



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

Starea documentului:	Final
Data publicării:	10.11.2017

1. Introducere	4
2. Analiza pieței cu amănuntul	9
2.1. Relația dintre piețele WLA, WCA și piețele cu amănuntul	9
2.2. Caracteristicile și evoluția pieței cu amănuntul a serviciilor în bandă largă la puncte fixe	12
2.3 Piața produsului cu amănuntul	15
2.1.3.1 Produsul focal cu amănuntul	15
2.1.3.2 Lista substituenților produsului focal cu amănuntul	16
2.1.3.3 Sumarul analizei pieței produsului cu amănuntul	22
3. Piețele cu ridicata	23
3.1 Identificarea Pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (WLA)	26
3.1.1 Definirea pieței produsului	26
3.1.1.1 Produsul focal pentru piața WLA	29
3.1.1.2 Lista substituenților produsului focal cu ridicata	29
3.1.1.3 Sumarul analizei pieței produsului	33
3.1.2 Piața geografică cu ridicata	34
3.1.3 Aplicarea testului celor trei criterii	35
3.1.3.1 Barierele de intrare și ieșire	36
3.1.3.2 Tendințe spre o concurență efectivă	37
3.1.3.3 Suficiența aplicării legislației concurenței	38
3.1.4 Concluzii privind identificarea pieței relevante	39
3.2 Analiza pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (WLA)	40
3.2.1 Evaluarea cotei de piață	40
3.2.2 Analiza ulterioară a pieței	41
3.2.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia	41
3.2.2.2 Dimensiunea Furnizorului	42
3.2.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat	43
3.2.2.4 Puterea de contracarare a cumpărătorilor	44
3.2.2.5 Numărul furnizorilor de pe piață	45
3.3 Determinarea și analiza obligațiilor	46
3.3.1. Cadrul legal	46
3.3.2 Principiile aplicate de ANRCETI pentru stabilirea remediilor	47
3.3.3 Obligații impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă și impactul acestora asupra concurenței de piață	48
3.3.4 Problemele concurenței și identificarea remediilor necesare	49
3.4 Identificarea Pieței furnizării cu ridicata de servicii de acces central la puncte fixe pentru produse de larg consum (WCA)	50
3.4.1 Definirea pieței produsului	50
4.1.1.1 Produsul focal	52
4.1.1.2 Lista substituenților produsului focal cu ridicata	52

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

1. Introducere

În conformitate cu articolul 51 din Legea comunicațiilor electronice nr. 241-XVI din 15 noiembrie 2007 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, nr. 51-54, art.155) cu modificările și completările ulterioare, în continuare denumită Legea 241/2007, Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (ANRCETI) identifică piețele relevante și efectuează analize de piață pe aceste piețe în scopul determinării faptului dacă piața relevantă este suficient de competitivă și al impunerii, menținerii, modificării ori retragerii obligațiilor speciale preventive. ANRCETI definește metodologia și criteriile de identificare a piețelor relevante și identifică aceste piețe, luând în considerare condițiile naționale specifice. De asemenea, ANRCETI publică lista piețelor relevante.

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

ANRCETI a efectuat analiza pieței accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un post fix (Piața 4) și analiza pieței accesului cu ridicata la comunicații în bandă largă (Piața 5) în anul 2010 (prima iterație), în anul 2013 (a doua iterație) și în anul 2015 (a treia iterație).

În urma primei iterații ale analizelor efectuate au fost identificate piețele 4 și 5 drept susceptibile reglementării preventive (Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 09 și 10 din 18.03.2010), drept furnizor cu putere semnificativă pe aceste piețe (Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 29 și 30 din 28.09.2010) a fost desemnat S.A. „Moldtelecom” și au fost impuse obligații speciale preventive în sarcina acestuia (Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 05 și 06 din 28.03.2011).

În urma celei de-a doua iterații ale analizelor efectuate au fost identificate piețele 4 și 5 drept susceptibile reglementării preventive, a fost desemnat S.A. „Moldtelecom” drept furnizor cu putere semnificativă pe aceste piețe (Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 5 și 6 din 14.02.2013), au fost impuse obligații speciale preventive în sarcina acestuia pe piața 4 (Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 56 din 26.09.2013), iar pe piața 5 au fost menținute, cu anumite modificări și completări (Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 57 din 26.09.2013) obligațiile speciale preventive impuse anterior prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 06 din 28.03.2011.

În urma celei de-a treia iterații ale analizelor efectuate au fost identificate piețele 4 și 5 drept susceptibile reglementării preventive, drept furnizor cu putere semnificativă pe aceste piețe a fost desemnat S.A. „Moldtelecom” și au fost menținute obligațiile speciale preventive impuse anterior în sarcina acestuia (Hotărârile Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 64 și 65 din 01.10.2015).

În anul 2016 ANRCETI a inițiat elaborarea analizelor de piață în iterația a 4-a. În urma analizei ANRCETI are dreptul să impună, să mențină, să modifice sau să revoce obligațiile față de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice.

Piața accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un post fix (Piața 4) și piața accesului cu ridicata la comunicații în bandă largă (Piața 5) fac parte din lista piețelor relevante din Recomandarea Comisiei Europene 2007/879/EC¹ privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice care pot face obiectul unei reglementări *ex-ante*, în conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice.

Odată cu trecerea a 7 ani de la ultima revizuire a Recomandării privind piețele relevante (Recomandarea 2007/879/EC), Comisia Europeană, pe 9 octombrie 2014, a adoptat o nouă Recomandare cu privire la piețele relevante de produse și servicii din sectorul comunicațiilor electronice susceptibile reglementării preventive (în continuare Recomandarea 2014/710/EU²).

Concluzia în urma consultărilor publice a Recomandării 2014/710/EU, a studiului furnizat Comisiei Europene de experți (*Ecorys, Idate, Icri: Future electronic communications markets subject to ex ante regulation, Final report, 18.9.2013*³) și a discuțiilor Comisiei Europene cu Grupul de lucru a experților BERECE este că Piața 4 “piața accesului cu ridicata (fizic) la infrastructura de rețea (inclusiv acces necondiționat partajat sau total) la un post fix” și Piața 5 “piața accesului cu ridicata în bandă largă” din Recomandarea 2007/879/EC sunt susceptibile reglementării *ex-ante*. Părțile interesate au accentuat totuși asupra necesității de a se ține cont de dezvoltările pieței și dezvoltările tehnologice la definirea piețelor menționate.

Ținând cont că în sectorul comunicațiilor electronice produsele și serviciile evoluează continuu ca rezultat al dezvoltării tehnologice (un exemplu fiind fenomenul convergenței, conform căruia produse similare pot fi furnizate prin intermediul diferitor tipuri de rețele), definițiile piețelor relevante se pot modifica în timp, pe măsură ce caracteristicile produselor și ale serviciilor pot evolua, iar posibilitățile de substituție din perspectiva cererii și a ofertei pot suferi modificări.

În nota explicativă la Recomandarea 2014/710/EU sunt prezentate evoluțiile tehnologice observate din ultimii ani cu impact asupra definițiilor piețelor relevante. Acestea includ lansarea rețelelor LTE (*Long Term Evolution*), modernizarea infrastructurilor de cablu și dezvoltarea rețelelor de fibră optică. Mai mult, creșterea substanțială a utilizării Internetului în bandă largă a dus la o creștere atât a ofertei cât și a cererii pentru servicii și aplicații furnizate prin Internet, cum ar fi serviciile OTT (*Over-The-Top*). Suplimentar, odată cu modernizarea tehnologiilor prin cablu și dezvoltarea rețelelor de fibră optică la nivel local, a crescut și nivelul competitivității inter-platforme. Principalele evoluții și tendințe cu impact asupra concurenței și asupra delimitărilor piețelor propuse în prezenta analiză sunt:

- **Rețelele LTE.** Lansarea rețelelor LTE au un impact apreciabil asupra pieței, tendință care este de așteptat să continue și în viitorul previzibil. Alocarea pentru rețelele LTE de spectru suplimentar, utilizarea de arhitectură de rețea combinată bazată pe “*macro cells*” și „*small cells*”, utilizarea LTE *advanced*, utilizarea tehnologiilor MIMO (*multiple-input and multiple-output*) în principiu, vor oferi capacități mai mari (viteză mai mare, latență mai mică) la un cost unitar mai mic. Aceste dezvoltări vor necesita o monitorizare pe viitor a interacțiunilor competitive între rețelele fixe și cele mobile.

¹<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:344:0065:0069:ro:PDF>

²<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014H0710&from=EN>

³<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/future-electronic-communications-markets-subject-ex-ante-regulation>

- **Rețelele de cupru și fibră optică.** Rețelele de acces prin fibră optică sunt în proces de dezvoltare pe scară largă, acest proces așteptându-se să continue și în viitor, însă costurile ridicate împiedică o dezvoltare rapidă și universală a acestor rețele. Tranziția la NGA (*Next-generation access*) va rezulta în viteze mai înalte de acces la Internet în bandă largă și prețuri potențial mai mici. Totodată, sunt tot mai des utilizate anumite tehnologii (cum ar fi “vectoring”) pentru a mări vitezele furnizate prin rețele de cupru la un nivel mai apropiat de cele furnizate prin fibră optică. De asemenea au fost dezvoltate alte produse pentru a stimula accesul la fibra optică, cum ar fi accesul necondiționat local virtual (*VULA – virtual unbundled local access*). Deși degрупarea fizică a fost impusă pentru a oferi furnizorilor un control deplin asupra rețelei, permițându-le solicitanților de acces să inoveze și să-și diferențieze ofertele cu amănuntul, astfel de produse virtuale sunt impuse de autoritățile de reglementare unde degрупarea fizică a fibrei optice nu este la moment posibilă sau în cazul în care existența degрупării sub-buclei nu ar permite realizarea beneficiilor obținute din utilizarea tehnologiilor “vectoring”.

- **Rețelele de cablu coaxial.** Standardul actual pentru cablu coaxial care permite viteze până la 500 Mb/s este DOCSIS 3.0, însă există tendințe previzibile de modernizare a acestuia până la DOCSIS 3.1 care va permite viteze mai mari, de până la 10 Gbps pe un arbore de rețea. Suplimentar, unii furnizori aparent au capacitatea de a furniza produse cu ridicata de acces prin rețelele lor de cablu, ceea ar putea duce la îmbunătățirea condițiilor concurențiale și stimularea dezvoltării și implementării rețelelor NGA.

- **Serviciile OTT (Over-the-top).** La nivelul cu amănuntul, are loc o creștere atât a dezvoltării serviciilor OTT, cât și a cererii pentru aceste servicii, fapt ce se datorează creșterii disponibilității Internetului în bandă largă furnizat atât prin rețelele fixe, cât și mobile. Mai mult, anumite servicii OTT (ca apelurile voce și SMS) ar putea fi percepute de utilizatori ca alternativă la serviciile de comunicații electronice oferite de furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice. Aceste servicii ar putea avea efecte de subminare a modelelor de afaceri a furnizorilor de infrastructuri, deoarece multe din aceste servicii sunt furnizate gratuit pentru utilizatori. Cu toate că serviciile OTT nu sunt încă la un nivel care să fie considerate substituate pentru serviciile furnizate de furnizorii de infrastructuri, anumite dezvoltări tehnologice astfel ca expansiunea LTE și creșterea penetrării smartphone-lor va duce probabil la o expansiune continuă a acestor servicii. Există furnizori de infrastructuri care și-au dezvoltat propriile servicii OTT, cum este și de exemplul *Unite Talk* – serviciu oferit de S.A.”Moldtelecom” și *Libon* – serviciu oferit de S.A., „Orange Moldova”. Cu toate acestea serviciile OTT prezintă anumite constrângeri, cum ar fi necesitatea ca utilizatorii să fie conectați la Internet pentru a putea fi utilizate serviciile. Astfel, este previzibil că importanța acestor servicii va fi în continuă creștere ce va avea impact în asupra pieței, în special la nivelul cu amănuntul. Totuși, este de menționat că serviciile OTT vor necesita și în continuare o infrastructură pe baza căreia să fie furnizate.

- **Pachetele de servicii.** La nivelul cu amănuntul este în continuă creștere cererea pentru servicii grupate în pachete furnizate de același furnizor. Aceste pachete pot include atât servicii reglementate, cât și servicii nereglementate și includ două sau mai multe din următoarele servicii: Internet în bandă largă, TV, telefonie fixă și telefonie mobilă.

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

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

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

- **High-quality access (acces de înaltă calitate):** piață relevantă cu servicii de acces de înaltă calitate, unde piața 6 din Recomandarea 2007/879/CE a fost redefinită în piața de furnizarea cu ridicata a serviciilor de acces de înaltă calitate la puncte fixe.

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

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

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

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

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

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

ANRCETI va face publică analiza și va prezenta Consiliului Concurenței, în termen de 3 zile lucrătoare din data adoptării, deciziile ce conțin identificarea piețelor relevante, desemnarea furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante și impunerea obligațiilor speciale în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante.

Procesul de consultare

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

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

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

Fax: (0 22) 22 28 85

și/sau la:

e-mail: office@anrceti.md

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

2. Analiza pieței cu amănuntul

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

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

Testul Monopolistului Ipotetic

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

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

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

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

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

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

WLA este accesul pasiv sau activ⁴ la „ultima milă” (de cupru sau fibră optică), de obicei între centrala locală și utilizatorul final. WLA este achiziționat în amonte și cuprinde, conform Notei explicative la Recomandarea 2014/710/UE *“produsele de acces care permit furnizorilor solicitanți un control mai mare și mai flexibil asupra liniilor de acces”*. Serviciile furnizate pe piața WLA includ servicii fizice și, în anumite circumstanțe, pot include servicii VULA.

