa indiciilor care ar demonstra că piața dată este suficient de competitivă, lipsa semnelor privind existența unei tendințe spre o concurență efectivă pe piață în orizontul de timp al analizei și dacă ANRCETI ajunge la concluzia că aplicarea doar a legislației generale a concurenței este insuficientă pentru rezolvarea eșecului concurenței, atunci piața relevantă analizată este susceptibilă reglementării preventive. În asemenea caz, ANRCETI identifică, prin decizia Consiliului de Administrație, piața respectivă drept relevantă reglementării preventive (reglementării ex-ante).

În acest compartiment ANRCETI prezintă raționamentele sale în ceea ce privește analiza pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Menționăm că piața dată este cuprinsă și în Recomandarea Comisiei Europene 2007/879/CE² din 17 decembrie 2007 (Piața 6). Astfel ANRCETI va testa dacă această piață este relevantă reglementării preventive în circumstanțe naționale.

Pentru a lua decizia dacă piața menționată este sau nu susceptibilă reglementării preventive, ANRCETI, conform prevederilor Regulamentului nr.55/2008, va desfășura un proces în două etape: va identifica piața relevantă a produsului și piața relevantă geografică; și va testa susceptibilitatea pieței la reglementarea preventivă.

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

² Recomandarea Comisiei Europene din 17 decembrie 2007 privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice (2007/879/EC)

2.3 Definirea pieței

Serviciul de linii închiriate este serviciul de comunicații electronice destinat publicului prin intermediul căruia se oferă o capacitate de transmisie simetrică și permanentă între două puncte ale rețelelor.

Principalele caracteristici funcționale ale serviciilor de linii închiriate sunt următoarele:

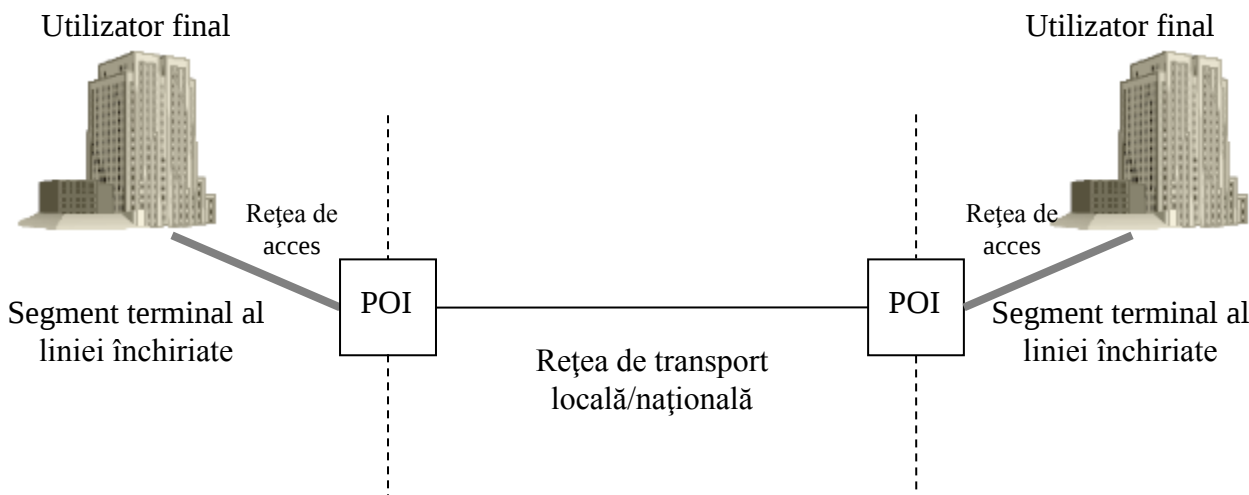
- asigură conectivitatea punct-la-punct între punctele terminale ale unei rețele (utilizatorul final nu controlează comutarea sau rutarea). Serviciile de linii închiriate includ serviciile care furnizează capacitate între două puncte ale rețelei – așa cum sunt serviciile de linii închiriate obișnuite/tradiționale și alte conexiuni virtuale permanente.

- capacitate de transmisie dedicată. Serviciul de linii închiriate asigură o capacitate de transmisie dedicată, adică această capacitate poate fi folosită în mod individual de fiecare utilizator final, fiind disponibilă în întregime, la cerere, pentru uzul exclusiv al acestuia.

Piață analizată în acest document este piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

Segmentele terminale de linii închiriate cuprind circuitul total delimitat de un punct terminal și un punct de interconectare pentru linii închiriate situat la nivelul buclei locale, al rețelei de transport locale sau al rețelei de transport naționale și prin intermediul căruia se oferă o capacitate de transmisie simetrică și permanentă. În mod normal acesta presupune asigurarea unei legături dintre două puncte, situate între punctul terminal al rețelei deservită de nodul de transmisiuni aferent comutatorului local dintr-o rețea PSTN/ISDN sau de nodul de transmisiuni echivalent dintr-o rețea publică de comunicații electronice și un punct de interconectare situat la nivelul rețelei de transmisiuni naționale sau locale, între care este necesar un flux permanent de date. **Figura 1** descrie schematic acest serviciu.

Figura 1: Serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate



Un astfel de serviciu permite noilor intrați să adauge valoare și să ofere serviciile lor proprii utilizatorilor finali. Astfel, furnizarea cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate servește ca suport pentru furnizarea de servicii de linii închiriate la nivelul pieței cu amănuntul sau pentru furnizarea de servicii de telefonie la puncte fixe, la puncte mobile, acces

la internet sau servicii de retransmisie a programelor audiovizuale pe piețele cu amănuntul. Serviciile de linii închiriate furnizate la nivelul pieței cu ridicata pot fi utilizate și de către un furnizor care dorește să își extindă rețeaua, îndeosebi rețeaua de transport, fără a implica furnizarea unui serviciu corespunzător la nivelul cu amănuntul.

Întrebare pentru consultare 1: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau alte dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Piața serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, urmează să fie definită în primul rând din punct de vedere a produsului, utilizând TMI, și apoi din punct de vedere geografic.

2.4 Piața relevantă a produsului

2.4.1 Produsul focal

Produsul focal este produsul cel mai îngust definit, care se află în mod evident pe piața definită. Acesta este folosit ca resursă cheie pentru TMI astfel încât să determine limitele pieței.

În cazul pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, ANRCETI consideră că produsul focal este *serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive*, deoarece majoritatea segmentelor terminale de linii închiriate din Republica Moldova sunt furnizate prin *linii dedicate de cupru* (cca. 77%), excepție făcând unele cazuri de furnizare a liniilor închiriate segmente terminale prin SHDSL bazate pe liniile de cupru, fibră optică și suport radio.

Piața menționată cuprinde liniile închiriate furnizate în baza tuturor tehnologiilor efectiv utilizate și legăturilor de transmisie disponibile.

2.4.2 Lista substituenților produsului focal

ANRCETI identifică următoarele produse candidat care ar putea fi calificate drept substituenți ai *serviciului de linii închiriate-segmente terminale* după cum urmează:

- a) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate cu diferite capacități de transmisie;
- b) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologiile și legăturile de transmisie utilizate pentru furnizarea acestora;
- c) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate;
- d) Serviciul de furnizare cu ridicata al accesului la bucla și sub-bucla locală;
- e) Serviciul de furnizare cu ridicata al accesului în bandă largă;
- f) Serviciul de furnizare cu ridicata a segmentelor terminale de linii închiriate prin rețele de cablu de fibră optică neechipată;
- g) Serviciul de furnizare cu ridicata a segmentelor terminale de linii închiriate prin rețelele de cablu coaxial.

Capitolele de mai jos analizează măsura în care fiecare dintre aceste produse substituate pot constrânge activitățile unui monopolist ipotetic care furnizează servicii cu ridicata de segmente terminale de linii închiriate.

2.4.2.1 Substituibilitatea din punct de vedere al 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 substituent 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 produse substituenți în cazul unui SSNIP la produsul focal:

a) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate cu diferite capacități de transmisie

Pentru ca serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate de diferite capacități de transmisie să fie substituibile din punct de vedere al ofertei ar însemna că furnizorii de servicii de segmente terminale de linii închiriate de capacitate mare ar putea trece la furnizarea de servicii de segmente terminale de linii închiriate de capacitate mai mică (și vice-versa) nemijlocit, cu costuri reduse, pe o scară suficientă și, în cazul în care este rezonabil, probabil că substituirea ar avea loc, în practică, ca răspuns la schimbările mici de preț.

Un furnizor de servicii de segmente terminale de linii închiriate cu o capacitate de transmisie mare (mai mare de 2Mbit/s) poate, dacă se dorește, să furnizeze servicii de linii închiriate cu capacitate de transmisie mai mică. Astfel, în cazul unei majorări mici dar semnificative a tarifelor pentru serviciile de segmente terminale de liniile închiriate cu capacitate de transmisie mică (mai puțin de 2Mbit/s), un furnizor care oferă doar servicii de segmente terminale de linii închiriate de capacitate de transmisie mare poate, fără investiții semnificative din partea sa, să intre pe această piață.

