

CENTRALIZATORUL OBSERVAȚIILOR TRANSMISE ÎN PERIOADA DE CONSULTARE PUBLICĂ

la proiectele Deciziilor privind stabilirea tarifelor serviciilor de interconectare furnizate de S.C. „Mobifon” – S.A. și S.C. „Orange România” - S.A. pe piețele accesului la propriile rețele de telefonie mobilă în vederea terminării apelurilor pe baza unui model de calculație a costurilor medii incrementale pe termen lung (18 mai 2006)

- Versiune publică pentru discuții cu reprezentanții industriei care au transmis comentarii la aceste proiecte de decizii -

AGENDA	ASPECTE SEMNALATE
<p>1. Modelul de calculație a costurilor</p> <p>a. Previziuni și parametri de modelare ai cererii</p> <p><i>i. evoluția generală a pieței până în anul 2009</i></p>	<p><i>Orange:</i> nevoia de dezvoltare pentru a crea noi servicii nu este luată în calcul. Modelul limitează veniturile din interconectare la structura de cost cunoscută sau estimată în prezent.</p> <p><i>Romtelecom:</i> Previziunile ANRC trebuie să fie rezonabile și în același timp să aibă în vedere creșterile semnificative constante înregistrate în ultimul timp.</p>
<p><i>ii. cotele de piață ale operatorilor de rețele mobile</i></p>	<p><i>Vodafone:</i> previzionează o cotă de piață în anul 2009 de 25-33%;</p> <p><i>Vodafone</i> (18.05.2006): scoaterea la licitație a încă 2 licențe 3G poate aduce pe piață încă doi operatori, iar cu 6 operatori în 2009, cotele de piață se vor reduce.</p> <p><i>Orange:</i> previzionează o cotă de piață de 40% în anul 2009, ce ar fi putea fi atinsă de <i>Orange</i> dacă nu s-ar fi realizat orientarea tarifelor în funcție de costuri. Întrucât ANRC a impus aceste măsuri, o cotă de piață de 37.5% în anul 2009 este mai probabilă pentru fiecare din cei 2 operatori.</p> <p><i>Telemobil</i> (18.05.2006): reducerea tarifelor de interconectare de la 11</p>

	<p>cenți USD/minut la 10 cenți USD/minut nu a contribuit la reducerea cotei de piață, prin urmare argumentul furnizat de operatori, conform căruia după finalizarea procesului de orientare a tarifelor în funcție de costuri, cota lor de piață se va reduce, este fals</p> <p><u>Telemobil (18.05.2006)</u> mizează pe o dublare a cotei sale de piață până în anul 2009</p> <p><u>Romtelecom (18.05.2006)</u>: pe piețele unde există 2 operatori care domină piața, așa cum este cazul României, intrarea pe piață a unor noi operatori sau creșterea cotei de piață a celorlalți operatori existenți este foarte dificilă</p>
<p>iii. <i>servicii de transmisiuni de date</i></p>	<p><u>Romtelecom</u>: Spre deosebire de modelul hibrid al Romtelecom, unde economiile de scop datorate serviciilor de transmisiuni de date au avut un impact semnificativ în scăderea tarifelor de interconectare pentru serviciile de voce, în modelul „bottom-up” impactul creșterii serviciilor de transmisiuni de date asupra tarifelor de terminare pentru serviciile de voce este nerelevant.</p> <p><u>Vodafone</u>: Previziunile folosite de OVUM Europe Ltd. (Marea Britanie) pentru serviciile GPRS sunt prea optimiste. Raportul IDC ar trebui utilizat, iar nu documentația OVUM Europe Ltd. (raportul IDC furnizează informația conform căreia utilizarea „2G” GPRS are o tendință descendentă)</p>
<p>iv. <i>cota de piață aferentă serviciilor GPRS</i></p>	<p><u>Vodafone</u>: Modificarea nivelului serviciilor GPRS până la -25% în anul 2009, conform studiului IDC și pentru a ține cont de evoluția viitoare a serviciilor 3G.</p>

