

# ANCOM

Autoritatea Națională pentru Administrare  
și Reglementare în Comunicații

Str. Delea Nouă nr.2, Sector 3, 030925 București, România

Telefon: 0372 845 400 / 0372 845 454. Fax: 0372 845 402

E-mail: [anrcti@anrcti.ro](mailto:anrcti@anrcti.ro). Website: [www.anrcti.ro](http://www.anrcti.ro)

## **EXPUNERE DE MOTIVE**

**la măsurile Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie din România**

# Cuprins

<b>Capitolul I Introducere</b>	<b>1</b>
1.1. Cadrul legislativ. Scopul demersului de revizuire a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice fixe. Perioada de timp acoperită de analiza de piață.	1
1.2. Considerații cu privire la metodologia utilizată pentru identificarea și analiza piețelor relevante	4
<b>Capitolul II Piața serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte fixe</b>	<b>6</b>
2.1. Principalii indicatori de caracterizare a pieței cu amănuntul a serviciilor de telefonie la puncte fixe din România	6
2.2. Măsuri de reglementare în vigoare care influențează în mod direct sau indirect furnizarea serviciilor de telefonie la puncte fixe	8
2.3. Structura pieței serviciilor de acces la un punct fix la o rețea publică de telefonie. Evoluția pieței în perioada 31.12.2004 – 31.12.2008.	11
2.4. Structura piețelor serviciilor de apeluri la puncte fixe. Evoluții în perioada 2004 – 2008	13
2.5. Piețele relevante de gros corespunzătoare piețelor cu amănuntul ale serviciilor de telefonie la puncte fixe	14
2.6. Structura pieței serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe și a pieței serviciilor de tranzit a apelurilor în rețele publice de telefonie. Evoluții în perioada 2004 – 2008	17
<b>Capitolul III Piețele relevante de gros corespunzătoare serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie</b>	<b>20</b>
3.1. Considerații de ordin general	20
3.2. Delimitarea și definirea segmentelor de rețea corespunzătoare serviciilor de originare, tranzit și terminare a apelurilor în rețelele publice de telefonie în vederea furnizării de servicii de apeluri la puncte fixe	21
3.3. Piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie	26
3.3.1. Descrierea serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe furnizate prin intermediul unei rețele publice de telefonie	26
3.3.2. Identificarea pieței relevante a produsului	32
3.3.3. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului identificate de către ANCOM	47
3.3.4. Piața geografică relevantă	47
3.3.5. Concluzii cu privire la piața relevantă identificată de ANCOM	48
3.4. Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	49
3.4.1. Descrierea serviciilor de tranzit al apelurilor într-o rețea publică de telefonie	49
3.4.2. Identificarea pieței relevante a produsului	49
3.4.3. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului identificate de către ANCOM	56
3.4.4. Piața geografică relevantă	56
3.5. Definirea piețelor relevante susceptibile de reglementare <i>ex ante</i> corespunzătoare serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	57
3.5.1. Considerații de ordin general	57
3.5.2. Piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	58
3.5.3. Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 în rețeaua S.C. Romtelecom S.A.	64
3.5.4. Concluzii cu privire la piețele relevante susceptibile de a fi reglementate <i>ex ante</i> corespunzătoare serviciilor de tranzit comutat al apelurilor	64
<b>Capitolul IV Analiza situației concurențiale pe piețele relevante corespunzătoare serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe și serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie</b>	<b>66</b>
4.1. Cadrul legal	66
4.2. Analiza situației concurențiale pe piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie	66
4.2.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia	66
4.2.2. Bariere la intrarea pe piață și evaluarea concurenței potențiale (absența concurenților potențiali)	67
4.2.3. Puterea de contracarare a cumpărătorilor	69
4.2.4. Concluzii	71
4.3. Analiza situației concurențiale pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	71
4.3.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia	71

4.3.2. Bariere la intrarea pe piață și evaluarea concurenței potențiale (absența concurenților potențiali)	73
4.3.3. Puterea de contracarare a cumpărătorilor	79
4.3.4. Concluzii	80
<b>Capitolul V Impunerea obligațiilor specifice în sarcina operatorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante identificate</b>	<b>81</b>
5.2. Obligațiile impuse anterior în sarcina operatorului cu putere semnificativă	82
5.3. Problemele concurențiale identificate	84
5.4. Principiile aplicate de ANCOM pentru stabilirea remediilor	87
5.5.1. Obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate	89
5.5.2. Obligația de transparență	91
5.5.3. Obligația de nediscriminare	93
5.5.4. Obligația privind controlul tarifelor	94
5.5.5. Obligația de evidență contabilă separată	98
5.6. Concluzii cu privire la obligațiile specifice impuse operatorului cu putere semnificativă	99



## CAPITOLUL I

### Introducere

#### **1.1. Cadrul legislativ. Scopul demersului de revizuire a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice fixe. Perioada de timp acoperită de analiza de piață.**

Ca urmare a aderării României la Uniunea Europeană la data de 1 ianuarie 2007, Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (ANCOM) are obligația, în conformitate cu prevederile art. 15 și 16 din Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind cadrul comun de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice (Directiva-cadru), transpuse în dreptul intern prin dispozițiile Capitolului V din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002 privind cadrul general de reglementare a comunicațiilor, aprobată, cu modificări și completări, prin Legea nr. 591/2002, cu modificările și completările ulterioare, de a proceda la definirea și analizarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice din România susceptibile de a fi reglementate *ex ante*.

În acest demers, în conformitate cu dispozițiile art. 32 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, ANCOM trebuie să țină seama de recomandarea Comisiei Europene privind piețele de produse și servicii din sectorul comunicațiilor electronice ale căror caracteristici pot justifica impunerea unor obligații specifice în sarcina furnizorilor de rețele sau de servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe piață („piețe susceptibile de reglementare *ex ante*”), adoptată în conformitate cu art. 15 alin. (1) din Directiva-cadru, precum și de instrucțiunile Comisiei Europene pentru efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață în conformitate cu cadrul de reglementare comunitar pentru rețele și servicii de comunicații electronice, adoptate în conformitate cu art. 15 alin. (2) din Directiva-cadru (Instrucțiunile CE). În conformitate cu dispozițiile art. 32 alin. (2) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, ANCOM poate identifica și alte piețe relevante decât cele incluse în recomandarea prevăzută la art. 15 alin. (1) din Directiva-cadru.

Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE 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, adoptată în anul 2003 în temeiul articolului menționat din Directiva-cadru, a fost înlocuită de Recomandarea Comisiei Europene 2007/879/CE 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 (*Recomandarea CE*), publicată în Jurnalul Oficial al Comunității Europene la data de 28 decembrie 2007. Instrucțiunile Comisiei Europene 2002/C165/03 pentru efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață în conformitate cu cadrul de reglementare comunitar pentru rețele și servicii de comunicații electronice (*Instrucțiunile CE*) au fost adoptate în anul 2002 și publicate în Jurnalul Oficial al Comunității Europene la data de 11 iulie 2002.

Până la data de 1 ianuarie 2007, Autoritatea a identificat și a analizat, pe baza Regulamentului privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, aprobat prin Decizia președintelui ANRC nr. 136/2002, cu completările ulterioare, precum și a Regulamentului pentru efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață, aprobat prin Decizia președintelui ANRC nr. 137/2002, 14 dintre cele 18 piețe relevante menționate în Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE și anume piețele nr. 1-6, nr. 8-14 și, respectiv, nr. 16. Aceste demersuri s-au concretizat în identificarea și analiza, la nivelul

sectorului comunicațiilor electronice din România, a 9 piețe relevante specifice<sup>1</sup> la nivel de gros<sup>2</sup> și a 10 piețe relevante specifice la nivel cu amănuntul<sup>3</sup>.

Analizele de piață realizate de ANCOM au reflectat situația concurențială existentă pe piața de comunicații electronice din România în perioada scursă de la liberalizare și au ținut cont de Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE și Instrucțiunile CE. Măsurile de reglementare ex ante aplicate furnizorilor cu putere semnificativă identificați pe aceste piețe au fost impuse în conformitate cu legislația națională armonizată cu prevederile cadrului de reglementare comunitar pentru sectorul comunicațiilor electronice, urmărind atingerea obiectivelor fundamentale ale autorității naționale de reglementare: promovarea concurenței, încurajarea investițiilor eficiente în infrastructură și protecția drepturilor și a intereselor utilizatorilor.

Începând cu anul 2007, autoritatea de reglementare a reluat analizele de piață în sectorul comunicațiilor electronice, demers care cuprinde revizuirea definițiilor piețelor relevante existente sau definirea unor noi piețe relevante, analizarea situației concurențiale pe aceste piețe în sensul determinării eventualilor furnizori cu putere semnificativă și revizuirea măsurilor de reglementare (ceea ce implică, după caz, menținerea, retragerea sau modificarea obligațiilor impuse sau impunerea de noi obligații). Suplimentar față de parcurgerea la nivel național a procedurii de consultare publică stabilite prin dispozițiile art. 50 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, adoptarea deciziilor ANCOM pe baza analizelor de piață se realizează cu respectarea procedurii de consultare europeană prevăzute la art. 34<sup>1</sup> din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, care transpune dispozițiile art. 7 din Directiva-cadru. Astfel, după încheierea perioadei de consultare publică națională, ANCOM notifică Comisiei Europene și autorităților naționale de reglementare din celelalte state membre ale Uniunii Europene măsura propusă în cazul fiecărei analize de piață efectuate, care va cuprinde definiția/definițiile piețelor relevante identificate, concluziile analizei de piață, în sensul existenței sau inexistenței unor furnizori cu putere semnificativă, precum și măsurile pe care intenționează să le adopte pe piața/piețele în cauză. Comisia Europeană și celelalte autorități de reglementare pot transmite ANCOM comentarii și observații în termen de o lună de la data notificării. Comisia Europeană analizează măsura propusă și transmite ANCOM opinia sa, care se publică și pe pagina de internet a Comisiei. ANCOM are obligația ca, la adoptarea măsurii propuse, să țină seama de observațiile și comentariile primite. Mai mult, dacă măsura notificată are ca obiect identificarea unei piețe relevante diferite de cele prevăzute în Recomandarea CE sau determinarea situației concurențiale pe o piață relevantă și această măsură ar afecta comerțul între statele membre, iar Comisia Europeană consideră că măsura propusă ar crea o barieră pentru piața unică sau că există rezerve serioase în privința compatibilității acesteia cu dreptul comunitar, în special cu obiectivele autorității de reglementare, atunci ANCOM nu va putea adopta măsura notificată pentru o perioadă de două luni. În această perioadă, Comisia Europeană poate adopta o decizie prin care să solicite ANCOM retragerea măsurii propuse.

În conformitate cu noua procedură, Autoritatea a realizat analizele de piață corespunzătoare piețelor relevante ale serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețele publice de telefonie operate de 38 de furnizori (corespunzătoare pieței nr. 3 din Recomandarea CE), piețelor relevante ale serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile în rețele publice de

---

<sup>1</sup> În înțelesul Regulamentului privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, o piață relevantă specifică reprezintă o piață relevantă din sectorul comunicațiilor electronice, ale cărei caracteristici pot justifica impunerea unor obligații specifice în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe piață.

<sup>2</sup> (1) Piața accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului apelurilor; (2-5) piețele accesului la rețelele publice de telefonie mobilă în vederea terminării apelurilor; (6) piața furnizării accesului necondiționat, total sau partajat, la bucla locală constituită dintr-o pereche de fire metalice torsadate, în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă și de servicii de telefonie destinate publicului la puncte fixe; (7) piața furnizării accesului de tip „bitstream” la bucla locală constituită dintr-o pereche de fire metalice torsadate, fibră optică sau, cablu coaxial și la bucla locală radio, în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă; (8) piața furnizării serviciilor de linii închiriate–segmente terminale; (9) piața furnizării serviciilor de linii închiriate–segmente de trunchi.

<sup>3</sup> (1) Piața furnizării accesului la un punct fix la o rețea publică de telefonie pentru persoane fizice, respectiv (2) pentru persoane juridice; (3) piața apelurilor locale la puncte fixe pentru persoane fizice, respectiv (4) pentru persoane juridice; (5) piața apelurilor naționale la puncte fixe pentru persoane fizice, respectiv (6) pentru persoane juridice; (7) piața apelurilor internaționale la puncte fixe pentru persoane fizice, respective (8) pentru persoane juridice; (9) piața apelurilor la puncte fixe către rețele publice de telefonie mobilă pentru persoane fizice, respectiv (10) pentru persoane juridice.

telefonie operate de 5 furnizori (corespunzătoare pieței nr. 7 din Recomandarea CE) și, respectiv, piețelor serviciilor de transmisie în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de televiziune și radiodifuziune (corespunzătoare pieței nr. 18 din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE). Măsurile au fost notificate Comisiei Europene, care și-a exprimat acordul cu privire la acestea prin intermediul unor scrisori de răspuns<sup>4</sup>. Pe baza observațiilor transmise de persoanele interesate, de Consiliul Concurenței și de Comisia Europeană, ANCOM a finalizat și a adoptat aceste măsuri în perioada august 2008 – mai 2009.

Scopul realizării prezentei analize de piață este evaluarea necesității definirii și, după caz, definirii unor piețe relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante* în ceea ce privește serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și, respectiv, serviciile de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, precum și analizarea situației concurențiale pe piețele astfel definite, în sensul determinării eventualelor furnizori cu putere semnificativă, și stabilirea măsurilor de reglementare *ex ante* pe piețele analizate. Având în vedere faptul că, în urma analizei de piață realizate în anul 2002, Autoritatea a impus o serie de obligații specifice în sarcina S.C. Romtelecom S.A., furnizor desemnat ca având putere semnificativă pe *pieța accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului apelurilor*<sup>5</sup>, documentul de analiză revizuieste obligațiile impuse pe piața relevantă corespuzătoare serviciilor de origine și tranzit al apelurilor în rețelele publice de telefonie fixă, în vederea menținerii, retragerii, modificării sau impunerii de noi obligații, piața relevantă corespuzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie făcând obiectul unei analize separate, conform celor mai sus-menționate.

Pornind de la condițiile specifice de natură legală și economică existente în România, care nu permit evoluția către concurență efectivă, ANCOM consideră ca fiind justificată devierea de la forma actuală a Recomandării CE, care nu mai cuprinde piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice fixe de telefonie<sup>6</sup>. Astfel, pentru definirea unor piețe relevante susceptibile de reglementare *ex ante*, diferite de cele incluse în Recomandarea CE, potrivit prevederilor art. 2 și, respectiv, recitalului 17 din Recomandarea CE, ANCOM trebuie să verifice îndeplinirea „testului celor trei criterii”<sup>7</sup>.

Perioada de timp avută în vedere de ANCOM până la efectuarea următoarei revizuii a definiției pieței relevante și analizei de piață (orizontul de timp al analizei) în ceea ce privește serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și, respectiv, serviciile de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie este de cel mult 3 ani de la data adoptării și intrării în vigoare a măsurilor supuse consultării publice.

ANCOM va monitoriza periodic evoluția piețelor relevante, activitatea furnizorilor cu putere semnificativă de piață, precum și respectarea obligațiilor impuse acestora. Dacă în urma monitorizării va constata că situația s-a schimbat în mod semnificativ, Autoritatea va putea realiza o nouă analiză de piață și, pe baza concluziilor acesteia, va putea modifica definițiile formulate sau identifica noi piețe relevante, va putea desemna, dacă este cazul, noi furnizori cu putere semnificativă și/sau va putea decide menținerea, retragerea sau modificarea obligațiilor impuse sau impunerea de noi obligații.

---

<sup>4</sup> EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Greffe(2009) D/1026 - RO/2009/0876, EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Greffe(2009) D/1275 - RO/2009/0878.

<sup>5</sup> Piețele nr. 8, 9 și 10 din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE.

<sup>6</sup> Piața nr. 10 din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE.

<sup>7</sup> În vederea identificării unor piețe relevante diferite de cele incluse în Recomandarea CE, autoritățile de reglementare trebuie să analizeze dacă sunt îndeplinite, în mod cumulativ, următoarele criterii: existența unor bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață (de natură structurală sau legală); lipsa caracteristicilor pieței analizate care să determine evoluția acesteia către concurență efectivă (acest criteriu se analizează chiar și în condițiile existenței unor bariere ridicate la intrarea pe piață); insuficiența legislației din domeniul concurenței pentru rezolvarea problemelor concurențiale identificate.

## **1.2. Considerații cu privire la metodologia utilizată pentru identificarea și analiza piețelor relevante**

În vederea monitorizării evoluției sectorului comunicațiilor electronice, a definirii piețelor relevante și a evaluării situației concurențiale la nivelul acestora, precum și a stabilirii celor mai potrivite instrumente de reglementare *ex ante* pentru atingerea obiectivelor stabilite de lege, ANCOM analizează o serie de indicatori (economici, tehnici, statistici, sociali etc.) care permit evaluarea în termeni cantitativi și calitativi a caracteristicilor serviciilor. Pe baza indicatorilor de analiză, sunt evaluate caracteristicile piețelor din sectorul comunicațiilor electronice, din perspectivă statică și dinamică. Astfel, în funcție de caracteristicile serviciilor care fac obiectul analizei, ANCOM cercetează în perspectivă, pentru un interval de timp de câțiva ani, dacă piața prezintă sau nu caracteristici care să determine evoluția acesteia către concurență efectivă, luând în considerare, de exemplu, aspecte precum convergența tehnologiilor, procesul de tranziție către rețele de generație viitoare (NGN) de tip IP sau evoluția piețelor emergente.

Piețele relevante pe care se analizează situația concurențială sunt delimitate pe baza unor criterii economice stabilite de Comisia Europeană, utilizate de toate autoritățile de reglementare din sectorul comunicațiilor electronice din statele membre, care pornesc de la analiza comportamentului de consum al utilizatorilor de servicii la momentul analizei și a probabilității modificării semnificative a acestuia într-un orizont de timp de câțiva ani. Metodologia, criteriile și instrumentele de identificare a piețelor de produse/servicii din sectorul comunicațiilor electronice, ale căror caracteristici pot justifica impunerea de către ANCOM a unor obligații specifice în sarcina furnizorilor de rețele și servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe piață, precum și identificarea propriu-zisă a acestor piețe relevante, sunt prezentate în cele ce urmează.

Astfel, identificarea unei piețe relevante pornește de la analiza pieței relevante a produsului/serviciului, ca urmare a segmentării sectorului comunicațiilor electronice în funcție de anumite criterii. În cadrul fiecărui segment al sectorului comunicațiilor electronice, ANCOM identifică piețele relevante ale produsului/serviciului pornind de la un produs/serviciu sau un grup de produse/servicii, la care vor fi adăugate alte produse/servicii utilizând criteriile substituibilității cererii și ofertei. Ținând seama de convergența tehnologiilor în sectorul comunicațiilor electronice, ANCOM determină situațiile în care produse/servicii ce aparțin unor segmente diferite pot face parte din aceeași piață relevantă.

*Criteriul substituibilității cererii* este utilizat pentru determinarea produselor/serviciilor considerate de utilizatori ca interschimbabile sau substituibile datorită utilizării date acestora, caracteristicilor fizice și funcționale și prețului. Substituibilitatea cererii se determină pe baza comportamentului utilizatorilor în situația unei fluctuații a prețului în trecut și a comportamentului probabil al utilizatorilor în cazul unei fluctuații ipotetice a prețului. Evaluarea substituibilității cererii ține cont de măsura în care consumatorii vor fi dispuși să își asume costurile schimbării unui produs/serviciu cu altul și timpul necesar realizării acestui schimb. Piața relevantă a produsului cuprinde toate produsele/serviciile care sunt substituibile din punctul de vedere al cererii<sup>8</sup>.

*Criteriul substituibilității ofertei* este utilizat pentru determinarea produselor/serviciilor considerate sau care ar putea fi considerate de utilizatori ca interschimbabile sau substituibile datorită utilizării date acestora, caracteristicilor fizice și funcționale și prețului, ce pot fi oferite de furnizori care pot intra pe piața relevantă în cauză, într-o perioadă rezonabilă și fără asumarea unor costuri sau riscuri considerabile. Substituibilitatea ofertei este luată în considerare atunci când efectele sale asupra stabilirii prețului pe piață sunt echivalente cu cele ale substituibilității cererii. În cazul în care oferirea unor produse/servicii substituibile necesită modificări semnificative ale rețelei sau infrastructurii asociate existente, investiții suplimentare importante sau un timp îndelungat, aceste produse/servicii nu vor fi incluse în piața relevantă. Piața relevantă a produsului/serviciului cuprinde toate produsele/serviciile care sunt substituibile din punctul de vedere al ofertei.

---

<sup>8</sup> A se vedea Cazul 322/81 *Michelin v. Commission*, Nota Comisiei Europene privind definirea piețelor relevante pentru scopurile legislației comunitare în domeniul concurenței ("the *Commission Notice on Market Definition*"), OJ 1997 C 372/3, și Instrucțiunile CE.



Identificarea pieței geografice relevante se realizează pe baza următoarelor criterii: aria acoperită de rețea sau de elementele infrastructurii asociate, existența unor limite geografice impuse prin lege sau prin acte administrative, analiza acordurilor de acces și interconectare. Aplicarea acestor criterii se completează, acolo unde este cazul, cu aplicarea criteriilor substituibilității cererii și ofertei<sup>9</sup>.

Evaluarea substituibilității cererii și a ofertei se poate realiza pe baza testului monopolistului ipotetic. Un produs/serviciu sau un grup de produse/servicii determină o piață distinctă dacă un unic furnizor ipotetic al produsului/serviciului sau grupului de produse/servicii ar putea impune o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor, fără a pierde un volum de vânzări care să conducă la scăderea profiturilor obținute. În cazul în care creșterea tarifelor ar fi neprofitabilă, datorită faptului că utilizatorii vor substitui produsele/serviciile analizate cu alte produse/servicii, atunci piața va fi extinsă prin includerea în cadrul acesteia a produselor/serviciilor privite ca substitut.

Odată definită piața relevantă, ANCOM analizează, pe baza unui set de criterii cantitative și calitative, dacă piața respectivă este sau nu efectiv concurențială, în sensul inexistenței sau, dimpotrivă, al existenței unor furnizori cu putere semnificativă. În acest scop, ANCOM ia în considerare unul sau mai multe dintre următoarele criterii: cota de piață și stabilitatea acesteia, integrarea pe verticală, numărul concurenților, puterea de contracarare a utilizatorilor, evoluția prețurilor și nivelul profiturilor, gradul de diversificare a produselor, mărimea furnizorilor, absența concurenților potențiali, controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate greu de duplicat, economiile de scară, economiile de scop, avantajul tehnologic, accesul facil sau privilegiat la resurse financiare, existența unei rețele dezvoltate de distribuție. În ipoteza determinării unor furnizori cu putere semnificativă, ANCOM impune acestora obligații proporționale menite să remedieze problemelor concurențiale identificate.

Pentru realizarea prezentei analize de piață, ANCOM a transmis un chestionar furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice operaționali pe segmentele de piață vizate, atât în calitate de cerere, cât și de ofertă. Procesul de colectare a datelor s-a desfășurat în perioada 21.02.2008 – 21.03.2008 și a vizat obținerea de informații cu privire la ansamblul serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte fixe prin intermediul unor rețele publice de comunicații electronice, inclusiv cu privire la serviciile de originare a apelurilor la puncte fixe și serviciile de tranzit al apelurilor. Ulterior, analiza a fost actualizată pe baza datelor statistice aferente anului 2008 și a informațiilor suplimentare culese de ANCOM prin intermediul unui chestionar transmis furnizorilor în luna aprilie a anului 2009. Astfel, informațiile obținute din chestionare, precum și datele colectate ulterior au stat la baza fundamentării deciziilor de reglementare ale ANCOM în ceea ce privește analizele de piață corespunzătoare serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie din România

---

<sup>9</sup> A se vedea, de exemplu, cazurile *Hoffman-La Roche & Co. A. G. v. Commission* și *Ahmed Saeed Flugreisen v. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs*.

## CAPITOLUL II

### Piața serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte fixe

#### 2.1. Principalii indicatori de caracterizare a pieței cu amănuntul a serviciilor de telefonie la puncte fixe din România

La începutul anului 2009, rata de penetrare a serviciilor de telefonie furnizate la puncte fixe în România era de 24,1 la 100 de locuitori, semnificativ mai mică decât valoarea medie la nivelul statelor membre UE, care era de aproximativ 45% în anul 2008. Cu toate că, în perioada 2006-2007, rata de penetrare a cunoscut o scădere, așa cum se poate observa în tabelul nr. 1, această tendință nu a continuat, în perioada 2007 – 2008 înregistrându-se o creștere de peste 700.000 de linii de acces.

De asemenea, se remarcă că nivelul de digitalizare a rețelelor a crescut constant în aceeași perioadă, ajungând-se la sfârșitul anului 2007 la nivelul de 100%, datorită investițiilor realizate pentru modernizarea rețelei atât de către furnizorul fost monopolist, S.C. Romtelecom S.A., cât și de operatorii alternativi care furnizează servicii de telefonie la puncte fixe exclusiv prin intermediul rețelelor digitale.

Tabelul nr. 1 - Principalii indicatori de caracterizare a pieței cu amănuntul a serviciilor de telefonie la puncte fixe în perioada 31.12.2004 – 31.12.2008

Indicator	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007*	31.12.2008*
Număr linii de acces* (milioane)	4,46	4,47	4,30	4,37	5,17
Rata de penetrare la 100 de gospodării (%)	53,8	52,8	49,8	49,8	53,6
Rata de penetrare la 100 de locuitori (%)	20,6	20,7	19,9	20,3	24,1
Gradul de digitalizare (%)	77,5	89,3	95,5	100	100

\* inclusiv liniile de acces la serviciile de telefonie la puncte fixe oferite de furnizorii de servicii de telefonie la puncte mobile; liniile de acces de tip ISDN au fost înmulțite cu numărul de canale aferent (2 canale în cazul liniilor ISDN-BRA și 30 canale în cazul liniilor ISDN-PRA);

Sursa: ANCOM, procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante și datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de comunicații electronice, în baza Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006

După mai mult de cinci ani de la liberalizarea totală a pieței de comunicații electronice din România, numărul furnizorilor de rețele și servicii de comunicații electronice activi pe piață a crescut semnificativ, existând alternative viabile la ofertele de servicii de telefonie la puncte fixe ale S.C. Romtelecom S.A. Majoritatea furnizorilor alternativi acționează în principal în zonele urbane și oferă servicii de telefonie la puncte fixe utilizatorilor finali prin intermediul rețelelor de tip IP, prin procedura de selectare/preselectare a transportatorului și/sau prin cartele preplătite „fizice” sau „virtuale”, furnizarea serviciilor de telefonie la puncte fixe prin intermediul accesului total sau partajat la bucla locală deținând o pondere nesemnificativă.

Astfel, la data de 31 decembrie 2008, la nivelul pieței cu amănuntul din România existau 45 de furnizori alternativi care ofereau servicii de telefonie la puncte fixe utilizatorilor finali (atât servicii de acces, cât și servicii de apeluri prin acces direct sau indirect la o rețea – prin intermediul procedurilor de selectare/preselectare a transportatorului și/sau prin intermediul cartelelor preplătite „fizice” sau „virtuale”, inclusiv oferte de tip „zona acasă” și/sau „zona birou” ale furnizorilor de servicii de telefonie la puncte mobile), utilizând diferite tipuri de tehnologii (TDM și/sau VoIP) și diferite tipuri de suporturi/rețele de transmisie (cablu coaxial, fibră optică, radio, fire metalice torsadate). În cazul serviciilor de apeluri naționale, utilizatorii finali puteau alege dintr-un total de 37, dintre care 16 furnizează aceste servicii și prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului. De asemenea, un număr mare de furnizori oferea servicii de apeluri internaționale (46 în total, din care 25 prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului)

și servicii de apeluri către rețele publice mobile (32 în total, din care 14 prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului).

Tabelul. nr. 2 - Numărul de furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe activi la nivelul pieței cu amănuntul, în funcție de categoriile de servicii oferite (31.12.2004 – 31.12.2008)

Indicator	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008
Număr total furnizori, din care:	42	45	51	56	46
Acces rețea proprie	18	24	29	37	32
Apeluri către destinații naționale fixe	19	32	41	47	37
prin selectarea transportatorului	na	na	21	21	16
prin preselectarea transportatorului	N/A	N/A	0	3	4
Apeluri fix - mobil	14	26	34	39	32
prin selectarea transportatorului	na	na	19	18	14
prin preselectarea transportatorului	N/A	N/A	0	3	3
Apeluri internaționale	41	43	48	52	46
prin selectarea transportatorului	na	na	26	24	25
prin preselectarea transportatorului	N/A	N/A	0	3	4
Apeluri către servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08, 09)	na	na	10	14	14
Apeluri acces dial-up la internet	2	2	2	2	2

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006

Utilizarea serviciilor de telefonie la puncte fixe tinde să fie consolidată de rapida dezvoltare a soluțiilor tehnologice de telefonie la puncte fixe puse la dispoziție de operatorii de rețele publice mobile - soluții de telefonie la puncte fixe de tip „homezone”. Soluțiile tehnologice convergente fix-mobil se caracterizează prin furnizarea atât a serviciilor de telefonie la puncte fixe, cât și a celor de telefonie la puncte mobile, prin intermediul unui singur echipament, dar nu în mod obligatoriu prin aceeași rețea.

Soluțiile de telefonie la puncte fixe oferite de furnizorii de servicii de telefonie la puncte mobile sunt diferențiate în funcție de categoria de clienți – persoane fizice sau persoane juridice (societăți comerciale, instituții publice etc.). Astfel, soluțiile fix-mobil pentru persoanele fizice utilizează elementele tradiționale ale rețelelor publice mobile, dar restricționează mobilitatea prin diverse mijloace, în momentul inițierii sau recepționării apelurilor. În ceea ce privește persoanele juridice (societăți de tip corporativ, întreprinderi mici și mijlocii), soluțiile oferite variază, de la interfețele GSM (de tip Premicell), care urmăresc înlocuirea traficului fix-mobil cu traficul în aceeași rețea, până la oferirea de linii de acces grupate prin intermediul unor conexiuni radio sau de fibră optică directe către propriile rețele, cu funcționalitate similară cu a liniilor tradiționale de telefonie la puncte fixe, utilizând numerotație închisă (geografică sau independentă de locație), corespunzătoare serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte fixe.

Începând cu anul 2007, S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. oferă servicii de telefonie la puncte fixe<sup>10</sup> care se bazează pe utilizarea exclusiv a rețelei publice mobile, fără să combine utilizarea rețelei publice mobile cu o conexiune de tip Wi-Fi/ADSL pentru apelurile efectuate/primate într-o zonă limitată, clar definită (de exemplu, zona „acasă”, „zona mea” și/sau zona „birou”), cum se întâmplă în cazul soluțiilor convergente fix-mobil. În acest mod, se oferă posibilitatea efectuării de apeluri folosind un terminal fix, la tarife reduse către/dinspre rețele publice fixe, într-o anumită arie corespunzătoare zonei respective. Caracteristica principală a serviciului este aceea că nu permite posibilitatea de „hand-over”, ci permite o mobilitate limitată

<sup>10</sup> Servicii de tip „Vodafone Acasă”, respectiv servicii de tip „Home Pack”.

(la trecerea din zona „acasă” în aria de acoperire a rețelei mobile)<sup>11</sup>, în sensul că un apel (primit sau efectuat) în zona de acoperire „acasă” asociată numărului asignat nu este întrerupt dacă abonatul iese din această zonă. Practic, este permisă o anumită „pseudo-mobilitate” pentru a nu produce disconfort utilizatorului, în sensul întreruperii apelului datorită ieșirii din aria de acoperire.

Așa cum se menționează și în documentul de analiză a pieței serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie<sup>12</sup>, ANCOM a considerat că serviciile de telefonie furnizate la nivelul pieței cu amănuntul prin intermediul rețelelor publice mobile sau al legăturilor radio directe de către furnizorii de servicii de telefonie la puncte mobile pot fi clasificate în categoria serviciilor de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe, dacă, din punct de vedere tehnic, nu este disponibilă procedura de „hand-over” („predare” a gestiunii apelului la trecerea de la o celulă la alta). Mai mult, utilizarea unor numere geografice sau independente de locație alocate de către ANCOM pentru serviciile de telefonie la puncte fixe, precum și nivelul tarifelor practicate (considerabil mai mici decât tarifele serviciilor de telefonie la puncte mobile și similare cu tarifele serviciilor de telefonie la puncte fixe oferite de operatorii de rețele publice fixe), sunt indicii suplimentare (dar subsecvente) care susțin caracterul de servicii de telefonie furnizate la puncte fixe.

În ceea ce privește „soluțiile” de servicii de telefonie la puncte fixe oferite de S.C. Telemobil S.A., conform informațiilor disponibile ANCOM, acestea permiteau „hand-over”; în plus, numerotația utilizată pentru aceste servicii era cea specifică serviciilor de telefonie furnizate la puncte mobile, conform informațiilor disponibile la sfârșitul anului 2008. În baza acestor considerente de ordin tehnic, ANCOM a considerat că, la data realizării analizei de piață corespunzătoare serviciilor de terminare la puncte fixe, aceste servicii nu pot fi clasificate în categoria serviciilor de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe. Totuși, având în vedere că tarifele serviciilor S.C. Telemobil S.A. comercializate ca și servicii de telefonie la puncte fixe, exclusiv din punctul de vedere al denumirii, sunt comparabile cu cele practicate de către furnizorii tradiționali de servicii de telefonie la puncte fixe, ANCOM va analiza impactul utilizării acestor servicii la nivelul piețelor relevante cu amănuntul ale serviciilor de telefonie la puncte fixe.

## **2.2. Măsuri de reglementare în vigoare care influențează în mod direct sau indirect furnizarea serviciilor de telefonie la puncte fixe**

### 2.2.1 Măsuri de reglementare în vigoare pe piețele relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de telefonie la puncte fixe

În anul 2004, Autoritatea a identificat și a analizat, pe baza Regulamentului privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, precum și a Regulamentului pentru efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață, 10 piețe relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de telefonie la puncte fixe, și anume:

1. *Piața furnizării accesului la un punct fix la o rețea publică de telefonie, pentru persoane fizice;*
2. *Piața furnizării accesului la un punct fix la o rețea publică de telefonie, pentru persoane juridice;*
3. *Piața apelurilor locale la puncte fixe, pentru persoane fizice;*
4. *Piața apelurilor locale la puncte fixe, pentru persoane juridice;*
5. *Piața apelurilor naționale la puncte fixe, pentru persoane fizice;*
6. *Piața apelurilor naționale la puncte fixe, pentru persoane juridice;*
7. *Piața apelurilor internaționale la puncte fixe, pentru persoane fizice;*
8. *Piața apelurilor internaționale la puncte fixe, pentru persoane juridice;*

---

<sup>11</sup> Condiționată în practică de utilizarea unui terminal fix wireless.

<sup>12</sup> Referatul de aprobare la măsurile Autorității Naționale pentru Reglementare în Comunicații și Tehnologia Informației de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie.

9. *Piața apelurilor la puncte fixe către rețele publice de telefonie mobilă, pentru persoane fizice;*

10. *Piața apelurilor la puncte fixe către rețele publice de telefonie mobilă, pentru persoane juridice.*

Pe aceste piețe, obligațiile impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A. au fost următoarele:

1. *Obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie destinate publicului, cu care este interconectat, prin utilizarea procedurii de selectare sau preselecție a transportatorului* (în conformitate cu Decizia președintelui ANRC nr. 1250/2005);

Procedura de selectare și preselecție a transportatorului reprezintă un pas important în dezvoltarea concurenței, facilitând furnizorilor nou-intrați pe piață posibilitatea de a furniza servicii de apeluri, chiar dacă aceștia nu dispun de o rețea de acces.

Prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului, abonații finali ai S.C. Romtelecom S.A. au posibilitatea de a utiliza serviciile unor furnizori alternativi de servicii de telefonie pentru a realiza apeluri locale, naționale sau/și internaționale prin simpla formare a unui indicativ (cod) de selectare a transportatorului la fiecare apel. Atunci când procedura de preselecție a transportatorului este funcțională, abonații furnizorului fost monopolist pot opta ca toate sau numai anumite categorii de apeluri să fie transportate de un alt furnizor de servicii, preselecțat (în urma încheierii unui contract), fără a fi necesar ca abonatul să formeze un indicativ individual de selectare a transportatorului la fiecare apel.

Conform art. 19 din Directiva 2002/22/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 7 martie 2002 privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice (*Directiva privind serviciul universal*), transpus în legislația națională prin art. 18 din Legea nr. 304/2003 pentru serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice, republicată, Autoritatea impune în sarcina furnizorilor identificați cu putere semnificativă pe piețele serviciilor de telefonie la puncte fixe la nivel cu amănuntul obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie destinate publicului cu care este interconectat, prin utilizarea procedurii de selectare și preselecție a transportatorului. Prin Decizia președintelui ANRC nr. 1.250/2005, cu modificările ulterioare, S.C. Romtelecom S.A. a implementat ambele proceduri. Având în vedere că procedura de preselecție a transportatorului a devenit funcțională la jumătatea anului 2006, ulterior procedurii de selectare a transportatorului, care este disponibilă din iulie 2004, ofertele comerciale pentru serviciile de telefonie furnizate prin procedura de preselecție a transportatorului sunt încă emergente.

O altă modalitate prin care furnizorii de servicii de comunicații electronice au posibilitatea de a oferi servicii de telefonie, fără a deține o rețea de acces, este accesarea de către utilizatorii finali a numerelor pentru accesul indirect la servicii de forma OZAB = 0808. Prin intermediul acestei proceduri se asigură în special servicii de apeluri internaționale, dar și de apeluri naționale, modalitatea de plată constituind-o, cel mai adesea, cartelele preplătite. De asemenea, sunt utilizate și alte modalități de plată, precum plata într-un cont bancar. Prin Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002 privind principiile și condițiile ofertei de referință pentru interconectarea cu rețeaua publică de telefonie fixă, cu modificările și completările ulterioare, S.C. Romtelecom S.A. i-a fost impusă obligația de a oferi servicii de interconectare în vederea originării apelurilor către numerele de forma OZAB = 0808 alocate altor furnizori de servicii de comunicații electronice. Utilizarea numerelor pentru accesul indirect la servicii asigură facilități similare procedurii de selectare a transportatorului, iar pentru furnizorii de servicii de comunicații electronice nu necesită investiții importante.

2. *Obligația de control al tarifelor* (în conformitate cu Decizia președintelui ANRC nr. 1.949/2007), prin intermediul următoarelor măsuri:

- *interzicerea practicării unor prețuri excesive prin stabilirea unor plafoane tarifare:*

S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a respecta un nivel maxim al tarifelor stabilit de autoritate prin intermediul unei formule de control a creșterii tarifelor serviciilor de acces și apeluri (inclusiv apeluri internaționale);

- *interzicerea practicării unor prețuri de ruinare în raport cu costurile pe care le implică furnizarea serviciilor:*

ANCOM poate verifica, ori de câte ori este cazul, dacă la stabilirea tarifelor serviciilor sau a pachetelor de servicii, a schemelor de reduceri tarifare aplicate pe anumite piețe relevante specifice, S.C. Romtelecom S.A. încalcă obligația de a nu îngusta marjele de profit între tarifele de gros și cele cu amănuntul. Dacă S.C. Romtelecom S.A. ar încălca această obligație, rezultând astfel limitarea intrării pe piață sau restrângerea concurenței, ANCOM poate impune, după caz, modificarea tarifelor sau retragerea pachetelor de servicii sau a schemelor de reduceri tarifare;

3. *Obligația de a nu condiționa furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat* (în conformitate cu Decizia președintelui ANRC nr. 1.250/2005);

4. *Obligația de evidența contabilă separată* (în conformitate cu Decizia președintelui ANRC nr. 1.250/2005).

### 2.2.2. Portabilitatea numerelor

Conform prevederilor art. 28 din Legea nr. 304/2003, ce transpun dispozițiile Directivei privind serviciul universal, Autoritatea are obligația de a asigura posibilitatea tuturor abonaților de servicii de telefonie destinate publicului (inclusiv a celor de servicii de telefonie furnizate la puncte mobile) de a-și porta atât numărul geografic, cât și numărul nongeografic. Această obligație a fost reglementată în legislația națională, portabilitatea numerelor fiind disponibilă în România pentru numerele utilizate pentru furnizarea de servicii de telefonie la puncte fixe și mobile de la data de 21 octombrie 2008<sup>13</sup>.

Disponibilitatea facilității de portare a numărului de telefon determină scăderea barierelor la schimbarea furnizorului, pierderea numărului fiind considerată în trecut de către abonați unul dintre motivele principale avute în vedere la schimbarea furnizorului de servicii de telefonie destinate publicului.

### 2.2.3. Măsurile de reglementare în vigoare pe piețele relevante de gros

#### ***Accesul (total și partajat) la bucla locală în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă și de servicii de telefonie la puncte fixe***

Prin Decizia președintelui ANRC nr. 801/2003, S.C. Romtelecom S.A. a fost identificată ca operator cu putere semnificativă pe piața furnizării accesului necondiționat, total sau partajat, la bucla locală constituită dintr-o pereche de fire metalice torsadate, în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă și de servicii de telefonie destinate publicului la puncte fixe.

Prin Decizia președintelui ANRC nr. 1.098/2004 privind principiile și condițiile ofertei de referință pentru accesul necondiționat la bucla locală, cu completările și modificările ulterioare, au fost impuse S.C. Romtelecom S.A. obligații de transparență, nediscriminare și fundamentare în funcție de costuri a tarifelor în legătură cu accesul necondiționat la bucla locală, operatorii având astfel posibilitatea să ofere utilizatorilor finali servicii de comunicații electronice în bandă largă și servicii de telefonie la puncte fixe prin intermediul rețelei de fire metalice torsadate a S.C. Romtelecom S.A.

#### ***Furnizarea serviciilor de interconectare în vederea terminării apelurilor la puncte fixe***

În anul 2008, în cadrul procesului de revizuire a piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, S.C. Romtelecom S.A. a fost identificată ca fiind furnizor cu putere

---

<sup>13</sup> Decizia președintelui ANRC nr. 144/2006 privind implementarea portabilității numerelor, cu modificările și completările ulterioare, și Decizia președintelui ANRC nr. 3.444/2007 privind adoptarea Condițiilor tehnice și comerciale de implementare a portabilității numerelor.

semnificativă pe piețele relevante de gros corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie.

Serviciile de interconectare furnizate la nivelul pieței de gros în vederea terminării apelurilor la puncte fixe în rețeaua unui operator permit asigurarea conectivității între utilizatorii finali conectați la rețele diferite<sup>14</sup>.

Obligația de a furniza servicii de interconectare, în urma unor solicitări rezonabile, a fost impusă și va fi menținută în sarcina tuturor furnizorilor identificați cu putere semnificativă pe piețele relevante de gros corespunzătoare serviciilor de origine și terminare la puncte fixe, precum și pe piața serviciilor de tranzit național comutat în rețele publice de telefonie. Obligația de fundamentare a tarifelor de interconectare în funcție de costuri pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung (LRIC) a fost impusă în mod exclusiv în sarcina S.C. Romtelecom S.A.

### 2.3. Structura pieței serviciilor de acces la un punct fix la o rețea publică de telefonie. Evoluția pieței în perioada 31.12.2004 – 31.12.2008.

Creșterea numărului furnizorilor de servicii de acces și a numărului de utilizatori ai acestora a determinat o scădere a cotei de piață a S.C. Romtelecom S.A. Cu toate acestea, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. privind liniile de acces la serviciile de telefonie la puncte fixe, se menține la un nivel înalt, fiind de 60% la data de 31 decembrie 2008. La aceeași dată, cel mai bine poziționat furnizor alternativ în ceea ce privește piața serviciilor de acces la puncte fixe era S.C. RCS & RDS S.A., cu o cotă de piață de 28%. S.C. UPC Romania S.R.L., cu o cotă de piață de 28%, nu poate fi considerat, deocamdată, un concurent important la nivel național. S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A., care au intrat pe piața serviciilor de acces furnizate la puncte fixe în anul 2007, au avut evoluții total diferite până la sfârșitul anului 2008, ca urmare a faptului că S.C. Vodafone Romania S.A. a încheiat procesul de transfer al utilizatorilor de servicii de telefonie de tip Premicell către servicii de tip „homezone”, aceste companii înregistrând cote de piață de 28% și 28% în funcție de numărul de linii de acces, respectiv 28% și 28% în funcție de numărul de abonați.

Tabel nr. 3 - Structura pieței (cotele de piață ale furnizorilor) în funcție de liniile de acces instalate la puncte fixe în perioada 31.12.2004 - 31.12.2008\*

Furnizor	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008
S.C. Romtelecom S.A.	98,8%	90,2%	80,5%	71,3%	60,0%
S.C. RCS & RDS S.A.	28%	28%	28%	28%	28%
S.C. UPC Romania S.R.L.	28%	28%	28%	28%	28%
S.C. Vodafone Romania S.A.	28%	28%	28%	28%	28%
Alți furnizori	0,3%	0,6%	0,9%	1,2%	1,3%

\* pentru calculul numărului total de linii de acces, liniile ISDN au fost înmulțite cu numărul de canale aferent (2 canale în cazul liniilor ISDN-BRA și 30 de canale în cazul liniilor ISDN-PRA); au fost excluse conexiunile aferente utilizatorilor „soluțiilor” de telefonie la puncte fixe ai S.C. Telemobil S.A.

N/A - nu se aplică;

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Furnizorii alternativi de servicii de telefonie la puncte fixe sunt prezenți, în principal, în zonele urbane caracterizate de un nivel ridicat al densității populației.

Conform datelor disponibile la data de 31 decembrie 2007, S.C. Romtelecom S.A. oferea servicii de telefonie la puncte fixe în aproape 11.000 de localități din totalul de 13.746 localități

<sup>14</sup> În demersul de revizuire al piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în fiecare rețea publică de telefonie, ANCOM a identificat fiecare furnizor care operează o astfel de rețea ca fiind furnizor cu putere semnificativă. ANCOM a impus în sarcina tuturor furnizorilor de servicii de telefonie obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei. Printre obligațiile impuse se numără și obligația de transparență, nediscriminare și de control al tarifelor.

din România, în timp de principalul concurent, S.C. RCS & RDS S.A., era prezent doar în 307 localități, iar S.C. UPC Romania S.R.L. în 35 de localități. Procentul gospodăriilor din România acoperite de rețeaua S.C. RCS & RDS S.A. era de 50%, spre deosebire de cea a S.C. Romtelecom S.A. care acoperă 96% din gospodării, conform datelor disponibile la 31 decembrie 2007. Odată cu introducerea pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe a soluțiilor oferite prin intermediul rețelelor mobile de telefonie, trebuie menționat că, începând cu anul 2008, din punct de vedere al disponibilității serviciilor, Romtelecom S.A., S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. dețin cel mai mare grad de acoperire teritorială la nivel național. De asemenea, Societatea Națională de Radiocomunicații S.A. deține o rețea de acces radio prin intermediul căreia poate oferi servicii de acces la nivel național, în special servicii de acces de tip punct-la-punct, pe întreg teritoriul României. Cu toate acestea, în prezent, oferta este disponibilă numai pentru utilizatorii finali – persoane juridice.