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

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

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

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

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

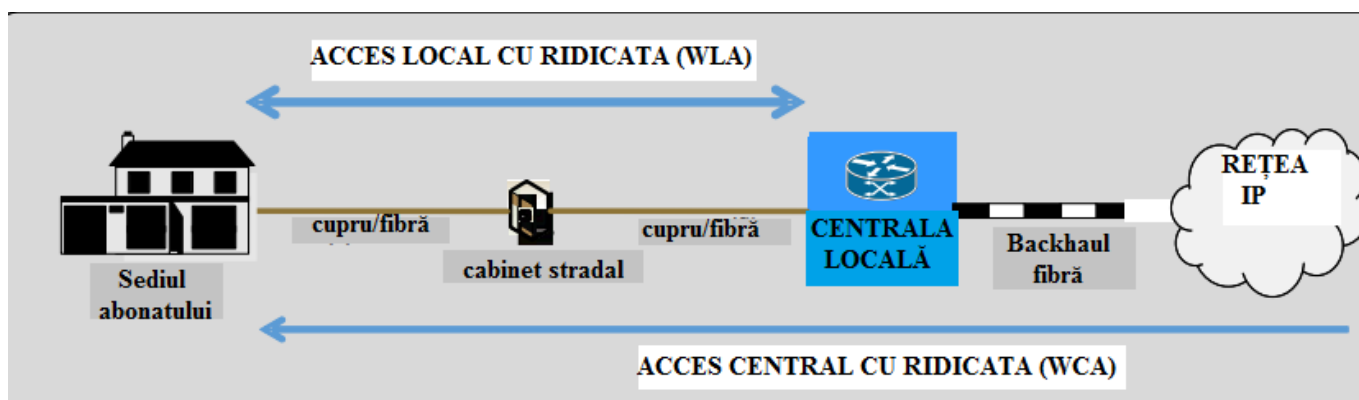


Figura 1. Furnizarea serviciilor WLA și WCA

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

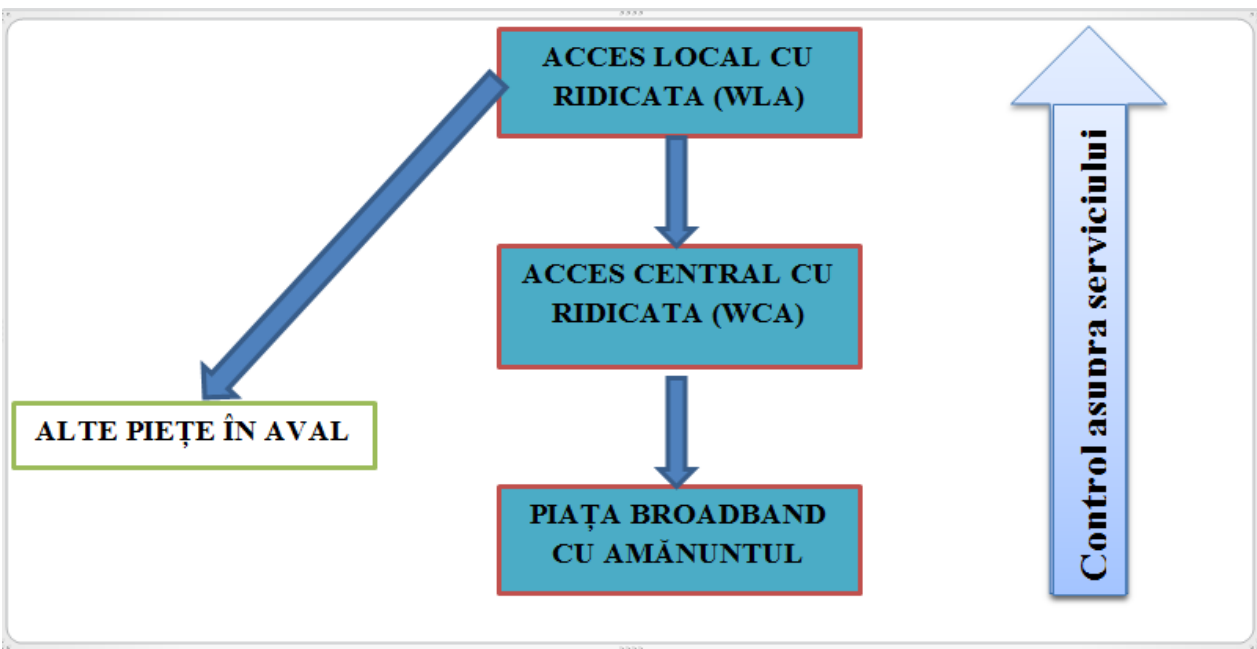


Figura 2. Relația dintre serviciile WLA, WCA și serviciile cu amănuntul

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

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

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

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

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

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

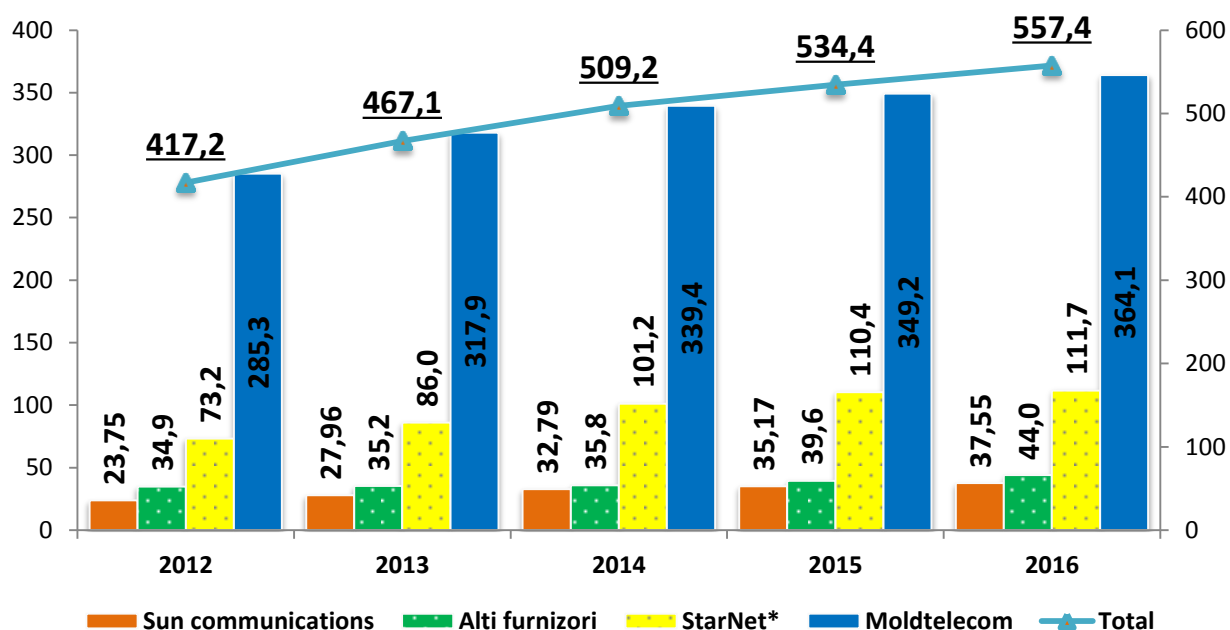


Diagrama 1. Evoluția numărului abonaților în bandă largă la puncte fixe (mii)

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

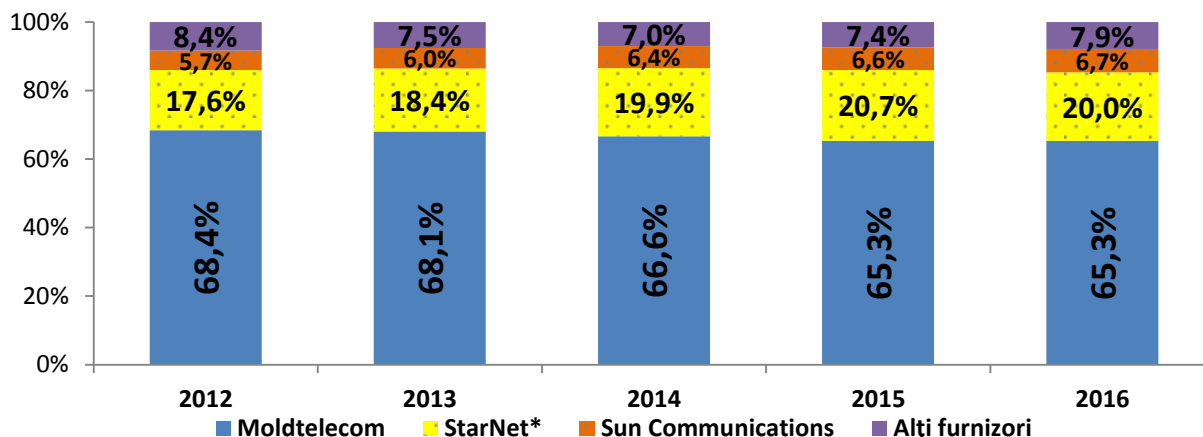


Diagrama 2. Cotele de piață ale furnizorilor serviciilor în bandă largă la puncte fixe, în funcție de abonați

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

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

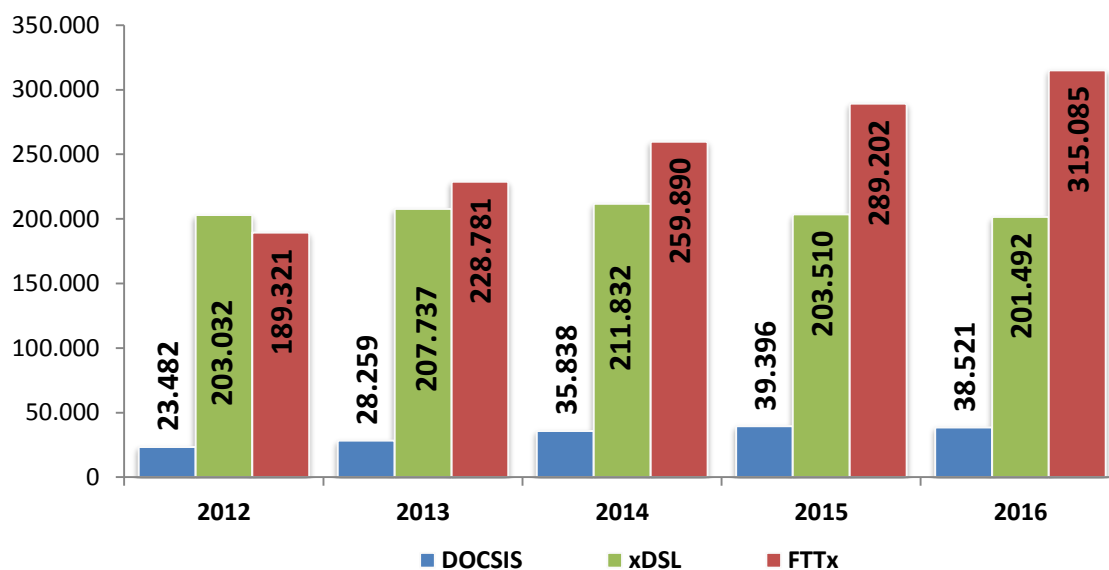


Diagrama 3. Evoluția numărului de abonați la serviciile în bandă largă la puncte fixe, în funcție de tehnologia utilizată

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

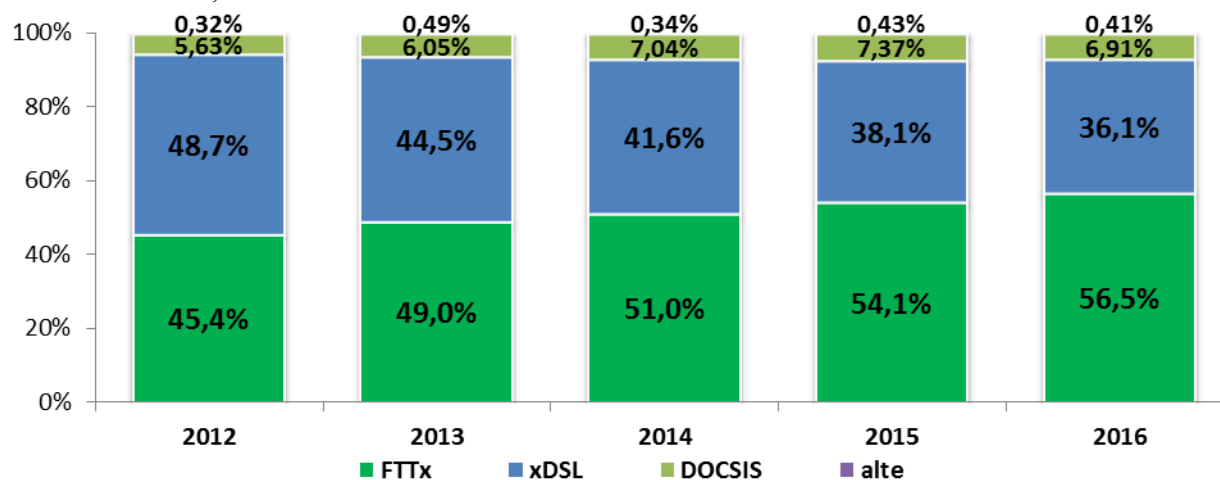


Diagrama 4. Ponderea conexiunilor în bandă largă furnizate la puncte fixe, în funcție de tehnologiile de acces

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

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

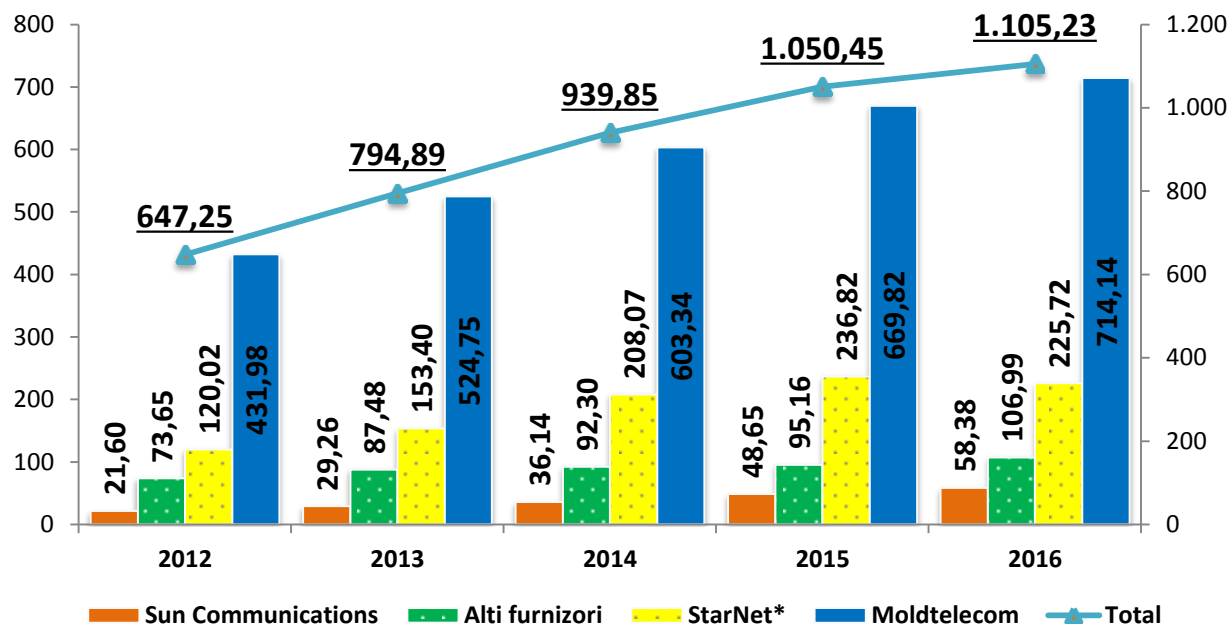


Diagrama 5. Evoluția veniturilor înregistrate pe piața serviciilor în bandă largă la puncte fixe (mil. lei)