Totodată ANRCETI a luat în considerație situația în care un furnizor, care oferă doar servicii de segmente terminale de linii închiriate cu capacitate de transmisie mică, ar suporta costuri semnificative pentru a trece la furnizarea unor segmente terminale de capacități de transmisie mare. În opinia ANRCETI, costul de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate depinde în mică măsură de capacitatea de transmisie furnizată. De fapt, punctul de plecare pentru o astfel de separare, în realitate, este asociat cu infrastructura de bază a rețelei și nu cu capacitatea de transmisie a liniilor închiriate. Acest lucru sugerează faptul că un furnizor care a fost în măsură să furnizeze segmente terminale de o anumită capacitate ar fi în măsură să furnizeze segmente terminale de altă capacitate într-un termen destul de scurt, de exemplu, prin înlocuirea liniilor de cupru cu cele de fibră optică, utilizând aceeași infrastructură de canalizație sau piloni. De asemenea, din punct de vedere al reglementării, definirea unei piețe unice sau separarea pe mai multe piețe, în funcție de capacitatea de transmisie, ar avea același impact, deoarece situația concurențială este similară și rezultă în impunerea unor obligații de reglementare analogice.

Unica constrângere care ar putea fi remarcată este cea impusă de infrastructura de bază. În cazul în care segmentele terminale de linii închiriate sunt furnizate prin linii dedicate de cupru, vor exista restricții cu privire la capacitățile de transmisie care pot fi oferite. Cu toate acestea, este posibil ca în perioada de timp supusă analizei să fie disponibile capacități de transmisie mai mari.

Prin urmare, ANRCETI consideră că un furnizor care oferă servicii de segmente terminale de linii închiriate de capacități de transmisie mici (până la 2 Mbps) va fi în măsură să furnizeze segmente terminale de linii închiriate de capacități de transmisie mari (mai mari de 2 Mbps) și invers, ca răspuns la o creștere mică dar semnificativă a prețului și, prin urmare, nu ar trebui să existe nici o diferențiere între serviciile de segmente terminale de linii închiriate în dependență de capacitatea de transmisie.

Concluzie: ANRCETI consideră că din perspectiva ofertei cu ridicata segmentele terminale de linii închiriate de diferite capacități de transmisie se află în aceeași piață relevantă a produsului și, deci, sunt substituibile

Întrebare pentru consultare 2: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

b) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate

Așa cum se arată în Expunerea de Motive la Recomandarea CE³, la nivel cu ridicata, este posibil să se facă o distincție între piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și piața de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate. Delimitarea segmentelor de rețea corespunzătoare acestor servicii diferă de la o țară la alta ca urmare a existenței unor topologii de rețea diferite. De asemenea, diferențe pot exista și de la un furnizor la altul, în funcție de topologiile diferite de rețea utilizate.

Necesitatea definirii unor piețe relevante separate pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate rezultă în principal din condițiile concurențiale diferite în ceea ce privește furnizarea acestora. Condițiile economice de furnizare a unor servicii de capacitate de rețea la nivelul rețelei de transport sunt diferite de furnizarea de servicii de capacități dedicate la nivelul rețelei de acces. Investițiile în rețeaua de transport sunt realizate pentru deservirea zonelor cu trafic dens și concentrat, în timp ce rețeaua de acces realizează conectarea, colectarea și concentrarea utilizatorilor finali. Astfel, rețeaua de acces implică de obicei transferul unor volume de trafic mai mici, la un nivel dezagregat, într-o arie mai extinsă. De asemenea, rețeaua de transport poate fi concepută pentru transferarea de trafic de diferită natură, în timp ce în rețeaua de acces diferența de natura comunicațiilor poate să existe, cu toate că convergența comunicațiilor duce la unificarea chiar și rețelelor de acces. Pe de altă parte, la nivelul rețelei de transport, economiile de scară și de densitate pot fi realizate în general mai ușor sau la nivele mai reduse de investiții decât la nivelul rețelei de acces, datorită procesului de agregare sau concentrare a traficului. Astfel, capacitatea și lungimea liniilor închiriate sunt criteriile cele mai relevante (cu toate că nu definitive, odată ce și în segmentul de acces pot fi realizate capacități mari de transport bazate pe fibre optice) pentru o delimitare clară între piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate.

În ceea ce privește limitele și definițiile corespunzătoare serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale linii închiriate și serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate, ANRCETI a făcut o referire în acest sens în „Chestionarele de date statistice privind liniile închiriate”, la Capitolul „Glosar”, adresat spre completare

³ Notă explicativă la Recomandarea CE, secțiunea 4.2.3 „Conexiuni dedicate și de capacitate (linii închiriate)”.

furnizorilor de rețele și servicii de comunicații electronice. Conform Chestionarelor, *linii închiriate segmente terminale* – cuprind circuitul de linie închiriată delimitat de un punct terminal (cum, spre exemplu, o adresă solicitată de utilizator) și un punct de interconectare pentru linii închiriate, iar *linii închiriate segmente trunchi* – circuit total delimitat de două puncte de interconectare pentru linii închiriate situate la nivelul rețelei de transport naționale (backbone), sau al rețelei de transport inter-localități, respectiv serviciul de linii închiriate care oferă acest segment pe piața cu ridicata.

Astfel, în ceea ce privește substituibilitatea ofertei cu ridicata, un furnizor de servicii de segmente trunchi de linii închiriate va trebui să facă investiții importante pentru a putea furniza servicii de segmente terminale de linii închiriate. Aceasta se explică prin faptul că furnizarea unor segmente terminale de linii închiriate implică construcția unei rețele de acces până la utilizator (adică până la locațiile solicitate de furnizorul ce achiziționează capacitățile). De asemenea, un furnizor care prestează exclusiv servicii de segmente terminale de linii închiriate și dorește să intre pe piața serviciilor de segmente trunchi de linii închiriate se va confrunta cu constrângeri determinate de investițiile semnificative ce trebuie realizate și timpul îndelungat necesar pentru furnizarea acestor servicii, ca urmare a faptului că este necesară dezvoltarea unei infrastructuri de capacitate mare, conectată la diferite locații dintr-un număr semnificativ de localități, pentru a putea concura cu furnizorii deja existenți pe piață. Segmentele terminale pot necesita și un volum înalt de investiții în infrastructura asociată rețelei de acces, ceea ce îngreunează substituibilitatea serviciilor date.

Concluzie: Din punct de vedere al ofertei, serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente trunchi de linii închiriate nu este un substituent al serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive și, deci, nu face parte din aceeași piață relevantă a produsului.

Întrebare pentru consultare 3: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

c) Serviciul de furnizare cu ridicata al accesului la bucla și sub-bucla locală

Un furnizor de segmente terminale de linii închiriate care dispune de o rețea proprie de fibră optică și care ar dori să ofere servicii de acces cu ridicata la bucla locală ar trebui să investească într-o rețea de acces foarte capilară. Intrarea pe piața de servicii de acces cu ridicata la bucla locală, precum și furnizarea unui serviciu competitiv, fiind limitate de mărimea semnificativă a investițiilor necesare, costurile mari irecuperabile precum și timpul îndelungat de punere în funcțiune a unui asemenea serviciu.

Totodată, este puțin probabil ca un furnizor care operează o rețea de acces să treacă de la activități care vizează în principal auto-furnizarea unor servicii la nivelul pieței cu ridicata la furnizarea de segmente terminale de linii închiriate către terți. În primul rând, din punct de vedere tehnic, nu ar putea fi furnizate servicii echivalente serviciilor de linii închiriate din punct de vedere funcțional și calitativ. În al doilea rând, planurile de afaceri ale acestor furnizori au fost orientate spre furnizarea de servicii utilizatorilor finali, astfel încât, pentru a fi în măsură să ofere servicii de segmente terminale de linii închiriate la nivelul unei piețe cu ridicata, aceștia ar trebui să realizeze investiții considerabile.

Menționăm că accesul cu ridicata la bucla locală este un serviciu de acces pe care S.A. "Moldtelecom" este obligat să-l furnizeze. În acest sens, ANRCETI consideră că nu este

probabil ca un alt furnizor de segmente terminale de linii închiriate să ofere în mod voluntar servicii de acces la bucla locală. În plus, nu există în practică alți furnizori precum S.A. "Moldtelecom", care ar fi capabili să ofere un astfel de serviciu într-o măsură semnificativă, deoarece nici un alt furnizor nu ar putea intra pe piață asigurând o acoperire geografică a rețelei comparabilă cu cea a S.A. "Moldtelecom". Prin urmare, există o posibilitate minimă de substituibilitate între serviciile de acces cu ridicata la bucla locală și segmentele terminale de linii închiriate.

Pe baza acestor constatări, ANRCETI concluzionează că, din punctul de vedere al ofertei, serviciile de acces la bucla și sub-bucla locală nu sunt substituibile cu serviciile de segmente terminale de linii închiriate. Astfel, serviciile de acces la bucla și sub-bucla locală nu pot fi incluse în piața relevantă a serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacități închiriate sau rezervate.

Concluzie: Din punct de vedere al ofertei, serviciul de furnizare cu ridicata al accesului la bucla și sub-bucla locală nu constituie un substituent al serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive și, deci, nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului în orizontul de timp al analizei.

Întrebare pentru consultare 4: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

d) Serviciul de furnizare cu ridicata a segmentelor terminale de linii închiriate prin rețele de cablu de fibra optică neechipată

Fibra optică neechipată constituie un element pasiv al rețelelor publice de comunicații electronice, care permite transportul semnalelor între două puncte ale rețelei, puse la dispoziție de furnizorul rețelei sau de un terț. Fibra optică neechipată, la fel ca perechile de linii dedicate de cupru, poate constitui suportul fizic pentru furnizarea de servicii de linii închiriate segmente terminale, însă poate asigura capacități mai înalte de transmisiuni. După cum a fost menționat anterior, conexiunile ce pot asigura capacități mai mari de transmisiuni sunt un substituent eficient pentru conexiunile de până la 2 Mbps, chiar dacă substituibilitatea inversă este limitată.