În tabelul următor este prezentată situația numărului de localități din România în care furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe dețineau cel puțin un abonat în anul 2007, precum și gradul de acoperire la nivel de populație și gospodării corespunzător localităților respective.

Tabel nr. 4 - Numărul de localități în care furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe dețineau cel puțin un abonat la servicii de acces la puncte fixe la data de 01.01.2008 și gradul de acoperire la nivel de gospodării și de populație corespunzător acestor localități

<b>Operator</b>	<b>Nr. de localități în care operatorul furnizează servicii de acces și deține cel puțin un abonat</b>	<b>Gradul de acoperire la nivel de gospodării corespunzător acestor localități (%)*</b>	<b>Gradul de acoperire la nivel de populație corespunzător acestor localități (%)*</b>
S.C. Romtelecom S.A.	10.929	96	96
S.C. Vodafone Romania S.A.**	1.460	63	64
S.C. RCS & RDS S.A.	307	50	49
S.C. UPC Romania S.R.L.	35	29	27
S.C. Atlas Telecom Network Romania S.R.L.	24	17	16
Alți furnizori	759	52	53

\* Au fost luate în calcul doar localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin 1 abonat la data de 31.12.2007, iar gradul de acoperire a fost calculat prin împărțirea numărului total de locuitori și de gospodării din localitățile respective la populația și gospodăriile din România, conform informațiilor valabile la data de 31.12.2007;

\*\* Gradul de acoperire al rețelei S.C. Vodafone Romania S.A. era de 97% la nivel de populație totală din România.

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr.151/2006

Tabelul următor prezintă cotele de piață la nivel de județ ale S.C. Romtelecom S.A., aceasta deținând o poziție de piață importantă în majoritatea județelor din România, singurul județ în care, la data de 31 decembrie 2007, S.C. Romtelecom S.A. deținea o cotă de piață mai mică de 50% fiind Bihor. În București, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. era de aproape 70%.



Tabel nr. 5 Cotele de piață la nivel de județ ale S.C. Romtelecom S.A. la data de 31 decembrie 2007

Județ	Cota de piață S.C. Romtelecom S.A.	Județ	Cota de piață S.C. Romtelecom S.A.
BUCURESTI	69,5%	ARAD	66,5%
PRAHOVA	92,4%	VASLUI	58,3%
IASI	65,9%	SIBIU	70,1%
CONSTANTA	62,6%	TELEORMAN	73,0%
DOLJ	54,4%	VALCEA	51,7%
BACAU	86,8%	VRANCOMEA	95,4%
CLUJ	83,7%	ALBA	95,1%
TIMIS	63,0%	GORJ	72,2%
SUCEAVA	86,3%	BRAILA	89,3%
ARGES	59,2%	SATU MARE	63,1%
BRASOV	58,1%	CARAS-SEVERIN	55,7%
GALATI	84,6%	HARGHITA	92,7%
BIHOR	42,6%	BISTRITA-NASAUD	93,1%
MURES	68,4%	CALARASI	96,8%
NEAMT	91,2%	MEHEDINTI	59,6%
HUNEDOARA	73,5%	IALOMITA	98,8%
DAMBOVITA	99,0%	GIURGIU	98,3%
MARAMURES	79,9%	ILFOV	96,9%
BUZAU	94,4%	TULCEA	88,5%
OLT	67,9%	SALAJ	95,4%
BOTOSANI	95,8%	COVASNA	77,0%

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr.151/2006

#### 2.4. Structura piețelor serviciilor de apeluri la puncte fixe. Evoluții în perioada 2004 – 2008

În anul 2008, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. calculată în funcție de traficul total la nivelul pieței era de 72,4%, în scădere cu peste 25 puncte procentuale comparativ cu cota de piață deținută în anul 2004. De asemenea, pentru aceeași perioadă, cotele de piață ale S.C. Romtelecom S.A. erau de 78,1% pentru traficul de apeluri către rețele publice fixe (apeluri locale și naționale, în propria rețea și către alte rețele publice fixe), 48,3% pentru traficul de apeluri fix – mobil și 42,4% pentru traficul de apeluri internaționale. Mai multe detalii privind cotele de piață ale S.C. Romtelecom S.A. pe diferite categorii de apeluri sunt prezentate în tabelul nr. 6.

Tabel nr. 6 - Structura pieței de servicii de telefonie la puncte fixe în funcție de categoriile de apeluri furnizate

Cotă de piață	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Trafic total</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	98,0	92,1	80,8	73,5	72,4
Furnizori alternativi (%)	2,0	7,9	19,2	26,5	27,6
<b>Trafic voce în aceeași rețea publică fixă (apeluri locale+apeluri naționale)</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	99,7	97,9	88,7	85,0	87,3
Furnizori alternativi (%)	0,3	2,1	11,3	15,0	12,7
<b>Trafic voce către alte rețele publice fixe (apeluri locale+apeluri naționale)</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	4,2	9,6	14,7	20,4	36,2
Furnizori alternativi (%)	95,8	90,4	85,3	79,6	63,8
<b>Trafic voce către rețele publice mobile</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	97,1	87,9	74,6	62,8	48,3
Furnizori alternativi (%)	2,9	12,1	25,4	37,2	51,7

<b>Trafic voce către destinații internaționale</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	62,1	57,5	47,1	42,4	42,4
Furnizori alternativi (%)	37,9	42,5	52,9	57,6	57,6
<b>Trafic către servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08 și 09)</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	98,9	98,3	99,8	99,3	98,4
Furnizori alternativi (%)	1,1	1,7	0,2	0,7	1,6
<b>Trafic apeluri pentru acces dial-up la internet</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	99,9	98,4	97,6	98,7	99,1
Furnizori alternativi (%)	0,1	1,6	2,4	1,3	0,9

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Tabelul nr. 7 prezintă cotele de piață ale S.C. Romtelecom S.A. și ale principalilor concurenți pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe, în funcție de traficul de apeluri. S.C. RCS & RDS S.A. este principalul furnizor alternativ, având o cotă de piață de aproximativ 30 %, calculată în funcție de traficul total realizat în anul 2008.

Tabel nr. 7 - Structura pieței de apeluri (cote de piață) în funcție de volumul total de trafic realizat în perioada 2004 – 2008

<b>Furnizor</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
S.C. Romtelecom S.A.	98,0	92,1	80,8	73,5	72,4
S.C. RCS & RDS S.A.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. VODAFONE ROMANIA S.A.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. UPC ROMANIA S.R.L	✂	✂	✂	✂	✂
Alți furnizori	1,1	3,2	4,5	4,2	3,3

N/A – nu se aplică

\* inclusiv trafic din apeluri realizate de la telefoanele publice cu plată, apeluri către numere pentru servicii cu valoare adăugată (către numere naționale nongeografice din domeniile 08/09 și numere naționale scurte)

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr.151/2006

## **2.5. Piețele relevante de gros corespunzătoare piețelor cu amănuntul ale serviciilor de telefonie la puncte fixe**

*2.5.1. Piața furnizării accesului necondiționat, total sau partajat, la bucla locală constituită dintr-o pereche de fire metalice torsadate, în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă și de servicii de telefonie destinate publicului la puncte fixe*

Așa cum precizam mai sus, în temeiul Deciziei președintelui ANRC nr. 1.098/2004 privind principiile și precondițiile ofertei de referință pentru accesul necondiționat la bucla locală, cu modificările și completările ulterioare, autoritatea de reglementare a impus în sarcina S.C. Romtelecom S.A., obligații de transparență și nediscriminare, obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii, obligația de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.

De asemenea, prin Decizia președintelui ANRC nr. 1380/2003 pentru aprobarea Regulamentului privind realizarea evidenței contabile separate, în cadrul contabilității interne de gestiune, a fost impusă în sarcina S.C. Romtelecom S.A. obligația de evidență contabilă separată.

În vederea respectării obligației de transparență, S.C. Romtelecom S.A. a fost obligat să publice, cel puțin pe pagina sa de internet, și să pună la dispoziția oricărui solicitant o ofertă de referință pentru accesul necondiționat la bucla locală (ORA), care să cuprindă cel puțin setul minim de servicii de furnizare a accesului necondiționat la bucla locală prevăzut de Decizia președintelui ANRC nr. 1098/2004, împreună cu condițiile, inclusiv referitoare la tarife, în care aceste servicii să fie oferite operatorilor.

Conform obligației de nediscriminare, S.C. Romtelecom S.A. are obligația să aplice condiții echivalente de furnizare a accesului necondiționat la bucla locală în circumstanțe echivalente tuturor persoanelor care solicită sau care beneficiază deja de acces necondiționat la bucla locală, precum și obligația de a pune 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.

În prezent, chiria lunară pentru accesul total la bucla locală este de 8,37 Euro, iar pentru accesul partajat de 4,20 Euro. Taxa de conectare, care se percepe o singură dată la semnarea contractului, este, în ambele situații, în valoare de 59 Euro.

Tabelul nr. 8 - Tarifele maxime pentru furnizarea accesului necondiționat la bucla locală

Serviciu	Chiria lunară (Euro fără TVA)	Taxa de conectare (Euro fără TVA)
Acces total la bucla locală	8.37	59
Acces partajat la bucla locală	4.20	59

Sursa: ANCOM

Impactul reglementării accesului necondiționat la bucla locală în ceea ce privește numărul furnizorilor care utilizează astfel de servicii este nesemnificativ în România. Astfel, la data de 31 decembrie 2008, dintr-un număr de 17 furnizori care încheiaseră acorduri de acces la bucla locală, 8 furnizori de servicii de comunicații electronice ofereau servicii de telefonie și/sau servicii de acces internet prin intermediul unui număr redus de bucle locale (1.546 bucle cu acces total și 414 bucle cu acces partajat).

Dezvoltarea rețelelor de generație viitoare de tip NGN („Next Generation Networks”) va determina schimbări importante în perioada următoare în sectorul serviciilor de comunicații electronice. Implementarea rețelelor de fibră optică în proximitatea locațiilor utilizatorilor finali (instalarea infrastructurii de fibră optică de tipul „fibre to the curb” – FTTC – sau „fibre to the cabinet” - FTTCab) va permite furnizorilor să ofere servicii de comunicații electronice integrate la o capacitate de bandă extinsă (20-25 Mbps), și anume servicii de acces la internet în bandă largă, servicii de televiziune digitală, precum și servicii de telefonie. În România, extinderea rețelei de tip FTTC de către S.C. Romtelecom S.A. în perioada următoare ar putea avea un impact important asupra cererii viitoare de servicii de acces necondiționat la bucla locală. În funcție de modalitatea de reglementare a acestor servicii, furnizorii alternativi ar putea fi nevoiți să-și extindă rețeaua proprie până la cabinetele stradale, conectându-se la un punct mai apropiat de utilizatorul final decât la repartitoarele principale (MDF). Astfel, furnizarea accesului la bucla locală la nivelul repartitoarelor principale nu va mai putea fi disponibilă, ca urmare a schimbării arhitecturii rețelei S.C. Romtelecom S.A. Acest aspect va avea o influență semnificativă în ceea ce privește modelele de afaceri adoptate deja de către furnizorii alternativi.

#### 2.5.2. Piața accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului comutat al apelurilor

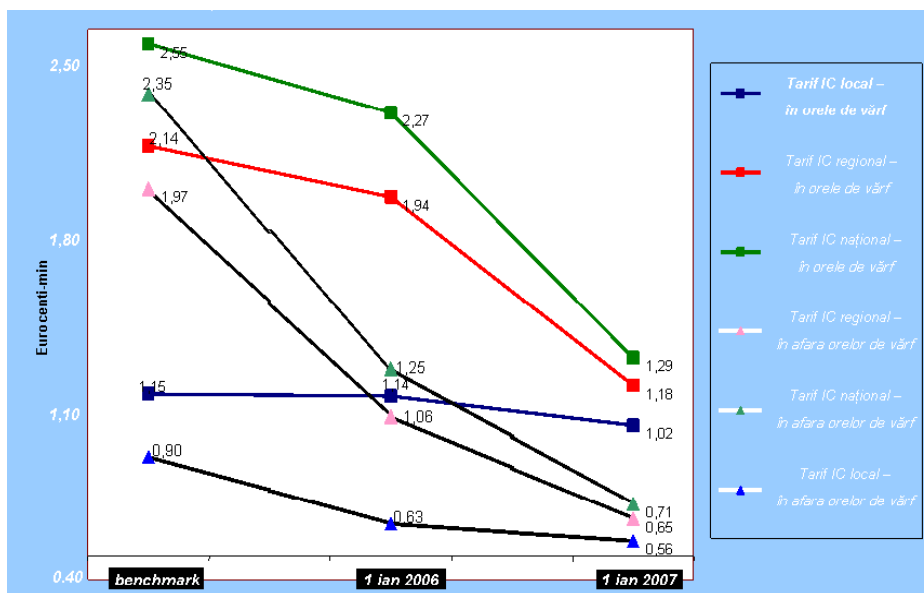
*Piața accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului comutat al apelurilor* cuprinde accesul la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării la puncte fixe, terminării la puncte fixe și tranzitului comutat al apelurilor pentru serviciile de telefonie destinate publicului și pentru serviciile dial-up, ISDN BRA, fax și telefax<sup>15</sup>. Această piață a fost identificată ca fiind relevantă și a fost analizată la sfârșitul anului 2002. Pornind de la condițiile concrete existente pe piață la data liberalizării complete a pieței de comunicații electronice din România și ținând seama de dispozițiile legale în vigoare la acel moment (S.C.

<sup>15</sup> Corespunzătoare piețelor nr. 8, 9 și 10 din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE.

Romtelecom S.A. deținea o cotă de piață de 100%, existența unor bariere legale la intrarea pe piață, în sensul că S.C. Romtelecom S.A. avea dreptul exclusiv de a furniza servicii de telefonie vocală fixă destinate publicului, servicii de telegrafie și telex, locale interurbane și internaționale, până la data de 31 decembrie 2002, faptul că niciun alt competitor nu era prezent pe piață la data realizării analizei de piață, astfel încât nu era previzibil ca într-un orizont de timp de 3 ani situația concurențială să se schimbe fundamental în ceea ce privește concluziile analizei), S.C. Romtelecom S.A. a fost desemnat ca având putere semnificativă pe piața originării, terminării și tranzitului apelurilor în rețelele publice de telefonie fixă pentru serviciile de telefonie destinate publicului și pentru serviciile dial-up, ISDN BRA, fax și telefax.

În conformitate cu Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002, S.C. Romtelecom S.A. i-au fost impuse obligații de transparență (publicare a unei oferte de referință pentru interconectare), nediscriminare, evidență contabilă separată, de furnizare a unor servicii și acces la anumite facilități, precum și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri .

Fig. nr. 1: Evoluția tarifelor de interconectare practicate de S.C. Romtelecom S.A.



Sursa: ANCOM

În anul 2008, în urma revizuirii analizei de piață privind serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe, ANCOM a stabilit că, în mod generic, piața relevantă a produsului cuprinde serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe la numere geografice, numere independente de locație și numere naționale scurte pentru servicii de interes public la nivel național, cu excepția celor utilizate pentru servicii de informații, în fiecare rețea publică de telefonie, indiferent de tehnologia sau mediul de transmisie utilizat ori de originea națională sau internațională a apelurilor, inclusiv a apelurilor furnizate prin rețeaua proprie sau prin rețeaua unui terț utilizând tehnologia VoIP gestionată, pentru care calitatea serviciului este controlată de către furnizorul serviciilor prin crearea, pe rețeaua de acces, a unui canal separat, fizic sau virtual, permanent, dedicat traficului de voce de tip IP sau prin prioritizarea pachetelor de voce.

Totodată, ANCOM a identificat 38 de piețe relevante ale produsului corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețeaua fiecărui operator al unei rețele publice de telefonie, fiind desemnați 38 de furnizori cu putere semnificativă.

Având în vedere rezultatele analizei de piață, ANCOM a considerat că, într-un orizont de timp de 3 ani, nu vor exista evoluții pe piață de natură să împiedice S.C. Romtelecom S.A. să acționeze independent față de competitorii săi. Prin urmare, în scopul promovării concurenței, protejării intereselor utilizatorilor finali și încurajării investițiilor eficiente în infrastructură, ANCOM a menținut în sarcina S.C. Romtelecom S.A. obligațiile de transparență, nediscriminare, evidență contabilă separată, furnizare a unor servicii și de acces la elemente specifice ale rețelei și a

infrastructurii asociate și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri. Astfel, ANCOM a decis să mențină obligațiile prevăzute în Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002 în ceea ce privește serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe.

În privința obligațiilor specifice impuse operatorilor alternativi, ANCOM a menținut în sarcina S.C. RCS & RDS S.A. obligația de transparență și de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate.

De asemenea, ANCOM a impus în sarcina operatorilor alternativi următoarele obligații:

- obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și ale infrastructurii asociate; în ceea ce privește S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L., aceasta include și obligații referitoare la termenele maxime de negociere și implementare a acordurilor de interconectare, precum și de interconectare la un punct intermediar, în condițiile în care există o legătură fizică între operator și acel punct;

- obligația de transparență;

- obligația de nediscriminare;

- obligația de control al tarifelor prin stabilirea tarifelor pentru serviciile de interconectare în vederea terminării la puncte fixe a apelurilor la nivelul tarifelor medii pentru serviciile de interconectare la nivel regional în vederea terminării la puncte fixe a apelurilor practicate de S.C. Romtelecom S.A.

## 2.6. Structura pieței serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și a pieței serviciilor de tranzit a apelurilor în rețele publice de telefonie. Evoluții în perioada 2004 – 2008

În prezent, S.C. Romtelecom S.A. este singurul furnizor de servicii de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin alte forme de acces indirect, deținând o cotă de piață de 100%. În cazul în care se iau în considerare serviciile de origine auto-furnizate pentru propria activitate de alți operatori de rețele publice fixe, în vederea furnizării de servicii de apeluri propriilor abonați, atunci cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. ar fi de peste 73% în anul 2008, așa cum se poate observa în Tabelul nr. 9. Volumul redus de trafic originat la nivelul pieței de gros în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. de către furnizorii alternativi de servicii de telefonie prin acces indirect (prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin acces indirect) evidențiază rolul nesemnificativ al acestor servicii în România.

Tabel nr. 9 - Structura pieței de origine a apelurilor la puncte fixe, în funcție de volumul de trafic originat în perioada 2004 – 2008

Indicator	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Volum total trafic originat, din care:</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Trafic originat de alți furnizori în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. prin CS, CPS, cartele preplătite</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,9%</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,8%</b>
<b>Trafic din servicii de origine auto-furnizate*, din care:</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,4%</b>	<b>99,1%</b>	<b>99,0%</b>	<b>99,2%</b>
S.C. Romtelecom S.A.					
S.C. RCS & RDS S.A.					
S.C. UPC ROMANIA S.A.					
S.C. VODAFONE ROMANIA S.A.					
Alți operatori	<b>0,5%</b>	<b>2,3%</b>	<b>3,6%</b>	<b>3,1%</b>	<b>2,3%</b>

N/A – nu se aplică

\*inclusiv trafic din apeluri de tip acces dial-up la internet și trafic realizat prin intermediul telefoanelor publice cu plată; exclusiv trafic către numere naționale non-geografice din domeniul 08/09

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr.151/2006

În ceea ce privește *serviciile de tranzit al apelurilor în rețelele publice de telefonie*, în funcție de locația rețelei de destinație, acestea se pot clasifica în servicii de tranzit național și, respectiv, servicii de tranzit internațional.

Având în vedere că, în conformitate cu reglementările în vigoare, serviciile de originare și terminare a apelurilor includ originarea și, respectiv, terminarea apelurilor furnizate la nivel local, regional (simplu tranzit) sau național (dublu tranzit), serviciile de tranzit național se referă exclusiv la serviciile de interconectare care asigură preluarea apelurilor din rețeaua unui operator din România și transportul acestora prin rețeaua operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică din România, fixă sau mobilă.

Serviciile de tranzit internațional al apelurilor se referă la serviciile de interconectare care asigură preluarea apelurilor din rețeaua unui operator și transportul acestora prin rețeaua operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică de comunicații electronice, în condițiile în care cel puțin una dintre rețelele din care se preia sau în care se transferă traficul este din afara României. În funcție de rețeaua din care provine sau în care se transferă traficul, tranzitul internațional se împarte în:

- a) tranzit internațional de intrare (rețeaua care preia traficul este din România);
- b) tranzit internațional de ieșire (rețeaua care transferă traficul este din România);
- c) tranzit internațional între două rețele din afara României (ambele rețele – din care se preia și în care se varsă traficul – sunt din afara României).

În urma analizării informațiilor transmise *Autorității*, a rezultat faptul că, la data de 31 decembrie 2008, existau 29 de operatori care furnizau servicii de tranzit, din care 5 au raportat trafic pentru servicii de tranzit național către rețele publice mobile și/sau fixe<sup>16</sup>, iar 28 furnizau servicii de tranzit internațional. Dintre acești 28 de furnizori, 27 ofereau servicii de tranzit internațional de intrare, 5 operatori furnizau servicii de tranzit internațional de ieșire, în timp ce 6 operatori asigurau servicii de tranzit între rețele din afara României.

Așa cum se poate observa din tabelul nr. 10, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. în ceea ce privește serviciile de tranzit național era de 80,1% în anul 2008, în creștere constantă față de anul 2004.

Tabel nr. 10 - Structura pieței serviciilor de tranzit național\*/tranzit internațional\*\* al apelurilor în rețele publice de telefonie, în perioada 2004 – 2008

Indicator	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Volum de trafic tranzit național ('0000 minute), din care:</b>	<b>7,67</b>	<b>46,67</b>	<b>97,43</b>	<b>151,68</b>	<b>86,41</b>
S.C. Romtelecom S.A.	5,1%	7,3%	20,8%	47,5%	80,1%
S.C. Dial Telecom S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. Net-Connect Internet S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. Media Sat S.R.L.	N/A	N/A	N/A	N/A	✂
S.C. Telcor Communications S.R.L.	N/A	N/A	✂	✂	✂
S.C. GTS Telecom S.R.L.	N/A	✂	✂	✂	N/A
<b>Volum de trafic tranzit internațional ('0000 minute), din care:</b>	<b>187,57</b>	<b>482,57</b>	<b>607,59</b>	<b>1.010,40</b>	<b>1.752,36</b>
S.C. Romtelecom S.A.	81%	79%	59%	57%	45%
S.C. Orange România S.A.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. Net-Connect Internet S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. Digital Telecom S.R.L.	N/A	N/A	N/A	N/A	✂
Alți furnizori (cotă de piață sub 4%)	6%	7%	11%	14%	18%

N/A – nu se aplică

\* include volumul de trafic aferent serviciilor de interconectare prin care se asigură preluarea apelurilor din rețeaua unui operator din România și transportul acestora prin rețeaua operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică din România, fixă sau mobilă;

\*\* include volumul de trafic aferent serviciilor de interconectare prin care se asigură preluarea apelurilor din rețeaua unui operator și transportul acestora prin rețeaua operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică de comunicații electronice, în condițiile în care cel puțin una dintre rețelele din care se preia sau în care se transferă traficul este din afara României.

<sup>16</sup> Serviciul prin care se asigură preluarea apelurilor din rețeaua unui operator din România și transportul acestora prin rețeaua proprie a operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică din România, fixă sau mobilă.

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr.151/2006

În tabelul nr. 11 este evidențiat traficul național tranzitat în funcție de rețeaua de destinație sau care a realizat preluarea apelurilor în comparație cu traficul național terminat în rețele publice fixe sau mobile.

Tabel nr. 11 - Evoluția volumului de trafic de tranzit național către rețele publice fixe/mobile în comparație cu traficul terminat în rețele publice fixe/mobile din România în perioada 2004 – 2008

Indicator	2004	2005	2006	2007	2008
Volumul de trafic național terminat în rețele publice mobile (mil. min.)	1.900	2.500	3.300	4.500	5.800
Volumul de trafic național tranzitat către rețele publice mobile (mil. min.)	0,30	5,88	26,37	91,89	65,98
Volumul de trafic național terminat în rețele publice fixe (mil. min.)	469	1.100	1.800	2.300	2.700
Volumul de trafic național tranzitat către rețele publice fixe (mil. min.)	7,38	40,79	71,05	59,79	20,43
Volumul total de trafic terminat în rețele publice de comunicații electronice (mil. min.)	2.369	3.600	5.000	6.800	8.500
Volumul total de trafic național tranzitat prin rețele publice de comunicații electronice (mil. min.)	7,67	46,67	97,43	151,68	86,41

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006

## CAPITOLUL III

### **Piețele relevante de gros corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie**

Acest capitol prezintă opinia ANCOM cu privire la definițiile piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și, respectiv, serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie. În cuprinsul acestui capitol vor fi identificate piețele relevante ale produsului și dimensiunea geografică a acestora, care vor determina în final piețele relevante corespunzătoare.

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

În ceea ce privește serviciile de tranzit comutat al apelurilor, trebuie precizat faptul că, deși piața relevantă corespunzătoare acestor servicii nu mai este inclusă în forma actuală a Recomandării CE, ANCOM trebuie să revizuiască măsurile de reglementare *ex ante* în vigoare din anul 2002, în vederea menținerii, retragerii sau modificării obligațiilor în vigoare sau impunerii de noi obligații.

De asemenea, Recomandarea CE prevede că autoritățile naționale de reglementare ar trebui să analizeze piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe (inclusiv transportul la nivel local) ținând cont de faptul că delimitarea serviciului de origine trebuie realizată astfel încât, împreună cu serviciul de tranzit și, respectiv, serviciul de terminare a apelurilor, să formeze un întreg care să asigure conectivitatea rețelelor și să permită realizarea de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul.

#### **3.1. Considerații de ordin general**

Piața relevantă a produsului include acele produse sau servicii considerate de către utilizatori ca interschimbabile sau substituibile datorită utilizării date acestora, caracteristicilor fizice și funcționale și prețului, respectiv, ca urmare a condițiilor concurențiale existente sau/și a structurii cererii și ofertei pentru produsele sau serviciile respective<sup>17</sup>.

Definiția pieței relevante a produsului trebuie să reflecte constrângerile, din punctul de vedere al cererii și al ofertei, asupra modului de stabilire de către furnizori a tarifelor pentru serviciile de origine a apelurilor și a serviciilor de tranzit comutat al apelurilor. Astfel, când se analizează dacă două produse fac parte din aceeași piață relevantă, ANCOM evaluează dacă primul dintre produse poate exercita asupra prețului celui de-al doilea produs una dintre următoarele constrângeri:

- *Constrângeri directe asupra prețului, ca efect al substituibilității cererii la nivelul pieței de gros*
- *Constrângeri indirecte asupra prețului, ca efect al substituibilității cererii la nivelul pieței cu amănuntul*

Având în vedere că volumul cererii la nivelul pieței de gros derivă din cererea de la nivelul pieței cu amănuntul, se va analiza măsura în care cererea din partea utilizatorilor finali poate impune, în mod indirect, constrângeri concurențiale la nivelul piețelor de gros.

- *Constrângeri directe asupra prețului, ca efect al substituibilității ofertei la nivelul pieței de gros*

Substituibilitatea ofertei este utilizată pentru a determina dacă un furnizor va putea oferi, într-o perioadă rezonabilă și fără asumarea unor costuri sau riscuri considerabile, un serviciu care

---

<sup>17</sup> De exemplu, Cazul 322/81 *Michelin vs. Commission* și Nota Comisiei Europene privind definirea piețelor relevante pentru scopurile legislației comunitare în domeniul concurenței.



să reprezinte un substitut pentru serviciul oferit pe piață la un moment dat. În cazul în care furnizarea unui serviciu substituibil nu necesită modificări semnificative ale rețelei, investiții suplimentare importante sau un timp îndelungat pentru punerea în funcțiune, acesta va fi inclus în piața relevantă a produsului.

Piața relevantă a produsului se determină pe baza criteriilor substituibilității cererii și a ofertei, utilizând testul monopolistului ipotetic<sup>18</sup>, în situațiile în care acesta se poate realiza. Astfel, un produs/serviciu sau un grup de produse/servicii determină o piață relevantă distinctă dacă un furnizor ipotetic ar putea aplica o creștere mică, dar semnificativă (de cel mult 10%) și de durată, a tarifelor, peste nivelul concurențial, fără a pierde un volum important de vânzări, astfel încât creșterea tarifelor să determine la scăderea profiturilor obținute. În cazul în care creșterea tarifelor ar fi neprofitabilă, datorită faptului că utilizatorii vor substitui produsele/serviciile în cauză cu alte produse/servicii, atunci piața va fi extinsă prin includerea produselor/serviciilor respective<sup>19</sup>.

### **3.2. Delimitarea și definirea segmentelor de rețea corespunzătoare serviciilor de origine, tranzit și terminare a apelurilor în rețelele publice de telefonie în vederea furnizării de servicii de apeluri la puncte fixe**

Serviciile de interconectare în vederea originării, tranzitului și terminării apelurilor la puncte fixe constau în transportul de voce și/sau date între diferite puncte ale unei rețele publice de telefonie.

Delimitarea între serviciul de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe, serviciul de interconectare în vederea tranzitului comutat al apelurilor în rețele publice de telefonie și, respectiv, serviciul de interconectare în vederea terminării apelurilor la puncte fixe trebuie să ia în considerare faptul că cele trei servicii trebuie să formeze un întreg care să asigure conectivitatea rețelelor și să permită realizarea de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul. Serviciul de origine, respectiv cel de terminare al apelurilor, sunt servicii simetrice, din punctul de vedere al elementelor fizice de rețea utilizate (partea din rețea care asigură legătura între utilizatorul final și comutatorul cel mai apropiat de utilizatorul final), al doilea serviciu fiind practic echivalentul primului serviciu văzut din perspectiva părții apelate.

Serviciul de origine a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie este necesar pentru ca un furnizor să ofere utilizatorilor săi finali posibilitatea de a *iniția* apeluri (prin intermediul propriei rețele sau prin intermediul rețelei unui terț utilizând procedura de selectare/preselectare a transportatorului), în timp ce serviciul de terminare a apelurilor la puncte fixe este furnizat de un operator ca să asigure abonaților săi posibilitatea de a *primi* apeluri.

Din punctul de vedere al funcționalității și utilizării, cele două servicii sunt achiziționate de către un operator în scopuri diferite: serviciul de origine a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie este necesar pentru ca un furnizor să ofere utilizatorilor săi finali posibilitatea de a *iniția* apeluri (prin intermediul propriei rețele sau prin intermediul rețelei unui terț utilizând procedura de selectare/preselectare a transportatorului), în timp ce serviciul de terminare la puncte fixe este furnizat de un operator ca să asigure abonaților săi posibilitatea de a *primi* apeluri.

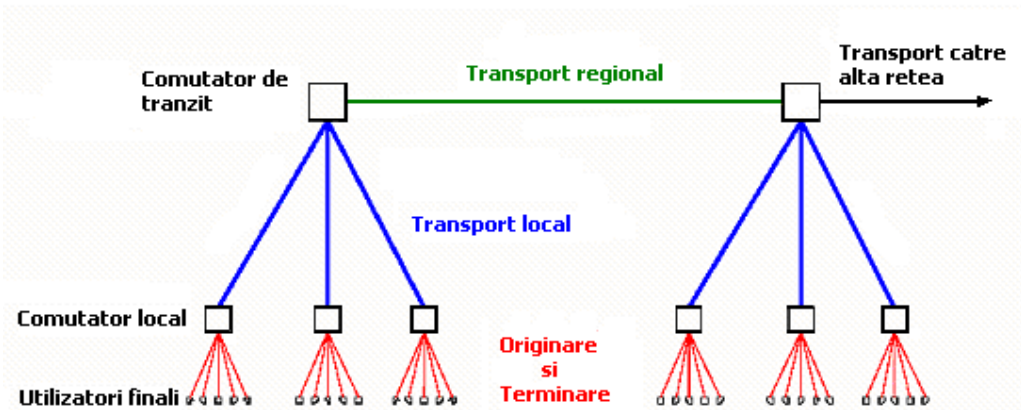
În ceea ce privește serviciul de tranzit, în mod generic, acesta se definește ca fiind serviciul de transport al semnalului pe segmentul de rețea delimitat de serviciile de origine și terminare a apelurilor. Așa cum se specifică și în Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE, delimitarea segmentului de tranzit și, respectiv, definirea acestui serviciu se poate realiza în mod diferit de la caz la caz (în funcție de topologia și caracteristicile rețelelor), prin raportare la segmentele aferente serviciilor de origine și terminare. Figura nr. 2 prezintă schematic relația dintre serviciile de origine, terminare și tranzit, din punctul de vedere al funcționalității fiecărui serviciu în parte.

---

<sup>18</sup> În conformitate cu Instrucțiunile CE.

<sup>19</sup> În conformitate cu Instrucțiunile CE.

Figura nr. 2. Prezentare generică a structurii și funcționalității serviciilor de interconectare – origine, terminare și tranzit

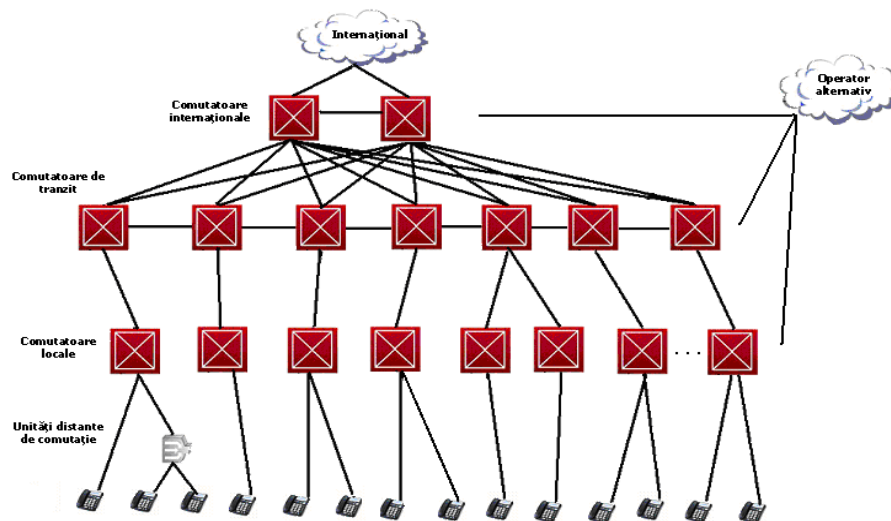


Pentru definirea și delimitarea segmentelor de rețea corespunzătoare serviciilor de origine, tranzit și terminare din România, ANCOM a luat în considerare topologia și arhitectura rețelei S.C. Romtelecom S.A., a analizat structura și caracteristicile cererii pentru serviciile de interconectare furnizate de S.C. Romtelecom S.A., în baza ORI, precum și caracteristicile cererii și ofertei de servicii de interconectare puse la dispoziție sau achiziționate de către ceilalți operatori, așa cum au rezultat din răspunsurile acestora.

S.C. Romtelecom S.A. operează o rețea publică de telefonie fixă de tip PSTN organizată pe trei niveluri ierarhice (național, regional și local), formată din 97 de comutatoare locale, 10 comutatoare de tranzit național, care deservește 7 zone diferite, și 2 comutatoare de tranzit internațional (Figura nr. 3). Serviciile de interconectare puse la dispoziție de S.C. Romtelecom S.A. celorlalți operatori, în baza ORI, sunt următoarele:

- servicii de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe la nivel local/regional/național;
- servicii de interconectare în vederea terminării apelurilor la puncte fixe la nivel local/regional/național;
- servicii de interconectare în vederea tranzitului simplu comutat;
- servicii de interconectare în vederea tranzitului dublu comutat.

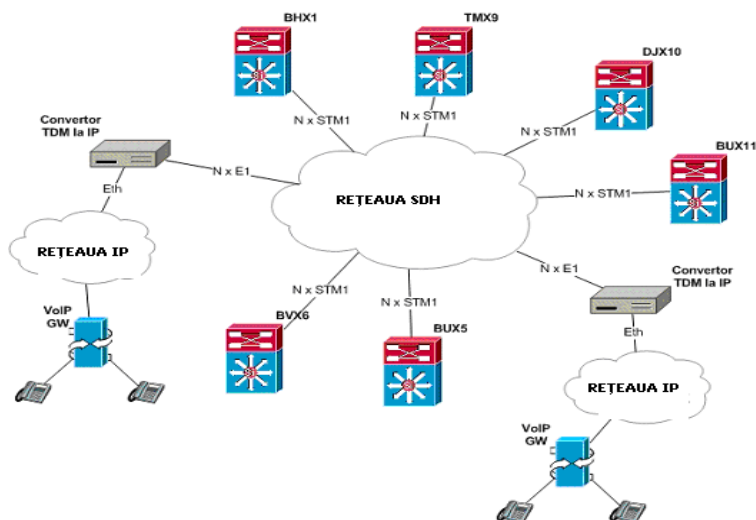
Fig. nr. 2 - Schema generală a rețelei de comutație operate de S.C. Romtelecom S.A.



Sursa: ANCOM

Analiza situației cu privire la tipurile de rețele publice de telefonie operate de furnizorii alternativi din România arată că majoritatea acestora sunt rețele de tip IP care, spre deosebire de rețelele de tip PSTN, sunt caracterizate prin existența unui singur nivel ierarhic. De asemenea, există rețele de acces care utilizează combinații de mai multe tehnologii (de exemplu, IP, TDM, DECT, ISDN), dar care sunt organizate pe un singur nivel ierarhic (Figura nr. 4 prezintă, spre exemplificare, schema generală a rețelei S.C. RCS & RDS S.A., cel mai important furnizor alternativ).

Fig. nr. 3 - Arhitectura rețelei S.C. RCS & RDS S.A.



Sursa: ANCOM

În ceea ce privește serviciile de interconectare furnizate de S.C. Romtelecom S.A. către terți, la data realizării analizei de piață privind serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe, a rezultat că, la data de 31 decembrie 2007, majoritatea operatorilor alternativi (80%<sup>20</sup>) încheiaseră acorduri cu această companie pentru servicii de interconectare la simplu și/sau la dublu tranzit, în timp ce aproape 75% din traficul total terminat în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. fusese realizat la nivel regional sau național. Totodată, numărul mare de rețele de tip IP existente în România, creșterea gradului de utilizare a acestei tehnologii (în anul 2007, 16% din traficul de terminare la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, inclusiv cel originat și terminat în propriile rețele, s-a realizat în rețelele S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L.), precum și intenția declarată a operatorului fost monopolist de a extinde rețeaua de tip NGN în viitorul apropiat, au reprezentat argumente în favoarea realizării unor definiții ale serviciilor de interconectare, în mod particular a serviciului de terminare, care să ia în considerare aceste aspecte pentru orizontul de timp supus analizei.

Astfel, spre deosebire de situația existentă în alte state membre, și în pofida investițiilor realizate de noii operatori, Autoritatea a considerat că utilizarea infrastructurii proprii sau utilizarea unor servicii furnizate de terți (operatori de tranzit) nu constituie o alternativă viabilă la segmentul de serviciu de transport al S.C. Romtelecom S.A. oferit în vederea terminării apelurilor. Astfel, în cazul în care serviciul de terminare ar fi delimitat pe baza segmentului de rețea cuprins între ultimul comutator prin care sunt transportate apelurile înainte de a se realiza conectarea persoanei apelate și punctul terminal al rețelei la care se conectează echipamentul de abonat, este puțin probabil ca operatorii alternativi, în special cei de dimensiuni mici, ca răspuns la o

<sup>20</sup> Dintre cei 59 de operatori care au încheiat acorduri de interconectare cu S.C. Romtelecom S.A., la data de 31 decembrie 2007, 48 de operatori aveau încheiate contracte de interconectare la nivel național, 11 operatori la nivel regional și 12 operatori la nivel local.

creștere cu 5-10% a tarifului pentru serviciile de terminare a apelurilor la nivel național și, respectiv, pentru serviciile de terminare la nivel regional, să stabilească puncte de interconectare în toate cele 10 comutatoare de tranzit și, respectiv, în toate cele 97 de comutatoare locale ale S.C. Romtelecom S.A. Acest lucru nu ar fi eficient din punct de vedere economic, deoarece ar determina creșterea semnificativă a cheltuielilor de interconectare, în special prin creșterea numărului de legături de interconectare, care ar fi utilizate în mod ineficient în cea mai mare parte a cazurilor. De asemenea, operatorii alternativi care ofereau servicii de tranzit către rețeaua S.C. Romtelecom S.A. – și care ar putea, teoretic, să pună la dispoziție servicii de tranzit între comutatoarele de tranzit ale S.C. Romtelecom S.A. – nu erau interconectați în toate comutatoarele de tranzit cu această companie, fiind nevoiți să achiziționeze, pentru anumite categorii de apeluri, servicii de transport între două comutatoare de tranzit de la S.C. Romtelecom S.A., ca parte a serviciului de terminare. Totodată, cei doi operatori alternativi care dețin puncte de interconectare în majoritatea celor 97 comutatoare locale nu ofereau servicii de tranzit către comutatoarele locale ale S.C. Romtelecom S.A. la data de 31 decembrie 2007 și, având în vedere capacitatea limitată a legăturilor de interconectare instalate, nici nu existau indicii că ar avea intenția să furnizeze asemenea servicii în perioada de timp supusă analizei. În consecință, a rezultat că nu există substituibilitatea cererii și ofertei pentru aceste categorii de servicii, astfel încât să existe constrângeri de tarif asupra serviciilor de transport furnizate de S.C. Romtelecom S.A. în vederea terminării apelurilor.

În consecință, pe baza caracteristicilor cererii și ofertei pentru servicii de interconectare furnizate la puncte fixe, așa cum au fost descrise mai sus, și a evoluțiilor previzibile privind arhitectura viitoare a rețelelor din România, ANCOM a considerat, la data realizării analizei de piață privind serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe, că *segmentul de rețea aferent serviciului de terminare a apelurilor la puncte fixe este delimitat de ultimul comutator<sup>21</sup> prin care sunt transportate apelurile înainte de a se realiza conectarea persoanei apelate, pe de o parte, și de punctul terminal al rețelei la care se conectează echipamentul de abonat, pe de altă parte, inclusiv mecanismul de semnalizare și rutare asociat terminării apelului; în cazul în care punctul de interconectare cu rețeaua beneficiarului se află la un nivel ierarhic superior ultimului comutator din rețea (așa cum a fost identificat mai sus), serviciul de terminare include și serviciul „suport” de transport al apelurilor de la punctul de interconectare corespunzător serviciului de origine sau tranzit unde se realizează preluarea și transferul apelurilor până la acest ultim comutator<sup>22</sup>.*

În urma analizării evoluției situației concurențiale în perioada 2007-2008, în scopul revizuirii piețelor serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor, s-a constatat că, **de la data realizării analizei de piață privind serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe până în prezent, condițiile de piață nu s-au schimbat semnificativ**, astfel încât să existe constrângeri concurențiale asupra serviciilor de transport furnizate de S.C. Romtelecom S.A. în vederea terminării apelurilor.

Astfel, la data de 31 decembrie 2008, dintre cei 46 de furnizori care ofereau servicii de telefonie la puncte fixe, la nivelul pieței cu amănuntul (inclusiv apeluri de tip VoIP prin rețele proprii sau prin rețelele unor terți), 29 foloseau o singură tehnologie de acces (IP sau PSTN), în timp ce 17 foloseau mai multe tehnologii cum ar fi IP, PSTN/ISDN, DECT, GSM sau FWA. Numărul mare de rețele de tip IP existente în România și creșterea gradului de utilizare a acestei tehnologii (în anul 2008, 20% din traficul de terminare la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, inclusiv cel originat și terminat în propriile rețele, s-a realizat în rețelele S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L.), precum și dezvoltarea rețelelor de tip NGN previzionată pentru perioada imediat următoare reprezintă argumente în favoarea definirii serviciilor de interconectare pe baza aceluiași principii, care să ia în considerare aceste aspecte pentru orizontul de timp supus analizei.

---

<sup>21</sup> Sau router, în cazul rețelelor IP.

<sup>22</sup> A se vedea Referatul de aprobare la măsurile Autorității Naționale pentru Reglementare în Comunicații și Tehnologia Informației de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie.

În ceea ce privește serviciile de interconectare furnizate de S.C. Romtelecom S.A. către terți, în anul 2008, majoritatea operatorilor alternativi (83%<sup>23</sup> și, respectiv, 80%<sup>24</sup>) încheiaseră acorduri cu această companie pentru servicii de terminare și, respectiv, de origine a apelurilor la puncte fixe *exclusiv* la nivelurile simplu și/sau dublu tranzit. De asemenea, datele disponibile pentru anul 2008 evidențiază faptul că, la nivelul pieței de gros, 66% din traficul total terminat și, respectiv, 72% din traficul total originat în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. era realizat la nivel regional și național.

Prin urmare, ANCOM definește segmentul de rețea aferent serviciului de origine a apelurilor la puncte fixe în mod simetric segmentului de terminare: **segmentul de rețea aferent serviciului de origine a apelurilor la puncte fixe este delimitat de punctul terminal al rețelei la care este conectat echipamentul de abonat, pe de o parte, și de primul comutator<sup>25</sup> prin care sunt transportate apelurile după ce se realizează conectarea persoanei apelante, pe de altă parte, inclusiv mecanismul de semnalizare și rutare asociat originării apelului; în cazul în care punctul de interconectare cu rețeaua beneficiarului se află la un nivel ierarhic superior primului comutator din rețea (așa cum a fost identificat mai sus), serviciul de origine va include și serviciul „suport” de transport al apelurilor de la acest prim comutator la punctul de interconectare corespunzător serviciului de tranzit sau terminare unde se realizează preluarea și transferul apelurilor.**

În ceea ce privește segmentul aferent serviciului de tranzit, acesta se definește în mod implicit, fiind delimitat de segmentele aferente serviciilor de origine și terminare a apelurilor. Având în vedere că serviciile de origine și, respectiv, serviciile de terminare a apelurilor includ originarea și, respectiv, terminarea apelurilor furnizate la nivel local, regional (simplu tranzit) sau național (dublu tranzit), **serviciul de tranzit comutat al apelurilor într-o rețea publică fixă este definit în mod exclusiv ca serviciul de tranzit care include transportul apelurilor între două rețele diferite, adică de la un punct de interconectare cu rețeaua în care este originat sau din care se preia apelul până la un punct de interconectare cu rețeaua în care este transferat sau în care este terminat apelul (serviciul de tranzit „pur”). De asemenea, serviciul de tranzit include transmisia și comutarea sau rutarea apelurilor.**

Figura nr. 5 prezintă în mod schematic delimitarea serviciilor de interconectare în România.

