

EXPUNERE DE MOTIVE

la măsurile Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe, 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

CUPRINS

Capitolul I	4
Introducere	4
1.1. Cadrul legislativ și reglementări în vigoare pe piețele relevante din sectorul de comunicații electronice din România	4
1.2. Scopul demersului de identificare și analiză a piețelor cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces, respectiv a piețelor de gros 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	8
1.3. Considerații cu privire la metodologia utilizată pentru identificarea și analiza piețelor relevante	9
1.4. Principalii indicatori de caracterizare a pieței cu amănuntul a serviciilor de telefonie la puncte fixe din România în perioada 2008 - 2012	11
1.5. Structura pieței de gros a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și a pieței de gros a serviciilor de tranzit a apelurilor în rețele publice de telefonie	17
1.6. Măsuri de reglementare în vigoare care influențează în mod direct sau indirect furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe, respectiv a serviciilor de origine la puncte fixe și tranzit comutat al apelurilor	20
Capitolul II	23
Piața relevantă cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces furnizate la puncte fixe	23
2.1. Definiția actuală a pieței relevante a serviciilor de acces furnizate la puncte fixe	23
2.2. Identificarea pieței relevante a produsului	23
2.2.1. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces de tip PSTN furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică (linie individuală, linie ISDN BRA) și serviciile de acces furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (linie ISDN PRA, trunchi digital)	24
2.2.2. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile și serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor de acces de tip PSTN	25
2.2.3. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces de tip IP (prin cablu coaxial, prin cablu de tip UTP/FTP, prin unde radio, prin fibră optică, fire metalice torsadate etc.) și serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul unei rețele de tip PSTN/ISDN/al unei rețele mobile de telefonie	27
2.2.4. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată și serviciile de acces furnizate la locațiile utilizatorilor finali	31
2.2.5. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte mobile și serviciile de acces la puncte fixe	31
2.2.6. Serviciile de acces la puncte fixe și serviciile de apeluri la puncte fixe	38
2.2.7. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și serviciile de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice	39
2.2.8. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului aferente serviciilor de acces furnizate la puncte fixe la nivelul pieței cu amănuntul	43
2.3. Piața geografică relevantă	43
Capitolul III	48
Aplicarea testului celor trei criterii în cazul pieței relevante corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe în rețelele publice de telefonie	48
3.1. Considerații generale	48
3.2. Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață	48
3.3. Dinamica pieței – tendința către concurență efectivă	51
3.3.1. Analiza structurii pieței relevante în funcție de cotele de piață ale furnizorilor	52
3.3.2. Evoluția tarifelor și a ofertelor pe piață	53
3.3.3. Bariere în calea dezvoltării pe piață	54
3.3.4. Presiuni concurențiale exercitate în mod indirect de la nivelul altor piețe	54
3.3.5. Concluzii preliminare cu privire la dinamica pieței	55
3.4. Eficiența aplicării legii concurenței	55
3.5. Concluzii cu privire la aplicarea „testului celor trei criterii”	55
Capitolul IV	56
Obligații specifice în sarcina furnizorului cu putere semnificativă	56
4.1. Măsuri de reglementare în vigoare în sarcina societății Romtelecom S.A. pe piața de acces la puncte fixe	56
4.2. Retragerea obligațiilor impuse în sarcina societății Romtelecom S.A.	56
4.3. Intrarea în vigoare a retragerii obligațiilor	56
CAPITOLUL V	57
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	57
5.1. Piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie	57
5.1.1. Descrierea serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate prin intermediul unei rețele publice de telefonie	57
5.1.2. Identificarea pieței relevante a produsului aferente serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie	63
5.1.3. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului identificate de către ANCOM	81
5.1.4. Piața geografică relevantă	81
5.2. Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	82
5.2.1. Descrierea serviciilor de tranzit al apelurilor într-o rețea publică de telefonie	82
5.2.2. Identificarea pieței relevante a produsului	83
5.2.3. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului identificate de către ANCOM	87
5.2.4. Piața geografică relevantă	88
5.3. Aplicarea testului celor trei criterii în cazul piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de origine la puncte fixe, respectiv serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	88

5.3.1. Considerații de ordin general	88
5.3.2. Aplicarea „testului celor trei criterii” în cazul pieței relevante corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie	90
5.3.3. Aplicarea „testului celor trei criterii” în cazul pieței serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	95
5.3.4. Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 în rețeaua Romtelecom S.A.	101
5.3.5. Concluzii cu privire la piețele relevante susceptibile de a fi reglementate ex ante corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe, respectiv serviciilor de tranzit comutat al apelurilor	101
CAPITOLUL VI	102
Analiza situației concurențiale pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	102
6.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia	102
6.2. Bariere la intrarea pe piață și evaluarea concurenței potențiale (absența concurenților potențiali)	104
6.3. Puterea de contracarare a cumpărătorilor	109
6.4. Concluzii cu privire la situația concurențială pe piața serviciilor de tranzit	111
CAPITOLUL VII	112
Obligații specifice în sarcina operatorului cu putere semnificativă pe piețele relevante identificate	112
7.1. Cadrul legal	112
7.2. Obligațiile impuse anterior în sarcina operatorului cu putere semnificativă	114
7.3. Retragera obligațiilor impuse în sarcina societății Romtelecom S.A. cu privire la furnizarea serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie. Intrarea în vigoare a retragerii obligațiilor.	115
7.4. Problemele concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a serviciilor de tranzit comutat al apelurilor	116
7.4.1. Refuzul de a negocia/refuzul de a acorda accesul	117
7.4.2. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul unor factori non-tarifari	117
7.4.3. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul tarifelor	118
7.5. Impunerea obligațiilor specifice în sarcina operatorilor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie	118
7.5.1. Principiile aplicate de ANCOM pentru stabilirea obligațiilor specifice	118
7.5.2. Obligațiile specifice propuse a fi impuse în sarcina societății Romtelecom S.A.	119