<p>v. <i>raportul dintre traficul facturat și traficul real înregistrat în rețea (efectul apelurilor nereușite, „beep-urile”)</i></p>	<p><u>Vodafone</u>: Majorarea raportului dintre cele două tipuri de trafic de la 30% la 40% ca urmare a evidențelor constatate în rețeaua Vodafone. Aplicarea unui factor suplimentar de congestie (<i>surge factor</i>) de 1,2 pentru a acoperi vârfurile de trafic aferente fiecărei celule (suma traficului în BH la nivel de celule depășește traficul BH al întregii rețele, corespunzător <i>busiest BH</i>).</p> <p><u>Vodafone (18.05.2006)</u>: durata efectuării apelului crește în contextul portabilității numerelor</p> <p><u>Orange</u>: acest raport este în realitate mai mare decât cel considerat de ANRC, întrucât s-a constatat o tendință de creștere a efectului „beep-urilor” și în general a apelurilor nereușite în anul 2004, comparativ cu anul 2003. Nu există nici un indiciu care să conducă la concluzia că acest fenomen se va reduce în viitor, față de nivelul înregistrat în anul 2004.</p> <p><u>Telemobil: (18.05.2006)</u>: atunci când serviciile de voce sunt ieftine scade numărul „beep”-urilor și al SMS-urilor</p>
<p>vi. <i>ponderea traficului în orele de vârf (% of BH traffic in the busy day)</i></p>	<p><u>Vodafone</u>: 10% reflectă corect valorile traficului în orele de vârf, și este consistent cu modelele UK și Suedia.</p> <p><u>Orange</u>: Proporția traficului în orele de vârf a fost redusă de la 10% la 9%, însă datele demonstrează că 10% este proporția care reflectă în mod corect traficul în orele de vârf (iar modelele UK și Suedia folosesc aceeași pondere de 10%)</p>
<p>vii. <i>IBT multihop factor prea mic</i></p>	<p><u>Vodafone</u>: Modificarea factorului de la 1,6 la 1,94, întrucât un factor de 1,6 se traduce printr-o dispunere perfectă a echipamentele de tip</p>

	<p>BTS (format fagure, cu BSC-ul situat perfect în centru, respectiv maximum 2 niveluri de BTS), ceea ce nu se întâmplă în realitate.</p> <p><u>Orange (18.05.2006)</u>: pe o piață mai puțin dezvoltată efortul pentru rețeaua de transmisiuni este mai ridicat, față de alte piețe care au linii închiriate. De aceea multihop-urile au o dimensiune mai redusă în UK, Suedia (factorul multihop utilizat în aceste modele fiind 1,3, respectiv 1,4). Factorul depinde de condiții geografice, spectru etc. Ignorarea investițiilor în infrastructură făcute de <i>Orange</i>, datorită unor factori obiectivi, printre care tarifele exagerat de mari ale operatorului Romtelecom pentru linii închiriate, nu reprezintă o abordare corectă.</p> <p><u>Romtelecom (18.05.2006)</u>: modelul „bottom-up” în abordarea „scorched node” este modelul operatorului eficient.</p>
<p>b. Alocarea HLR între incrementele modelului (registru permanent de identificare)</p>	<p><u>Vodafone</u>: alocarea HLR 50% pe incrementul „utilizatori” este inconsistentă cu principiul „calling party pays”, întrucât HLR ar trebui recuperată integral din apeluri.</p> <p><u>Orange</u>: Modelul OVUM Europe Ltd. alocă 50% din costurile HLR pe incrementul trafic și 50% pe incrementul utilizatori, deși într-o versiune mai veche a modelului acest cost era 100% alocat pe incremental trafic</p>
<p>c. Reconciliere cu situațiile financiare ale operatorilor <i>i. Cheltuielile de capital (reconciliere cu situațiile financiare ale operatorilor)</i></p>	<p><u>Orange</u>: Datorită creșterilor rapide de volume de trafic, există o întârziere a investițiilor în rețea, în raport cu creșterile de trafic. Astfel, activele (rețeaua) raportate de operator în perioada 2003-2005 sunt cu mult sub necesarul real pentru a deservi traficul. Aceasta înseamnă că sunt necesare investiții suplimentare în viitor pentru a asigura o</p>

capacitate corectă a rețelei. Echilibrul se realizează atunci când piața atinge maturitatea, respectiv peste 3-4 ani. Modelul încearcă reconcilierea artificială a numărului de echipamente cu un nivel subestimat al acestora, extrapolând aceste subestimări până în anul 2009.

Orange (18.05.2006): sunt respectate condițiile de calitate din licență, dar nu este îndeplinit și în anumite ore de vârf sau în anumite arii. Acest decalaj al investițiilor, până în anul 2009, când piața se va maturiza, se materializează în tarife mai mari.

Toate rețelele de telecomunicații au un minim de capacitate, dar există o diferență între operatorii de pe piețele mature și cei de pe piețele în curs de dezvoltare.