Pentru ca fibra optică neechipată să fie un substituent pentru produsul focal, cablurile optice trebuie să fie amplasate în rețeaua de acces în așa mod, încât acestea să conecteze locațiile terminale de rețea cu punctele de interconectare cu linii închiriate sau cu rețeaua de transport a furnizorului. Având în vedere că rețelele de acces optice au încă o răspândire geografică modestă, iar dezvoltarea lor necesită investiții substanțiale și timp, serviciul de furnizare a segmentelor terminale de linii închiriate prin rețele de fibră optică neechipată nu poate fi calificat drept substituent, cazul unui SSNIP din partea furnizorului ipotetic monopolist, al produsului focal.

Concluzie: Din punct de vedere al ofertei, serviciul de furnizare cu ridicata a segmentelor terminale de linii închiriate prin rețele de cablu de fibra optică neechipată nu este un substituent al serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive și, deci, nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului în orizontul de timp al analizei.

Întrebare pentru consultare 5: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

e) Serviciul de furnizare cu ridicata a segmentelor terminale de linii închiriate prin rețele de cablu coaxial

Pentru ca furnizorii de cablu să ofere servicii de segmente terminale de linii închiriate, aceștia ar trebui să convină asupra alocării către un singur utilizator o capacitate de acces care în prezent este comună pentru un număr mare de utilizatori finali. O astfel de decizie ar necesita investiții în echipamente suplimentare pentru a partaja lățimea de bandă. Furnizorii de cablu nu oferă, prin urmare, servicii de linii închiriate prin rețelele de cablu coaxial.

Investițiile necesare pentru intrarea furnizori de cablu pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și/sau pentru menținerea, de către aceștia a capacității de furnizare a serviciilor cu amănuntul în cazul furnizării simultane, către terți, a serviciilor de segmente terminale de linii închiriate prin rețele de cablu, sunt prea semnificative în cazul unei majorări mici, dar semnificative și non-tranzitorii, a prețului pentru serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive.

Concluzie: Din punct de vedere al ofertei, serviciul de furnizare cu ridicata a segmentelor terminale de linii închiriate prin rețele de cablu coaxial nu constituie un substituent al serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive și, deci, nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului în orizontul de timp al analizei.

Întrebare pentru consultare 6: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.4.2.2 Substituibilitatea din punct de vedere al cererii cu ridicata

Substituibilitatea din punct de vedere al cererii cu ridicata are loc când cumpărătorul cu ridicata a serviciului de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, este determinat să folosească produse alternative ca răspuns la SSNIP-ul aplicat de monopolistului ipotetic pentru produsul focal. Întrebarea este dacă aceasta va avea loc într-o asemenea măsură încât SSNIP să devină neprofitabil.

a) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate cu diferite capacități de transmisie

De remarcat faptul că, în prezent, capacitățile de transmisie a segmentelor terminale de linii închiriate variază de la 64 kbps până la 2 Mbps prin utilizarea de conexiuni bazate pe cupru și mai mult, până la și peste 140 Mbps - bazate pe linii optice prin STM sau Ethernet. Pe de o parte, având în vedere aceste valori extreme, este puțin probabil ca un utilizator, care achiziționează un serviciu de linii închiriate cu o capacitate mai mare (34 Mbps sau 140 Mbps), să considere serviciul de linii închiriate cu o capacitate multiplă de 64 kbps ca fiind un substituent.

Pe de altă parte, multipli ai unor capacități de transmisie mai mici de până la sau inclusiv 2 Mbps (de exemplu, din $n \cdot 64$ kbps) îndeplinesc condițiile necesare integrării în aceeași piață relevantă prin prisma mecanismului substituibilității în lanț, neexistând un punct de discontinuitate clar și permanent între diferite capacități. Aceasta înseamnă că un utilizator de linii închiriate care își dezvoltă afacerea sau performanțele aplicațiilor interne va putea să substituie serviciile de capacități reprezentând multipli ai unor capacități mai mici cu serviciile având capacități mai mari (de exemplu, din $n \cdot 64$ kbps în 2 Mbps), sau să multiplice capacitățile mici pentru realizarea unei capacități superioare (de exemplu, din 2 Mbps în $4 \cdot 2$ Mbps).

Prin urmare, ANRCETI consideră că gama de capacități care poate fi oferită constituie un lanț de substituție și că nu există nici o ruptură clară și persistentă în lanț. Aceasta susține ipoteza potrivit căreia nu ar trebui să se facă o diferență în dependență de capacitatea de transmisie din punct de vedere al substituibilității cererii cu ridicata.

Concluzie: ANRCETI consideră că, din perspectiva cererii cu ridicata, segmentele terminale de linii închiriate de diferite capacități de transmisie se află în aceeași piață relevantă a produsului.

Întrebare pentru consultare 7: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

b) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologiile și legăturile de transmisie utilizate pentru furnizarea acestora

Serviciul de linii închiriate constituie, așa cum a fost precizat anterior, o conexiune dedicată care oferă o capacitate de transmisie simetrică, transparentă și permanentă între două puncte ale rețelelor, care nu prevede comutarea comunicațiilor pe acest segment. Serviciul pe care îl achiziționează un utilizator de servicii de linii închiriate îi acordă posibilitatea de a transmite date, cu respectarea anumitor parametri de calitate (capacitate, disponibilitate etc.). Din acest punct de vedere, pornind de la principiul neutralității tehnologice, tehnologia utilizată pentru furnizarea de linii închiriate segmente terminale este irelevantă. Din moment ce conexiunea își păstrează nivelul de calitate la care se furnizează serviciul respectiv, este irelevant pentru utilizator (indiferent dacă este utilizator final la nivelul pieței cu amănuntul sau furnizor la nivelul pieței cu ridicata) dacă transmisia are loc prin intermediul liniilor dedicate de cupru, al fibrei optice, pe suport radio sau prin alte tehnologii, de asemenea este irelevant protocolul de transmisie utilizat (Ethernet, ATM etc.).

Serviciile care utilizează interfețe alternative (ATM, Ethernet, MPLS, WDM, etc.) au evoluat rapid în ultimii ani, încorporând noi funcționalități tehnice, fiind posibil de utilizat ca substituate ale serviciilor de linii închiriate segmente terminale tradiționale (prin intermediul liniilor simetrice DSL, bazate pe cupru). Aceste interfețe alternative permit atingerea unor niveluri de calitate comparabile cu cele ale liniilor închiriate segmente terminale tradiționale în special în ceea ce privește transparența (capacitatea de a transporta toate categoriile de aplicații, în timp real), de garantare a capacității și nu sunt limitate în ceea ce privește lungimea. De asemenea, aceste interfețe permit utilizarea pentru transportul VoIP în interiorul rețelelor. În plus, aceste interfețe alternative (în special Ethernet) asigură anumite funcționalități suplimentare față de liniile închiriate segmente terminale tradiționale, precum faptul că asigură o gamă mai variată de servicii și capacități și pot fi adaptate unor arhitecturi de tipul VPN, cu costuri de dezvoltare mai mici, dar cu facilități mai variate de utilizare.

Prin urmare, din punctul de vedere al cererii, din informațiile colectate de ANRCETI de la furnizorii de servicii de linii închiriate a rezultat faptul că tehnologiile și legăturile de transmisie utilizate nu sunt considerate de către utilizatori a fi o barieră pentru a schimba furnizorul. Aceasta concluzie susține ipoteza că există substituibilitate între diferitele tehnologii utilizate pe piață.

Concluzie: Din punct de vedere al cererii, piața relevantă a serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate include toate tipurile de legături de transmisie (linii dedicate de cupru, fibră optică, radio etc.) precum și toate tipurile de tehnologii, interfețe și protocoale utilizate (Ethernet, ATM, STM, WDM, MPLS etc.).

Întrebare pentru consultare 8: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

c) Serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente de trunchi de linii închiriate

Trebuie menționat că serviciile de segmente terminale de linii închiriate și serviciile de segmente trunchi de linii închiriate nu sunt substituibile din punct de vedere funcțional și, prin urmare, nu pot fi considerate servicii substituibile din punctul de vedere al cererii. Fiecare dintre cele două servicii îndeplinește o anumită funcție și satisface o anumită nevoie, fiind folosite ca servicii complementare. Un utilizator al unuia dintre cele două servicii la nivelul pieței cu ridicata nu ar putea alege celălalt serviciu ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă a prețului, dat fiind că fiecare dintre aceste servicii intră în alcătuirea unor părți diferite ale rețelei, iar cererea este determinată de nevoile specifice ale rețelei operate de utilizatorul de la nivelul pieței cu ridicata.

