

Răspunsurile primite la consultarea publică lansată de ANCOM privind furnizarea de rețele mobile virtuale pe piața națională de comunicații electronice

Consultarea publică lansată de ANCOM prin documentul „*Consultare privind furnizarea de rețele mobile virtuale pe piața națională de comunicații electronice-Chestionar*” s-a desfășurat între 07 iunie 2011 și 08 august 2011.

Chestionarul supus consultării a fost destinat receptării punctelor de vedere ale industriei de comunicații electronice asupra prezenței operatorilor de rețele mobile virtuale (MVNO) pe piața națională de comunicații și evaluării impactului pe care-l pot avea operatorii mobili virtuali asupra evoluției concurenței pe piața comunicațiilor mobile.

Setul de întrebări adresat industriei de comunicații prin această consultare a primit răspunsuri și comentarii de la un număr de 5 operatori de rețea mobilă, de la 7 potențiali operatori mobili virtuali, de la 2 societăți de consultanță străine și o intervenție din partea Consiliului Concurenței.

Răspunsuri la Chestionarul supus Consultării privind furnizarea de rețele mobile virtuale pe piața națională de comunicații electronice au fost primite de ANCOM de la următoarele entități:

- Orange România S.A.
- Vodafone Romania S.A.
- Cosmote Romanian Mobile Telecommunications S.A.
- Telemobil S.A.
- RCS-RDS S.A.
- Răspuns comun al societăților 2K, AccessNet, Idilis
- Computaris
- Enigma
- AdNet Telecom
- SNR –Societatea Națională de Radiocomunicații
- Sanjay Bhasin
- Societatea de consultanță IQPC Middle East
- Societatea de consultanță INFORMA Telecom & Media UK.
- Consiliul Concurenței

Răspunsurile primite de ANCOM în cursul perioadei de consultare sunt sintetizate în tabelul alăturat

Nr.	Întrebare din chestionarul de Consultare privind furnizarea de rețele mobile virtuale pe piața națională de comunicații electronice	Obs.
1.	Întrebarea 1. Sunteți de acord cu definiția operatorilor mobili virtuali (MVNO) dată în secțiunea 3 a consultării? Dacă nu, vă rugăm a sugera o definiție alternativă cu justificarea de rigoare. Definiția propusă : Prin furnizor de rețele mobile virtuale (MVNO) se înțelege furnizorul de servicii de comunicații electronice care nu deține o licență de utilizare a frecvențelor radio, ci furnizează servicii prin utilizarea unor elemente ale unor rețele publice mobile, pe baza unor acorduri încheiate cu operatorii acestor rețele. Un număr de 5 respondenți sunt de acord cu definiția propusă. <u>Un respondent propune:</u> „Operatorul mobil virtual (MVNO) este definit ca acea entitate care furnizează un serviciu de comunicații electronice la puncte mobile fără să dețină o licență de utilizare a frecvențelor radio și fără să dețină în mod necesar, în totalitate sau parțial, elementele dintr-o rețea publică de telefonie mobilă.”	(Vodafone)

	<u>Un alt respondent propune definiția:</u> <i>Un Operator Mobil Virtual este o companie care furnizează servicii mobile dar nu deține o licență proprie de alocare a spectrului radio și nici nu deține, în mod necesar, toată infrastructura cerută pentru a furniza servicii de telefonie mobilă.</i> <u>Un respondent propune definiția:</u> „ <i>La nivel internațional, un operator care: nu are drept de folosire a frecvențelor radio licențiate și nu are nici infrastructură radio cu emisie în benzile licențiate, dar are acorduri de interconectare cu operatorii mobili (MNO) din aceea țară sau din străinătate este considerat Operator Virtual de Telefonie Mobilă (MVNO).</i>” <u>Un respondent propune :</u> „ <i>operatorul mobil virtual este un operator care nu deține licența de operare a spectrului radio pentru furnizarea de telecomunicații și nici de întreaga infrastructură de rețea</i>” <u>Un respondent propune:</u> „<i>da suntem de acord cu definiția operatorului virtual mobil dată în secțiunea 3 a consultării, sub condiția definirii conceptului de „elemente ale unor rețele publice mobile”.</i>”	(Cosmote) (Enigma-System) (Compu-taris) SNR
2.	<u>Întrebarea 2.</u> Pornind de la constatările legate de ascensiunea modelelor de operatori mobili virtuali în piețele europene, considerați că este momentul adecvat pentru apariția operatorilor mobili virtuali pe piața națională de comunicații electronice? Considerați că lansarea operatorilor mobili virtuali necesită o intervenție de reglementare sau o decizie strategică a operatorilor de rețea mobilă de a acorda acces acestor furnizori în scopul extinderii volumului operațiunilor existente și atingerii segmentelor de piață nedeservite anterior, negociind cu operatorii mobili virtuali un contract, care să acopere toate aspectele comerciale privind accesul la rețeaua mobilă? Considerați că există bariere la intrarea pe piață a MVNO? <u>Un respondent propune:</u> „ <i>O eventuală reglementare a MVNO-urilor ar presupune o intervenție a ANCOM pe piața serviciului de acces și originare a apelurilor prin intermediul rețelelor mobile. Această intervenție se poate realiza după analiza acestei piețe, fie prin impunerea unor remedii operatorului/operatorilor desemnați ca având putere semnificativă, fie prin stabilirea în sarcina operatorilor mobili a unor obligații cu ocazia acordării drepturilor de utilizare a spectrului (în anumite situații operatorii și-au asumat astfel de obligații prin oferta depusă în cadrul procesului de selecție pornind sau nu de la anumite indicații ale autorității de reglementare). Intervenția ANCOM în sprijinul MVNO-urilor nu poate fi rezultatul simplei constatări a faptului că pe alte piețe europene există MVNO-uri, dar nu și pe piața din România deoarece apariția MVNO-urilor depinde de condițiile economice ale fiecărei piețe.</i> <i>Referitor la piața de wholesale, menționăm faptul că simpla existență a mai multor operatori mobili și o concurență la nivel de retail accentuată reprezintă un stimulent pentru încheierea de acorduri cu MVNO-uri.</i> <i>Practic decizia de a refuza găzduirea unui MVNO poate avea consecințe negative din punct de vedere comercial, în măsura în care acest MVNO este găzduit de un operator mobil concurent și produce venituri suplimentare pentru acesta. Subliniem însă faptul că până la acest moment s-au purtat mai multe discuții cu alte companii, care însă după analiza pieței de retail, constatând concurența foarte ridicată și gradul mare de penetrare au renunțat la intenția de a deveni MVNO.</i> <i>În consecință, având în vedere cele de mai sus, în special faptul că nu a fost identificat un eșec al acestei piețe, considerăm că intervenția ANCOM, indiferent de modul în care aceasta s-ar produce, nu este necesară, neputând conduce prin sine însăși la apariția MVNO-urilor în România. Reglementarea excesivă, care ar favoriza în mod nejustificat</i>	(Orange)

<i>MVNO-urile va descuraja operatorii mobili să investească în dezvoltarea propriilor rețele, producând efecte contrare celor așteptate de autoritatea de reglementare.”</i> <u>Un alt respondent propune:</u> <i>„Considerăm că atât apariția operatorilor mobili virtuali pe piața națională, cât și necesitatea intervenției de reglementare sunt legate de situația existentă pe piața serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile din România.</i> <i>Prețurile practicate la nivelul pieței cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte mobile sunt într-o continuă scădere, situându-se cu mult sub media europeană. Conform unor studii realizate la începutul anului 2010 aproximativ 70% din utilizatorii de servicii de comunicații electronice la puncte mobile sunt mulțumiți sau foarte mulțumiți de diversitatea și calitatea serviciilor, respectiv de numărul operatorilor care furnizează servicii pe această servicii pe această piață.</i> <i>De asemenea, toți operatorii mobili furnizează o gamă foarte largă de servicii de comunicații electronice și care se adresează tuturor segmentelor de utilizatori finali, rata de penetrare din România la nivel de populație ajungând la 115%, la sfârșitul anului 2010.</i> <i>Ținând cont de numărul ridicat al operatorilor mobili, nivelul scăzut al tarifelor practicate la nivelul pieței cu amănuntul, rata crescută de penetrare, gradul ridicat de satisfacție al utilizatorilor finali, diversitatea ofertelor de servicii de comunicații electronice furnizate la puncte mobile, precum și lipsa unor cereri ferme de acces de tip MVNO până la începutul anului 2011, considerăm că pe piața din România nu există bariere la intrarea pe piața serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile.</i> <i>În ceea ce privește opțiunea de intervenție din partea ANCOM privind reglementarea accesului de tip MVNO, considerăm că nu reprezintă o măsură care ar putea fi adoptată, mai ales în condițiile în care pe piața corespunzătoare serviciilor de comunicații furnizate la puncte mobile nu există probleme concurențiale care să justifice impunerea unei astfel de măsuri. Apreciem că o astfel de măsură reprezintă o ultimă opțiune de intervenție de care dispune Autoritatea și a cărei aplicare „trebuie investigată în raport cu problemele concurențiale sesizate și cu efectele măsurilor existente”.</i> <i>În situația actuală, în care nu există o predictibilitate în ceea ce privește perioada de extindere a licențelor GSM, niciun operator mobil nu va fi dispus să angajeze investiții semnificative în dezvoltarea rețelelor și serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile, existând astfel posibilitatea unui blocaj, care în mod evident va avea efecte inclusiv asupra unor posibile cereri de acces de tip MVNO, având în vedere că operatorii mobili virtuali nu dețin propriile licențe de utilizare a frecvențelor radioelectrice.”</i>	(Vodafone)
<u>Un alt respondent propune:</u> <i>„ Apreciem ca fiind eronată perspectiva conform căreia operatorii de rețele virtuale nu au putut intra, până la momentul elaborării acestui document, pe piața națională de comunicații electronice.</i> <i>Legislația în vigoare conține toate dispozițiile necesare prin care un asemenea furnizor își poate începe activitatea (autorizarea generală, resursele limitate, condițiile de acces și interconectare). Pentru motivele expuse anterior nu considerăm că este necesară o intervenție de reglementare și mai ales, credem că există suficiente elemente în legislație care sunt în favoarea intrării pe piață a unor operatori mobili de rețele virtuale, în cazul în care aceștia ar considera profitabilă o asemenea afacere pe piața națională.</i> <i>În ceea ce privește o posibilă decizie strategică a operatorilor de rețele mobile, dorim să subliniem că fiecare operator își stabilește, atât pe termen scurt, precum și pe termen mediu și lung, o strategie comercială proprie, care include abordarea și elaborarea ofertelor atât pe piața de gros cât și pe cea cu amănuntul. Evident, liniile acestei strategii sunt diferite de la un operator la altul, și, în niciun caz, acestea nu pot fi comune, deoarece operatorii de rețele mobile sunt concurenți pe aceleași piețe.</i> <i>Considerăm că nu există bariere legale, de reglementare sau economice, la intrarea pe piața românească a operatorilor mobili virtuali. De fapt, intrarea pe piață este de obicei mai ușoară pentru operatorii mobili virtuali în comparație cu operatorii de rețele mobile, deoarece operatorii mobili virtuali evită costurile inițiale ridicate pentru achiziționarea</i>	(Cosmote)