Vodafone: Trebuie recunoscute toate categoriile de costuri independente de rețea care au fost recunoscute în modelul hibrid pentru Romtelecom, fiind necesar ca recuperarea acestora să fie permisă:

- Non-network CAPEX > X% din network CAPEX
- Non-network OPEX > X% din network OPEX

Romtelecom: Din analiza situațiilor financiare ale Operatorilor aferente anului 2004, modelul supraestimează cheltuielile de capital cu 35% pentru *Orange*, 42% pentru *Vodafone*, fără a lua în calcul efectul scăderii valorilor activelor moderne echivalente. Prin urmare, costurile unitare ale echipamentelor trebuie reduse cu 31%, incluzând și efectul ajustării GRC/GBV.

Telemobil (18.05.2006): dacă afirmația conform căreia cota de piață

	<p>este în declin este adevărată, înseamnă că cei doi operatori vor avea un număr descrescător de utilizatori în anul 2009, și un trafic pe utilizator constant, ceea ce se traduce printr-un nivel al cererii în ușoara scădere. Prin urmare, acest decalaj între investiții și nivelul cererii se va „autoregla” în anul 2009, fără ca operatorii să fie nevoiți să construiască rețea, în plus față de nivelul existent.</p>																		
<p><i>ii. Cheltuielile operaționale (reconciliere cu situațiile financiare ale operatorului)</i></p>	<p><u>Romtelecom</u>: Modelul supraevaluează cheltuielile operaționale cu 31% pentru <i>Orange</i> și cu 14% pentru <i>Vodafone</i>, în principal datorită supraestimării cheltuielilor operaționale de rețea. Astfel, modelul:</p> <ul style="list-style-type: none"> - subestimează costurile cu amănuntul legate de atragerea de noi clienți cu 55 mil. Euro în anul 2004 - nu include explicit plățile de interconectare (în mod normal, 10-15% din venituri) și costurile cu creanțele nerecuperabile (1,4% din venitul din servicii facturat în anul 2004 conform S.C. Mobifon S.A. 20-F mai 2005) estimate la 50 mil. Euro în 2004 <p>Din informațiile financiare ale S.C. Mobifon S.A. aferente anului 2004 pot fi determinate costurile de achiziție a abonaților:</p> <table border="1" data-bbox="905 1006 1936 1351"> <thead> <tr> <th><u>Indicator</u></th> <th><u>Sursa</u></th> <th><u>Suma</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Venituri din servicii (mil \$)</td> <td>TIW 2004</td> <td>686.3</td> </tr> <tr> <td>OIBDA \$m</td> <td>TIW 2004</td> <td>344.9</td> </tr> <tr> <td>Cash Opex (\$ m)</td> <td>Calculație</td> <td>341.4</td> </tr> <tr> <td>2004 Mediu Euro/\$</td> <td>www.oanda.com</td> <td>0.805</td> </tr> <tr> <td>Cash Opex (Euro m)</td> <td>Calculație</td> <td>275</td> </tr> </tbody> </table>	<u>Indicator</u>	<u>Sursa</u>	<u>Suma</u>	Venituri din servicii (mil \$)	TIW 2004	686.3	OIBDA \$m	TIW 2004	344.9	Cash Opex (\$ m)	Calculație	341.4	2004 Mediu Euro/\$	www.oanda.com	0.805	Cash Opex (Euro m)	Calculație	275
<u>Indicator</u>	<u>Sursa</u>	<u>Suma</u>																	
Venituri din servicii (mil \$)	TIW 2004	686.3																	
OIBDA \$m	TIW 2004	344.9																	
Cash Opex (\$ m)	Calculație	341.4																	
2004 Mediu Euro/\$	www.oanda.com	0.805																	
Cash Opex (Euro m)	Calculație	275																	

	Nr. mediu de abonați (m)	TIW 2004	4.05
	Adăugare netă de clienți (m)	TIW 2004	1.45
	Selectie lunară (Churn)- %	Mobifon 20-F mai 2005	1.90
	Adăugare brută de clienți (m)	Calculație	2.37
	ARPU (\$)	TIW 2004	14.13
	SAC/ARPU	Mobifon 20-F mai 2005	3.0
	SAC (Euro)	Calculație	34.12
	Costuri achiziție abonat (Euro m)	Calculație	81
d. Echipamentele de rețea			
<i>i. Costurile echipamentelor de rețea – nivelul de agregare, evoluția costurilor unitare</i>	<p><u>Vodafone:</u> Costurile echipamentelor sunt afectate de componenta de software în proporție de 60% pentru echipamentele de tip MSC și BSC și între 25-30% pentru celelalte echipamente.</p> <p><u>Romtelecom:</u> Costurile site-urilor, costurile de instalare, costurile propriu-zise ale echipamentelor sunt modelate într-o singură categorie, cu toate că modelarea separată a acestora ar fi fost mai indicată, datorită duratelor de viață și evoluțiilor diferite în ceea ce privește prețurile MEA. Costuri de instalare – modelate separat, durata de viață de 20-25 ani, MEA constant. Echipamentele propriu-zise – 8-10 ani, -5% MEA anual (în termeni reali)</p> <p><u>Orange:</u> reducerile de prețuri ale echipamentelor considerate în model (-5%), incluzând inflația, sunt prea mari (respectiv -7% excluzând inflația).</p>		