Concluzie: ANRCETI consideră că serviciile de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciile de furnizare a unor segmente trunchi de linii închiriate nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

Întrebare pentru consultare 9: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

d) Serviciul de acces la bucla și sub-bucla locală

Din punct de vedere al caracteristicilor funcționale, ANRCETI precizează că există diferențe semnificative între serviciul de acces la bucla locală și serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. Accesul la bucla locală presupune punerea la dispoziție a circuitului fizic dintre punctul terminal al rețelei, aflat la punctul de prezență al abonatului, și repartitorul principal din rețeaua de acces a furnizorului la care acel punct terminal al rețelei este conectat, în timp ce segmentele terminale de linii închiriate asigură punerea la dispoziție a unei capacități de transmisie permanente, dedicate, simetrice, între un punct terminal al rețelei și un punct de interconectare pentru linii închiriate. Astfel, spre deosebire de segmentele terminale de linii închiriate, serviciul de acces la bucla locală nu presupune furnizarea unor echipamente de transmisiuni, fiind un serviciu de acces la infrastructură. Perechea dezintegrată de cupru poate fi o componentă pentru construcția unui anumit tip de segment terminal, dar nu poate înlocui în sine segmentul terminal de linii închiriate.

Pentru furnizorii care utilizează linii închiriate, trecerea la cumpărarea buclelor locale ar fi asociată cu investiții considerabile ce ar trebui alocate pentru furnizarea unui produs echivalent pentru utilizatorii finali. Alegerea între buclele locale și segmentele terminale de linii închiriate cu ridicata este în primul rând o decizie care depinde de modelele de afaceri ale furnizorului, de strategia sa și într-o măsură mai mică, de preț. Este puțin probabil că o majorare mică dar semnificativă și non-tranzitorie a prețului la segmentele terminale de linii închiriate ar determina prin ea însăși un număr semnificativ de furnizori ce ar comuta la bucle locale. De asemenea, este puțin probabil că o majorare mică dar semnificativă și non-tranzitorie a prețului pentru bucle locale ar determina prin ea însăși furnizorii pentru a comuta la segmente terminale de linii închiriate. În cele mai multe cazuri, clienții care achiziționează bucle locale au făcut deja investiții ireversibile considerabile legate de serviciile lor cu amănuntul ce se bazează pe bucle locale.

Pe de altă parte, similar serviciilor de segmente terminale de linii închiriate, serviciile de acces la bucla locală pot fi utilizate ca suport pentru furnizarea de conexiuni de acces dedicat, simetric, punct-la-punct către puncte terminale ale rețelei, cel puțin la unul dintre capetele rețelei, indiferent de tehnologia folosită pentru furnizarea serviciului. Totuși, în R. Moldova există puține circuite fizice care formează bucla locală puse la dispoziția altor furnizori, astfel încât, din punctul de vedere al cererii, substituibilitatea serviciilor de segmente terminale de linii închiriate cu serviciile de acces la bucla locală nu este relevantă pentru orizontul de timp al analizei, din perspectiva dinamicii pieței serviciilor segmente terminale de linii închiriate.

Concluzie: Din perspectiva cererii cu ridicata serviciul de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate și serviciul de acces cu ridicata la bucla locală nu pot fi considerate ca făcând parte din aceeași piață relevantă a produsului în orizontul de timp al analizei.

Întrebare pentru consultare 10: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

e) Serviciul de acces cu ridicata în bandă largă

Serviciul de acces în bandă largă, la fel ca serviciul de segmente terminale de linii închiriate sunt utilizate drept resurse esențiale pentru furnizarea de servicii în bandă largă pentru utilizatorii finali. Cu toate acestea, un serviciu de acces de bandă largă la o anumită locație poate în unele cazuri fi utilizat de către un furnizor pentru a-și autofurniza capacități dedicate până la punctul terminal. Însă, în asemenea caz există limitări tehnice legate de inflexibilitatea tehnologiei (cumpărătorul poate utiliza doar acea tehnologie, care este utilizată de furnizorul de servicii de bitstream) și a modalităților de acces și autorizare stabilite pentru serviciul de bitstream (mai ales în cazul când se utilizează accesul bitstream de nivel IP). Un alt factor de constrângere este nivelul negarantat al capacităților disponibile, ceea ce creează limite pentru utilizarea eficientă a acestor servicii drept substituent pentru segmentele de linii închiriate.

Concluzie: Serviciul de acces cu ridicata în bandă largă nu oferă posibilități suficiente de substituție pentru serviciul de segmente terminale de linii închiriate.

Întrebare pentru consultare 11: Sunteți de acord cu acest raționament? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.4.3 Sumarul analizei pieței produsului

ANRCETI a identificat că produsul focal este *serviciul de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate prin linii dedicate de cupru pasive*.

Aplicarea testului monopolistului ipotetic indică asupra faptului că definiția inițială a produsului focal urmează a fi extinsă. Prin urmare, serviciile de segmente terminale de linii închiriate trebuie să fie furnizate indiferent de tehnologiile și legăturile de transmisie utilizate precum și indiferent de capacitatea de transmisie.

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

Piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

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.

Întrebare pentru consultare 12: Sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante a produsului? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

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 furnizează 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 nr.55/2008, piața relevantă geografică include zonele unde sunt amplasați furnizorii de produse substituenți din punct de vedere a cererii și ofertei (p. 38 și 40).

ANRCETI consideră că dimensiunea geografică a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată și capacitățile de transmisie, pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, este națională.

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

- toate autorizațiile/licențele sunt naționale;
- cadrul de reglementare aplicabil serviciilor în cauză - cadrul legal și de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice - este identic pe întreg teritoriul Republicii Moldova.
- prețurile pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate sunt similare.

Concluzie: ANRCETI consideră, în baza raționamentelor de mai sus, că limitele geografice ale pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate,

indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, sunt teritoriul național. ANRCETI remarcă faptul că această concluzie este conformă practicilor tuturor statelor membre ale UE.

Întrebare pentru consultare 13: Sunteți de acord cu aceste raționamente? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

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.51 (1), lit. a)).

ANRCETI a stabilit în Regulamentul nr. 55/2008⁴ că pentru determinarea faptului dacă o piață a produsului este relevantă este necesar ca ea să întrunească cumulativ 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. dacă piața de comunicații electronice în cauză ar tinde pe termen scurt sau mediu, spre o concurență suficientă pentru a proteja interesele consumatorilor, chiar și fără intervenții de reglementare;
3. dacă măsurile *ex post*, în absența unor măsuri *ex-ante* impuse pe această piață, ar fi suficiente pentru a remedia îngrijorările legate de existența unei poziții dominante pe piață.

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

Toate aceste criterii trebuie să fie îndeplinite cumulativ. 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 o creștere continuă pe termen scurt și mediu, sau în cazul în care există anumite motive să se creadă că intervenția *ex-post* ar putea fi eficientă, atunci este rezonabil ca autoritatea națională de reglementare să se abțină de la impunerea măsurilor preventive în sarcina furnizorului cu putere semnificativă.

În cazul în care toate criteriile sunt întrunite, atunci ar fi justificată o analiză deplină a pieței pentru a se determina care furnizori au putere semnificativă pe piața analizată și a stabili remediile *preventive* ce pot fi aplicate acestor furnizori.

Mai jos urmează analiza pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, la nivel național, prin prisma realizării criteriilor menționate mai sus.

2.6.1 Barierele de intrare și ieșire

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

- structurale: bazate pe economii de scară și gamă, costuri irecuperabile și constrângeri tehnice;

⁴ Pct. 44 din 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 Nr. 55 din 29 decembrie 2008, .

▪ juridice: bazate pe politici cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere și alocarea spectrului de frecvențe.

Ținând cont că barierele legale la intrarea pe piață rezultă din dispozițiile legilor sau ale altor acte normative care au efect direct asupra condițiilor de intrare și poziționare a furnizorilor pe piața relevantă (de exemplu, alocarea de spectru), nedepinzând de condițiile economice, ANRCETI consideră că astfel de bariere nu există pe piața serviciilor de segmente terminale de linii închiriate.

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

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

Este evidentă prezența barierelor înalte la intrarea pe piața de furnizare cu ridicata a unor servicii de segmente terminale de linii închiriate. Intrarea pe piață dată este asociată cu înregistrarea unor costuri irecuperabile substanțiale. Concurenții care vor să intre pe această piață cu o ofertă viabilă din punct de vedere comercial, trebuie să își extindă rețeaua la nivel național (dezvoltarea infrastructurii de canalizație, instalarea liniilor de cupru sau de fibră optică), astfel încât să poată furniza servicii de segmente terminale de linii închiriate.

Din aceste considerente costurile irecuperabile reprezintă bariere de intrare semnificative pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate.

Totodată, S.A., „Moldtelecom” deține controlul asupra rețelei cu cea mai mare acoperire la nivel național, prin intermediul căreia oferă servicii de segmente terminale de linii închiriate, iar o mare parte din costurile de infrastructură de rețea fie au fost înregistrate la niveluri inferioare costurilor de înlocuire din prezent, fie au fost deja parțial amortizate. Aria de acoperire a rețelei permite S.A., „Moldtelecom” să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării de segmente terminale de linii închiriate pentru a furniza servicii către un anumit utilizator sau o anumită zonă. Furnizorii alternativi au intrat recent pe piață, iar rețelele lor de acces nu au o acoperire teritorială care să poată substitui acoperirea rețelei S.A., „Moldtelecom”. Aceștia ar trebui să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și extinde rețelele de acces.

Astfel, ANRCETI concluzionează că există bariere structurale substanțiale la intrarea pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.

2.6.2 Tendințe spre o concurență efectivă

Aplicarea acestui criteriu implică investigarea situației concurențiale dincolo de barierele existente la intrarea în piață, ținând cont că, chiar în condițiile în care o piață este caracterizată de bariere semnificative la intrare, o serie de alți factori structurali sau caracteristici ale pieței pot reprezenta argumente în favoarea faptului că piața tinde spre o concurență efectivă.