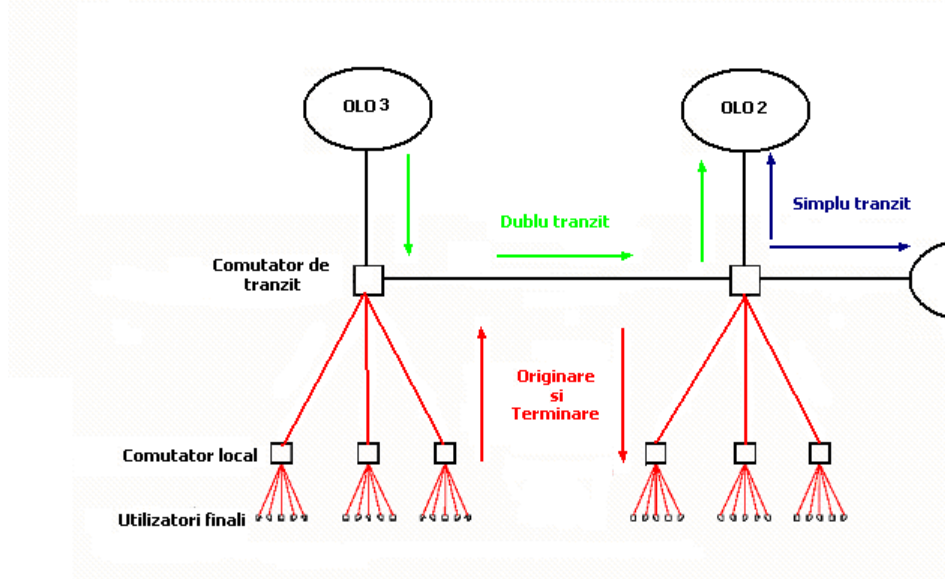
---

<sup>23</sup> La data de 31 decembrie 2008, dintre cei 59 de operatori care aveau încheiate contracte de interconectare pentru servicii de terminare a apelurilor la puncte fixe cu S.C. Romtelecom S.A., 49 de operatori aveau încheiate contracte de interconectare la nivel național și/sau regional, iar 10 operatori aveau încheiate contracte de interconectare inclusiv la nivel local.

<sup>24</sup> La data de 31 decembrie 2008, din cei 35 de operatori care aveau încheiate contracte de interconectare pentru servicii de origine a apelurilor la puncte fixe cu S.C. Romtelecom S.A., 28 operatori aveau încheiate contracte de interconectare doar la nivel național și/sau regional, iar 7 operatori aveau încheiate contracte de interconectare inclusiv la nivel local.

<sup>25</sup> Sau router, în cazul rețelelor IP.

Fig. nr. 5 Delimitarea serviciilor de origine, terminare și tranzit la nivelul pieței din România



Sursa: ANCOM

### 3.3. Piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie

#### 3.3.1. Descrierea serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate prin intermediul unei rețele publice de telefonie

Serviciile care fac obiectul analizei sunt serviciile de acces la o rețea publică de telefonie în vederea originării apelurilor la puncte fixe pentru furnizarea de servicii de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul în bandă îngustă și pentru acces de tip dial-up la internet<sup>26</sup>.

Dimensiunea pieței relevante a produsului pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe este determinată, în mare măsură, de cererea furnizorilor care doresc să ofere servicii de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul. Astfel, cererea pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe poate proveni din partea următoarelor categorii de furnizori:

- furnizori de servicii de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul prin intermediul accesului direct la o rețea publică fixă (furnizori care operează rețele publice fixe de telefonie proprii) în vederea furnizării de servicii de apeluri abonaților proprii - *servicii de origine auto-furnizate*;
- furnizori de servicii de telefonie prin intermediul accesului indirect la o rețea publică fixă (prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin intermediul numerelor pentru accesul indirect la servicii din domeniul 0ZAB = 0808) în vederea furnizării unor servicii de telefonie complete abonaților proprii, inclusiv apeluri către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 0Z = 09 și 0Z = 08;
- furnizori de servicii de rețea inteligentă care oferă servicii prin intermediul unor numere naționale non-geografice din domeniile 08 (*servicii diverse* furnizate de terți) și, respectiv, 09 (*servicii cu tarif special* furnizate de terți) și, respectiv, furnizorii de servicii care oferă servicii prin intermediul unor numere naționale scurte, pentru care este necesar serviciul de origine a apelurilor în rețele publice fixe ale altor furnizori.

În funcție de categoria de resurse de numerotație utilizată, precum și în funcție de caracteristicile funcționale și de preț, în România erau disponibile la data realizării analizei de piață

<sup>26</sup> „Piața relevantă se consideră că include serviciile de origine a apelurilor în vederea furnizării de servicii de telefonie destinate publicului și al accesului de tip dial-up la internet.”, conform Recomandării CE, pag. 26.

următoarele categorii de servicii de apeluri furnizate la puncte fixe prin intermediul numerelor nongeografice sau al numerelor scurte:

1. Apeluri către numere naționale din domeniul OZ = 09 pentru servicii cu tarif special (Premium rate) furnizate de terți (de exemplu, furnizori de servicii de conținut);

2. Apeluri către numere naționale din domeniul OZ = 08 pentru servicii diverse<sup>27</sup> furnizate de terți, de tipul 0800 – numere cu acces gratuit pentru apelant, 0801– numere pentru servicii cu costuri partajate (tarif local în interiorul rețelei pentru apelant); 0805 – servicii cu trafic atipic; 0808 - numere pentru accesul indirect la servicii; 0870 – numere de acces la servicii de transmisiuni de date și la internet;

3. Apeluri către numere pentru servicii de interes public la nivel național de forma 19xx sau numerele pentru servicii cu tarif special, în funcție de caracteristicile serviciului furnizat anterior prin intermediul numerelor locale scurte de forma 9xy(z)<sup>28</sup>;

4. Apeluri către numere naționale scurte pentru servicii de urgență și alte servicii armonizate la nivel european - apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență (112), apeluri către numerele naționale pentru servicii armonizate cu caracter social – 116(xyz), apeluri către numerele naționale pentru serviciul de informații privind abonații – 118(xyz).

În sensul prezentului document, serviciile furnizate prin intermediul numerelor prevăzute la punctul 1-4 de mai sus, cu excepția serviciilor de transmisiuni de date și internet și a celor pentru accesul indirect la servicii, vor fi considerate „*servicii cu valoare adăugată*”.

La nivelul pieței serviciilor de origine a apelurilor pot exista fluxuri de plăți diferite, în funcție de tipul de apeluri pentru care sunt necesare servicii de origine. Astfel, apelurile către numerele pentru servicii cu tarif special sau pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant se caracterizează prin aplicarea unor mecanisme de tarifare diferite la nivelul pieței cu amănuntul și, în consecință, de existența unor fluxuri de plăți specifice la nivelul pieței de gros.

Pentru înțelegerea relațiilor de inter-condiționare între diferite categorii de servicii de interconectare și a impactului pe care fluxurile de plăți de la nivelul pieței cu amănuntul îl are asupra serviciilor furnizate la nivelul pieței de gros, ANCOM a analizat în cele ce urmează fluxurile de trafic și de plăți specifice diferitelor categorii de apeluri realizate de abonații conectați la o rețea publică fixă.

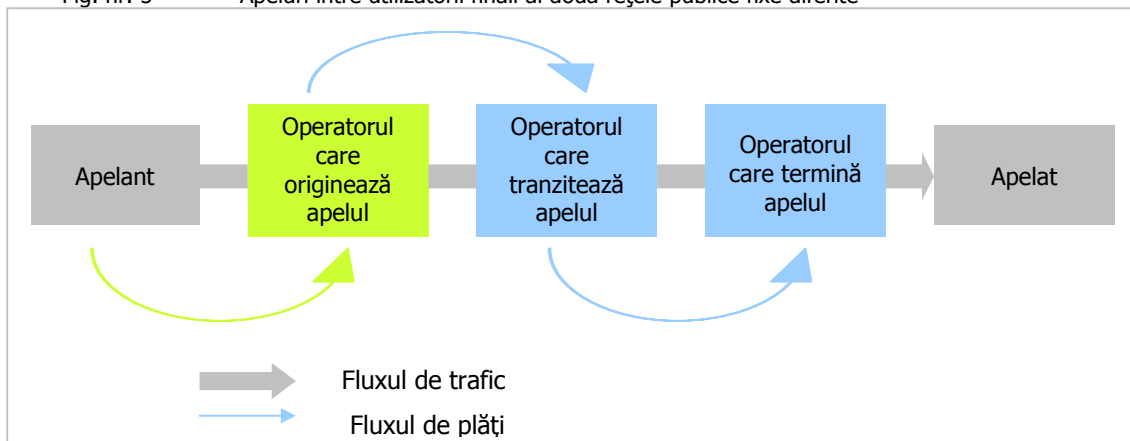
Astfel, în Figura nr. 5 sunt ilustrate fluxurile de trafic și de plăți pentru *apelurile de tipul „origine către origine”*, originare de la un utilizator final către un alt utilizator final, în situația în care cei doi utilizatori sunt conectați la două rețele diferite. Operatorul din rețeaua căruia se originează apelul (care furnizează serviciul de telefonie utilizatorului final “apelant”) colectează tariful cu amănuntul de la utilizatorul final „apelant”, păstrează partea din venitul total (pentru a acoperi costurile cu serviciile de facturare, pierderile de venituri cauzate de abonații restanțieri, costurile cu serviciile de control al creditului, cu asigurarea conectării și transportului apelurilor) și plătește diferența către operatorul în rețeaua căruia se termină apelul (și, respectiv, către operatorul care furnizează servicii de tranzit, dacă este cazul).

---

<sup>27</sup> În domeniul OZ = 08, numerele din subdomeniile OZAB = 0802 și OZAB = 0803 nu sunt disponibile în prezent pentru alocare. Dintre celelalte subdomenii definite, destinația subdomeniului OZAB = 0805 a fost redefinită (din televotare în servicii cu trafic atipic), iar a subdomeniului OZAB = 0808 din cartele preplătite în numere pentru accesul indirect la servicii. Numerele de forma OZAB = 0807 (pentru cartele virtuale) nu mai pot fi utilizate de la data de 7 martie 2008, dreptul de utilizare al acestora încetând de drept. *Pentru scopurile prezentei analize vor fi avute în vedere numerele din subdomeniile OZAB = 0800 (numere cu acces gratuit pentru apelant), OZAB = 0801 (numere pentru servicii cu costuri partajate (tarif local în interiorul rețelei pentru apelant)/numere de acces universal) și OZAB = 0870 (numere de acces la servicii de transmisiuni de date și la internet).*

<sup>28</sup> Anterior închiderii Planului de numerotație erau furnizate apeluri către numere locale scurte de forma 9xy(z) *pentru servicii de informații diverse oferite de furnizorii de servicii de telefonie destinate publicului* (de exemplu, 931, 932 951, 958 – servicii de informații privind abonații, informații diverse, informații privind ora exactă etc.), precum și apeluri către numere locale scurte de forma 9xy(z) *pentru servicii de interes public furnizate de terți sau de furnizorii de servicii de telefonie destinate publicului* – siguranța cetățeanului, servicii de sesizări și informații, servicii de asistență medicală, servicii de urgență (955, 961, 981), deranjamente utilități publice, asistența cetățeanului, servicii de relații cu clienții (921, 930, 935) sau alte servicii de interes public - servicii de taxi - 94(yz).

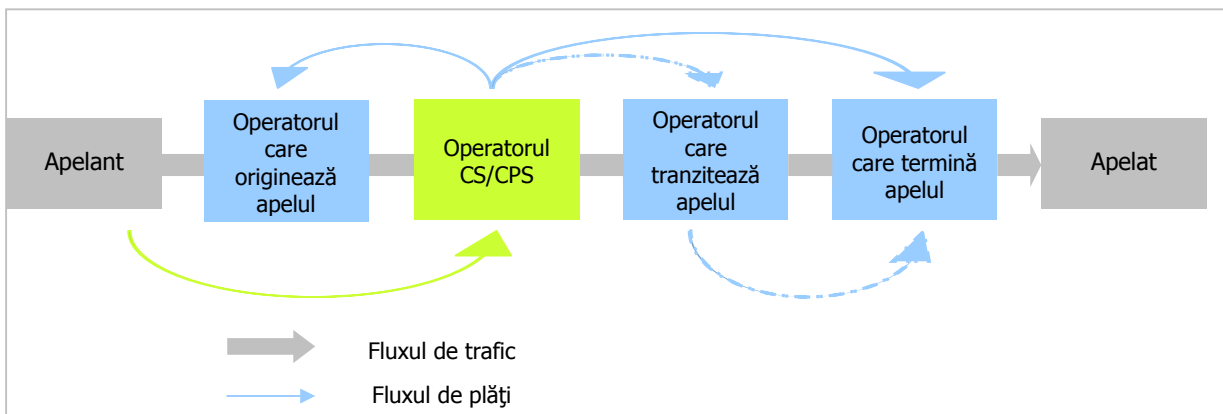
Fig. nr. 5 Apeluri între utilizatorii finali ai două rețele publice fixe diferite



Sursa: ANCOM

Figura nr. 6 prezintă structura rutării apelurilor între un utilizator final conectat la o rețea publică de telefonie și un utilizator final dintr-o altă rețea, realizate prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului. În acest caz, furnizorul de servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului colectează tariful cu amănuntul de la partea apelantă, reține partea sa din venitul total și realizează plățile aferente operatorilor care furnizează serviciile de originare, tranzit și terminare.

Fig. nr. 6 - Apeluri între utilizatorii finali prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului

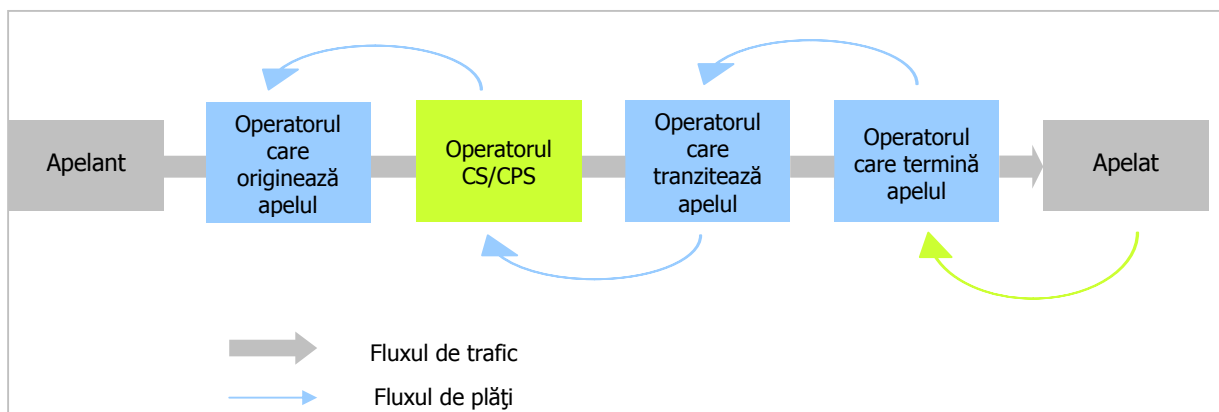
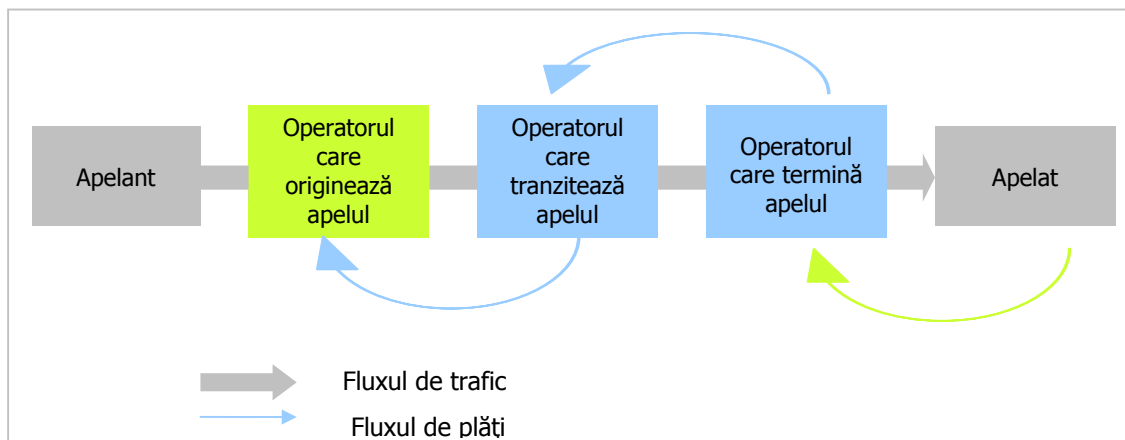


Sursa: ANCOM

Figura nr. 7 prezintă fluxurile de trafic și de plăți pentru apeluri către numerele cu acces gratuit pentru apelant (apeluri către numere naționale din domeniul OZAB = 0800) și, respectiv, apeluri către numerele pentru servicii armonizate cu caracter social (numere din domeniul 116(xyz)) alocate unui furnizor alternativ, în ipoteza în care apelul este originat în altă rețea. Un astfel de apel este originat de către un utilizator final prin formarea unui număr din domeniul OZAB = 0800 sau a unui număr din domeniul 116(xyz), utilizate de un furnizor alternativ sau de o terță parte. Apelurile către numerele din domeniul OZAB = 0800 sau către numerele din domeniul 116(xyz) sunt gratuite pentru abonații operatorului care originează apelul. Operatorii în rețelele cărora sunt terminate apelurile plătesc operatorului care originează apelul un tarif pentru serviciul de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe către aceste numere și, în schimb, încasează un tarif negociat de la abonatul serviciului de rețea inteligentă (de exemplu, abonatul serviciului 0800). În situația în care în tranzacție este implicat un furnizor de servicii prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului, acesta va plăti operatorului care originează tariful de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe și va primi în schimb o sumă de bani din partea operatorului în rețeaua căruia se termină apelurile, reprezentând plata pentru serviciile de originare.



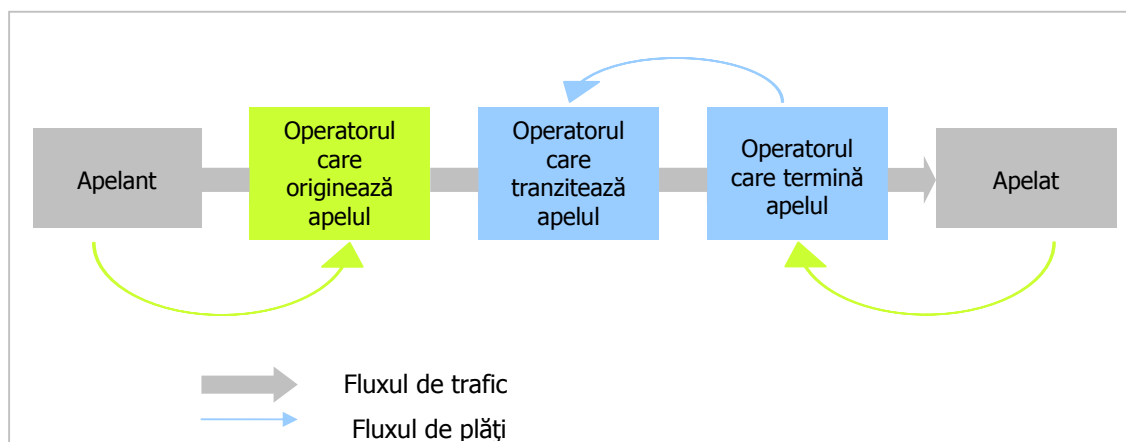
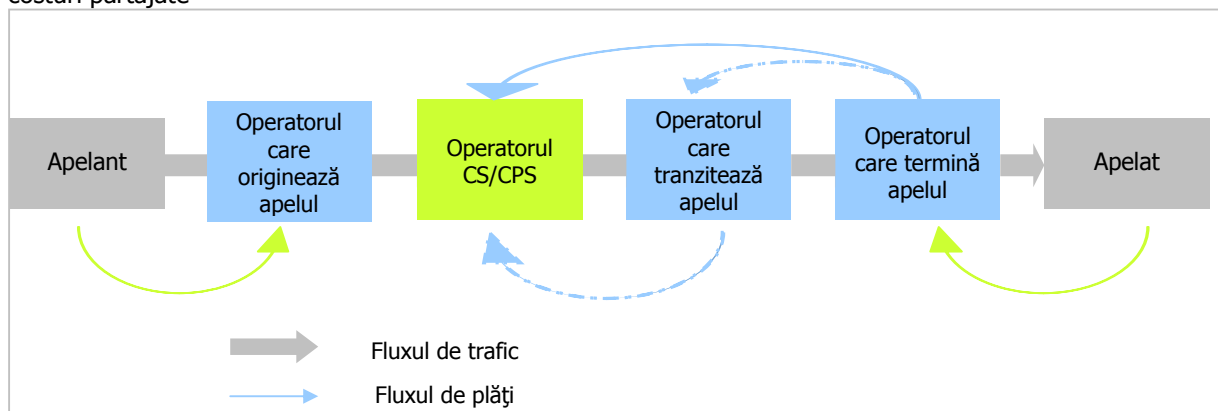
Fig. nr. 7 Apeluri către numere din domeniul 0ZAB = 0800 pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant și, respectiv, către numere din domeniul 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social alocate altor furnizori



Sursa: ANCOM

În ceea ce privește *serviciile cu costuri partajate („shared-cost“)*, acestea sunt servicii de rețea inteligentă prin care orice utilizator final al unui serviciu de telefonie (apelantul) poate apela un anumit număr național nongeografic, apelul fiind rutat către destinația specificată de abonatul serviciului cu cost partajat, destinație care poate consta în unul sau mai multe numere naționale geografice sau numere independente de locație pentru servicii de telefonie furnizate la puncte fixe. Costurile apelului către serviciile cu cost partajat sunt împărțite între utilizatorul final (apelantul) și abonatul serviciului apelat (de exemplu, o societate comercială). Tarifele pentru aceste servicii nu pot depăși tariful unui apel local în interiorul rețelei (în cazul numerelor din subdomeniul 0ZAB = 0801).

Fig. nr. 8 - Apeluri către numere din domeniul 0ZAB=0801 alocate altor furnizori pentru servicii cu costuri partajate



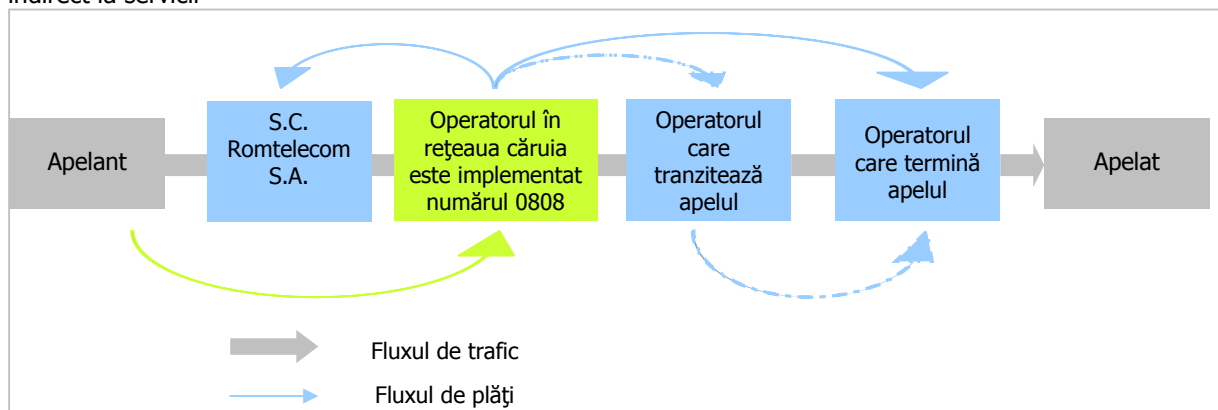
Sursa: ANCOM

În acest caz, la nivelul pieței de gros, operatorul rețelei în care se termină apelul va percepe operatorului rețelei în care este originat apelul tariful de interconectare în vederea terminării la puncte fixe a apelurilor, costurile aferente utilizării platformei inteligente a operatorului rețelei în care se termină apelul și, acolo unde este cazul, partea din tariful cu amănuntul practicat pentru serviciul de rețea inteligentă, corespunzătoare valorii adăugate a serviciului respectiv, mai puțin tariful perceput de la abonatul serviciului de rețea inteligentă.

De asemenea, în acest caz, abonatul serviciului are posibilitatea de a negocia tariful de terminare a apelurilor la numărul care i-a fost asignat cu operatorul rețelei de terminare, în funcție de condițiile concurențiale existente pe piață.

În figura nr. 9 sunt prezentate fluxurile de plăți și de trafic pentru *apelurile către numerele pentru accesul indirect la servicii (apeluri către numere nongeografice din domeniul 0ZAB = 0808)* oferite de un furnizor alternativ, în ipoteza în care apelurile sunt originare în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. Un astfel de apel este originat de către un utilizator final prin formarea unui număr din domeniul 0ZAB = 0808 alocat unui furnizor alternativ. Apelul este comutat prin intermediul a cel puțin unui comutator local al S.C. Romtelecom S.A., înainte de a fi predat la punctul de interconectare cu rețeaua unui operator alternativ în vederea finalizării apelului. În această situație, S.C. Romtelecom S.A. nu taxează persoana apelantă pentru apelul către numere nongeografice din domeniul 0ZAB = 0808. Totuși, utilizatorul cartelei preplătite care realizează apelul plătește un tarif care se percepe din valoarea creditului cartelei preplătite. Operatorii alternativi în rețelele cărora sunt terminate apelurile plătesc un tarif de origine a apelului către S.C. Romtelecom S.A.

Fig. nr. 9 - Apeluri către numere din domeniul OZAB = 0808 alocate altor furnizori pentru accesul indirect la servicii



Sursa: ANCOM

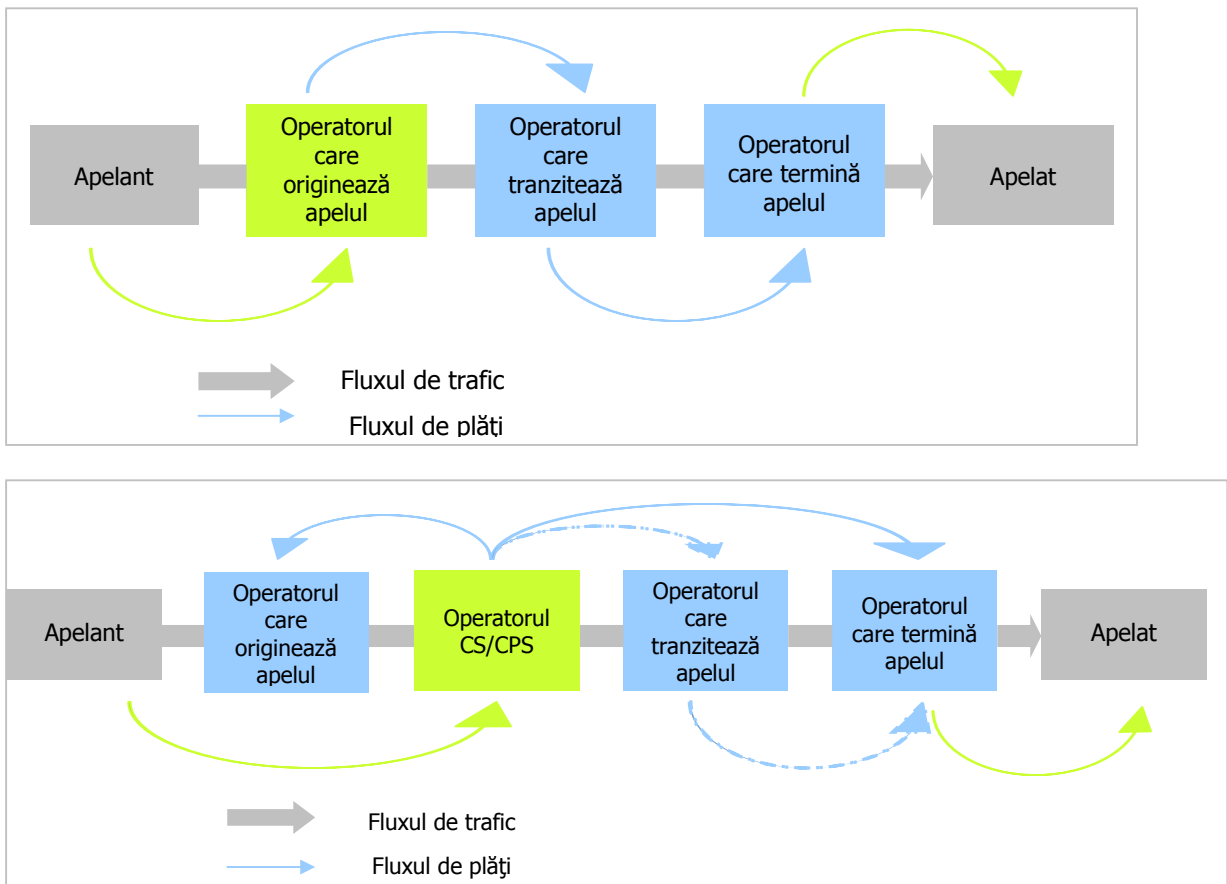
În cazul *apelurilor către numere nongeografice din domeniul OZ = 09 pentru servicii cu tarif special* operatorul în rețeaua căruia sunt originate apelurile încasează tariful cu amănuntul de la abonații proprii (Figura nr. 10). Astfel, serviciile către numere nongeografice din domeniul OZ = 09 sunt servicii cu tarif special furnizate prin intermediul unei platforme inteligente prin care orice utilizator final al unui serviciu de telefonie (apelantul) poate apela un anumit număr național nongeografic, alocat operatorului rețelei inteligente care asigură accesul la serviciul cu valoare adăugată. Utilizatorul final (apelantul) va plăti un tarif mai mare decât tariful normal pentru un apel, incluzând costul apelului, costul aferent utilizării platformei inteligente, precum și costul informației și/sau serviciului obținut prin intermediul apelului.

Veniturile obținute de operatorul în rețeaua căruia sunt originate apelurile sunt împărțite cu operatorul în rețeaua căruia sunt terminate apelurile și cu furnizorul serviciului cu valoare adăugată. Astfel, fluxul de plăți se inițiază dinspre operatorul în rețeaua căruia sunt originate apelurile către ceilalți operatori/furnizori implicați. În concluzie, în cazul apelurilor către numere nongeografice din domeniul OZ = 09, *fluxul de plăți nu include plata serviciului de interconectare în vederea originării apelurilor către terți*. Operatorul rețelei publice fixe de telefonie care oferă apeluri către numere din domeniul OZ = 09 propriilor abonați își auto-furnizează serviciul de originare și, în cazul în care numărul este implementat în altă rețea publică de telefonie, va achiziționa servicii de terminare a apelurilor de la operatorul rețelei în care se termină apelul pentru a asigura conectivitatea „oricine către oricine”.

În situația în care serviciul este furnizat prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului, furnizorul serviciului va încasa tariful cu amănuntul de la utilizatorul final și va împărți veniturile cu operatorul în rețeaua căruia sunt terminate apelurile, precum și cu furnizorul serviciului cu tarif special. De asemenea, furnizorul de servicii prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului va plăti operatorului care originează apelul tariful de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe.

Același flux de plăți există și în cazul apelurilor către numere scurte din domeniul 118(xyz) pentru servicii de informații privind abonații.

Fig. nr. 10 - Apeluri către numere din domeniul OZ = 09 alocate altor furnizori pentru servicii cu tarif special



Sursa: ANCOM

Trebuie remarcat faptul că realizarea de apeluri din rețeaua unui operator al unei rețele publice fixe de telefonie către numere naționale nongeografice sau numere naționale scurte implementate în alte rețele publice de telefonie decât rețeaua în care se originează apelul, în vederea furnizării de servicii de rețea inteligentă către terți, nu implică întotdeauna plata unui tarif operatorului rețelei în care se originează apelurile. Astfel, așa cum rezultă din descrierea fluxurilor de plăți de mai sus, în cazul serviciilor de origine pentru apeluri către numere din domeniul OZAB = 0800 pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant și, respectiv, către numere de forma 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social, furnizorul în rețeaua căruia este originat apelul percepe un tarif de origine furnizorului în rețeaua căruia se termină apelul. În cazul în care abonatul unei rețele A realizează un apel către un număr de forma OZ = 09 implementat în rețeaua B, operatorul rețelei A își auto-furnizează serviciul de origine, pe de o parte, și achiziționează servicii de terminare a apelurilor în rețeaua operatorului B care găzduiește abonatul serviciului de rețea inteligentă pentru numărul respectiv, pe de altă parte.

### 3.3.2. Identificarea pieței relevante a produsului

În vederea identificării pieței relevante a produsului în ceea ce privește serviciile de origine apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, ANCOM a analizat următoarele aspecte:

a) Necesitatea includerii într-o singură piață relevantă a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de CS/CPS și numerelor naționale din domeniul OZAB = 0808 către toate categoriile de numere naționale din Planul național de numerotație în vederea

furnizării de apeluri utilizatorilor finali prin intermediul accesului indirect la o rețea publică fixă de telefonie;

b) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08 (servicii diverse furnizate de terți) și, respectiv, 09 (servicii cu tarif special furnizate de terți), implementate în rețelele altor operatori;

c) Dacă serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe tarifate în funcție de volumul de consum (tarif variabil) și serviciile de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe tarifate în funcție de capacitate (tarif fix) formează o singură piață relevantă a produsului;

d) Dacă construirea unei rețele locale de acces, serviciile de acces necondiționat la bucla locală sau serviciile de linii închiriate reprezintă un substitut pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe;

e) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate;

f) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor realizate prin intermediul interfețelor de tip IP, în mod particular a serviciilor de tip VoIP gestionat;

g) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată;

h) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte mobile.

**a) Analiza necesității definirii unei singure piețe relevante pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare și preselectare a transportatorului și al numerelor naționale din domeniul OZAB = 0808 către toate categoriile de numere naționale din Planul național de numerotație, în vederea furnizării de apeluri utilizatorilor finali prin intermediul accesului indirect la o rețea publică fixă**

Din punctul de vedere al utilizării, realizarea unor apeluri prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin intermediul numerelor pentru accesul indirect la servicii este similară. Astfel, în cazul procedurii de selectare a transportatorului și a numerelor pentru accesul indirect la servicii, apelul se realizează în 3 pași:

1. formarea indicativului de selectare a transportatorului de forma 10xy(z) sau a numărului de forma OZAB = 0808, care asigură accesul la platforma inteligentă a furnizorului care asigură serviciul;

2. autentificarea apelantului: pe baza unui PIN, a datelor de identificare etc.;

3. formarea de către utilizatorul final a numărului național sau internațional care se intenționează a fi apelat.

În cazul utilizării procedurii de preselectare a transportatorului, originarea apelurilor prin intermediul indicativului de selectare a transportatorului 16xy(z) pentru unele categorii de apeluri sau pentru toate categoriile de apeluri se realizează în mod automat de rețeaua din care se originează apelul. Abonatul poate renunța la opțiunea preselectată la fiecare apel prin formarea unui alt indicativ de selectare a transportatorului.

Prin urmare, utilizarea procedurilor de selectare/preselectare a transportatorului și utilizarea numerelor de forma OZAB = 0808 prezintă aceleași funcționalități, asigurând accesul la serviciile de apeluri oferite, în principal, de alți furnizori, care nu operează rețeaua de acces din care este originat apelul.

### ***Substituibilitatea cererii***

Din punctul de vedere al cererii la nivelul pieței cu amănuntul, un utilizator final nu ar substitui, în mod obișnuit, un tip de apel cu un alt tip de apel, ceea ce înseamnă că nu există substituibilitate pentru diferite categorii de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul. Pe de altă parte, la nivelul pieței de gros, un furnizor de servicii de apeluri prin acces indirect la o rețea publică fixă

de telefonie (prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin intermediul numerelor naționale din domeniul OZAB = 0808) va dori să achiziționeze servicii de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe către cât mai multe categorii de resurse de numerotație, astfel încât să poată oferi o gamă cât mai variată de servicii de apeluri (atât apeluri către numere alocate abonaților, cât și apeluri către numere utilizate pentru servicii cu valoare adăugată sau pentru acces la servicii de transmisiuni de date și de internet) la nivelul pieței cu amănuntul. Astfel, se poate prezuma că, la nivelul pieței de gros, există cerere din partea furnizorilor de servicii de telefonie prin acces indirect la rețea pentru servicii de originare a apelurilor furnizate „la pachet”, care să includă atât servicii de originare pentru apeluri către numere alocate utilizatorilor finali, cât și servicii de originare pentru apeluri către numere naționale scurte, numere naționale pentru servicii cu valoare adăugată și numere naționale pentru acces la servicii de transmisiuni de date sau de internet.

### ***Substituibilitatea ofertei***

Serviciile de originare a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie se realizează în același mod - au aceeași finalitate și utilizează aceleași elemente ale rețelei - indiferent de formele diferite în care pot fi furnizate.

Astfel, din punctul de vedere al substituibilității ofertei, nu ar fi posibil ca un furnizor monopolist ipotetic să crească în mod profitabil, cu 5-10%, tarifele pentru serviciile de originare a apelurilor la puncte fixe către numere alocate abonaților deoarece furnizorii de servicii de originare a apelurilor către numere naționale nongeografice pentru servicii cu valoare adăugată ar putea intra pe piață într-un interval de timp rezonabil pentru a furniza servicii de originare a apelurilor către numerele alocate utilizatorilor finali, și invers, fără a fi nevoie de investiții mari și fără a înregistra costuri irecuperabile, deoarece elementele necesare la nivelul pieței de gros pentru furnizarea ambelor categorii de servicii de originare sunt similare (din punctul de vedere al funcționalității).

### ***Concluzii***

Pe baza criteriilor substituibilității cererii și substituibilității ofertei, *ANCOM consideră că există o singură piață relevantă a produsului pentru serviciile de originare a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare/preselectare și al numerelor naționale din domeniul OZAB = 0808, indiferent de numărul național sau internațional care se intenționează a fi apelat.*

**b) Analiza necesității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de originare a apelurilor către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08 (servicii diverse) și, respectiv, 09 (servicii cu tarif special), implementate în alte rețele publice de telefonie**

Așa cum s-a prezentat și la punctul 3.3.1., din punctul de vedere al tarifelor, există anumite diferențe între diferitele categorii de servicii de originare a apelurilor la puncte fixe, dat fiind fluxul diferit de plăți de la nivelul pieței cu amănuntul. Astfel, doar în cazul serviciilor de originare a apelurilor către numerele din domeniul OZAB = 0800 pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant, în cazul serviciilor de originare a apelurilor către numerele din domeniul 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social, precum și în cazul serviciilor de originare a apelurilor prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului, furnizorul în rețeaua căruia este originat apelul percepe un tarif de originare furnizorului în rețeaua căruia se termină apelul. În cazul în care abonatul unei rețele A realizează un apel către un număr de forma OZ = 09, OZAB = 0801, OZAB = 0870 sau către un număr de forma 118(xyz), implementat în rețeaua B a altui operator, operatorul rețelei A achiziționează exclusiv servicii de terminare în rețeaua operatorului B care găzduiește abonatul serviciului de rețea inteligentă pentru numărul respectiv. Având în vedere aceste aspecte, Autoritatea consideră că situațiile în care se poate considera că

se furnizează un serviciu de originare a apelurilor către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08 (servicii diverse furnizate de terți) și, respectiv, 09 (servicii cu tarif special furnizate de terți), implementate în alte rețele publice de telefonie, sunt cele corespunzătoare furnizării de servicii de originare a apelurilor către numerele din domeniul OZAB = 0800 pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant și, respectiv, furnizării de servicii de originare a apelurilor către numerele din domeniul 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social. În cazul serviciilor de originare a apelurilor către alte numere din domeniile OZ = 08, OZ = 09 sau către numere de forma 118(xyz), implementate în rețelele altor operatori, operatorul rețelei din care se inițiază apelurile este cel care realizează practic auto-furnizarea serviciului de originare, tarifează utilizatorul finali la nivelul pieței cu amănuntul, nefiind implicat niciun alt operator de rețea.

Prin urmare, se va analiza necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de originare a apelurilor către numere naționale nongeografice din domeniul OZAB = 0800 și, respectiv, către numerele naționale scurte din domeniul 116(xyz).

### ***Substituibilitatea cererii***

Atunci când un furnizor dorește să ofere servicii de rețea inteligentă prin utilizarea unor numere naționale nongeografice din domeniul OZAB = 0800 sau prin apelarea unor numere naționale scurte din domeniul 116(xyz) este necesar un serviciu de originare în rețelele altor operatori, având în vedere că acesta este singurul mod în care utilizatorii finali ai acestora din urmă ar putea avea acces la serviciile respective. Serviciile de acces în vederea originării apelurilor la puncte fixe sunt diferite de serviciile de originare prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului.

Așa cum s-a arătat și la punctul anterior, serviciile de originare a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie se realizează în același mod - au aceeași finalitate și utilizează aceleași elemente ale rețelei - indiferent de formele diferite în care pot fi furnizate. Serviciile oferite prin intermediul apelurilor către numere nongeografice pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant sunt furnizate, de regulă, prin intermediul platformelor inteligente, utilizând un echipament care poate fi instalat/integrat în sau conectat la rețeaua unui operator utilizând sistemul de semnalizare pe canal comun nr. 7 (SS7) sau un alt tip de interfață. Furnizarea acestui serviciu se realizează prin utilizarea funcțiilor unei platforme inteligente, care sunt centralizate și separate de funcția de comutare în cadrul unei rețele de comunicații electronice. În general, furnizarea unui serviciu prin intermediul unei platforme inteligente necesită utilizarea unor numere de rutare care sunt, de obicei, numere geografice. Interconectarea platformelor inteligente cu rețelele clasice face posibilă furnizarea de servicii către utilizatorii finali (public) și de către furnizorii de servicii de comunicații electronice care nu operează rețele de acces. În România există atât furnizori de servicii de comunicații electronice, cât și alte persoane care oferă servicii de conținut, servicii de acces la internet, servicii diverse sau servicii de interes public, care au încheiat acorduri de abonat pentru a se conecta la rețeaua unui operator în vederea asigurării terminării apelurilor, cât și furnizori de astfel de servicii care, în același timp, au calitatea de furnizori de servicii de comunicații electronice, oferind apeluri de tipul „oricine către oricine”, pe baza unor acorduri de interconectare cu alți operatori de rețele publice de telefonie.

Totuși, din punctul de vedere al caracteristicilor tehnice (de exemplu, necesitatea implementării unor modificări la nivelul echipamentelor furnizorului serviciului de originare a apelurilor) pot exista anumite diferențe între diferitele categorii de servicii de originare furnizate, astfel încât acestea nu pot fi utilizate decât pentru scopul pentru care au fost achiziționate. Astfel, un furnizor alternativ care dorește să ofere apeluri prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin alte forme de acces indirect nu poate substitui serviciul de originare la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie cu servicii de originare pentru apeluri realizate prin intermediul accesului direct la servicii de rețea inteligentă furnizate de operatorul unei alte rețele decât rețeaua de origine.

În consecință, din punctul de vedere al cererii, gradul de substituibilitate între diferitele forme ale serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie este insuficient pentru integrarea acestora într-o singură piață relevantă.

### ***Substituibilitatea ofertei***

Din punctul de vedere al modului de furnizare, resursele (elementele) de rețea utilizate pentru diferitele categorii de servicii de origine a apelurilor la puncte fixe sunt similare. Un furnizor care pune la dispoziție exclusiv servicii de origine a apelurilor la puncte fixe către numere de abonat va fi în măsură să-și extindă gama serviciilor și să ofere, într-o perioadă scurtă de timp și fără investiții semnificative, servicii de origine a apelurilor către numere pentru servicii cu valoare adăugată sau servicii de transmisiuni de date și internet furnizate prin intermediul unei alte rețele publice de telefonie. Singurele constrângeri sunt cele legate de perioada de timp necesară începerii furnizării serviciilor care vizează necesitatea implementării unor modificări la nivelul echipamentelor furnizorului serviciului de origine a apelurilor. De asemenea, furnizarea de servicii de origine a apelurilor către servicii cu valoare adăugată sau către servicii de transmisiuni de date și internet poate necesita introducerea unor sisteme de facturare, însă acest aspect prezintă relevanță, în special, pentru serviciile furnizate la nivelul pieței cu amănuntul.

Opinia ANCOM este aceea că existența substituibilității din punct de vedere al ofertei între diferitele servicii de origine a apelurilor la puncte fixe este suficientă pentru integrarea acestora într-o singură piață relevantă.

### ***Concluzii***

Pe baza criteriului substituibilității ofertei, opinia ANCOM este aceea că piața relevantă a produsului include serviciile de origine a apelurilor către numere naționale nongeografice din domeniul 0800 (servicii cu acces gratuit pentru apelant) și, respectiv, către numerele din domeniul 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social, implementate în alte rețele publice de telefonie.

**c) Analiză de substituibilitate între serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe tarificate în funcție de volumul de consum/trafic și serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe tarificate în funcție de capacitate (pe baza unui tarif fix)**

### ***Substituibilitatea cererii***

Din punctul de vedere al cererii, se poate considera că este fezabil din punct de vedere tehnic și economic ca furnizorii de servicii prezenți pe piața cu amănuntul să achiziționeze servicii de origine a apelurilor atât tarificate în funcție de volumul de consum, cât și în funcție de capacitate, în scopul furnizării pe piața cu amănuntul a serviciilor de telefonie tarificate în funcție de volumul de consum și, respectiv, în funcție de capacitate. Diferențele între cele două categorii de servicii sunt determinate în totalitate de politica/modalitatea de stabilire a tarifelor serviciilor comercializate la nivelul pieței cu amănuntul. În acest sens, se poate argumenta că există un efect de substituibilitate în lanț între diferite oferte de servicii de origine tarificate în funcție de volumul de consum și, respectiv, tarificate în funcție de capacitate, astfel încât acestea pot fi considerate ca fiind incluse în aceeași piață relevantă a produsului.

Alternativ, se poate argumenta că există posibilitatea să apară o anumită discontinuitate în cadrul substituibilității în lanț, în cazul utilizatorilor de capacități mari pentru acces la internet care folosesc servicii de tip FRIACO<sup>29</sup> și care ar putea să nu fie interesați să migreze către servicii

---

<sup>29</sup> FRIACO (Flat Rate Internet Acces Call Origination) reprezintă serviciul de origine a apelurilor pentru acces dial-up la internet, pentru care tarificarea se realizează în funcție de capacitate (tarif fix).