Capitolul I

Introducere

1.1. Cadrul legislativ și reglementări în vigoare pe piețele relevante din sectorul de comunicații electronice din România

Ca urmare a aderării României la Uniunea Europeană la data de 1 ianuarie 2007, Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (denumită în continuare *ANCOM* sau *Autoritatea*) are obligația, în conformitate cu art. 15 și 16 din Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice, astfel cum a fost modificată prin Directiva 2009/140/CE (denumită în continuare *Directiva-cadru*), transpuse în legislația națională prin dispozițiile Capitolului VII din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011 privind comunicațiile electronice, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 140/2012, 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. 92 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM trebuie să țină seamă de recomandarea Comisiei Europene privind piețele relevante ale produselor și serviciilor din sectorul comunicațiilor electronice ale căror caracteristici pot justifica impunerea unor obligații specifice în sarcina furnizorilor de rețele sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe piață („piețe susceptibile de a fi reglementate *ex ante*”), adoptată în conformitate cu art. 15 alin. (1) din Directiva-cadru, respectiv 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 temeiul art. 15 alin. (2) din Directiva-cadru. În temeiul dispozițiilor art. 92 alin. (2) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011 ANCOM poate identifica și alte piețe relevante decât cele incluse în recomandarea Comisiei Europene.

În mod concret, în prezent, Autoritatea trebuie să țină cont 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 (denumită în continuare *Recomandarea CE*), respectiv de Instrucțiunile Comisiei Europene 2002/C 165/03 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 (denumite în continuare *Instrucțiunile CE*).

Conform Recomandării CE, începând cu anul 2007, ANCOM a reluat analizele de piață în sectorul comunicațiilor electronice, demers care a cuprins revizuirea definițiilor piețelor relevante existente sau definirea unor noi piețe relevante, analizarea situației concurențiale pe aceste piețe în sensul determinării eventualelor furnizori cu putere semnificativă și revizuirea măsurilor de reglementare. Această activitate a implicat, după caz, menținerea, retragerea sau modificarea obligațiilor specifice impuse în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele relevante identificate sau impunerea de noi obligații.

Suplimentar față de parcurgerea la nivel național a procedurii de consultare publică, stabilite prin dispozițiile art. 135 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, adoptarea deciziilor președintelui ANCOM pe baza analizelor de piață se realizează cu respectarea procedurii de consultare europeană, prevăzute la art. 97 și 98 din același act normativ, prevederi care transpun dispozițiile art. 7 și art. 7a din Directiva-cadru. Astfel, conform cadrului legal în vigoare, după încheierea perioadei de consultare publică națională, ANCOM are obligația de a notifica, în același timp, Comisiei Europene, Organismului autorităților europene de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice (denumit în continuare *OAREC*) și autorităților naționale de reglementare din celelalte state membre ale Uniunii Europene măsurile propuse în cazul fiecărei analize de piață efectuate, împreună cu motivele care stau la baza adoptării acestora. În acest sens, ANCOM trebuie să transmită informații privind definiția/definițiile piețelor relevante identificate, 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, OAREC și celelalte autorități de reglementare pot transmite comentarii și observații cu privire la măsurile propuse de ANCOM în termen de

o lună de la data notificării, termen care nu poate fi prelungit. ANCOM are obligația ca, la adoptarea măsurilor propuse, să țină seama de observațiile și comentariile primite.

Dacă măsurile notificate vizează unele piețe relevante diferite de cele prevăzute în Recomandarea CE sau determinarea situației concurențiale pe aceste piețe, în sensul existenței sau nu a unor furnizori de rețele ori servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe piață, în situația în care Comisia Europeană consideră aceste măsuri de natură să afecteze comerțul între statele membre sau să creeze o barieră pentru piața unică ori dacă are rezerve serioase în privința compatibilității acestora cu dreptul Uniunii Europene, în special cu obiectivele autorității de reglementare, ANCOM nu poate adopta măsurile notificate pentru o perioadă de două luni, fără posibilitatea prelungirii acesteia. În acest termen de două luni, Comisia Europeană, ținând seama în cel mai înalt grad de opinie OAREC, poate adopta o decizie prin care să solicite ANCOM retragerea măsurii propuse și/sau o decizie de renunțare la rezervele formulate în legătură cu măsurile propuse. În primul caz, Comisia Europeană trebuie să atașeze deciziei o analiză detaliată și obiectivă privind rațiunile pentru care solicită ANCOM retragerea măsurilor propuse. Autoritatea poate modifica sau retrage măsurile propuse în termen de șase luni de la data adoptării deciziei. Dacă ANCOM decide să modifice măsurile propuse, atunci are obligația de a realiza o nouă consultare publică și de a re-notifica proiectul măsurii.