<p>ii. <i>Costurile anuale cu activele imobilizate (metoda de depreciere)</i></p>	<p><u>Romtelecom</u>: Modelul hibrid Romtelecom utilizează altă metodă pentru deprecierea economică, motivația ANRC fiind bazată pe considerentele practice pe care le implică determinarea nivelului adecvat al <i>tiltului</i>. În același timp, în modelul bottom-up, ANRC a acceptat utilizarea anuităților constante (<i>tilted annuities</i>) ca cel mai bună metodă pentru deprecierea economică.</p>
<p>iii. <i>Durata de viață a activelor imobilizate</i></p>	<p><u>Vodafone</u>: Duratele de viață utile, în concordanță cu situațiile financiare, sunt de 8 ani pentru echipamentele de rețea și de 3 ani pentru software. Costurile aferente echipamentelor sunt afectate de componenta de software în proporție de 60% pentru MSC și BSC și între 25-30% pentru celelalte echipamente.</p> <p><u>Vodafone</u> (18.05.2006): Operatorii nu au clădiri în proprietate, ci închiriază spațiile.</p> <p><u>Romtelecom</u>: Durată de viață prea scurtă pentru echipamentele de tip BTS, micro și pico. Ca o aproximare generală, costurile de instalare egalează costurile echipamentelor, ceea ce s-ar traduce, în cazul unei modelări cumulate, în 14-17,5 ani durată de viață (operatorul propunând 15 ani ca medie) și -2,5% scăderea anuală în termeni reali.</p> <p><u>Romtelecom</u> (18.05.2006): Duratele de viață scăzute trebuie să se reflecte și nivelul investițiilor curente (care ar trebui să reflecte înlocuirea activelor amortizate complet după 5-6 ani). Investițiile anunțate de operatori, istoric, au fost mai mari decât investițiile curente, ceea ce înseamnă ca rețeaua nu a fost înlocuită în marea sa parte (deși durata de viață menționată de operatori ar conduce la o astfel de concluzie)</p>

	<p><u>Orange:</u> Durata de viață a activelor (ex. BTS, BSC, TRX) trebuie redusă de la 10 ani, la 5 ani întrucât 10 ani era durata de viață prevăzută de legislație la momentul colectării acestor informații de către ANRC, însă, în data de 30 noiembrie 2004 legislația românească s-a modificat, prevăzând acum durate de viață pentru echipamente de telecomunicații de 6 ani. Astfel, s-a produs alinierea acestor durate de viață cu cele prevăzute în politicile de depreciere ale <i>Orange</i> (confirmat și prin cerințele Sarbanes Oxley, IFRS, auditori independenți, specialiști GSM). Utilizarea duratelor de viață contabile și fiscale (BSC, BTS, Radio TRX – 5 ani) corespunde duratei de viață economice a echipamentelor.</p>												
<p>iv. <i>Factorii de utilizare, ajustarea „scorched node”, durata previzionată de punere în funcțiune (parametrii de calibrare)</i></p>	<p><u>Vodafone:</u> Durata corectă previzionată de punere în funcțiune a BTS este de 12 luni, datorită perioadelor extinse de planificare. Modificarea factorilor de utilizare la 70% pentru TRX și 75% pentru BTS pentru a fi în concordanță cu experiența Vodafone și modelul SE.</p>												
<p>e. Factorii de rutare</p>	<p><u>Vodafone:</u> Factorii de rutare trebuie modificați, pentru a fi consistenți cu modelul autorității de reglementare din Marea Britanie, Ofcom, și pentru a fi consistenți cu factorii de rutare utilizați pentru resursele de comutație:</p> <table border="1" data-bbox="919 1084 1915 1247"> <thead> <tr> <th></th> <th>Apeluri <i>incoming</i></th> <th>Apeluri <i>on-net</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MSC</td> <td>1,9</td> <td>1,0</td> </tr> <tr> <td>IMC</td> <td>2,5</td> <td>1,0</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><u>Romtelecom:</u> Mesageria vocală este facturată separat de celelalte servicii, prin urmare factorii de rutare pentru apelurile <i>incoming</i> și <i>on-</i></p>		Apeluri <i>incoming</i>	Apeluri <i>on-net</i>	MSC	1,9	1,0	IMC	2,5	1,0			
	Apeluri <i>incoming</i>	Apeluri <i>on-net</i>											
MSC	1,9	1,0											
IMC	2,5	1,0											