„tarifate pe unitatea de consum”, ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă și de durată a tarifelor. Cu toate acestea, diferența dintre serviciile de interconectare în vederea originării apelurilor tarifate în funcție de volumul de consum și cele tarifate în funcție de capacitate este diminuată de tendința furnizorilor de servicii la nivelul pieței cu amănuntul de a oferi servicii tarifate parțial în funcție de capacitate, care peste un anumit volum sau peste un anumit nivel de preț se transformă în servicii pentru care se aplică sistemul de tarifyare în funcție de volumul de consum.

### ***Substituibilitatea ofertei***

Din punctul de vedere al substituibilității ofertei, ar fi imposibil pentru un furnizor monopolist ipotetic de servicii de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe, tarifate în funcție de volumul de consum, să crească în mod profitabil tarifyele cu 5-10%, deoarece furnizorii existenți de servicii de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe, tarifate în funcție de capacitate, ar putea intra pe piață pentru a furniza servicii de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe, tarifate în funcție de volumul de consum, într-un timp scurt și fără a înregistra costuri irecuperabile mari, și invers.

### ***Concluzii***

Pe baza criteriilor substituibilității cererii și substituibilității ofertei, *ANCOM consideră că există o singură piață relevantă a produsului pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe tarifate în funcție de volumul de consum și, respectiv, pentru serviciile de origine tarifate în funcție de capacitate.*

**d) Analiza oportunității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate prin intermediul rețelei proprii de telefonie - prin intrarea pe piața accesului (construirea unei rețele de acces), prin achiziționarea/utilizarea serviciilor de acces necondiționat la bucla locală sau a serviciilor de linie închiriate**

### ***Substituibilitatea cererii***

Una dintre alternativele existente la serviciul de origine a apelurilor la puncte fixe este reprezentată de intrarea pe piața accesului, fie prin construirea unei infrastructuri de acces proprii, fie prin achiziționarea serviciului de acces la bucla locală sau a serviciului de linie închiriate. Intrarea pe piața accesului, prin construirea propriei rețele locale de acces (de exemplu, construirea unei rețele pe suport de cablu, pe suport de fibră optică de tip FTTH<sup>30</sup> sau pe suport radio) prin intermediul căreia să poată fi furnizate servicii de telefonie utilizatorilor finali, este însă costisitoare și nu poate reprezenta o alternativă economică, substituibilă achiziționării serviciilor de origine. În mod cert, operatorii alternativi nu ar fi capabili să construiască și să dezvolte o rețea de acces alternativă într-un timp foarte scurt și cu costuri reduse, astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului monopolist ipotetic de servicii de origine a apelurilor la puncte fixe, care să-l împiedice să aplice o creștere cu 5-10% a tarifelor.

De asemenea, rețelele locale de acces pot fi dezvoltate prin achiziționarea unui serviciu de acces la bucla locală (de exemplu, prin achiziționarea serviciului de acces necondiționat la bucla locală a S.C. Romtelecom S.A., care este reglementat în prezent), în baza unui acord încheiat cu operatorul fost monopolist. Totuși, este puțin probabil ca această soluție să fie un substitut pentru serviciul de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe. Astfel, există o diferență semnificativă de funcționalitate între cele două servicii astfel încât, chiar dacă serviciul de acces

---

<sup>30</sup> Fibre to the Home.

necondiționat la bucla locală poate fi folosit pentru furnizarea serviciilor de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul, furnizorii alternativi nou-intrați pe piață nu vor utiliza accesul necondiționat la bucla locală pentru a furniza exclusiv servicii de telefonie. Mai mult, conform informațiilor de piață disponibile, impactul reglementării accesului necondiționat la bucla locală a S.C. Romtelecom S.A. este foarte scăzut în România. La data de 31 decembrie 2008, existau 8 furnizori de servicii de comunicații electronice care ofereau servicii de telefonie și/sau servicii de acces la internet prin intermediul unui număr de bucle locale foarte scăzut (1.546 bucle cu acces total și 414 bucle cu acces partajat). De asemenea, există diferențe de preț substanțiale între serviciul de origine la puncte fixe și serviciul de acces la bucla locală, ceea ce reprezintă un factor suplimentar care poate descuraja decizia furnizorilor alternativi de a renunța la utilizarea serviciilor de origine în favoarea utilizării serviciilor de acces la bucla locală, ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor, peste nivelul competitiv.

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

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

### ***Substituibilitatea ofertei***

Din punctul de vedere al ofertei, trebuie analizat dacă un furnizor care deține conexiuni de acces la utilizatorii finali ar putea intra cu ușurință, într-un timp scurt și cu costuri relativ reduse, pe piața furnizării de servicii de origine a apelurilor către un număr suficient de mare de rețele operate de furnizori alternativi pentru a determina constrângeri concurențiale asupra unei creșteri cu 5-10% a tarifelor serviciilor de origine a apelurilor ale unui furnizor ipotetic monopolist.

Conform aspectelor prezentate mai sus, alternativele disponibile pentru a avea acces la utilizatorii finali sunt limitate, ceea ce reflectă perioada mare de timp și costurile semnificative pe care le implică construirea și dezvoltarea unei rețele de acces la nivel local, fiind puțin probabil ca această situație să se îmbunătățească în mod semnificativ și suficient de repede, astfel încât să poată impune unui furnizor ipotetic monopolist anumite constrângeri concurențiale care l-ar împiedica să majoreze tariful serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe cu 5-10%. Mai mult, există diferențe semnificative de cost și funcționalitate între furnizarea conexiunilor de acces la utilizatorii finali, pe de o parte, și furnizarea serviciului de origine la puncte fixe a apelurilor, pe de altă parte.

Prin urmare, opinia ANCOM este că furnizorii existenți care oferă conexiuni de acces utilizatorilor finali nu ar putea furniza relativ rapid, cu costuri relativ reduse sau la o scară suficient de mare servicii de origine a apelurilor la puncte fixe, astfel încât să fie capabili să contracareze o eventuală creștere mică, dar semnificativă, și de durată, a tarifelor unui furnizor ipotetic monopolist de servicii de origine.

### ***Concluzii***

Pe baza criteriilor substituibilității cererii și substituibilității ofertei, *ANCOM consideră că dezvoltarea unei rețele locale de acces, serviciile de acces la bucla locală sau serviciile de linii*

*închiriate nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de origine a apelurilor.*

#### **e) Analiza necesității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine la puncte fixe furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate)**

În ceea ce privește aplicarea testului monopolistului ipotetic în cazul analizării necesității includerii serviciilor furnizate pentru propria activitate pe piața cu amănuntul de către un furnizor integrat pe verticală, trebuie amintit că există două tipuri de presiuni concurențiale care trebuie luate în considerare în momentul identificării unei piețe relevante a produsului. Astfel, pe de o parte, trebuie analizate constrângerile care pot fi exercitate în mod direct de furnizorii care oferă același serviciu pe piața de gros respectivă, iar pe de altă parte, trebuie analizate constrângerile indirecte provenite de la nivelul pieței cu amănuntul, adică acele constrângeri concurențiale exercitate de operatorii a căror activitate este integrată pe verticală, dar care nu oferă serviciul respectiv către terți la nivelul pieței de gros, ci furnizează servicii competitive la nivelul pieței cu amănuntul. În cazul serviciilor de origine a apelurilor, constrângerile de ordin indirect apar în situația în care o eventuală creștere cu 5-10% a tarifului pentru serviciile de origine a apelurilor de către furnizorul fost monopolist ar fi neprofitabilă (ar determina pierderi de venituri), în sensul că un număr semnificativ de furnizori de servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare ar dori să migreze către surse alternative (alți furnizori care operează rețele proprii de telefonie) pentru a evita o majorare corespunzătoare a tarifelor serviciilor de apeluri furnizate pe piața cu amănuntul.

i) Analiza necesității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate de către operatorii de rețele publice fixe care, în prezent, nu furnizează astfel de servicii către terți

#### ***Substituibilitatea ofertei***

Faptul că operatorii de rețele publice fixe utilizează serviciile de origine proprii pentru activitatea desfășurată la nivelul pieței cu amănuntul (servicii auto-furnizate), prin intermediul cărora asigură furnizarea de servicii de acces și apeluri utilizatorilor finali, poate reprezenta un argument în favoarea faptului că există premisele pentru furnizarea sau extinderea furnizării de astfel de servicii către terți (existând substituibilitate din punctul de vedere al ofertei). Astfel, în situația în care substituibilitatea ofertei ar determina constrângeri tarifare directe, suficient de puternice, asupra serviciilor de origine a apelurilor furnizate de un operator monopolist ipotetic, auto-furnizarea ar putea fi inclusă în piața relevantă a produsului. Această situație ar fi posibilă în condițiile în care operatorii nu ar fi nevoiți să facă investiții semnificative (de exemplu, investiții în infrastructura rețelei, în sistemul de facturare a serviciilor de interconectare și/sau în managementul furnizării serviciilor) pentru a furniza servicii de origine către alți operatori sau nu s-ar înregistra întârzieri semnificative în momentul lansării comerciale pe piață a serviciilor de origine. În acest sens, rețelele de acces ale operatorilor trebuie să fie suficient de dezvoltate, să aibă suficientă capacitate și un grad suficient de acoperire pentru a putea fi considerate o alternativă viabilă pentru furnizorii care au nevoie de servicii de origine la nivelul pieței de gros. De asemenea, pentru ca serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate să fie considerate servicii substituibile și să fie incluse în aceeași piață relevantă a produsului, utilizatorii care reprezintă cererea la nivelul pieței de gros trebuie să aibă posibilitatea să schimbe cele două categorii de furnizori fără să înregistreze costuri semnificative (de exemplu, costuri generate de conectarea fizică la rețelele furnizorilor alternativi).

În prezent, S.C. Romtelecom S.A. este singurul operator care furnizează servicii de origine a apelurilor la puncte fixe către alți operatori, cu excepția serviciilor de origine pentru servicii de rețea inteligentă. În același timp, nu se poate afirma cu certitudine în ce măsură operatorii alternativi ar fi capabili să convertească capacitatea existentă pentru serviciile de origine a apelurilor utilizate pentru propria activitate pe piața cu amănuntul, într-un timp scurt și

cu costuri relativ reduse, în scopul furnizării de servicii similare către un număr semnificativ de clienți<sup>31</sup>.

Cu toate că, în România, există în prezent numeroase rețele publice de telefonie operate de furnizori alternativi, prin intermediul cărora sunt furnizate servicii de telefonie la puncte fixe unui număr semnificativ de utilizatori finali, trebuie avut în vedere, în mod particular, că nivelul de acoperire și dezvoltare al majorității acestora (cu excepția rețelelor publice mobile) nu este comparabil cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A. În ipoteza în care alți operatori ar propune o alternativă la serviciile de gros de origine a apelurilor în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. pentru servicii de tipul „oricine către oricine”, costurile subiacente schimbării furnizorului ar fi semnificative datorită următoarelor considerente: furnizarea de tabele/matrici de rutare pentru direcționarea apelurilor, stabilirea și urmărirea contractelor cu mai mulți furnizori (în realitate, un operator ar trebui să achiziționeze servicii de origine a apelurilor de la mai mulți furnizori pentru a putea atinge o acoperire semnificativă cu servicii), și, după caz, cheltuieli suplimentare de activare a serviciului de preselecție în favoarea noului furnizor de servicii de origine. Așadar, piața de gros a serviciilor de origine a apelurilor este caracterizată prin bariere ridicate la schimbarea furnizorului.

Astfel, în ceea ce privește oferta la nivelul pieței de gros, având în vedere condițiile tehnice de furnizare a serviciilor de origine a apelurilor, precum și nivelul de concurență ridicat existent pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe din România, Autoritatea consideră că nu există indicii suficiente pentru a susține că un furnizor alternativ ar fi motivat sau ar putea intra pe piață pentru a oferi astfel de servicii într-un interval scurt de timp și fără costuri considerabile, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifelor unui furnizor monopolist ipotetic, astfel încât să determine constrângeri concurențiale directe asupra acestuia.

#### ***Analiza constrângerilor concurențiale exercitate în mod indirect ca efect al substituibilității cererii/ofertei la nivelul pieței cu amănuntul***

În plus față de criteriul substituibilității ofertei, ANCOM a analizat necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe, furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate) de către operatorii de rețele publice fixe care nu oferă în prezent servicii de origine, luând în considerare inclusiv constrângerile indirecte de ordin tarifar exercitate la nivelul pieței cu amănuntul. În general, practica administrativă existentă la nivelul deciziilor Comisiei Europene în ceea ce privește identificarea pieței relevante a produsului este în sensul excluderii serviciilor furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate) din piața relevantă a produsului. Cu toate acestea, există cazuri în care Comisia Europeană a derogat de la acest principiu general dacă, date fiind caracteristicile specifice ale piețelor analizate, s-a demonstrat că serviciile auto-furnizate pe piața din amonte determină constrângeri concurențiale asupra volumului de vânzări către terți, ca urmare a concurenței indirecte manifestate pe piețele cu amănuntul din aval.

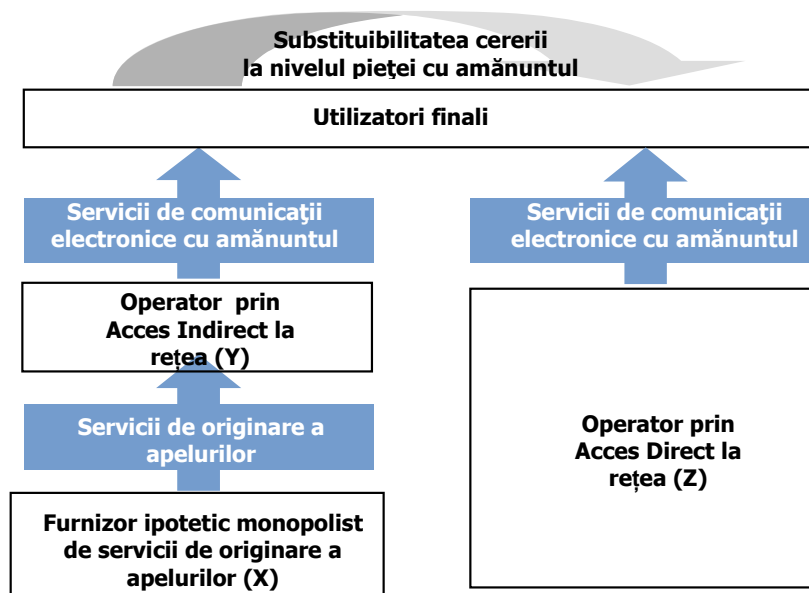
În mod concret, trebuie analizat dacă un furnizor monopolist ipotetic care pune la dispoziție servicii de origine a apelurilor la puncte fixe furnizorilor care doresc să ofere, la nivelul pieței cu amănuntul, servicii de apeluri prin acces indirect la o rețea publică de telefonie ar fi confruntat cu anumite constrângeri concurențiale la nivelul pieței cu amănuntul din partea operatorilor de rețele publice fixe, a căror activitate este integrată pe verticală – a se vedea Figura nr. 11. În acest caz, o creștere a tarifelor pentru serviciile de origine furnizate de către operatorul monopolist ipotetic la nivelul pieței de gros ar avea ca efect o creștere a tarifului

---

<sup>31</sup> Conform studiului „A Review of certain markets included in the Commission's Recommendation on Relevant Markets subject to ex ante Regulation”, realizat pentru Comisia Europeană de Martin Cave, Ulrich Stumpf și Tommaso Valletti, p.17, „substituibilitatea ofertei poate impune constrângeri concurențiale de preț suficient de puternice asupra furnizorilor de servicii furnizate la nivelul unei piețe de gros, numai în condițiile în care o societate concurentă deține o rețea dezvoltată, cu acoperire geografică la nivel național, comparabilă cu rețelele furnizorilor existenți, având suficientă capacitate disponibilă în rețea, precum și un sistem de facturare și de management contabil corespunzător furnizării de servicii la nivelul pieței de gros, iar costurile de schimbare a furnizorului de către utilizatori ar fi nesemnificative. În această situație, serviciile auto-furnizate ale societății concurente ar putea fi incluse în aceeași piață relevantă cu serviciile oferite de furnizorul fost monopolist”.

pentru serviciul corespunzător furnizat la nivelul pieței cu amănuntul (care se realizează pe baza serviciului de la nivelul pieței de gros), în ipoteza că orice majorare a tarifelor la nivelul serviciilor comercializate pe piața de gros este reflectată în nivelul tarifelor serviciilor comercializate pe piața cu amănuntul. În consecință, furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe prin acces indirect la o rețea publică de telefonie ar putea înregistra o scădere a numărului de clienți în favoarea operatorilor de rețele publice fixe a căror activitate este integrată pe verticală. Prin urmare, volumul vânzărilor realizate de furnizorul monopolist ipotetic de servicii de origine ar putea scădea, în timp ce volumul serviciilor de origine furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate) de către operatorii de rețele publice fixe integrați pe verticală ar crește.

Fig. nr. 11. - Descrierea constrângerilor indirecte de ordin tarifar



Sursa: ANCOM

De asemenea, este important de menționat că o constrângere indirectă de ordin tarifar este considerată suficient de puternică în condițiile în care ponderea costului cu achiziționarea serviciului de origine în tariful apelului furnizat pe piața cu amănuntul ar fi de cel puțin 50%.

La nivelul pieței cu amănuntul, S.C. Romtelecom S.A. concurează cu alți operatori integrați pe verticală, precum operatorii de rețele de cablu și furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe de tip „homezone”, care își auto-furnizează astfel de servicii. Conform datelor disponibile aferente anului 2008, în condițiile în care tariful mediu pentru serviciile de origine a apelurilor rezultat din modelul de calculație a costurilor incrementale pe termen lung a fost cuprins între 0,84 eurocenți/minut în cazul serviciilor de origine la nivel local și 1,06 eurocenți/minut în cazul serviciilor de origine la nivel național, iar, potrivit Situațiilor financiare separate pentru exercițiul financiar încheiat la data de 31 decembrie 2008, realizate de S.C. Romtelecom S.A., tariful mediu pentru serviciile de apeluri a fost cuprins între 1,13 eurocenți/minut pentru apelurile locale în rețea și 1,96 eurocenți/minut pentru apelurile naționale către alte rețele de telefonie publică fixă, rezultă că, estimativ, costurile cu serviciile de origine reprezintă în medie peste 50% din tariful final al serviciilor de apeluri locale și naționale, astfel încât o eventuală creștere a tarifului serviciului furnizat pe piața de gros este probabil să impună constrângeri concurențiale indirecte asupra furnizorului fost monopolist<sup>32</sup>.

<sup>32</sup> Conform studiului „A Review of certain markets included in the Commission's Recommendation on Relevant Markets subject to ex ante Regulation”, de Cave, Stumpf și Valletti (2006), p. 19, disponibil la adresa [http://ec.europa.eu/information\\_society/policy/ecomm/info\\_centre/documentation/studies\\_ext\\_consult/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/info_centre/documentation/studies_ext_consult/index_en.htm), „constrângerile concurențiale indirecte pot fi considerate suficient de mari, în condițiile în care serviciul disponibil la nivel de gros reprezintă 50% din prețul serviciului corespunzător la nivelul pieței cu amănuntul.”

## **Concluzii**

ANCOM consideră că *serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate de către operatorii de rețele publice fixe care, în prezent, nu furnizează servicii de origine a apelurilor la puncte fixe către terți trebuie incluse în piața relevantă a produsului.*

Totodată, ANCOM subliniază faptul că decizia de a include sau de a nu include traficul rezultat din originarea în rețele proprii a apelurilor abonaților proprii ai furnizorilor de servicii de telefonie a căror activitate este integrată pe verticală nu influențează rezultatele analizei de piață, având în vedere că, în ambele situații, S.C. Romtelecom S.A. deține o cotă de piață semnificativă pe piața relevantă analizată.

De asemenea, trebuie precizat că, în cazul în care o eventuală decizie de a include serviciile auto-furnizate corespunzătoare furnizorilor alternativi de servicii de telefonie la puncte fixe în piața relevantă a produsului ar avea un impact semnificativ asupra rezultatului analizei de piață, ANCOM va avea în vedere realizarea unui studiu detaliat cu privire la nivelul constrângerilor concurențiale directe reale care pot fi exercitate asupra furnizorului fost monopolist.

ii) Analiza necesității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate de către S.C. Romtelecom S.A.

În prezent, S.C. Romtelecom S.A. este singurul operator care furnizează servicii de origine a apelurilor la puncte fixe altor furnizori la nivelul pieței de gros, în vederea furnizării de servicii de apeluri utilizatorilor finali prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului și prin apelarea unui număr național nongeografic din domeniul 0ZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii), cu excepția serviciilor de origine a apelurilor furnizate pentru accesul la numere naționale nongeografice din domeniul 0800 și la numere naționale scurte de forma 116(xyz) și, respectiv, a serviciilor furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate).

Având în vedere considerentele prezentate în secțiunea anterioară, se poate considera ca fiind oportună includerea în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate de către S.C. Romtelecom S.A. Astfel, operatorul fost monopolist nu ar fi nevoit să realizeze investiții suplimentare semnificative și nu ar întâmpina întârzieri importante în momentul lansării comerciale a serviciilor la nivelul pieței de gros, ținând cont de faptul că aceleași elemente ale rețelei sunt utilizate pentru furnizarea ambelor categorii de servicii. Mai mult, S.C. Romtelecom S.A. deține cea mai extinsă rețea la nivel național și cel mai mare număr de contracte de interconectare cu alte rețele publice de telefonie, ceea ce denotă că furnizarea de servicii de origine suplimentare față de cele furnizate pentru propria activitate se poate realiza la o scară suficient de mare și într-o perioadă rezonabilă de timp.

În concluzie, ca urmare a îndeplinirii criteriului substituibilității ofertei, *ANCOM consideră că se justifică includerea în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate de către S.C. Romtelecom S.A.*

### **f) Piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe include toate tehnologiile de transmisie utilizate , inclusiv tehnologia IP**

La nivelul pieței de gros, pentru transferul traficului între rețele, operatorii de rețele publice de telefonie folosesc în principal interfețe de interconectare de tip E1 și protocolul de semnalizare SS7. Între punctele de interconectare, traficul este transportat de fiecare operator prin intermediul propriei rețele, definirea serviciilor furnizate altor operatori (servicii de origine, tranzit, terminare) fiind realizată în conformitate cu principiul neutralității tehnologice, pe baza funcționalității și caracteristicilor fizice ale acestora, și nu în funcție de tehnologia utilizată. Practic, pentru operatorii care achiziționează servicii de origine a apelurilor la nivelul pieței de gros nu prezintă importanță modalitatea în care apelurile sunt transportate în rețeaua de origine – utilizând tehnologii cu comutație de circuite sau tehnologii cu comutație de pachete.

De asemenea, în conformitate cu Recomandarea CE, serviciul de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie trebuie considerat ca fiind un serviciu neutru din punct de vedere tehnologic, adică independent de suportul tehnic prin intermediul căruia este furnizat (rețea pe bază de comutație de circuite sau pe bază de comutație de pachete, de exemplu prin intermediul tehnologiei IP). Acest aspect este evidențiat inclusiv în documentele de poziție comună elaborate în cadrul Grupului Reglementatorilor Europeni (ERG)<sup>33</sup>.

#### Serviciile de origine a apelurilor realizate prin intermediul tehnologiei IP

Așa cum s-a prezentat la pct. 3.3.1., serviciile de telefonie destinate publicului pot fi furnizate fie prin mijloace proprii (prin intermediul unei conexiuni de acces cel puțin în bandă îngustă), fie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau a numerelor de forma 0ZAB = 0808 (prin intermediul accesului indirect la o rețea publică de telefonie) pentru care se achiziționează servicii de origine la nivelul pieței de gros, utilizând o rețea pe bază de comutație de circuite. De asemenea, serviciile de telefonie pot fi furnizate prin intermediul tehnologiei IP (utilizând o rețea pe bază de comutație de pachete).

La nivelul pieței cu amănuntul, Autoritatea a considerat că din punctul de vedere al caracteristicilor funcționale, există o serie de diferențe<sup>34</sup> pe baza cărora serviciile de tip VoIP fără gestiunea calității nu pot fi considerate ca fiind o alternativă la serviciile de acces și apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de tip PSTN/ISDN. Pe de altă parte, din punctul de vedere al cererii, serviciile de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces de tip PSTN/ISDN sunt considerate substituibile cu serviciile de acces și apeluri de tip VoIP gestionat, având în vedere că acestea prezintă aproape toate caracteristicile serviciilor de telefonie la puncte fixe tradiționale.

Prin urmare, pentru analiza necesității includerii în piață a serviciilor de origine a apelurilor prin intermediul tehnologiei IP, se vor avea în vedere exclusiv serviciile de origine a apelurilor de tip VoIP gestionat.

Din punctul de vedere al unei analize prospective, este de așteptat ca numărul de utilizatori finali care să dorească să beneficieze de servicii de comunicații electronice în bandă largă pentru a putea avea acces la un număr cât mai mare și mai variat de servicii, inclusiv la servicii de telefonie furnizate la puncte fixe, să fie cât mai mare. Astfel, din punctul de vedere al substituibilității cererii, trebuie să se analizeze dacă un furnizor care oferă servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin intermediul altor forme de acces indirect ar substitui serviciile de origine a apelurilor tradiționale (prin intermediul unei rețele comutate de telefonie) cu servicii de origine a apelurilor furnizate prin intermediul

---

<sup>33</sup> Potrivit Poziției comune a Grupului Reglementatorilor Europeni privind VoIP (ERG (07) 56 rev 2), „Potrivit răspunsului I/ERG la consultarea Comisiei Europene, este necesară revizuirea unui set de definiții incluse în prezent în Cadru de reglementare pentru a remedia imperfecțiunile definițiilor și a garanta că articolele din Cadru sunt suficiente pentru a asigura și susține dezvoltările viitoare în piețele de comunicații electronice.”

<sup>34</sup>

1. Serviciul de telefonie de tip VoIP fără gestiunea calității este furnizat numai împreună cu alte servicii de comunicații electronice (de obicei, împreună cu serviciul de acces la internet) sau condiționat de accesul utilizatorului la un serviciu de acces la internet, prin intermediul unui canal comun, utilizând rețeaua de acces a unui terț; cu toate că, în majoritatea cazurilor, utilizatorilor li se asignează un număr pentru servicii de comunicații electronice furnizate la puncte fixe și aceștia au posibilitatea de a realiza și/sau recepționa apeluri către/de la utilizatorii unei rețele de tip PSTN/ISDN/GSM/3G, precum și posibilitatea de a efectua apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență 112, furnizorul unor astfel de servicii deține un nivel minim de control și nu poate asigura un nivel de calitate a serviciilor constant.
2. Caracterul nomadic al serviciilor: utilizatorii finali se pot conecta la un alt punct terminal al rețelei, putând astfel realiza și/sau recepționa apeluri indiferent de zona în care se află;
3. Calitatea serviciilor nu este întotdeauna garantată. Angajamentele privind calitatea serviciului asumate de furnizor sunt condiționate suplimentar de caracteristicile rețelei de acces puse la dispoziție, de lărgimea de bandă a conexiunii și de profilul de trafic IP al celorlalte servicii furnizate prin intermediul respectivei conexiuni. Astfel, de cele mai multe ori, eventuale probleme de furnizare a serviciului de acces la internet în bandă largă atrag după sine disfuncționalități în furnizarea serviciului de tip VoIP;
4. Realizarea de apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență 112: există situații în care furnizarea informațiilor complete de localizare a abonatului constituie o problemă, fapt ce îngreunează activitatea de primire/preluare a apelurilor de urgență;
5. Disponibilitatea și integritatea rețelei: disponibilitatea serviciilor de tip VoIP este de regulă limitată de conectarea permanentă la o sursă de alimentare electrică;
6. Confidențialitatea/securitatea apelurilor: asigurarea confidențialității/securității apelurilor reprezintă o problemă în cazul serviciilor furnizate prin intermediul unui canal comun, utilizând rețeaua de acces a unui terț.

unor alte interfețe (adecvate conexiunilor în bandă largă) - în general, cu serviciile de origine a apelurilor prin intermediul tehnologiei IP.

Furnizorii de servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin intermediul altor forme de acces indirect ar putea să își maximizeze veniturile direct proporțional cu cererea potențială existentă, fiind motivați să achiziționeze servicii de origine a apelurilor prin intermediul tehnologiei IP de posibilitatea de a furniza servicii de telefonie unui număr cât mai mare de utilizatori finali, indiferent de tipul de acces de care aceștia beneficiază.

Din punctul de vedere al substituibilității ofertei, în vederea evaluării fezabilității furnizării de servicii de origine a apelurilor către terți de către operatorii care furnizează asemenea servicii pe interfețe de tip IP, trebuie analizat, pe de-o parte, dacă furnizarea unor astfel de servicii la nivelul pieței de gros este posibilă tehnic, iar pe de altă parte, dacă investițiile necesare intrării pe piață sunt semnificative, astfel încât costul schimbării între cele două interfețe să fie foarte mare, reprezentând o barieră în calea schimbării furnizorului.

Din punct de vedere tehnic, trebuie evaluată măsura în care, prin intermediul unei rețele care utilizează tehnologia IP, s-ar putea asigura la nivelul pieței de gros un serviciu de origine adecvat pentru utilizatorii care dispun exclusiv de o conexiune de acces în bandă largă. În cazul furnizorilor care operează rețele proprii publice de telefonie, serviciile de origine prin intermediul tehnologiei IP sunt asigurate prin auto-furnizare. De asemenea, opinia ANCOM este aceea că furnizarea serviciilor de origine a apelurilor către terți de către operatorii de rețele care utilizează tehnologia IP este posibilă din punct de vedere tehnic, având în vedere că interconectarea cu o rețea de tip IP este comparabilă cu interconectarea cu o rețea de tip PSTN.

În acest sens trebuie menționat că majoritatea rețelelor IP au fost adaptate pentru furnizarea de servicii de telefonie, prin implementarea anumitor elemente specifice rețelelor tradiționale. De exemplu, în locul comutatorului se utilizează echipamente de tip router care îndeplinesc funcția de control al apelurilor în rețelele IP. Transferul datelor se realizează la nivel IP odată ce se reușește stabilirea relației de identificare a destinației/originii cu respectivele adrese IP asociate celor două extreme. Dacă destinația apelului este o rețea cu comutare de circuite, router-ul are rolul de a indica echipamentul de tip gateway care asigură transferul la rețeaua tradițională de telefonie.

În ceea ce privește interconectarea unei rețele IP cu o rețea cu comutație de circuite, aceasta se realizează prin intermediul echipamentelor de tip gateway care permit adaptarea comunicării IP la formatul și protocoalele utilizate în rețelele cu comutație de circuite respective. Întrucât înainte de transferarea apelului echipamentul gateway realizează conversia semnalului în formatul rețelei cu comutație de circuite (fluxuri E1 pentru transportul canalelor vocale, respectiv protocol SS7 pentru semnalizare), legătura de interconectare ce leagă punctele de acces ale celor două rețele (routerul IP plus echipamentul gateway, respectiv comutatorul rețelei PSTN/ISDN/GSM) se va realiza pe fluxuri E1 cu semnalizare SS7, similar interconectării a două rețele cu comutație de circuite (PSTN/ISDN/GSM/3G).

Același mecanism se aplică în general și în cazul interconectării între două rețele IP, în dauna unei interconectări directe la nivel IP. Acest fapt este datorat existenței anterioare a rețelelor cu comutație de circuite, în cazul furnizării serviciilor de voce, fapt ce a condus la existența unor rețele extinse de voce, cu comutație de circuite, la momentul apariției rețelelor IP capabile să transporte servicii de voce în condiții echivalente. Astfel, operatorii care au optat pentru instalarea unor rețele IP capabile să transporte servicii de voce au avut în vedere necesitatea interconectării cu rețelele cu comutație de circuite existente, instalând în acest scop echipamentele gateway. Având aceste echipamente deja instalate în scopul realizării de interconectări cu rețelele cu comutație de circuite, utilizarea lor și pentru realizarea interconectărilor cu celelalte rețele conduce la creșterea eficienței utilizării acestor echipamente prin mărirea gradului de utilizare.

În același timp, interconectarea rețelelor IP se poate realiza direct prin intermediul tehnicilor și protocoalelor specifice acestor rețele fără a fi nevoie de instalarea de echipamente de tip gateway. Din motive de securitate, rețelele se conectează prin intermediul unor echipamente de tip SBC (Session Border Controller) care asigură stabilirea de sesiuni VoIP între cele două



rețele. În ceea ce privește semnalizarea, interconectarea directă a rețelelor IP se realizează prin intermediul mesajelor SIP (Session Initiation Protocol) schimbate la nivelul routerelor, prin intermediul echipamentelor SBC. Mesajele SIP sunt transportate sub formă de pachete IP. Pentru transportul apelurilor către utilizator se utilizează de asemenea pachetele IP care sunt transmise fie direct către echipamentul terminal sau către un echipament de tip gateway utilizator. Acest echipament este utilizat în cazul în care echipamentul terminal al utilizatorului este unul tipic pentru rețelele cu comutație de circuite și are rolul de a transforma semnalele rețelei IP în semnale compatibile cu specificațiile aceluși echipament terminal.

Chiar dacă interconectarea IP presupune schimbul de trafic de voce prin intermediul interfețelor care utilizează tehnici și protocoale de control și transport diferite de cele care se utilizează în mod tradițional este vorba doar de o înlocuire a tehnicilor de semnalizare și transmisie utilizate, și nu de o redefinire a serviciilor de interconectare. Astfel, serviciile de interconectare se pot clasifica în servicii de origine, terminare și tranzit al apelurilor, independent de interfața utilizată. Interconectarea IP, atât cât este utilizată în România, presupune doar utilizarea unor tehnici distincte pentru a se realiza transferul serviciilor de voce, serviciile de interconectare fiind comparabile din punct de vedere funcțional.

Din punct de vedere economic, pentru ca serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate în mod tradițional prin intermediul unei rețele pe bază de comutație de circuite să fie substituibile cu serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate prin intermediul rețelelor utilizând tehnologii alternative (IP) nu este suficient ca serviciile să fie implementate și furnizate la nivelul pieței de gros, ci este necesar să se stabilească dacă sunt interschimbabile. Acest aspect se verifică de obicei prin aplicarea testului monopolistului ipotetic - adică, trebuie să se stabilească dacă, în cazul unei creșteri mici, dar semnificative și de durată a prețului serviciilor de origine a apelurilor tradiționale practicat de către un monopolist ipotetic cererea (operatorii care achiziționează servicii la nivelul pieței de gros) ar schimba aceste servicii cu serviciile de origine a apelurilor furnizate prin intermediul rețelelor utilizând tehnologii alternative într-o proporție suficient de mare astfel încât creșterea să fie neprofitabilă.

În acest sens, este important de menționat că, în prezent, există operatori care furnizează servicii de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul prin intermediul propriilor rețele pe bază de tehnologie IP și care oferă servicii de origine a apelurilor altor operatori prin intermediul interfețelor de interconectare care utilizează în principal protocolul de semnalizare SS7, în vederea asigurării accesului abonaților proprii la serviciile oferite prin intermediul numerelor scurte și la servicii de rețea inteligentă.

Mai mult, prospectiv, este de așteptat ca evoluțiile tehnologice să determine înlocuirea progresivă a rețelei bazate pe comutație de circuite și protocol de semnalizare SS7, a cărei utilizare este predominantă în prezent, cu utilizarea rețelelor pe bază de protocol IP. Din acest motiv, furnizorii achiziționează deja sau urmează să achiziționeze echipamente necesare pentru a converti traficul comutat în trafic IP și viceversa, astfel încât pentru a substitui între serviciile mai sus menționate, disponibile la nivel de gros, nu vor fi necesare investiții semnificative. Similar, din punctul de vedere al ofertei, în măsura în care operatorii dispun deja de cele două tipuri de acces și de echipamentele necesare de convertire a traficului, ar putea să înceapă să furnizeze ambele tipuri de servicii de origine a apelurilor, fără să înregistreze costuri semnificative.

Prin urmare, serviciile de origine a apelurilor prin intermediul tehnologiei IP sunt considerate, în perspectivă, substituibile cu serviciile de origine furnizate prin intermediul circuitelor comutate, făcând astfel parte din aceeași piață relevantă.

În concluzie, *serviciile de origine a apelurilor la nivelul pieței de gros, oferite prin intermediul interfețelor de interconectare IP sau al altor tipuri de tehnologii, care permit operatorilor furnizarea de servicii la nivelul pieței cu amănuntul similare serviciilor oferite de operatorii de rețele publice de telefonie tradiționale (PSTN/ISDN) sunt incluse în piața relevantă a produsului.*

## **g) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor realizate de la telefoanele publice cu plată**

### ***Substituibilitatea cererii***

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

Având în vedere că, la nivelul pieței de gros, un furnizor de servicii de apeluri prin acces indirect la o rețea publică fixă (prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin intermediul numerelor naționale din domeniul OZAB = 0808) va dori să achiziționeze servicii de interconectare în vederea originării apelurilor pentru a oferi servicii de apeluri la puncte fixe prin modalități diferite, pentru a crește gradul de accesibilitate a serviciilor furnizate, se poate prezuma că, la nivelul pieței de gros, există cerere din partea furnizorilor de servicii de telefonie prin acces indirect la rețea pentru servicii de origine a apelurilor furnizate „la pachet”, care să includă atât servicii de origine a apelurilor realizate de la locații de abonați, cât și servicii de origine a apelurilor realizate de la telefoane publice cu plată.

### ***Substituibilitatea ofertei***

Serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie se realizează în același mod - au aceeași finalitate și utilizează aceleași elemente ale rețelei - indiferent de formele diferite în care pot fi furnizate.

Astfel, din punctul de vedere al substituibilității ofertei, nu ar fi posibil ca un furnizor monopolist ipotetic să crească în mod profitabil, cu 5-10%, tarifele pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe realizate de la telefoanele publice cu plată, deoarece furnizorii de servicii de origine a apelurilor realizate de la locații de abonat ar putea intra pe piață într-un interval de timp rezonabil pentru a furniza servicii de origine a apelurilor de la telefoane publice cu plată, și invers, fără a fi nevoie de investiții mari și fără a înregistra costuri irecuperabile, deoarece elementele necesare la nivelul pieței de gros pentru furnizarea ambelor categorii de servicii de origine sunt similare (din punctul de vedere al funcționalității).

### ***Concluzii***

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

De asemenea, ANCOM precizează că decizia de a include sau de a nu include serviciile de origine prin intermediul telefoanelor publice cu plată în piața relevantă a produsului nu influențează rezultatele analizei de piață.

## **h) Analiză de substituibilitate între serviciile de origine a apelurilor la puncte mobile și serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe**

Pentru a decide dacă serviciile de origine a apelurilor la puncte mobile și serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe constituie o singură piață relevantă a produsului sau dacă determină piețe diferite ale produsului, trebuie analizată măsura în care, la nivelul pieței cu amănuntul, utilizatorii finali ar alege să utilizeze un telefon mobil în schimbul telefonului fix atunci când doresc să realizeze un apel către destinații naționale și, respectiv, un apel către destinații internaționale. De asemenea, trebuie analizat dacă un furnizor care oferă în prezent apeluri la puncte mobile ar putea începe să furnizeze în mod profitabil și într-o perioadă scurtă de timp

diferite categorii de apeluri la puncte fixe, ca urmare a unei creșteri cu 5-10% corespunzătoare testului monopolistului ipotetic.

În acest sens, Expunerea de motive la măsurile ANCOM de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe, s-a arătat că între serviciile de acces la puncte fixe și serviciile de acces la puncte mobile există o relație de complementaritate, și nu o relație de substituibilitate.

Prin urmare, ANCOM consideră că este puțin probabil ca utilizatorii finali de servicii de telefonie la puncte fixe să treacă la utilizarea exclusivă a serviciilor de telefonie la puncte mobile, renunțând definitiv la conexiunile de acces la puncte fixe, în cazul creșterii cu 5-10% a tarifului pentru serviciile de acces la puncte fixe, astfel încât serviciile de acces la puncte fixe nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte mobile. De asemenea, analiza substituibilității ofertei nu este foarte relevantă în contextul situației în care doi dintre operatorii de rețele publice mobile din România (S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A.) furnizează servicii de acces la puncte fixe, care se bazează pe utilizarea rețelei publice mobile, acesta fiind mai degrabă un argument în favoarea faptului că cele două categorii de servicii sunt complementare. Mai mult, în cazul furnizorilor care oferă servicii de acces la puncte fixe pe piața cu amănuntul, este puțin probabil ca într-un interval scurt de timp să poată intra pe piața serviciilor de acces la puncte mobile, datorită necesității alocării de frecvențe radio, care constituie o resursă limitată, și a investițiilor inițiale foarte ridicate pe care le presupune dezvoltarea unei rețele publice mobile.

Conform aspectelor prezentate mai sus, rezultă că, în mod corespunzător, serviciile de originare a apelurilor la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de originare a apelurilor la puncte fixe.

### **3.3.3. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului identificate de către ANCOM**

Pe baza criteriului substituibilității cererii și a criteriului substituibilității ofertei, ANCOM concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

*Piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe cuprinde serviciile de originare a apelurilor în rețelele publice de telefonie la puncte fixe, de la liniile de acces pentru abonați sau de la telefoane publice cu plată, prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului și prin apelarea unui număr național nongeografic din domeniul OZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii), indiferent de numărul național sau internațional apelat, și, respectiv, serviciile de originare a apelurilor către numerele naționale nongeografice din domeniul OZAB = 0800 (numere cu acces gratuit pentru apelant) și, respectiv, către numerele de forma 116(xyz) (numere pentru servicii armonizate cu caracter social), precum și a serviciilor de originare a apelurilor furnizate pentru propria activitate, indiferent de tehnologia sau mediul de transmisie utilizat, inclusiv a serviciilor de originare a apelurilor furnizate utilizând tehnologia VoIP gestionat, pentru care calitatea serviciului este controlată de către furnizorul serviciilor prin crearea, pe rețeaua de acces, a unui canal separat, fizic sau virtual, permanent, dedicat traficului de voce de tip IP sau prin prioritizarea pachetelor de voce.*

### **3.3.4. Piața geografică relevantă**

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<sup>35</sup>.

Totodată, în cazul serviciilor de comunicații electronice, dimensiunea geografică a pieței relevante se analizează pornind de la aria de acoperire a rețelelor care permit furnizarea serviciilor

---

<sup>35</sup> Pentru mai multe detalii, a se vedea Nota Comisiei Europene cu privire la definirea piețelor relevante în scopurile dreptului comunitar al concurenței (Nota Comisiei privind definirea piețelor), OJ 1997 C 372/3, și Instrucțiunile CE.

analizate. Aria de acoperire a unei rețele reprezintă principalul criteriu de definire a pieței geografice relevante, având în vedere faptul că nivelul de concurență este dependent de existența și disponibilitatea infrastructurii adecvate pentru a furniza servicii în aria respectivă.

Pornind de la întinderea rețelei și de la aria pentru care sunt acordate drepturile de furnizare a rețelelor publice de telefonie și având în vedere faptul că serviciile de origine sunt oferite altor furnizori în aceleași condiții, fără a se diferenția din punctul de vedere al zonei geografice, piața geografică a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie este definită la nivel național, fiind delimitată de teritoriul României.

Această concluzie se bazează în principal pe faptul că S.C. Romtelecom S.A. oferă servicii de origine în aceleași condiții de tarifat și de calitate, în general la nivelul întregii țări. Tarifele reglementate pentru serviciile de origine furnizate la nivelul pieței de gros sunt uniforme, indiferent de zona în care un furnizor care dorește să ofere servicii la nivelul pieței cu amănuntul, prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului, se interconectează cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A.

Cu toate că, la nivelul pieței cu amănuntul, există anumite diferențieri din punct de vedere geografic a tarifelor serviciilor de acces la puncte fixe, nu există suficiente dovezi în ceea ce privește existența unor condiții de concurență suficient de omogene în zonele rurale și, respectiv, în zonele urbane sau în anumite regiuni ale țării bine delimitate, pentru a justifica definirea unor piețe geografice subnaționale.

Așadar, din perspectiva criteriilor care trebuie îndeplinite în vederea delimitării unor piețe geografice ale produsului la un nivel mai restrâns decât teritoriul național, ANCOM consideră că definirea unor piețe geografice în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe ar fi prematură.

De asemenea, ținând cont că principalii concurenți ai S.C. Romtelecom S.A. (S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.A.), precum și operatorii de rețele publice mobile oferă servicii de acces la puncte fixe la nivel național (fără ca tarifele practice să fie diferențiate în funcție de anumite zone geografice sau fără ca anumite servicii să fie comercializate doar în anumite zone), este de așteptat ca, în orizontul de timp prevăzut pentru această analiză de piață, condițiile concurențiale să se mențină omogene la nivel național.

Având în vedere aspectele prezentate mai sus, ANCOM consideră că piața geografică relevantă a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe este națională.

### **3.3.5. Concluzii cu privire la piața relevantă identificată de ANCOM**

#### **Piața relevantă a produsului**

***Piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie.***

**Piața identificată este o piață de gros, pe care pot fi impuse obligații *ex ante* în conformitate cu prevederile Ordonanței Guvernului nr. 34/2002 privind accesul la rețelele publice de comunicații electronice și la infrastructura asociată, precum și interconectarea acestora, aprobată, cu modificări și completări, prin Legea nr. 527/2002, cu modificările și completările ulterioare.**

#### **Piața geografică relevantă**

***Piața geografică relevantă este piața națională, determinată de acoperirea geografică a rețelelor publice fixe.***

### 3.4. Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie

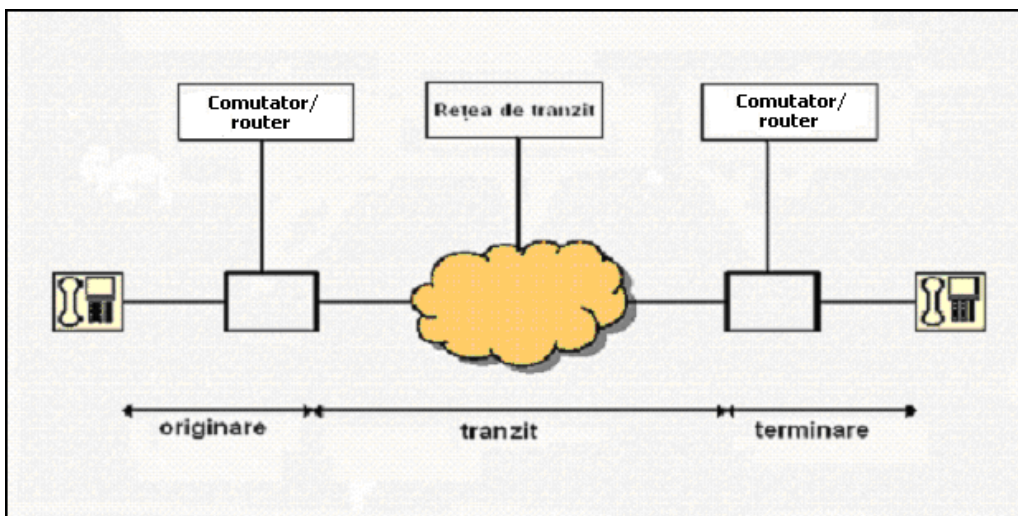
#### 3.4.1. Descrierea serviciilor de tranzit al apelurilor într-o rețea publică de telefonie

În mod generic, serviciul de tranzit al apelurilor reprezintă serviciul care asigură transportul și transmisia semnalului pe segmentul de rețea delimitat de serviciile de origine și terminare a apelurilor.