ANRCETI a evaluat criteriul dat prin prisma cotelor de piață și a condițiilor concurențiale existente, în baza datelor prezentate de furnizori conform Chestionarelor de date statistice privind liniile închiriate.

În acest sens, valorile au fost calculate în funcție de numărul de circuite de segmente terminale furnizate și în funcție de veniturile obținute din furnizarea serviciilor de segmente terminale de linii închiriate. Aceasta abordare este în conformitate cu pct.77 din Instrucțiunile Comisiei Europene⁵:

Autoritățile Naționale de Reglementare sunt în drept de a decide care sunt criteriile cele mai adecvate de măsurare a prezenței pe piață. De exemplu, veniturile obținute din furnizarea de linii închiriate, capacitatea de transmisie închiriată sau numărul de circuite de linii închiriate furnizate sunt posibilele criterii de măsurare a cotei și ponderii unei întreprinderi pe piețele liniilor închiriate.

Conform datelor prezentate în Tabelul nr.1, S.A.”Moldtelecom” este în continuare principalul furnizor de segmente terminale de linii închiriate. ANRCETI constată că nivelul cotei de piață, în funcție de numărul de circuite de linii închiriate furnizate, nu a înregistrat o evoluție semnificativă de la ultima analiză a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și se situează în continuare la un nivel de 80%. Totodată, dacă analizăm cota de piață a S.A.”Moldtelecom”, în funcție de venitul obținut din furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente terminale, constatăm că aceasta a înregistrat o scădere în anul 2013 comparativ cu anul 2012 și s-a situat la nivelul de cca 46%, valoarea acesteia menținându-se la același nivel și pe parcursul anului 2014.

Tabelul nr.1: Cotele de piață ale furnizorilor de servicii de segmente terminale de linii închiriate la nivel cu ridicata în funcție de volum și venituri pentru anii 2010 - 2014

Furnizor	Cota de piață în funcție de numărul de circuite furnizate				Cota de piață în funcție de venituri			
	2010	2012	2013	2014	2010	2012	2013	2014
Moldtelecom	99,60%	80,05%	80,62%	80,00%	64,11%	66,21%	45,68%	45,66%
Orange Moldova	0,13%	10,20%	11,13%	12,62%	31,65%	18,89%	30,56%	32,63%
Arax Impex	-	9,75%	8,25%	7,38%	-	14,90%	23,76%	21,71%
Alți furnizori	0,27%	-	-	-	4,24%	-	-	-

Sursa: ANRCETI, în baza datelor raportate de furnizori

Cu toate că există semne de diminuare a cotei de piață a S.A.”Moldtelecom” în funcție de venitul obținut din furnizarea serviciilor de linii închiriate segmente terminale, această se situează în continuare la un nivel suficient de înalt pentru a presupune o putere semnificativă a S.A.”Moldtelecom” iar lipsa dinamicii cotei de piață în funcție de numărul de circuite de segmente terminale de linii închiriate întărește această prezumție.

Mai mult, așa cum precizează și Instrucțiunile CE⁶, faptul că furnizorul identificat ca având putere semnificativă pe piață înregistrează scăderi progresive ale cotei de piață, poate fi un indiciu al creșterii gradului de concurență pe respectiva piață, dar această evoluție nu este

⁵ 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)

⁶ 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

suficientă pentru a considera că identificarea unui furnizor cu putere semnificativă pe piața analizată nu este justificată.

Prin urmare, ANRCETI este de părere că valorile actuale ale cotelor de piață nu indică asupra unei tendințe către concurență efectivă pe această piață în perioada de timp supusă analizei.

2.6.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

În Recomandarea sa⁷, Comisia Europeană, menționează:

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

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

- În conformitate cu Legea concurenței nr. 183 din 11.07.2012, în continuare denumită Legea nr. 183/2012 nu pot fi impuse obligații specifice (de exemplu, normele de evidență și calcul al costurilor), Consiliul Concurenței nu este suficient de specializată pentru a aborda problemele tehnice legate de piețele imaginative cauzate de integrarea pe verticală sau orizontală a majorității furnizorilor;

- Sunt necesare intervenții de reglementare frecvente și în timp util, iar Consiliul Concurenței nu are expertiza necesară;

- Există o necesitate stringentă de siguranță juridică.

Motivele date fac ca ANRCETI să concluzioneze că aplicarea doar a mijloacelor legii concurenței pentru rezolvarea problemelor legate de concurență pe piața relevantă a produsului nu sunt suficiente și că este necesară reglementarea *ex-ante*.

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 reglementării preventive, iar ANRCETI intenționează să efectueze o analiză completă a pieței în funcție de rezultatele consultărilor publice.

Întrebare pentru consultare 14: Sunteți de acord cu concluzia ANRCETI că piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate este susceptibilă unei reglementări preventive? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

2.7 Concluzii privind identificarea piețelor relevante

ANRCETI a aplicat Testul Monopolistului Ipotetic pentru a identifica limitele pieței furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. ANRCETI a aplicat, de

⁷ RECOMANDAREA COMISIEI din 17 decembrie 2007 privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice care pot face obiectul unei reglementări ex ante, recitalul 13

asemenea, trei criterii pentru a confirma că această piață este susceptibilă reglementării preventive.

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

• **Piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată.**

Această piață include **furnizarea segmentelor de linii închiriate, indiferent de capacitatea de transmisie precum și indiferent de tehnologiile și legăturile de transmisie utilizate** (conform TMI).

De asemenea ANRCETI a analizat limitele geografice ale pieței produsului și a constatat că limitele geografice ale pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate 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 piața dată întrunește respectarea tuturor criteriilor prestabilite și, astfel, indică asupra necesității intervenției preventive a regulatorului.

Prin urmare, ANRCETI consideră că piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată este relevantă reglementării preventive.

Întrebare pentru consultare 15: Sunteți de acord cu această definiție a pieței relevante, în baza evidenței prezentate în acest document pentru consultare. Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

Întrebare pentru consultare 16: Sunteți de acord că această definiție a pieței va fi aplicabilă cel puțin în următorii doi ani? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

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

În urma acestor constatări, în capitolele ce urmează, ANRCETI va efectua o analiză în detaliu a acestei piețe pentru a determina situația concurenței și măsura în care puterea de piață a furnizorilor poate afecta piețele cu amănuntul și cele cu ridicata. Dacă vor fi identificați furnizori cu putere semnificativă pe această piață, ANRCETI, în baza constatărilor sale din analiza în detaliu, va decide asupra stabilirii obligațiilor preventive adecvate ce urmează a fi impuse unor astfel de furnizori, sau asupra menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive impuse S.A. "Moldtelecom" prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.35 din 20.12.2011 ca fiind furnizor cu putere semnificativă.

3. Analiza pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată

Capitolele ce urmează reprezintă analiza în detaliu efectuată de către ANRCETI a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată, prin aplicarea criteriilor de determinare a puterii semnificative de piață.

Urmare a acestei analize ANRCETI:

- Concluzionează că S.A., „Moldtelecom” continuă să dețină putere semnificativă pe piața (PSP)⁸ de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate

- Identifică obligații specifice preventive ce se propun a fi menținute în sarcina furnizorului cu PSP - S.A., „Moldtelecom” în scopul prevenirii utilizării puterii sale de piață în detrimentul concurenței.

Procesul de analiză a pieței are trei etape după cum este descris în Figura 2.

În primul rând, ANRCETI evaluează cota de piață a fiecărui furnizor pe piața relevantă. În cazul în care nici un furnizor nu are o cotă mai mare de 35%, piața poate fi prezumată ca fiind concurențială. În acest caz, nici un furnizor nu are putere semnificativă pe piață, iar piața nu ar trebui să fie supusă nici unei reglementări preventive.

- În al doilea rând, în cazul în care unul sau mai mulți furnizori depășesc cota de 35%, ANRCETI trebuie să efectueze analize suplimentare pentru a stabili dacă furnizorul/furnizorii au putere semnificativă pe piață.

- În cele din urmă, în cazul în care ANRCETI constată că unul sau mai mulți furnizori au putere semnificativă pe piața analizată, trebuie să stabilească obligațiile specifice ce sunt proporționale cu problemele concurențiale ale pieței analizate.