În ceea ce privește obligațiile specifice impuse furnizorilor cu putere semnificativă pe piață, articolul 7a din Directiva-cadru dispune o procedură distinctă de consultare publică europeană a acestora. Astfel, în cazul în care nu este de acord cu obligațiile specifice propuse de către ANCOM, în termen de o lună de la data notificării acestora, Comisia Europeană va transmite ANCOM și OAREC motivele pentru care apreciază că obligațiile specifice propuse ar putea crea o barieră pentru piața unică sau motivele pentru care își manifestă rezerve serioase în ceea ce privește compatibilitatea acestor măsuri cu dreptul Uniunii Europene. Obligațiile specifice nu pot fi adoptate pentru o perioadă de trei luni de la transmiterea scrisorii de răspuns de către Comisia Europeană. În această perioadă de trei luni ANCOM va coopera cu Comisia Europeană și OAREC pentru a identifica măsuri eficiente și adecvate care să asigure compatibilitatea cu dreptul Uniunii Europene, ținând seama de punctele de vedere exprimate de persoanele interesate și de nevoia de a asigura o practică de reglementare armonizată. Înainte de expirarea perioadei de trei luni, ANCOM poate modifica ori retrage obligațiile specifice propuse, având în vedere răspunsul Comisiei Europene și opinia OAREC, sau le poate menține. În replică, în termen de o lună de la expirarea perioadei de trei luni, Comisia Europeană, ținând seama și de opinia OAREC, poate emite o recomandare prin care să solicite ANCOM modificarea ori retragerea obligațiilor specifice propuse, prezentând și argumentele sale în acest sens, sau poate adopta o decizie de ridicare a rezervelor exprimate inițial. În cele din urmă, în termen de o lună de la emiterea recomandării sau adoptării deciziei de către Comisia Europeană, ANCOM va comunica Comisiei Europene și OAREC măsurile finale adoptate. În situația în care ANCOM decide să nu modifice sau să nu retragă obligațiile specifice propuse în conformitate cu recomandarea Comisiei Europene mai sus indicate, aceasta va trebui să transmită o justificare în acest sens.

Totodată, potrivit prevederilor art. 16 alin. (6) din Directiva-cadru, transpuse în legislația națională prin art. 96 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM are obligația de a efectua analize ale piețelor relevante și de a notifica, la nivel european, proiectele de măsuri corespunzătoare, în termen de trei ani de la adoptarea unor măsuri anterioare privind piețele respective. Cu titlu de excepție, această perioadă poate fi prelungită cu o perioadă suplimentară, de până la trei ani, atunci când ANCOM notifică o propunere de prelungire Comisiei Europene, motivată corespunzător, iar Comisia nu ridică obiecții în termen de o lună de la notificarea prelungirii.

În consecință, având în vedere că precedentele analize de piață cu privire la piețele relevante corespunzătoare serviciilor de acces furnizate la puncte fixe, serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie au avut loc în anul 2009, perioada de referință fiind intervalul 2004 - 2008, se impune evaluarea necesității revizuirii definițiilor piețelor relevante identificate de ANCOM, a situației concurențiale și a obligațiilor specifice impuse furnizorilor cu putere semnificativă pe aceste piețe, precum și evaluarea necesității definirii unor noi piețe relevante, în ceea ce privește serviciile de acces furnizate la puncte fixe, serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe sau serviciile de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

Această analiză de piață face parte din cel de-al doilea proces de revizuire a piețelor relevante, care a început în anul 2011. Până în prezent, în cadrul acestui proces, Autoritatea a revizuit piețele relevante ale serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie operate de 51 de furnizori (corespunzătoare pieței nr. 3 din anexa la Recomandarea CE) și, respectiv, cele aferente serviciilor de

terminare a apelurilor la puncte mobile în rețelele publice de telefonie operate de 6 furnizori (corespunzătoare pieței nr. 7 din anexa la Recomandarea CE). Măsurile au fost notificate Comisiei Europene, care și-a exprimat acordul cu privire la acestea¹. Pe baza observațiilor transmise de persoanele interesate, de Consiliul Concurenței și de Comisia Europeană, măsurile au fost finalizate și adoptate în luna ianuarie 2012.

Piețele relevante analizate de Autoritate pe care, în prezent, există obligații specifice impuse furnizorilor cu putere semnificativă sunt următoarele:

1. Piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie

Această piață cuprinde serviciile de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și utilizatorilor finali – persoane juridice, prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN, cele 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, precum și serviciile de acces la puncte fixe oferite prin intermediul rețelelor publice mobile sau al legăturilor radio directe pentru care, din punct de vedere tehnic, nu este disponibilă procedura de „hand-over” („predare” a gestiunii apelului la trecerea de la o celulă la alta).

Prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 1.015/2009, Romtelecom S.A. a fost desemnată furnizor cu putere semnificativă pe această piață, trebuind să respecte obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie cu care este interconectat, prin utilizarea procedurii de selectare și/sau preselecție a transportatorului și obligația de a nu condiționa furnizarea serviciului de acces la puncte fixe de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat.

De menționat că în cadrul aceluiași demers de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante cu amănuntul, Autoritatea a analizat și piața corespunzătoare serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe, considerând că pe această piață nu este necesară impunerea unor obligații specifice.

2. Piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie

Piața de origine a apelurilor la puncte fixe cuprinde serviciile de origine 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 0ZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii), indiferent de numărul național sau internațional apelat, și, respectiv, serviciile de origine a apelurilor către numerele naționale nongeografice din domeniul 0ZAB = 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 origine a apelurilor furnizate pentru propria activitate, indiferent de tehnologia sau mediul de transmisie utilizat, inclusiv a serviciilor de origine 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.

Piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor 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 operată de Romtelecom S.A.

Prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 1.014/2009, Romtelecom S.A. a fost desemnată ca furnizor cu putere semnificativă pe această piață, obligațiile impuse fiind acelea de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate, de transparență, de nediscriminare, de control al tarifelor și de evidență contabilă separată.

De menționat că, în cadrul analizei pieței serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, Autoritatea a analizat și piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 în rețeaua Romtelecom S.A., care cuprinde serviciul prin care se asigură preluarea apelurilor

¹Prin scrisorile de răspuns: EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Greffe(2008) D/22974 - RO/2011/1271, respectiv EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Greffe(2011) D/22975 - RO/2011/1272.

din toate rețelele publice de telefonie din România către serviciul de urgență 112 în rețeaua societății Romtelecom S.A. și transportul acestor apeluri prin rețeaua Romtelecom S.A. către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență. Având în vedere cadrul de reglementare incident în materie – constituit din prevederile Deciziei președintelui Autorității Naționale pentru Comunicații nr. 1.023/2008 privind realizarea comunicațiilor către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență, cu modificările și completările ulterioare – ANCOM a apreciat că nu sunt întrunite elementele pentru a defini această piață ca fiind susceptibilă de reglementare *ex ante*.

3. Piața serviciilor de acces la elemente de infrastructură

Această piață cuprinde serviciile de acces, total sau partajat, la bucla sau subbucla locală din cupru, la nivelul repartitoarelor principale sau al repartitoarelor intermediare, inclusiv la bucla locală la nivelul cabinetelor stradale ori al clădirilor până la care este instalată fibră optică, atunci când segmentul terminal este constituit din fire metalice de cupru sau cablu UTP/FTP, precum și la bucla locală din fibră optică, inclusiv serviciile de acces la bucla sau subbucla locală furnizate pentru propria activitate.

Prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 653/2010, Romtelecom S.A. a fost desemnată furnizor cu putere semnificativă pe această piață, trebuind să respecte obligațiile de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și infrastructurii asociate, de transparență, nediscriminare, control al tarifelor și evidență contabilă separată.

De asemenea, cu aceeași ocazie, ANCOM a analizat și piața corespunzătoare serviciilor de acces în bandă largă, ajungând la concluzia că aceasta este concurențială.

4. Piețele serviciilor de linii închiriate – segmente terminale

Piața relevantă susceptibilă de reglementare *ex ante*, definită de ANCOM, cuprinde serviciile care oferă segmentul terminal de linie închiriată – circuit total delimitat de un punct de interconectare pentru linii închiriate, situat la nivelul rețelei de transmisiuni regionale, al rețelei de transmisiuni locale subordonate sau al rețelei de acces subordonate, potrivit arhitecturii rețelei, și un punct terminal al rețelei situat în interiorul aceluiași județ cu punctul de interconectare, cu capacitatea de transmisie de până la și inclusiv 2 Mbps, indiferent de tehnologiile ori de protocoalele sau interfețele utilizate.

Prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 15/2011, Romtelecom S.A. a fost desemnată furnizor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de linii închiriate – segmente terminale cu capacitatea de transmisie de până la și inclusiv 2 Mbps, menținându-i-se obligațiile de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și infrastructurii asociate, de transparență, nediscriminare, control al tarifelor, respectiv de evidență contabilă separată.

În ceea ce privește piața serviciilor de linii închiriate – segmente terminale cu capacitate de transmisie mai mare de 2 Mbps, ANCOM a ajuns la concluzia că aceasta nu este susceptibilă de reglementare *ex ante*, retrăgându-i societății Romtelecom S.A. obligațiile specifice impuse anterior, în termen de un an de la intrarea în vigoare a măsurilor Autorității.

5. Piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe și piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile în rețelele publice de telefonie din România

Piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în fiecare rețea publică de telefonie din România cuprind serviciile de terminare a apelurilor de voce la puncte fixe la numere geografice, numere independente de locație și numere naționale scurte pentru servicii de interes public la nivel național, în fiecare rețea publică de telefonie, inclusiv serviciile furnizate pentru propria activitate, 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.

Prin Deciziile președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 53 – 103/2012, 51 de furnizori ce operează rețele publice de comunicații electronice, furnizând servicii de terminare a apelurilor, au fost desemnați furnizori cu putere semnificativă pe piața serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe, corespunzătoare rețelei publice de comunicații electronice pe care o operează fiecare dintre ei. Tuturor furnizorilor cu putere semnificativă pe piață li s-au impus obligațiile de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice și a infrastructurii asociate, de transparență, nediscriminare și obligația referitoare la recuperarea costurilor și controlul tarifelor.