	<p><i>net</i> trebuie modificați pentru a reflecta faptul că unele apeluri sunt terminate la nivelul VMS. (propune 5% apeluri terminate în căsuța vocală și un factor de rutare de 0,95 pentru apelurile <i>incoming</i> și, respectiv, de 1,95 pentru apelurile <i>on-net</i>)</p>
<p>f. Cheltuieli operaționale comune și de rețea- ex.: cheltuielile cu atragerea noilor utilizatori</p>	<p><u>Orange</u>: există un decalaj între perioada investițională și cheltuielile operaționale legate de acestea. În perioada de creștere (2003-2005), investițiile și veniturile au crescut mai repede decât cheltuielile operaționale, însă în perioada următoare, în care se tinde către o piață saturată, raportul OPEX/CAPEX va crește.</p>
<p>g. Costuri în creștere datorită aderării României la Uniunea Europeană (15% din 2007)</p>	<p><u>Orange</u>: Indicele de inflație trebuie să includă iminentele creșteri de prețuri din România, datorate intrării în UE, moment ce va aduce costuri semnificativ mai mari pentru <i>Orange</i>. Pentru a include efectul inflației Euro, cât și cel datorat accesului la Uniunea Europeană, <i>Orange</i> propune includerea unei marje adiționale de 5% din anul 2007 până în anul 2009.</p> <p><u>Orange</u> (18.05.2006): creșterea salariilor în sectorul IT&C va fi mai semnificativă decât în alte sectoare de activitate, și în mod cert peste media creșterilor generale de prețuri</p> <p><u>Vodafone</u>: Până la atingerea convergenței în materie de prețuri între România și UE, diferența existentă se va resimți la nivel macroeconomic, prin creșterea prețurilor chiriilor, energiei, utilităților și a salariilor. Operatorul solicită luarea în considerare a unui nivel al inflației corespunzător, de 15%/an pentru cheltuielile operaționale</p> <p><u>Telemobil</u>: (18.05.2006): afirmația contrazice politica guvernamentală privind nivelul inflației. Indicele prețurilor a crescut</p>

	mai rapid decât celelalte prețuri ale țărilor care au aderat la UE
h. Marja pentru costuri comune	<p><u>Vodafone</u>: Costuri comune fixe x% din CAPEX anual</p> <p><u>Orange</u>: Costurile comune sunt alocate în mod excesiv în categoria „retail cost”. Doar 6% este marja alocată costurilor comune, în timp ce în cazul Romtelecom a fost aplicată o marjă de 8%. Operatorii mobili înregistrează costuri comune mai mari, prin urmare <i>Orange</i> propune ca această marjă să fie 10%.</p>
i. Tratatamentul tarifului de licență (cost comun sau cost comun elementelor de rețea)	<u>Vodafone</u> : Operatorul consideră că licența GSM trebuie tratată ca un cost comun al rețelei (NCOM conform modelului OVUM Europe Ltd.) și nu ca un cost comun general (COMMON), întrucât aceasta este obligatorie pentru construirea rețelei.
j. Inflația	<p><u>Orange</u>: în cadrul întâlnirii avute cu OVUM Europe Ltd. în cursul perioadei de consultare publică, acesta a afirmat că inflația este, în fapt, inclusă în model, prin utilizarea conceptului de activ modern echivalent (MEA).</p> <p><u>Vodafone</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ modelul nu include nivelul ratei inflației, produce rezultate reale (chiar și având în vedere evoluția prețurilor MEA); ▪ nivelul ratei inflației trebuie să țină cont de diferențialul de inflație față de zona EUR; propune modificarea rezultatelor modelului ca urmare a luării în calcul a nivelului ratei inflației monedei naționale comunicat de către BNR
k. Altele	<u>i. Vodafone</u> : majorarea numărului fiecărui tip de echipament de rețea