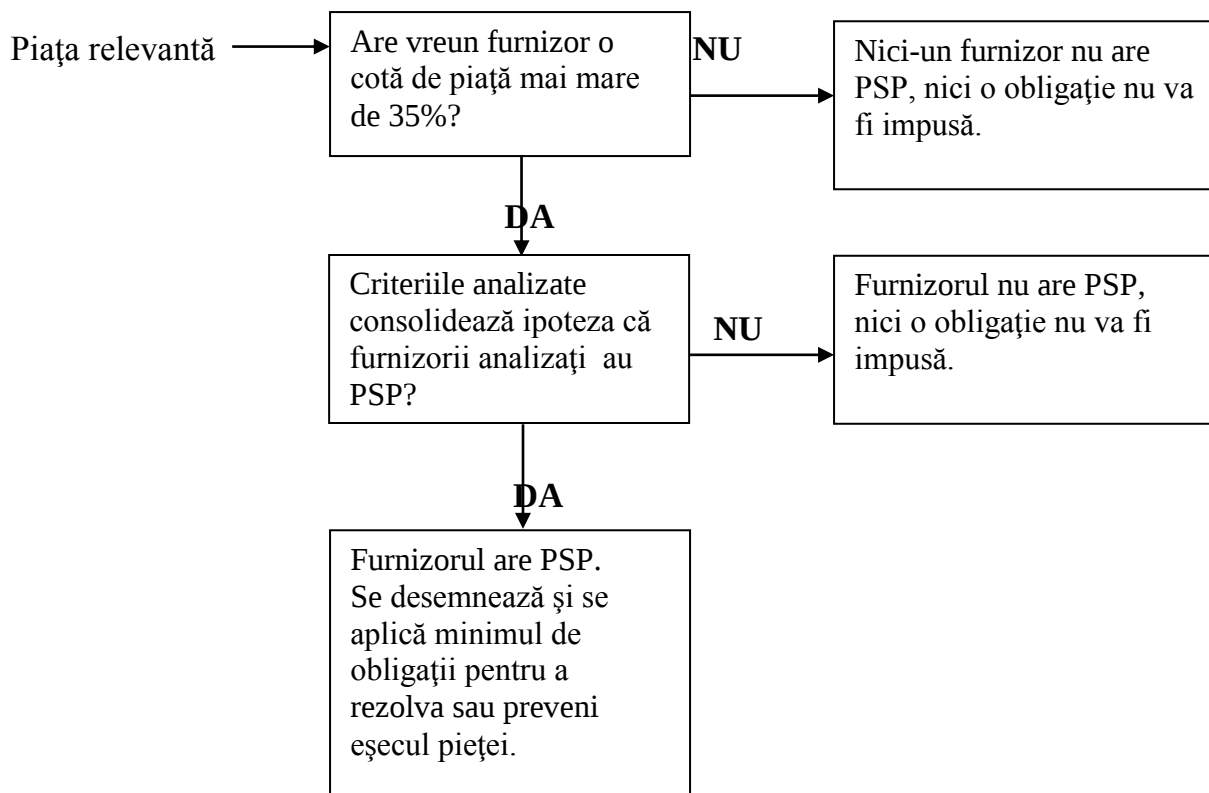


Figura 2: Procesul de analiză a pieței

⁸ În continuare pe parcursul documentului, referința la asemenea putere se va face prin termenul PSP (din eng. Significant Market Power).

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 35% este o condiție necesară, nu însă și suficientă pentru desemnarea unui furnizor individual cu putere semnificativă pe o anumită piață relevantă. Pentru a confirma prezența PSP, ANRCETI trebuie să efectueze 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 nr. 55/2008 prevede posibilitatea calculării cotei de piață în mai multe moduri, inclusiv conform veniturilor, abonaților, capacității instalate și traficului. ANRCETI consideră că oricare din aceste moduri poate fi folosit individual în afară de cazul când acestea indică o cota de piață aproape de pragul de 35%.

Conform datelor raportate de furnizori în baza Chestionarului de date statistice privind liniile închiriate, la finele anului 2014 S.A. „Moldtelecom” deținea o cotă de piață de 80% în funcție de numărul de circuite de segmente terminale furnizate și de aproximativ 46%% în funcție de veniturile din furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate.

Astfel, o cotă de piață de 80% în funcție de numărul de circuite de segmente terminale furnizate, precum și de cca. 46% în funcție de veniturile obținute din furnizarea acestor servicii oferă indicii suficiente pentru a presupune o putere semnificativă a S.A. „Moldtelecom” pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată.

Concluzie: ANRCETI determină că cota de piață a S.A. „Moldtelecom” pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate depășește pragul de 35%, prin urmare, există motive să fie presupusă existența puterii semnificative a furnizorului dat pe această piață.

Întrebare pentru consultare 17: Sunteți de acord cu această analiză și concluzie? Rugăm să aduceți orice date sau dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

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 35%, atunci conform ipotezei acest furnizor are putere semnificativă pe piață. O listă de criterii ce pot fi folosite pentru a testa această ipoteză este prezentată în Anexa 1 a Regulamentului nr.55/2008 și include:

- Cota de piață și stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Controlul infrastructurii greu de duplicat;
- Avantajul sau superioritatea tehnologică;
- Puterea de contracarare a utilizatorilor;
- Accesul la capital;
- Economii de scară;
- Economii de gamă de produse;
- Economii de densitate;
- Diversificarea produselor și serviciilor;
- Integrarea pe verticală;

- Rețele bine dezvoltate de distribuție și de vânzări;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Absența potențialului concurenței;
- Numărul furnizorilor de pe piață;
- Circumstanțele care determină stabilirea prețurilor pe piață;
- 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.⁹ Acele criterii pe care ANRCETI le consideră corespunzătoare trebuie analizate cumulativ pentru a evalua impactul lor colectiv asupra faptului dacă un furnizor are PSP.

În capitolele ce urmează ANRCETI va analiza criteriile pe care le consideră relevante pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate.

3.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

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

În cazul pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, cota de piață a S.A. „Moldtelecom” înregistra, la finele anului 2014, o valoare de 80% în funcție de numărul de circuite de segmente terminale de linii închiriate furnizate și de cca. 46% în funcție de veniturile obținute din furnizarea acestora. În perioada 2012 – 2014 cota sa de piață în funcție de numărul de circuite de segmente terminale de linii închiriate furnizate nu a înregistrat modificări esențiale și se situează în continuare la un nivel de 80%. În ceea ce privește cota de piață în funcție de venituri obținute din furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate, aceasta a înregistrat o scădere în anul 2013 comparativ cu anul 2012 și s-a situat la nivelul de cca 46%, valoarea acesteia menținându-se la același nivel și pe parcursul anului 2014.

Prin urmare, cotele de piață de 80% în funcție de numărul de circuite de segmente terminale de linii închiriate furnizate și de aproximativ 46% în funcție de venituri sunt indicatori clari ai faptului că S.A. „Moldtelecom” încă deține putere semnificativă pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. Prezentarea cotelor de piață și a evoluției acestora, în funcție de numărul de circuite și în funcție de venituri, înregistrate de S.A. „Moldtelecom” și de furnizorii alternativi, sunt detaliate la pct. 2.4.2 de mai sus.

O altă măsură a structurii pieței în vederea aprecierii concurenței este aprecierea Indicelui Hirfindahl Hirschmann (IHH). IHH măsoară gradul de concentrare a pieței prin intermediul unui indicator derivat suma pătratelor cotelor de piață ale furnizorilor. Un IHH mai mare de 0,18 indică un nivel ridicat de concentrare a pieței, un IHH ce tinde spre 0 indică un nivel scăzut de concentrare a pieței, fapt care ar indica o concurență perfectă.

⁹ Regulamentul nr. 55, pct. 67,68

Tabelul nr.2: Calcularea Indicelui IHH pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate

Pentru furnizor	Cota de piață în funcție de numărul de circuite furnizate, (2014)	Pătratul cotei de piață	Cota de piață în funcție de venituri, (2014)	Pătratul cotei de piață
Moldtelecom	80,00%	0,64	45,66%	0,21
Orange Moldova	12,62%	0,016	32,63%	0,1
Arax-Impex	7,38%	0,005	21,71%	0,05
Suma	100,00%	0,661	100%	0,36
Indicele IHH		0,661		0,36

Sursa: ANRCETI, în baza datelor raportate de furnizori

IHH pentru piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate din Republica Moldova (pe baza datelor prezentate în Tabelul nr.2) este de 0,661 în funcție de numărul de circuite furnizate și de 0,36 în funcție de venituri. În ambele situații, IHH depășește coeficientul de 0,18 și indică un nivel ridicat de concentrare a pieței, caracteristice unor piețe de monopol.

Prin urmare, ANRCETI este de părere că valorile cotelor de piață actuale nu indică o evoluție a pieței relevante către o concurență efectivă în orizontul de timp supus analizei și constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă.

3.2.2 Dimensiunile furnizorului

Furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate este asociată cu necesitatea unor investiții importante pentru dezvoltarea rețelei la nivel național. Pentru furnizarea pe scară largă a segmentelor terminale de linii închiriate, furnizorii vor trebui să efectueze investiții considerabile pentru dezvoltarea infrastructurii de canalizație, piloni, instalarea liniilor de cupru sau de fibră optică etc. Aceste investiții sunt atât de semnificative încât orice furnizor alternativ se va ciocni cu mari dificultăți în ce privește intrarea pe piață.

Dimensiunea furnizorului este prin urmare un element important, cu cât mai mare este furnizorul, cu atât mai greu va fi pentru concurenții acestuia să-i schimbe poziția de PSP. Prin urmare, acest indicator fortifică ipoteza de PSP creată de cota de piață mai mare de 35% a S.A. "Moldtelecom".

3.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Așa cum se precizează în Instrucțiunile Comisiei Europene¹⁰, *un furnizor poate deține o poziție dominantă pe piață în cazul în care mărimea sau importanța rețelei îi conferă posibilitatea manifestării unui comportament independent de ceilalți furnizori*. Deținerea unei infrastructuri semnificative poate conferi un avantaj absolut de cost furnizorului fost monopolist, iar costurile și perioada de timp implicate în duplicarea unei astfel de infrastructuri pot constitui bariere semnificative la intrarea pe piață.