Piețele serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile în fiecare rețea publică de telefonie din România cuprind serviciile de terminare a apelurilor de voce la numere nongeografice pentru servicii de comunicații electronice furnizate la puncte mobile, în fiecare rețea publică de telefonie, indiferent de

tehnologia sau mediul de transmisie utilizat ori de originea națională sau internațională a apelurilor, inclusiv serviciile furnizate pentru propria activitate.

Prin Deciziile președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 104 – 109/2012, un număr de 6 operatori de rețele publice mobile din România au fost desemnați furnizori cu putere semnificativă pe piața serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile corespunzătoare rețelei publice de comunicații electronice pe care o operează fiecare dintre ei. Tuturor furnizorilor cu putere semnificativă pe piață li s-au impus obligațiile de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice și a infrastructurii asociate, transparentă, nediscriminare și obligația referitoare la recuperarea costurilor și controlul tarifelor.

6. Piețele serviciilor de transmisie în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de televiziune și de radiodifuziune

Piețele relevante definite de Autoritate sunt următoarele:

a) Piața serviciilor de transmisie în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de televiziune la nivel local și național, care cuprinde transmisia inițială în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de televiziune la nivel național și local, transportul acestor servicii de programe prin rețelele de comunicații electronice și transmiterea finală, în integralitate și fără nicio modificare, a serviciilor publice de programe de televiziune în vederea recepționării de către utilizatorii finali.

b) Piața serviciilor de transmisie în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de radiodifuziune în banda de frecvențe FM, la nivel local și național, care cuprinde transmisia inițială în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de radiodifuziune în banda de frecvențe FM, la nivel local și național, transportul acestor servicii de programe prin rețelele de comunicații electronice și transmiterea finală, în integralitate și fără nicio modificare, a serviciilor publice de programe de radiodifuziune în banda de frecvențe FM în vederea recepționării de către utilizatorii finali.

c) Piața serviciilor de transmisie în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de radiodifuziune în banda de frecvențe AM, la nivel local și național, care cuprinde transmisia inițială în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de radiodifuziune în banda de frecvențe AM, la nivel local și național, transportul acestor servicii de programe prin rețelele de comunicații electronice și transmiterea finală, în integralitate și fără nicio modificare, a serviciilor publice de programe de radiodifuziune în banda de frecvențe AM în vederea recepționării de către utilizatorii finali.

Prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Comunicații nr. 169/2009 Societatea Națională de Radiocomunicații S.A. a fost desemnată ca furnizor cu putere semnificativă pe aceste piețe, trebuind să respecte obligațiile de control al tarifelor și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.

1.2. Scopul demersului de identificare și analiză a piețelor cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces, respectiv a piețelor de gros 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

Scopul realizării prezentei analize de piață este evaluarea necesității definirii și, după caz, definirea unor piețe relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante* în ceea ce privește serviciile de acces furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul, serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe, respectiv serviciile de tranzit național comutat al apelurilor, precum și analizarea situației concurențiale pe piețele astfel definite, în sensul determinării eventualelor furnizori cu putere semnificativă, și stabilirea măsurilor de reglementare necesare pe piețele analizate, ca urmare a evoluțiilor înregistrate la nivelul sectorului comunicațiilor electronice din România în perioada 2008 - 2012.

Pe baza analizei de piață efectuate în perioada 2007 - 2008, în prezent, este în vigoare Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 995/2009 privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice ale serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe, ale serviciilor de tranzit comutat al apelurilor, precum și ale serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie.

Documentul actual cuprinde, în prima parte a demersului de analiză, concluziile preliminare ale ANCOM cu privire la piața relevantă cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe,

determinarea eventualilor furnizori cu putere semnificativă și stabilirea obligațiilor specifice adecvate care să rezolve problemele concurențiale identificate de către Autoritate.

A doua parte a demersului urmărește re-evaluarea necesității definirii și, după caz, definirea 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 reanalizarea situației concurențiale pe piețele astfel definite, în sensul determinării eventualilor 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 2009, Autoritatea a impus o serie de obligații specifice în sarcina Romtelecom S.A., furnizor desemnat ca având putere semnificativă pe piețele 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 din România, prezentul document reevaluează obligațiile impuse pe aceste piețe relevante, în sensul menținerii, retragerii, modificării sau impunerii de noi obligații.

Perioada de timp avută în vedere de ANCOM până la efectuarea următoarei revizui a definițiilor piețelor relevante în ceea ce privește serviciile de acces furnizate la puncte fixe, respectiv a definițiilor piețelor relevante în ceea ce privește serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe, respectiv a serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice fixe este de cel mult trei ani de la data intrării în vigoare a măsurilor supuse prezentei consultări publice.