<p>i. <i>Echipamentele de test</i></p> <p>ii. <i>Modelarea capacității intermitente</i></p> <p>iii. <i>Legăturile între MSC-urile de tranzit</i></p> <p>iv. <i>IMC/IBT links</i></p>	<p>pentru a include echipamentele utilizate pentru teste</p> <p><u>ii. Vodafone:</u> Modelul „bottom-up” trebuie să conțină ajustări pentru anumite vârfuri de scurtă durată ale traficului, generate de evenimente speciale caracterizate de un număr mare de oameni pe o suprafață mică la un moment dat (concerte, meciuri, etc.). Modelul „bottom-up” trebuie să includă costurile unitare ale site-urilor temporare. (CAPEX similar cu cele permanente, iar cel operațional mai scăzut în perioadele de neutilizare și mai ridicat în perioadele de utilizare).</p> <p>iii. <u>Vodafone:</u> rețeaua nu este funcțională întrucât nu sunt modelate legăturile dintre echipamentele de tip MSC de tranzit (<i>fully meshed</i>): numărul legăturilor de transmisiune între switch-urile de tranzit = (numărul de switch-uri de tranzit)*(numărul de switch-uri de tranzit-1). Costul fiecărei legături de transmisie poate fi estimat ca egal cu cel al echipamentelor de tip IMC, cu o capacitate minimă STM1</p> <p>iv. <u>Vodafone:</u> Mărimea legăturilor de transmisie trebuie să fie calculate proporțional cu suprafața totală a țării, deoarece sunt utilizate indiferent de acoperirea GSM.</p> <p><u>Orange, Vodafone:</u> inconsistența modelului (folosirea metodelor de tip „benchmarking” acolo unde există date specifice furnizate de Operatori (ex. raza celulei), și viceversa, ignorarea metodelor de tip „benchmarking” acolo unde nu există nici o particularitate deosebită față de alte țări (ex. alocarea HLR)</p>
<p>2. Stabilirea tarifelor</p>	
<p>a. Externalitatea de rețea – necesitate,</p>	<p><u>Orange:</u> Operatorul consideră că atragerea utilizatorilor marginali în</p>

cuantum

rețelele operatorilor (fixe sau mobile) produce un anumit beneficiu social, prin urmare costurile înregistrate de operatorii care întreprind o astfel de activitate fiind necesar a fi recuperate în mod corect de la toți operatorii dintr-o țară. Acest principiu este recunoscut de statul român prin politica sa de implementare a Serviciului Universal.

Operatorul consideră că în cazul României problema utilizatorilor marginali este mai relevantă chiar decât în Marea Britanie, datorită proporției substanțiale a persoanelor cu venituri mici, pentru care subvențiile reprezintă singura posibilitate de a deveni utilizatori de servicii de telefonie. *Orange* solicită aplicarea unei marje de 10% la costurile din anul 2009.

Vodafone: Operatorul solicită aplicarea unei marje de 10% peste nivelul costurilor rezultate din modelul LRIC, pentru că:

- externalitățile au fost acceptate de alte autorități de reglementare (UK, Grecia), iar unde nu au fost acceptate (Suedia), motivul a fost existența unei piețe saturate (nu este cazul României);
- externalitățile contribuie la creșterea bunăstării abonaților și a celor neabonați;
- externalitatea de rețea poate fi măsurată (Oftel, PTS);
- argumentele ANRC pentru excluderea externalității nu sunt valide din următoarele considerente:

1. faptul că nu au fost incluse în cazul Romtelecom se datorează faptului că Romtelecom nu poate atrage noi clienți, timpul de așteptare pentru a deveni abonat este foarte lung, în schimb, operatorii mobili au o creștere rapidă, cu costuri mare de atragere a noilor clienți;

2. faptul că panta de ajustare graduală acoperă externalitatea până în anul 2009, când piața va fi saturată, nu este corect. Diferența

	<p>nu se datorează includerii externalității, ci faptului că modelul este unul teoretic, reflectă o rețea nefuncțională și un nivel de eficiență ce nu poate fi atins în practică.</p> <p><u>Romtelecom:</u> Operatorul a citat din declarațiile Vodafone 20-F Filing din 19 mai 2005: "Istoric, politica companiei a fost aceea de a limita măsura în care sunt subvenționate costurile terminalelor. Credem că lipsa unor subvenții semnificative a terminalelor contribuie la reducerea migrației utilizatorilor (eng. Churn) spre alte rețele, prin atragerea clienților care ne aleg pentru calitatea serviciilor oferite, mai degrabă decât în scopul obținerii unor terminale la prețuri subvenționate și apoi a se deconecta de la rețeaua noastră. În plus, lipsa unei subvenții complete a terminalelor reduce costul atragerii de noi utilizatori și deci accelerează recuperarea costurilor de la aceștia."</p>
<p>b. Costul mediu ponderat al capitalului (WACC)</p>	<p><u>Vodafone:</u> Reconcilierea între costul capitalului determinat de ANRC (17,52%) și cel determinat de Vodafone prin aceeași metodologie (25,76%).</p> <p><u>Romtelecom:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Costul capitalului calculat pentru cei 2 Operatori este nejustificat de mare comparativ cu cel aplicat în cazul Romtelecom - Singurii parametri care ar putea genera o remunerație diferită în rețelele mobile, față de cele fixe sunt: <i>asset beta</i>, <i>debt margin</i> și <i>debt equity ratio</i>. Or, în condițiile României, ar fi rezonabil ca acești parametri să conducă la un cost al capitalului mai mic în cazul operatorilor mobili, față de Romtelecom. Argumente: - la momentul tranzacției Vodafone - <i>debt yield</i> 8,25%, <i>gearing</i> 7%; - situațiile financiare consolidate ale <i>Orange</i> pentru 2000-2002 indică un