<i>licenței și pe cele de dezvoltare a rețelei și prin urmare, au costuri de bază mai mici. Este, desigur, un aspect important pentru fiecare viitor operator mobil virtual să își evalueze comercial intrarea, ținând seama de natura extrem de competitivă a pieței mobile și rata deja foarte mare de penetrare a acesteia.</i> <i>Având în vedere cele de mai sus, considerăm cadrul de reglementare actual ca fiind favorabil pentru intrarea pe piață a oricărui operator mobil virtual și, în opinia noastră, orice modificare din punct de vedere legislativ ar acționa în direcția unei reglementări excesive.</i> <i>Firește există bariere la intrarea pe piață pentru noii veniți și în fiecare industrie. Barierele la intrarea pe piață pentru operatorii mobili virtuali sunt oricum scăzute sau pot fi reduse prin alegerea modelului corect de afaceri sau prin abordarea unor segmente de nișă.</i> <i>În concluzie, având în vedere mediul concurențial și prețurile determinate de concurență și pe barierele scăzute de intrare pe piață, considerăm că nu este nevoie de intervenție de reglementare în scopul lansării operatorilor mobili virtuali pe piața românească.”</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Considerăm că lansarea operatorilor mobili virtuali pe piața națională de comunicații electronice se putea realiza și anterior elaborării prezentei, având în vedere că legislația actuală din domeniul comunicațiilor electronice conține toate prevederile necesare apariției pe piață a unui astfel de furnizor (autorizare generală pentru furnizarea rețelelor și serviciilor de comunicații, resurse limitate, în conformitate cu prevederile Deciziei ANCOM nr. 338/2010 privind regimul de autorizare generală pentru furnizarea rețelelor și serviciilor de comunicații, resurse limitate, în conformitate cu prevederile Deciziei ANCOM nr. 2895/2007 privind Planul Național de Numerotație, condițiile de acces și interconectare, în conformitate cu prevederile ordonanței de guvern nr. 34/2005 privind accesul la rețelele publice de comunicații electronice și la infrastructura asociată, precum și interconectarea acestora.</i> <i>În consecință, nu considerăm necesară o intervenție de reglementare, având în vedere că există toate elementele necesare în legislația actuală, care să favorizeze intrarea pe piață a operatorilor mobili virtuali. Autoritatea ar trebui să permită ajustarea pieței prin intermediul mecanismelor proprii, aspect ce s-a dovedit pozitiv în Europa.</i> <i>În plus, în opinia noastră, liniile strategice de acțiune ale fiecărui operator sunt definite în propriul plan de afaceri, acestea fiind diferite de la un operator la altul, dat fiind faptul că aceștia sunt competitori pe piața națională de comunicații electronice.”</i> <u>Un respondent propune:</u> „ <i>Considerăm că este un moment potrivit în decursul următoarelor 12 luni. Reglementarea poate fi necesară doar în sensul obligativității pentru operatori de a avea o ofertă nediscriminatorie pentru operatorii virtuali mobili. Dacă această condiție este îndeplinită, considerăm că nu există bariere la intrare.”</i> <u>Un respondent propune:</u> „ <i>Considerăm că nu există nici un motiv pentru care implementarea unui cadru de reglementare a furnizării de servicii în regim virtual să fie amânată.”</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Într-o piață dominată de ani de zile de trei mari operatori, considerăm oportună și necesară urgentarea apariției operatorilor virtuali, atât susținută de reglementări specifice cât și de operatorii de rețea mobilă, ca decizie strategică de creștere a bazei de clienți existente și a tipurilor de servicii oferite, precum și în scopul deservirii unor segmente neadresate.</i> <i>În piețele mature, în momentul liberalizării, operatorii existenți au fost îngrijorați de amenințarea pe care acești noi operatori virtuali o reprezentau pentru business-ul lor tradițional. Există o mulțime de motive pentru care operatorii de rețea mobilă nu ar trebui să se simtă amenințați. De fapt, operatorii virtuali pot aduce multiple beneficii economice operatorilor de rețea mobilă stimulând creșterea cotei de piață prin abordarea segmentelor de clienți nedeservite sau slab deservite. În pofida eforturilor depuse de departamentele de marketing ale operatorilor tradiționali, targetarea tuturor segmentelor de piață este practic imposibilă, iar experimentarea de noi campanii poate duce la</i>	(Telemobil) (RCS-RDS) (2K Telecom, AccessNet, Idilis) (Computaris)
--	--

<i>canibalizarea altor pachete și segmente profitabile de clienți. De asemenea, în cazul în care un operator este reticent în a adopta acest model de business, concurenții lui o vor face cu siguranță, bucurându-se de achiziția de noi clienți fără nici un cost sau eforturi suplimentare.</i> <i>Pe de altă parte, operatorii virtuali cu structură complexă, care dețin propriul sistem de facturare în timp real pot deveni concurenți serioși pentru operatorii tradiționali. Dar aceștia din urmă rămân în continuare într-o poziție favorabilă în ceea ce privește penetrarea pieței, prioritatea în ce privește utilizarea rețelei, costurile mai mici de funcționare datorită economiei de scară și generarea de venituri suplimentare prin volume en-gros.</i> <i>De asemenea, operatorii de rețea mobilă trebuie să se confrunte cu costuri de licență, costuri ridicate de construire a rețelei și de marketing, factori care le cresc apetitul și deschiderea spre împărțirea rețelelor. Operatorii virtuali reprezintă oportunitatea ideală în acest scop.</i> <i>În consecință, într-o piață liberalizată operatorii virtuali pot crea parteneriate profitabile cu operatorii existenți prin conceperea unui plan de afaceri și abordarea unui model de business impecabil și atractiv care să avantajeze ambele părți, creând oportunități pentru creșterea fluxurilor de venituri, atragerea de noi segmente de clienți cu costuri de marketing foarte reduse și sporirea gamei de produse și servicii oferite prin intermediul diverselor parteneriate cu furnizorii de servicii inovative, cu valoare adăugată.</i> <i>Bazându-se pe un plan de afaceri pragmatic, operatorii virtuali nu ar trebui să aibă dificultăți în a argumenta operatorului de rețea mobilă oportunitățile reale care pot rezulta din parteneriatul lor, de creare de noi fluxuri de venituri, de atragere de noi segmente de clienți cu costurile de marketing minime, de creștere a gradului de retenție a clienților și de sporire a gradului de satisfacție a acestor, prin lansarea de operte și produse inovative.”</i> <u>Un respondent propune:</u> „ Apariția în Romania a unui operator virtual, în momentul de față fiind singura țară din Uniunea Europeană care nu are MVNO, este influențată de politica de marketing a operatorilor de telefonie mobilă, dar mai ales de condițiile severe ale pieței. Sunt de părere că în Romania apariția unui MVNO trebuie să fie însoțită de beneficii unice pentru utilizatorul final, iar soluțiile tehnice și comerciale utilizate în străinătate nu vor fi folosite în Romania. De aceea, societatea noastră vine cu un pachet de inovații (atât tehnice cât și comerciale) care vor avea trecere la români. Dar pentru implementarea acestei inovații avem nevoie de sprijin inclusiv din partea autorităților. <i>Un prim pas spre apariția unui MVNO este această consultare publică.”</i> <u>Un respondent argumentează:</u> „ Da este un moment adecvat și o evoluție naturală. Tot ce are de făcut ANCOM-ul este să recunoască statutul de MVNO și să implementeze măsurile de la punctul B (ANCOM ar trebui să impună un preț maxim per min/MB de date; altă idee la fel de fezabilă este ca traficul de MVNO să fie trafic de interconectare și să fie tratat ca atare) . <i>Argumentul principal sunt prețurile mai avantajoase pentru utilizator, creșterea concurenței, etc. De asemenea nu trebuie uitat că în Romania consumatorul este foarte sensibil la preț. Un operator mobil este un exemplu în acest sens adunând peste 7 milioane de utilizatori în câțiva ani în urma unor campanii agresive de prețuri reduse. Ca rezultat final, prețul serviciilor de telefonie mobilă a scăzut pe piața românească iar doi operatori majoritari au pierdut peste 20% din market share.”</i> <u>Un respondent propune:</u> „Da, considerăm că este momentul adecvat în vederea consolidării cadrului concurențial pe piața comunicațiilor electronice și ținând cont de interesele utilizatorilor de servicii de comunicații electronice care au mai multe opțiuni de alegere pe piață. <i>Considerăm că, raportat la condițiile pieței noastre de comunicații ar fi mai adecvată intervenția autorităților române cu atribuții în domeniul reglementării, cu toate că nu sunt bariere din punct de vedere al cadrului legislativ specific comunicațiilor electronice, în vigoare în acest moment.”</i>	(Enigma-Systems) (AdNet Telecom) (SNR)
---	---