Având în vedere evoluția, structura și caracteristicile pieței serviciilor de telefonie la puncte fixe din România, în particular tendința utilizatorilor finali de a înlocui accesul la servicii de telefonie la puncte fixe cu accesul la puncte mobile (evoluțiile preferințelor și ale profilurilor de utilizare), precum și evoluția, structura și caracteristicile pieței de origine a apelurilor la puncte fixe, respectiv ale pieței de tranzit național comutat al apelurilor, ANCOM va monitoriza îndeaproape evoluția situației concurențiale pe această piață. Dacă în urma monitorizării va constata că situația s-a schimbat în mod semnificativ în orizontul de timp al analizei (modificarea însemnată a structurii pieței), Autoritatea va realiza o nouă analiză înainte de expirarea termenului stabilit mai sus și, pe baza concluziilor acesteia, va modifica definițiile formulate sau va identifica noi piețe relevante, va desemna, dacă este cazul, (noi) furnizori cu putere semnificativă și/sau va decide menținerea, retragerea sau modificarea obligațiilor impuse ori impunerea de noi obligații. În general, revizuirea piețelor relevante după o perioadă relativ scurtă de timp nu este justificată în termeni de eficiență a alocării resurselor și de predictibilitate a mediului de afaceri. Cu toate acestea, dacă pe baza datelor de piață viitoare se constată modificarea semnificativă a condițiilor concurențiale pe piețele relevante analizate, ANCOM poate revizui măsurile de reglementare pe piețele corespunzătoare înainte de perioada aferentă orizontului de timp al analizei.

1.3. 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 instrumentelor adecvate de reglementare *ex ante* pentru atingerea obiectivelor stabilite de dispozițiile legale în vigoare, 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, atât din perspectivă statică, cât și din perspectivă dinamică. Astfel, în funcție de particularitățile 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.

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 ale Uniunii Europene. De asemenea, ANCOM trebuie să țină cont de condițiile particulare existente la nivelul pieței din România, aplicând procedura specifică pentru definirea pieței relevante, menționată în cuprinsul art. 15 din Directiva-cadru. Aceste prevederi ale Directivei-cadru se aplică atât în cazul piețelor relevante identificate în Recomandarea CE, cât și în cazul altor piețe relevante pe care ANCOM intenționează să le definească, în urma aplicării „testului celor trei criterii”. De asemenea, potrivit aceluiași art. 15 din Directiva-cadru, în procesul de realizare a analizelor de piață, ANCOM trebuie să respecte principiile dreptului concurenței și să ia în considerare Instrucțiunile CE.

Demersul analitic pornește de la studierea comportamentului de consum al utilizatorilor de servicii la momentul analizei pieței 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.

Scopul definirii piețelor relevante este acela de a identifica, în mod sistematic, constrângerile concurențiale care se manifestă asupra furnizorilor de servicii de comunicații electronice ce acționează pe o anumită piață. Piața relevantă a produsului cuprinde toate produsele sau serviciile care sunt considerate de către utilizatorii finali ca fiind interschimbabile sau substituibile atât din punctul de vedere al utilizării date acestora, caracteristicilor fizice și funcționale, respectiv al prețului, cât și în ceea ce privește condițiile de concurență sau/și structura cererii și a ofertei pentru produsele respective².

Astfel, identificarea unei piețe relevante pornește de la analiza pieței produsului/serviciului, ca urmare a segmentării sectorului comunicațiilor electronice în funcție de anumite criterii. În cadrul fiecărui segment al comunicațiilor electronice, ANCOM identifică piețele relevante ale produsului/serviciului pornind fie de la un produs/serviciu singular, fie de la un grup de produse/servicii, la care vor fi adăugate alte produse/servicii pe baza criteriilor substituibilității cererii, respectiv a ofertei. Ținând seama de convergența tehnologiilor în sectorul comunicațiilor electronice, ANCOM determină situațiile în care produse/servicii din segmente diferite pot face parte din aceeași piață 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, consecință a unor condiții concurențiale diferite. În domeniul comunicațiilor electronice, identificarea pieței geografice relevante se realizează, în principal, pe baza următoarelor criterii: aria acoperită de rețea sau de elementele infrastructurii asociate, existența unor limite geografice determinate de aplicabilitatea unor acte normative sau administrative, analiza acordurilor de acces și interconectare. Aplicarea acestor criterii se completează, acolo unde este cazul, cu aplicarea criteriilor substituibilității cererii și ofertei.

Criteriul substituibilității cererii este utilizat pentru determinarea produselor/serviciilor considerate de utilizatori ca interschimbabile datorită caracteristicilor fizice, funcționale și de preț. Substituibilitatea cererii se determină pe baza comportamentului trecut al utilizatorilor, observat în strânsă corelație cu fluctuațiile prețului, dar și pe baza comportamentului probabil în cazul unei variații ipotetice semnificative, de lungă durată a prețului. Evaluarea gradului de substituibilitate ține cont de măsura în care consumatorii vor fi dispuși să-și asume costurile schimbării unui produs/serviciu cu altul și timpul necesar producerii acestei schimbări. Piața relevantă a produsului/serviciului cuprinde toate produsele/serviciile care sunt substituibile din punct de vedere al cererii.

Criteriul substituibilității ofertei este utilizat pentru determinarea produselor/serviciilor care sunt sau pot fi considerate interschimbabile de către utilizatorii finali datorită utilizării date acestora, caracteristicilor fizice și funcționale, respectiv a prețului, ce pot fi oferite de furnizorii care pot intra pe piața relevantă fără asumarea unor costuri ridicate sau riscuri considerabile, fără a parcurge un proces de restructurare tehnologică și într-un orizont rezonabil de timp. Substituibilitatea ofertei este analizată în subsidiar, iar în cazul în care efectele sale asupra stabilirii prețului pe piață sunt echivalente cu cele ale substituibilității cererii, atunci este considerată în consecință. În cazul în care oferirea anumitor produse/servicii necesită modificări semnificative ale rețelei sau infrastructurii existente, investiții suplimentare semnificative sau un timp îndelungat, aceste produse/servicii nu vor fi incluse în piața relevantă. Așadar, piața relevantă a produsului/serviciului cuprinde toate produsele/serviciile care sunt substituibile din punct de vedere al ofertei.