În funcție de locația rețelei din care provin apelurile (în România/în afara României), serviciul de tranzit poate fi național sau internațional.

Așa cum s-a prezentat la pct. 3.2., serviciul de tranzit comutat al apelurilor într-o rețea publică fixă este definit ca serviciul de tranzit care include transportul apelurilor între două rețele diferite, adică de la un punct de interconectare cu rețeaua în care este originat sau din care se preia apelul până la un punct de interconectare cu rețeaua în care este transferat sau în care este terminat apelul (serviciul de tranzit „pur”). De asemenea, serviciul de tranzit include transmisia și comutarea sau rutarea apelurilor (Figura 12).

Fig. nr. 12 - Prezentare generală a segmentului de rețea corespunzător serviciilor de tranzit al apelurilor în România



Prin urmare, serviciul de tranzit național asigură preluarea apelurilor din rețeaua unui operator din România și transportul acestora prin rețeaua operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică de comunicații electronice din România.

Serviciul de tranzit internațional (de intrare/ieșire) reprezintă serviciul de interconectare prin care se asigură preluarea apelurilor din rețeaua unui operator și transportul acestora prin rețeaua operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică de comunicații electronice, în condițiile în care una dintre rețelele din care se preia (tranzit internațional de intrare) sau în care se transferă traficul (tranzit internațional de ieșire) este din afara României.

#### 3.4.2. Identificarea pieței relevante a produsului

Pentru definirea și analizarea pieței relevante corespunzătoare serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în vederea desemnării eventualilor furnizori cu putere semnificativă de piață și impunerii de măsuri de reglementare *ex ante* în sarcina acestora, se pornește de la ipoteza în care, pe această piață, nu ar fi impuse obligații în sarcina operatorului fost monopolist („greenfield approach”). În aceste condiții, S.C. Romtelecom S.A. nu ar fi obligat să ofere servicii de simplu

tranzit și dublu tranzit, la tarife fundamentate în funcție de costuri, în condiții transparente și nediscriminatorii. Cu toate acestea, chiar și în lipsa existenței unor obligații, este de așteptat ca S.C. Romtelecom S.A. să furnizeze în continuare servicii de tranzit al apelurilor către terți, pe baze comerciale, având în vedere potențialul pe care îl oferă aceste servicii. Mai mult, în aceste condiții și având în vedere și poziția sa pe piață, S.C. Romtelecom S.A. ar avea posibilitatea să practice tarife excesive pentru serviciile de tranzit al apelurilor.

În vederea identificării pieței relevante a produsului, ANCOM a analizat următoarele aspecte:

- a) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de interconectare directă și, respectiv, a serviciilor de linii închiriate furnizate la nivelul pieței de gros;
- b) Necesitatea definirii unei singure piețe relevante a produsului pentru serviciile de tranzit național al apelurilor într-o rețea publică fixă și serviciile de tranzit național al apelurilor într-o rețea publică mobilă;
- c) Necesitatea definirii unei singure piețe relevante a produsului pentru serviciile de tranzit național al apelurilor și serviciile de tranzit internațional al apelurilor într-o rețea publică de telefonie;
- d) Necesitatea definirii unei singure piețe relevante a serviciilor de tranzit comutat al apelurilor într-o rețea publică de telefonie pentru toate categoriile de apeluri;
- e) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de tranzit național furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate).

#### **a) Analiza necesității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de interconectare directă și, respectiv, a serviciilor de linii închiriate furnizate la nivelul pieței de gros**

##### ***Substituibilitatea cererii***

ANCOM a evaluat măsura în care serviciile care asigură interconectarea directă între rețelele a doi furnizori reprezintă o alternativă viabilă la soluțiile de interconectare indirectă prin intermediul rețelei unui terț (servicii de tranzit comutat al apelurilor într-o rețea publică de telefonie), astfel încât gradul de utilizare ridicat a celor dintâi să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorilor de servicii de tranzit. Acest lucru ar presupune ca un operator să își dezvolte o rețea care să-i permită interconectarea în mod direct cu alți operatori de rețele publice fixe sau mobile. Asigurarea condițiilor necesare utilizării în mod exclusiv a unor servicii de interconectare directă necesită timp și investiții semnificative. De asemenea, nu se poate considera că nivelul de dezvoltare a rețelelor actuale reprezintă argumente în favoarea existenței unei substituibilități efective a cererii între cele două categorii de servicii, dezvoltarea acestora fiind justificată de necesitatea satisfacerii unui volum tot mai mare de trafic realizat de utilizatorii finali. Mai mult, serviciile de tranzit al apelurilor nu pot fi schimbate cu ușurință cu serviciile de interconectare directă într-o perioadă de timp scurtă sau la o scară suficient de mare pentru a face neprofitabilă o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor pentru serviciile de tranzit. Încheierea și implementarea unor acorduri pentru servicii de interconectare directă poate reprezenta o investiție pe termen lung, care se poate realiza într-o perioadă de câțiva ani. Astfel, pe termen scurt (în orizontul de timp al analizei de piață), dezvoltarea per se a rețelelor nu poate reprezenta un argument în favoarea existenței substituibilității cererii între serviciile de interconectare directă și cele de interconectare indirectă, dar poate indica tendința de scădere treptată a gradului de utilizare a rețelei furnizorului fost monopolist în favoarea utilizării pe scară din ce în ce mai largă a interconectării directe, aspect care poate fi avut în vedere în cadrul analizei situației concurențiale pe piață.

Operatorii de rețele publice mobile și o parte dintre operatorii alternativi de rețele publice fixe și-au dezvoltat propriile rețele naționale de transport și au încheiat un număr mare de

contracte de interconectare directă cu alți operatori<sup>36</sup>. Totuși, acești operatori nu sunt interconectați direct cu toți operatorii de rețele publice fixe, ceea ce înseamnă că trebuie să folosească rețeaua S.C. Romtelecom S.A., cel puțin pentru o parte a traficului originat în propriile rețele către alte rețele. Mai mult, operatorii de dimensiuni mici (cum ar fi operatorii care oferă servicii prin procedura de selectare/preselectare a transportatorului sau prin acces necondiționat la bucla locală) au încheiat un număr mic de contracte de interconectare directă și continuă să utilizeze serviciile de tranzit pur, achiziționate cu precădere de la S.C. Romtelecom S.A., pentru a asigura fie finalizarea apelurilor propriilor utilizatori, fie servicii de transport pentru alți operatori. Pe termen scurt și mediu, dezvoltarea per se a rețelelor nu reprezintă un argument în favoarea existenței unei eventuale substituibilități a cererii între serviciile de interconectare directă și cele de interconectare indirectă, ci poate indica tendința de scădere treptată a gradului de utilizare a rețelei furnizorului fost monopolist în favoarea utilizării pe scară din ce în ce mai largă a interconectării directe.

În concluzie, ANCOM consideră că o creștere cu 5-10% (corespunzătoare testului monopolistului ipotetic) a tarifelor pentru serviciile de tranzit al apelurilor nu ar avea ca efect renunțarea definitivă la serviciile de tranzit și utilizarea exclusivă a serviciilor de interconectare directă, ci probabil înlocuirea acestora pentru anumite destinații. Astfel, procentul redus al furnizorilor care ar renunța definitiv la serviciile de tranzit nu ar fi suficient de mare pentru a face neprofitabilă această creștere pentru un unic furnizor ipotetic.

De asemenea, ANCOM a analizat măsura în care serviciile de linii închiriate furnizate la nivelul pieței de gros pot fi considerate ca fiind incluse în piața relevantă a produsului a serviciilor de tranzit comutat al apelurilor într-o rețea publică de telefonie.

În primul rând, este important de menționat că serviciile de tranzit asigură transportul *comutat* al apelurilor între două rețele de telefonie. În timp ce transportul apelurilor în cazul unui serviciu de linii închiriate implică furnizarea de capacitate dedicată și permanentă între două puncte fixe, serviciile de tranzit comutat asigură transportul apelurilor între mai multe puncte. Având în vedere diferențele de funcționalitate între cele două servicii, este puțin probabil ca furnizorii care achiziționează servicii de tranzit comutat să renunțe în număr mare la aceste servicii și să achiziționeze în schimb capacități dedicate sau servicii de linii închiriate între două puncte fixe, ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor serviciilor de tranzit. Mai mult, este important de menționat că serviciile de linii închiriate sunt semnificativ mai scumpe decât serviciile de tranzit comutat, iar, din punct de vedere economic, achiziționarea lor este justificată doar în cazul unor volume de trafic mari pentru anumite destinații. Astfel, vor exista situații numeroase în care utilizarea serviciilor de linii închiriate pentru a asigura conexiunea între anumite rute/destinații nu ar fi eficientă din punct de vedere economic, ceea ce înseamnă că aplicarea testului monopolistului ipotetic este puțin probabil să demonstreze că furnizorii vor achiziționa capacități punct-la-punct pentru un număr suficient de destinații, astfel încât să facă neprofitabilă creșterea tarifelor practicate pentru serviciile de tranzit comutat.

### ***Substituibilitatea ofertei***

Din punctul de vedere al substituibilității ofertei, trebuie avut în vedere că un operator al unei rețele publice de telefonie nu va putea utiliza cu ușurință capacitatea folosită/necesară interconectării în mod direct cu altă rețea publică de telefonie pentru a intra pe piață să furnizeze

---

<sup>36</sup> La data de 31 decembrie 2008, existau 10 operatori alternativi care încheiaseră acorduri de interconectare directă cu (aproape) toți operatorii de rețele publice mobile, cu principalii operatori de rețele publice fixe (S.C. Romtelecom S.A. și S.C. RCS & RDS S.A.), precum și cu mai mulți operatori alternativi de mici dimensiuni. Dintre acești 10 operatori alternativi, cei mai relevanți sunt următorii: un operator de telefonie mobilă (în prezent furnizor de servicii de tranzit internațional) este interconectat cu toți operatorii de rețele publice mobile, cu principalii operatori de rețele publice fixe, precum și cu 34 de operatori alternativi de mici dimensiuni; principalul operator alternativ rețele publice fixe (de asemenea, furnizor de servicii de tranzit internațional) este interconectat cu toți operatorii de rețele publice mobile, cu principalii operatori de rețele publice fixe și, de asemenea, cu 22 de operatori alternativi mici; un al doilea operator de telefonie fixă (de asemenea, furnizor de servicii de tranzit național și internațional) este interconectat cu toți operatorii de rețele publice mobile, cu principalii operatori de rețele publice fixe și cu 16 operatori alternativi mici; un al treilea operator de telefonie fixă (de asemenea, furnizor de servicii de tranzit național și internațional) este interconectat cu toți operatorii de rețele publice mobile, cu principalii operatori de rețele publice fixe și cu 5 operatori alternativi de dimensiuni mici.

servicii de tranzit comutat al apelurilor. Numai în situația în care furnizorul respectiv are încheiate un număr suficient de mare de contracte de interconectare directă cu alți furnizori poate intra în mod profitabil pe piața serviciilor de tranzit, cu o ofertă atrăgătoare pentru ceilalți furnizori, având în vedere costurile semnificative (de exemplu, costuri cu echipamentele de transmisie și colocare) pe care le implică încheierea unor asemenea acorduri de interconectare indirectă. În plus, chiar și în cazul în care aceste condiții de bază ar fi îndeplinite, intrarea pe piața serviciilor de tranzit presupune un timp îndelungat pentru implementarea și asigurarea funcționalității legăturilor de interconectare pentru transferul traficului între rețeaua furnizorului de astfel de servicii și cumpărători.

Totodată, în momentul în care operatorii alternativi și operatorii de rețele publice mobile își dezvoltă propriile rețele de transport, trebuie avut în vedere dacă aceștia intenționează să comercializeze servicii de tranzit către terți. Astfel, în cazul rețelelor publice mobile trebuie analizată probabilitatea ca operatorii unor astfel de rețele să considere fezabil din punct de vedere economic să intre pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor. În general, fezabilitatea furnizării de servicii de tranzit către terți depinde de timpul, costurile și riscurile implicate de necesitatea suplimentării capacității rețelei și a legăturilor de interconectare, precum și de costurile înregistrate cu dezvoltarea sistemelor de management (facturarea și gestionarea) a conturilor clienților de la nivelul pieței de gros. Pe de altă parte, având în vedere că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, furnizorii alternativi trebuie să înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, a volumelor de trafic de tranzit) pentru a lua în considerare posibilitatea furnizării de astfel de servicii către terți.

ANCOM este de părere că, în general, operatorii alternativi și, în mod particular, operatorii de rețele publice mobile, nu dezvoltă o infrastructură pentru rețele de comunicații electronice cu scopul de a furniza servicii de tranzit ca activitate principală, ci pentru a putea răspunde nevoilor proprii, tranzitul fiind mai degrabă un serviciu complementar serviciilor de origine și terminare a apelurilor. Altfel, în cadrul procesului de colectare a datelor, o parte dintre operatorii alternativi au menționat că există constrângeri de capacitate în rețea, astfel încât nu pot furniza servicii de tranzit către terți. De asemenea, din analiza răspunsurilor a rezultat că rețelele de transport și legăturile de interconectare sunt dimensionate pentru a asigura furnizarea serviciilor pentru care există cerere fermă, pentru perioade rezonabile de timp, menținerea unor capacități excedentare nefiind fezabilă.

De altfel, din analiza datelor de piață, s-a observat că, în perioada 2004-2008, numărul operatorilor care acționează pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor a crescut foarte puțin, înregistrând fluctuații de la o perioadă la alta, în timp ce volumul de trafic tranzitat prin rețelele acestora s-a menținut la un nivel foarte scăzut. Astfel, se poate concluziona că nu a existat nici în mod real substituibilitatea ofertei.

Având în vedere aceste considerente, este puțin probabil ca operatorii de rețele publice de telefonie (care nu furnizează în prezent servicii de tranzit către alți operatori) să intre pe piață într-un număr considerabil și să ofere astfel de servicii într-un interval scurt de timp și fără costuri considerabile, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifelor unui furnizor monopolist ipotetic. ANCOM consideră că există un grad limitat de substituibilitate a ofertei, care nu este suficient pentru a considera că cele două categorii de servicii determină aceeași piață relevantă a produsului.

În ceea ce privește substituibilitatea ofertei între serviciile de linii închiriate și serviciile de tranzit, este puțin probabil ca un furnizor alternativ de servicii de linii închiriate (segmente de trunchi sau circuite totale) să intre pe piață și să ofere servicii de tranzit comutat la nivel național într-un timp scurt și fără costuri semnificative, având în vedere că nu deține o rețea dezvoltată la nivel național comparabilă cu rețeaua furnizorului fost monopolist, astfel încât să poată concura în mod eficient cu acesta.



## **Concluzii**

ANCOM consideră că *serviciile de interconectare directă și, respectiv, serviciile de linii închiriate furnizate la nivelul pieței de gros nu sunt incluse în aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.*

### **b) Analiza oportunității includerii în aceeași piață relevantă a produsului a serviciilor de tranzit al apelurilor într-o rețea publică mobilă**

Diferența esențială între o rețea publică fixă și o rețea publică mobilă constă în modul în care se realizează originarea și terminarea apelurilor la nivelul rețelei de acces. Având în vedere că tranzitul apelurilor se realizează la un nivel mai înalt în rețea, această diferență nu este relevantă în cazul pieței serviciilor de tranzit. Astfel, din punctul de vedere al caracteristicilor funcționale și scopului utilizării serviciilor de transport al apelurilor, nu există nicio diferență între serviciul de tranzit al apelului prin intermediul unei rețele care asigură conectarea utilizatorilor finali la puncte mobile și serviciul de tranzit al apelului printr-o rețea care asigură conectarea utilizatorilor finali la puncte fixe. În principiu, rețeaua de transport aferentă unei rețele publice mobile nu diferă de rețeaua de transport a unei rețele publice fixe. În prezent, în România, S.C. Orange România S.A. este singurul operator de rețele publice mobile care oferă exclusiv servicii de tranzit internațional către terți.

Astfel, opinia ANCOM este aceea că, *pentru un furnizor care dorește să achiziționeze servicii de tranzit într-o rețea publică de telefonie, nu există nicio diferență între tipul de rețea – fixă sau mobilă – prin care este furnizat serviciul, astfel încât cele două servicii sunt considerate a fi incluse în aceeași piață relevantă.*

### **c) Analiză de substituibilitate între serviciile de tranzit național al apelurilor și serviciile de tranzit internațional al apelurilor**

În acest subcapitol, se analizează măsura în care serviciile de tranzit internațional al apelurilor prezintă caracteristici de preț și de funcționalitate similare cu cele ale serviciilor de tranzit național al apelurilor, astfel încât să fie justificată includerea în aceeași piață relevantă a produsului.

Din punctul de vedere al funcționalității, serviciile de tranzit internațional al apelurilor presupun rutarea unui apel originat sau terminat într-o rețea publică de telefonie din România către/dinspre un punct de terminare sau de originare dintr-o rețea din afara României. Mai mult, componenta de la nivel național a unui astfel de serviciu de tranzit presupune comutarea apelurilor prin intermediul unui gateway internațional.

#### ***Substituibilitatea cererii***

Din punctul de vedere al cererii, este puțin probabil ca serviciile de tranzit național și serviciile de tranzit internațional să fie considerate de către utilizatori ca fiind substituibile într-o măsură semnificativă, astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra unui furnizor monopolist ipotetic de servicii de tranzit la nivel național, ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor practicate de acesta.

Serviciile de tranzit internațional sunt achiziționate de către furnizorii care doresc să ofere servicii de apeluri internaționale la nivelul pieței cu amănuntul (în România sau în afara României). Aceste servicii pot fi achiziționate împreună cu serviciile de tranzit național și/sau cu serviciile de originare sau terminare într-o rețea publică de telefonie. Cu toate acestea, serviciile de tranzit internațional nu pot reprezenta, din punct de vedere funcțional, alternative pentru niciunul dintre serviciile de interconectare enumerate.

Prin urmare, ANCOM consideră că nu este îndeplinit criteriul substituibilității cererii pentru cele două servicii analizate, astfel încât să fie considerate ca fiind incluse în aceeași piață relevantă a produsului.

### ***Substituibilitatea ofertei***

Principalele diferențe între serviciile de tranzit național și serviciile de tranzit internațional sunt următoarele:

- Din punct de vedere economic, furnizarea serviciilor de tranzit național poate fi considerată viabilă în condițiile în care rețeaua de tranzit este interconectată cu un număr cât mai mare de rețele naționale, dintre acestea rețeaua S.C. Romtelecom S.A., cele ale principalilor furnizori alternativi (S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L.) și cele ale operatorilor de rețele publice mobile fiind cele mai importante, datorită faptului că dețin un număr important de utilizatori care generează trafic din alte rețele. În prezent, în România, există un număr foarte mic de operatori care au posibilitatea de a oferi un astfel de serviciu, având în vedere nivelul ridicat al investițiilor necesare;

- Furnizarea serviciilor de tranzit internațional necesită un comutator internațional, capacitate disponibilă de transport internațional, precum și acorduri de interconectare cu operatorii din țările în care sunt terminate apelurile.

Intrarea pe piața furnizării serviciilor de tranzit național a unui furnizor de servicii de tranzit internațional presupune costuri importante și o perioadă de timp îndelungată, având în vedere că este necesar să se realizeze interconectarea rețelei de tranzit, la o scară semnificativă, cu o rețea cu acoperire la nivel național. Astfel, este puțin probabil ca furnizorii de servicii de tranzit internațional să exercite constrângeri concurențiale imediate asupra furnizorilor de servicii de tranzit național. În concluzie, serviciile de tranzit internațional al apelurilor determină o piață a produsului distinctă. În ceea ce privește trecerea de la furnizarea de servicii de tranzit național la furnizarea de servicii de tranzit internațional, nu există indicii clare care să susțină ipoteza că perioada de timp și costurile pe care le implică accesarea sau implementarea acordurilor pentru servicii de tranzit internațional ar limita posibilitatea de substituibilitate imediată sau efectivă a ofertei. Pe de altă parte, este de așteptat ca intrarea pe piață după o perioadă mai lungă de timp să fie posibilă.

### ***Concluzii***

ANCOM consideră că *serviciile de tranzit național al apelurilor constituie o piață relevantă a produsului separată de piața serviciilor de tranzit internațional al apelurilor (care cuprinde atât apelurile originare cât și pe cele terminate în afara României).*

**d) Analiza necesității definirii unei singure piețe relevante a serviciilor de tranzit național comutat într-o rețea publică de telefonie pentru toate categoriile de apeluri**

### ***Substituibilitatea cererii***

În mod obișnuit, din punctul de vedere al cererii, serviciile de tranzit pentru diferite categorii de apeluri nu pot fi considerate substituibile, având în vedere că furnizorii care achiziționează servicii de tranzit pentru a asigura transportul unui apel de un anumit tip nu ar putea utiliza în locul acestora servicii de tranzit pentru o altă categorie de apeluri, ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor pentru cea dintâi categorie, având în vedere că serviciile de tranzit sunt utilizate pentru asigurarea conectivității de tipul „oricine cu oricine”, și anume furnizarea de apeluri către destinații specifice, la nivelul pieței cu amănuntul.

Cu toate acestea, atât la nivelul pieței cu amănuntul, cât și la nivelul pieței de gros, se poate considera că există o cerere „abstractă” pentru servicii de tranzit într-o rețea publică fixă furnizate la pachet, adică pentru servicii de tranzit al apelurilor către diferite numere/destinații, astfel încât să fie justificată o definiție mai cuprinzătoare a pieței relevante a produsului, care să includă toate categoriile de apeluri. De exemplu, la nivelul pieței cu amănuntul, este foarte

probabil ca utilizatorii finali să solicite furnizorului ale cărui servicii de telefonie la puncte fixe doresc să le utilizeze posibilitatea de a realiza apeluri către toate destinațiile, ceea ce, în mod indirect, ar putea influența furnizarea de servicii de tranzit la nivelul pieței de gros. În acest sens, un furnizor de servicii de tranzit care deține suficientă capacitate în rețea și are încheiate un număr important de contracte de interconectare cu alți furnizori, este puțin probabil să furnizeze servicii de tranzit de „nișă”, adică servicii de tranzit doar pentru anumite categorii de apeluri. De altfel, în prezent, în România, operatorii de rețele publice fixe prezenți pe piața serviciilor de tranzit furnizează aceste servicii pentru toate categoriile de apeluri.

### ***Substituibilitatea ofertei***

În ceea ce privește oferta, nu se poate afirma cu precizie dacă un furnizor de servicii de tranzit pentru categoria de apeluri A ar putea intra pe piață să ofere servicii de tranzit pentru categoria de apeluri B, ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor pentru aceste servicii. În prezent, S.C. Romtelecom S.A. și o parte dintre furnizorii alternativi oferă servicii de tranzit pentru apeluri către numere geografice și nongeografice (inclusiv către numere alocate pentru servicii de telefonie la puncte mobile). Pornind de la aceste considerente, se poate presupune că un furnizor de servicii de tranzit care deține capacitate disponibilă în rețea și are încheiate un număr important de contracte de interconectare nu va întâmpina bariere semnificative dacă ar dori să ofere servicii de tranzit pentru alte categorii de apeluri decât cele pe le furnizează deja.

Cu toate acestea, există o excepție în ceea ce privește serviciile de tranzit al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A. Astfel, din punctul de vedere al funcționalității, tarifelor și al cadrului legal aplicabil, apelurile către serviciul de urgență 112 diferă de apelurile către numerele naționale geografice, numerele independente de locație și alte numere nongeografice.

Serviciile de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A. au fost reglementate, în baza unor dispoziții legale speciale, prin Decizia președintelui ANC nr. 1.023/2008 privind realizarea comunicațiilor către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență.

În urma adoptării Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 34/2008 privind organizarea și funcționarea Sistemului național unic pentru apeluri de urgență, aprobată, cu modificări și completări, prin Legea nr. 160/2008, atribuțiile de reglementare a comunicațiilor către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență (SNUAU) au fost preluate de ANCOM. Prin Decizia președintelui ANC nr. 1.023/2008 au fost stabilite condițiile tehnice și economice referitoare la conectarea rețelelor publice de telefonie cu SNUAU. Astfel, în conformitate cu noua reglementare, realizarea comunicațiilor către SNUAU se face prin tranzitarea rețelei operate de S.C. Romtelecom S.A., acest operator fiind desemnat, din rațiuni de ordin tehnic, economic și de urgență a implementării soluției de localizare, ca unicul furnizor conectat la SNUAU, fiind obligat să ofere servicii de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 tuturor furnizorilor de rețele publice de telefonie.

În consecință, la nivelul pieței de gros, din punctul de vedere al substituibilității cererii și ofertei, datorită reglementărilor existente în România care determină bariere legale la intrarea pe piață, este imposibil pentru un alt operator să substituie serviciile de tranzit al apelurilor către serviciul de urgență 112 în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. cu servicii de tranzit al apelurilor în alte rețele publice de telefonie, ceea ce înseamnă că serviciile de tranzit al apelurilor în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. către serviciul de urgență 112 constituie o piață relevantă distinctă de serviciile de tranzit național comutat al apelurilor în rețele publice de telefonie.

### ***Concluzii***

Pe baza considerentelor de mai sus, opinia ANCOM este aceea că *serviciile de tranzit național comutat includ serviciile de tranzit al apelurilor către toate categoriile de numere naționale (inclusiv apeluri pentru acces dial-up la internet), cu excepția serviciilor de tranzit al*

apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A., care determină o piață a produsului distinctă.

**e) Analiza necesității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de tranzit național furnizate pentru propria activitate de către operatorii de rețele publice de telefonie care, în prezent, furnizează aceste servicii către terți (servicii auto-furnizate)**

Având în vedere faptul că serviciul de tranzit comutat al apelurilor se referă exclusiv la tranzitul "pur" al apelurilor, care include transportul apelurilor între două rețele diferite, de la un punct de interconectare corespunzător rețelei în care este originat apelul până la un punct de interconectare corespunzător rețelei în care este terminat apelul, rezultă că, prin definiție, nu se pot auto-furniza servicii de tranzit al apelurilor. Astfel, ANCOM consideră că serviciile de tranzit comutat al apelurilor furnizate de operatorii rețelelor publice de telefonie pentru asigurarea transportului apelurilor în propriile rețele nu prezintă relevanță pentru piața analizată.

**3.4.3. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului identificate de către ANCOM**

Pe baza criteriului substituibilității cererii și a criteriului substituibilității ofertei, ANCOM concluzionează că piețele relevante ale produsului sunt următoarele:

1. *Piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie care cuprinde serviciul prin care se asigură preluarea apelurilor (inclusiv a apelurilor pentru acces dial-up la internet), în rețeaua unui operator din România și transportul acestora prin rețeaua operatorului care furnizează serviciul de tranzit către o altă rețea publică din România, fixă sau mobilă, fără a include serviciul de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A.;*

2. *Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A. care cuprinde serviciul prin care se asigură preluarea apelurilor din toate rețelele publice de telefonie din România către serviciul de urgență 112 în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. și transportul acestor apeluri prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A. către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență.*

**3.4.4. Piața geografică relevantă**

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<sup>37</sup>.

Dimensiunea geografică a pieței relevante în cazul serviciilor de interconectare în vederea tranzitului comutat al apelurilor se analizează pornind de la aria de acoperire a rețelelor care permit furnizarea acestor servicii. Aria acoperită de o rețea reprezintă principalul criteriu de definire a pieței geografice relevante, având în vedere faptul că manifestarea concurenței este dependentă de prezența și disponibilitatea infrastructurii adecvate pentru a furniza servicii în aria respectivă.

Pornind de la întinderea rețelei și de la aria pentru care sunt acordate drepturile de furnizare a rețelelor publice de telefonie și având în vedere faptul că serviciile de tranzit sunt oferite atât de către S.C. Romtelecom S.A., cât și de către ceilalți operatorii de rețele publice de telefonie din România, în aceleași condiții de calitate și preț, fără a se diferenția din punct de

---

<sup>37</sup> Nota Comisiei Europene cu privire la definirea piețelor relevante în scopurile dreptului comunitar al concurenței (Nota Comisiei privind definirea piețelor), OJ 1997 C 372/3, și Instrucțiunile CE.

vedere al locației geografice, piața geografică a serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor este determinată la nivel național, de teritoriul României.

În ceea ce privește serviciile de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A., dimensiunea geografică a pieței este dată, în mod practic de acoperirea rețelei S.C. Romtelecom S.A., care are obligația de a asigura transportul prin rețeaua sa a traficului către serviciul de urgență 112 preluat din rețeaua unui furnizor de rețele publice de telefonie sau a unui terț, de la punctul de interconectare corespunzător și transferul acestuia către SNUAU la punctul de interconectare cel mai apropiat. Rutarea apelurilor către serviciul de urgență 112 se face geografic, deoarece furnizorii de rețele publice de telefonie au obligația de a introduce indicativul de arie geografică corespunzător ariei geografice din care a fost inițiat apelul în propria rețea. Având în vedere acoperirea națională a rețelei S.C. Romtelecom S.A., și în acest caz dimensiunea geografică a pieței este națională.

### **3.5. Definirea piețelor relevante susceptibile de reglementare *ex ante* corespunzătoare serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie**

În această secțiune se va analiza dacă piețele relevate identificate la capitolul 3.4. sunt susceptibile de a fi reglementate *ex ante*, respectiv dacă caracteristicile acestora pot justifica impunerea unor obligații în sarcina unor furnizori cu putere semnificativă, datorită condițiilor specifice naționale.

#### **3.5.1. Considerații de ordin general**

În conformitate cu Recomandarea CE, atunci când o autoritate de reglementare intenționează să identifice o piață relevantă distinctă de cele prevăzute în Anexa la recomandare sau să reanalizeze obligațiile impuse în sarcina unui furnizor cu putere semnificativă pe o asemenea piață (în acest caz S.C. Romtelecom S.A. i-au fost impuse anterior obligații cu privire la serviciile de interconectare în vederea tranzitului comutat), trebuie să dovedească îndeplinirea cumulativă a următoarelor trei criterii:

- a) prezența unor bariere ridicate și netranzitorii (de natură structurală sau legală) la intrarea pe piață;
- b) absența caracteristicilor pieței analizate care să indice evoluția acesteia către concurență efectivă;
- c) aplicarea în mod exclusiv a legislației concurenței nu este suficientă pentru remedierea problemelor concurențiale.

Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie nu este inclusă în Recomandarea CE. ANCOM a identificat două piețe relevante diferite aferente serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie - piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie și piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 în rețeaua S.C. Romtelecom S.A.

În cele ce urmează, vor fi analizate cele trei criterii care trebuie îndeplinite în mod cumulativ.

### **3.5.2. Piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie**

#### **3.5.2.1. Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață**

Conform Recomandării CE<sup>38</sup>, evaluarea primului criteriu ia în considerare două tipuri de bariere la intrarea pe piață: barierele de natură legală și barierele de natură structurală<sup>39</sup>. Ținând cont că barierele legale la intrarea pe piață rezultă din dispozițiile legilor sau ale altor acte administrative care au efect direct asupra condițiilor de intrare și poziționare a furnizorilor pe piața relevantă (de exemplu, alocarea de spectru), nedepinzând de condițiile economice, ANCOM consideră că astfel de bariere nu pot exista pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor.

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

- nivelul costurilor fixe nerecuperabile la intrarea pe piață;
- economiile de scară și de scop;
- controlul unei infrastructuri greu de duplicat;
- măsura în care utilizatorii finali pot migra către surse alternative de achiziționare a serviciilor utilizate în prezent.

Conform Notei explicative a Recomandării CE, „[...] în momentul analizării barierele la intrarea pe o anumită piață nu este suficient să se examineze dacă pe piața analizată au intrat sau există premisele să intre furnizori noi, ci, mai ales, dacă intrarea pe piață în vederea furnizării serviciilor respective este sustenabilă și se poate realiza imediat. Astfel, intrarea pe o piață la o scară limitată nu poate fi considerată suficientă, fiind puțin probabil să exercite constrângeri concurențiale asupra furnizorului cu putere semnificativă. De asemenea, barierele la intrarea pe o anumită piață depind de nivelul minim al volumului de vânzări care se poate obține pentru a putea concura în mod eficient pe respectiva piață și de nivelul costurilor fixe nerecuperabile înregistrate”.

Astfel, se va analiza dacă pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor au apărut furnizori noi de astfel de servicii în perioada 2004 – 2008 și, respectiv, dacă în viitor este probabil să intre pe piață alți furnizori.

#### ***Costurile fixe nerecuperabile, economiile de scară și de scop***

Intrarea pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor este asociată cu înregistrarea unor costuri nerecuperabile substanțiale. Pentru a intra pe această piață cu o ofertă viabilă din punct de vedere comercial, un furnizor trebuie să aibă implementate contracte de interconectare directă la nivel național cu rețeaua operată de S.C. Romtelecom S.A., cu principalii operatori alternativi, respectiv S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L., precum și cu alți operatori alternativi care dețin un număr semnificativ de utilizatori. De asemenea, pentru a fi

---

<sup>38</sup> Nota Explicativă al Recomandării CE, pag. 8-9.

<sup>39</sup> Este posibil să existe anumite bariere de ordin strategic ca urmare a acțiunilor întreprinse de către furnizorul fost monopolist la intrarea pe piață a unor furnizori noi. Dacă furnizorul fost monopolist aplică anumite strategii în mod exclusiv pentru a descuraja intrarea pe piață, este necesar ca aceste practici să fie luate în considerare atunci când se analizează nivelul barierele existente la intrarea pe piață. Cu toate acestea, barierele care apar ca urmare a unor astfel de practici care afectează situația concurențială pe piață sunt analizate în momentul evaluării celui de-al treilea criteriu.

capabilă din punct de vedere tehnic să ofere servicii de tranzit, rețeaua unui furnizor nou intrat pe piață trebuie să fie interconectată la comutatoarele principale din rețelele celorlalți operatori.

Interconectarea cu majoritatea rețelelor operatorilor alternativi de rețele publice fixe și mobile și instalarea de noi capacități implică costuri fixe nerecuperabile semnificative, pe care un furnizor alternativ este nevoit să le suporte. În general, fezabilitatea furnizării de servicii de tranzit către terți depinde de timpul, costurile și riscurile implicate de necesitatea suplimentării capacității rețelei și a legăturilor de interconectare, precum și de costurile înregistrate cu dezvoltarea sistemelor de management (facturarea și gestionarea) a conturilor clienților de la nivelul pieței de gros. Pe de altă parte, având în vedere că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, furnizorii alternativi trebuie să înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, a volumelor de trafic de tranzit) pentru a lua în considerare posibilitatea furnizării de astfel de servicii către terți.

În cadrul procesului de colectare a datelor, o parte dintre operatorii alternativi au menționat că rețelele de transport și legăturile de interconectare sunt dimensionate pentru a asigura furnizarea serviciilor pentru care există cerere fermă, pentru perioade rezonabile de timp, menținerea unor capacități excedentare nefiind fezabilă. De exemplu, unul dintre operatorii alternativi de mari dimensiuni a menționat că există constrângeri cu privire la capacitatea legăturilor de interconectare și din comutatoare, care ar putea fi rezolvate prin realizarea de investiții suplimentare. Unul dintre operatorii de rețele publice mobile a susținut că extinderea capacității rețelei se realizează conform cerințelor de trafic, în limita capacității, iar extinderea capacităților legăturilor de interconectare existente ar dura câteva luni, în condițiile în care ar exista cerere pentru servicii de tranzit național. De asemenea, un alt operator care deține o rețea cu acoperire la nivel național a răspuns că rețeaua de transport și legăturile de interconectare sunt dimensionate pentru serviciile furnizate/care urmează a fi furnizate (în mod cert) pentru perioade rezonabile de timp. Având în vedere chiriile lunare percepute de operatori pentru legăturile de interconectare, nu este fezabilă menținerea capacităților excedentare. De asemenea, s-a menționat că tarifele percepute în momentul instalării de noi capacități de interconectare nu permit „upgrade-ul”/”downgrade-ul” acestor capacități într-un mod eficient.

În ceea ce privește economiile de scară, acestea apar atunci când costul total mediu pe unitatea de produs al unui furnizor scade odată cu creșterea vânzărilor, pentru un nivel al producției corelat cu nivelul cererii pe piață. Economii de scară sunt influențate de factori tehnologici și manageriali și rezultă din scăderea costurilor fixe pe unitatea de produs ca urmare a creșterii volumului vânzărilor.

Economiile de scop apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor care realizează două sau mai multe produse, utilizând aceleași mijloace, față de cei care realizează un singur produs. Economii de scop sunt o caracteristică generală/universală a rețelelor de comunicații electronice, din moment ce capacitatea unei rețele poate fi utilizată pentru furnizarea mai multor servicii.

Economiile de scară și scop pot forma bariere la intrarea pe piață sau pot reprezenta avantaje în relația cu competitorii existenți pe piață.

Un furnizor de mari dimensiuni precum S.C. Romtelecom S.A. poate obține și menține în timp anumite avantaje față de concurenții săi, provenite din economiile de scară, puterea financiară și rețeaua de distribuție extinsă la nivel național.

Costurile totale înregistrate cu transferul apelurilor între două rețele sunt reprezentate parțial de costuri fixe, determinate în principal de relațiile de interconectare directă cu fiecare operator de rețele publice. Fiecare proces de interconectare cu o anumită rețea implică preponderent costuri fixe cu instalarea legăturii de interconectare și capacitatea de transmisie necesară în acest scop. În cazul unui volum mai mare de trafic realizat prin intermediul unei interconectări existente, costurile suplimentare care rezultă sunt mici. Pe de altă parte, din punctul de vedere al pieței în ansamblu, un furnizor de servicii de tranzit nu trebuie să aibă relații de interconectare directă cu fiecare rețea publică de telefonie, ci poate furniza aceste servicii către un număr limitat de destinații. În mod practic, numai S.C. Romtelecom S.A. furnizează servicii de tranzit către toate destinațiile, în timp ce toți ceilalți furnizori oferă aceste servicii către un număr limitat de destinații, ceea ce înseamnă că aceste costuri fixe se înregistrează, în mod separat, la

nivel de interconectare cu fiecare rețea. Astfel, din punctul de vedere al economiilor de scară, importanța acestor costuri este redusă, dar nu fără relevanță. Totuși, în cele din urmă, pentru a putea concura eficient pe această piață, încheierea unui număr de contracte de interconectare cât mai mare cu alte rețele reprezintă un avantaj. Prin urmare, pe această piață, există economii de scară într-o anumită măsură și, având în vedere că S.C. Romtelecom S.A. este cel mai mare furnizor de servicii de tranzit național comutat, se poate concluziona că acesta înregistrează economii de scară în comparație cu ceilalți furnizori, ceea ce poate reprezenta o barieră în calea dezvoltării competiției.

Mai mult, S.C. Romtelecom S.A. beneficiază de numeroase avantaje de cost ca urmare a furnizării mai multor servicii (economii de scop), atât la nivelul pieței de gros, cât și la nivelul pieței cu amănuntul, pentru care se utilizează aceleași elemente de infrastructură. Astfel, riscul de nerecuperare a investiției inițiale în cazul furnizării serviciilor de tranzit descurajează intrarea de noi furnizori pe piață. Aceștia ar trebui să furnizeze servicii pe un număr cât mai mare de piețe, în scopul obținerii unor reduceri de costuri similare cu cele ale furnizorului fost monopolist.

În același timp, Autoritatea admite faptul că, pe ansamblul serviciilor furnizate prin intermediul unei rețele publice de telefonie, atât operatorii alternativi de rețele publice fixe de mari dimensiuni, cât și operatorii de rețele publice mobile, pot beneficia de economii de scară și scop comparabile cu cele ale operatorului fost monopolist datorită volumelor mari de trafic generate în rețelele lor și a furnizării de servicii pe mai multe piețe. Astfel, aceștia sunt în măsură să-și dezvolte propriile rețele la nivel național și să renunțe la serviciile de tranzit în favoarea interconectării directe cu celelalte rețele.

Pe de altă parte, în lipsa unor volume de trafic suficient de mari, operatorii de mici dimensiuni (cum ar fi furnizorii prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului și furnizorii de servicii care utilizează acces necondiționat la bucla locală) nu sunt în măsură să investească în propriile rețele de transport la nivel național și să renunțe la serviciile de tranzit în favoarea interconectării directe.

În plus, trebuie avut în vedere că operatorii alternativi nu dezvoltă o rețea de comunicații electronice pentru a furniza, în principal, servicii de tranzit, ci oferă aceste servicii prin intermediul unei infrastructuri realizate din necesitatea de a asigura în primul rând transportul traficului propriu, tranzitul fiind complementar serviciilor de origine și, respectiv, de terminare a apelurilor. În consecință, operatorii de mici dimensiuni care nu realizează un trafic propriu suficient de mare pentru a încheia contracte de interconectare directă cu un număr suficient de operatori, nu vor putea pătrunde pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor, din cauza nivelului costurilor semnificativ mai mare pe care l-ar înregistra în comparație cu nivelul înregistrat de S.C. Romtelecom S.A. Față de această categorie de operatori, S.C. Romtelecom S.A. va continua să dețină economii substanțiale de scară, fapt ce constituie o barieră la intrarea pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

Având în vedere cele de mai sus, ANCOM consideră că atât costurile fixe nerecuperabile, cât și, într-o anumită măsură, economiile de scară și scop constituie bariere la intrarea pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

### ***Controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate, greu de duplicat***

S.C. Romtelecom S.A. deține controlul unei rețele cu acoperire la nivel național. De asemenea, la data de 31 decembrie 2008, S.C. Romtelecom S.A. avea încheiate 59 de acorduri de interconectare directă cu operatorii alternativi și cu operatorii de rețele publice mobile, pentru un număr de peste 300 de puncte de interconectare. În ceea ce privește ceilalți operatori de rețele publice de telefonie de mari dimensiuni, numărul maxim de contracte de interconectare directă încheiat de aceștia era de 35.

Tabelul nr. 14 – Situația numărului de contracte de interconectare directă încheiate de principalii operatori de rețele publice de comunicații electronice din România la data de 31 decembrie 2008

Operator	Nr. contracte
----------	---------------



S.C. Romtelecom S.A.	59
S.C. Orange România S.A.	35
S.C. Vodafone Romania S.A.	30
S.C. Cosmote RMT S.A.	20
S.C. RCS & RDS S.A.	23
S.C. Dial Telecom S.A.	19
S.C. UPC Romania S.R.L.	19
S.C. Telemobil S.A.	18

Chiar dacă operatorii de rețele publice mobile și o parte dintre operatorii alternativi de rețele publice fixe și-au dezvoltat propriile rețele naționale de transport și au încheiat un număr mare de contracte de interconectare directă cu alți operatori, așa cum s-a prezentat la punctul anterior, aceștia nu au încheiat acorduri de interconectare directă cu toți operatorii, ceea ce înseamnă că trebuie să folosească rețeaua S.C. Romtelecom S.A., cel puțin pentru o parte a traficului originat în propriile rețele către alte rețele. De asemenea, conform informațiilor analizate de ANCOM, dezvoltarea rețelelor alternative în sensul creșterii capacităților de transport s-a realizat în cazul rețelelor unui număr restrâns de operatori, în mod particular, în cazul operatorilor de dimensiuni mari, fiind rezultatul creșterii susținute a volumelor de trafic realizate de utilizatorii acestora, urmărindu-se obținerea de avantaje precum economii de scară, care se pot înregistra într-o rețea de transport la nivel național (realizarea unor volume mari de trafic conduce la un grad mai mare de dezvoltare a rețelelor).

De asemenea, este important de menționat că, datorită ubicuității și a legăturilor de interconectare directă existente cu toți operatorii de rețele publice de telefonie prezenți pe piață, rețeaua S.C. Romtelecom S.A. este indispensabilă pentru anumiți operatori alternativi, îndeosebi în ceea ce privește tranzitul național al apelurilor către rețelele publice mobile. Ținând cont de numărul mare de utilizatori de servicii de telefonie la puncte mobile (peste 24 milioane de cartele SIM active la jumătatea lui 2009), o mare parte din traficul realizat de utilizatorii furnizorilor alternativi este direcționat către rețelele publice mobile, astfel încât asigurarea finalizării apelurilor către aceste rețele este extrem de importantă pentru a fi competitivi. În acest context, este de remarcat faptul că, în anul 2008, 80% din traficul total tranzitat la nivel național a fost către rețelele publice mobile, iar peste 90% din acest trafic a fost transportat prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A., deoarece o parte importantă dintre operatorii alternativi nu aveau încheiate acorduri de interconectare directă cu operatorii de rețelele publice mobile. Astfel, la data de 30 iunie 2009, din peste 40 de operatori de rețele publice fixe, numărul celor care aveau încheiate contracte de interconectare indirectă cu operatorii de rețelele publice mobile era de 16 cu S.C. Vodafone Romania S.A., 14 operatori cu S.C. Orange România S.A., 14 operatori cu S.C. Cosmote RMT S.A., 6 operatori cu S.C. RCS & RDS S.A. și, respectiv, 2 operatori cu S.C. Telemobil S.A.

În plus, date fiind costurile fixe nerecuperabile semnificative și perioada mare de timp necesară pentru construirea/extinderea unei rețele și realizarea interconectărilor directe, este puțin probabil ca un furnizor care nu deține în prezent o rețea și dorește să intre pe piață să reușească construirea unei rețele similare celei a S.C. Romtelecom S.A. în orizontul de timp supus analizei.

### ***Bariere la schimbarea furnizorului***

ANCOM a cercetat măsura în care există bariere la intrarea pe piață sau în momentul adoptării unei decizii de extindere a furnizării de servicii de tranzit către alte rețele/rute, ca urmare a barierelor care pot apărea la momentul schimbării furnizorilor de servicii de tranzit.

Astfel, schimbarea unui furnizor de servicii de tranzit poate avea ca rezultat înregistrarea unor costuri determinate de existența unei perioade lungi de timp pentru care au fost încheiate contractele de interconectare, plata în avans a unei taxe de interconectare, perioada de timp și efortul necesare schimbării, posibile întreruperi ale furnizării serviciilor pentru care se utilizează serviciul de tranzit etc.