	Un respondent propune următorul răspuns la întrebarea nr. 2 : „ <i>I hope ANCOM is not thinking that is too early for MVNO's to be allowed to enter the Romanian market. It is already very late for MVNO's to enter the market. Due to the fact that the 3 MNO's Vodafone, Orange and Cosmote already have saturated the market with 115% penetration and this is making it very difficult for a new comer MVNO to make place in the market. MVNO has to come up with very innovative ideas to take market share, which in fact is good for competition and which will bring newer service and better quality for end user consumer. It is going to be a very difficult task taking into consideration the size of their competitors (existing MNO's) on terms of market share and financial strength. The success of new comer MVNO's not only depends of their business model, efficient management and innovative ideas, but taking into consideration the current market conditions, ANCOM, the Competition Council and enforcement of EU legislation would have a great burden to strictly enforce the MNO's to accommodate the MVNOs as their business partners and to respect their rights.</i> <i>MVNOs should be allowed to enter the Romanian market as soon as possible. I think that it is already late compared to other European Union countries and taking into consideration to bring much needed competition into Romanian market in the field of mobile Communications and to eliminate Monopolies/Duopolies, controlling the Mobile Communication market.</i> <i>Lunching of MVNOs in Romania DEFINITELY requires regulatory intervention, looking back at the history of Mobile operators in Romania abusing their dominant position. (referring to the findings of Competition Council on complain from Netmaster Communications s.r.l. and penalizing Orange and Vodafone a record fine of 63 mil. EURO's, February, 15, 2011)</i> <i>During this consultation process ANCOM shall also establish the terms and conditions and the tariffs of doing business between MNO and MVNO. Tariffs shall be established keeping in mind the current market conditions and the competition.</i> <i>Yes, MVNOs do face market entry barriers regarding tariffs that could possibly be offered by the MNOs, the MNOs to their potential partner MVNO's. MNO started to offer as much as 3000 minutes and 3000 sms in their network for prepaid card, which also included 10-25% commissions to the dealers selling the pre-paid card, which means the MNO's get some where in the vicinity of EUR 4 – for the 3000 minutes plus 3000 sms in their network plus 75 mins. Plus 75 sms in other networks. If all the 4 EUR is divided by 3000 mins, their price per minute comes out to be EUR 0.0013 per minute and if all the EUR is spent in calls towards other network then the price per minute is EUR 0.053 which is currently very close to the interconnection tariff. For MVNOs to make a decent margin after deducting costs the wholesale tariff per minute has to be far below the retail tariffs offered by the MNO's. SMS costs are not taken into consideration in the above calculation.</i> <i>From the past experience dealing with the 2 major MNOs in Romania, I also think that MNO's would be very reluctant to conclude a suitable contract with the MVNO's that would benefit both of them and also create competition in the Romanian market and the MNO's would use delay tactic to further postpone the MVNO-MNO business relationship.”</i>	(Sanjay Bhasin)
3.	Întrebarea nr.3 În ce măsură sunteți de acord cu recomandarea ca un operator mobil virtual să poată adopta oricare din modelele permise de lanțul de valoare operațional mobil (Complet, Intermediar, Simplificat)? Un respondent propune: „ <i>Opinia noastră este că un MVNO trebuie să aibă posibilitatea de a adopta oricare dintre modelele descrise în documentul publicat de către ANCOM, în funcție de propriile sale interese de business. Modelul ales va fi negociat de către MVNO și operatorul mobil tradițional și adaptat la posibilitățile tehnice ale celor doi parteneri.”</i> Un respondent propune: „ <i>Alegerea unui model de operare de tip MVNO este complexă și depinde de modelul de afaceri pe care entitatea care solicită acest tip de acces dorește să îl dezvolte în practică.</i> <i>Pornind de la cele trei categorii de operatori mobili virtuali, modelul de operare al unui revânzător de servicii este potrivit unei identități care își poate extinde canalele de</i>	(Orange) (Vodafone)

	distribuție pe care le deține deja și pentru furnizarea unor servicii de comunicații electronice la puncte mobile. <i>Chiar dacă nu presupune investiții ridicate, adoptarea acestui model de operare nu permite furnizarea unor servicii inovative sau care să se diferențieze de ofertele existente ale operatorilor mobili, limitându-se în mod exclusiv la furnizarea de servicii de voce și mesaje scrise.</i> <i>Modelul de operare a unui operator de servicii este potrivit pentru o entitate care dorește să dețină controlul asupra serviciilor pe care le furnizează în ce privește prețul și gradul de inovare. Altfel spus, acest model este potrivit pentru o entitate care dorește să se adreseze unui segment specific de utilizatori finali prin diferențierea serviciilor pe care urmează să le furnizeze, de cele ale operatorilor mobili prezenți pe piață prin intermediul prețurilor și/sau a conținutului serviciilor oferite. Chiar dacă un astfel de model oferă mai mult control și flexibilitate, implementarea implică din punct de vedere tehnic o complexitate ridicată.</i> <i>Spre deosebire de modelele de operare prezentate anterior, modelul operatorului mobil virtual complet permite un grad de independență mult mai ridicat încă din momentul încheierii unui astfel de acord cu un operator mobil, întrucât permite furnizarea unor servicii complet diferite de cele ale operatorului mobil.</i> <i>Ca urmare, în funcție de serviciile pe care dorește să le furnizeze la nivelul pieței cu amănuntul și de cât de mult se poate implica din punct de vedere economic, tehnic și operațional, o entitate poate să aleagă oricare din modelele de operare mai sus prezentate, cu mențiunea că piața serviciilor de comunicații mobile din România este o piață matură caracterizată de tarife foarte scăzute și implicit randamente mai scăzute și lente ale investițiilor.”</i> <u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Operatorii mobili virtuali ar trebui să fie liberi să își stabilească dimensiunea afacerilor proprii și, de asemenea, posibilele planuri de dezvoltare. <i>În orice caz, considerăm că abordarea conform căreia doar trei modele ar trebui definite, poate fi o limitare inoportună. Modelul de afaceri al unui operator mobil virtual nu reprezintă un aspect care să fie reglementat de ANCOM. În opinia noastră nu există un model de afaceri standard și nici o soluție tehnică standardizată, deoarece fiecare model necesită o ajustare/personalizare, în conformitate cu nevoile potențialului partener.</i> <i>Pentru ca un operator mobil virtual să ataragă segmente de nișă, așa cum ANCOM sugerează în documentul supus consultării este foarte probabil să fie necesară o personalizare a modelului de afaceri. O reglementare în acest domeniu ar putea împiedica eforturile noilor operatori mobili virtuali. Prin urmare este nevoie de libertatea de a negocia comercial pentru orice nișă sau piață aleasă. Pentru a asigura condiții echitabile de concurență și pentru a proteja drepturile consumatorilor, operatorii mobili virtuali ar trebui să fie, desigur, subiectul aceluiași cerințe ca și operatorii existenți de rețele mobile, în ce privește contractele de abonat, portabilitatea numerelor, protecția datelor personale și a vieții private, etc.”</i> <u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Din punctul nostru de vedere, operatorii mobili virtuali Ar trebui să aibă libertatea de ași stabili dimensiunea afacerii proprii, precum și planurile de dezvoltare. Prin definirea a trei modele s-ar putea implementa o limitare inoportună, ținând seama de faptul că nu există un model standard de MVNO și nici o soluție tehnică standardizată. Operatorul mobil virtual trebuie să i se permită să-și personalizeze/ajusteze modelul în funcție de acordul negociat cu partenerul MNO.” <u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Adoptarea unuia dintre aceste modele trebuie să se realizeze doar în urma negocierii dintre un operator mobil și un operator mobil virtual, pentru o adaptare cât mai potrivită la cerințele fiecăruia.”	(Cosmote) (Telemobil) (RCS-RDS)
--	---	--

<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Considerăm că, în conformitate cu teoria economică modernă, avantajul competitiv pentru o firmă din orice industrie poate rezulta din modul în care firma respectivă combină elementele din lanțul de valoare adăugată al industriei respective. Prin urmare, posibilitatea de a avea acces la elementele din acest lanț va da operatorului virtual mai multe opțiuni strategice și deci mai multă flexibilitate. Considerând exemplul firmei Telenor se observă că în urma unei perioade inițiale în care Telenor a revândut pachete de servicii mobile către proprii clienți, firma a evoluat în amonte lanțului de valoare adăugată atât în zona de dezvoltare și împachetare de produse proprii, cât și în zona de operare a rețelei. O altă tendință recentă pe piața de servicii de telecomunicații mobile întărește concluzia că operatorii virtuali ar trebui să poată controla elemente diverse ale lanțului de valoare adăugată. Astfel în zona de furnizare de servicii de date mobile, oferirea de aplicații pentru utilizatorul final (mobile apps) este o zonă de creștere explozivă. Analistii acestor tendințe pe piața internațională consideră că operatorii de date mobile se pot diferenția în anumite zone bazându-se în special pe caracteristicile rețelelor pe care le operează. Un exemplu în acest sens sunt serviciile de localizare în interiorul clădirilor, unde gradul de acuratețe al localizării prin intermediul rețelelor mobile este mult mai ridicat decât cel asigurat prin intermediul GPS. Respondentul este de părere că oricare furnizor virtual va dori la un moment dat să se extindă către zona de aplicații mobile și va necesita, în consecință, un control mai ridicat asupra rețelei pe care o operează.”	(2K, AccessNet, Idilis)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Susținem liberalizarea în totalitate a pieței de comunicații electronice în România. În ce privește abordarea recomandată operatorilor virtuali societatea noastră sugerează implementarea modelului operațional intermediar sau complet. Operatorii virtuali care dispun de propria infrastructură au control asupra proceselor de business și dispun de unelte care le permit să lanseze rapid produse noi și să se adapteze cu ușurință la nevoile în continuă schimbare ale nișelor targetate. În piețele dezvoltate, unde se experimentează de peste 10 ani diverse modele de funcționare, tot mai mulți operatori virtuali devin conștienți de beneficiile modelului operațional complet. Experiența a demonstrat că nu numai prețul competitiv dar și independența față de operatorul de rețea partener, flexibilitatea și rapiditatea cu care pot lansa produse noi, inovative pe piață sunt factori ce stau la baza succesului și creșterii lor.	(Compu-taris)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Nu este specificat nici în standardele 3GPP, nici în cele de la ETSI, nici în recomandările celor de la GSM Association, că un MVNO trebuie „să-și aleagă” unul din cele trei modele recunoscute la nivel internațional (Reseller, Service Operator, Full-MVNO). Astfel, un operator virtual poate începe cu oricare combinație din lanțul operațional (nu neapărat trepte consecutive), restul fiind suplimentat fie de rețeaua gazdă (MNO) fie de integratorul de servicii (MVNE). Părerea noastră este că planul de afaceri și condițiile pieței la momentul respectiv de timp, dictează gradul de independență al unui MVNO.”	(Enigma – System)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Operatorul virtual trebuie să fie singurul care să decidă ce elemente de arhitectură va introduce el însuși și ce elemente va prelua de la „ operatorul gazdă”; adică thin operator nu este obligatoriu să folosească numai MSC de la operatorul mobil ci poate folosi și alte elemente de rețea (de exemplu voice mail ca să dau un exemplu)”	(AdNet Telecom)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Alegerea modelului trebuie lăsată la latitudinea MVNO”	(SNR-Radiocom)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ In general the market condition and investment strategy shall be able to govern the conditions of an MVNO to adopt their own model of business, but taking into consideration the reluctance from the MNO’s to share the market, the regulator shall step and enforce this issue in which MVNO shall have liberty to select the method. ANCOM shall now very clearly outline methods to allow MVNO to select their business model. In case of Intermediate MVNO and Thin MVNO there is a little investment involved to be done from MNO in terms of extra equipment, but taking into consideration the magnitude of MNO’s business activities, this investment is negligible.”	(Sanjay Bhasin)