Identificarea pieței geografice se face în funcție de aria acoperită de rețea sau de elementele infrastructurii asociate, existența unor limite geografice impuse prin lege sau alte acte administrative,

² A se vedea, de exemplu, considerentul nr. 32 din Hotărârea Curții Europene de Justiție (denumită în continuare CEJ) în cauza 6-72 (Europemballage Corporation și Continental Can Company Inc. împotriva Comisiei Europene), considerentul nr. 25 din Hotărârea CEJ în cauza 31/80 (NV L'Oréal și SA L'Oréal împotriva PVBA „De Nieuwe AMCK”), considerentul nr. 27 din Hotărârea CEJ în cauza 322/81 (NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin împotriva Comisiei Europene), Comunicarea Comisiei Europene 97/C 372/03 privind definirea pieței relevante în sensul dreptului comunitar al concurenței (denumită în continuare Nota Comisiei privind definirea pieței), precum și Instrucțiunile CE.

analiza acordurilor de acces și interconectare. Aplicarea acestor criterii se completează, acolo unde este cazul, cu criteriile substituibilității cererii și ofertei.

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 unică dacă un unic furnizor ipotetic al produsului/serviciului respectiv poate impune o creștere mică, dar semnificativă și de durată a prețului fără a pierde un volum de vânzări care să-i afecteze negativ profiturile. În cazul în care creșterea tarifară se dovedește neprofitabilă, urmare a faptului că utilizatorii vor substitui produsele/serviciile analizate cu alte produse/servicii, atunci piața va fi definită astfel încât să includă produsele/serviciile respective.

Odată definită piața relevantă, ANCOM analizează, pe baza unui set de criterii cantitative și calitative, dacă piața respectivă este sau nu concurențială, în sensul inexistenței sau, dimpotrivă, al existenței unor furnizori cu putere semnificativă. În acest scop, ANCOM ia în considerare unul sau mai multe din următoarele criterii: cota de piață și stabilitatea acesteia în timp, integrarea pe verticală, numărul concurenților (actuali și potențiali), existența unor bariere la intrarea pe piață, puterea de contracarare a utilizatorilor, evoluția prețurilor și nivelul profitului, gradul de diversificare a produselor, dimensiunile furnizorilor, controlul asupra unei rețele sau infrastructuri asociate greu de duplicat, economiile de scară, economiile de scop, avantajul tehnologic, accesul facil la resurse financiare, existența unei rețele dezvoltate de distribuție. În ipoteza determinării unor furnizori cu putere semnificativă, ANCOM impune acestora obligații corespunzătoare pentru a remedia problemele concurențiale identificate.

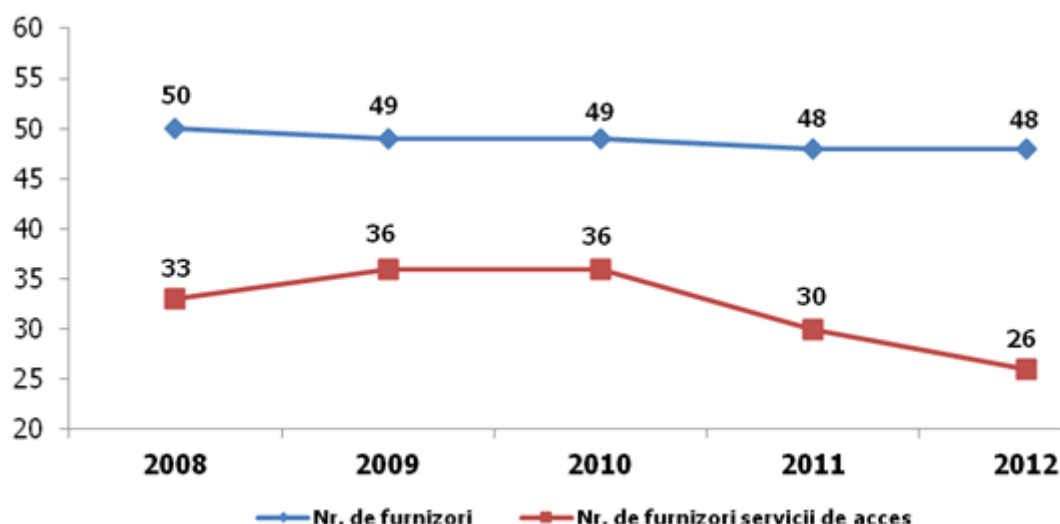
Ca parte integrantă a acestei analize, ANCOM a cercetat evoluția principalilor indicatori de piață atât pe baza unor studii de piață în rândul utilizatorilor finali de servicii de telefonie la puncte fixe³, cât pe baza unui studiu în rândul furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice, pentru a obține informații complete și corecte, care să reflecte cu acuratețe realitatea pieței românești de comunicații electronice. Studiul în rândul furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice s-a bazat pe un chestionar transmis furnizorilor care acționează pe piețele analizate, reprezentând oferta pe aceste piețe. Întrebările din chestionar au urmărit măsurarea unor parametri precum caracteristicile ofertei la nivelul pieței cu amănuntul și de gros, respectiv caracteristicile cererii, pentru aceasta din urmă informațiile fiind completate cu ajutorul studiilor de piață realizate în rândul utilizatorilor finali de servicii de telefonie la puncte fixe. Răspunsurile au fost analizate de către ANCOM în corelație cu o serie de informații obținute din alte surse, cum ar fi datele colectate în conformitate cu Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 1.167/2011 privind raportarea unor date statistice de către furnizorii de rețele și servicii de comunicații electronice, sau date rezultate din întâlniri avute cu operatorii, litigii deschise sau petiții transmise către Autoritate. În final, informațiile coroborate au permis formularea unui set de concluzii privind situația concurențială pe segmentele de piață analizate și au stat la baza fundamentării măsurilor de reglementare în ceea ce privește serviciile care reprezintă obiectul analizei de piață. Rezultatele studiului realizat de Autoritate la nivelul furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice au fost completate sau actualizate cu datele de piață corespunzătoare anului 2012.