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

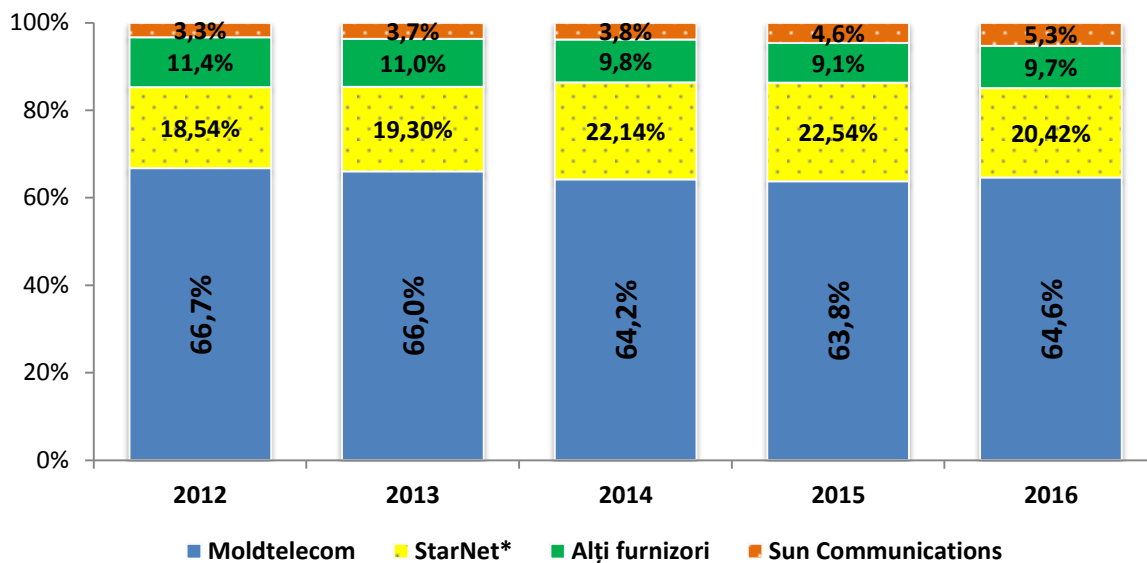


Diagrama 6. Cotele de piață ale furnizorilor serviciilor în bandă largă la puncte fixe, în funcție de venituri

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

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

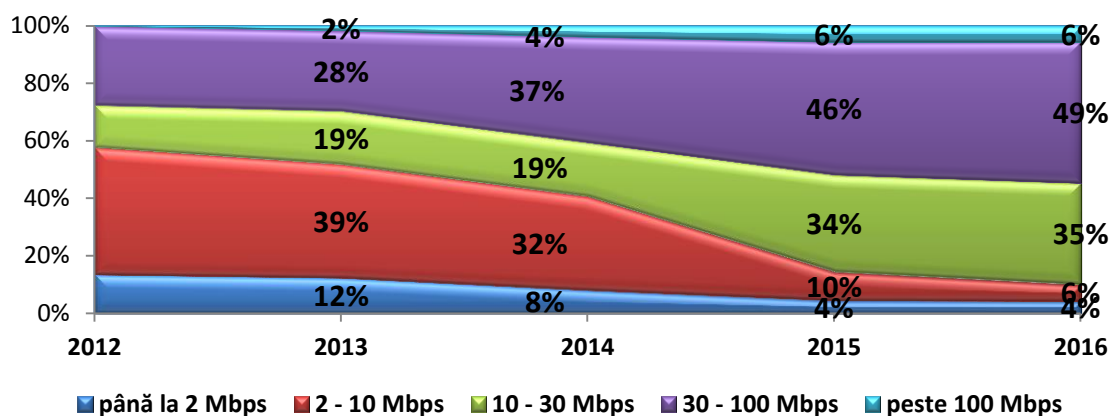


Diagrama 7. Ponderele conexiunilor la serviciile în bandă largă la puncte fixe, în funcție de viteza de transfer al datelor

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

2.3 Piața produsului cu amănuntul

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

2.1.3.1 Produsul focal cu amănuntul

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

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

În urma Analizei pieței accesului cu ridicata la infrastructura de rețea la un punct fix (Piața 4 conform recomandării Recomandarea 2007/879/EC) (iterația II) ANRCETI a ajuns la concluzia că serviciile de acces în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de fibră optică (FTTx)

reprezintă un substituent efectiv pentru serviciile de acces în bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cupru (xDSL), chiar și în lipsa unei creșteri mici dar semnificative și netranzitorii a prețurilor la ultimele.

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

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

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

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

2.1.3.2 Lista substituenților produsului focal cu amănuntul

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

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

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

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

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

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

ANRCETI a analizat dacă o creștere mică dar suficientă și netranzitorie a prețului la produsul focal (SSNIP) generează o substituție a produsului focal prin produsele candidat analizate la acest compartiment suficient de mare pentru ca creșterea prețului să nu asigure creștere de profit furnizorului ipotetic monopolist.

Menționăm că Moldtelecom (care deține o cotă de piață la serviciile în bandă largă furnizate la puncte fixe în funcție de abonați de 65,5%) a majorat tarifele la servicii de Internet fix și IPTV în mediu cu 4,8% din 1 iulie 2016⁶. În urma acestei majorări a prețului pentru serviciile în bandă largă Moldtelecom a înregistrat o creștere atât a abonaților (o creștere de 4,3% în anul 2016 față de anul 2015) cât și a veniturilor din furnizarea serviciilor în bandă largă (o creștere de 6,6% în anul 2016 față de anul 2015), ceea ce denotă faptul că serviciile analizate la acest compartiment nu reprezintă substituenți eficienți pentru produsul focal. Mai mult, în anul 2016 a fost înregistrată o scădere a numărului abonaților la servicii de bandă largă furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial (cu 2,2% față de 2015).

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

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

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

Totodată, pe fiecare trunchi al rețelei de acces bazate pe tehnologii de cablu coaxial, capacitățile rețelei de acces sunt împărțite între toți abonații din zona respectivă. Aceasta reprezintă o diferență esențială a topologiei rețelei bazate pe cablu coaxial față de o rețea xDSL sau FTTx, unde fiecare utilizator beneficiază de unul singur de capacitatea de transfer de date oferită de bucla locală. Astfel, la creșterea numărului de utilizatori ai rețelei coaxiale pe același

⁶ <http://www.moldtelecom.md/news/13757>

trunchi, furnizorul se poate confrunta cu deficit de capacitate, pentru depășirea căruia, furnizorii de rețele coaxiale trebuie să implementeze soluții HFC (*Hybrid Fiber-Coaxial*). Implementarea unor astfel de soluții presupune investiții semnificative în rețele optice pentru înlocuirea segmentelor de cablu coaxial magistral și modificări masive în rețeaua de acces. Poate fi necesară modernizarea sau înlocuirea stației centrale (*headend*), precum și poate fi necesară modernizarea rețelei de acces pentru a suporta comunicații bidirecționale, spre deosebire de comunicațiile unidirecționale specifice sistemelor tradiționale de televiziune prin cablu.

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

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

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

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

Prin substituent pe măsură, ANRCETI înțelege un substituent care să producă suficientă presiune competitivă asupra produsului focal, astfel încât o creștere mică dar suficientă și netranzitorie a prețului la produsul focal să genereze o substituție a produsului focal prin produsul candidat suficient de mare pentru ca creșterea prețului să nu asigure creștere de profit furnizorului ipotetic monopolist.

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

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

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

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

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

Tehnologia CDMA 2000EV – DO/DV permite transfer de date de până la 2,4 Mbit/s, tehnologia UMTS (specificațiile ulterioare HSPA) teoretic permite transferul de date până la 42 Mbit/s prin utilizarea funcționalității *Dual carrier* și până la 84 Mbps utilizând MIMO (Multiple Input – Multiple Output), iar tehnologia LTE *advanced* teoretic permite transferul de date peste 1 Gbit/s. Totuși în condiții reale de rețea, viteza de acces este mult mai joasă, fiind influențată de o mulțime de factori, precum distanța între antena emițătoare și echipamentul terminal, relief, obstacole, condiții climatice, utilizare concomitentă de către mai mulți clienți a aceleași capacități de rețea etc.

Din punct de vedere al particularităților tehnice, în cazul serviciilor de acces la Internet la puncte mobile prin intermediul unui terminal mobil, este asigurată o gamă mai mică de funcționalități decât în cazul serviciilor de acces la Internet la puncte fixe. Astfel, din cauza limitărilor practice ale terminalelor mobile (cum ar fi, constrângeri privind dimensiunea ecranului/rezoluția și interactivitatea, *browser-ul* utilizat, prețul terminalelor performante), accesul la Internet este fracționat, ceea ce limitează utilizarea anumitor aplicații sau accesul la unele informații.

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

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

Astfel, ANRCETI consideră că principalul factor restrictiv pentru substituibilitatea serviciilor ADSL sau FTTx cu cele mobile este mărimea tarifelor pentru același volum de date.

Astfel serviciile ADSL sau FTTx sunt oferite preponderent la preț fix, independent de volumul traficului transmis. Spre deosebire de acestea, serviciile de acces în bandă largă oferite prin rețele mobile sunt mai sensibile la volumul de date transmis, iar costurile pentru utilizator capătă caracter variabil. Din acest considerent, accesul la Internet în bandă largă de la domiciliu, care din cauza conținutului video și *file-sharing* transmis este solicitant de trafic, este de cele mai dese ori mai potrivit pentru utilizator să fie realizat prin ADSL sau FTTx decât prin rețea mobilă. O potențială creștere a prețului la produsul focal cu 5-10% nu ar fi în măsură să facă costurile utilizatorului pentru același volum de servicii de date să scadă dacă are loc trecerea la un serviciu mobil.

De asemenea, ANRCETI consideră că serviciile de acces în bandă largă fix vor fi mai degrabă complementare accesului în bandă largă mobil, decât substituențe⁷, datorită capacității lor de transmitere a volumului înalt de date la costuri mici. Astfel, conexiunile fixe în bandă largă vor capta prin intermediul accesului Wi-Fi o parte din traficul generat de echipamentele mobile preponderente în rețele mobile – smartphone și tablete. Conform previziunilor IDATE, rețelele mobile de bandă largă vor deservi în principal anume acest gen de terminale în viitor, iar modemele USB (*dongles*) vor rămâne să aibă o cotă mai mică în numărul de echipamente terminale mobile conectate la nivel mondial. Pe lângă aceasta, creșterea numărului și ponderii de echipamente – modeme conectate va fi în mare parte determinată de piețele țărilor în curs de dezvoltare cu rețele fixe subdezvoltate.

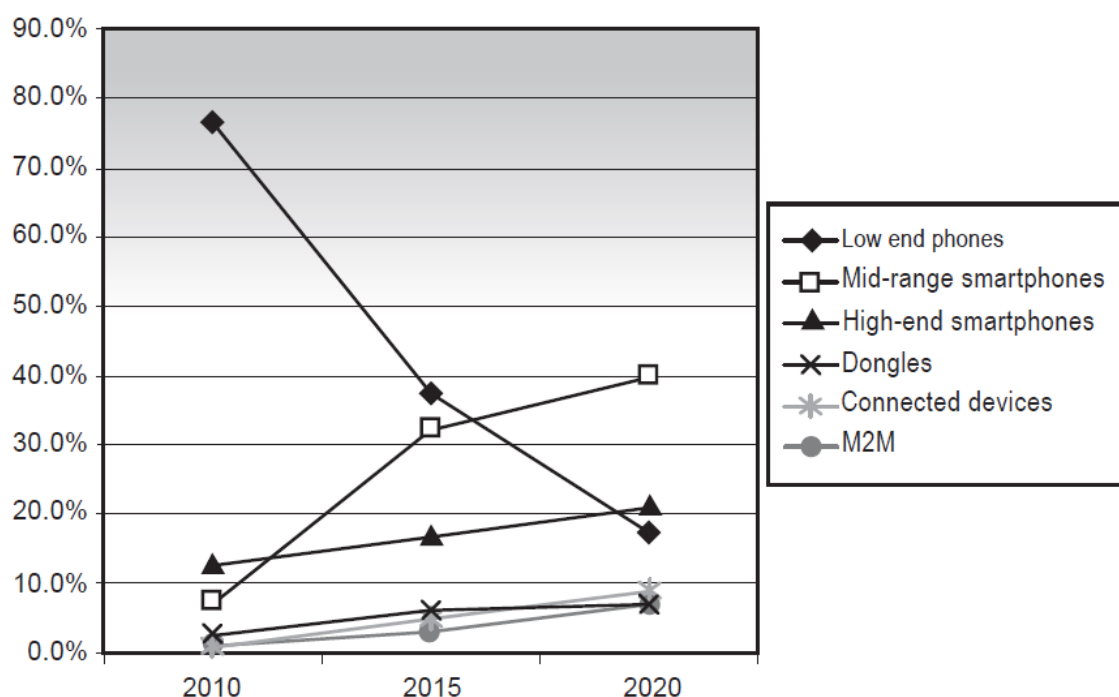


Figura 3. Previziunea evoluției echipamentelor mobile conectate la rețele mobile, la nivel mondial

Sursa: UMTS Forum

Concluzia ANRCETI este că, serviciile de acces mobil în bandă largă, în pofida faptului că pot servi aceleași necesități ale utilizatorilor pentru servicii în bandă largă ca și cele oferite de

⁷ Cu condiția disponibilității serviciilor fixe

rețele xDSL sau FTTx, nu sunt un substituent suficient pentru penalizarea unei creșteri mici dar semnificative și non-tranzitorii a prețului la produsul focal de către monopolistul ipotetic. Prin urmare, acestea fac parte din piețe diferite ale produsului.

3. *Analiza necesității definirii unor piețe ale produsului separate pentru pachete de servicii*

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

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

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

Unul dintre avantajele pentru procurarea pachetelor de servicii sunt economiile de tranzacționare pe care consumatorii le pot obține prin contractarea și, respectiv, tarifarea de către un singur furnizor (eng. „onestop shopping”).

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

Cu toate că există o creștere a utilizării de pachete de servicii, acest lucru nu înseamnă în mod necesar că trebuie definită o piață a produsului separată pentru pachete de servicii. În majoritatea cazurilor, utilizatorii au posibilitatea de a achiziționa serviciile din pachet și în mod individual, de la diferiți furnizori.