4.	Întrebarea nr. 4 Vă rugăm să comentați asupra cadrului de reglementare aplicabil operatorilor mobili virtuali în contextul pieței românești de comunicații mobile. Ce fel de condiții ar trebui respectate de operatorii de rețea mobilă, astfel ca operatorii mobili virtuali să opereze efectiv și eficient pe piața de comunicații mobile națională? <u>Unul din respondenți argumentează</u> : „ Actualul cadru legislativ este suficient în opinia noastră pentru derularea operațiunilor specifice unui MVNO. Acesta include o definiție a MVNO-urilor(art.2 alin 1.(1) litera I) din Decizia ANRCTI nr. 2895/2007), drepturi și obligații drepturi și obligații ale furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice aplicabile inclusiv MVNO-urilor (Decizia ANCOM nr. 338/2010 privind regimul de autorizare generală pentru furnizarea rețelelor și serviciilor de comunicații electronice), obligații referitoare la interconectarea rețelelor de comunicații electronice (impuse prin decizii ale ANCOM în temeiul Ordonanței Guvernului nr. 34/2002 etc.). De altfel, definiția MVNO-urilor aplicabilă la acest moment conform cadrului de reglementare în vigoare este identică cu definiția propusă de ANCOM prin documentul supus consultării publice. Așa cum am menționat de altfel și mai sus suntem de părere că ANCOM nu ar trebui să elaboreze niciun fel de reguli suplimentare referitoare la MVNO-uri.” <u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Furnizarea serviciilor de către un MVNO trebuie să se realizeze în condițiile regimului de autorizare generală adoptat de către Autoritate, regimul juridic care stabilește drepturile și obligațiile furnizorilor de servicii și rețele de comunicații electronice. Ca urmare, entitățile care doresc să furnizeze servicii de comunicații electronice la puncte mobile prin intermediul oricărui model de operare de tip MVNO trebuie să efectueze o notificare către ANCOM.” <u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Considerăm actualul cadru de reglementare, ce se aplică operatorilor de rețea mobilă virtuală ca fiind suficient, complet și favorabil pentru intrarea pe piață a acestora, în orice moment. De fapt, în Europa, legislația secundară în acest domeniu nu s-a dovedit a aduce rezultatele dorite. Operatorii mobili virtuali sunt prezenți în mai multe țări europene și își desfășoară activitatea, în general, pe baza unor acorduri încheiate cu operatorii de rețele mobile, fără o intervenție de reglementare. Din punctul nostru de vedere, legislația actuală, în vigoare, acoperă toate condițiile de funcționare efectivă și eficientă a pieței de comunicații mobile la nivel național. Reglementarea suplimentară ar conduce, în opinia noastră, la distorsiuni ale pieței, având în vedere că actualul cadru de reglementare (care reflectă de fapt, cadrul european de reglementare) și-a dovedit eficiența pe alte piețe din Uniunea Europeană. Din această perspectivă, apreciem ca fiind adecvată, abordarea conform căreia, toate condițiile tehnice și comerciale ar trebui stabilite prin acordul părților, prin negociere, în cadrul contractului încheiat între acesta. Acest acord va fi un rezultat al modelului de business ales, al segmentului de piață vizat, al nevoilor consumatorilor, respectiv al capacității ambilor parteneri. În particular pentru cazul României nu posedăm nicio informație conform căreia ar fi existat cazuri în care operatorii mobili virtuali ar fi dorit să intre pe piață dar nu au putut face acest lucru, din cauza faptului că nu ar fi fost în măsură să negocieze acordurile comerciale necesare cu operatorii de rețele mobile.” <u>Un alt respondent argumentează:</u> „ În opinia noastră, actualul cadru de reglementare aplicabil operatorilor mobili virtuali este favorabil intrării acestora pe piața de comunicații mobile. Condițiile pe care operatorii de rețea mobilă ar trebui să le respecte în vederea operării eficiente și efective pe piața de comunicații sunt acoperite, din punctul nostru de vedere, de legislația în vigoare.” <u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Considerăm că este necesară definirea acestui tip de operator, acesta urmând să fie reglementat similar cu oricare alt operator mobil (tarife de interconectare reglementate, etc.). Așa cum am răspuns și la întrebarea 2, ar trebui ca operatorii de rețea mobilă să aibă oferte nediscriminatorii pentru operatorii virtuali mobili, doar așa putându-se respecta principiile de concurență pe piață. ”	(Orange) (Vodafone) (Cosmote) (Telemobil) (RCS-RDS)
----	---	--

<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ În concordanță cu cele explicate mai sus, considerăm că în contextul pieței din România există o necesitate clară a stabilirii de standarde și bune practici care să ghideze operatorii în cadrul acordurilor de furnizare de servicii virtuale. Respondentul încurajează ANCOM să își asume responsabilitatea dezvoltării și promovării unor astfel de standarde, chiar și în condițiile în care ele nu sunt publicate cu titlu obligatoriu. În ce privește detaliile efective ce urmează a fi cuprinse în procesul de reglementare, respondentul este de părere că discuția este mult mai extinsă pentru a fi cuprinsă în răspuns. Respondentul apreciază pozitiv efortul făcut de ANCOM pentru o reglementare corectă și consideră că există puncte de plecare în elaborarea unei reglementări similare pentru accesul la rețelele mobile.”	(2K, AccessNet, Idilis)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Pentru a sprijini efortul operatorilor virtuali de a-și consolida poziția pe piață și de a deveni o piață suprasaturată, acestora ar trebui să li se permită abordarea unor modele operaționale cât mai flexibile și complexe, care să le dea libertatea de a lansa noi produse și pachete de servicii inovative și competitive în timp real. Ținând cont de faptul că piața de comunicații mobile este în continuare dominată de trei operatori care dețin peste 90% din piață, un cadru de reglementare specific în ce privește funcționarea operatorilor virtuali sau care încurajează negocierea cu bună credință a unor contracte comerciale între operatorii de rețea mobilă și operatorii virtuali ar putea fi o soluție pentru liberalizarea pieței și dezvoltarea unui mediu competitiv sănătos. O recomandare ar fi existența unor reglementări care să limiteze prețurile de vânzare en-gros practicate de operatorii de rețea mobilă, asigurarea calității serviciilor (QoS-Quality of Services), garantarea apelurilor gratuite către serviciile de urgență (112), precum și alte reglementări care țin de buna funcționare a operatorului mobil virtual. Reglementările referitoare la operatorii mobili virtuali diferă de la țară la țară. În anumite țări operatorii de rețea mobilă sunt obligați să împartă rețeaua lor cu operatorii virtuali și să aplice modele de tarify uniforme. În alte țări, reglementările existente facilitează și impulsionează lansarea operatorilor virtuali, obligând operatorii de rețea cu cea mai mare cotă de piață să împartă rețeaua cu operatorii virtuali. De asemenea există țări care sunt indiferente față de operatorii virtuali și nu există cerințe pentru a-și deschide rețelele către aceștia.”	(Compu-taris)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Așa cum am precizat mai sus o reglementare strictă din partea autorităților (cum este în în Cipru, Franța, Danemarca, etc.) ar face, după părerea noastră să complice procesul de negociere cu un MNO. Impunerea unui tarif de interconectare sau alte clauze împovărătoare pot crea o barieră în apariția unui MVNO , cu efecte previzibile – aceleași tertipuri între operatori ca la interconectarea națională prin TDM reglementată, evident. Se pare că înțelegerile comerciale între operatori sunt mult mai productive decât cele dictate de reglementări. Dacă se semnează un acord comercial, acesta va fi echitabil de ambele părți. În cazul semnării unui acord influențat de reglementări, acesta poate fi în defavoarea unui operator mai mic. Concret, societatea noastră a avut parte de experiența unei atitudini ostile din partea unui operator declarat cu putere semnificativă pe piață.”	(Enigma-Systems)
<u>Un alt respondent argumentează:</u> „ Se impune elaborarea unui cod de setare și operare MVNO pe care toți operatorii mobili sunt obligați să-l semneze. Acesta ar trebui să conțină : ANCOM să impună un preț maxim per minut /MB de date Traficul de MVNO să fie trafic de interconectare și să fie tratat ca atare. Fiecare operator să publice nivelul minim de SLA (rețea, billing, customer care), sistemele la care oferă acces operatorului virtual (adică se obligă să îi furnizeze acces la ele pe baza unor specificații de interfațare clare). Fără astfel de măsuri, operatorii mobili existenți ar putea oferi acces discreționar la rețeaua lor.”	(AdNet Telecom)
<u>Un alt răspuns:</u> „ Opinăm că este necesară intervenția autorității naționale de reglementare în domeniul comunicațiilor prin emiterea cadrului de reglementare obligatoriu specific acestui nou domeniu. Ar trebui respectate condițiile de acordare a accesului nediscriminatoriu la rețeaua operatorilor mobili, cu asigurarea condițiilor concurențiale de piață.”	(SNR-Radiocom)