În general, acordurile de interconectare sunt încheiate pentru o perioadă de cel puțin 3 ani și se prelungesc automat pentru perioade succesive de 1 an, dacă niciuna dintre părți nu notifică

În termenul prevăzut rezilierea contractului. În mod obișnuit, este puțin probabil ca existența unor astfel de acorduri să limiteze numărul celor care doresc schimbarea furnizorului de servicii de tranzit. Cu toate acestea, în cazul în care, până la data începerii negocierii, nu există nicio relație comercială între cele două părți, demersul pentru încheierea unor noi acorduri de interconectare poate reprezenta o barieră în calea schimbării furnizorului, în timp ce, din punct de vedere practic, procesul de schimbare a furnizorului poate dura o perioadă semnificativă de timp.

Cu toate că, în principiu, contractele de interconectare pot fi reziliate relativ ușor, nivelul costurilor cu schimbarea furnizorului de servicii de tranzit trebuie înțeles în sens mai larg, ca incluzând toate costurile pe care un operator alternativ este nevoit să le suporte atunci când schimbă furnizorul de servicii de tranzit. Furnizorii alternativi de servicii de tranzit național operează rețele cu un grad de ubicuitate scăzut și cu un grad mare de dispersie, nefiind în măsură să ofere un substitut complet pentru serviciile de tranzit la nivel național furnizate de operatorul fost monopolist. În timp ce operatorul fost monopolist este interconectat cu toți operatorii de rețele publice fixe și mobile din România care oferă servicii de apeluri, ceilalți competitori de pe această piață nu beneficiază de acest avantaj.

În plus, faptul că S.C. Romtelecom S.A. deține în continuare 60% din numărul total al liniilor de acces la servicii de telefonie la puncte fixe, face ca anumiți operatori să fie dependenți de serviciile de tranzit pe care le oferă S.C. Romtelecom S.A. De asemenea, ținând cont de faptul că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, căutarea unor soluții alternative nu este eficientă din punct de vedere comercial.

Totodată, având în vedere că majoritatea traficului din apeluri la puncte fixe originare în alte rețele se termină în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., din punct de vedere economic, este mult mai eficientă interconectarea cu rețeaua acestuia în vederea terminării apelurilor, decât utilizarea altor furnizori de servicii de tranzit pentru terminarea traficului în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. Pe baza considerentelor prezentate mai sus, se poate concluziona că există bariere structurale substanțiale și netranzitorii la intrarea pe piața furnizării serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor.

### ***Concluzii cu privire la barierele existente la intrarea pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor***

1. În momentul în care operatorii alternativi și operatorii de rețele publice mobile de telefonie își dezvoltă propriile rețele de transport, trebuie avut în vedere dacă aceștia intenționează să comercializeze servicii de tranzit către terți. Astfel, în cazul rețelelor publice mobile trebuie analizată probabilitatea ca operatorii unor astfel de rețele să considere fezabil din punct de vedere economic să intre pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor. În general, fezabilitatea furnizării de servicii de tranzit către terți depinde de timpul, costurile și riscurile implicate de necesitatea suplimentării capacității rețelei și a legăturilor de interconectare, precum și de costurile înregistrate cu dezvoltarea sistemelor de management (facturarea și gestionarea) a conturilor clienților de la nivelul pieței de gros. Pe de altă parte, având în vedere că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, furnizorii alternativi trebuie să înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, a volumelor de trafic de tranzit) pentru a lua în considerare posibilitatea furnizării de astfel de servicii către terți,

2. Operatorii alternativi și, în mod particular, operatorii de rețele publice mobile, nu dezvoltă o infrastructură pentru rețele de comunicații electronice cu scopul de a furniza servicii de tranzit ca activitate principală, ci pentru a putea răspunde nevoilor proprii, tranzitul fiind mai degrabă un serviciu complementar serviciilor de origine și terminare a apelurilor. Altfel, în cadrul procesului de colectare a datelor, o parte dintre operatorii alternativi au menționat că există constrângeri de capacitate în rețea, astfel încât nu pot furniza servicii de tranzit către terți. De asemenea, din analiza răspunsurilor a rezultat că rețelele de transport și legăturile de interconectare ale operatorilor sunt dimensionate pentru a asigura furnizarea serviciilor pentru care există cerere fermă, pentru perioade rezonabile de timp, menținerea unor capacități excedentare nefiind fezabilă,

3. Piața este caracterizată printr-un volum al vânzărilor mic, oscilant, operatorii alternativi de rețele publice fixe și mobile nefiind stimulați să intre și să ofere servicii de tranzit către terți, ca

parte a ofertelor comerciale proprii. În timp ce constrângerile de capacitate pot fi înlăturate prin intermediul unor investiții noi, un factor de influență mai important decât aceste constrângeri îl constituie existența unei cereri incerte pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor. În răspunsurile transmise Autorității, majoritatea operatorilor alternativi (majoritatea fiind furnizori de servicii de tranzit internațional) au făcut referire la nivelurile relativ scăzute ale cererii ca principal motiv pentru care nu au început să furnizeze servicii de tranzit național al apelurilor (în semestrul II 2008, volumul de trafic tranzitat la nivel național a fost de 50 milioane de minute),

ANCOM consideră că, în contextul actual al pieței din România, barierele existente la intrarea pe piața corespunzătoare serviciilor de tranzit național comutat în rețelele publice de telefonie sunt suficient de ridicate pentru a nu lua în considerare în mod realist posibilitatea intrării imediate pe piață de noi furnizori competitivi de astfel de servicii într-o perioadă de timp rezonabilă sau a menținerii pe piață a furnizorilor actuali

### **3.5.2.2. Absența caracteristicilor pieței analizate care să indice evoluția acesteia către concurență efectivă**

Cel de-al doilea criteriu urmărește evaluarea măsurii în care piața analizată prezintă caracteristicile care să indice evoluția acesteia către concurență efectivă, în absența unor reglementări *ex ante*.

Aplicarea acestui criteriu implică investigarea situației concurențiale dincolo de barierele existente la intrarea în piață, ținând cont că, chiar în condițiile în care o piață este caracterizată de bariere semnificative la intrare, o serie de alți factori structurali sau caracteristici ale pieței pot reprezenta argumente în favoarea faptului că piața tinde spre concurență efectivă. De exemplu, în cazul piețelor cu un număr limitat de furnizori operaționali, având structuri de costuri diferite și caracterizate de o cerere elastică, cotele de piață se pot schimba în timp și/sau se poate înregistra o scădere a prețurilor, acestea reprezentând elemente structurale dinamice care pot conduce la evoluția pieței către concurență efectivă.

ANCOM subliniază faptul că, în perioada 2004 – 2008, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. a crescut semnificativ de la 5,1% în anul 2004, până la 80,1% în anul 2008, valoare ce este caracteristică unei poziții de putere semnificativă pe piață.

Conform datelor disponibile, la 31 decembrie 2008, existau cinci operatori care furnizau servicii de tranzit național comutat în România: S.C. Romtelecom S.A., S.C. Dial Telecom S.R.L., S.C. Media Sat S.R.L., S.C. Net-Connect Internet S.R.L. și S.C. Telcor Communications S.R.L. Cei patru furnizori alternativi de servicii de tranzit dețineau la sfârșitul anului 2008 o cotă de piață mai mică de 20% din volumul total de trafic tranzitat, în comparație cu cota de piață a S.C. Romtelecom S.A., de 80,1%. De asemenea, se poate remarca că, în perioada 2004 – 2008, furnizorii alternativi au înregistrat scăderi importante ale cotelor de piață, în special ca urmare a scăderii semnificative a cererii pentru servicii de tranzit către rețele publice fixe. Astfel, cota de piață a S.C. Dial Telecom S.R.L. a scăzut de la 3,5%, în anul 2004, la 0,5%, în anul 2008. În plus, S.C. GTS Telecom S.R.L., unul dintre furnizorii activi în perioada precedentă, nu a înregistrat trafic din servicii de tranzit în anul 2008. Mai mult, nu există indicii care să arate că, în orizontul de timp al analizei, operatorii alternativi ar putea să-și îmbunătățească poziția pe piață, ținând cont de gradul mare de acoperire teritorială a rețelei S.C. Romtelecom S.A și numărul mare de contracte de interconectare încheiate atât cu operatorii alternativi de rețele publice fixe, cât și cu operatorii de rețele publice mobile. De exemplu, din analiza datelor rezultă că, deși există operatori alternativi de servicii de tranzit național către rețelele publice mobile, cota de piață a acestora continuă să scadă în favoarea operatorului fost monopolist (a cărui cotă de piață depășea 95% în anul 2008).

Prin urmare, ANCOM consideră că nu există factori care să indice evoluția pieței de servicii de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie către concurență efectivă în perioada de timp supusă analizei.

### **3.5.2.3. Aplicarea în mod exclusiv a legislației concurenței nu este suficientă**

Principala problemă concurențială existentă pe piață, determinată de barierele ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață, care împiedică dezvoltarea unui mediu concurențial pe termen mediu și lung, este aceea a posibilității practicării unor tarife excesive pentru serviciile de tranzit. O altă problemă potențială este reprezentată de lipsa unor stimuli care să determine creșterea eficienței activității S.C. Romtelecom S.A. Natura problemelor concurențiale identificate la nivelul pieței serviciilor de interconectare în vederea tranzitului național comutat al apelurilor necesită impunerea obligației de control al tarifelor, așa cum se va argumenta în următoarele capitole.

Pe baza considerentelor de mai sus, ANCOM consideră că aplicarea în mod exclusiv a legislației generale din domeniul concurenței nu este suficientă pentru a putea controla în mod eficient nivelul tarifelor practicate de către S.C. Romtelecom S.A. pentru serviciile de tranzit național și, în particular, pentru a asigura fundamentarea tarifelor în funcție de costuri. În opinia autorității, este necesară impunerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a obligației de a implementa un sistem de contabilitate a costurilor prin care să se justifice nivelul tarifelor practicate.

Astfel, ANCOM consideră că măsurile care pot fi adoptate ex post, prin aplicarea exclusivă a legislației generale din domeniul concurenței, nu sunt suficiente, astfel încât și cel de-al treilea criteriu analizat pentru a se stabili dacă piețele identificate sunt susceptibile de a fi reglementate *ex ante* este îndeplinit.

### **3.5.3. Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 în rețeaua S.C. Romtelecom S.A.**

Decizia președintelui ANC nr. 1.023/2008 a stabilit condițiile tehnice și economice referitoare la conectarea rețelelor publice de telefonie cu SNUAU. Astfel, în conformitate cu dispozițiile acestui act normativ, realizarea comunicațiilor către SNUAU se face prin tranzitarea rețelei operate de S.C. Romtelecom S.A., acest operator fiind desemnat, din rațiuni de ordin tehnic, economic și de urgență a implementării soluției de localizare, ca furnizor unic al serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către SNUAU. Prin urmare, în orizontul de timp al analizei de piață nu există premisele necesare ca piața să evolueze către concurență, având în vedere barierele de ordin legal existente.

Pe de altă parte, reglementarea menționată conține norme complexe în ceea ce privește furnizarea de servicii de tranzit al apelurilor către serviciul de urgență 112. Astfel, sunt stabilite toate condițiile tehnice și economice (inclusiv în ceea ce privește nivelul tarifelor) pentru furnizarea serviciilor de tranzit al apelurilor către serviciul de urgență 112, prin intermediul rețelei S.C. Romtelecom S.A.

Mai mult, deși serviciul de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 este furnizat tuturor celorlalți operatori de rețele publice de telefonie, tarifele pentru furnizarea serviciului sunt percepute operatorului SNUAU – STS, în conformitate cu dispozițiile legale în vigoare.

Având în vedere aceste aspecte, ANCOM nu definește piața serviciilor de tranzit al apelurilor către serviciul de urgență 112 ca fiind susceptibilă pentru reglementare *ex ante*, deoarece problemele concurențiale identificate sunt adresate de legislația specială care reglementează comunicațiile către SNUAU.

### **3.5.4. Concluzii cu privire la piețele relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante* corespunzătoare serviciilor de tranzit comutat al apelurilor**

ANCOM propune identificarea următoarei piețe relevante ca fiind susceptibilă pentru reglementarea *ex ante*:

**Piața relevantă a produsului**  
***Piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie***

**Piața identificată este o piață de gros, pe care pot fi impuse obligații *ex ante* în conformitate cu prevederile Ordonanței Guvernului nr. 34/2002 privind accesul la rețelele publice de comunicații electronice și la infrastructura asociată, precum și interconectarea acestora, aprobată, cu modificări și completări, prin Legea nr. 527/2002, cu modificările și completările ulterioare.**

**Piața geografică relevantă**

***Piața geografică relevantă este piața națională.***

## CAPITOLUL IV

### **Analiza situației concurențiale pe piețele relevante corespunzătoare serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe și serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie**

#### **4.1. Cadrul legal**

În conformitate cu prevederile cap. V din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, ANCOM identifică piețele relevante din sectorul comunicațiilor electronice. Pe piețele astfel identificate, ANCOM realizează periodic analize de piață, în scopul determinării situației concurențiale pe aceste piețe. Dacă în urma analizelor realizate se constată că pe respectiva piață nu există concurență efectivă, ANCOM identifică furnizorii de rețele și servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă și impune acestora, în cazul piețelor de gros, una sau mai multe din obligațiile prevăzute la art. 9-13 din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002.

În realizarea analizelor de piață, ANCOM respectă principiile dreptului concurenței și are în vedere Instrucțiunile CE.

Potrivit art. 33 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, un furnizor de rețele sau de servicii de comunicații electronice este considerat ca având putere semnificativă pe o anumită piață dacă „*individual sau împreună cu alți asemenea furnizori, se bucură pe piața respectivă de o poziție echivalentă unei poziții dominante*”. Conceptul de poziție dominantă este împrumutat din legislația primară și secundară din domeniul concurenței și identifică o situație în care respectivul furnizor este capabil, într-o măsură apreciabilă, să se comporte independent față de concurenți, clienți și consumatori.

Prin urmare, pe piețele identificate în capitolul III al prezentului document, ANCOM analizează situația concurențială, pentru a determina dacă există operatori care sunt capabili, într-o măsură apreciabilă, să se comporte independent față de concurenți, clienți și consumatori, luând în considerare următoarele criterii: *cota de piață și stabilitatea acesteia, barierele la intrarea pe piață și absența concurenților potențiali, precum și puterea de contracarare a cumpărătorilor*.

#### **4.2. Analiza situației concurențiale pe piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie**

##### **4.2.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia**

Pe piața relevantă identificată, S.C. Romtelecom S.A. este singurul operator care furnizează servicii de originare a apelurilor altor operatori în vederea furnizării de servicii de apeluri utilizatorilor finali prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului și prin apelarea unui număr național nongeografic din domeniul 0ZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii), cu excepția serviciilor de originare a apelurilor furnizate pentru accesul la numere naționale nongeografice din domeniul 0800 și la numere naționale scurte de forma 116(xyz) și, respectiv, a serviciilor furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate).

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 de Justiție a Comunităților Europene 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.

Prin urmare, o cotă de piață de aproximativ 74%<sup>40</sup> pe piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe constituie un indiciu extrem de important pentru identificarea unui furnizor ca având putere semnificativă. În plus, conform datelor preliminare raportate de către operatorii de rețele și servicii de comunicații electronice pentru primul semestru al anului 2009, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. a crescut ușor în primele șase luni ale anului 2009 comparativ cu semestrul I al anului 2008 ceea ce infirmă existența unor dovezi clare cu privire la evoluția descrescătoare a acestui indicator.

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, ANCOM a luat în considerare și alte criterii în vederea determinării puterii semnificative pe piață, analizate în cele ce urmează.

#### **4.2.2. Bariere la intrarea pe piață și evaluarea concurenței potențiale (absența concurenților potențiali)**

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

Pentru evaluarea măsurii în care un nou operator poate intra pe piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe, precum și a potențialului acestuia de a exercita constrângeri concurențiale asupra comportamentului de piață al S.C. Romtelecom S.A., ANCOM a analizat barierele la intrarea pe piață, asociate cu: (i) nivelul costurilor fixe nerecuperabile, al economiilor de scară, scop și densitate, (ii) controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate, greu de duplicat și (iii) gradul de integrare pe verticală.

#### **Nivelul costurilor fixe nerecuperabile, economiile de scară, de scop și de densitate**

Este important de menționat că, la nivelul rețelei locale de acces, se pot înregistra economii substanțiale de scară, scop și densitate.

Economiile de scară apar atunci când costul total mediu pe unitatea de produs al unui furnizor scade odată cu creșterea vânzărilor, pentru un nivel al producției corelat cu nivelul cererii pe piață. Economiile de scară sunt influențate de factori tehnologici și manageriali și rezultă din scăderea costurilor fixe pe unitatea de produs, ca urmare a creșterii volumului vânzărilor. Economiile de scop apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor care realizează două sau mai multe produse, utilizând aceleași mijloace, față de cei care realizează un singur produs. Economiile de scop pot exista separat sau împreună cu economiile de scară. Economiile de densitate apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor ce beneficiază de o densitate ridicată a utilizatorilor. Curtea de Justiție a Comunităților Europene, în deciziile sale, se referă explicit la economiile de scară și la costurile de intrare pe piață nerecuperabile, ca fiind factori care indică dominanța<sup>41</sup> (*United Brands v. Commission*).

---

<sup>40</sup> Cota de piață a fost calculată luându-se în considerare inclusiv volumul de trafic originat către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08 implementate în alte rețele publice de telefonie.

<sup>41</sup> *United Brands v Commission*, par. 122.

Controlul asupra unei rețele de acces reprezintă o condiție esențială pentru furnizarea serviciului de origine a apelurilor la puncte fixe. Chiar și în cazul în care un furnizor decide să intre pe piață pentru a oferi servicii de telefonie la puncte fixe prin intermediul accesului direct la o rețea publică de telefonie, este nevoie de investiții semnificative într-o rețea de comunicații electronice, cele mai multe dintre costurile fixe înregistrate fiind nerecuperabile. Conform unui raport realizat pentru Comisia Europeană în anul 2002, investițiile în lucrări civile și subterane pot fi vândute numai „*in situ*” și, datorită faptului că au un număr redus de utilizări, acestea tind să aibă o valoare limitată de revânzare, astfel încât o parte substanțială a acestor investiții este puțin probabil să fie recuperate în cazul ieșirii de pe piață. De asemenea, în raport, se precizează că serviciul de acces la bucla locală pare să satisfacă acest criteriu, în situația în care ponderea costurilor, în mod special, cu săparea șanțurilor și, respectiv, cu realizarea canalizației subterane este mare, iar aceste costuri nu se pot recupera<sup>42</sup>.

Ponderea mare a costurilor fixe nerecuperabile poate crea anumite asimetrii pe piață. În acest sens, în Raportul OECD din anul 2005, „Bariere la intrarea pe piață”, se menționează că, în unele situații, este mult mai dificil pentru furnizorii nou-intrați decât a fost pentru operatorul fost monopolist să intre pe piață, cu atât mai mult cu cât serviciile furnizorilor potențiali ar trebui să concureze cu servicii cărora le corespund mărci bine poziționate pe piață aparținând operatorului fost monopolist, în condițiile unei cereri insuficiente pentru a permite dezvoltarea unei activități eficiente<sup>43</sup>. Este important de precizat că un furnizor potențial trebuie să aibă în vedere ca prețurile pe care intenționează să le practice să acopere costurile fixe nerecuperabile asociate cu intrarea pe piață. În plus față de existența riscului de a înregistra costuri fixe nerecuperabile mari, perspectiva necesității de a realiza economii de scară, scop și de densitate poate să acționeze ca un factor care să descurajeze intrarea pe piață.

În prezent, S.C. Romtelecom S.A. este singurul operator care furnizează servicii de origine a apelurilor către alți furnizori, cu excepția serviciilor de origine a apelurilor către servicii de rețea inteligentă. Având în vedere caracteristicile rețelelor existente, este puțin probabil ca un alt operator să furnizeze servicii de origine către alți operatori la o scară suficient de mare, prin intermediul rețelei proprii de acces, în orizontul de timp supus prezentei analize. Chiar și în cazul în care operatorii alternativi ar putea pune la dispoziția terților, pe baze comerciale, la nivelul pieței de gros, capacitatea rețelei utilizată exclusiv pentru activitatea proprie în vederea furnizării de servicii de origine a apelurilor, acest aspect este puțin probabil să exercite un impact semnificativ asupra comportamentului de piață al S.C. Romtelecom S.A. în ceea ce privește posibilitatea de a stabili termenii contractuali și condițiile comerciale, în mod independent de concurenții săi.

### **Controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate, greu de duplicat**

Așa cum se precizează și în Instrucțiunile CE, un operator poate deține o poziție dominantă pe piață dacă mărimea sau importanța rețelei îi permite manifestarea unui comportament independent de ceilalți operatori<sup>44</sup>. Deținerea unei rețele importante poate conferi un avantaj absolut de cost operatorului fost monopolist, iar costurile și perioada de timp implicate de duplicarea unei astfel de rețele pot constitui bariere semnificative la intrarea pe piață.

Serviciile de origine a apelurilor furnizate de S.C. Romtelecom S.A. reprezintă elemente esențiale pentru ca furnizorii de servicii să poată oferi apeluri la nivelul pieței cu amănuntul. S.C. Romtelecom S.A. deține controlul asupra unei rețele care nu este ușor de duplicat, oferind servicii de acces la puncte fixe în aproape 11.000 de localități, care acoperă 96% din populația din României.

---

<sup>42</sup> A se vedea studiul realizat pentru Comisia Europeană de către Squire, Sanders & Dempsey LLP, Mai 2002, „Identificarea pieței și obligațiile de reglementare pe piețele de comunicații” pag. 14.

<sup>43</sup> OECD, (DAF/COMP(2005)42), Martie 2006, „Barriers to Entry”, Paris, pag. 22.

<sup>44</sup> Instrucțiunile CE, paragrafele 81-82.



Rețelele celor mai importanți competitori ai S.C. Romtelecom S.A. – furnizori alternativi de servicii de telefonie la puncte fixe - acopereau împreună 309 localități (dintr-un număr total de 13.746 localități), ceea ce reprezintă 49% din populație și 50% din numărul de gospodării.

În ceea ce privește rețelele publice mobile care pot fi considerate capabile să ofere servicii de origine a apelurilor la puncte fixe, asigurând un grad de acoperire comparabil sau chiar mai mare decât al rețelei S.C. Romtelecom S.A., Autoritatea admite faptul că, spre deosebire de alte țări din Uniunea Europeană, piața serviciilor de comunicații electronice din România se caracterizează prin existența unui nivel ridicat de concurență bazată pe infrastructuri. Prin urmare, există anumite indicii care sugerează dezvoltarea pe viitor a concurenței pe această piață, ale căror evoluții și al căror impact vor fi monitorizate de către Autoritate în perioada următoare. U toate acestea, Autoritatea consideră că este prematur să considerăm că un grad ridicat de acoperire la nivel de teritoriu reprezintă o condiție suficientă pentru ca, în orizontul de timp al analizei de piață, să fie exercitate presiuni concurențiale suficiente asupra S.C. Romtelecom S.A. care să conducă către concurență efectivă pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe.

### **Integrarea pe verticală**

Integrarea pe verticală a activității unui furnizor, deși în general conduce la obținerea unor avantaje de eficiență, poate reprezenta o barieră la intrarea pe piață, descurajând apariția unor noi furnizori, în cazul în care o societate activează pe mai multe niveluri în lanțul de producție sau distribuție, astfel încât cresc posibilitățile acesteia de a împiedica intrarea unor noi furnizori pe una sau mai multe piețe și/sau în cazul în care percepția operatorilor potențiali este aceea că trebuie să intre simultan pe două sau mai multe piețe pentru a exercita constrângeri concurențiale viabile asupra operatorului a cărui activitate este integrată pe verticală. În cazul *United Brands v Commission*, Curtea de Justiție a Comunităților Europene a menționat faptul că gradul mare de integrare pe verticală a activității UBC, de la producție la transport și marketing, a conferit acestuia un avantaj competitiv important, și anume, stabilitatea comercială<sup>45</sup>.

Având în vedere că S.C. Romtelecom S.A. este un furnizor a cărui activitate este integrată pe verticală, fiind desemnat ca având putere semnificativă pe anumite piețe cu amănuntul și de gros, acesta are posibilitatea ca, în lipsa unor măsuri de reglementare, să utilizeze poziția dominantă pe care o deține pe o anumită piață de gros în vederea influențării condițiilor concurențiale pe piața/piețele cu amănuntul corespunzătoare. Astfel, S.C. Romtelecom S.A. poate refuza furnizarea accesului la rețea altor operatori sau/și poate aplica tarife excesive pentru serviciile de interconectare pe care le oferă. Efectul direct al lipsei sau diminuării concurenței la nivelul pieței cu amănuntul, asociată cu impactul negativ asupra fluxurilor de venituri ale furnizorilor alternativi, este limitarea posibilităților și motivației operatorilor alternativi de a investi în infrastructură și, ulterior, de a intra pe piața de gros a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe.

De asemenea, S.C. Romtelecom S.A. poate beneficia de avantaje semnificative ca urmare a faptului că este prezent atât la nivelul piețelor din amonte, cât și la nivelul piețelor din aval. Acest aspect poate constitui o barieră la intrarea pe piață, în sensul în care un operator alternativ va considera că, pentru a concura în mod eficient cu furnizorul integrat pe verticală, ar trebui să intre atât pe piețele cu amănuntul, cât și pe piețele de gros.

### **4.2.3. 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 mărime, importanța comercială pe care o are pentru vânzător sau abilitatea sa de a migra către surse alternative de aprovizionare.

---

<sup>45</sup> *United Brands v Commission*, pag. 69-81, 85-90.

Existența puterii de contracarare nu este *per se* suficientă pentru a contrabalansa efectele puterii de piață deținute de un furnizor, ci este important să se evalueze intensitatea cu care aceasta se manifestă. În acest sens, este necesar să se aprecieze dacă, pentru orizontul de timp al analizei, puterea de contracarare deținută este suficientă pentru a contracara comportamentul abuziv al unui vânzător pe o piață de monopol. Practic, eficiența puterii de contracarare a utilizatorilor trebuie să indice faptul că furnizorul vânzător nu se poate comporta, într-o măsură apreciabilă, independent față de clienții săi, rezultând astfel 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, ci la un nivel determinat pe baze competitive etc.) care să fie asemănătoare cu rezultatele obținute pe o piață competitivă.

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

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

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

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

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

De asemenea, în lipsa unor măsuri de reglementare *ex ante*, este puțin probabil ca S.C. Romtelecom S.A. să ofere servicii de origine a apelurilor la puncte fixe către terți pe baze comerciale, situație în care puterea de contracarare a cumpărătorilor ar fi anulată. Mai mult, în condițiile în care S.C. Romtelecom S.A. ar oferi servicii de origine către terți, datorită poziției avantajoase pe care o deține pe piață, acesta 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 utilizatorii finali.

Prin urmare, este puțin probabil ca furnizorii alternativi să fie în măsură să determine constrângeri asupra comportamentului de piață al S.C. Romtelecom S.A., ca răspuns la o posibilă schimbare a condițiilor comerciale sau a termenilor contractuali privind serviciile de origine

furnizate, prin intrarea pe piață și furnizarea, prin intermediul rețelei proprii de acces, a serviciilor de origine pentru propria activitate de la nivelul pieței cu amănuntul sau către terțe părți.

#### 4.2.4. Concluzii

Pe baza criteriilor analizate (cota de piață de aproape 74%, existența barierelor ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață, absența puterii de contracarare a cumpărătorilor), Autoritatea consideră că S.C. Romtelecom S.A. are putere semnificativă pe piața de gros a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie.

Pe baza datelor și a informațiilor analizate, a factorilor structurali care au stat la baza evoluțiilor înregistrate de piața cu amănuntul în special în perioada 2007 – 2008, ANCOM a considerat că, în prezent, nu sunt îndeplinite criteriile necesare pentru a susține cu certitudine că piața va continua trendul înregistrat în anul 2008 și că rețelele operate de alți furnizori cu acoperire la nivel național îndeplinesc condițiile necesare pentru a furniza servicii de origine a apelurilor, astfel încât să poată concluziona că gradul de concurență pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe este îndeajuns de ridicat și sustenabil pe termen scurt și mediu (în orizontul de timp al analizei de piață) și că, din punct de vedere prospectiv, nu mai există riscul ca S.C. Romtelecom S.A. să abuzeze de poziția sa încă dominantă pe această piață.

În orice caz, ANCOM subliniază că va urmări îndeaproape evoluția pieței serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și, în cazul în care condițiile concurențiale pe piață se vor modifica semnificativ, va revizui definiția pieței și măsurile de reglementare propuse înaintea termenului de 3 ani.

### 4.3. Analiza situației concurențiale pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie

#### 4.3.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia

În vederea evaluării situației concurențiale pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, ANCOM a analizat evoluția cotelor de piață în perioada 2004 – 2008, prezentate în tabelul nr. 12. În acest sens, în conformitate cu definiția serviciului de tranzit al apelurilor, valorile au fost calculate pe baza traficului rezultat din furnizarea către terți a serviciilor de tranzit național al apelurilor.

Tabelul nr. 12 - Structura pieței serviciilor de tranzit național comutat, în funcție de volumul de minute tranzitate (2004 – 2008)

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	5,1%	7,3%	20,8%	47,5%	80,1%
S.C. DIAL TELECOM S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. NET-CONNECT INTERNET S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂
S.C. MEDIA SAT S.R.L.	N/A	N/A	N/A	N/A	✂
S.C. TELCOR COMMUNICATIONS S.R.L.	N/A	N/A	✂	✂	✂
S.C. GTS TELECOM S.R.L.	N/A	✂	✂	✂	N/A

N/A – nu se aplică

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

În anul 2008, existau cinci operatori care au raportat că ofereau servicii de tranzit național al apelurilor: S.C. Romtelecom S.A., S.C. Net-Connect Internet S.R.L., S.C. Telcor Communications S.R.L., S.C. Dial Telecom S.R.L. și S.C. Media Sat S.R.L. Este important de menționat faptul că, în perioada 2004 – 2008, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. calculată în funcție de volumul de trafic de tranzit a crescut constant, ajungând la peste 80% în anul 2008. De asemenea, cota de piață în funcție de venituri a înregistrat creșteri importante în ultimul an, cu toate că nivelul tarifelor serviciilor de tranzit furnizate de S.C. Romtelecom S.A. este reglementat din anul 2006. Prin contrast, în aceeași perioadă, cotele de piață ale operatorilor alternativi au cunoscut scăderi

importante, ca urmare a faptului că un număr din ce în ce mai mare de furnizori alternativi de servicii de telefonie la puncte fixe care au intrat pe piață au achiziționat servicii de tranzit în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în special către rețele publice mobile, având în vedere că majoritatea nu au încheiat contracte de interconectare directă cu operatorii de rețele publice mobile și depind de serviciile de tranzit furnizate de acesta. Astfel, este puțin probabil ca, în condițiile existenței unor bariere de intrare ridicate, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. să scadă sub nivelul de 40% în orizontul de timp al analizei.

Tabelul nr. 13 - Structura pieței serviciilor de tranzit național comutat, în funcție de venituri, în perioada 2004 – 2008

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	2,5%	7,2%	12,3%	15,2%	47,9%
S.C. DIAL TELECOM S.R.L.					
S.C. NET-CONNECT INTERNET S.R.L.					
S.C. TELCOR COMMUNICATIONS S.R.L.	N/A	N/A			
S.C. MEDIA SAT S.R.L.	N/A	N/A	N/A	N/A	
S.C. GTS TELECOM S.R.L.	N/A				N/A

N/A – nu se aplică

Sursa: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, în baza Deciziei președintelui ANRC nr.151/2006

Totodată, așa cum am prezentat anterior, intrarea pe piață a unor noi furnizori de servicii de tranzit, precum și furnizarea unui serviciu de tranzit competitiv, sunt limitate de o serie de factori (mărimea semnificativă a investițiilor necesare, costurile mari nerecuperabile, mărimea cererii, încheierea unui număr cât mai mare de contracte de interconectare directă atât cu operatorii de rețele publice fixe, cât și cu operatorii de rețele publice mobile, precum și timpul îndelungat de punere în funcțiune a unor servicii de interconectare în vederea furnizării de servicii de tranzit), astfel încât Autoritatea consideră că nu există indicii care să arate că, în orizontul de timp al analizei de piață, furnizorii alternativi de servicii de tranzit național vor putea concura în mod eficient cu S.C. Romtelecom S.A. și vor putea să-și îmbunătățească poziția pe piață. În același timp, este foarte probabil ca furnizorii alternativi care reprezintă cererea să continue să achiziționeze servicii de tranzit al apelurilor de la S.C. Romtelecom S.A. și în perioada următoare, având în vedere ubicuitatea rețelei acestuia - gradul mare de acoperire teritorială și contractele de interconectare directă cu toți operatorii de rețele publice de telefonie din România, de care beneficiază acesta.

Tabelul nr. 14 – Situația numărului de contracte de interconectare directă încheiate de principalii operatori de rețele publice de comunicații electronice din România la data de 31 decembrie 2008

Operator	Nr. contracte
S.C. Romtelecom S.A.	59
S.C. Orange România S.A.	35
S.C. Vodafone Romania S.A.	30
S.C. Cosmote RMT S.A.	20
S.C. RCS & RDS S.A.	23
S.C. Dial Telecom S.A.	19
S.C. UPC Romania S.R.L.	19
S.C. Telemobil S.A.	18

Un alt indicator important care poate oferi un indiciu cu privire la nivelul de concurență pe o anumită piață este indicele Herfindahl-Hirschman (HHI). Acesta măsoară gradul de concentrare a unei piețe și poate înregistra valori între 0 și 10.000<sup>46</sup>.

<sup>46</sup> Indicele reprezintă suma pătratelor cotelor de piață deținute de furnizori. Dacă  $HHI < 1.000$ , gradul de concentrare a pieței este mic; dacă  $1.000 < HHI < 1.800$ , gradul de concentrare a pieței este moderat; dacă  $HHI > 1.800$ , gradul de concentrare a pieței este mare; în cazul în care  $HHI = 10.000$  există o situație de monopol.

Tabelul nr. 15 - Indicele Herfindahl-Hirschman (HHI) pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor

	2004	2005	2006	2007	2008
Indicele de concentrare a pieței Herfindahl-Hirschman (HHI)	8.199	8.197	6.486	5.000	6.576

Sursa: ANCOM

Așa cum rezultă din tabelul nr. 15, indicele HHI pe piața serviciilor de tranzit, calculat în funcție de numărul de minute, a atins valoarea de 6.576 în anul 2008, ceea ce indică faptul că gradul de concentrare a pieței este mare.

#### **4.3.2. Bariere la intrarea pe piață și evaluarea concurenței potențiale (absența concurenților potențiali)**

Pentru a evalua potențialul unui nou operator de a intra pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor și de a constrânge comportamentul comercial al S.C. Romtelecom S.A., ANCOM a analizat barierele la intrarea și dezvoltarea pe piață asociate cu: (i) nivelul costurilor fixe nerecuperabile, al economiilor de scară, scop și densitate; (ii) controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate, greu de duplicat; (iii) barierele la schimbarea furnizorului; și (iv) integrarea pe verticală.

##### **Nivelul costurilor fixe nerecuperabile, economiile de scară, scop și densitate**

Intrarea pe piața serviciilor de tranzit a apelurilor este asociată cu înregistrarea unor costuri nerecuperabile substanțiale.

În vederea furnizării serviciilor de tranzit național comutat prin intermediul unei rețele publice de telefonie, o societate trebuie să aibă contracte de interconectare directă operaționale cu un număr semnificativ de operatori.

Astfel, pentru a deveni un furnizor competitiv de servicii de tranzit național al apelurilor, o societate trebuie să încheie acorduri de interconectare la nivel național cu S.C. Romtelecom S.A., cu principalii operatori alternativi (S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L.), precum și cu alți operatori alternativi care dețin un număr important de utilizatori conectați la rețea. Pentru a oferi servicii de tranzit al apelurilor, un furnizor nou intrat pe piață trebuie să se interconecteze la comutatoarele principale ale rețelelor celorlalți operatori.

Interconectarea cu majoritatea rețelelor operatorilor alternativi de rețele publice fixe și mobile și instalarea de noi capacități implică costuri fixe nerecuperabile semnificative, pe care un furnizor alternativ este nevoit să le suporte. În general, fezabilitatea furnizării de servicii de tranzit către terți depinde de timpul, costurile și riscurile implicate de necesitatea suplimentării capacității rețelei și a legăturilor de interconectare, precum și de costurile înregistrate cu dezvoltarea sistemelor de management (facturarea și gestionarea) a conturilor clienților de la nivelul pieței de gros. Pe de altă parte, având în vedere că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, furnizorii alternativi trebuie să înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, a volumelor de trafic de tranzit) pentru a lua în considerare posibilitatea furnizării de astfel de servicii către terți.

În ceea ce privește economiile de scară, acestea apar atunci când costul total mediu pe unitatea de produs al unui furnizor scade odată cu creșterea vânzărilor, pentru un nivel al producției corelat cu nivelul cererii pe piață. Economii de scară sunt influențate de factori tehnologici și manageriali și rezultă din scăderea costurilor fixe pe unitatea de produs ca urmare a creșterii volumului vânzărilor.

Economiile de scop apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor care realizează două sau mai multe produse, utilizând aceleași mijloace, față de cei care realizează un singur produs. Economii de scop sunt o caracteristică generală/universală a rețelelor de comunicații electronice, din moment ce capacitatea unei rețele poate fi utilizată pentru furnizarea mai multor servicii.

Economiile de scară și scop pot constitui bariere la intrarea pe piață sau pot reprezenta avantaje în relația cu competitorii existenți pe piață.

Un furnizor de mari dimensiuni precum S.C. Romtelecom S.A. poate obține și menține în timp anumite avantaje față de concurenții săi, provenite din economiile de scară, puterea financiară și rețeaua de distribuție extinsă la nivel național.

Costurile totale înregistrate cu transferul apelurilor între două rețele sunt reprezentate parțial de costuri fixe, determinate în principal de relațiile de interconectare directă cu fiecare operator de rețele publice. Fiecare proces de interconectare cu o anumită rețea implică preponderent costuri fixe cu instalarea legăturii de interconectare și capacitatea de transmisie necesară în acest scop. În cazul unui volum mai mare de trafic realizat prin intermediul unei interconectări existente, costurile suplimentare care rezultă sunt mici. Pe de altă parte, din punctul de vedere al pieței în ansamblu, un furnizor de servicii de tranzit nu trebuie să aibă relații de interconectare directă cu fiecare rețea publică de telefonie, ci poate furniza aceste servicii către un număr limitat de destinații. În mod practic, numai S.C. Romtelecom S.A. furnizează servicii de tranzit către toate destinațiile, în timp ce toți ceilalți furnizori oferă aceste servicii către un număr limitat de destinații, ceea ce înseamnă că aceste costuri fixe se înregistrează, în mod separat, la nivel de interconectare cu fiecare rețea. Astfel, din punctul de vedere al economiilor de scară, importanța acestor costuri este redusă, dar nu fără relevanță. Totuși, în cele din urmă, pentru a putea concura eficient pe această piață, încheierea unui număr de contracte de interconectare cât mai mare cu alte rețele reprezintă un avantaj. Prin urmare, pe această piață, există economii de scară într-o anumită măsură și, având în vedere că S.C. Romtelecom S.A. este cel mai mare furnizor de servicii de tranzit național comutat, se poate concluziona că acesta înregistrează economii de scară în comparație cu ceilalți furnizori, ceea ce poate reprezenta o barieră în calea dezvoltării competiției.

Mai mult, S.C. Romtelecom S.A. beneficiază de numeroase avantaje de cost ca urmare a furnizării mai multor servicii (economii de scop), atât la nivelul pieței de gros, cât și la nivelul pieței cu amănuntul, pentru care se utilizează aceleași elemente de infrastructură. Astfel, riscul de nerecuperare a investiției inițiale în cazul furnizării serviciilor de tranzit descurajează intrarea de noi furnizori pe piață. Aceștia ar trebui să furnizeze servicii pe un număr cât mai mare de piețe, în scopul obținerii unor reduceri de costuri similare cu cele ale furnizorului fost monopolist.

În același timp, Autoritatea admite faptul că, pe ansamblul serviciilor furnizate prin intermediul unei rețele publice de telefonie, atât operatorii alternativi de rețele publice fixe de mari dimensiuni, cât și operatorii de rețele publice mobile, pot beneficia de economii de scară și scop comparabile cu cele ale operatorului fost monopolist datorită volumelor mari de trafic generate în rețelele lor și a furnizării de servicii pe mai multe piețe. Astfel, aceștia sunt în măsură să-și dezvolte propriile rețele la nivel național și să renunțe la serviciile de tranzit în favoarea interconectării directe cu celelalte rețele.

Pe de altă parte, în lipsa unor volume de trafic suficient de mari, operatorii de mici dimensiuni (cum ar fi furnizorii prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului și furnizorii prin acces necondiționat la bucla locală) nu sunt în măsură să investească în propriile rețele de transport la nivel național și să renunțe la serviciile de tranzit în favoarea interconectării directe.

În plus, trebuie avut în vedere că operatorii alternativi nu dezvoltă o rețea de comunicații electronice pentru a furniza, în principal, servicii de tranzit, ci oferă aceste servicii prin intermediul unei infrastructuri realizate din necesitatea de a asigura în primul rând transportul traficului propriu, tranzitul fiind complementar serviciilor de origine și, respectiv, de terminare a apelurilor. În consecință, operatorii de mici dimensiuni care nu realizează un trafic propriu suficient de mare pentru a încheia contracte de interconectare directă cu un număr suficient de operatori, nu vor putea pătrunde pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor, din cauza nivelului costurilor semnificativ mai mare pe care l-ar înregistra în comparație cu nivelul înregistrat de S.C. Romtelecom S.A. Față de această categorie de operatori, S.C. Romtelecom S.A. va continua să dețină economii substanțiale de scară, fapt ce constituie o barieră la intrarea pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

Având în vedere cele de mai sus, ANCOM consideră că atât costurile fixe nerecuperabile, cât și, într-o anumită măsură, economiile de scară și scop constituie bariere la intrarea pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

## **Controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate, greu de duplicat**

Cum s-a menționat și anterior, S.C. Romtelecom S.A. deține controlul asupra unei rețele greu de duplicat, utilizată de marea majoritate a celor care achiziționează servicii de tranzit național comutat al apelurilor în România pentru furnizarea de servicii de apeluri către utilizatorii finali la nivelul pieței cu amănuntul.

La data de 31 decembrie 2008, S.C. Romtelecom S.A. avea încheiate 59 de acorduri de interconectare directă cu operatorii alternativi și cu operatorii de rețele publice mobile de, pentru un număr de peste 300 de puncte de interconectare. În ceea ce privește ceilalți operatori de rețele publice de telefonie de mari dimensiuni, numărul maxim de contracte de interconectare directă încheiate de aceștia era de 35. S.C. RCS & RDS S.A. avea încheiate acorduri de interconectare directă cu 23 operatori la nivelul a 23 puncte de interconectare, în timp ce principalul furnizor alternativ de servicii de tranzit încheiasse acorduri de interconectare directă cu 19 operatori, la nivelul a 19 puncte de interconectare.

Autoritatea admite că există un număr mare de operatori de rețele publice de telefonie (rețele publice mobile sau rețele publice fixe) care și-au dezvoltat propriile rețele naționale de transport și dețin un număr mare de contracte de interconectare directă cu alți operatori, așa cum a fost prezentat la punctul anterior. Totuși, aceștia nu au încheiat acorduri de interconectare directă cu toți operatorii, ceea ce înseamnă că trebuie să folosească rețeaua S.C. Romtelecom S.A., cel puțin pentru o parte a traficului originat din propriile rețele către alte rețele. De asemenea, conform informațiilor analizate de ANCOM, dezvoltarea rețelelor alternative în sensul creșterii capacităților de transport s-a realizat în cazul rețelelor unui număr restrâns de operatori, în mod particular în cazul operatorilor de dimensiuni mari, fiind rezultatul creșterii susținute a volumelor de trafic realizate de utilizatorii acestora, urmărindu-se obținerea de avantaje precum economii de scară, care se pot înregistra într-o rețea de transport la nivel național (realizarea unor volume mari de trafic conduce la un grad mai mare de dezvoltare a rețelelor). Astfel, ANCOM nu consideră că dezvoltarea unor rețele de transport paralele și utilizarea serviciilor de interconectare directă pot fi considerate argumente în favoarea faptului că S.C. Romtelecom S.A. nu deține controlul asupra unei infrastructuri greu de duplicat.

De asemenea, este important de menționat că, datorită ubicuității și a legăturilor de interconectare directă existente cu toți operatorii de rețele publice de telefonie prezenți pe piață, rețeaua S.C. Romtelecom S.A. este indispensabilă pentru anumiți operatori alternativi, îndeosebi în ceea ce privește tranzitul național al apelurilor către rețelele publice mobile. Ținând cont de numărul mare de utilizatori de servicii de telefonie la puncte mobile (peste 24 milioane de cartele SIM active la jumătatea lui 2009), o mare parte din traficul realizat de utilizatorii furnizorilor alternativi este direcționat către rețelele publice mobile, astfel încât asigurarea finalizării apelurilor către aceste rețele este extrem de importantă pentru a fi competitivi. În acest context, este de remarcat faptul că, în anul 2008, 80% din traficul total tranzitat la nivel național a fost către rețelele publice mobile, iar peste 90% din acest trafic a fost transportat prin rețeaua S.C. Romtelecom S.A., deoarece o parte importantă dintre operatorii alternativi nu deținea acorduri de interconectare directă cu operatorii rețelelor publice mobile. Astfel, la data de 30 iunie 2009, din peste 40 de operatori de rețele publice fixe, numărul celor care încheiaseră contracte de interconectare indirectă cu operatorii de rețele publice mobile era de 16 operatori cu S.C. Vodafone Romania S.A., 14 operatori cu S.C. Orange România S.A., 14 operatori cu S.C. Cosmote RMT S.A., 6 operatori cu S.C. RCS & RDS S.A. și, respectiv, 2 operatori cu S.C. Telemobil S.A..

În plus, date fiind costurile fixe nerecuperabile semnificative și perioada mare de timp necesară pentru construirea/extinderea unei rețele și realizarea interconectărilor directe, este puțin probabil ca un furnizor care nu deține în prezent o rețea și dorește să intre pe piață să reușească construirea unei rețele similare celei a S.C. Romtelecom S.A. în orizontul de timp supus analizei.

Prin urmare, controlul unei rețele greu de duplicat de către S.C. Romtelecom S.A. constituie o barieră atât la intrarea unui nou furnizor pe piața relevantă analizată, cât și la dezvoltarea ofertei de servicii de tranzit de către furnizorii existenți.

## ***Bariere în calea schimbării furnizorului de către utilizatorii serviciilor de tranzit de la nivelul piețe de gros***

Ca parte a analizei situației concurențiale, ANCOM a cercetat dacă există bariere la intrarea sau la extinderea activității pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor, ca urmare a atitudinii refractare manifestate de cumpărători față de schimbarea furnizorilor actuali de servicii de tranzit național comutat al apelurilor.