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

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

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

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

2.1.3.3 Sumarul analizei pieței produsului cu amănuntul

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

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

ANRCETI concluzionează că piața produsului cu amănuntul este următoarea:

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

3. Piețele cu ridicata

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

Accesul la rețea poate fi teoretic acordat la câteva nivele ale rețelei și prin urmare infrastructurile de rețea sunt, de obicei segmentate în produse de acces la rețea, care pot fi fiecare eventual replicate de solicitanții de acces. Replicarea completă a accesului la rețea presupune construirea/stabilirea întregului canal de transmisiuni până la locația utilizatorului final, adică accesul local sau bucla locală. Ca urmare a analizei substituibilității cererii și ofertei, produsele de acces la rețea pot cădea în diferite piețe cu ridicata de acces.

De la ultima revizuire a Recomandării cu privire la piețele relevante (Recomandarea 2007/879/EC), înlocuirea rețelelor tradiționale de acces prin cupru cu rețele bazate pe fibră optică a accelerat considerabil și este de așteptat ca acest proces să continue. Tranziția de la rețele bazate pe cupru la rețele bazate pe fibră optică deja a introdus schimbări semnificative în design-ul produselor de acces la rețea și, prin urmare, are un impact notabil asupra granițelor și alegerea produselor de acces cu ridicata relevante.

Desfășurarea NGA

Recomandarea din 2003 a identificat două piețe cu ridicata aferente pieței cu amănuntul de acces la Internet în bandă largă: accesul cu ridicata necondiționat (total și partajat) la buclele și sub-buclele metalice și accesul cu ridicata în bandă largă. Recomandarea 2007/879/EC a urmat aceeași logică în diferențierea celor două piețe cu ridicata, bazate pe caracteristicile acestora și în virtutea analizei substituibilității cererii și ofertei. Aceste produse sunt în primul rând diferențiate în funcție de natura lor fizică și non-fizică, a nivelului diferit de flexibilitate pe care îl oferă pentru furnizarea serviciilor cu amănuntul și a locului unde este obținut accesul. Deci, accesul necondiționat la bucla și sub-bucla locală este furnizat la MDF (*Main Distribution Frame*) și la cabinetele stradale (*SC –street cabinets*) și este un produs de acces fizic la rețea oferind solicitanților de acces o flexibilitate și un control mai mare asupra serviciilor cu amănuntul de acces la Internet în bandă largă furnizat utilizatorilor finali, iar accesul cu ridicata în bandă largă furnizate sub forma serviciilor non-fizice de bitstream care pot fi furnizate la MDF sau la puncte mai înalte a rețelei (la puncte de interconectare regionale sau naționale). Cu toate acestea, în ultimii ani, a avut loc dezvoltare semnificativă tehnologică cu un impact puternic asupra disponibilității celor mai potrivite produse de acces la rețea și, ca rezultat asupra granițelor piețelor cu ridicata de acces la rețea. Odată cu implementarea arhitecturilor de rețea NGA, diferențierea dintre accesul tradițional fizic necondiționat și accesul tradițional non-fizic de acces cu ridicata în bandă largă a devenit tot mai puțin evidentă.

Dezvoltarea FTTx și tehnicile accelerate ale DSL

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

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

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

Două tipuri de topologii principale sunt utilizate utilizând FTTH:

1. Topologia *Point-to-Point (PtP)* care presupune extinderea fibrei optice dedicate până la fiecare casă de la un punct de agregare (*aggregated exchange point*) care permite solicitantului de acces să procure un produs de acces necondiționat fizic la MDF/ODF.

2. Topologia *Point-to-Multipoint (PtMP)* este de obicei utilizată de tehnologii bazate pe PON (*Passive Optical Network*) și presupune partajarea capacității unei linii de fibră optică între mai multe gospodării.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- prima caracteristică se referă la localizarea punctului de predare (*PoH – point of handover*). Accesul cu ridicata furnizat la nivel local (când traficul este predat la un nivel mai apropiat de sediul utilizatorului final decât nivelul regional sau național) poate fi diferențiat de accesul furnizat solicitanților de acces la un nivel mai înalt al rețelei, adică un nivel mai central în arhitectura rețelei (la puncte de transfer regionale și/sau naționale).

- a doua caracteristică se referă la topologia și caracteristicile de baza ale transmisiunii (*core transmission features*) produselor cu ridicata, în special cu privire la partajarea rețelei. Unele produse sunt partajate și permit solicitanților de acces furnizarea serviciilor cu

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1.1 Definirea pieței produsului

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

Tradițional, infrastructura de rețea numită buclă locală de cupru, a servit pentru furnizarea către utilizatori a serviciilor de telefonie fixă, aceasta conectând facilitățile terminale ale utilizatorilor cu centrala telefonică locală. În figura de mai jos este prezentată relația structurală dintre infrastructura dată și serviciile de telefonie oferite:

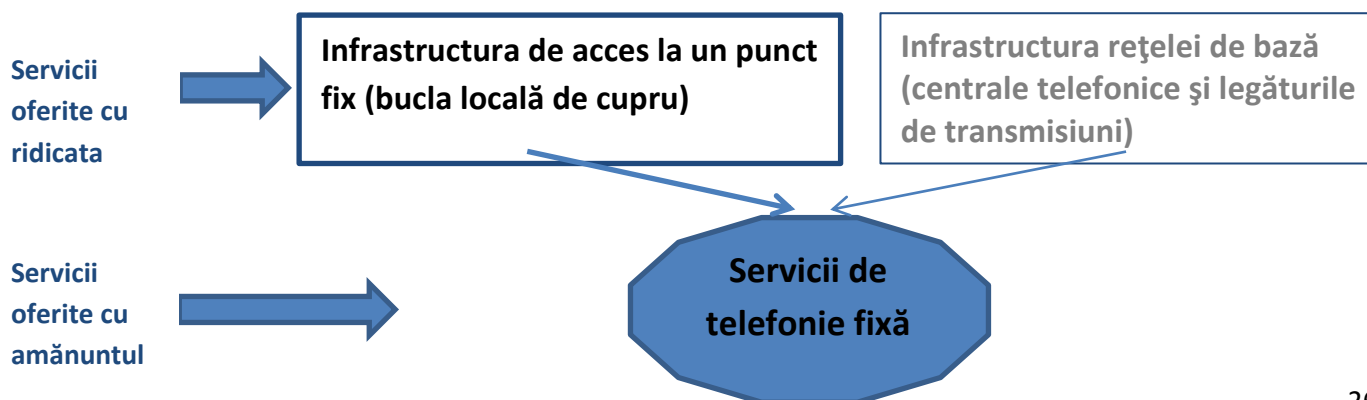


Figura 4. Participarea infrastructurii de buclă locală în furnizarea serviciilor de telefonie fixă

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

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

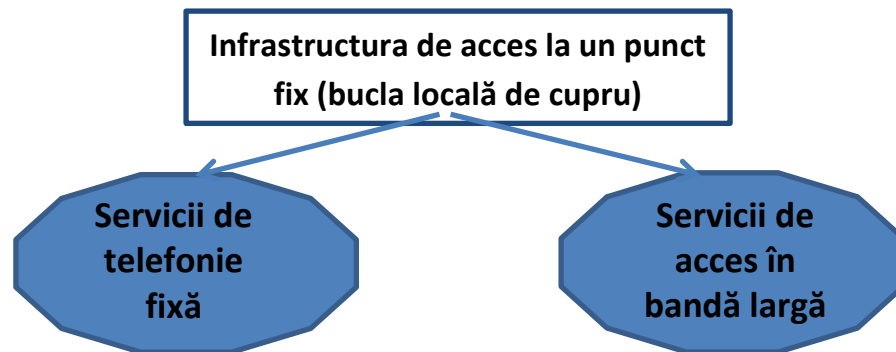


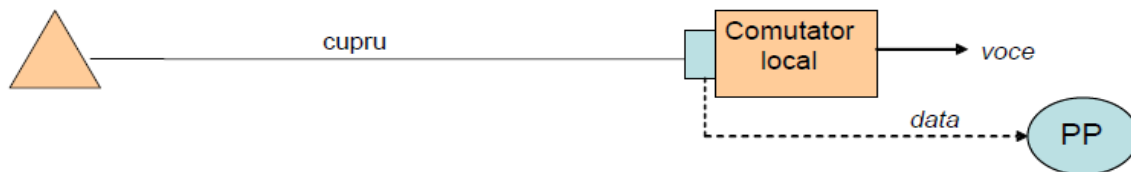
Figura 5. Serviciile cu amănuntul prestate prin intermediul infrastructurii de buclă locală de cupru

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

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



Acces partajat la buclă locală: traficul de date este direcționat spre repartitorul principal, dar traficul de voce continuă să fie controlat de furnizorul de acces



Acces la subbucă locală : trafic direcționat spre fibra *head end* și transmis spre punctul de prezență al furnizorului de serviciu

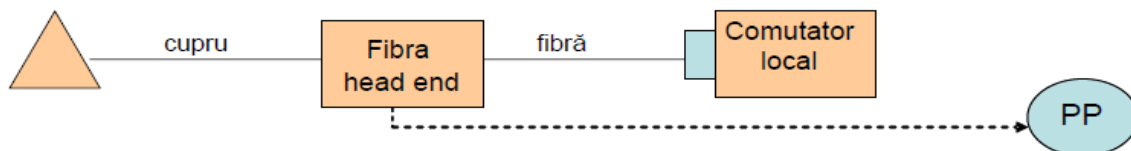


Figura 6. Bucă locală de cupru

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

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

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

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

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

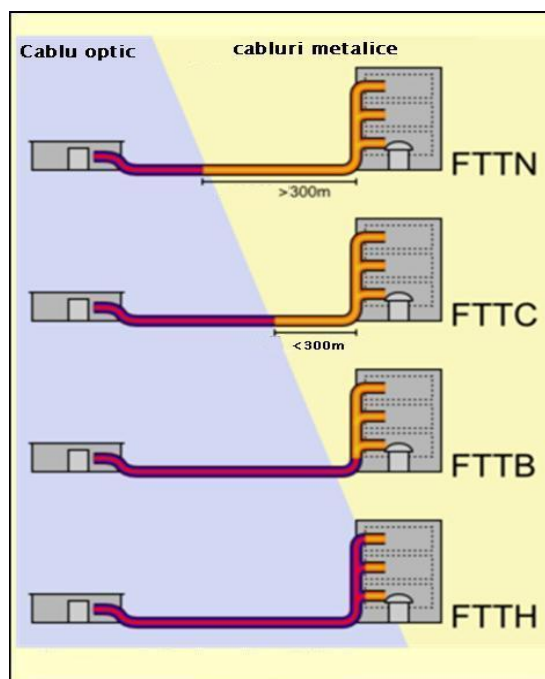


Figura 7. Modalitățile de organizare a rețelelor de acces optice

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

point FTTH, bazate pe fibre dedicate fiecărui abonat, cu conexiuni Ethernet active) sau pasive (denumite și point-to-multipoint FTTH, în care mai mulți abonați sunt conectați prin intermediul unei fibre ale cablului, prin utilizare de tehnologii de acces optic pasive – GEAPON, GPON).

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

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

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

3.1.1.1 Produsul focal pentru piața WLA

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

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

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

3.1.1.2 Lista substituenților produsului focal cu ridicata

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

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

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

1. *Analiza măsurii în care serviciile bitstream fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.*

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

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

Pentru a determina gradul de substituibilitate dintre cele două categorii de servicii de acces, ANRCETI a analizat în primul rând, dacă acestea pot fi considerați substituenți potriviți din punct de vedere al posibilității de utilizare a serviciilor prestate prin acestea.

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

În comparație cu serviciile de acces *bitstream*, accesul necondiționat la bucla locală oferă furnizorilor alternativi o mai mare libertate în ceea ce privește atât gama de servicii ce poate fi oferită clienților lor, cât și posibilitatea de stabilire a prețurilor.

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

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

De asemenea, motivațiile care determină cererea pentru cele două servicii sunt diferite: în cazul accesului la bucla locală, furnizorii alternativi sunt interesați să achiziționeze un element de infrastructură care să le permită să ofere servicii integrate de voce și date și să mențină o relație mai strânsă cu utilizatorul final. În cazul accesului de tip *bitstream* furnizorii alternativi sunt interesați de un produs care necesită într-o mai mică măsură elemente de rețea și activități suplimentare pentru comercializarea de servicii de acces la nivelul pieței cu amănuntul și, în consecință, determină o mai mare dependență de furnizorul care oferă accesul.

În concluzie, instalarea de către furnizorul alternativ de echipamente proprii (de exemplu, DSLAM) determină investiții semnificative, dar în același timp furnizorul alternativ obține un control mai mare asupra acoperirii geografice și poate dezvolta noi servicii cu amănuntul. În cazul unei creșteri al prețului accesului la bucla locală cu până la 10% este puțin probabil ca un furnizor activ pe piață prin intermediul accesului la bucla locală să fie interesat să substituie accesul la bucla locală cu acces de tip *bitstream*.

Din punctul de vedere al ofertei posibilitățile de substituibilitate depind de aceleași condiții ca în cazul substituibilității cererii. Astfel, un furnizor de servicii de acces *bitstream* va considera

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

Concluzia ANRCETI: serviciile de acces la bucla locală și serviciile *bitstream* nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

2. Analiza măsurii în care serviciile VULA fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

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

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

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

Serviciile VULA sunt servicii de acces local active⁸ care, similar serviciilor de acces la bucla locală, permit furnizarea unei game de servicii cu ridicata și cu amănuntul.

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

1. Accesul are loc la nivel local. Aceasta presupune că traficul este transferat la un nivel mai apropiat de sediul utilizatorului final decât nivelul regional sau național unde de regulă este furnizat accesul tradițional de tip *bitstream*. Accesul este acordat la sau în apropierea oficiului central (*central office*)/MDF (inclusiv ODF-ul nou construit) sau la cabinetul stradal. Cu toate acestea, chiar dacă scopul produselor virtuale este de a replica eficient produsele de acces la bucla locală, numărul punctelor de interconectare nu trebuie să fie neapărat echivalent cu numărul de puncte de interconectare a rețelei de cupru.

2. Accesul este generic furnizând solicitanților de acces o capacitate nepartajată (furnizând solicitanților de acces lățimi de bandă în conformitate cu necesitățile acestora, respectându-se principiul proporționalității, fără a solicita furnizorului cu putere semnificativă de a construi infrastructuri fizice noi). Accesul nepartajat solicită în general stabilirea unei conexiuni logice dedicate între echipamentul utilizatorului final și punctul de transfer. Caracteristicile tehnice ale conexiunii (serviciul *backhaul* care conectează cabinetul stradal cu oficiul central și în special dimensionarea capacităților) trebuie să fie limitate doar de capacitățile inerente de acces ale tehnologiilor implementate și suportă servicii similare cu accesul la bucla locală.