	<u>Un alt răspuns:</u> „ <i>Like in the UK, OFCOM forced the Incumbents to sign contracts with the alternate operators within of maximum time limit of 30 days, which was strictly enforced with the penalties on the incumbents if they didn't follow. In Romania, MNOs should also be forced by the regulator and the authorities to conclude MVNO contracts in max. 30 calendar days and to start technical service in max. 15 days, following signing of the contract.</i> <i>Wholesale tariffs agreed between the MNO and the MVNO shall be below MNO's retail tariffs by at least 30%- 40% , so that there is sufficient margins from the MVNO's to enter the market and to offer their services at competitive tariffs to the end users and to cover the expenses and finally to be left with resonable profit margins to grow the services and to invest in the future advanced mobile technologies.</i> <i>MNO should accomodate MVNO's subscribers roaming calls with resonable tariffs and all tariffs shal be concluded in the first contract.”</i>	(Sanjay Bhasin)
5.	Întrebarea nr.5 Vă rugăm să comentați asupra recomandărilor privind aria de serviciu a operatorilor mobili virtuali și asupra legăturii dintre durata de valabilitate a licenței de utilizare a frecvențelor radio acordată operatorului de de rețea mobilă și durata posibilă pentru operatorul mobil virtual de furnizare a serviciilor de comunicații electronice către utilizatorii finali. <u>Un respondent propune:</u> „ <i>Este evident că aria de serviciu a MVNO-urilor nu poate depăși aria de acoperire a rețelei operatorului mobil, iar durata furnizării serviciilor de către MVNO nu poate fi mai lungă decât durata de valabilitate a licenței operatorului mobil. Prin negociere, operatorul mobil și MVNO pot stabili durata acordurilor, fără a depăși însă durata de valabilitate a licențelor.”</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Având în vedere că un MVNO nu deține propriile licențe de utilizare a frecvențelor radio este evident că perioada de furnizare a serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile de către o astfel de entitate se poate realiza doar pe perioada în care operatorului mobil i-au fost acordate drepturile de utilizare a frecvențelor radio prin intermediul licențelor.</i> <i>În ce privește aria de furnizare a serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile, aceasta este legată tot de modul de alocare a licențelor. Având în vedere că dreptul de utilizare a frecvențelor radio a fost acordat operatorilor mobili la nivel național, aria geografică în care un MVNO poate să furnizeze servicii de comunicații electronice la puncte mobile poate să fie similară și la fel de extinsă cu cea pe care o acoperă operatorul mobil, însă considerăm că nu este fezabil din punct de vedere economic ca oferta unui MVNO să se suprapună cu oferta operatorului mobil, cel puțin nu din momentul lansării. Ca urmare, din punct de vedere economic nu se justifică acoperirea întregii arii geografice pe care o deservește operatorul mobil, dar dacă un MVNO decide să își dezvolte un model de afaceri există posibilitatea extinderii în timp a ariei acoperite de serviciile pe care le furnizează.”</i>	(Orange) (Vodafone)

<u>Un alt respondent propune:</u> „ Conform experienței comerciale se poate concluziona că este de preferat ca „ aria de serviciu autorizată” să fie stabilită prin acordul părților în cadrul contractului încheiat de acesta, pe baza ofertei puse la dispoziție de operatorul de rețea mobilă. În funcție de modelul ales de funcționare, părțile trebuie să aibă libertatea de a stabili toate aspectele comerciale. Considerăm că nu este recomandată echivalarea celor două expresii – aria autorizată de serviciu – și – aria autorizată de serviciu licențiat-deoarece, în mod clar, cele două sunt diferite tocmai prin existența unei licențe de utilizare a spectrului, care este deținută de către operator. În ceea ce privește aria de serviciu este necesar să fie luată în considerare nevoia individuală a unui operator mobil virtual și prin urmare să fie negociată comercial. Acordul prin care s-ar putea lansa serviciile unui operator mobil virtual depinde de modelul de business și de serviciile pe care operatorul de rețele mobile este în măsură să le ofere. În spectrul serviciilor operatorilor de rețele mobile (voce, SMS, date), un operator de rețele mobile virtuale poate avea necesități diferite și ar putea să nu dorească să utilizeze întreaga ofertă de servicii. Ca exemplu, un operator mobil virtual poate dori să lanseze doar un serviciu pur de date, ca urmare a faptului că a identificat un nivel ridicat al cererii. În ce privește legătura dintre termenul de valabilitate a licenței de utilizare a frecvențelor radio care a fost acordată operatorului de telefonie mobilă și durata posibilă de furnizare a serviciilor de către operatorul mobil virtual, putem fi de acord că un contract nu poate fi încheiat pe un termen mai lung decât valabilitatea licenței de utilizare a spectrului de frecvențe. Totuși, considerăm că nu este recomandată o aliniere obligatorie între durata contractului și termenul de valabilitate a licenței partenerului, pentru că în practică, pot apărea motive subiective sau obiective care să ducă la încetarea contractului înainte de termenul până la care a fost acordată licența de utilizare a spectrului de frecvențe. De exemplu, poate apărea situația în care un operator mobil virtual decide că marja de profit nu este satisfăcătoare și ar dori să iasă de pe piața muncii după numai un an de activitate. Printre motivele pentru care partenerii pot prefera să păstreze contractul pe termen scurt putem enumera: baza de clienți insuficientă dobândită, modificarea condițiilor de piață, oferte ale altor operatori de rețele mobile, etc. Pe baza motivelor expuse, rezultă necesitatea ca durata contractului să fie stabilită de către părți (prin acordul acestora), fără nici o legătură obligatorie cu existența dreptului de utilizare a frecvențelor radio.”	(Cosmote)
<u>Un alt respondent propune:</u> „ În opinia noastră „ aria de serviciu autorizată” ar trebui să fie stabilită prin contractul încheiat între operatorul de rețea mobilă și operatorul mobil virtual. În ce privește legătura dintre durata de valabilitate a licenței de utilizare a frecvențelor radio acordată operatorului de rețea mobilă și durata de valabilitate a licenței de utilizare a frecvențelor radio acordată operatorului de rețea mobilă și durata posibilă de furnizare a serviciilor de comunicații electronice pentru operatorul mobil virtual, considerăm că nu se poate vorbi despre o aliniere obligatorie între cele două, contractul dintre părți putând înceta înainte de termenul până la care a fost acordată licența de utilizare a frecvențelor radio.”	(Telemobil)
<u>Un respondent propune:</u> „ Atât aria de serviciu precum și durata contractuală dintre un MVNO și un operator de rețea mobilă ar trebui să rămână la negocierea părților, în condiții nediscriminatorii oferite de operatorul de rețea mobilă.”	(RCS-RDS)
<u>Un alt respondent propune:</u> „ În ce privește aria de serviciu accesibilă furnizorului de servicii virtuale, respondentul susține poziția ANCOM că aceasta trebuie să fie cea maxim disponibilă. Considerăm că utilizatorii finali, prin intermediul studiului recent publicat de ANCOM și-au exprimat suficient de clar preferința pentru o acoperire cât mai largă, iar restrângerea acestei arii de către un furnizor de servicii virtuale l-ar pune pe acesta într-o poziție de dezavantaj competitiv. În ce privește durata de valabilitate a acordului între operatorul virtual și furnizorul de infrastructură, poziția ANCOM care limitează durata acordului la durata licenței de operare este una logică și corectă. Totuși sugerăm ca ANCOM să ia în considerare posibilitatea ca în condițiile în care din diverse motive licența furnizorului de infrastructură este retrasă, operatorul virtual să aibă	(2K Telecom, AccessNet, Idilis)

<i>prioritate în prelungirea ei, cel puțin până la data expirării licenței inițiale. Considerăm că o astfel de măsură ar putea asigura continuitatea serviciului pentru clienții operatorului virtual, clienți care altfel ar fi puși în imposibilitatea de a accesa un serviciu pe care îl doresc și l-au contractat, fără ca această imposibilitate să poată fi înlăturată printr-o acțiune a lor sau a companiei care le furnizează serviciile."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ În ce privește legătura dintre durata de valabilitate a licenței de utilizare a frecvențelor acordate operatorului de rețea mobilă și durata posibilă pentru operatorul mobil virtual de furnizare a serviciilor de comunicații electronice către utilizatorii finali, aceasta nu este relevantă în cazul modelului operațional recomandat de noi. Operatorii virtuali compleți, care au control asupra proceselor de business și asupra datelor propriilor clienți pot decide schimbarea infrastructurii radio. Această independență asigură dezvoltarea unei piețe de comunicații concurențiale. <i>Forurile de reglementare naționale trebuie să încurajeze stabilirea unui echilibru între interesele comerciale ale operatorului de rețea gazdă și nevoia de liberalizare a pieței. Experiența piețelor europene indică faptul că un asemenea echilibru poate fi obținut și menționăm exemplul reglementării tarifelor de interconectare, roaming și Local Loop Unbundling.</i> <i>Aria de servicii care pot fi lansate de operatorii virtuali este foarte diversificată și aceștia pot opta între alegerea unui model bazat pe simple pachete de voce și mesagerie la prețuri reduse, la servicii care adresează anumite nișe de clienți sau etnii, servicii de promovare pe mobil, servicii cu valoare adăugată pentru companii, servicii de date și conținut mobil, servicii M2M, servicii combinate la prețuri competitive (ex. Quad play) servicii de roaming sau orice alt tip de servicii."</i>	(Computa- ris)
<u>Un respondent propune:</u> „ Considerăm că aria de acoperire a unui MVNO trebuie să coincidă cu aria de acoperire a rețelei gazdă. Utilizatorul final nu este fascinat de provocările de ordin tehnic care stau la baza funcționării unui MVNO, ci de o disponibilitate a serviciului cu care s-a obișnuit de la apariția GSM-ului, din Aprilie 1997 până în prezent. Apariția unui MVNO cu acoperire doar într-o zonă geografică ar crea o situație fără precedent la noi în țară, efectele fiind denigrarea noului operator. Referitor la durata contractului dintre MNO și MVNO evident că este influențată de durata de valabilitate a licenței radio; potențialul MVNO dacă dorește a intra pe piață ca Full-MVNO singurul motiv pentru care se dorește semnarea unui acord cu un operator mobil (MNO) fiind închirierea accesului la rețeaua radio (un operator virtual nedispunând de așa ceva). În prezent există probleme datorită expirării licențelor de utilizare a spectrului și prin urmare imposibilitatea de a alcătui o strategie pe termen lung."	(Enigma- Systems)
<u>Un alt respondent propune:</u> „ Se impune ca și condiție pentru operatorul virtual operarea la nivel național. Operatorul virtual există cât timp există/are licență operatorul de rețea mobilă."	(AdNet- Telecom)
<u>Un respondent propune:</u> „ Condițiile concrete de prestare a serviciilor de către operatorii mobili virtuali urmează a se stabili pe baze contractuale, în strânsă și directă corelare cu cadrul general de reglementare specific acestui domeniu. Valabilitatea licenței de utilizare a frecvențelor este un factor de constrângere pentru ambii parteneri în aceeași măsură, deși responsabil de îndeplinirea obligațiilor din licență este numai unul dintre aceștia."	(SNR)
<u>Un alt respondent propune:</u> „ This is a sensitive issue and must be thought about carefully. In case MNO's license is not valid anymore, MVNO's business and its clients should not suffer. ANCOM shall find a fool proof solution to this. Some of my suggestion, subject to face to face discussion in a case where MNO's license expires or is declared invalid, MVNO/s shall be given option to continue their services in the following manner: a) Either to switch to a new MNO with similar contractual conditions like its first MNO partner. b) MVNO's shall be given priority to take over the license as a consortium. c) License should be auctioned or sold to another interested party without interruption of service to the MVNOs."	(Sanjay Bhasin)