S.A. „Moldtelecom” deține controlul asupra rețelei cu cea mai mare acoperire la nivel de teritoriu, prin intermediul căreia oferă segmente terminale de linii închiriate iar o mare parte din costurile de infrastructură de rețea fie au fost înregistrate la niveluri inferioare costurilor de

¹⁰ Instrucțiunile CE (2002/C 165/03), paragrafele 81-82

înlocuire din prezent, fie au fost deja parțial amortizate. Aria de acoperire a rețelei S.A., „Moldtelecom” permite acestui furnizor să suporte costuri incrementale relativ scăzute în momentul instalării de segmente terminale de linii pentru a furniza servicii către un anumit utilizator sau o anumită zonă.

Furnizorii alternativi au intrat recent pe piață, iar rețelele lor de acces nu au o acoperire teritorială care să poată substitui acoperirea cu rețeaua S.A., „Moldtelecom”. Aceștia ar trebui să suporte costuri fixe irecuperabile substanțiale pentru a-și extinde rețelele de acces. Prin urmare, furnizorii alternativi nu doresc să intre pe piața de furnizare a unor segmente terminale de linii închiriate și să realizeze investiții în infrastructura de acces pentru acest tip de linii, situație care determină un avantaj concurențial pentru S.A., „Moldtelecom”, deoarece acesta își va utiliza rețeaua de acces deja instalată.

Date fiind costurile fixe irecuperabile semnificative și perioada mare de timp necesară pentru construirea unei rețele, este puțin probabil ca un alt furnizor să reușească construirea unei rețele similare celei a S.A., „Moldtelecom” sau dezvoltarea unei rețele existente în orizontul de timp supus analizei. Prin urmare, controlul unei infrastructuri greu de duplicat de către furnizorul istoric constituie o barieră atât la intrarea unui nou furnizor pe piața relevantă analizată, cât și la dezvoltarea ofertei de segmente terminale de linii închiriate de către furnizorii existenți.

3.2.4 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Puterea de piață a unui furnizor de rețele și servicii de comunicații electronice poate fi diminuată de puterea de contracarare a utilizatorilor. Puterea de contracarare a utilizatorilor reprezintă puterea relativă pe care aceștia o pot avea, individual sau în grupuri, în relațiile de negociere cu furnizorul. În general, puterea de negociere a utilizatorului poate fi dată de importanța comercială pe care o are pentru furnizor sau de abilitatea utilizatorului de a migra către surse alternative de achiziționare.

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

Puterea de contracarare a unui utilizator se manifestă, de regulă, atunci când utilizatorul cumpără un volum important din totalul produselor oferite de furnizor astfel încât să poată influența nivelul tarifelor acestor servicii, este bine informat în legătură cu ofertele alternative existente pe piață, poate migra cu costuri reduse către surse alternative de achiziționare a produselor respective sau ar putea realiza/furniza el însuși produsele/serviciile respective.

Concluzia ANRCETI este aceea că, pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate nu există suficientă putere de contracarare din partea utilizatorilor, care să exercite o presiune atât de mare asupra S.A., „Moldtelecom” încât să influențeze nivelul tarifului aplicat.

Furnizorii care achiziționează segmente terminale de linii închiriate sunt, în același timp, și furnizori de servicii pe piețele cu amănuntul sau cu ridicata. De regulă, aceștia utilizează serviciile de linii închiriate, furnizate la nivelul cu ridicata, dacă nu dețin infrastructură proprie.

Faptul că un furnizor nu optează pentru autofurnizarea serviciului și nu investește în infrastructura proprie indică faptul că nu există putere de contracarare din partea utilizatorilor. Puterea de contracarare a utilizatorilor ar reprezenta o metodă de constrângere doar dacă autofurnizarea serviciilor ar fi o alternativă realistă.

Astfel, puterea de contracarare a utilizatorilor S.A. „Moldtelecom” (furnizorilor ce achiziționează segmente terminale de linii închiriate) este extrem de mică.

3.2.5 Economii de scară

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

Economiile de scară au o importanță majoră pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. Controlul asupra unei rețele de acces la nivel local reprezintă o condiție esențială pentru furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate. Prin urmare, dacă un furnizor decide să intre pe piață prin acces direct, pentru el ar fi nevoie de investiții semnificative într-o rețea de comunicații electronice, fapt care se transformă într-un avantaj concurențial pentru S.A. „Moldtelecom”.

Prezența unor economii de scară, în raport cu concurenții, îi permite S.A. „Moldtelecom” să-și distribuie costurile pe mai multe activități sau să subvenționeze dezvoltarea unor servicii (cum de ex. rețele optice) din contul altor activități și să obțină avantaje competitive. Prin urmare, ANRCETI consideră că S.A. „Moldtelecom” beneficiază de economii semnificative de scară în ceea ce reprezintă un avantaj de piață pentru furnizarea de linii închiriate, inclusiv pentru propriile activități.

3.2.6 Economii de gamă de produse

Economiile de gamă apar în cazul în care un furnizor poate repartiza costurile între mai multe servicii diferite dar care folosesc aceleași elemente de rețea ca și segmentele terminale de linii închiriate, ceea ce va conduce la costuri potențiale mai mici și respectiv prețuri mai mici. În cazul pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, S.A. „Moldtelecom” deține un avantaj de cost prin furnizarea mai multor servicii, cum ar fi accesul la rețeaua publică de telefonie la un punct fix, accesul în bandă largă și alte servicii de date, datorită faptului că utilizează aceleași elemente de infrastructură înregistrând astfel economii substanțiale de gamă. Acest lucru poate descuraja intrarea pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, furnizorii alternativi fiind nevoiți să activeze pe mai multe piețe simultan în scopul realizării unei reduceri a costurilor similare cu cele ale S.A. „Moldtelecom”.

Prin urmare, S.A. „Moldtelecom” se bucură de economii de gamă de produse semnificative în raport cu furnizorii alternativi. Mai mult, acesta oferă o gamă largă de servicii, în general, mai mare decât concurenții săi, iar cota de piață în toate aceste servicii este mai mare.

3.2.7 Economii de densitate

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

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

Pe piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, serviciile S.A., „Moldtelecom” sunt furnizate în toate zonele geografice și se caracterizează printr-un grad înalt de penetrare obținut în mare parte istoric. Prin urmare, noii intrați pe piață nu ar putea să obțină o densitate a serviciilor comparabilă cu cea a S.A., „Moldtelecom”, ceea ce duce la concluzia că costurile medii vor fi mai înalte la concurenții săi. Posibilitatea de a se bucura de economii de densitate îi oferă S.A., „Moldtelecom” avantaje competitive în dezvoltarea de noi rețele. Astfel, efecte similare de economii de densitate noii intrați le pot, cel mai probabil, obține doar în zone geografice destul de restrânse ceea ce n-ar asigura la scară mai largă dezvoltarea eficientă a concurenței pe piața în aval.

3.2.8 Bariere în calea extinderii serviciilor

Barierile la intrarea pe piață au fost considerate parte a procesului de identificare a piețelor relevante pentru reglementarea preventivă. Analiza a relevat că concurenții potențiali se confruntă cu necesitatea unor costuri substanțiale și timp îndelungat pentru intrarea pe piața furnizării cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, ceea ce reprezintă un dezavantaj competitiv substanțial. Pe de altă parte, acest fapt reprezintă un avantaj competitiv esențial pentru S.A., „Moldtelecom”, deoarece această companie poate reutiliza infrastructura sa existentă pentru a furniza servicii (inclusiv pentru propriile activități) sau de a construi infrastructură nouă de capacități dedicate (cum, spre exemplu, rețele optice de acces). Avantajul concurențial dat poate fi decisiv pentru a asigura cucerirea pieței pe termen lung și lipsa unei concurențe pe segmentele emergente.

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.

3.2.9 Integrarea pe verticală

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

S.A., „Moldtelecom” este un furnizor integrat pe verticală, fiind activ, la nivel național, atât la nivelul piețelor cu ridicata, cât și la nivelul piețelor cu amănuntul. De asemenea, conform analizelor de piață realizate de către ANRCETI care au indicat asupra puterii semnificative a acestui furnizor pe anumite piețe cu amănuntul și cu ridicata, acesta are posibilitatea ca, în lipsa unor măsuri de reglementare, să utilizeze poziția dominantă pe care o deține pe o anumită piață cu ridicata în vederea influențării condițiilor concurențiale pe piața/piețele cu amănuntul corespunzătoare. Astfel, S.A., „Moldtelecom” poate refuza furnizarea accesului la rețea altor operatori sau poate aplica tarife excesive pentru serviciile de linii închiriate pe care le oferă. Efectul direct al lipsei sau diminuării concurenței la nivelul pieței cu amănuntul limitează posibilitățile și motivația furnizorilor alternativi de a investi în infrastructură și, ulterior, de a intra pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate.

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.

3.2.10 Absența potențialei concurențe

Barierile la intrare rezultă atât într-un număr limitat de furnizori existenți, cât și în absența unor concurenți potențiali noi. În ce privește piața dată, costurile irecuperabile legate de implementarea și furnizarea de segmente terminale de linii închiriate sunt extrem de ridicate și constituie o barieră structurală ridicată la intrarea și extinderea serviciilor pe piață. Aceasta înseamnă că un concurent potențial nu ar fi în stare să intre pe piață cu o ofertă viabilă din punct de vedere economic, având în vedere costurile ridicate a unei astfel de investiții. Prin urmare, ținând cont de costurile ridicate și timpul necesar pentru extinderea unor rețele alternative apropiate de cele ale S.A., „Moldtelecom” în ceea ce privește furnizarea unor segmente terminale de linii închiriate, ANRCETI consideră că, dezvoltarea unei concurențe efective pe această piață ar fi dificilă.