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

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

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

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

3. Analiza oportunității includerii în aceeași piață relevantă a produsului a serviciilor de acces cu ridicata la infrastructura de cablu coaxial și a serviciilor de acces la bucla locală radio

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

De asemenea serviciile VULA nu sunt la momentul actual (și în orizontul cuprins de prezenta analiză) fezabile din punct de vedere tehnic de a fi furnizate prin rețelele de cablu coaxial. Raționamente cu privire cele menționate mai sus pot fi găsite în Raportul companiei de consultanță *WIC-Consult* cu privire la fezabilitatea tehnică de furnizare a serviciilor cu ridicata de acces de bandă largă prin intermediul infrastructurilor de cablu TV¹⁰.

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

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

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

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

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

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

Accesul pasiv precum accesul furnizorilor alternativi la bucla locală de cupru sau fibră optică oferă acestora o mai mare libertate în ceea ce privește serviciile propuse utilizatorilor finali și modalitățile de tarificare. Furnizorul alternativ administrează ansamblul elementelor active ale rețelei care permit furnizarea serviciului utilizatorului final. Acesta dispune astfel de o capacitate mare de inovare și de diferențiere, aspect important pentru piețele cu evoluție rapidă precum piețele de servicii de comunicații electronice în bandă largă. În cazul sistemelor de acces la puncte fixe pe suport radio (fixe fără fir) și al rețelelor mobile (3G/LTE) ofertele de acces în bandă largă sunt active, furnizorii alternativi fiind dependenți de alegerea tehnică făcută de furnizorul rețelei de acces și având o capacitate mai mică de a-și diferenția oferta cu amănuntul. În consecință, din cauza inexistenței unui produs echivalent, rețelele radio nu pot impune o constrângere directă asupra accesului la bucla locală pe suport de cupru și de fibră optică.

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

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

În absența unor măsuri de reglementare *ex ante* la nivelul pieței cu ridicata, accesul necondiționat la bucla locală nu ar fi furnizat în mod obișnuit, singurele servicii disponibile ar fi serviciile auto-furnizate. În prezent, furnizorii de rețele de acces își auto-furnizează serviciile de acces la bucla locală din cupru, fibră optică, cablu coaxial sau radio, pentru a asigura furnizarea de servicii de telefonie și, respectiv, de servicii de acces la Internet în bandă largă pe piața cu amănuntul. Acest fapt creează constrângeri concurențiale indirecte asupra serviciilor de acces la bucla locală.

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

3.1.1.3 Sumarul analizei pieței produsului

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

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

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

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

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

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.

3.1.2 Piața geografică cu ridicata

Piața geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizați furnizorii produselor din piața relevantă a produsului, zonă în care condițiile de concurență sunt suficient de omogene și care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiții concurențiale diferite. De asemenea, conform Instrucțiunilor Comisiei Europene, în mod tradițional, identificarea pieței relevante geografice se realizează pe baza următoarelor criterii: aria acoperită de rețea și existența unor limite geografice impuse prin lege sau prin acte administrative.

Analizând aceste criterii, ANRCETI a constatat că piața geografică relevantă corespunzătoare serviciilor de acces la infrastructura de rețea este națională, determinată de teritoriul Republicii Moldova, având în vedere că nu au fost identificate zone geografice în care condițiile concurențiale să fie suficient de diferite de restul teritoriului și astfel să fie justificată delimitarea unor piețe locale distincte.

În prezent, condițiile de autorizare a activității în domeniul prestării rețelelor și serviciilor de comunicații electronice se petrece prin intermediul procedurii de autorizare generală. Prin aceasta, orice persoană care intenționează să furnizeze rețele și/sau servicii de comunicații electronice poate începe activitatea dată, cu informarea prealabilă a ANRCETI despre lansarea unei activități și descrierea sumară a rețelei și serviciilor prestate. Autorizarea generală permite persoanei autorizate să desfășoare activitatea național. Astfel, orice zonă geografică a teritoriului național este caracterizată prin condiții similare de autorizare, fără nici o excepție, ceea ce denotă caracterul omogen al autorizațiilor tuturor furnizorilor de pe piață și a potențialilor noi-intrați.

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

Pornind de la aceste constatări și de la analiza pieței cu amănuntul a serviciilor în bandă largă la puncte fixe, s-a constatat că în ultimii ani condițiile concurențiale diferă pe teritoriul Republicii Moldova, în principal în zonele urbane unde, în afară de Moldtelecom, sunt prezenți furnizori alternativi care operează propriile rețele locale de acces pe suport de fire de fibră optică. În ceea ce privește zonele rurale, s-a constatat că au fost dezvoltate, în principal, rețele de acces pe suport de fire metalice torsadate de cupru aparținând Moldtelecom.

Cu toate acestea, atât în prezent, cât și în orizontul de timp al analizei de piață, existența acestor diferențe la nivel local sau între mediul urban și cel rural nu este suficientă pentru definirea de piețe geografice cu ridicata subnaționale. ANRCETI consideră că datorită, în principal, caracterului fluid al pieței și eterogenității condițiilor concurențiale între diferite zone, o eventuală delimitare a piețelor în funcție de factori structurali cum ar fi: număr de furnizori, cote de piață, bariere la intrarea pe piață, tarife - este puțin probabil să se mențină stabilă în orizontul de timp al analizei de piață.

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

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

3.1.3 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)).

Testul celor trei criterii

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

- i. Prezența unor bariere înalte la intrare pe piață;
- ii. Dinamica pieței (lipsa tendințelor evidente spre o concurență efectivă în viitor);
- iii. Insuficiența aplicării prevederilor legislației concurenței.

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

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

Cel de-al doilea criteriu constă în faptul că dacă pe piața dată nu se observă tendințe spre o concurență efectivă în viitor și nici nu sunt fluctuații semnificative ale cotelor de piață care ar sugera o concurență vibrantă, există temei să se considere că piața dată necesită intervenție de reglementare pentru a preveni și limita efectele utilizării de către furnizorii semnificativi de pe aceasta a puterii lor în detrimentul concurenței. Acest criteriu este unul dinamic și ia în considerație un număr de aspecte structurale și de comportament care la examinarea tuturor factorilor, indică dacă piața are sau nu caracteristici de natură să justifice impunerea obligațiilor de reglementare.

Al treilea criteriu ține de insuficiența legislației concurenței de a preveni de sine stătător eșecul pieței sau de a-l remedia efectiv fără reglementarea preventivă. Prin acesta se presupune că dacă aplicarea doar a măsurilor prevăzute de instrumentarul legislației generale a concurenței, ar fi suficientă pentru a remedia efectiv eșecul concurenței în cazul în care puterea semnificativă de piață este aplicată, atunci nu este necesară intervenția *ex-ante*.

Astfel, dacă ANRCETI ajunge la concluzia că pentru intrarea și ieșirea de pe piața relevantă a produsului există bariere semnificative, nu există semne că piața dată ar fi suficient de competitivă și nici semne ale unor tendințe spre o concurență efectivă în orizont scurt și mediu de timp, precum și ajunge la concluzia că aplicarea doar a instrumentelor legislației generale a concurenței este insuficientă pentru rezolvarea eșecului concurenței, atunci piața dată este susceptibilă reglementării preventive. În asemenea caz, ANRCETI identifică prin decizia

Consiliului de Administrație piața dată drept relevantă reglementării preventive (reglementării *ex-ante*).

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

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

Cele trei criterii sunt:

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1.3.1 Barierele de intrare și ieșire

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

1. structurale: bazate pe economii de scară, gamă și densitate, costuri irecuperabile și constrângeri tehnice etc.;

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

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

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

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

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

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

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

3.1.3.2 Tendințe spre o concurență efectivă

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

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

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.

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

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

concentrați principalii competitori, face ca ritmul de conectări noi al acestor furnizori să poată încetini într-o măsură mai mare decât cel al Moldtelecom, care are prezență mult mai puternică în alte zone geografice. Aceasta face probabilă creșterea ponderii de piață a Moldtelecom în lipsa intervenției de reglementare.

Concluzie: ANRCETI concluzionează că pe piața relevantă nu există tendințe semnificative spre o piață concurențială, ceea ce confirmă necesitatea reglementării *ex-ante* a pieței date.

3.1.3.3 Suficiența aplicării legislației concurenței

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

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

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

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

a) Sunt necesare intervenții de reglementare frecvente și în timp util.

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

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

- oferirea accesului la diferite elemente de rețea și infrastructură și condițiile în care acesta este oferit;
 - orientarea la costuri a prețurilor și stabilirea mecanismelor metodologice pentru acestea, controlul tarifelor,
 - normele de evidență și calcul al costurilor și de evidență contabilă pentru asigurarea transparenței furnizărilor;
 - asigurarea nediscriminării în legătură cu furnizarea accesului.
- c) Lipsa specializării autorității din domeniul concurenței. Acest factor îngreunează posibilitatea identificării în timp util a măsurilor corective necesare, impunerea și exercitarea controlului respectării măsurilor impuse.
- d) Necesitatea stringentă de siguranță juridică.

Motivele date fac ANRCETI să concluzioneze că aplicarea doar a mijloacelor legislației concurenței pentru rezolvarea problemelor legate de concurență pe piața relevantă a produsului nu este suficientă și este necesară reglementarea *ex-ante*. ANRCETI notează că situația privind insuficiența instrumentarului legislației generale a concurenței este similară cu cea din Uniunea Europeană. Astfel Comisia Europeană deduce: *Legislația concurenței nu ar fi insuficientă pentru redresarea eșecului pieței accesului la bucla locală, deoarece există cerințe pentru intervenția pe această piață (inclusiv necesitatea evidenței detaliate, evaluării costurilor și monitorizării termenilor și condițiilor de furnizare, inclusiv parametrilor tehnici).*

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

3.1.4 Concluzii privind identificarea pieței relevante

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

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

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

Această piață include servicii de acces total la bucla și sub-bucla locală de cupru, acces partajat la bucla locală de cupru, accesul total la bucla locală bazată pe fibre optice și accesul local virtual necondiționat (VULA). Limitele geografice ale acestei piețe sunt teritoriul național.

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 constatărilor acestei analize, ANRCETI poate lua decizia privind relevanța ei pentru reglementare *ex-ante*. Drept urmare, a fost necesară o analiză mai detaliată a acestei piețe pentru a determina dacă există furnizori care dețin o putere semnificativă pe această piață și, dacă va fi cazul, pentru a stabili obligații preventive speciale ce urmează a fi impuse unor astfel de furnizori. Analiza dată este prezentată în compartimentul de mai jos.

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

3.2.1 Evaluarea cotei de piață

Cota de piață este indicatorul principal al existenței PSP. Astfel o cota de piață mare 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 detaliată a pieței după cum este descris mai jos pentru a stabili dacă un furnizor poate acționa în mare măsură independent de alți furnizori.

Regulamentul prevede posibilitatea calculării cotei de piață în mai multe moduri, inclusiv conform venitului, numărului de abonați, capacității instalate, traficului.

Deși existența unei cote de piață ridicată nu este suficientă pentru a desemna un furnizor ca având putere semnificativă, este puțin probabil ca un furnizor să dețină putere semnificativă fără să aibă, în același timp, o cotă de piață ridicată.

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de numărul de bucle locale de cupru și fibre optice și evoluția acestora.

Conform datelor statistice prezentate de către furnizorii de rețele și/sau servicii de comunicații electronice în anul 2016, cota de piață în funcție de numărul de bucle locale (bazate pe cupru și pe fibră optică) ale furnizorului istoric reprezintă 89%.

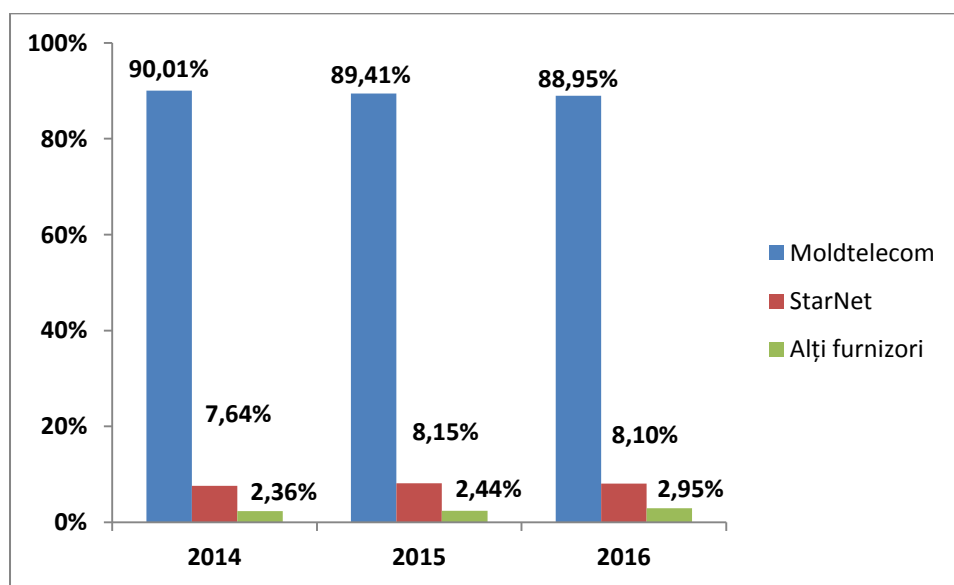


Diagrama 8. Evoluția ponderii buclelor locale bazate pe cupru și fibră optică

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

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

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

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

3.2.2 Analiza ulterioară a pieței

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

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

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

3.2.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

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

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, sarcina probei că respectivul agent economic nu are poziție dominantă pe o anumită piață aparținând acestuia (*AKZO Chemie Bv v. Commission*, *Hoffmann-La Roche AG v. Commission*). Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un

furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori (United Brands v. Commission). Aceste circumstanțe excepționale trebuie argumentate în mod clar și neechivoc, pe baza unor dovezi care să nu poată fi contestate.

Așa cum precizează și Instrucțiunile CE, 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 suficientă pentru a considera că identificarea unui furnizor cu putere semnificativă pe piața analizată nu este justificată.

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

În vederea evaluării situației concurențiale pe piața serviciilor de acces la infrastructura de rețea, pe baza datelor de piață disponibile, ANRCETI a analizat evoluția cotelor de piață în perioada 2014 - 2016. În acest sens, în conformitate cu definiția pieței, valorile au fost calculate pe baza numărului de circuite de buclă locală ale furnizorilor de servicii de acces la elemente de infrastructură, incluzând circuitele autofurnizate.