6.	Întrebarea nr. 6 Considerați că numărul de operatori mobili virtuali atașați unui operator de rețea mobilă trebuie restricționat? Vă rugăm să elaborați comentariul dvs. împreună cu argumentarea corespunzătoare. <u>Un respondent propune:</u> „ Nu considerăm că numărul de MVNO-uri trebuie restricționat. Fiecare operator mobil poate să decidă, în funcție de capacitățile sale disponibile numărul de MVNO-uri care pot utiliza rețeaua sa. ” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Considerăm că în contextul actual o astfel de întrebare nu este relevantă, având în vedere stadiul actual al cererilor de acces de tip MVNO și situația existentă în sectorul de comunicații mobile din Romania.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Din perspectiva noastră, numărul de operatori mobili virtuali care sunt conectați la un operator de rețele mobile nu ar trebui să fie, în nici un caz, limitat. Stabilirea unei limite poate duce la distorsiuni ale pieței prin limitarea intrării pe piață a noilor operatori (în cazul în care numărul permis de operatori noi ar fi deja atins). În cazul piețelor mature, noii operatori mobili virtuali se pot adresa noilor segmente și nișe de clienți, care nu sunt de interes pentru operatorii tradiționali de rețele mobile (de exemplu din motive economice). Restricțiile privind numărul de operatori mobili virtuali ar putea afecta dorința operatorilor mobili virtuali de a lansa noi oferte, aspect care în schimb poate împiedica dezvoltarea unui grad ridicat de concurență și acoperire a pieței. În orice caz, având în vedere capacitatea limitată a rețelei și faptul că pentru dezvoltarea rețelei un operator ar trebui să facă investiții suplimentare, limita numărului de operatori virtuali mobili atașați la un operator de rețea mobilă trebuie să fie stabilită de către acesta, pe baza condițiilor de piață și în funcție de capacitatea rețelei, nu printr-o reglementare a ANCOM în acest sens.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Din punctul nostru de vedere, limitarea numărului de operatori mobili atașați unui operator de rețea mobilă ar putea conduce la distorsionarea pieței, prin restricționarea intrării pe piață a unor operatori noi. Dat fiind capacitatea limitată a unei rețele mobile și faptul că dezvoltarea acesteia implică investiții semnificative credem că operatorul de rețea mobilă este singurul în măsură să stabilească o limită pentru rețeaua proprie ținând cont de condițiile de piață și de nivelul investițiilor necesar a fi realizate.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Numărul acestora nu ar trebui limitat, aceste limitări nu ar fi în beneficiul unei piețe libere și concurențiale.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Respondentul nu vede nici un motiv pentru o astfel de limitare.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Se recomandă ca numărul de operatori mobili virtuali atașați unui operator de rețea mobilă să nu fie restricționat în nici un fel, susținând crearea unui mediu competitiv sănătos.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Se consideră că piața telecom hotărește numărul operatorilor virtuali de telefonie mobilă. Dacă un MVNO oferă cam tot ce se poate oferi în materie de servicii (atât de bază cât și cu valoare adăugată), apariția altor operatori virtuali ar fi prohibitivă. Prin urmare, cu cât investiția inițială este mai mare, cu atât mai mult se pot oferi servicii cu valoare adăugată și cu mai puține șanse de apariție a unui nou MVNO.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Nu. Este decizia operatorului mobil în funcție de infrastructura sa, etc. Nu văd nici un argument fezabil pentru a introduce o astfel de restricție.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Opinăm că regula ar trebui să fie nelimitarea numărului operatorilor mobili virtuali urmând ca limitarea să fie aplicată numai în cazuri extreme, în situația de limitare obiectivă tehnică și cu justă fundamentare din partea operatorului de rețea.”	(Orange) (Vodafone) (Cosmote) (Telemobil) (RCS-RDS) (2K Telecom AccessNet, Idilis) (Computaris) (Enigma-Systems) (AdNet Telecom) (SNR)
----	---	---

	<u>Un alt respondent propune:</u> „ Number of MVNOs attached to a mobile network operator should not be restricted. The decision should be left on the market condotions. There could however be implemented a minimal fee imposed on becoming and MVNO or a minimal investment requirement, for the market not to be flooded with unserious players where the end user customer suffers with poor quality service.”	(Sanjay Bhasin)
7.	Întrebarea nr. 7 Care ar trebui să fie, în opinia dvs. activitățile specifice ale celor trei modele de operatori mobili virtuali? Vă rugăm a lista aceste activități împreună cu justificarea adecvată. <u>Un respondent propune:</u> „ Succesul MVNO-urilor, însemnând accentuarea concurenței pe piața de retail, depinde foarte mult de gradul de noutate al produselor propuse și de percepția utilizatorilor finali. Este necesar ca MVNO-urile să introducă pe piață oferte noi, împachetând în mod diferit minutele cumpărate la nivel de wholesale (prin adăugarea altor servicii, prin crearea altor oferte, etc.). Acest lucru este posibil numai în măsura în care un MVNO deține un sistem propriu de facturare. Este de asemenea foarte important ca operatorii mobili virtuali să își creeze propria identitate să fie percepuți de către utilizatorii finali ca entități diferite față de operatorii mobili tradiționali existenți. Pentru aceasta, operatorii mobili virtuali trebuie să prezinte un brand propriu, să își asume modalități diferite de promovare/marketing să dispună de un sistem propriu de distribuție și să asigure un serviciu de relații cu clienții. În concluzie, un MVNO în forma light trebuie să îndeplinească toate activitățile prezentate în figura 1 la pag. 9 a documentului publicat de către ANCOM (facturare, relații cu clienții, distribuție, marketing și branding, vânzare), în caz contrar neputându-se diferenția de operatorul mobil tradițional.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Activitățile specifice pe care le pot derula operatorii mobili virtuali depind de modelul de operare ales. Toate activitățile specifice pentru toate categoriile de MVNO general acceptate în practică și în doctrina de specialitate au fost dezvoltate la răspunsurile furnizate la întrebările 1 și 3.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Nu este aplicabil. Considerăm că răspunsul la această întrebare trebuie oferit de către potențialii operatori mobili virtuali.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ In opinia noastră la această întrebare răspunsul ar trebui oferit de operatorii mobili virtuali.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Un MVNO ar trebui să aibă aceleași responsabilități ca un operator de rețea mobilă granița responsabilităților acestora urmând să fie stabilită prin contractul încheiat între cele două părți.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Figura 1: Lanțul de valoare operațional din comunicațiile mobile. Modele de operatori virtuali din documentul supus consultării detaliază corect modelele de operatori virtuali care sunt cele mai probabil să apară pe piață precum și ariile din lanțul de valoare adăugată pe care aceștia le vor agrega. Considerăm ca o detaliere suplimentară a acestor arii în cadrul răspunsului nostru nu este necesară, activitățile la care se referă fiind relativ clare în industria de telecomunicații.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Operatori virtuali simpli (Reseller) – Cea mai mare parte a operatorilor virtuali sunt simpli distribuitori. Ei au de obicei un brand cunoscut și o infrastructură de distribuție complexă, concentrându-se asupra vânzărilor și asupra eficientizării relațiilor cu clienții. Aceștia revând serviciile operatorului de rețea mobilă la care adaugă o marjă stabilind împreună cu acesta prețurile. Astfel de operatori virtuali au control doar asupra proceselor de vânzare și de marketing și se diferențiază de obicei doar prin prețuri, prin identitatea și valoarea brand-ului. Principalele avantaje ale acestui model operațional sunt timpul scurt necesar lansării pe piață, costurile reduse de pornire și disponibilitatea operatorului de rețea mobilă de a adopta acest model, deoarece nu este perceput ca o amenințare reală pentru afacerea sa	(Orange) (Vodafone) (Cosmote) (Telemobil) (RCS-RDS) (2K Telecom , AccessNet, Idilis) (Compu-taris)

	<i>tradițională. În plus, operatorul de rețea mobilă gestionează toate datele clienților operatorului virtual.</i> <i>Operatorii virtuali intermediari – se pot împărți în două subcategorii:</i> <i>Operatori virtuali furnizori de servicii – adițional operatorilor virtuali simpli, acest tip de operator virtual își gestionează toate procesele legate de relațiile cu clienții și toate procesele de facturare pentru serviciile oferite.</i> <i>Operatori virtuali furnizori de servicii cu valoare adăugată- adițional operatorilor virtuali furnizori de servicii, acest tip de operator dispune de propria infrastructură care asigură controlul complet asupra serviciilor oferite. Acești operatori virtuali pot lansa cu ușurință servicii cu valoare adăugată VAS-Value Added Services precum mesageria vocală, notificare apeluri pierdute, rețele private de tip VPN.</i> <i>Operatori virtuali cu structură completă- au control asupra operațiunilor, datelor și serviciilor lansate având la dispoziție inclusiv elemente de rețea (cum ar fi HLR, GMSC/MSC, GGSN, SMSC, MMSC), ceea ce le oferă flexibilitate în proiectarea și implementarea unor noi servicii.</i> <i>Pe termen lung acest model operațional ar putea aduce beneficii atât consumatorilor cât și operatorilor de rețea mobilă și operatorilor virtuali. Disponibilitatea limitată de frecvențe radio a dus la limitarea numărului furnizorilor de telefonie mobilă din fiecare țară, operatori care au trecut printr-un lung și costisitor proces de acordare a licențelor.</i> <i>Climatul competitiv care se crează odată cu apariția operatorilor virtuali este benefic tuturor celor implicați: nou veniți, operatorii deja existenți și mai ales clienții finali.”</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Un operator virtual poate începe cu orice combinație din lanțul operațional (nu neapărat trepte consecutive), restul fiind suplimentat fie de rețeaua gazdă fie de integratorul de servicii (MVNE). Părerea companiei este că planul de afaceri și condițiile pieței la momentul de timp respectiv dictează gradul de independență al unui MVNO. Având în vedere că anumite activități pot fi externalizate (cum ar fi : call center, rețeaua de distribuție, publicitatea, facturarea, serviciile oferite, branding, etc.) și pe cele obligatorii conform legii (portabilitatea, accesul la serviciile de urgență, interceptarea legală , raportarea datelor statistice conform Deciziei 1167/2011, etc)."</i> <u>Un alt repondent propune:</u> „ <i>Nu are sens să îngrădim numărul de tipuri de operatori virtuali la trei. De asemenea ca și tipuri de activități propun să nu ne complicăm inutil. Deja avem mii de coduri CAEN. Ași introduce totuși obligativitatea existenței unei infrastructuri și proceduri adecvate (inclusiv reflectată în codul de activitate) pentru preluarea și stocarea în condiții de maximă siguranță a datelor cu caracter personal. De asemenea ași stipula obligativitatea ca aceste date să nu poată fi comunicate unor terțe părți fără acord prealabil (protecția datelor personale). În cazul unor contracte cu utilizatorii, MVNO vor avea răspunderile rezultate din contract. Dar de regulă MVNO sunt prepaid , deci fără a complica lucrurile prea tare un MVNO ce nu oferă calitate „ va pieri pe limba lui”.</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Activitățile specifice unui model de MVNO depind de înțelegerea contractuală dintre acesta și operatorul de rețea mobilă precum și de capabilitățile lui de implementare a diferitelor activități."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>I basically agree with your definition of the MVNO types at this time. No major comments at this time on this. The issue shall be kept open and could be solved during the process of rules and regulation on this.</i> <i>Model a) FULL MVNO: Shall be trated similar to MNO with the difference that MVNO doesn't develop the mobile radio network.</i> <i>Model b) INTERMEDIATE MVNO</i> <i>Model c) Thin MVNO</i> <i>All the above three types of MVNO should be given access to services on MNO's network including full roaming. Maximum roaming tariffs shall be regulated by ANCOM ."</i>	(Enigma Systems) – (AdNet Telecom) (SNR) (Sanjay Bhasin)