Pentru un operator al unei rețele publice de telefonie, costurile schimbării furnizorului de servicii de tranzit sunt legate de negocierea unor noi contracte de interconectare și, eventual, cu realizarea unei legături directe de interconectare cu noul furnizor.

Având în vedere că majoritatea rețelelor furnizorilor care achiziționează servicii de tranzit național al apelurilor sunt deja interconectate cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în eventualitatea adoptării unei decizii de schimbare cu serviciile de tranzit ale unui furnizor alternativ, aceștia ar trebui să fie localizați în proximitatea rețelei furnizorului respectiv de servicii de tranzit. În caz contrar, costurile interconectării directe cu rețeaua furnizorului alternativ pot fi semnificative.

De obicei, contractele de interconectare sunt încheiate pentru o perioadă de 3 ani și se prelungesc automat pentru perioade succesive de 1 an, dacă niciuna dintre părți nu notifică în termenul stabilit rezilierea contractului, dar acest aspect este puțin probabil să reprezinte un motiv important pentru a nu schimba furnizorul. În cazul în care nu există nicio relație comercială între doi furnizori, negocierea unor noi acorduri de interconectare poate acționa ca o barieră în calea înlocuirii furnizorului actual, iar realizarea procesului de schimbare în sine ar putea dura o perioadă de câteva luni.

Cu toate că, în principiu, contractele de interconectare pot fi reziliate relativ ușor, nivelul costurilor cu schimbarea furnizorului de servicii de tranzit trebuie înțeles în sens mai larg, ca incluzând toate costurile pe care un operator alternativ este nevoit să le suporte atunci când schimbă furnizorul de servicii de tranzit. Furnizorii alternativi de servicii de tranzit național operează rețele cu un grad de ubicuitate scăzut și cu un grad mare de dispersie, nefiind în măsură să ofere un substitut complet pentru serviciile de tranzit la nivel național furnizate de operatorul fost monopolist. În timp ce operatorul fost monopolist este interconectat cu toți operatorii de rețele publice fixe și mobile din România care oferă servicii de apeluri, ceilalți competitori de pe această piață nu beneficiază de acest avantaj.

De asemenea, dat fiind că majoritatea traficului din apeluri către puncte fixe se termină în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., este important de subliniat că, în general, din punct de vedere tehnic și comercial, este mult mai eficientă transmiterea de trafic direct către rețeaua S.C. Romtelecom S.A., decât utilizarea unor furnizori de servicii de tranzit alternativi pentru terminarea traficului în rețeaua S.C. Romtelecom S.A.

### **Integrarea pe verticală**

Având în vedere că S.C. Romtelecom S.A. este un furnizor a cărui activitate este integrată pe verticală, fiind desemnat ca având putere semnificativă pe o piață cu amănuntul și pe mai multe piețe de gros, acesta are posibilitatea ca, în lipsa unor măsuri de reglementare *ex ante*, să utilizeze poziția dominantă pe care o deține pe o anumită piață de gros în vederea influențării condițiilor concurențiale pe piața/piețele cu amănuntul corespunzătoare. Astfel, S.C. Romtelecom S.A. poate refuza furnizarea accesului la rețea altor operatori sau/și poate aplica tarife excesive pentru serviciile de interconectare pe care le oferă. Efectul direct al lipsei sau diminuării concurenței la nivelul pieței cu amănuntul, asociată cu impactul negativ asupra fluxurilor de venituri ale furnizorilor alternativi, este limitarea posibilităților și motivației operatorilor alternativi de a investi în infrastructură și, ulterior, de a intra pe piața de gros a serviciilor de tranzit național comutat a apelurilor.

De asemenea, S.C. Romtelecom S.A. poate beneficia de avantaje semnificative ca urmare a faptului că este prezent atât la nivelul piețelor din amonte, cât și la nivelul piețelor din aval. Acest aspect poate constitui o barieră la intrarea pe piață, în sensul în care un operator alternativ



va considera că, pentru a concura în mod eficient cu furnizorul integrat pe verticală, ar trebui să intre atât pe piețele cu amănuntul, cât și pe piețele de gros.

Este adevărat că există o serie de operatori de rețele publice de telefonie care beneficiază de un grad de integrare pe verticală și orizontală comparativ cu cel al S.C. Romtelecom S.A. Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că nicio altă rețea publică fixă nu beneficiază de avantaje ca ubicuitatea, gradul de acoperire și numărul de interconectări directe, așa cum se întâmplă în cazul rețelei S.C. Romtelecom S.A. Cu toate că nivelul de integrare pe verticală și orizontală a operatorilor alternativi importanți s-a îmbunătățit, este puțin probabil ca aceasta să determine o creștere a capacității acestora de a concura cu S.C. Romtelecom S.A. pe mai multe piețe cu amănuntul, în mod particular pe piața serviciilor de acces la puncte fixe. Având în vedere aceste considerente, Autoritatea consideră că poziția de piață încă dominantă pe care o deține S.C. Romtelecom S.A. pe piața cu amănuntul a serviciilor de acces reprezintă un avantaj important în ceea ce privește furnizarea serviciilor de tranzit național comutat, care contribuie la consolidarea puterii de piață a acestui operator pe piață.

### **Evaluarea posibilității intrării pe piață a unor furnizori noi sau a extinderii activității furnizorilor existenți**

Ca parte a analizei situației concurențiale, este important să fie cercetată probabilitatea ca, în orizontul de timp al analizei, furnizorii care nu sunt activi pe piața relevantă să intre pe piață și să concureze furnizorul fost monopolist. De asemenea, este important (în special în contextul pieței serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor, unde există furnizori alternativi de servicii de tranzit de mărime mică) să se determine măsura în care, în orizontul de timp supus analizei, furnizorii existenți pe piață își pot extinde sau își pot dezvolta activitatea pentru a reprezenta o alternativă viabilă din punct de vedere competitiv. Astfel, capacitatea unui operator de a acționa independent poate fi limitată de potențialul unor noi concurenți de a intra pe piață sau de posibilitatea ca furnizorii existenți să se dezvolte pe o scară suficient de mare, astfel încât, pe termen mediu, serviciile acestora să reprezinte o alternativă viabilă la serviciile oferite de furnizorul actual. Absența unor constrângeri eficiente din partea furnizorilor noi sau a celor existenți poate sugera că S.C. Romtelecom S.A. ar avea capacitatea de a acționa independent, ceea ce reprezintă o caracteristică specifică unei poziții dominante pe piață.

Analiza premiselor existente pentru intrarea pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor a unor noi furnizori reliefează că pot exista anumite dezavantaje pe care aceștia le întâmpină în momentul adoptării unei astfel de decizii, și anume: costuri nerecuperabile mari, precum și economii substanțiale de scară, scop și densitate. În plus, nu există indicii cu privire la intrarea unor furnizori noi pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în perioada imediat următoare, decizia de a furniza aceste servicii fiind dependentă, în general, de mărimea cererii. Având în vedere că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, ar trebui să se înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, a volumelor de trafic de tranzit) astfel încât furnizorii alternativi să ia în considerare posibilitatea furnizării de astfel de servicii către terți. Dat fiind gradul mare de incertitudine care există cu privire la dezvoltarea în viitor a piețelor de servicii de telefonie la puncte fixe, este puțin probabil ca, în perioada de timp supusă analizei, să intre pe piață (un număr important de) noi furnizori, care să schimbe fundamental situația concurențială actuală.

În ceea ce privește situația numărului de interconectări directe între rețele, se constată că, pentru transmiterea traficului realizat între rețele publice mobile diferite, operatorii utilizează din ce în ce mai mult rutele directe și, într-o măsură din ce în ce mai redusă, serviciile de tranzit național furnizate de terți (cu excepția cazurilor în care se înregistrează un volum de trafic foarte mare situație în care, pentru a evita congestionarea rețelei, operatorii de rețele publice mobile utilizează rețelele publice fixe pentru tranzitul apelurilor). Totuși, există cerere din partea operatorilor de rețele publice mobile pentru servicii de tranzit național în cazul apelurilor provenite din rețele publice mobile și terminate în rețele publice fixe. Astfel, este puțin probabil ca utilizarea pe scară largă a serviciilor de interconectare directă pentru traficul realizat între rețele publice mobile să aibă un impact semnificativ asupra concurenței pe piața serviciilor de tranzit național.

Un efect posibil ar fi acela al reducerii într-o măsură relativ redusă a veniturilor furnizorilor de servicii de tranzit, cum ar fi veniturile S.C. Romtelecom S.A., dar care nu va modifica situația în ceea ce privește poziția S.C. Romtelecom S.A. pe această piață.

Referitor la posibilitatea furnizorilor de servicii de tranzit actuali de a-și dezvolta oferta (de a oferi servicii de tranzit pe scară mai largă) în perioada de timp acoperită de analiza de piață, este important de precizat că niciun alt furnizor în afară de S.C. Romtelecom S.A. nu are posibilitatea să ofere conectivitate cu toate rețelele din România. În timp ce, la data de 31 decembrie 2008, S.C. Romtelecom S.A. încheiase 59 de acorduri de interconectare directă cu alți operatori, furnizorii alternativi de servicii de tranzit aveau încheiate un număr de maxim 19 acorduri de interconectare cu alți operatori, în mare majoritate cu operatori de rețele publice fixe de telefonie. Pentru a oferi servicii de tranzit la un nivel competitiv, furnizorii alternativi prezenți pe piață ar trebui să atragă volume importante de trafic de la clienții actuali ai S.C. Romtelecom S.A. Cu toate acestea, existența unor bariere în calea schimbării furnizorului actual de servicii de tranzit (S.C. Romtelecom S.A.) indică faptul că, în orizontul de timp al analizei, este puțin probabil ca furnizorii alternativi să se extindă sau să se dezvolte pe o scară suficient de mare astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra furnizorului fost monopolist. Aceste aspecte sunt susținute inclusiv de răspunsurile furnizorilor transmise Autorității în cadrul procesului de colectare a datelor – în general, gradul mare de acoperire a rețelei S.C. Romtelecom S.A. a fost considerat un factor cheie de către respondenți, ceea ce face să fie puțin probabilă înlocuirea furnizorului fost monopolist cu un furnizor alternativ.

Totodată, în momentul în care operatorii alternativi și operatorii de rețele publice mobile de telefonie își dezvoltă propriile rețele de transport, trebuie avut în vedere dacă aceștia intenționează să comercializeze servicii de tranzit către terți. Astfel, în cazul rețelelor publice mobile de telefonie trebuie analizată probabilitatea ca operatorii unor astfel de rețele să considere fezabil din punct de vedere economic să intre pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor. În general, fezabilitatea furnizării de servicii de tranzit către terți depinde de timpul, costurile și riscurile implicate de necesitatea suplimentării capacității rețelei și a legăturilor de interconectare, precum și de costurile înregistrate cu dezvoltarea sistemelor de management (facturarea și gestionarea) a conturilor clienților de la nivelul pieței de gros. Pe de altă parte, având în vedere că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, furnizorii alternativi trebuie să înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, a volumelor de trafic de tranzit) pentru a lua în considerare posibilitatea furnizării de astfel de servicii către terți.

În general, operatorii alternativi și, în mod particular, operatorii de rețele publice mobile de telefonie, nu dezvoltă o infrastructură pentru rețele de comunicații electronice cu scopul de a furniza servicii de tranzit ca activitate principală, ci pentru a putea răspunde nevoilor proprii, tranzitul fiind mai degrabă un serviciu complementar serviciilor de origine și terminare a apelurilor. Altfel, în cadrul procesului de colectare a datelor, o parte dintre operatorii alternativi au menționat că există constrângeri de capacitate în rețea, astfel încât nu pot furniza servicii de tranzit către terți. De asemenea, din analiza răspunsurilor a rezultat că rețelele de transport și legăturile de interconectare ale operatorilor sunt dimensionate pentru a asigura furnizarea serviciilor pentru care există cerere fermă, pentru perioade rezonabile de timp, menținerea unor capacități excedentare nefiind fezabilă.

În timp ce constrângerile de capacitate pot fi înlăturate prin intermediul unor investiții noi, un factor de influență mai important decât aceste constrângeri îl constituie existența unei cereri incerte pe piața serviciilor de tranzit național al apelurilor. În răspunsurile transmise Autorității, majoritatea operatorilor alternativi (furnizori de servicii de tranzit internațional) au făcut referire la nivelurile relativ scăzute ale cererii ca principal motiv pentru care nu au început să furnizeze servicii de tranzit național al apelurilor (în semestrul II 2008, volumul de trafic tranzitat la nivel național a fost de 50 milioane de minute).

Un alt aspect important este acela că majoritatea apelurilor originare la puncte fixe (60%) provin din rețeaua S.C. Romtelecom S.A., ceea ce reprezintă un avantaj suplimentar în cazul serviciilor de tranzit comutat al apelurilor provenite dintr-o rețea publică fixă și terminate într-o altă rețea publică fixă sau provenite dintr-o rețea publică fixă și terminate într-o rețea publică mobilă. Mai mult, faptul că serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui

apel și că nivelul economiilor de cost care ar putea fi realizate prin interconectarea directă ar fi redus, conduce la reducerea motivației comerciale a celor care achiziționează servicii de tranzit de a căuta soluții alternative la serviciile furnizate de S.C. Romtelecom S.A. Prin urmare, nu există indicii care să arate că operatorii alternativi ar avea intenția de a reduce semnificativ utilizarea serviciilor de tranzit furnizate de S.C. Romtelecom S.A. în viitorul apropiat.

În concluzie, opinia ANCOM este că, în orizontul de timp al analizei de piață, nu se poate preziona intrarea pe piața relevantă a unor furnizori noi sau dezvoltarea pe o scară suficient de mare a ofertelor furnizorilor existenți, astfel încât aceștia să reprezinte soluții alternative viabile. Absența unor constrângeri eficiente, exercitate fie de către furnizorii noi fie de către cei existenți, indică faptul că S.C. Romtelecom S.A. are capacitatea de a acționa independent de concurenții și clienții săi, beneficiind astfel de o poziție dominantă pe această piață.

### **4.3.3. 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 mărime, importanța comercială pe care o are pentru vânzător sau abilitatea sa de a migra către surse alternative de aprovizionare.

Prin urmare, pe piața relevantă identificată, ANCOM a analizat măsura în care, în lipsa reglementării, S.C. Romtelecom S.A. deține suficientă putere de piață pentru a putea crește peste nivelul competitiv, în mod profitabil, tarifele pentru serviciile de tranzit național comutat al apelurilor percepute celorlalți operatori care reprezintă cererea. În condițiile în care se dovedește că furnizorul în cauză deține putere semnificativă pe piață, atunci se justifică intervenția autorității de reglementare în sensul prevenirii efectelor negative pe care comportamentul acestora le-ar putea avea asupra utilizatorilor la nivelul pieței de gros, precum și asupra consumatorilor.

În opinia Autorității, puterea de contracarare din partea cumpărătorilor de servicii de tranzit național nu este suficient de importantă pentru a contrabalansa, într-o măsură semnificativă (din punctul de vedere al ofertei), puterea de piață a operatorului fost monopolist.

Un operator care dorește să achiziționeze servicii de tranzit național al apelurilor de la S.C. Romtelecom S.A. dispune de următoarele alternative: fie să se adreseze unui furnizor care concurează cu S.C. Romtelecom S.A. în ceea ce privește serviciile de tranzit național, fie să încheie acorduri de interconectare directă cu operatorii rețelelor în care se intenționează să termine trafic.

Pe de altă parte, aceste alternative teoretice nu sunt de natură să prezinte o putere reală de contracarare din partea cumpărătorilor. În realitate, rețeaua niciunui operator alternativ nu este interconectată în prezent cu un număr suficient de rețele, astfel încât să reprezinte o alternativă viabilă la nivel național. În plus, din punct de vedere economic, stabilirea unei legături de interconectare directă între doi operatori nu poate fi justificată decât dacă volumul traficului schimbat depășește anumite valori. În practică, numărul limitat de acorduri de interconectare directă indică niveluri ale traficului între operatorii de rețele publice fixe rareori suficiente pentru justificarea unei interconectări directe. Astfel, stabilirea unei legături de interconectare directă între operatorii de rețele publice fixe reprezintă o alternativă puțin probabilă la achiziționarea serviciilor de tranzit, în cazul operatorilor de mici dimensiuni care generează volume mici de trafic. Așadar, ANCOM admite că interconectarea directă este o alternativă viabilă la serviciul de tranzit național al apelurilor, dar, în același timp, menționează că de astfel de contracte nu beneficiază toți operatorii, în particular nu beneficiază operatorii de mici dimensiuni. În opinia ANCOM, operatorii de mărime mare (cei care sunt capabili să genereze volume de trafic la o scară suficient de mare) se află în poziția de a dezvolta propriile rețele și de a realiza interconectări directe, în mare măsură independent de nivelul tarifelor practicate pentru serviciile de tranzit național. În schimb, operatorii de mici dimensiuni (care generează volume de trafic mici) nu dispun de această opțiune, astfel încât sunt dependenți de serviciile de tranzit național furnizate de operatorul fost monopolist, având în vedere că serviciile oferite pe piață de furnizorii alternativi nu pot fi considerate comparabile. De asemenea, operatorii de mici dimensiuni nu își

vor îmbunătăți puterea de negociere pe această piață nici ca efect al simplei prezențe a marilor operatori care își auto-furnizează servicii de tranzit.

Astfel, pe piața serviciilor de tranzit, în absența unor măsuri de reglementare *ex ante*, este puțin probabil ca furnizorii alternativi, ca răspuns la o eventuală creștere a prețului, să fie în măsură să determine constrângeri concurențiale asupra comportamentului de piață al S.C. Romtelecom S.A. prin decizia de a intra pe piață și a furniza servicii de tranzit pentru propria activitate (servicii auto-furnizate) sau către terțe părți, prin intermediul rețelei proprii, fără înregistrarea unor costuri fixe nerecuperabile semnificative. Datele de piață au arătat că niciunul dintre operatorii care achiziționează servicii de tranzit nu este suficient de mare (nu furnizează servicii la o scară suficient de largă) pentru a influența nivelul tarifelor practicate de S.C. Romtelecom S.A. Mai mult, ANCOM nu deține informații care să indice faptul că furnizorii alternativi care achiziționează servicii de tranzit de la S.C. Romtelecom S.A. intenționează să renunțe sau să reducă semnificativ utilizarea acestor servicii în viitorul apropiat. Aceasta se datorează, în principal, capacității S.C. Romtelecom S.A. de a oferi servicii de tranzit la nivel național către majoritatea rețelelor din România, deoarece beneficiază de acorduri de interconectare directă cu majoritatea rețelelor publice fixe și mobile din România. În plus, costurile înregistrate în cazul adoptării unei decizii de înlocuire a furnizorului actual de servicii de tranzit sunt foarte mari, ceea ce face improbabilă ipoteza că furnizorii care achiziționează în prezent servicii de tranzit național al apelurilor de la S.C. Romtelecom S.A. ar renunța la acesta, ca răspuns la o creștere de preț.

De asemenea, existența unor cumpărători importanți, de mărime mare, poate contracara sau diminua măsura în care se manifestă puterea dominantă a unui furnizor pe piața relevantă, în cazul unei creșteri a prețurilor peste nivelul competitiv. Astfel, aceștia ar putea facilita intrarea eficientă pe piață a unor noi furnizori de servicii de tranzit sau dezvoltarea semnificativă a furnizorilor alternativi existenți, având ca rezultat o compensare a creșterii prețurilor de către furnizorul dominant.

Cu toate acestea, în prezent, nu există indicii care să arate că furnizorii care achiziționează în prezent servicii de tranzit de la S.C. Romtelecom S.A. ar urma să renunțe sau să-și reducă gradul de utilizare a serviciilor furnizate de acesta, astfel încât să fie în măsură să-și exercite puterea de contracarare în relația cu acesta.

În concluzie, ANCOM constată că pe piața tranzitului comutat al apelurilor, puterea de piață a operatorului fost monopolist este prezentă la o scară suficient de importantă pentru a reduce semnificativ puterea de contracarare a majorității cumpărătorilor.

#### **4.3.4. Concluzii**

Pe baza criteriilor analizate (cota de piață ridicată și evoluția acesteia în timp, existența barierelor ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață, absența puterii de contracarare a cumpărătorilor), opinia ANCOM este aceea că S.C. Romtelecom S.A. are putere semnificativă pe piața de gros a serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

Este adevărat că piețele cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de apeluri pot avea, în timp, tendința de a deveni competitive, chiar și în absența reglementării *ex ante* a serviciilor de tranzit național. Considerentele ANCOM în această privință sunt valabile și în ceea ce privește analiza situației concurențiale pe piață în vederea identificării eventualilor furnizori cu putere semnificativă. Concurența la nivel de infrastructuri „end-to-end” (de exemplu, concurența între operatorul fost monopolist și alți operatori alternativi cu rețele de transport la nivel național) ar putea determina în viitor manifestarea unei concurențe depline la nivelul tuturor piețelor de servicii de comunicații electronice. Totuși, pe baza datelor analizate, Autoritatea este de părere că această tendință nu este sigură că se va materializa în orizontul de timp al analizei de piață, chiar și în condițiile aplicării unei analize prospective. În orice caz, așa cum s-a precizat mai sus, evoluția pieței va fi monitorizată îndeaproape și, în cazul în care condițiile se vor modifica fundamental, Autoritatea va realiza revizuirea acesteia înainte de perioada stabilită.

## **CAPITOLUL V**

### **Impunerea obligațiilor specifice în sarcina operatorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante identificate**

#### **5.1. Cadrul legal**

Potrivit prevederilor art. 8 alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, „*Dacă, în urma unei analize de piață realizate în conformitate cu prevederile cap. V din Ordonanța-cadru, un operator este desemnat ca având putere semnificativă pe o piață relevantă, autoritatea de reglementare va impune acestuia, în mod corespunzător, una sau mai multe dintre obligațiile prevăzute la art. 9-13.*” Prin urmare, ANCOM trebuie să impună cel puțin una din obligațiile prevăzute la art. 9-13 din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002 în sarcina furnizorilor desemnați cu putere semnificativă pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și pe piața tranzitului național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

În conformitate cu dispozițiile art. 9-13 din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, care transpun în legislația națională prevederile art. 9-13 din Directiva privind accesul, obligațiile care pot fi impuse de către ANCOM furnizorului cu putere semnificativă pe piețele de gros identificate sunt:

- **obligația de transparență** în legătură cu interconectarea rețelelor de comunicații electronice (art. 9). Această obligație poate viza aducerea la cunoștința publicului a anumitor informații, precum specificațiile tehnice, caracteristicile rețelei, modalitățile și condițiile de furnizare și utilizare a serviciilor, informațiile contabile și tarifele practicate. De asemenea, în cazul în care unui furnizor i s-a impus obligația de nediscriminare, ANCOM poate impune aceluși furnizor obligația de a publica o ofertă de referință;

- **obligația de nediscriminare** în legătură cu interconectarea rețelelor de comunicații electronice, prin care să se asigure că furnizorii aplică condiții echivalente în circumstanțe echivalente altor persoane care furnizează servicii echivalente și că pun la dispoziție terților servicii și informații în aceleași condiții, inclusiv în ceea ce privește calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate filialelor, sediilor secundare sau partenerilor lor (art. 10);

- **obligația de evidență contabilă separată**, în cadrul contabilității interne de gestiune, pentru anumite activități care au legătură cu interconectarea rețelelor de comunicații electronice (art. 11). Autoritatea de reglementare poate impune unui furnizor integrat pe verticală să urmărească distinct în evidența corespunzătoare tarifele la vânzarea de gros și tarifele de transfer intern, pentru a asigura îndeplinirea obligației de nediscriminare. De asemenea, pentru a facilita verificarea îndeplinirii obligațiilor de transparență și de nediscriminare autoritatea de reglementare poate să impună furnizorilor obligația de a furniza, la cerere, înregistrări contabile, inclusiv date provenind de la terți privitoare la venituri. În scopul promovării unei piețe deschise și concurențiale autoritatea de reglementare poate publica informațiile contabile obținute, în condițiile legii;

- **obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și ale infrastructurii asociate** (art. 12). Obligația de acces poate viza: acordarea către un terț a dreptului de acces la elemente specifice ale rețelei sau la infrastructura asociată, inclusiv a accesului necondiționat la bucla locală; negocierea, cu bună-credință, cu orice terț care solicită accesul; neretragerea dreptului de acces deja acordat; furnizarea către terți a anumitor servicii la nivel de gros, în vederea revânzării; acordarea accesului liber la interfețele tehnice, protocoalele sau alte tehnologii esențiale care sunt indispensabile pentru interoperabilitatea serviciilor, inclusiv a serviciilor de rețele virtuale; furnizarea colocării sau a altor forme de utilizare partajată a spațiilor ori echipamentelor, inclusiv a conductelor, clădirilor și pilonilor; furnizarea unor servicii determinate, necesare pentru asigurarea interoperabilității serviciilor destinate utilizatorilor finali, inclusiv a resurselor destinate serviciilor de rețele inteligente sau a serviciului de roaming în rețelele mobile; acordarea accesului la sistemele de asistență operațională sau la alte sisteme

software similare, necesare pentru asigurarea unei concurențe loiale în furnizarea serviciilor; interconectarea rețelelor sau a unor elemente de rețea;

- **obligăția referitoare la recuperarea costurilor și controlul tarifelor, inclusiv obligația de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri și privind evidența contabilă**, pentru furnizarea anumitor forme de acces sau de interconectare (art. 13).

ANCOM poate impune alte remedii decât cele indicate mai sus, în cazuri excepționale, doar după obținerea unei decizii de autorizare din partea Comisiei Europene<sup>47</sup> privind măsura propusă.

## **5.2. Obligațiile impuse anterior în sarcina operatorului cu putere semnificativă**

Pe baza Regulamentului privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice și a Regulamentului privind efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață, Autoritatea a identificat, la finele anului 2002, piața accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului comutat al apelurilor, care cuprindea accesul la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării la puncte fixe, terminării la puncte fixe și tranzitului comutat al apelurilor pentru serviciile de telefonie destinate publicului și pentru serviciile dial-up, ISDN BRA, fax și telefax<sup>48</sup>.

ANCOM (atunci ANRC) a desemnat S.C. Romtelecom S.A. ca având putere semnificativă pe piață în ceea ce privește originarea, terminarea și tranzitul apelurilor în rețelele publice de telefonie fixă. Prin Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002, S.C. Romtelecom S.A. i s-au impus următoarele obligații:

- de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate;
- de transparență (publicare a unei oferte de referință pentru interconectare);
- de nediscriminare;
- de control al tarifelor, inclusiv de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri;
- de evidență contabilă separată.

**Obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate** vizează obligația de a oferi servicii de interconectare la toate punctele de acces, în măsura în care solicitările sunt rezonabile, obligația de a oferi operatorilor accesul la toate serviciile necesare pentru ca aceștia să poată furniza propriile servicii de comunicații electronice, incluzând accesul la serviciile de asistență operațională, obligația de a furniza legăturile de interconectare la capacitatea și caracteristicile tehnice solicitate de către operatori, în măsura posibilităților tehnice, obligația de a oferi mai multe opțiuni tehnice și forme de interconectare, obligația de colocare a echipamentelor operatorilor, precum și obligația de a respecta anumite termene maxime pentru negocierea și implementarea acordurilor de interconectare.

S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a oferi următoare servicii de interconectare, în legătură cu originarea și tranzitul apelurilor:

a) serviciul de interconectare în vederea originării la puncte fixe a apelurilor, în următoarele forme:

1. originare prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului (CS);
2. originare prin intermediul procedurii de preselecție a transportatorului (CPS);
3. originare către numerotația Beneficiarului sau a unui terț, utilizată pentru furnizarea serviciilor de rețea inteligentă (către numerele din domeniile OZAB = 0800 și OZAB = 0808 alocate unui terț)

b) serviciul de interconectare în vederea tranzitului comutat (simplu tranzit și dublu tranzit).

Serviciile de interconectare în vederea originării apelurilor prin intermediul procedurii de selectare/preselecție a transportatorului sunt serviciile de gros necesare pentru punerea la

---

<sup>47</sup> Art. 8 alin. (3) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002.

<sup>48</sup> Corespunzătoare piețelor nr. 8, 9 și 10 din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE.

dispoziția abonaților, la nivelul pieței cu amănuntul, a posibilității de selectare și preselecție a transportatorului.

În vederea respectării **obligației de transparență**, S.C. Romtelecom S.A. trebuie să publice pe pagina sa de internet și să pună la dispoziția oricărui solicitant o *Ofertă de referință pentru interconectare (ORI)*, care să cuprindă cel puțin setul minim de servicii de interconectare prevăzut în Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002, împreună cu condițiile, inclusiv referitoare la tarife, în care aceste servicii vor fi oferite operatorilor. ORI trebuie să fie suficient de detaliată pentru a permite interconectarea la toate punctele rețelei unde acest lucru este fezabil din punct de vedere tehnic și pentru a asigura că operatorii nu vor trebui să plătească pentru resurse care nu sunt necesare serviciului pe care l-au solicitat. De asemenea, S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a furniza în ORI informații detaliate privind setul de parametri relevanți pentru calitatea serviciilor oferite operatorilor, informații detaliate și specificații tehnice despre rețeaua pe care o operează, astfel încât operatorii care cumpără servicii de origine a apelurilor sau servicii de tranzit comutat al apelurilor să poată alege în mod eficient punctele de acces unde să realizeze interconectarea și să își poată planifica dezvoltarea propriilor rețele sau servicii, precum și informații complete despre amplasarea imobilelor în care se poate realiza colocarea, despre spațiul colocabil, spațiul disponibil și spațiul rezervat din fiecare imobil.

Conform **obligației de nediscriminare**, S.C. Romtelecom S.A. are obligația să aplice condiții echivalente de interconectare în circumstanțe echivalente tuturor persoanelor care solicită sau care beneficiază deja de interconectarea cu rețeaua publică de telefonie fixă pe care o operează, precum și obligația de a pune la dispoziția terților toate serviciile și informațiile necesare în vederea realizării interconectării cu rețeaua publică de telefonie fixă pe care o operează în aceleași condiții, inclusiv în ceea ce privește calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate persoanelor din același grup.

În urma impunerii **obligației de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri**, S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a practica tarife fundamentate în funcție de costuri. Tarifele pentru serviciile de interconectare au fost determinate pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung. Calendarul de implementare a reducerii tarifelor de interconectare până la nivelul costurilor eficiente a fost stabilit prin Decizia președintelui ANRC nr. 1.459/2005 privind stabilirea tarifelor serviciilor de interconectare furnizate de S.C. Romtelecom S.A. pe piața accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului apelurilor, pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung. Tabelul 16 conține tarifele maxime ce pot fi practicate de S.C. Romtelecom S.A. pentru furnizarea serviciilor de interconectare în vederea originării și tranzitului apelurilor, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1.459/2005.

Tabelul nr. 16: Tarifele maxime pentru furnizarea serviciilor de interconectare în vederea originării și tranzitului apelurilor (tarifele nu includ TVA)

Serviciul de interconectare	Aplicabile de la data de 1 ianuarie 2006		Aplicabile de la data de 1 ianuarie 2007	
	În orele de vârf	În afara orelor de vârf <sup>49</sup>	În orele de vârf	În afara orelor de vârf
Interconectare la nivel local în vederea originării la puncte fixe a apelurilor	1,14	0,63	1,02	0,56
Interconectare la nivel regional în vederea originării la puncte fixe a apelurilor	1,94	1,06	1,18	0,65
Interconectare la nivel național în vederea originării la puncte fixe a apelurilor	2,27	1,25	1,29	0,71
Interconectare în vederea tranzitului comutat – simplu tranzit	0,31	0,17	0,06	0,03
Interconectare în vederea tranzitului comutat – dublu tranzit	0,88	0,48	0,20	0,11

Sursa: ANCOM

În scopul implementării **obligației privind evidența contabilă separată**, ANCOM a elaborat Regulamentul privind realizarea evidenței contabile separate în cadrul contabilității interne de gestiune. Regulamentul 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 S.C. Romtelecom S.A. are obligația să le transmită ANCOM și să le publice pe propria pagină de internet permit ANCOM și celorlalte persoane interesate să urmărească respectarea obligațiilor de transparență, nediscriminare și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.

### 5.3. Problemele concurențiale identificate

Problemele concurențiale la nivelul piețelor relevante ale serviciilor de origine și tranzit al apelurilor, identificate de ANCOM în prezenta analiză, vizează atât aspecte referitoare la tarifele de interconectare practicate, cât și aspecte non-tarifare.

Analiza următoare surprinde atât problemele concurențiale existente, cât și pe cele potențiale, care s-ar putea manifesta pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și pe piața tranzitului național comutat al apelurilor. Trebuie menționat faptul că lista nu este exhaustivă, ci are scopul de a oferi o imagine de ansamblu asupra tipurilor de constrângeri competitive identificate de către autoritățile de reglementare în raport cu furnizarea diverselor servicii de interconectare. Așa cum s-a putut observa în multe situații, unele dintre aceste probleme concurențiale, actuale sau potențiale, pot părea cazuri ipotetice în contextul analizelor de piață, în principal deoarece au fost deja obiectul unor reglementări în vigoare.

Constrângerile competitive asociate de obicei cu piețele identificate prin prezenta analiză se încadrează preponderent în categoria mai cuprinzătoare a manifestărilor puterii de piață ca urmare a integrării pe verticală, așa cum au fost descrise de către Grupul Reglementatorilor Europeni<sup>50</sup>. De asemenea, poate avea loc o manifestare a puterii de piață și ca urmare a integrării pe orizontală în situația în care puterea de piață este transferată de către un operator între piețe situate la același nivel al lanțului valoric<sup>51</sup>.

<sup>49</sup> Intervalul orar 20-08 de luni până vineri și intervalul 0-24 pentru zilele de sâmbătă, duminică și sărbători legale.

<sup>50</sup> Poziția Comună a Grupului Reglementatorilor Europeni privind abordarea remediilor adecvate conform noului cadru de reglementare, ERG (06)33, Secțiunea 5.

<sup>51</sup> Manifestarea puterii de piață ca urmare a integrării pe orizontală implică existența unui client sau a unui furnizor comun pentru două societăți. Exemple de manifestare a puterii de piață ca urmare a integrării pe orizontală includ furnizarea pachetelor de servicii și subvenționarea încrucișată.



### **5.3.1. Refuzul de a negocia/refuzul de a acorda accesul**

ANCOM consideră că este foarte probabil ca un furnizor cu putere semnificativă pe una sau mai multe piețe de gros, a cărui activitate este integrată pe verticală, să restricționeze accesul la servicii esențiale necesare competitorilor săi pentru a furniza servicii pe piața din aval. Acest comportament se datorează faptului că intrarea unui furnizor pe piața cu amănuntul din aval, facilitată prin acordarea accesului la serviciile esențiale pe piețele de gros, ar avea ca rezultat erodarea puterii de piață a furnizorului cu putere semnificativă la nivelul pieței cu amănuntul și, implicit, a profitului înregistrat de acesta. De asemenea, pe termen lung, concurența la nivelul pieței cu amănuntul, facilitată prin acordarea accesului la aceste servicii la nivelul pieței de gros, poate avea ca efect integrarea pe verticală în amonte și, implicit, furnizarea de servicii pe piața de gros de către operatorii prezenți la nivelul pieței cu amănuntul<sup>52</sup>.

Prin refuzul de a acorda accesul altor operatori la elemente esențiale de infrastructură, un operator dominant poate să-și consolideze puterea de piață atât pe piețele de gros cât și pe cele cu amănuntul. Acesta poate să-și exercite puterea deținută la nivelul pieței de gros în detrimentul pieței cu amănuntul potențial competitive și poate să-și protejeze dominanța la nivelul pieței de gros față de competitorii de pe piața cu amănuntul ce intră ulterior pe piața de gros. Efectele acestui comportament asupra bunăstării sociale sunt în mod evident negative.

Operatorii foști monopolști integrați pe verticală pot restrânge concurența la nivelul pieței cu amănuntul prin refuzul de a furniza accesul operatorilor alternativi la facilitățile și serviciile care nu pot fi duplicate. Serviciile de interconectare sunt cele mai întâlnite exemple de astfel de facilități și servicii. Dacă serviciile de acces la rețelele publice fixe legate de originarea și tranzitul apelurilor nu ar fi furnizate de către S.C. Romtelecom S.A., piețele cu amănuntul corespunzătoare ar tinde către monopolizare. Refuzul de a furniza accesul în vederea originării apelurilor, la nivelul pieței de gros, ar putea fi contracarat de un operator alternativ prin investiții în propria rețea de acces în bandă îngustă acolo unde cererea de servicii din partea utilizatorilor finali este foarte ridicată, cum sunt de exemplu zonele cu dezvoltare comercială. Totuși, în România, realizarea unor asemenea investiții de către operatorii alternativi nu poate fi susținută din punct de vedere economic, decât la o scară limitată. Astfel, în absența reglementării, refuzul S.C. Romtelecom S.A. de a furniza operatorilor alternativi servicii de origine a apelurilor la nivelul pieței de gros ar însemna ca doar un procent nesemnificativ din gospodăriile și utilizatorii finali să poată achiziționa servicii de telefonie de la alt operator decât S.C. Romtelecom S.A., concurența la nivelul furnizării accesului la rețelele publice fixe fiind astfel minimă. Astfel, S.C. Romtelecom S.A. ar putea să-și utilizeze puterea pe piață în detrimentul consumatorilor.

### **5.3.2. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul unor factori non-tarifare**

Practicile anticoncurențiale independente de preț pot include o serie de strategii utilizate în mod obișnuit de către operatorii dominanți. Strategiile non-tarifare implică de obicei un comportament discriminatoriu și sunt adoptate în principal atunci când datorită reglementării tarifelor de acces nu este permisă discriminarea în raport cu tarifele serviciilor oferite. Astfel de strategii permit unui operator dominant fost monopolist să beneficieze de avantajul său de prim intrat pe piață. Strategiile non-tarifare se pot manifesta prin implicarea unui operator dominant în următoarele tipuri de activități<sup>53</sup>:

---

<sup>52</sup> Capacitatea de care dispun furnizorii de servicii pe piața cu amănuntul de a furniza inclusiv servicii la nivelul pieței de gros pe măsură ce își consolidează poziția de piață, utilizând ca elemente esențiale serviciile de gros oferite de principalul furnizor concurent a cărui activitate este integrată pe verticală, în condițiile în care nu manifestă o astfel de intenție la momentul intrării pe piață, este în mare parte consecința unei stări de nesiguranță determinată de: (i) lipsa de informații și experiență cu care se confruntă operatorii alternativi în comparație cu operatorul fost monopolist, care se atenuază pe măsură ce aceștia dobândesc experiență; (ii) economiile de scară și de scop înregistrate de operatorul fost monopolist, care pot fi contracarate în anumite situații de către furnizorii alternativi o dată cu acumularea de experiență și consolidarea bazei de clienți.

<sup>53</sup> Până recent, ignorând intervențiile repetate ale Autorității Naționale de Reglementare din Grecia (EETT), constând în principal în decizii privind impunerea de penalități ca urmare a reclamațiilor primite, operatorul de telefonie fixă fost monopolist (OTE) fie refuza, fie amâna fără motiv sau stabilea în mod arbitrar propria rată de retenție pentru apeluri. Acest comportament a determinat subminarea

- furnizarea către clienții de gros a unor servicii cu o calitate diferită de cea a serviciilor furnizate intern;
- tactici de amânare, precum nefurnizarea informațiilor necesare operatorilor alternativi în vederea realizării interconectării, prelungirea negocierilor contractelor sau furnizarea serviciilor esențiale de interconectare doar în urma unor negocieri prelungite;
- impunerea de condiții contractuale nejustificate, de exemplu solicitări de depunere a unor garanții exagerate, de verificare a solvabilității și acorduri de confidențialitate, restricționarea serviciilor oferite sau a punctelor de interconectare și oferirea de pachete de servicii inadecvate;
- delimitarea punctelor de interconectare și a serviciilor în concordanță cu propria topologie de rețea sau propria rețea de distribuție astfel încât costurile de interconectare ale companiilor concurente să fie majorate;
- impunerea utilizării de către companiile concurente a aceluiași design al arhitecturii rețelei;
- utilizarea discriminatorie a informațiilor puse la dispoziție de către noii intrați pentru realizarea interconectării, astfel încât să fie posibilă atragerea clienților acestora pe piața cu amănuntul (de exemplu, dezvoltarea unei strategii prin care să-și poată recâștiga foștii utilizatori).

### 5.3.3. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul tarifelor

Impunerea obligației de acordare a accesului la elementele de infrastructură esențiale pentru concurenți, se poate dovedi o măsură ineficientă în cazul în care nu este însoțită de reglementarea termenilor și condițiilor privind accesul. Manifestarea puterii de piață prin impunerea unor tarife de acces excesive ar determina o creștere a costurilor concurenților, crearea de ineficiențe alocative și, în general, manifestarea unor efecte negative asupra bunăstării sociale. Dintre aceste strategii utilizate în impunerea tarifelor putem menționa:

- *Practicarea unor tarife excesive/subvenționarea încrucișată:* în cazul în care este reglementată exclusiv obligația de a acorda accesul la o rețea publică fixă în vederea originării sau tranzitului apelurilor, fără a fi reglementate tarifele, operatorul desemnat ca având putere semnificativă pe piață poate să impună tarife excesive. Într-adevăr, în cazul în care operatorul desemnat ca având putere semnificativă pe piață se așteaptă la absența unei reacții de reglementare, este probabil ca acesta să impună tarifele la un nivel atât de ridicat încât să reprezinte, de fapt, un *refuz de furnizare a serviciilor*;

- *Discriminarea la nivelul tarifelor:* un operator integrat pe verticală desemnat ca având putere semnificativă pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și pe piața tranzitului național comutat al apelurilor poate practica tarife discriminatorii pentru aceste servicii, aplicând operatorilor alternativi tarife mai ridicate decât cele aferente aceluiași servicii furnizate propriei unități de afaceri cu amănuntul. Acest lucru conduce la majorarea costurilor suportate de către operatorii alternativi, făcând dificilă concurența pe piețele cu amănuntul din aval;

- *Prețurile de ruinare:* un preț este considerat a fi de ruinare dacă se situează sub costurile marginale sau incrementale și dacă este menținut la acel nivel o perioadă semnificativă, având ca efect eliminarea concurenței. De obicei, tariful prag aplicat în practică este costul variabil mediu<sup>54</sup>. În cazul în care un operator dominant practică tarife sub acel nivel, este probabil ca respectivele tarife să afecteze competiția;

- *Eliminarea marjelor de profit:* eliminarea marjelor de profit poate să apară în situația în care un operator desemnat cu putere semnificativă pe piață, deține un element esențial de infrastructură, pe care îl vinde unor operatori alternativi pe piața din aval și în același timp

---

dezvoltării concurenței posibile prin intermediul furnizării de servicii de terminare de către operatorii alternativi care găzduiesc furnizorii de servicii.

<sup>54</sup> Problema apare și în cazul în care prețul este mai mare decât costul variabil mediu dar mai mic decât costul total mediu, și există dovada unui plan anticoncurențial. Nota Comisiei europene privind aplicarea dreptului concurenței contractelor de acces din domeniul telecomunicațiilor sugerează, totuși, că testul adecvat în cazul piețelor de comunicații electronice îl reprezintă costul incremental mediu, datorită necesității operatorilor de a-și recupera costurile fixe ridicate ale rețelei (§110 (98/C 265/02).

furnizează el însuși un serviciu pe acea piață din aval, prin care concurează cu operatorii alternativi. O eliminare a marjelor de profit poate avea loc atunci când marja între tariful practicat de operatorul desemnat cu putere semnificativă pe piața din aval și tariful aferent propriului său element esențial de infrastructură este atât de redusă încât concurenții nu pot obține profit (*margin squeeze*). O eliminare a marjelor de profit poate fi realizată prin stabilirea tarifului aferent serviciilor furnizate pe piața de gros la un nivel prea ridicat sau a serviciilor furnizate pe piața din aval la un nivel prea scăzut sau o variantă combinată a acestora.

#### **5.4. Principiile aplicate de ANCOM pentru stabilirea remediilor**

##### **5.4.1. Remedii bazate pe natura problemei identificate, proporționale și justificate**

În procesul de selectare a celor mai potrivite remedii ce pot fi utilizate pentru soluționarea problemelor concurențiale identificate, ANCOM are obligația de a ține cont de obiectivele stabilite la art. 4 și art. 6 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 22/2009 privind înființarea Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații, respectiv promovarea concurenței, contribuția la dezvoltarea pieței interne și promovarea intereselor utilizatorilor finali, cu respectarea principiilor prevăzute la art. 7 din același act normativ. Astfel, orice obligație impusă de ANCOM trebuie să se bazeze pe natura problemei concurențiale identificate, să fie proporțională și justificată în vederea atingerii obiectivelor stabilite.

De asemenea, art. 8 alin. (4) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002 stabilește că obligațiile impuse trebuie să se bazeze pe natura problemei identificate, să fie proporționale și justificate.

##### **5.4.2. Încurajarea investițiilor eficiente în infrastructură**

Art. 12 alin. (4) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002 stabilește că ANCOM trebuie să ia în considerare *„viabilitatea tehnică și economică a utilizării sau instalării unor infrastructuri alternative în condițiile dezvoltării pieței, pe baza naturii și tipului interconectării sau accesului în cauză”*. În această privință, considerentul 19 din Directiva privind accesul precizează că *„impunerea de către autoritățile naționale de reglementare a obligației de acces pentru creșterea nivelului de concurență pe termen scurt nu trebuie să descurajeze competitorii în a investi în facilități alternative care să asigure creșterea concurenței pe termen lung”*.

Argumentul pe care se bazează această afirmație este dezbătut pe scurt în Poziția Comună a Grupului Reglementatorilor Europeni privind remediile adecvate potrivit cadrului de reglementare al rețelelor și serviciilor de comunicații electronice, anume că existența concurenței între operatorii integrați pe verticală și ceilalți operatori care dețin propriile rețele generează presiuni pentru minimizarea costurilor în întregul lanț valoric. Astfel, *„Acest fapt va crea oportunități pentru inovație, inovații de proces etc. care creează o dinamică descendentă a costurilor. De asemenea, utilizatorii finali beneficiază astfel de oferte mai diversificate, ce corespund mai îndeaproape necesităților lor individuale. Există un consens general referitor la potențialul efect negativ asupra nivelului de bunăstare socială în condițiile în care duplicarea infrastructurii este fezabilă dar nu este promovată. Aceasta poate duce la amânarea apariției serviciilor noi și inovatoare și, în special în cazul serviciilor de internet de bandă largă, poate avea consecințe negative extinse asupra economiei”*.<sup>55</sup>

Impunerea obligației de acces la elementele specifice ale rețelei, mai ales în termeni și condiții favorabile, cel puțin pentru elementele care pot fi duplicate de către operatorii alternativi, poate duce la creșterea nivelului de concurență pe termen scurt. Totuși, este posibil, în teorie, să se ajungă la descurajarea operatorilor concurenți de a investi în propriile infrastructuri (să

---

<sup>55</sup> Poziția Comună a Grupului Reglementatorilor Europeni privind remediile adecvate potrivit cadrului de reglementare a rețelelor și serviciilor de comunicații electronice ERG (06)33, pag. 60.

realizeze o „integrare pe verticală”) în condițiile în care pot beneficia în continuare de tarife scăzute pentru accesul la acele elemente puse la dispoziție de concurentul lor integrat pe verticală. Prin urmare, ANCOM trebuie să determine un echilibru între interesul pe termen lung al utilizatorilor finali și asigurarea accesului la rețeaua furnizorului fost monopolist.