Absența unor concurenți potențiali ar tinde să consolideze ipoteza că S.A., „Moldtelecom” are PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate. Totuși, ANRCETI nu consideră acest criteriu decisiv pentru o concluzie privind existența puterii semnificative pe piață.

Întrebare pentru consultare 18: Considerați criteriile analizate de ANRCETI suficiente sau există alte criterii importante ce trebuie analizate pentru piața dată? În caz dacă considerați alte criterii importante de a fi analizate, rugăm să aduceți argumentarea Dvs.

3.2.11 Sumar

În baza criteriilor analizate mai sus ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că S.A., „Moldtelecom” continuă să dețină PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, iar barierele identificate (investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte, prezența economiilor de scară și densitate) sunt mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a S.A., „Moldtelecom”. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către S.A., „Moldtelecom” a infrastructurii greu de duplicat și a economiilor de scară și de densitate, iar în lipsa unor

remedii *ex-ante* este foarte mare probabilitatea că S.A., „Moldtelecom” va aplica această putere în detrimentul concurenței pe piețele cu amănuntul.

Concluzie: Există dovezi clare că S.A., „Moldtelecom” are PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și este puțin probabil că această poziție se va schimba în următorii doi ani. O serie de criterii confirmă faptul că S.A., „Moldtelecom” se bucură de putere semnificativă pe piața relevantă.

Întrebare pentru consultare 19: Sunteți de acord cu această analiză în legătură cu criteriile analizate și concluzia generală? Oriunde este posibil oferiți orice date și alte dovezi pentru a sprijini concluzia Dvs.

4. Determinarea obligațiilor

Analiza pieței din Capitolul 3 a demonstrat că S.A., „Moldtelecom” continuă să dețină putere semnificativă pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. În acest capitol ANRCETI analizează obligațiile preventive corespunzătoare în acest caz. La selectarea obligațiilor ANRCETI este conștientă de:

- cerința de a alege soluția minimă suficientă pentru a rezolva problema identificată pe piață.
- poziția comună adoptată de ERG privind obligațiile pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (ERG(06)33).¹¹
- poziția comună adoptată de ERG privind remediile impuse drept urmare a unei PSP pe piețele relevante de furnizare cu ridicata a unor linii închiriate (ERG(07)54).¹²
- obligațiile speciale preventive impuse furnizorilor cu putere semnificativă ca rezultat al primei analize efectuate a pieței date.

4.1 Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței relevante de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, identificate de ANRCETI în analiza anterioară a pieței date sunt valabile și pentru prezenta analiză și vizează atât aspecte referitoare la nivelul tarifelor practicate, cât și aspecte non-tarifare.

Așa cum a identificat ANRCETI la secțiunea anterioară, S.A., „Moldtelecom” continuă să dețină PSP pe piața serviciilor de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, iar mecanismul substituibilității cererii și ofertei nu este eficient pe piața dată. Din cauza faptului că nu există suficiente constrângeri concurențiale exercitate asupra S.A., „Moldtelecom”, ANRCETI consideră că acesta nu are suficiente stimulente pentru a reduce tarifele pentru serviciile de segmente terminale de linii închiriate, cum ar fi pe o piață concurențială.

Odată cu posibilitatea aplicării de tarife excesive pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și efectul lor negativ asupra concurenței pe piața cu amănuntul, ANRCETI constată suplimentar riscul următoarelor probleme concurențiale:

- a) refuzul sau abținerea de a furniza servicii cu ridicata de linii închiriate segmente terminale, având în vedere că aceasta poate întârzia intrarea concurenților pe piață sau dezvoltarea rețelelor acestora, ceea ce oferă avantaj competitiv propriilor activități, mai ales când este vorba de rețele și servicii emergente;
- b) refuzul de a furniza accesul la facilități și servicii esențiale pentru dezvoltarea rețelelor de acces ce servesc pentru serviciile de capacități dedicate – segmente terminale;
- c) impunerea unor condiții insurmontabile, echivalente cu refuzul de a acorda accesul sau cu retragerea lui;

¹¹ ERG (06) 33 Poziția comună revizuită a ERG privind abordarea referitoare la obligațiile corespunzătoare în cadrul de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice

¹² ERG (07) 54 ERG common position on best practice in remedies imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant markets for wholesale leased lines

d) discriminarea utilizatorilor cu ridicata prin furnizarea de servicii cu o calitate diferită de cea a serviciilor furnizate intern;

e) furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate la tarife excesive în raport cu costurile (constrângerea marjei concurenților), ceea ce duce la creșterea costurilor concurenților și plasarea lor în situație competitivă dezavantajată în raport cu propriile activități;

f) lipsa transparenței în ceea ce privește disponibilitatea accesului, caracteristicile tehnice ale rețelei, prețurile, termenele și condițiile de furnizare a accesului;

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

Întrebare de consultare 20: Sunteți de acord că aceste riscuri identificate există? Dacă nu, sau considerați existența unor alte riscuri, indicați poziția Dvs. În toate cazurile oferiți dovezi bazate pe situația curentă a pieței de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate în Republica Moldova și poziția de PSP pe această piață.

4.2 Examinarea cauzelor de apariție a PSP

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

- Cota de piață și stabilitatea acesteia;
- Dimensiunile furnizorului;
- Controlul infrastructurii greu de duplicat;
- Puterea de contracarare a utilizatorilor;
- Economii de scară;
- Economii de gamă și produse;
- Economii de densitate;
- Bariere în calea extinderii serviciilor;
- Integrarea pe verticală;
- Absența potențialei concurențe;

4.3 Analiza obligațiilor propuse de ERG

La identificarea obligațiilor ce pot fi impuse în calitate de remedii concurențiale, ANRCETI a analizat și documentul Grupului European de Regulatori ERG(06)33, care sugerează impunerea următoarelor obligații pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate:

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

Aceste remedii se încadrează în lista remediilor stabilite de Directiva cu privire la acces¹³, precum și celor stabilite de Legea nr. 241/2007:

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

4.4 Impunerea, menținerea, modificarea ori retragerea obligațiilor speciale preventive

ANRCETI propune, sub rezerva acestei consultări publice, să păstreze obligațiile impuse S.A. „Moldtelecom” prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr.35 din 20.12.2011 ca urmare a poziției PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate, indiferent de tehnologia utilizată pentru punerea la dispoziție de capacitate închiriată sau rezervată. În mod generalizat aceste măsuri cuprind următoarele:

- Obligația de furnizare oricărui furnizor solicitant a serviciilor de interconectare pentru segmente terminale de linii închiriate la toate punctele de acces a rețelei sale optice de transport și furnizarea de linii închiriate-segmente terminale;
- Obligația de a furniza segmente terminale de rețea pasive (astfel ca furnizarea de linii terminale dedicate de cupru sau furnizarea de fibre optice neutilizate, acolo unde este prezentă conexiunea prin fibră optică a punctelor terminale date cu rețeaua de transport), astfel încât furnizorii ce aleg să achiziționeze serviciile date să poată alege flexibil tehnologia utilizată pentru capacități dedicate și să poată fi evitată stabilirea limitelor tehnologice de către furnizorul cu PSP.
- Obligația de a prevedea, la dezvoltarea segmentelor-terminale de fibră optică, capacități suficiente de fibre optice ale cablului pentru a oferi posibilitatea furnizării de fibre optice sure către cel puțin 2 furnizori ce solicită asemenea linie închiriată între punctul terminal dat și punctul de interconectare de linii închiriate (de interconectare a capacităților dedicate date cu rețeaua proprie de transport).
- Obligația de a oferi condiții de acces la servicii de linii închiriate echivalente tuturor furnizorilor solicitanți pe principii nediscriminatorii;
- Obligația de a nu discrimina, în legătură cu furnizarea segmentelor terminale de linii închiriate;
- Obligația de a publica o Ofertă de Referință pentru Linii închiriate, informația privind segmentele terminale de linii închiriate furnizate, inclusiv 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 date;
- Obligația de a orienta prețurile pentru serviciile de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și a serviciilor conexe acestora la costul incremental pe termen lung (LRAIC);
- Obligația de a asigura transparența în ce privește calitatea serviciilor date;

¹³ Directive 2002/19/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on access to, and interconnection of, electronic communications networks and associated facilities (Access Directive)

- Obligația de asigurare în cadrul evidenței contabile separate a detalierii serviciilor cu ridicata de linii închiriate și evidențierii de alte activități.

Concluzii: ANRCETI propune ca obligațiile de mai sus să fie menținute S.A. „Moldtelecom” pentru a preîntâmpina orice abuz potențial al poziției sale PSP pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate și de a se elimina limitările pe piața cu ridicata pentru piața cu amănuntul. În baza dovezilor disponibile, ANRCETI consideră că aceste obligații sunt necesare și proporționale cu riscurile concurențiale de pe piața de furnizare cu ridicata a unor segmente terminale de linii închiriate în Republica Moldova și poziția de PSP pe această piață.

Întrebare de consultare 21: Sunteți de acord cu obligațiile propuse? Dacă nu, indicați orice obligații adiționale pe care le considerați necesare sau oricare din obligațiile propuse pe care le considerați neadecvate. În toate cazurile oferiți dovezi pentru susținerea poziției Dvs.

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 hotărârea în adresa S.A. „Moldtelecom” și Consiliului Concurenței.