8.	Întrebarea nr. 8 ANCOM supune consultării cele două variante referitoare la alocarea numerotației pentru operatorii mobili virtuali sintetizate din analiza practicii europene și din prevederile PNN. Vă rugăm a comenta asupra acestor două variante cu argumentarea corespunzătoare. <u>Un respondent propune:</u> „ Considerăm că ar fi util, pentru a oferi utilizatorilor finali transparență asupra calității furnizorului de servicii de comunicații mobile (operator mobil tradițional sau MVNO) ca MVNO-urile să utilizeze numere dintr-o tranșă specială. Remarcăm totodată faptul că deținerea unor tranșe proprii de numerotație va ușura procesul de mutare a MVNO-urilor de pe rețeaua unui operator mobil pe rețeaua unui alt operator mobil. Schimbarea operatorului gazdă poate fi necesară atunci când operatorul gazdă nu mai deține licența pentru utilizarea spectrului, atunci când un alt operator mobil oferă condiții mai bune (tarife, acoperire, etc.) și poate contribui la creșterea nivelului de concurență pe piața de wholesale. Este deci necesar ca acest proces să nu implice distorsiuni majore ale serviciului furnizat utilizatorilor finali, așa cum este schimbarea numerotației. Portarea tuturor numerelor, deși un proces simplu pentru utilizatorii finali ar presupune un efort major din partea MVNO-ului în cauză și evident riscul de a pierde o parte dintre abonați. În cazul în care MVNO nu are mijloacele tehnice de a realiza operațiunile necesare de a realiza operațiunile necesare pentru portarea numerelor, interconectarea cu alți furnizori și roaming (așa cum se întâmplă cu un MVNO în formă simplificată) aceste operațiuni pot fi realizate de către operatorul mobil tradițional care îl găzduiește. <u>Un alt respondent propune:</u> „ Detalierea acestor aspecte, înainte de apariția operatorilor mobili virtuali, nu se justifică, însă, considerăm că în funcție de modul de operare ales, ambele variante referitoare la alocarea numerotației se pot implementa.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Având în vedere că există o varietate de modele de afaceri care pot fi puse în aplicare de către potențialii operatori mobili virtuali considerăm ca ANCOM ar trebui să permită părților să stabilească ele însele, pe baze comerciale, care dintre aceste servicii ar trebui să fie furnizate de către operatorii de rețele mobile pentru operatorii mobili virtuali.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Dată fiind multitudinea modelelor posibile de afaceri, considerăm că ANCOM trebuie să permită operatorilor să stabilească ei înșiși, pe baze comerciale, care dintre aceste servicii vor fi prestate de către MNO în favoarea MVNO.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Considerăm că ambele cazuri prezentate trebuie tratate prin intermediul contractului dintre un MVNO și un operator de rețea mobilă, nefiind necesară o reglementare în acest sens.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Considerăm că trebuie permise ambele modele, la alegerea viitorilor MVNO. Modelul în care MVNO deține licențe de numerotație poate fi dorit de operatorii existenți, care au deja acorduri de interconectare, infrastructura și resurse de numerotație, în timp ce modelul în care problemele legate de gestiunea resurselor de numerotație rămân în sarcina operatorului de rețea mobilă ar facilita accesul pe piață a unor operatori „greenfield” .” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Prima opțiune, respectiv asigurarea alocării numerotației, portabilitatea numerelor, interconectarea cu alți furnizori de servicii și roaming-ul pentru operatorii mobili virtuali de către operatorul de rețea mobilă partener presupune costuri mult mai reduse pentru operatorul virtual. În schimb, a doua opțiune, respectiv asigurarea alocării către operatorii mobili virtuali a blocurilor de numere din tranșele de numere disponibile (070 XXXXXXXX) cu asigurarea cerințelor legate de portabilitatea numerelor, interconectarea cu alți furnizori și a roaming-ului internațional de către operatorul mobil virtual le oferă acestora din urmă flexibilitate, control și siguranță. Dispunând de propriul repozitoriu de gestionare a datelor SDM (Subscriber Data Management) aceștia devin independenți de operatorul de rețea mobilă partener, având opțiunea de a schimba operatorul de rețea partener în cazul în care apar neînțelegeri de orice tip.”	(Orange) (Vodafone) (Cosmote) (Telemobil) (RCS-RDS) (2K Telecom, AccessNet, Idillis) (Computaris)
----	---	--

	<u>Un alt respondent propune:</u> „ Decizia de a folosi numerotația și celelalte obligații aparține strict de MVNO, din moment ce investițiile necesare în lansarea unui operator mobil virtual nu vin din partea rețelei gazdă, și nici din partea autorităților (până și echipamentele necesare interceptării în cadrul legal sunt pe cheltuiala noului operator, fie el virtual sau nu). Dacă noul operator virtual nu vrea să investească o sumă mare de bani, atunci el apelează la numerotația rețelei gazdă, la cartelele SDIM comandate tot de rețeaua gazdă (în acest caz nemaifiind nevoie de HRL), la MSC-ul rețelei gazdă (nemaifiind nevoie de Softswitch și de Media Gateway), la soft-ul de facturare a rețelei gazdă (nemaifiind nevoie de server de billing, CRM), etc.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Operatorul virtual să poată alege nîngrădit între cele două variante. Cu mențiunea că dacă se merge pe varianta a), operatorul mobil să fie obligat prin codul de setare și operare MVNO să asigure acces neîngrădit la partenerii săi pentru operatorul virtual și la tarife reglementate. Operatorul virtual oricum nu ar avea resurse (în majoritatea cazurilor) să se ocupe de acorduri de roaming și de interconectare mai ales dacă vine dintr-o zonă de retail.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Opinăm că varianta b) corespunde cerințelor pieței de comunicații electronice.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Seems correct the decision of either taking numbering plan from MNO or being allotted by ANCOM shall be left to the MVNO. In either case if MVNO at any time would like to change partner MNO, the MVNO shall be allowed full freedom and flexibility to change its partner MNO and also full number portability and could take his set of number to a new MNO within a very short period of time so that the end user's services are not interrupted. This period of time could be as short period as 24-48 hours so that the end user client does not suffer due to this issue.”	(Enigma-Systems) (AdNet Telecom) (SNR) (Sanjay Bhasin)
9.	<u>Întrebarea nr. 9</u> Care considerați că este cea mai bună cale de a proteja utilizatorii în ce privește continuitatea serviciului și aplicarea planului tarifar? <u>Un respondent propune:</u> „ Situația la care se face referire ar trebui să fie tratată în cadrul acordului semnat între MVNO și operatorul mobil. O dispută dintre MVNO și operatorul mobil poate apărea dintr-o multitudine de cauze, motiv pentru care nu credem că este posibilă stabilirea unor reguli de către ANCOM aplicabile tuturor acestor situații. Cea de a doua întrebare face referire la o situație în care abonații MVNO, precum și abonații operatorului mobil sunt în mod egal afectați. Prin urmare, nu vedem necesitatea de a institui un regim legal care să protejeze doar abonații MVNO.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Un acord de tip MVNO este încheiat la nivel de gros, operatorul mobil care acordă accesul neavând nicio implicare în ce privește ofertele furnizate de către un MVNO la nivelul pieței cu amănuntul. Ca urmare, considerăm că nu se justifică ca în cazul în care activitatea unui operator mobil virtual la nivelul pieței cu amănuntul încetează, operatorul mobil să asigure furnizarea serviciilor pe care le furniza operatorul mobil virtual.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Suntem de acord că este importantă protejarea interesului utilizatorilor finali. Partea responsabilă, cea care deține contractul clientului ar trebui să fie, de asemenea, responsabilă din punct de vedere legal de menținerea sau încetarea furnizării serviciilor către utilizatorii finali. În cazul unui litigiu între un operator de rețea mobilă și un operator mobil virtual ar trebui să fie asigurată continuitatea furnizării serviciilor către utilizatorii finali. Mecanismele de soluționare a disputelor sunt de obicei definite în cadrul contractului încheiat între cei doi parteneri iar acestea sunt rezolvate, de cele mai multe ori, pe cale amiabilă (prin negociere) sau prin mijloace extrajudiciare, fără ca furnizarea serviciilor față de utilizatorul final să fie afectată. Pe de altă parte însă nu putem fi de acord cu continuarea furnizării de servicii în cazul în care, din diverse motive posibile, operatorul mobil virtual încetează furnizarea acestora, deoarece acest lucru ar implica faptul ca operatorul de rețea mobilă să preia obligațiile contractuale față de utilizatorul final, situație ce ar fi în contradicție inclusiv cu principiul încheierii contractului pe baza acordului părților.	(Orange) (Vodafone) (Cosmote)