În ceea ce privește fezabilitatea duplicării rețelei, factorii care trebuie luați în considerare includ, inter alia: viabilitatea tehnică și economică de a utiliza sau instala infrastructuri competitive, având în vedere rata de creștere a pieței, fezabilitatea furnizării accesului, în funcție de capacitatea disponibilă, investiția inițială a operatorului care deține infrastructura, ținând cont de riscurile implicate în realizarea investiției, necesitatea de a asigura concurența pe termen lung.

În legătură cu obligația de recuperare a costurilor și control al tarifelor, art. 13 alin. (2) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002 stabilește că ANCOM trebuie să se asigure că orice mecanism de acoperire a costurilor sau orice metodologie de tarifare va promova eficiența economică și concurența și va maximiza beneficiul utilizatorilor finali.

#### **5.4.3. Protejarea utilizatorilor finali în situațiile în care duplicarea activelor necesare pentru furnizarea serviciilor nu este considerată fezabilă**

Atunci când este necesară impunerea obligației de a permite accesul operatorilor alternativi la infrastructura operatorului desemnat ca având putere semnificativă pe piață, pentru a promova dezvoltarea unei concurențe viabile, ANCOM consideră că trebuie luate în considerare, în primul rând, interesele pe termen lung ale utilizatorilor finali. În această privință, art. 13 alin. (2) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002 subliniază faptul că tarifele practice pentru serviciile de acces trebuie să promoveze concurența și, conform art. 13 alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, trebuie să ia în considerare investiția făcută de operatorul în cauză și să permită existența unei marje rezonabile de recuperare a capitalului investit. Această abordare este confirmată de considerentul 20 din Directiva privind accesul, care subliniază necesitatea de a evalua exact capitalul investit de către operatorul desemnat cu putere semnificativă de piață și care este obligat să permită accesul la infrastructura proprie, pentru stabilirea unei rate rezonabile de recuperare a investiției realizate.

#### **5.4.4. Aplicarea remediilor compatibile cu stimulentele de a investi**

Este important ca reglementarea să mențină stimulentele de a investi în rețea și în dezvoltarea rețelei ale operatorului cu putere semnificativă, în special acolo unde replicarea elementelor de rețea nu este fezabilă. În alte cazuri, atunci când replicarea acestor elemente este posibilă, autoritatea de reglementare trebuie să se asigure că atât furnizorul alternativ, cât și operatorul cu putere semnificativă se află în aceeași poziție din punctul de vedere al posibilităților de a investi în rețea. Cu toate acestea, dacă furnizorul alternativ are nevoie, în aceste cazuri, de acces la rețeaua operatorului 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.

### **5.5. Obligațiile specifice propuse a fi impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A.**

După cum s-a arătat și în capitolele precedente, S.C. Romtelecom S.A. este singurul operator de rețele de comunicații electronice care poate oferi pretutindeni în România servicii de gros de origine la puncte fixe a apelurilor, precum și servicii de gros de tranzit național comutat al apelurilor. Ca urmare a desemnării S.C. Romtelecom S.A. ca furnizor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețele publice de telefonie și pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețele publice de telefonie, ANCOM propune

menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a obligațiilor de transparență, nediscriminare, evidență contabilă separată, de furnizare a unor servicii și de acces la elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate, precum și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri. Astfel, ANCOM propune menținerea obligațiilor prevăzute în Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002 în legătură cu serviciile furnizate pe piețele identificate prin prezenta analiză.

În ceea ce privește remediile propuse pentru a fi menținute în sarcina S.C. Romtelecom S.A. pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe, ANCOM precizează că acestea nu se aplică pentru serviciile de origine la puncte fixe furnizate prin intermediul tehnologiei VoIP gestionat, având în vedere caracterul emergent al acestor servicii.

### **5.5.1. Obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate**

În conformitate cu prevederile art. 12 alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, ANCOM poate impune operatorilor desemnați ca având putere semnificativă pe piață obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate, în special în cazul în care se consideră că refuzul de a acorda accesul ori impunerea unor clauze care au efect similar ar conduce la împiedicarea dezvoltării unei piețe concurențiale, la nivelul vânzării cu amănuntul sau la prejudicierea intereselor utilizatorilor finali.

Pentru operatorii de rețele publice de comunicații electronice care beneficiază în prezent de servicii de gros de origine a apelurilor prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului, continuarea furnizării acestor servicii este esențială pentru a asigura furnizarea propriilor servicii cu amănuntul utilizatorilor finali. Analiza problemelor concurențiale arată că serviciile de gros de origine a apelurilor la puncte fixe sunt necesare pentru promovarea unei concurențe eficiente la nivelul piețelor cu amănuntul. ANCOM consideră că, în lipsa impunerii acestei obligații, este foarte puțin probabil ca S.C. Romtelecom S.A. să ofere operatorilor alternativi servicii de gros de origine a apelurilor în condiții rezonabile, negociate comercial. În plus, fără obligații adecvate privind accesul, S.C. Romtelecom S.A. ar avea interesul să aplice condiții contractuale abuzive și să aplice condiții discriminatorii care ar întârzia oferirea accesului altor operatori. Interesul S.C. Romtelecom S.A. pentru un astfel de comportament ar fi generat de impactul negativ pe care astfel de acțiuni l-ar avea asupra concurenței la nivelul pieței cu amănuntul, ceea ce ar afecta și concurența la nivelul pieței de gros. Un astfel de comportament ar putea fi interpretat drept refuz al accesului și ar conduce la împiedicarea unei concurențe viabile. Argumente similare cu cele prezentate mai sus sunt valabile și în cazul serviciilor de gros de tranzit național comutat al apelurilor.

Prin urmare, ANCOM consideră că S.C. Romtelecom S.A. trebuie să ofere accesul la propria rețea publică de telefonie fixă în vederea furnizării următoarelor categorii de servicii de interconectare:

a) serviciul de interconectare în vederea originării la puncte fixe a apelurilor, în următoarele forme:

1. origine prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului (CS);
2. origine prin intermediul procedurii de preselectare a transportatorului (CPS);
3. origine către numerotația Beneficiarului sau a unui terț, utilizată pentru furnizarea serviciilor de rețea inteligentă (către numerele din domeniile 0ZAB = 0800, 0ZAB = 0808 și către numerele de forma 116(xyz));

b) serviciul de interconectare în vederea tranzitului comutat (simplu tranzit și dublu tranzit).

Astfel, conform art. 12 alin. (2) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, ANCOM propune menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a obligației de a furniza celorlalți operatori servicii de interconectare cu rețeaua publică de telefonie fixă pe care o operează, în vederea originării la puncte fixe a apelurilor și a tranzitului comutat al apelurilor, în cazul unor cereri rezonabile de acces.

În conformitate cu prevederile art. 12 alin. (3) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, ANCOM poate atașa obligației de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei

și a infrastructurii asociate condiții referitoare la echitatea, rezonabilitatea și celeritatea îndeplinirii acestora.

Astfel, ANCOM consideră necesară menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a obligațiilor referitoare la termenele maxime de negociere și de implementare a acordurilor de interconectare în vederea evitării situațiilor în care acesta ar putea întârzia încheierea sau implementarea acordurilor de interconectare în vederea dobândirii unui avantaj concurențial pe piața cu amănuntul. Totuși, aceste termene, care în prezent sunt exprimate în Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002 în zile calendaristice, vor fi exprimate în zile lucrătoare, în mod simetric cu obligațiile impuse operatorilor cu putere semnificativă pe piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile în rețelele publice de telefonie. Este necesar ca acest demers să se realizeze în urma prezentei analize deoarece obligațiile prevăzute în sarcina S.C. Romtelecom S.A. prin Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002 vizează, în mod practic, trei piețe relevante pentru reglementare ex ante, iar modificările aduse acestei decizii se vor aplica pe 3 piețe pe care S.C. Romtelecom S.A. a fost desemnat sau se propune desemnarea ca furnizor cu putere semnificativă:

1. piața serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în propria rețea publică de telefonie;
2. pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie;
3. pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

Prin urmare, în ceea ce privește obligațiile impuse, prezenta analiză vizează și modificarea unor detalii de remedii impuse pe piața serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețea publică de telefonie operată de S.C. Romtelecom S.A.

În ceea ce privește obligațiile impuse altor furnizori cu putere semnificativă pe piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în propriile rețele publice de telefonie, acestea vor fi modificate în cel mai scurt timp, pentru a se asigura o reglementare obiectivă, proporțională și nediscriminatorie a tuturor furnizorilor aflați în situații echivalente.

De asemenea, ANCOM consideră că S.C. Romtelecom S.A. trebuie să furnizeze în continuare servicii de colocare pentru echipamentele operatorilor interconectați în vederea originării la puncte fixe a apelurilor și/sau a tranzitului comutat al apelurilor. Această măsură este menținută nu doar în vederea protejării operatorilor care beneficiază în acest moment de astfel de servicii, dar și pentru că furnizarea acestor servicii permite operatorilor să-și reducă costurile de interconectare cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A. Astfel, în conformitate cu prevederile art. 12 alin. (1) lit. f) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, ANCOM propune menținerea obligației de a furniza servicii de colocare.

În ceea ce privește legăturile de interconectare pe care S.C. Romtelecom S.A. are obligația să le ofere în prezent, ANCOM consideră că aceste facilități trebuie furnizate în continuare de către S.C. Romtelecom S.A. datorită ubicuității rețelei sale la nivel național și a faptului că dispune de cea mai dezvoltată rețea de acces la puncte fixe.

În vederea asigurării conectivității între utilizatorii finali, S.C. Romtelecom S.A. are în prezent obligația de a origina apeluri către rețelele operate alți furnizori de rețele publice de comunicații electronice, indiferent de numărul utilizat (o obligație de interconectare de tip „any-to any”, impusă doar în sarcina S.C. Romtelecom S.A.). Astfel, acesta are obligația de a achiziționa serviciile de interconectare în vederea terminării la puncte fixe a apelurilor, oferite de alți furnizori de rețele de comunicații electronice, la tarife cel puțin egale cu cele bazate pe principiul reciprocității. În cazul în care furnizorul de rețele de comunicații electronice solicită pentru serviciul de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețeaua proprie tarife mai mari decât cele bazate pe principiul reciprocității, acestea se stabilesc prin negociere între părți. Această obligație a fost impusă în temeiul art. 5 din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002.

Prin această măsură, autoritatea de reglementare a urmărit deblocarea situației existente pe piață la momentul impunerii obligației în ceea ce privește interconectarea cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A., pentru a permite utilizatorilor finali ai altor operatori accesul la rețeaua operată de aceasta. Având în vedere că tarifele pentru serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe și, respectiv, la puncte mobile sunt reglementate în prezent pentru toți operatorii, ANCOM consideră

că, în acest moment, măsura nu mai este necesară în raport cu problemele concurențiale identificate pe piețele analizate și propune retragerea acestei obligații.

### **5.5.2. Obligația de transparență**

Potrivit art. 9 alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, ANCOM poate impune în sarcina operatorilor desemnați ca având putere semnificativă pe piața serviciilor de origine la puncte fixe în rețele publice de telefonie, respectiv pe piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, cu respectarea art. 8, obligația de transparență. Astfel, ANCOM poate solicita unui operator să facă publice anumite informații, precum informațiile contabile, specificațiile tehnice, caracteristicile rețelei, modalitățile și condițiile de furnizare și utilizare și tarifele practicate. În cazul în care unui operator i-au fost impuse obligații de nediscriminare, ANCOM poate impune respectivului operator obligația de a publica o ofertă de referință (ORI) care trebuie să fie suficient de detaliată pentru a asigura că solicitanții nu vor trebui să plătească pentru resurse care nu sunt necesare serviciului pe care l-au solicitat. Oferta de referință va cuprinde o descriere detaliată a ofertelor pentru fiecare dintre elementele rețelei sau ale infrastructurii asociate, potrivit necesităților pieței, precum și condițiile tehnice și comerciale, inclusiv de preț, corespunzătoare fiecăruia dintre aceste elemente.

ANCOM consideră că impunerea obligației de transparență poate aduce numeroase beneficii pieței, printre care:

a) poate împiedica un eventual comportament anticoncurențial din partea furnizorului desemnat ca având putere semnificativă pe piață, deoarece permite ANCOM și industriei să monitorizeze în mod activ comportamentul acestuia. Spre exemplu, obligația de transparență poate include obligația de a publica tarifele practicate și/sau modalitățile și condițiile de furnizare și utilizare a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și a serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor, inclusiv orice propunere de modificare a respectivelor tarife și/sau a modalităților și condițiilor de furnizare și utilizare înainte ca acestea să fie implementate;

b) poate asigura informațiile necesare celor care achiziționează servicii la nivelul pieței de gros și poate furniza informații în avans privind modificarea tarifelor percepute, informații care pot fi utile furnizorilor în vederea restructurării tarifelor aplicate de aceștia pe piața cu amănuntul ca răspuns la modificările de tarife percepute la nivelul pieței de gros;

c) poate accelera negocierile, poate evita litigiile și poate oferi încredere celorlalți furnizori de pe piață că serviciul nu este furnizat în mod discriminatoriu<sup>56</sup>.

În consecință, ANCOM consideră că impunerea obligației de transparență va avea următoarele efecte:

a) va asigura transparența termenilor și condițiilor în care furnizorii pot achiziționa serviciile, permițând reducerea duratei negocierilor și limitând numărul eventualelor litigii;

b) va permite altor furnizori să reacționeze în timp util la modificările de tarife;

c) va asigura suportul necesar pentru monitorizarea respectării obligației de nediscriminare.

Având în vedere faptul că a fost propusă menținerea obligației de nediscriminare în sarcina S.C. Romtelecom S.A., ANCOM propune, de asemenea, conform art. 9 alin. (2) din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a obligației de a publica o ofertă de referință pentru interconectarea cu rețeaua publică de telefonie fixă pe care o operează (ORI). Alături de condițiile generale și de definiții, ORI trebuie să includă cel puțin setul minim de servicii de interconectare, împreună cu condițiile, inclusiv referitoare la tarifele pentru serviciile de origine și pentru serviciile de tranzit, în care aceste servicii vor fi oferite operatorilor, așa cum au fost detaliate în Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002. ORI trebuie să fie suficient de detaliată pentru a permite interconectarea la toate punctele rețelei unde acest lucru este fezabil din punct de vedere tehnic și pentru a asigura că operatorii nu vor trebui să plătească pentru resurse care nu sunt necesare serviciului pe care l-au solicitat. De asemenea, ORI trebuie să conțină informații

---

<sup>56</sup> Considerentul 16 din Directiva privind accesul.

detaliat privind setul de parametri relevanți pentru calitatea serviciilor oferite operatorilor, informații detaliate și specificații tehnice despre rețeaua pe care o operează, astfel încât aceștia să poată alege în mod eficient punctele de acces unde să realizeze interconectarea și să își poată planifica dezvoltarea propriilor rețele sau servicii, precum și informații complete despre amplasarea imobilelor în care se poate realiza colocarea, spațiul colocabil, spațiul disponibil și spațiul rezervat din fiecare imobil. În vederea evitării întârzierilor în implementarea prevederilor acordului de interconectare, precum și în implementarea modificărilor sau completărilor acordului de interconectare, este deosebit de important ca ORI să includă: (i) termenele de livrare a legăturilor de interconectare necesare implementării prevederilor acordului de interconectare precum și penalitățile datorate în cazul nerespectării acestor termene (ii) prevederi detaliate referitoare la previziunile de trafic și la perioada reactualizare a acestora, proceduri legate de comenzi de capacitate în avans, termenele de livrare a capacității și penalitățile datorate în cazul întârzierii în furnizarea acesteia. ORI trebuie să cuprindă o listă completă a tarifelor, un manual de facturare, un manual tehnic (incluzând informații privind nodurile rețelei de transmisiuni și alte specificații tehnice), un manual de testare și un manual de implementare și furnizare a serviciului de preselectare a transportatorului.

Modificările aduse ORI trebuie transmise ANCOM fie cu 25 de zile lucrătoare înainte de data adoptării respectivelor modificări, fie cu 7 luni înainte de data adoptării acestora în cazul unor modificări de structură sau de mare întindere. ANCOM poate impune modificări ale ORI pentru a da efect obligațiilor impuse prin Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002.

De asemenea, dacă S.C. Romtelecom S. A. oferă într-un acord de interconectare condiții mai favorabile unui operator decât cele prevăzute în ORI, atunci aceste condiții trebuie oferite tuturor celorlalți operatori, pe baze nediscriminatorii.

Modificările sau completările aduse ORI ar trebui realizate într-o formă care să permită identificarea cu ușurință a elementelor actualizate, prin utilizarea unui format diferit al textului adăugat și prin evidențierea distinctă a textului eliminat, precum și identificarea datei realizării actualizării. ORI cu modificările sau completările descrise mai sus trebuie publicată pe pagina de internet a S.C. Romtelecom S.A. și trebuie transmisă ANCOM.

ANCOM apreciază că este atât oportun, cât și proporțional, ca obligațiile de transparență propuse mai sus să fie impuse S.C. Romtelecom S.A. ANCOM înțelege că respectarea obligațiilor menționate ar implica anumite costuri (de exemplu, costuri administrative pentru elaborarea, modificarea, gestionarea și publicarea ORI, precum și costuri determinate de respectarea condițiilor incluse în ORI) dar este de părere că beneficiile unei transparențe mărite depășesc costurile determinate de respectarea acestor obligații. În ceea ce privește costurile administrative, ANCOM consideră că mecanisme precum publicarea pe propria pagină de internet pot minimiza aceste costuri. Costuri similare celor administrative determinate de elaborarea și gestionarea ORI s-ar înregistra în toate cazurile în care un operator încheie un acord de interconectare în vederea îndeplinirii obligației de interconectare. Creșterea acestor costuri ar trebui să fie așadar nesemnificativă.

Mentținerea obligației de a publica o ofertă de referință pentru interconectare va facilita negocierea acordurilor de interconectare în vederea furnizării serviciilor de origine a apelurilor, și/sau a serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor. În ceea ce privește costurile determinate de respectarea condițiilor incluse în ORI, ANCOM consideră că acestea nu reprezintă o considerație validă în determinarea necesității de a menține obligația de a publica ORI. ANCOM apreciază că astfel de costuri pot fi controlate și că riscurile asociate, precum creșterea peste necesar a capacității, pot fi atenuate (dacă nu evitate) de previziuni de trafic suficient de precise, precum și de procedurile de comandă și livrare specificate în ORI. În acest sens, prevederile din ORI legate de previziuni de trafic și termene de livrare, care depind de anticiparea corectă a capacității necesare și de proceduri de comandă corespunzătoare, vor facilita derularea în bune condiții a acordurilor de interconectare, chiar dacă presupun unele costuri administrative.

ANCOM consideră că menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. doar a obligațiilor de transparență și de acordare a accesului la anumite facilități nu sunt suficiente pentru a soluționa posibilele distorsiuni ale pieței, deoarece nu există suficiente constrângeri concurențiale asupra



S.C. Romtelecom S. A. pentru a asigura că tarifele aferente serviciilor de origine și de tranzit furnizate la nivelul pieței de gros sunt stabilite la un nivel eficient și nediscriminatoriu.

### **5.5.3. Obligația de nediscriminare**

Conform art. 10 din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, ANCOM poate impune în sarcina operatorilor desemnați ca având putere semnificativă pe piața serviciilor de origine la puncte fixe în rețele publice de telefonie, respectiv pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, obligația de nediscriminare. ANCOM consideră că impunerea acestei obligații aduce numeroase beneficii. În special, poate asigura că un operator cu putere semnificativă integrat pe verticală nu aplică condiții diferite operatorilor care achiziționează la nivelul pieței de gros servicii de origine sau servicii de tranzit al apelurilor, evitându-se astfel efectele negative asupra concurenței. Cât privește orice eventuale inconveniente generate de obligația de nediscriminare, ANCOM este de părere că acestea pot fi minimizate printr-o aplicare consistentă și riguroasă a obligației, în special prin aplicarea principiului nediscriminării în conformitate cu practica administrativă, asociată, de regulă, cu art. 82 din Tratatul CE.

ANCOM intenționează să mențină obligația de nediscriminare în sarcina S.C. Romtelecom S.A. pentru a preveni două tipuri de comportament anticoncurențial al acestuia, și anume: (i) cazul în care discriminează între diferiți operatori; și (ii) cazul în care discriminează între propriile activități de pe piața cu amănuntul, sau cele ale filialelor, sediilor secundare sau partenerilor și cele ale operatorilor alternativi, cu care acesta/aceștia concurează pe piața cu amănuntul.

ANCOM prezintă în continuare obligațiile de nediscriminare propuse a fi menținute în sarcina S.C. Romtelecom S.A.

ANCOM dorește să se asigure, în special, că S.C. Romtelecom S.A. aplică condiții echivalente în circumstanțe echivalente altor persoane care furnizează servicii echivalente, și că pune la dispoziție terților servicii și informații în aceleași condiții, inclusiv în ceea ce privește calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate filialelor, sediilor secundare sau partenerilor acesteia. Orice excepție de la acest principiu trebuie să fie bazată pe dovezi clare, proba faptului că orice tratament diferențiat este bazat pe factori de cost obiectivi aflându-se în sarcina S.C. Romtelecom S.A..

Serviciile de interconectare și informațiile puse la dispoziție de S.C. Romtelecom S.A. trebuie furnizate respectând anumite termene și standarde de calitate echivalente cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate filialelor, sediilor secundare sau partenerilor acesteia. În afara situațiilor justificate din punct de vedere tehnic, nu ar trebui să apară întârzieri în furnizarea serviciilor de interconectare și nici a serviciilor sau a facilităților asociate interconectării.

Având în vedere faptul că există premisele ca tarifele serviciilor de interconectare să fie stabilite la un nivel excesiv sau să fie stabilite la un nivel corespunzător tarifelor de ruinare pentru a se obține un avantaj concurențial față de competitori, ANCOM consideră necesară impunerea obligației de nediscriminare în sarcina S.C. Romtelecom S.A. cu scopul de a demonstra că sumele încasate din furnizarea serviciului de origine către terți nu diferă de costurile transferate propriei activități cu amănuntul. În mod particular, tarifele pentru serviciile reglementate furnizate de S.C. Romtelecom S.A. la nivelul pieței de gros nu trebuie să prezinte variații în raport cu transferurile interne ale S.C. Romtelecom S.A. pentru a furniza servicii cu amănuntul, cu excepția cazurilor în care aceste variații sunt justificate de diferențe de cost.

De asemenea, pot exista situații în care nu este necesar ca S.C. Romtelecom S.A. să își autofurnizeze serviciile pe care le furnizează operatorilor alternativi la nivelul pieței de gros. De exemplu, în cazul apelurilor locale (originare și terminate în cadrul aceluiași comutator local), dacă un operator alternativ nu este interconectat la respectivul comutator, este necesară achiziționarea serviciului - suport de transport al apelului către acest comutator. Acest serviciu nu este necesar în cazul unui apel similar în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. În acest caz, ANCOM consideră necesar ca verificarea obligației de nediscriminare să fie realizată prin compararea condițiilor oferite unor terțe părți cu condițiile în care este furnizat de către S.C. Romtelecom S.A. un serviciu cu o funcționalitate virtual echivalentă afacerii proprii cu amănuntul.

Prin urmare, ANCOM consideră necesară menținerea obligației de transparență și a obligației de evidență contabilă separată pentru a monitoriza și verifica respectarea obligației de nediscriminare.

#### **5.5.4. Obligația privind controlul tarifelor**

##### *a) Necesitatea controlului tarifelor*

Potrivit dispozițiilor art. 13 din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002, ANCOM, cu respectarea prevederilor art. 8 din acest act normativ, poate impune obligații referitoare la recuperarea costurilor și controlul tarifelor, inclusiv obligații de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri și obligații privind evidența contabilă, pentru furnizarea anumitor forme de acces sau interconectare.

Având în vedere faptul că analiza de piață indică lipsa concurenței efective, S.C. Romtelecom S.A. putând menține tarifele pentru serviciile furnizate pe piețele din prezenta analiză la un nivel excesiv, sau practica tarife substanțial diferite pentru serviciile oferite pe piața cu amănuntul față de cele de pe piața de gros percepute furnizorilor ce oferă servicii similare pe piața cu amănuntul, cu evidente efecte anti-concurențiale, ANCOM consideră necesară menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a obligației de fundamentare a tarifelor de origine și tranzit în funcție de costuri, pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung.

ANCOM consideră că simpla monitorizare a tarifelor ar fi o măsură de reglementare insuficientă ca răspuns la eșecurile piețelor identificate în cadrul prezentei analize de piață. Cel mai probabil, în lipsa reglementării, aceste tarife nu vor scădea, dimpotrivă. Nivelul actual al tarifelor este rezultatul reglementării, nu al forțelor pieței. ANCOM este de părere că, datorită lipsei constrângerilor competitive la nivelul prețurilor, tarifele pentru servicii de origine și respectiv tranzit nu se pot stabili la un nivel economic eficient în absența reglementării acestora. ANCOM consideră că alte remedii impuse individual sau în combinație (acces, transparență, nediscriminare și obligația de evidență contabilă separată) nu pot asigura protejarea corespunzătoare a intereselor utilizatorilor finali, prin crearea condițiilor necesare reducerii tarifelor până la un nivel economic eficient.

În consecință, ANCOM consideră că impunerea măsurii de control al tarifelor asociate serviciilor furnizate pe piețele identificate prin prezenta analiză este necesară, ca răspuns la problemele concurențiale identificate. Impunerea acestei obligații poate atinge atât obiectivul de promovare a concurenței, cât și cel de protecție a intereselor utilizatorilor finali.

##### *b) Fundamentarea tarifelor în funcție de costuri*

Bazându-se pe experiența sa în ceea ce privește reglementarea tarifelor, ANCOM propune menținerea obligației de fundamentare în funcție de costuri a tarifelor pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe și, respectiv, pentru serviciile de tranzit național comutat al apelurilor. La stabilirea tarifelor fundamentate în funcție de costuri trebuie luate în considerare următoarele principii: încurajarea concurenței, transmiterea semnalelor adecvate pentru promovarea investițiilor pe termen lung, recuperarea costurilor S.C. Romtelecom S.A., facilitarea mijloacelor eficiente de interconectare, transparența, nediscriminarea. Pentru a răspunde acestor cerințe, fundamentarea în funcție de costuri trebuie realizată prin intermediul unui model de calculație a costurilor de tip incremental pe termen lung (LRIC). Alegerea metodei LRIC a fost preferată altor metodologii de implementare a obligației de fundamentare în funcție de costuri a tarifelor, precum costurile complet alocate, fiind recomandată și de ERG.<sup>57</sup> Această metodologie este preferată pentru că rezultatele LRIC reflectă costurile reale ale utilizării resurselor, așa cum sunt luate în considerare de operatori în deciziile de a investi. De asemenea, această metodologie a fost utilizată și în trecut și este considerată în alte state ca fiind cea mai adecvată pentru atingerea obiectivelor de reglementare. Începând cu 1 ianuarie 2007, tarifele serviciilor de

---

<sup>57</sup> Practica contabilității de reglementare, ERG (08) 47.

interconectare în vederea originării și tranzitului apelurilor practicate de S.C. Romtelecom S.A. sunt fundamentate în funcție de costuri pe baza unui model hibrid (obținut în urma reconcilierii între modelul de tip "top-down" de calculație a costurilor incrementale pe termen lung dezvoltat de S.C. Romtelecom S.A. și modelul de tip „bottom-up” de calculație a costurilor incrementale pe termen lung dezvoltat de Autoritate și stabilite prin Decizia președintelui ANRC nr. 1.459/2005).

Costurile serviciilor rezultate din modelul hibrid reflectă costurile medii aferente unui interval de 24 de ore și includ costurile pentru inițierea apelului.

*c) Revizuirea tarifelor de interconectare pentru furnizarea serviciilor de originare a apelurilor și pentru serviciile de tranzit național comutat al apelurilor*

În stabilirea obligațiilor ce trebuie impuse operatorilor desemnați ca având putere semnificativă de piață, ANCOM ține cont de necesitatea armonizării instrumentelor de reglementare utilizate pentru remedierea problemelor concurențiale identificate la nivelul piețelor precum și a corelării cu normele adoptate la nivelul Uniunii Europene.

Recomandarea Comisiei Europene 2009/396/CE din 7 mai 2009 privind reglementarea tarifelor de terminare a apelurilor la puncte fixe și la puncte mobile în cadrul Uniunii Europene identifică anumite modalități specifice de determinare a costurilor eficiente ale serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe. Astfel, în condițiile în care serviciile de originare și tranzit, alături de serviciile de terminare, utilizează aceeași rețea de transport, tratamentul de reglementare a serviciilor de terminare va avea un impact direct asupra contribuției celorlalte servicii reglementate (originare la puncte fixe și tranzit) la recuperarea de costurile rețelei de transport.

Prin urmare, ANCOM apreciază că investigarea eficientă și cu acuratețe a costurilor serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe și de tranzit național comutat al apelurilor nu poate fi realizată în izolare față de investigarea costurilor serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe furnizate de S.C. Romtelecom S.A., de vreme ce toate aceste servicii utilizează în comun aceeași rețea de transport.

Având în vedere aceste aspecte, ANCOM consideră necesară dezvoltarea unui nou model de calculație a costurilor aferente rețelei de transport a S.C. Romtelecom S.A., care va permite aplicarea dispozițiilor Recomandării Comisiei Europene 2009/396/CE, inclusiv cele privind standardul de eficiență, și va asigura o abordare unitară pentru toate serviciile reglementate furnizate prin intermediul rețelei de transport. Noul model de calculație a costurilor va fi dezvoltat până la sfârșitul anului 2011, astfel încât implementarea acestuia să se realizeze în termenele recomandate de Comisia Europeană.

*d) Măsurile tranzitorii*

Prin Decizia președintelui ANRC nr. 1.459/2005, au fost stabilite plafoane maxime pentru tarifele de interconectare practicate de S.C. Romtelecom S.A., în mod diferențiat, pentru perioada orelor de vârf și, respectiv, pentru perioada din afara orelor de vârf. Astfel, având în vedere că tarifele serviciilor furnizate de S.C. Romtelecom S.A. pe piața cu amănuntul erau diferențiate în funcție de perioada zilei – în orele de vârf și, respectiv, în afara orelor de vârf –, a fost aplicat un gradient orar la tariful mediu al serviciilor de interconectare aferent intervalului de 24 de ore, în vederea adăugării unei marje de profit rezonabile pentru traficul din orele de vârf, precum și pentru traficul din afara orelor de vârf.

În cadrul recente analize a piețelor serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie<sup>58</sup>, ANCOM a decis stabilirea unui tarif mediu maxim de terminare<sup>59</sup>, pentru fiecare nivel de interconectare cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A. ANCOM a considerat că menținerea obligației de a percepe tarife diferențiate pe paliere orare nu este proporțională cu

---

<sup>58</sup> [http://circa.europa.eu/Public/irc/info/ecctf/library?l=/romania/registered\\_notifications/ro20080774&vm=detailed&sb=TitleANC](http://circa.europa.eu/Public/irc/info/ecctf/library?l=/romania/registered_notifications/ro20080774&vm=detailed&sb=TitleANC)

<sup>59</sup> Media tarifelor de terminare pe fiecare interval orar pentru care S.C. Romtelecom S.A. practică tarife diferențiate, ponderată cu volumele traficului de terminare aferente fiecărui interval orar.

natura problemelor identificate, întrucât în prezent ofertele tarifare de pe piața cu amănuntul sunt mult mai variate și mai flexibile (ex. convorbiri gratuite în toate rețelele fixe, în afara orelor de vârf).

În ceea ce privește piețele serviciilor de origine la puncte fixe a apelurilor și serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor, ANCOM apreciază că plafonarea diferențiată a tarifelor în funcție de distribuția traficului pe paliere orare nu este proporțională cu natura problemelor identificate, întrucât afectează competitivitatea și flexibilitatea ofertelor cu amănuntul, sporind totodată complexitatea acestora. De asemenea, plafonarea tarifelor la nivelul mediu ridică o serie de probleme legate de monitorizarea și asigurarea respectării obligației de nediscriminare. Din aceste considerente, ANCOM intenționează să plafoneze tarifele serviciilor de origine și tranzit indiferent de distribuția traficului în interiorul unei perioade de referință. Astfel, începând cu data de 1 noiembrie 2009, până la data revizuirii modelului de calculație a costurilor, S.C. Romtelecom S.A va avea obligația să respecte următoarele tarife maxime:

a) 0,84 eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel local în vederea originării apelurilor la puncte fixe;

b) 0,97 eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel regional în vederea originării apelurilor la puncte fixe;

c) 1,06 eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel național în vederea originării apelurilor la puncte fixe.

Aplicând aceleași principii bazate pe calculația costurilor pe baza modelului hibrid, ANCOM propune următoarele tarife pentru serviciile de interconectare în vederea tranzitului comutat al apelurilor:

a) simplu tranzit: 0,05 eurocenți/minut;

b) dublu tranzit: 0,16 eurocenți/minut.

De asemenea, având în vedere argumentele expuse anterior privind reglementarea tarifelor la nivelul mediu al costurilor rezultate din modelul de calculație dezvoltat de către Autoritate și luând în considerare faptul că tarifele aferente serviciilor de origine a apelurilor de la telefoanele publice cu plată pe piața de gros sunt determinate în funcție de tarifele aferente serviciului de interconectare în vederea originării la puncte fixe a apelurilor, principiul consistenței reglementării determină necesitatea stabilirii tarifelor aferente serviciilor de origine a apelurilor de la telefoanele publice cu plată pe piața de gros la un nivel independent de distribuția traficului. ANCOM propune ca tarifele maxime pe care S.C. Romtelecom S.A. le va putea practica în viitor pentru aceste servicii să fie stabilite prin aplicarea gradientului (utilizat la stabilirea tarifelor de interconectare pe paliere orare din Decizia președintelui ANRC nr. 1459/2005) asupra tarifelor actuale practicate de către S.C. Romtelecom S.A. pentru originarea de la telefoane publice cu plată. Astfel, ANCOM propune următoarele tarife:

a) 1,86 eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel local în vederea originării apelurilor de la telefoane publice cu plată;

b) 3,55 eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel regional în vederea originării apelurilor de la telefoane publice cu plată

c) 4,24 eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel național în vederea originării apelurilor de la telefoane publice cu plată.

#### *e) Evidența contabilă a costurilor*

Un sistem de evidență contabilă<sup>60</sup> este necesar acolo unde a fost impusă obligația de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri, sau alte mecanisme de acoperire a costurilor sau de tarifare. În ceea ce privește piețele serviciilor de interconectare, ANCOM a propus menținerea obligației de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri în sarcina S.C. Romtelecom S.A., prin

---

<sup>60</sup> Contabilitatea costurilor este procesul de urmărire, înregistrare și analiză a costurilor asociate serviciilor sau activităților unei organizații.

urmare ANCOM propune și menținerea obligației de evidență contabilă în sarcina S.C. Romtelecom S.A.

În conformitate cu Poziția comună a ERG privind Ghidul de implementare a Recomandării Comisiei C (2005) 3480 privind evidența contabilă separată și sistemele de contabilitate a costurilor<sup>61</sup>, „*un sistem de evidență a costurilor este un set de reguli de alocare a costurilor, veniturilor și capitalului angajat către activități și servicii individuale*”.

Concret, documentul descrie un set de sisteme, procese, politici și proceduri care asigură unui operator dominant cadrul pentru stabilirea unui regim de evidență contabilă necesar pentru îndeplinirea obligațiilor de reglementare, ce ține evidența asupra veniturilor, costurilor și capitalului angajat.

Pentru a proba fundamentarea în funcție de costuri a tarifelor unui produs sau serviciu, este necesar ca S.C. Romtelecom S.A. să-și dezvolte o evidență contabilă care să includă, să identifice, să evalueze și să atribuie costurile relevante către produse și servicii în conformitate cu principiile contabile de reglementare agreeate, precum cauzalitatea costurilor. O componentă esențială a acestui proces este etapa identificării părților componente ale activităților sau elementele care asigură suport direct sau sunt utilizate pentru oferirea acestor produse sau servicii. Acestea sunt denumite elemente de rețea. Cum aceste componente sunt utilizate în mod frecvent pentru furnizarea mai multor servicii, este necesar să se determine cât anume din fiecare componentă este utilizată de către fiecare dintre aceste servicii pentru care există obligația fundamentării în funcție de costuri a tarifelor. Conform metodologiei de cost, pentru determinarea costului acestor servicii se aplică factorul de utilizare a acestor elemente de rețea la costul fiecărei componente. Informațiile sunt utilizate de S.C. Romtelecom S.A. și ANCOM la stabilirea tarifelor fundamentate în funcție de costuri pentru serviciile furnizate pe piața de gros.

Opinia ANCOM este aceea că, în absența reglementării, S.C. Romtelecom S.A. ar putea menține unele sau chiar toate tarifele la un nivel excesiv, sau ar putea impune prețuri de ruinare astfel încât afecteze concurența și, implicit, interesele utilizatorilor finali. Dacă ANCOM ar impune o formă de reglementare a tarifelor mai „ușoară”, nu ar avea niciun instrument pentru a se asigura că tarifele sunt fundamentate în funcție de costuri și a preveni potențiale eșecuri ale pieței.

Întrucât operatorii pot activa atât pe piețe unde sunt desemnați ca operatori cu putere semnificativă de piață, cât și pe piețe unde nu au fost desemnați ca având putere semnificativă de piață, alocarea produselor și serviciilor, precum și costurile aferente acestor produse și servicii, capitalul angajat și veniturile obținute pe diversele piețe trebuie reflectate în sistemele de costuri cu respectarea coerenței și integrității informațiilor. Atunci când astfel de costuri fac parte din costul unui serviciu furnizat pe o piață pe care operatorul este desemnat ca având putere semnificativă, este nevoie de vizibilitate asupra costului total și a bazei de alocare a costurilor pe servicii, reglementate și nereglementate, pentru ca ANCOM să fie în măsură să monitorizeze alocarea costurilor pe serviciile reglementate. Prin urmare, obligația privind evidența contabilă a costurilor permite ANCOM să monitorizeze respectarea obligației de nediscriminare impuse și, de asemenea, apariția unor problemele concurențiale.

Opinia ANCOM este aceea că menținerea acestei obligații este proporțională, nefiind împovărătoare pentru S.C. Romtelecom S.A. întrucât există deja implementat un sistem de evidență contabilă, în vederea îndeplinirii obligației de evidență contabilă separată (obligație implementată încă din 2005). Este o practică acceptată aceea de a dezvolta astfel de sisteme contabile în scopul elaborării situațiilor financiare anuale și raportărilor lunare, suport pentru management în luarea deciziilor, inclusiv pentru stabilirea prețurilor, unde este cazul.

ANCOM consideră că obligația de control al tarifelor prin fundamentare în funcție de costuri trebuie corelată cu obligația de evidență contabilă și evidență contabilă separată.

---

<sup>61</sup> ERG (05) 29 [http://www.erg.eu.int/doc/publications/consult\\_accounting\\_sep/erg\\_05\\_29\\_erg\\_cp\\_rec\\_as\\_and\\_cas\\_final.pdf](http://www.erg.eu.int/doc/publications/consult_accounting_sep/erg_05_29_erg_cp_rec_as_and_cas_final.pdf)

### 5.5.5. Obligația de evidență contabilă separată

Așa cum s-a arătat la punctul 5.5.3., necesitatea impunerii obligației de nediscriminare în sarcina S.C. Romtelecom S.A. vizează o serie de probleme concurențiale identificate în furnizarea serviciilor de interconectare pe piețele identificate. Obligația de nediscriminare trebuie însoțită de impunerea obligației de evidență contabilă separată pentru a permite monitorizarea respectării acestei obligații de către S.C. Romtelecom S.A. Ținând seama de importanța obligației de nediscriminare ca mijloc de remediere a problemelor concurențiale identificate, ANCOM consideră că este proporțională menținerea obligației de evidență contabilă separată în sarcina S.C. Romtelecom S.A. pe această piață.

O entitate integrată pe verticală<sup>62</sup> este stimulată să furnizeze servicii pe piețele de gros în termeni și condiții discriminatorii, în favoarea propriilor activități cu amănuntul într-o manieră ce poate avea efecte negative asupra concurenței. Obligația de evidență contabilă separată va oferi ANCOM suportul necesar monitorizării comportamentului operatorului dominant privind nediscriminarea, prin aceea că va evidenția în mod transparent tarifele practicate pe piețele de gros și tarifele de decontare internă.

Prin obligația de evidență contabilă separată se asigură un nivel de detaliere al informației contabile superior celor furnizate în cuprinsul situațiilor financiare statutare ale S.C. Romtelecom S.A., pentru a reflecta cât mai fidel performanțele segmentelor de afaceri ca și cum ar fi entități separate, iar în cazul unui operator integrat pe verticală, pentru a preveni discriminarea în favoarea propriilor unități de afaceri și subvenționarea încrucișată.

Evidența contabilă separată este deosebit de utilă în identificarea posibilelor eșecuri ale pieței, cât și pentru a oferi indicii privind prezența sau absența discriminării și a tarifelor de ruinare. În cuprinsul situațiilor financiare separate devin transparente și tarifele de decontare internă, precum și tarifele practicate pe piețele de gros de operatorul integrat pe verticală. De asemenea, furnizează ANCOM informații relevante care îi vor permite să se asigure că tarifele nu sunt excesive în raport cu costurile și, nu în ultimul rând, reprezintă o asigurare suplimentară privind baza de cost. Așa cum rezultă și din Recomandarea Comisiei Europene 2005/698/CE privind separația contabilă și sistemele de contabilitate a costurilor în conformitate cu cadrul de reglementare pentru comunicații electronice, *„scopul impunerii unor astfel de obligații (n.n. de evidență contabilă separată și de realizare a unor sisteme de contabilitate a costurilor) este acela de a face tranzacțiile dintre operatori mai transparente și/sau de a determina costul real al serviciilor furnizate”*.

Doar impunerea obligației de nediscriminare nu ar fi, în opinia ANCOM, suficientă, întrucât nu ar elimina stimulentele operatorului dominant de a impune tarife excesive, deoarece obligația de nediscriminare nu poate exercita decât într-o mică măsură presiune asupra nivelului tarifelor de interconectare. Astfel, deși obligația de nediscriminare asigură o mai mare transparență privind nivelul tarifelor, operatorul dominant poate să stabilească în continuare tarife de interconectare excesive și, în același timp, tarife pentru apelurile în rețea pe piața cu amănuntul la un nivel scăzut, care să nu reflecte integral costurile furnizării serviciilor respective. Operatorul poate susține că practică aceleași tarife (excesive) atât pentru operatorii interconectați, cât și pentru propria afacere cu amănuntul, dar că este dispus să suporte pierderi în cazul serviciilor furnizate pe piețele cu amănuntul. ANCOM consideră că obligația de nediscriminare între tarifele de interconectare oferite celorlalți operatori și tarifele de decontare internă cu propria activitate de vânzare cu amănuntul este necesar să fie însoțită, *inter alia*, de menținerea obligației de evidență contabilă separată, pentru ca ANCOM să poată monitoriza efectiv îndeplinirea obligației de nediscriminare.

---

<sup>62</sup> Un operator dominant pe piețele de gros care și-ar putea impune poziția dominantă și pe piețele cu amănuntul. În cazul interconectării, operatorul integrat pe verticală deține controlul elementelor necesare unui operator nou-intrat pentru ca acesta să poată oferi servicii pe piețele cu amănuntul, și este în poziția de a controla utilizarea acestor elemente, afectând astfel condițiile concurențiale pe piețele cu amănuntul.

În concluzie, obligația de evidență contabilă separată nu constituie un remediu impus individual, în izolare de celelalte remedii, ci însoțește obligațiile de transparență (sub forma ofertei de referință, a publicării tarifelor etc.) și în special nediscriminare (între condițiile oferite propriei unități de vânzare cu amănuntul și condițiile oferite celorlalți operatori de pe piață).

ANCOM consideră că următoarele informații financiare trebuie întocmite și publicate anual în cuprinsul situațiilor financiare separate, în legătură cu furnizarea serviciilor de interconectare (cu respectarea confidențialității informațiilor comerciale și a altor obligații legale)<sup>63</sup>:

1. Contul de profit și pierdere;
2. Situația capitalului mediu angajat, inclusiv rentabilitatea capitalului mediu angajat (cu detalierea metodologiei de calcul și a valorii parametrilor utilizați);
3. Reconciliere între contul de profit și pierdere, respectiv situația capitalului mediu angajat, consolidate, întocmite în cadrul situațiilor financiare separate și contul de profit și pierdere, respectiv bilanțul, incluse în situațiile financiare anuale întocmite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (dacă sunt auditate) sau situațiile financiare anuale statutare (în cazul în care situațiile financiare anuale întocmite în conformitate cu IFRS nu sunt auditate);
4. O descriere a metodologiei de cost, inclusiv referințe la standardul de cost, metodologii de alocare și evaluare, tratamentul costurilor indirecte;
5. O notă privind obligația de nediscriminare (prezentarea decontărilor interne, suficient de detaliat în vederea justificării respectării obligației de nediscriminare);
6. Opinia auditorului independent; și
7. Descrierea principiilor și politicilor contabile și a principiilor contabile reglementate.

#### **5.6. Concluzii cu privire la obligațiile specifice impuse operatorului cu putere semnificativă**

ANCOM propune menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a următoarelor obligații:

- obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate;
- obligația de transparență;
- obligația de nediscriminare;
- obligația de control al tarifelor, inclusiv de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri, la nivelul tarifelor maxime pentru serviciile de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe și în vederea tranzitului național comutat al apelurilor determinate pe baza modelului LRIC;
- obligația de evidență contabilă separată.

De asemenea, ANCOM propune retragerea obligației de a achiziționa serviciile de interconectare în vederea terminării la puncte fixe a apelurilor, oferite de alți furnizori de rețele de comunicații electronice, la tarife cel puțin egale cu cele bazate pe principiul reciprocității, în termen de 30 de zile de la data comunicării măsurilor finale.

---

<sup>63</sup> Anexa la Recomandarea Comisiei Europene 2005/698/CE.