Astfel, a rezultat că S.A. „Moldtelecom” deține o cotă de piață de 89% pe piața furnizării cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe (bucla locală de cupru și optice), depășind cu mult al doilea furnizor ca mărime, StarNet, care are o cotă de piață de cca 8%. Ceilalți furnizori împreună dețin o cotă de aproape 3%.

Astfel, deși este de așteptat ca, în orizontul de timp al analizei de piață, cotele de piață înregistrate de către furnizorii de rețele alternative să continue să crească, din punct de vedere prospectiv, ANRCETI consideră că cota de piață a Moldtelecom s-ar putea stabili la circa 85%.

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

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

Totodată, este important de analizat în ce măsură existența unor alți factori poate limita posibilitatea unui furnizor de a se comporta în mod independent față de clienții, concurenții și, respectiv, față de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare și alte criterii în vederea determinării puterii semnificative pe piață, analizate în cele ce urmează.

3.2.2.2 Dimensiunea Furnizorului

Furnizarea serviciilor cu ridicata de acces local la puncte fixe necesită investiții importante într-o rețea de acces la puncte fixe. Este o investiție substanțială, chiar dacă aceasta se concentrează în marile orașe, cum ar fi Chișinău, Bălți, Ungheni, Soroca, Orhei, Comrat și altele. Pentru furnizarea pe scară largă a infrastructurii de rețea fixă, investiția este atât de semnificativă încât orice alt furnizor alternativ se va ciocni cu mari dificultăți în ce privește intrarea pe piață.

Dimensiunea furnizorului este prin urmare un element important, deși importanța are mai degrabă de a face cu aspecte aferente cum ar fi controlul facilităților esențiale (infrastructura asociată). În cele din urmă, unii dintre concurenții Moldtelecom sunt întreprinderi de o scară

similară sau chiar și mai mare, însă acestea nu au același volum de investiții irecuperabile în rețelele fixe din R. Moldova.

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 ridicată a S.A. „Moldtelecom”.

3.2.2.3 Controlul infrastructurii greu de duplicat

Facilitățile de infrastructură sunt active necesare pentru construirea rețelei și furnizarea accesului cu ridicata la infrastructura de rețea. Din punct de vedere tehnic și economic, dublarea acestei este extrem de dificilă. Astfel, Comisia Europeană sugerează că *Posibilitatea lor [a furnizorilor alternativi] de a construi o infrastructură similară furnizorului istoric este limitată. În rețeaua de acces local, costurile sunt concentrate în lucrările de inginerie civilă. Aceste lucrări pot constitui până la 50%-80% din costul total per utilizator, în funcție de soluția aleasă și caracteristicile specifice locale (astfel ca densitatea utilizatorilor, disponibilitatea canalizației, costurile muncii și costurile legate de excavări). Furnizorii istorici și companiile de cablu TV¹¹ pot utiliza canalizația și drepturile lor de trecere existente pentru a minimaliza aceste costuri. Alți competitori nu au asemenea avantaje, cu excepția unor cazuri rare, când pot obține acces de la alte companii de utilitate publică.*

Dificultatea duplicării infrastructurii reiese din faptul că construcția acesteia este anevoioasă, durează mult timp, necesită volum mare de coordonări și autorizări din partea autorităților ce supraveghează construcțiile civile, din cauza cerințelor de urbanism. De asemenea este important faptul că aceste facilități reprezintă cea mai mare pondere a costurilor de construire a unei rețele de acces local, iar odată construite, costurile acestor facilități trec în categoria costurilor irecuperabile. În condițiile în care o astfel de rețea există, construirea unei rețele paralele ar face imposibil (cel puțin ineficient din punct de vedere economic) de a atinge economii suficiente de densitate.

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

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

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

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

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

¹¹ Situația din Moldova se deosebește aici, deoarece companiile de cablu TV autohtone, în cea mai mare măsură nu dispun de astfel de infrastructură.

3.2.2.4 Puterea de contracarare a cumpărătorilor

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

Existența puterii de contracarare nu este suficientă pentru a contrabalansa efectele puterii de piață deținute de un furnizor, ci este important să se evalueze intensitatea cu care aceasta se manifestă. În acest sens, este necesar să se evalueze dacă, pentru orizontul de timp al analizei, puterea de contracarare deținută este suficientă pentru a contracara comportamentul abuziv al unui vânzător pe o piață de monopol. Practic, eficiența puterii de contracarare a utilizatorilor trebuie să indice faptul că furnizorul ofertant nu se poate comporta, într-o măsură apreciabilă, independent față de clienții săi, rezultând astfel ca nu are putere semnificativă pe piață. Puterea de cumpărare și poziția relativă de negociere depind de numeroși factori, gradul de influență pe care un cumpărător îl poate exercita asupra unui vânzător putând fi extrem de variat. Pentru ca puterea de contracarare a unui furnizor, în calitate de cumpărător pe o anumită piață, să se manifeste în mod eficient, aceasta trebuie să fie suficient de puternică pentru a permite obținerea unor rezultate (de exemplu, condiții contractuale rezonabile, tarife care să nu fie excesive, și la un nivel determinat pe baze competitive etc.) care să fie asemănătoare cu rezultatele obținute pe o piață competitivă.

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

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

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

Astfel, ANRCETI consideră că Moldtelecom deține controlul asupra unei rețele și infrastructuri greu de dublat, iar pentru furnizorii alternativi este dificil de a avea acces la soluții alternative viabile (rețele alternative de acces) pentru a putea ajunge în locațiile utilizatorilor finali. În absența unor măsuri de reglementare *ex ante*, puterea de contracarare a cumpărătorilor pe piața serviciilor de acces la infrastructura de rețea este insuficientă pentru a avea efecte coercitive asupra Moldtelecom (pentru a-l determina constrângeri concurențiale care să împiedice manifestarea unui comportament independent al acestuia față de clienți, concurenți și utilizatorii finali). Mai mult, datorită faptului că Moldtelecom este într-o foarte mică măsură dependent de ceilalți furnizori, o astfel de soluție nu este credibilă.

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

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

la prețuri competitive. Mai mult, în condițiile în care Moldtelecom ar oferi astfel de servicii terților, datorită poziției avantajoase pe care o deține pe piață, aceasta ar avea posibilitatea să impună furnizorilor alternativi tarifele și condiții contractuale pe care le dorește, iar aceștia din urmă ar fi constrânși să le accepte pentru a avea acces la un număr cât mai mare de utilizatori finali.

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

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

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

3.2.2.5 Numărul furnizorilor de pe piață

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.3 Determinarea și analiza obligațiilor

3.3.1. Cadrul legal

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

Furnizarea cu ridicata de servicii de acces local la puncte fixe cuprinde punerea la dispoziția unei terțe părți de spații, echipamente sau servicii, în condiții determinate, în mod exclusiv sau neexclusiv. Accesul necondiționat la elementele de infrastructură (la bucla sau subbucla locală) presupune furnizarea de acces la spații, echipamente sau servicii care nu este condiționată de:

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

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

3.3.2 Principiile aplicate de ANRCETI pentru stabilirea remediilor

ANRCETI consideră că asigurarea unui regim eficient, transparent și riguros fundamentat al accesului necondiționat la infrastructura de rețea, cel puțin acolo unde acele elemente de rețea sunt greu de dublat de către furnizorii alternativi, poate determina pe termen lung creșterea concurenței.

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

Având în vedere interesul general al societății moderne pentru conectivitate deplină cu servicii de acces în bandă largă a utilizatorilor, concurența eficientă poate cel mai bine răspunde acestei nevoi ale societății. Pentru aceasta, este nevoie de a se asigura o concurență efectivă, bazată pe infrastructuri¹², iar pentru aceasta trebuie alese remediile potrivite care nu doar că permit accesul și utilizarea efectivă a infrastructurii de rețea a furnizorului cu PSP, dar și că sunt echilibrate astfel, încât motivează furnizorii să urce pe scara investițiilor prin construirea de rețele concurente.

Este important ca reglementarea să mențină stimulentele de a investi în rețea și în dezvoltarea rețelei ale furnizorului cu putere semnificativă, în special acolo unde replicarea elementelor de rețea nu este fezabilă. În alte cazuri, atunci când replicarea acestor elemente este posibilă, ANRCETI trebuie să se asigure că atât furnizorul alternativ, cât și cel cu putere semnificativă se află în aceeași poziție din punctul de vedere al posibilităților de a investi în rețea. În ceea ce privește fezabilitatea replicării rețelei, factorii care trebuie luați în considerare includ, *inter alia*: viabilitatea tehnică și economică a utilizării sau instalării unor facilități concurente, din perspectiva ratei de dezvoltare a pieței; fezabilitatea furnizării accesului propus, în relație cu capacitatea disponibilă; investiția inițială a proprietarului facilității respective, ținând cont de riscurile pe care le presupune realizarea unei investiții; nevoia de a încuraja și proteja concurența pe termen lung.

Cu toate acestea, dacă furnizorul alternativ are nevoie, în aceste cazuri, de acces la rețeaua furnizorului cu putere semnificativă, acest acces trebuie să se realizeze rapid, în condiții obiective și proporționale.

Conturarea unor astfel de reglementări necesită o atenție deosebită față de:

- i. stimulentele economice ale entităților implicate;
- ii. asimetriile în ceea ce privește accesul la informații relevante;
- iii. aspecte practice referitoare la controlul respectării deciziilor de reglementare și impunerea respectării acestora.

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

3.3.3 Obligații impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă și impactul acestora asupra concurenței de piață

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

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

Aceste obligații au vizat:

- Asigurarea accesului;
- Asigurarea transparenței, prin publicarea unei Oferte de Referință pentru Acces (ORA);
- Neadmiterea discriminării;
- Controlul tarifelor, inclusiv obligații de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri;
- Ținerea evidenței contabile separate.

Obligația de asigurare a accesului vizează obligația de a furniza accesul la toate repartitoarele principale și intermediare din rețeaua sa de acces, la infrastructura asociată și de utilizare a acestora necondiționat, precum și furnizarea serviciilor auxiliare cum ar fi colocarea și serviciul „backhaul”. Refuzul trebuie să fie temeinic justificat și va fi comunicat în scris solicitantului și ANRCETI, în termenele stabilite de ANRCETI conform Hotărârii 56/2013. Totodată, Moldtelecom este obligat să ofere accesul la sistemele de asistență operațională, la sistemele informaționale, precum și la bazele de date pentru pregătirea comenzilor, aprovizionare, întreținere, solicitări de reparații și facturare.

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

Pentru a respecta **obligația de transparență**, Moldtelecom trebuie să publice pe pagina sa de Internet și să furnizeze la cerere o ofertă de referință pentru accesul necondiționat la bucla locală (ORA), care trebuie să includă cel puțin setul minim de servicii pentru furnizarea accesului necondiționat la bucla locală, împreună cu condițiile și tarifele în care aceste servicii vor fi oferite în conformitate cu prevederile Hotărârii nr.56/2013.

De asemenea, Moldtelecom are **obligația de nediscriminare**, respectiv să aplice condiții echivalente de furnizare a accesului necondiționat la bucla locală în circumstanțe echivalente tuturor furnizorilor și să pună la dispoziția terților toate elementele specifice ale rețelei, infrastructura asociată, serviciile și informațiile necesare în vederea realizării accesului necondiționat la bucla locală, în aceleași condiții, inclusiv în ceea ce privește calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate persoanelor din același grup.

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

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

produsele și serviciile furnizate între unitățile și subunitățile de afaceri. Conținutul și formatul de raportare a situațiilor financiare separate pe care Moldtelecom are obligația să le transmită ANRCETI și să le publice pe propria pagină de Internet permit ANRCETI și celorlalte persoane interesate să urmărească respectarea obligațiilor de transparență, nediscriminare și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.

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

Obligațiile date rămân în sarcina Moldtelecom până la revizuirea acestora de către ANRCETI. Conform prevederilor Legii nr. 241/2007, ANRCETI efectuează regulat (în termen de 3 ani) analiza piețelor relevante în vederea determinării situației concurențiale pe piața relevantă, precum și identificării măsurilor necesare în cazul în care continuă să existe puterea semnificativă a furnizorului.

3.3.4 Problemele concurenței și identificarea remediilor necesare

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

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

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

Prin urmare, ANRCETI consideră:

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

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

- Accesul la bucla locală optică acolo unde aceasta înlocuiește buclele locale de cupru;
- Accesul la buclele locale optice;
- Accesul la infrastructura de canalizație și stâlpi telefonici, inclusiv dimensionarea corespunzătoare a capacităților de canalizație nou construite să poată găzdui cablurile a câțiva furnizori;
- Accesul la infrastructura de canalizație și stâlpi în vederea pozării cablurilor indiferent dacă acestea sunt utilizate pentru accesul la bucla locală a furnizorului ofertant sau dacă furnizorii solicitanți pozează aceste cabluri pentru a-și dezvolta propria rețea de acces sau de transport;
- Serviciul de „backhaul”;
- Servicii de colocare a echipamentelor.
- ✓ Obligația de asigurare a transparenței, prin publicarea unei oferte de referință pentru acces și publicării ofertelor publice de referință pentru infrastructura de canalizație și stâlpi;
- ✓ Obligația de neadmitere a discriminării;
- ✓ Obligații privind controlul tarifelor, inclusiv obligații de fundamentare a tarifelor în funcție de costul LRAIC, inclusiv pentru serviciile de acces la bucla locală optică și acces la canalizație și stâlpi telefonici;
- ✓ Obligația privind ținerea evidenței contabile separate.

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

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

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

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

3.4.1 Definirea pieței produsului

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

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

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

1. Serviciul este "mereu activ"—adică nu este necesară conexiunea Dial-Up, iar utilizatorul final are o conexiune permanentă la rețea și la serviciile acesteia;
2. Există posibilitatea de a utiliza simultan serviciile voce și transport date;
3. Accesul în bandă largă este mai rapid decât accesul la internet prin Dial-Up.

La punctul trei, ANRCETI nu consideră că este necesar să fie stabilit un nivel minim sau maxim de viteză ca parte a definiției. Condițiile de piață se schimbă rapid și vitezele de la care începe delimitarea bandei largi pot să nu fie percepute deja de consumatori drept bandă largă. Totodată vitezele percepute în prezent ca fiind bandă largă, în viitorul apropiat pot să nu mai fie percepute astfel. Dat fiind că condițiile de piață sunt în permanentă schimbare, ANRCETI, la această etapă, a renunțat la definirea limitelor de viteză pentru serviciul dat. La această etapă de dezvoltare a pieței condițiile de cerere și ofertă, nu par să solicite o astfel de separare, însă ANRCETI va monitoriza minuțios evoluția pieței pentru a se asigura că orice definire a pieței și intervenție potențială de reglementare sunt adecvate și proporționale.