	<p>WACC de 15,6%;</p> <ul style="list-style-type: none"> - riscurile investițiilor sunt mai mici pentru operatorii mobili decât la Romtelecom (datorită tendințelor manifestate la nivelul cererii de servicii); - ar trebui calculat un singur cost al capitalului pentru ambii Operatori (nu există riscuri specifice, diferite). <p><u>Telemobil</u> (18.05.2006): solicită publicarea metodologiei de determinare a costului mediu ponderat al capitalului, întrucât nu a putut face comentarii pe acest subiect, necunoscând principiile ce au stat la baza calculului</p>
<p>c. Tarife unice sau diferențiate în orele de vârf/în afara orelor de vârf</p>	<p><u>Vodafone:</u> Tarifele unice sunt inconsistente cu practica europeană și cu tratamentul aplicat Romtelecom. Propune impunerea unui tarif mediu 24h, cu obligația Operatorilor de a notifica ANRC eventualele modificări cu 3-6 luni în avans.</p> <p><u>Telemobil:</u> În condițiile în care Operatorii aplică, pe piața cu amănuntul, planuri tarifare diferențiate (e.g. oferte cu trafic nelimitat sau foarte ieftin în off-peak), dacă tarifele de terminare în rețelele lor vor fi uniforme pe parcursul zilei, atunci:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ar da posibilitatea celor 2 Operatorilor să abuzeze de poziția de piață; • ar discrimina ceilalți operatori, care nu ar putea oferi propriilor utilizatori tarife mai mici în off-peak, similare celor practicate de cei 2 Operatori. <p><u>Orange:</u> Tariful de interconectare să fie impus sub forma unui tarif mediu. Astfel, Operatorii vor putea diferenția tarifele pe paliere orare,</p>

	practică des întâlnită în țările europene.
d. Panta de ajustare graduală a tarifelor	
<i>i. Necesitate</i>	<p><u>Vodafone:</u> Operatorul propune minimum 4 ani perioadă de tranziție, la interval de 1 an (iulie 2006-iulie 2010)</p> <ul style="list-style-type: none"> • reduceri mai mici în primii 2 ani (sub media UE); • panta de ajustare graduală propusă este una din cele mai agresive din Europa; • periclitează activitatea operațională și capacitatea de investiție, distorsionând piața telefoniei mobile; • 14,8% scădere anuală este dublul mediei în UE (conform celui de-al XI-lea Raport). <p><u>Telemobil:</u> Argumentele publicate de ANRC nu justifică adoptarea unei ajustări graduale, ci aplicarea imediată a tarifelor fundamentate pe costuri, întrucât:</p> <ul style="list-style-type: none"> • obligația de orientare pe costuri a fost impusă în anul 2003 și de atunci cei 2 Operatori au avut suficient timp, cu atât mai mult cu cât sunt în culpă prin nefurnizarea modelelor „top-down”; • diferența mare între tarife și costuri – amânarea implementării a creat Telemobil pierderi semnificative, materializate atât în plăți necuvenite, cât și în imposibilitatea creșterii cotei de piață. <p><u>Romtelecom:</u> Tarifele trebuie orientate imediat în funcție de costuri, întrucât:</p> <ul style="list-style-type: none"> • consumatorii cu venituri reduse ai Romtelecom subvenționează consumatorii mobili. În plus, această situație are un efect de multiplicare datorită impactului asupra concurenței și investițiilor;