	<i>Prin urmare, este necesar ca această posibilitate să fie exclusă. Totuși, o soluție în acest caz poate fi reprezentată de oferirea unui contract diferit de către operatorul de rețele mobile către utilizatorii finali, asupra căruia, de asemenea, trebuie să existe acordul părților."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ În opinia noastră în cazul unei dispute între operatorul mobil virtual și operatorul de rețea mobilă partener, utilizatorul final nu ar trebui să fie afectat, acestuia urmând a i se asigura continuitatea furnizării serviciului. Modalitățile de stingere a disputelor sunt de regulă definite în contractul încheiat între părți, de cele mai multe ori acestea soluționându-se pe cale amiabilă, fără să fie afectată furnizarea serviciului față de utilizatorul final. În cazul în care operatorul mobil virtual încetează furnizarea serviciului din diverse motive, preluarea obligațiilor contractuale față de utilizatorul final nu trebuie să revină operatorului de rețea mobilă. Operatorii de rețele mobile ar putea oferi, în acest caz, un nou contract utilizatorilor finali, care să fie încheiat pe baza acordului de voință al părților." <u>Un alt respondent propune:</u> „ Considerăm că ambele cazuri prezentate trebuie tratate prin intermediul contractului dintre un MVNO și un operator de rețea mobilă, nefiind necesară o reglementare specială în acest sens." <u>Un alt respondent propune:</u> „ Respondentul este de acord cu propunerile ANCOM atât în privința unor eventuale dispute între operatori, cât și în cazul încetării serviciilor operatorului virtual." <u>Un alt respondent propune:</u> „ Mecanismele specifice pieței libere se aplică și în acest caz." <u>Un alt respondent propune:</u> „ Un operator care are în proprietate: - serverul pentru cartele SIM (Home location Register) simultan cu deținerea de IMSI propriu (implică Mobile Country Code+ Mobile Network Code, obținute de la ANCOM și numerotație proprie (obținută de la ANCOM), are o independență care poate „calma” orice dispută dintre MVNO și MNO. Un astfel de MVNO poate în orice moment cu o întrerupere a serviciului de maximum 30 de secunde să treacă de la un operator gazdă la alt operator, fără ca utilizatorii finali să sezeze acest aspect, datorită faptului că toate cartelele SIM se autentifică pe aceleași echipamente ca și înainte, iar numerotația rămâne valabilă. O re-autentificare a tuturor cartelelor SIM deținute de MVNO durează (având în vedere o capacitate a HLR de 40.000 tranzacții pe secundă) sub un minut pentru 2 milioane de cartele SIM (clienți). <i>În cazul unor probleme de ordin financiar, un MVNO poate asigura transferul în masă a clienților (similar cu schimbarea de la o rețea gazdă la alta) sau, în cel mai rău caz cu puțință, garantarea că utilizatorii finali pot să-și păstreze numărul de telefon, prin portare în altă rețea, la alegere, iar creditul existent (în cazul unor servicii preplătite) transferat într-un cont bancar."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ În codul de reguli menționat anterior să se meargă pe o perioadă minimă de notificare de 6 luni la încetarea contractului între operatorul virtual și operatorul de rețea mobilă. Operatorul virtual să aibă obligația să notifice clientului schimbarea prețurilor cu minimum 90 zile înainte de punerea în aplicare. La prepaid singura modalitate de notificare este SMS căci detaliile personale nu sunt neapărat cunoscute." <u>Un alt respondent propune:</u> „ Prevederi în reglementările ANCOM și în contractul dintre MVNO și operatorul de rețea mobilă, de preluare a abonaților de către operatorul de rețea la aceleași tarife ca și cele practicate anterior." <u>Un alt respondent propune:</u> „ To protect the end user in case of a dispute arises between the MVNO and the partner MNO, the MNO shall in No circumstances disconnect MVNO's clients. The regulator, ANCOM shall step in on an urgent basis and try to resolve the dispute amiably. In case a resolution is not reached between the parties, end user client shall not be affected by such dispute and the service shall continue from the MVNO towards the end user client on the conditions set forth in the last agreement."	(Telemobil) (RCS-RDS) (2K Telecom, AccessNet, Idilis) (Computaris) (Enigma-Systems) (AdNet Telecom) (SNR) (Sanjay Bhasin)
--	--	--

	<i>To protect the end user in case MVNO ceases the provision of the services: MVNO in this case shall have a right to see its client base to any other MNO or give an option to the partner MNO to take over its clients. In case the client's contractual conditions are not acceptable to the MNO, then MVNO shall inform the client in due time that his services would be interrupted due to „a reason” and that the client has a right to terminate the contract without consequences, other than payment of a due amount for the services used. There should however be no penalties on end user. MVNO shall also send the end user a list of MVNO's and MNOs which the end user could select as his new service provider.”</i>	
10	Întrebarea nr. 10 Care pot fi liniile directoare specifice pentru fuziunea și achiziționarea operatorilor mobili virtuali? <u>Un respondent propune:</u> „ Fuziunea și achiziționarea MVNO-urilor nu ar trebui să fie supusă unui regim legal diferit față de fuziunea sau achiziția celorlalți operatori, impactul produs pe piață fiind cel mult similar.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Aspectele menționate privind fuziunea și achiziționarea operatorilor mobili virtuali nu sunt relevante pentru realitatea pieței românești de servicii de comunicații electronice furnizate la puncte mobile, având în vedere că în prezent nu există niciun operator mobil virtual.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Considerăm necesar și suficient ca achiziția unui operator mobil virtual și fuziunea cu un alt operator mobil virtual să respecte prevederile legislației în vigoare în domeniul concurenței. Față de aceasta nu ar trebui să existe nicio restricție suplimentară în ce privește fuziunile și achizițiile. Experiența a indicat că în acest caz consolidarea este o dezvoltare firească a pieței. Aceasta nu alterează concurența sau ofertele și nu limitează intrarea pe piață a unor noi concurenți. Efectele generale asupra societăților achiziționate pot fi descrise prin: - Achiziționarea companiilor cu păstrarea identității și ofertelor acestora, dar includerea în portofoliul cumpărătorului; - Consolidările la nivelul întregii piețe nu au afectat concurența într-un mod negativ, însă au permis operatorilor să își crească eficiența netă și avantajele de scară; - Consolidarea nu a stopat intrările noi pe piață; - În UE fuziunile și achizițiile nu s-au limitat doar la operatorii mobili (furnizorii de internet au fost, de asemenea, achiziționați). <u>Un alt respondent propune:</u> „ Considerăm că în cadrul fuziunii și/sau achiziției unui operator mobil virtual trebuie respectate prevederile legislației actuale în domeniul concurenței.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Nu considerăm că sunt necesare condiții speciale, fuziunea și achiziția sunt operațiuni curente ce fac parte din mecanismele pieței concurențiale, libere.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Consideră poziția ANCOM corectă, referitoare la supunerea fuziunilor și achizițiilor de operatori virtuali la cadrul legislativ prezent fără precizări suplimentare. „ <u>Un alt respondent propune:</u> „ Decizia strategică de achiziționare/fuziune de către un operator de rețea mobilă a unui operator virtual apare în momentul în care se dovedește că modelul de business precum și nișele de piață alese de operatorul virtual au potențial ridicat.” <u>Un alt operator propune:</u> „ Atât fuziunea cât și achiziționarea unui MVNO chiar de către rețeaua gazdă se poate face în funcție de planul de afaceri al entității care conduce și are în proprietate MVNO-ul.” <u>Un alt respondent propune:</u> „ Ca principiu este OK să treci prin Consiliul Concurenței la procesele de merger & acquisition pentru cazul MVNO. Ca moment suntem departe. Plecăm de la zero la sută penetrare MVNO și vor trece ani buni până când o fuziune/	(Orange) (Vodafone) (Cosmote) (Telemobil) (RCS-RDS) (2K Telecom, AccessNet, Idilis) (Compu-Taris) (Enigma Systems) (AdNet Telecom)

	<i>achiziție să fie un pericol pentru utilizator."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Respectarea cadrului legal în vigoare în domeniul concurenței și al comunicațiilor electronice."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Mergers and acquisitions shall be governed by market conditions. It should be left on the buying / selling and market conditions. In case of a merger and acquisition between MNO's / MVNO's and keep a competitive market, it shall be governed by the Competition Council."</i>	(SNR) (Sanjay Bhasin)
11	Întrebarea nr.11 Alte probleme relevante pe care doriți a le supune analizei sau alte comentarii cu prilejul consultării preliminare privind condițiile existenței operatorilor mobili virtuali pe piața națională de comunicații mobile. <u>Un respondent propune:</u> „ <i>Ca o concluzie a observațiilor detaliate mai sus, dorim să reiterăm condițiile actuale existente în România pe piața serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte mobile:</i> - <i>pieță matură caracterizată de tarife foarte scăzute și implicit randamente mai scăzute și lente ale investițiilor,</i> - <i>grad ridicat de utilizare a rețelelor publice de comunicații electronice la puncte mobile, ceea ce presupune investiții foarte ridicate din partea operatorilor mobili pentru acomodarea unor posibili operatori mobili virtuali,</i> - <i>lipsa predictibilității în ce privește perioada și modul de prelungire a licențelor GSM,</i> - <i>costuri foarte ridicate înregistrate de către operatorii mobili în dezvoltarea rețele, mai ales în condițiile în care recuperarea acestor investiții nu este garantată."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>În realizarea analizei asupra subiectului privind operatorii mobili virtuali, ANCOM ar trebui să ia în considerare, de asemenea și caracteristicile pieței românești. Piața este extrem de competitivă, cu consumatori care beneficiază de tarifele în scădere. Veniturile operatorilor sunt, de asemenea, sub presiunea măsurilor de reglementare europene și naționale (Regulamentul privind serviciile de roaming, Deciziile privind tarifele de terminare apeluri, etc.).</i> <i>Acest lucru nu este în măsură să permită operatorilor de rețele mobile o recuperare, într-un timp rezonabil, a investițiilor realizate până în prezent și vor bloca în continuare investițiile viitoare. Operatorii depun eforturi să ofere servicii la tarife competitive și cu o calitate ridicată, iar Autoritatea Națională de Reglementare ar trebui să le acorde sprijin prin reducerea intervenției sale."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>În analiza subiectului de față, ANCOM trebuie să țină seama de caracteristicile pieței naționale de comunicații electronice. În prezent, aceasta este extrem de competitivă iar consumatorii beneficiază de tarife cu trend descendent . veniturile operatorilor sunt sub presiunea unor reglementări deja în vigoare (Regulamentul de Roaming, deciziile privind terminarea apelurilor, etc.) aspect care nu permite recuperarea într-un termen rezonabil a investițiilor și este de natura a reduce cuantumul investițiilor viitoare.</i> <i>Având în vedere eforturile susținute ale operatorilor de a oferi servicii la tarife competitive și un nivel ridicat de calitate, considerăm că ANCOM ar trebui să le acorde sprijin prin reducerea intervenției proprii."</i> <u>Un alt respondent propune:</u> „ <i>Considerăm că acest chestionar a punctat principalele probleme cu care se confruntă un operator care vrea să devină MVNO."</i>	(Vodafone) (Cosmote) (Telemobil) (Enigma-Systems)