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

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

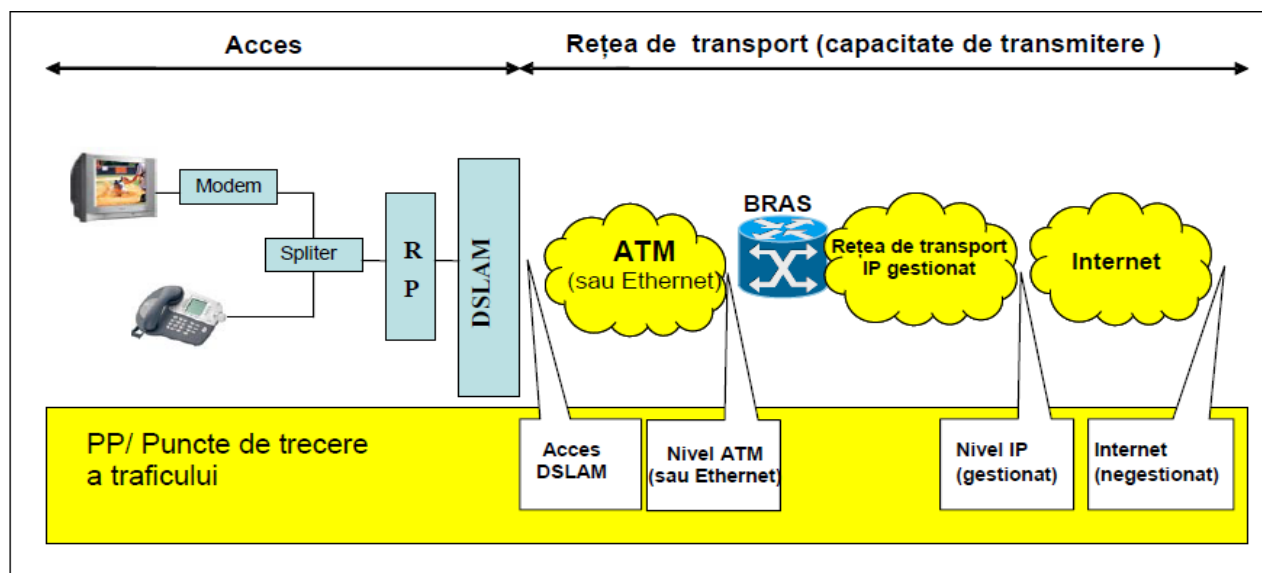


Figura 9. Acces de tip *bitstream* la bucla locală de cupru

În urma efectuării Testului Monopolistului Ipotetic, în cadrul iterației 2 (anul 2012) a pieței furnizării accesului cu ridicata la comunicații în bandă largă (Piața 5), ANRCETI a concluzionat

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

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

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

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

4.1.1.1 Produsul focal

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

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

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

4.1.1.2 Lista substituenților produsului focal cu ridicata

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

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

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

1. Analiza oportunității includerii în aceeași piață relevantă a produsului a serviciilor de acces oferit prin cablu coaxial și tehnologia fix fără fir.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

În ceea ce privește auto-furnizarea, crearea unei rețele xDSL sau FTTx alternative pentru furnizarea serviciilor în bandă largă în Republica Moldova necesită atât timp cât și resurse investiționale semnificative (inclusiv crearea unei rețele de acces, capacității de transmitere, infrastructurii în bandă largă și echipament) fapt care este puțin probabil să aibă loc în măsura în care ar constrânge impactul SSNIP.

Având în vedere că serviciile de acces în bandă largă cu amănuntul bazate pe tehnologia xDSL prin cupru și accesul prin fibră optică sunt considerate ca servicii substituate, trebuie să se stabilească dacă există o presiune suficient de competitivă din partea operatorilor care furnizează servicii prin infrastructura de acces proprie sau închiriată, în scopul auto furnizării, în măsura în care aceștia pot influența prețurile la serviciile de acces *bitstream*. În cazul existenței unei concurențe competitive la nivelul pieței cu amănuntul, dimensiunea serviciilor pe piața relevantă trebuie să includă serviciul de acces la Internet în bandă largă furnizat de către operatori în scopul auto furnizării.

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

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

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

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

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

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

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

Prin urmare, așa cum a fost deja menționat, în cazul în care operatorul care furnizează servicii de acces bitstream transferă utilizatorului final creșterea ipotetică a prețului unui serviciu relevant, majoritatea utilizatorilor lui finali vor alege serviciile oferite de Moldtelecom. De asemenea, este necesar de ținut cont și de principiul de perspectivă și de luat în considerare influența serviciilor de acces la Internet în bandă largă prestate prin tehnologii FTTB, FTTC și FTTH, utilizate de Moldtelecom pentru auto-furnizare, care cunoaștem că are dezvoltată rețeaua proprie din fibră optică prin care furnizează utilizatorilor săi finali servicii de acces în bandă largă.

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

4.1.1.3 Sumarul analizei pieței produsului

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

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

ANRCETI concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

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

3.4.2 Piața geografică

Piața geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizați furnizorii produselor din piața relevantă a produsului, zonă în care condițiile de concurență sunt suficient de omogene și care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiții concurențiale diferite. De asemenea, conform Instrucțiunilor CE, în mod tradițional, identificarea pieței relevante geografice se realizează pe baza următoarelor criterii: aria acoperită de rețea și existența unor limite geografice impuse prin lege sau prin acte administrative.

Analizând aceste criterii, ANRCETI a constatat că piața geografică relevantă corespunzătoare pieței WCA este națională, determinată de teritoriul Republicii Moldova.

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

Pornind de la aceste constatări și de la analiza pieței cu amănuntul a serviciilor de acces la internet în bandă largă, s-a constatat că în ultimii ani condițiile concurențiale diferă pe teritoriul Republica Moldova, în principal în zonele urbane unde, în afară de Moldtelecom, sunt prezenți furnizori alternativi care operează propriile rețele locale de acces pe suport de fire de fibră optică. În ceea ce privește zonele rurale, s-a constatat că au fost dezvoltate, în principal, rețele de acces pe suport de fire metalice torsadate de cupru aparținând Moldtelecom.

Cu toate acestea, atât în prezent, cât și în orizontul de timp al analizei de piață, existența acestor diferențe la nivel local sau între mediul urban și cel rural nu este suficientă pentru definirea de piețe geografice cu ridicata subnaționale. ANRCETI consideră că datorită în principal caracterului fluid al pieței și eterogenității condițiilor concurențiale între diferite zone, o eventuală delimitare a piețelor în funcție de factori structurali – cum ar fi număr de operatori, cote de piață, bariere la intrarea pe piață, tarife - este puțin probabil să se mențină stabilă în orizontul de timp al analizei de piață.

În același timp, ANRCETI subliniază faptul că o eventuală definire a unor piețe geografice distincte pentru mediul rural și, respectiv, pentru mediul urban și, respectiv, o eventuală diferențiere a remediilor în funcție de condițiile concurențiale diferite, nu este potrivită. Totodată nu este exclus faptul că la analizele viitoare să fie definite piețe geografice distincte, datorită tehnologiilor alternative de acces dezvoltate de furnizorii alternativi, în special în mun. Chișinău. Cu toate acestea, atâta timp cât rămâne cerința pentru prețuri medii geografice pentru toată țara, acest lucru puțin probabil ar duce la condiții semnificativ diferite de ofertă în diferite zone ale țării.

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

3.4.3 Aplicarea testului celor trei criterii

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

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

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; și

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

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

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

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

3.4.3.1 Barierele de intrare și ieșire

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

1. **structurale**: bazate pe economii de scară și gamă, costuri irecuperabile și constrângeri tehnice;

2. **legale**: bazate pe politici cum ar fi acordarea licențelor, drepturi de trecere și alocarea spectrului de frecvențe.

Este evidentă prezența barierelor înalte la intrarea pe piața WCA în condițiile actuale ale pieței, după cum este prevăzut în analiza noastră de substituibilitate. ANRCETI consideră că furnizarea buclilor de acces (cupru sau fibră optică) ar reprezenta un obstacol semnificativ pentru un furnizor nou împiedicându-i intrarea competitivă pe această piață. De asemenea ANRCETI consideră că barierele de intrare pe piață ar putea fi reduse prin impunerea unor obligații de acces la infrastructura fizică. Scopul analizei concomitente a acestor piețe este de a facilita concurența bazată pe infrastructură în măsura în care este eficient din punct de vedere economic. La acest subiect Comisia Europeană a ajuns la următoarea concluzie¹³: *Motivul de identificare a celei de a doua piețe cu ridicata s-a bazat pe părerea că chiar și un acces reglementat la bucla locală ar fi insuficient în majoritatea statelor membre pentru a constrânge posibilul furnizor cu putere semnificativă pe piața cu amănuntul, cu toate acestea ar continua să existe bariere semnificative de intrare pe piață. Faptul că cele două piețe cu ridicata fac parte din aceeași piață cu amănuntul în bandă largă, presupune că este logic ca autoritățile naționale să realizeze o singură analiză generală a pieței în bandă largă care examinează în consecutivitate impactul exercitat de : (a) accesul reglementat bazat pe infrastructură și (b) accesul bazat pe rețea (non-fizic) asupra oricărui furnizor cu putere semnificativă identificat pe piață. Până în prezent, zece state membre au efectuat o asemenea analiză combinată.*

Și din același document¹⁴: *Cu toate acestea, având în vedere investițiile necesare pentru accesul la bucla locală și avantajele absolute de cost ale operatorului istoric ce rezultă din economiile de densitate și de gamă, bariere înalte de intrare pe piața de acces cu ridicata la comunicații în bandă largă rămân, chiar și în cazul reglementării accesului la bucla locală.*

ANRCETI consideră că acești factori sunt aplicabili în contextul R. Moldova. Prin urmare se știe că la această etapă de dezvoltare a pieței din R. Moldova, barierele la intrare și ieșire pe/de pe piața WCA sunt înalte. Cu toate acestea ar fi oportun să fie revizuită această concluzie, odată ce pe piață va fi disponibilă o gama completă de produse de acces la bucla locală.

¹³ EC (2007) 5406, pag.32

¹⁴ Ibid, pag.33

3.4.3.2 Tendințe spre concurență eficientă

Pe piețele cu bariere înalte, există posibilitatea creării unei concurențe în spatele acestor bariere, deși nu pare să fie cazul pieței WCA. Rețelele de cablu și buclele locale fără fir, încep să devină disponibile, însă amplasarea acestora este foarte limitată și ele nu oferă servicii de acces cu ridicata.

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

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.

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

Concluzia Comisiei Europene în această privință este după cum urmează¹⁵:

Experiența în urma analizei pieței și procedurilor de notificare conform Articolului 7, denotă că asigurarea accesului la bucla locală într-un anumit stat membru, în îmbinare cu existența rețelor alternative de acces în bandă largă, precum cablul, fibra optică și accesul fără fir poate presupune că într-un număr limitat de state membre, piața accesului cu ridicata la comunicații în bandă largă poate tinde spre o concurență eficientă în spatele barierelor la intrare. Acesta ar putea fi cazul când ratele de penetrare în bandă largă și de acces la bucla locală sunt foarte înalte și când operatorii alternativi au început să furnizeze acces cu ridicata la comunicații în bandă largă în părți mari ale țării în concurență cu operatorul istoric, astfel aplicând o constrângere directă asupra puterii de piață a operatorului istoric la furnizarea serviciilor de acces cu ridicata.

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

Concluzie: ANRCETI concluzionează că pe piața relevantă nu există tendințe semnificative spre o piață concurențială, ceea ce confirmă necesitatea reglementării *ex-ante* a pieței date.

3.4.3.3 Suficiența aplicării prevederilor legislației concurenței

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

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

¹⁵Ibid, pag.34

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

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

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

a) Sunt necesare intervenții de reglementare frecvente și în timp util.

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

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

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

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

d) Necesitatea stringentă de siguranță juridică.

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

insuficiența instrumentarului legislației generale a concurenței este similară cu cea din Uniunea Europeană. Astfel Comisia Europeană deduce: *Legislația concurenței nu ar fi suficientă pentru redresarea eșecului pieței accesului la bucla locală, deoarece există cerințe pentru intervenția pe această piață (inclusiv necesitatea evidenței detaliate, evaluării costurilor și monitorizării termenilor și condițiilor de furnizare, inclusiv parametrilor tehnici).*

Concluzie: În cadrul pieței identificate, ANRCETI este de părere că există bariere înalte la intrarea pe piață, nu există nici o tendință către o concurență vizibilă în spatele acestor bariere, iar aplicarea doar a Legii 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 detaliată a pieței date.

3.4.4 Concluzii privind identificarea pieței relevante

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

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

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

Această piață include servicii de acces de tip *bitstream* bazate pe rețele de cupru și fibră optică. Limitele geografice ale acestei piețe sunt teritoriul național.

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 constatărilor acestei analize, ANRCETI poate lua decizia privind relevanța reglementării ei *ex-ante*. Drept urmare, va fi necesară o analiză mai detaliată a acestei piețe pentru a determina dacă există furnizori care dețin o putere semnificativă pe această piață și, dacă va fi cazul, pentru a stabili obligații preventive speciale ce urmează a fi impuse unor astfel de furnizori. Analiza dată este prezentată în compartimentul de mai jos.

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

3.5.1 Evaluarea cotei de piață

Cota de piață este indicatorul principal al existenței PSP. Astfel o cota de piață ridicată 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 pentru a stabili dacă un furnizor poate acționa în mare măsură independent de alți furnizori.

Regulamentul prevede posibilitatea calculării cotei de piață în mai multe moduri, inclusiv conform venitului, numărului de abonați, capacității instalate, traficului. Deși existența unei cote de piață ridicate nu este suficientă pentru a desemna un furnizor ca având putere semnificativă, este puțin probabil ca un furnizor să dețină putere semnificativă fără să aibă, în același timp, o cotă de piață ridicată.

În cazul pieței date ANRCETI a calculat cota de piață în funcție de numărul de bucle locale de cupru și fibre optice și evoluția acestora.

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

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

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

Concluzia ANRCETI: cota de piață a S.A. „Moldtelecom” pe piața de acces cu ridicata la comunicații în bandă largă este ridicată, prin urmare există motive să fie presupusă existența puterii semnificative a furnizorului dat pe această piață.