	<ul style="list-style-type: none"> • subminează în mod progresiv capacitatea industriei de a furniza serviciu universal; • stimulează substituția fix-mobil și subminează dezvoltarea ADSL datorită puterii de cumpărare reduse a consumatorilor și a economiilor de scară reduse datorate dispersiei cererii; • asimetria reglementării operatorilor de rețele mobile în detrimentul operatorilor de rețele fixe este inechitabilă și sporește riscul de incertitudine în procesul decizional; • tarifele bazate pe costuri fiind un principiu stabilit de Comisia Europeană, scăderea era anticipată din momentul în care ANRC a făcut cunoscută intenția adoptării cadrului de reglementare comunitar. • cei 2 operatori au avut perioadă de tranziție de la la 11 la 10 cenți USD/minut; • majoritatea clienților sunt abonați <i>prepay</i>, deci faptul că clienții au contracte pe durată determinată este mai puțin relevant față de alte piețe; • Subvențiile pentru telefoane ale Operatorilor sunt limitate (conform Mobifon <i>SEC filings</i>) și prin urmare și investiția în achiziția clienților este limitată, astfel încât o tranziție rapidă către costuri nu va amenința investițiile în extinderea bazei de clienți. • Ofcom a aplicat o procedură de orientare a tarifelor în funcție de costuri în 2004/2005, în conjunctură similară (Operatorii aveau cunoștință despre orientarea pe costuri din 2001).
<p>ii. <i>Durata perioadei de tranziție</i></p>	<p><u>Vodafone</u>: Operatorul propune o perioadă de minimum 4 ani glide path la interval de 1 an (iulie 2006-iulie 2010)</p> <p><u>Orange</u>: Operatorul consideră că propunerea ANRC de a reduce cu</p>

	<p>30% tarifele într-un interval de 6 luni, luând în calcul nivelul actual deja scăzut al tarifelor (cele mai joase din Europa, după Lituania și Luxemburg), produce un impact direct și excesiv asupra societății, propunând în acest sens ca reducerea tarifelor să se realizeze anual (1 iulie a fiecărei perioade de tranziție);</p> <p><i>Romtelecom:</i> Operatorul consideră că precedentul creat în cazul orientării în funcție de costuri a tarifelor de interconectare ale Romtelecom impune aplicarea unui remediu echivalent în cazul celor 2 Operatori și implicit o perioadă de tranziție mai scurtă. Alte autorități de reglementare care au adoptat pantele de ajustare graduală au stabilit perioade de tranziție mai scurte (Islanda, Norvegia, PT).</p>
<p>iii. <i>Formă liniară sau ajustată</i></p>	<p><i>Vodafone:</i> Reducere mai mică în primii doi ani (iulie 2006,2007 și 2008), urmată de una mai abruptă în următorii doi ani.</p> <p><i>Orange:</i> Reducerea tarifelor să se facă neliniar, ci 40% în primele 2 etape și 60% în 2008-2009.</p> <p><i>Romtelecom:</i> Operatorul consideră că se impune aplicarea unui remediu echivalent celui aplicat Romtelecom și implicit o perioadă de tranziție cu o reducere substanțială de la bun început</p>
<p>iv. <i>Pierderile industriei ca urmare a amânării deciziei</i></p>	<p><i>Romtelecom:</i> Profituri neașteptate pentru cei 2 operatori și, respectiv, costuri suplimentare de 91 mil. EURO pentru operatorii de rețele fixe (din care 58 mil. EURO vor fi suportate de Romtelecom), valoare care include: costul amânării deciziei ANRC față de 01 ianuarie 2006 (4 mil. EUR), costul aplicării pantei de ajustare graduală (30 mil. EUR),</p>

	<p>costurile suplimentare rezultate din supraestimarea costurilor reale ale terminării apelurilor de voce în rețelele celor doi operatori (57 mil. EUR).</p> <p><i>Telemobil:</i> Pierderi semnificative materializate în plăți necuvenite și imposibilitatea creșterii cotei de piață a Telemobil.</p>
3. <u>Observații generale privind proiectul de decizie</u>	<i>Orange:</i> Procesul început în anul 2003 este pe cale de a fi finalizat în anul 2006, însă operatorul consideră că modelul de calculație a costurilor de tip LRIC continuă să fie inoportun. Piața românească este încă dinamică, nu a ajuns la saturație și poate avea încă evoluții imprevizibile
a. Data/datele intrării în vigoare a noilor tarife	<p><i>Orange & Vodafone:</i> Perioada de tranziție să fie 4 ani, începând din iulie 2006, până în iulie 2010.</p> <p><i>Romtelecom:</i> Echivalența cu Romtelecom – impune aplicarea de la 01.01.2006, retroactiv.</p>
b. Altele	<i>Telemobil:</i> Tarifele sunt prea mari. Pornind de la ipoteza că un apel în rețea consumă de două ori mai mult din resursele rețelei decât terminarea apelurilor, tariful de interconectare în vederea terminării apelurilor nu ar trebui să depășească 50% din tarifele de retail pentru apelurile on-net. Tariful de interconectare propus depășește cu 50% din tarifele de retail pentru apeluri în rețea, conform ofertelor comerciale ale Operatorilor (în special pentru segmentul de business).