3.5.2 Analiza ulterioară a pieței

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

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

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

3.5.2.1 Cota de piață și stabilitatea acesteia

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

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, sarcina probei că respectivul agent economic nu are poziție dominantă pe o anumită piață aparținând acestuia (*AKZO Chemie BV v. Commission, Hoffmann-La Roche AG v. Commission*). Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori (*United Brands v. Commission*). Aceste circumstanțe excepționale trebuie argumentate în mod clar și neechivoc, pe baza unor dovezi care să nu poată fi contestate.

Așa cum precizează și Instrucțiunile CE, 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 suficientă pentru a considera că identificarea unui furnizor cu putere semnificativă pe piața analizată nu este justificată.

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

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

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

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

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

Totodată, este important de analizat în ce măsură existența unor alți factori poate limita posibilitatea unui furnizor de a se comporta în mod independent față de clienții, concurenții și, respectiv, față de utilizatorii săi finali. Prin urmare, ANRCETI a luat în considerare și alte criterii în vederea determinării puterii semnificative pe piață, analizate în cele ce urmează.

3.5.2.2 Dimensiunea Furnizorului și Controlul infrastructurii greu de duplicat

Furnizorii alternativi, concurenți ai Moldtelecom pe piața dată utilizează ca tehnologii de acces fibra optică și un procent neesențial cablu coaxial. De asemenea, furnizorii prezenți pe piață,

cu excepția unui număr mic de furnizori care folosesc doar accesul necondiționat la bucla locală, au investit în rețele de acces și sunt complet integrați pe verticală.

Moldtelecom folosește rețeaua de cupru, iar pentru clienții în principal noi și persoanele juridice mari, rețeaua de fibră optică.

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

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

Totodată, din analiza comportamentului de piață al principalilor concurenți ai Moldtelecom - StarNet, Sun Communications – a rezultat că aceștia urmăresc mai degrabă să-și extindă rețeaua de acces prin intermediul tehnologiilor FTTx sau prin cablu coaxial, decât să-și dezvolte rețeaua pe baza accesului necondiționat la bucla locală.

În ceea ce privește acoperirea rețelelor, totuși, Moldtelecom deține rețeaua cu cea mai mare acoperire la nivel național, fiind prezent aproape în toate localitățile în timp ce rețeaua concurenților acestuia este concentrată în principal în zonele urbane, unde există o cerere mare a utilizatorilor finali pentru servicii de acces la Internet în bandă largă.

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

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

3.5.2.3 Economii de scară

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

În Republica Moldova, Moldtelecom are, fără îndoială, economii de scară în comparație cu concurenții din rețeaua fixă, deoarece are o cotă de piață de circa 89%. Cu toate acestea, cota de piață a Moldtelecom pe piața generală de comunicații electronice în funcție de venituri este de circa 27,9% - un nivel comparabil mai mic decât principalul său concurent, Orange Moldova (36%).

Importanța economiilor de scară ale Moldtelecom este una mixtă. În ce privește costurile asociate doar cu rețeaua de telefonie fixă, Moldtelecom într-adevăr se bucură de economii de scară în comparație cu concurenții săi.

În ce privește costurile asociate comunicațiilor electronice per ansamblu, Moldtelecom are economii de scară comparative cu unii din concurenții săi, însă nu cu Orange Moldova. ANRCETI ține cont și de faptul că Moldtelecom are economii de scară în raport cu principalii săi

concrenții atât pe piața cu amănuntul de telefonie fixă, cât și de acces în bandă largă. Prezența unor economii de scară în raport cu concurenții îi permite Moldtelecom să-și distribuie costurile pe mai multe activități sau să subvenționeze dezvoltarea unor servicii (cum de ex. IPTV) din contul altor activități și să obțină avantaje competitive.

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

3.5.2.4 Economii de gamă de produse

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

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

3.5.2.5 Economii de densitate

Economiile de densitate apar atunci când furnizorul poate partaja costurile sale fixe la un număr mai mare de utilizatori. Prin urmare costurile medii pe unitate de serviciu sunt mai mici la furnizorul care poate beneficia de asemenea economii de scară. Analiza detaliată a pieței de acces cu ridicata de tip bitstream de cele mai dese ori economiile de densitate sunt rezultat al avantajului primului intrat pe piață, în special acolo unde intrarea pe piață necesită investiții esențiale și de lungă durată în infrastructură pasivă și de rețea. De regulă de astfel de economii se bucură furnizorii istorici, care s-au bucurat în trecut de drepturi de monopol, exclusive pentru careva servicii sau regiuni, au obținut subvenționare sau privilegii de altă natură, sau s-au bucurat de limitarea de către autorități a numărului de concurenți.

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

Pe piața serviciilor de acces cu ridicata, serviciile Moldtelecom sunt furnizate în toate zonele geografice și se caracterizează printr-un grad înalt de penetrare în gospodării și oficii a infrastructurii sale de rețea ce-i servește drept resursă. Acest grad de penetrare a fost obținut în mare parte istoric. Prin urmare noii intrați nu ar putea să obțină densitate comparabilă cu cea a Moldtelecom, ceea ce duce la concluzia că costurile fixe vor fi în mediu mai înalte la noii intrați. Posibilitatea de a se bucura de economii de densitate îi oferă Moldtelecom avantaje competitive în dezvoltarea de noi rețele, spre exemplu cele de acces în bandă foarte largă, care implică aducerea fibrei otice cât mai aproape de abonați. 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.

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

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

3.5.2.6 Puterea de contracarare a utilizatorilor

Comportamentul unui operator cu putere semnificativă pe piață poate fi limitat din cauza poziției concurenților săi pe alte piețe. De exemplu, este posibil că Moldtelecom nu ar putea acționa independent de concurenții săi pe piața accesului cu ridicata analizată din cauza necesității de a procura alte servicii pe alte piețe de la aceeași concurenți.

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

3.5.2.7 Nivelul de integrare pe verticală

Integrarea pe verticală înseamnă atunci când un operator este prezent pe mai multe piețe diferite, cu ridicata și cu amănuntul conectate pe verticală.

În conformitate cu Recomandările Comisiei Europene, integrarea pe verticală este tratată ca obținerea puterii de piață. O astfel de putere de piață permite de a distorsiona concurența de pe o piață competitivă sau de a crea probleme concurenților la intrarea pe piață.

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

Luând în considerare faptul că Moldtelecom deține infrastructura de rețea, pe întreg teritoriul Republicii Moldova, în plus este prezent pe piața cu amănuntul și pe cea cu ridicata, există motivație pentru acesta de a limita cantitativ și calitativ furnizările sale de servicii cu ridicata pentru concurenții direcți pe piața cu amănuntul, astfel încât să beneficieze de avantaje pe piața cu amănuntul datorită integrării sale pe verticală. De asemenea, există motivație pentru Moldtelecom, dacă oferă servicii cu ridicata, nu doar să maximizeze venitul din acestea, dar și să acopere prin acestea o parte din costurile activității cu amănuntul, astfel încât să obțină avantaje competitive de cost pe piața cu amănuntul. Ceea ce presupune că, integrarea pe verticală și controlul infrastructurii ar permite Moldtelecom să aplice discriminarea prin preț și micșorarea acestora.

Concluzie: Având în vedere cele menționate mai sus, ANRCETI concluzionează că furnizorii noi intrați pe piață, pentru a putea furniza serviciile lor, depind de Moldtelecom să le ofere accesul la utilizatorii finali. Prin urmare, un nivel ridicat de integrare pe verticală, întărește ipoteza că Moldtelecom deține o putere semnificativă pe piața WCA. Cu toate acestea, în absența reglementării *ex-ante*, integrarea pe verticală mărește în mod semnificativ efectul ipotezei PSP, dacă aceasta este corectă.

3.5.2.8 Numărul furnizorilor de pe piață

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

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

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

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

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

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

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

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

În baza criteriilor analizate mai sus, ANRCETI consideră că există suficiente dovezi că Moldtelecom are PSP pe piața WCA, iar barierele identificate (cota mare de piață, investiții necesare mari, costuri irecuperabile înalte, absența puterii de contracarare a cumpărătorilor) sunt extrem de mari pentru ca concurenții să poată exercita suficientă presiune competitivă astfel încât să erodeze puterea de piață a Moldtelecom. Această putere de piață va continua să existe în orizontul de timp cuprins de această analiză (de până la doi ani), din cauza controlului de către 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 Moldtelecom va aplica această putere

pentru a limita posibilitatea concurenților săi de pe piețele cu amănuntul (mai ales pe piața accesului fix în bandă largă) de a fi competitivi.

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

3.6. Determinarea și analiza obligațiilor

3.6.1. Cadrul legal

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

Furnizarea accesului WCA cuprinde punerea la dispoziția unei terțe părți de spații, echipamente sau servicii conexe, în condiții determinate, în mod exclusiv sau neexclusiv. Accesul la elementele de infrastructură (la bucla sau subbucla locală) presupune furnizarea de acces la spații, echipamente sau servicii care nu este condiționată de:

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

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

3.6.2 Principiile aplicate de ANRCETI pentru stabilirea remediilor

ANRCETI consideră că asigurarea unui regim al accesului WCA eficient, transparent și riguros fundamentat, cel puțin acolo unde acele elemente de rețea sunt greu duplicabile de către furnizorii alternativi, poate determina pe termen lung creșterea concurenței. Totuși, stabilirea acestui regim poate, în teorie, să descurajeze operatorii să investească în infrastructură alternativă în situația în care pot obține accesul la elemente de rețea la tarife favorabile de la furnizorul concurent integrat pe verticală. ANRCETI consideră că, acolo unde este proporțional și în interesul pe termen lung al utilizatorilor finali, trebuie să se asigure accesul la elementele greu de dublat ale rețelei.

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

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

- *accesul la infrastructura fizică și dezvoltarea de către competitori a propriei infrastructuri de acces la rețea.*

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

Este important ca reglementarea să mențină stimulentele de a investi în rețea și în dezvoltarea rețelei ale furnizorului cu putere semnificativă, în special acolo unde replicarea elementelor de rețea nu este fezabilă. În alte cazuri, atunci când replicarea acestor elemente este posibilă, Agenția de reglementare trebuie să se asigure că atât furnizorul alternativ, cât și cel cu putere semnificativă se află în aceeași poziție din punctul de vedere al posibilităților de a investi în rețea. În ceea ce privește fezabilitatea replicării rețelei, factorii care trebuie luați în considerare includ, *inter alia*: viabilitatea tehnică și economică a utilizării sau instalării unor facilități concurente, din perspectiva ratei de dezvoltare a pieței; fezabilitatea furnizării accesului propus, în relație cu capacitatea disponibilă; investiția inițială a proprietarului facilității respective, ținând cont de riscurile pe care le presupune realizarea unei investiții; nevoia de a încuraja și proteja concurența pe termen lung.

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

Conturarea unor astfel de reglementări necesită o atenție deosebită față de:

- stimulentele economice ale entităților implicate;
- asimetriile în ceea ce privește accesul la informații relevante;
- aspecte practice referitoare la controlul respectării deciziilor de reglementare și impunerea respectării acestora.

3.6.3 Obligații impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă și impactul acestora asupra concurenței de piață

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

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

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

- controlul tarifelor, inclusiv obligații de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.
- ținerea evidenței contabile separate;

Obligația de asigurare a accesului la rețeaua proprie, la infrastructura asociată și de utilizare a acestora vizează obligația de a oferi accesul prin *bitstream* doar la buclele locale aferente unor repartitoare echipate cu echipament activ, astfel ca DSLAM sau alt echipament cu funcționalitate similară, inclusiv de acces optic. Refuzul trebuie să fie temeinic justificat și va fi comunicat în scris solicitantului și ANRCETI, în termenele stabilite de ANRCETI conform HCA nr.06/2011. Totodată, Moldtelecom va oferi accesul la sistemele de asistență operațională, la sistemele informaționale, precum și la bazele de date pentru pregătire a comenzilor, aprovizionare, întreținere, solicitări de reparații și facturare.

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

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

De asemenea, Moldtelecom are **obligația de nediscriminare**, respectiv să aplice condiții echivalente de prestare a serviciului de acces în bandă largă în circumstanțe echivalente tuturor furnizorilor și să pună la dispoziția terților toate elementele specifice ale rețelei, infrastructura asociată, serviciile și informațiile necesare în vederea realizării accesului la bucla/sub bucla locală, în aceleași condiții, inclusiv în ceea ce privește calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate persoanelor din același grup.

Modul de realizare a **evidenței contabile separate** a fost stabilit prin Instrucțiunile privind implementarea de către S.A., „Moldtelecom” a evidenței contabile separate în cadrul contabilității interne de gestiune, aprobate prin Hotărârea Consiliului de Administrație al ANRCETI nr. 09 din 22.04.2011. Instrucțiunea conține reguli detaliate privind întocmirea, publicarea și auditul situațiilor financiare separate, stabilind structura și nivelul de detaliere al acestora, metodologia de alocare a costurilor, veniturilor și capitalului angajat și sistemul de decontări interne aplicat pentru produsele și serviciile furnizate între unitățile și subunitățile de afaceri.

Conținutul și formatul de raportare a situațiilor financiare separate pe care Moldtelecom are obligația să le transmită ANRCETI și să le publice pe propria pagină de Internet vor permite ANRCETI și celorlalte persoane interesate să urmărească respectarea obligațiilor de transparență, nediscriminare și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.

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

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

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

Obligațiile date rămân în sarcina Moldtelecom până la revizuirea acestora de către ANRCETI, nu înainte de a fi efectuată analiza de identificare și analiza detaliată a pieței în vederea determinării dacă în perioada dintre analize (doi ani) nu au avut loc careva evoluții pe piața dată.

3.6.4 Examinarea remediilor necesare

Pe baza rezultatelor analizei de piață, ANRCETI consideră că în orizontul de timp al acestei analize nu vor exista evoluții pe piață de natură să împiedice Moldtelecom să acționeze independent față de competitorii săi. Prin urmare, în scopul promovării concurenței, protejării intereselor utilizatorilor finali și încurajării investițiilor eficiente în infrastructură, ANRCETI propune menținerea obligațiilor impuse anterior în sarcina Moldtelecom prin HCA nr.06/2011 cu modificările și completările ulterioare, și anume:

- obligația de asigurare a accesului rețeaua proprie, la infrastructura asociată și de utilizare a acestora, precum și furnizarea serviciilor conexe cum ar fi colocarea și serviciul *backhaul*;
- obligația de asigurare a transparenței, prin publicarea unei Oferte de Referință pentru servicii de *Bitstream* (ORB);
- obligația de neadmitere a discriminării;
- obligații privind controlul tarifelor, inclusiv obligații de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri;
- obligația privind ținerea evidenței contabile separate.

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