1.4. Principalii indicatori de caracterizare a pieței cu amănuntul a serviciilor de telefonie la puncte fixe din România în perioada 2008 - 2012

La sfârșitul anului 2012, existau 74 de furnizori de servicii de comunicații electronice care dețineau licențe de utilizare a resurselor de numerotație pentru servicii de telefonie la puncte fixe. Așa cum se poate observa în figura nr. 1.1., dintre aceștia, 48 erau activi la nivelul pieței cu amănuntul, oferind atât servicii de acces prin intermediul rețelelor proprii sau prin rețelele de acces ale unor terți (prin acces la bucla locală), cât și servicii de apeluri, inclusiv prin acces indirect la rețeaua unor terți (prin procedurile de selectare/preselectare a transportatorului și/sau prin intermediul cartelelor preplătite). În timp ce numărul total de furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe a rămas relativ constant pe parcursul perioadei analizate – au apărut furnizori noi sau au dispărut (prin achiziții, fuziuni, faliment etc.), numărul de furnizori de servicii de acces la puncte fixe a oscilat, înregistrând atât creșteri, cât și scăderi, ajungând la un număr de 26, la 31 decembrie 2012.

³ Studii privind piața serviciilor de telefonie la puncte fixe realizate în rândul utilizatorilor finali - persoane fizice de către Media Vision International S.R.L. în perioada mai - iunie 2012, respectiv în rândul utilizatorilor finali - persoane juridice de către Metro Media Transilvania Studii Sociale Sondaje Marketing și Publicitate S.R.L., în perioada februarie – august 2012, pe eșantioane reprezentative la nivel național.

Figura nr. 1.1. – Evoluția numărului de furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe, respectiv a numărului de furnizori de servicii de acces, în perioada 2008 - 2012



Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

Piața serviciilor de acces

În perioada care a trecut de la ultima revizuire a pieței serviciilor de acces furnizate la puncte fixe (2008 - 2012), numărul de linii și de abonați a scăzut ușor, iar ratele de penetrare a serviciilor de telefonie fixă s-au menținut aproximativ constante, în jurul valorilor de 23%, în cazul populației, respectiv de 54%, în cazul gospodăriilor. Din punct de vedere al mediului de rezidență, discrepanțele dintre ratele de penetrare la nivelul populației urbane, respectiv rurale, s-au menținut. Astfel, rata de penetrare la 100 de locuitori în mediul urban a fost de 31,8%, respectiv de 12,9% în mediul rural, la 31.12.2012. În ceea ce privește rata de penetrare calculată la 100 de gospodării, aceasta a fost de 69,2% în mediul urban, respectiv de 34,5% în mediul rural în aceeași perioadă de referință.

Dinamica numărului de linii și, respectiv, a numărului de abonați la serviciile de telefonie fixă în perioada 2008 - 2012 este prezentată în tabelul nr. 1.1. Așa cum se poate observa, numărul de linii a urmat trendul descendent din anii trecuți, anul 2012 marcând o scădere ușoară (de 2%) față de anul 2008. Creșterea din perioada 2010 – 2011 s-a datorat, în principal, accelerării procesului de migrare a utilizatorilor de servicii de tip Premicell către servicii având alocare numerotație fixă, de către operatorii de rețele mobile de telefonie, precum și ca urmare a ofertelor de pachete de servicii din ce în ce mai numeroase și mai avantajoase, care au inclus servicii de telefonie fixă furnizate în mod gratuit. De asemenea, se poate observa că evoluția numărului de abonați la serviciile de telefonie fixă a urmat același trend ca evoluția numărului de linii.

Tabelul nr. 1.1. - Dinamica numărului de linii de acces/abonați la serviciile de telefonie la puncte fixe, în perioada 31.12.2008 – 31.12.2012*. Ratele de penetrare a serviciilor de telefonie la puncte fixe la nivel de populație/gospodării.

Indicator	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Număr total linii de acces** (mil.)	4,75	4,73	4,50	4,68	4,65
Număr total de abonați (mil.)	4,10	4,06	3,88	4,04	4,01
Rata de penetrare a telefoniei la puncte fixe la 100 gospodării ⁴ (%)	54,9	54,3	52,1	54,1	53,6

⁴ Rata de penetrare a telefoniei fixe la 100 gospodării = nr. linii telefonice conectate în cazul persoanelor fizice/nr. de gospodării din România*100; nr. de gospodării, pe baza datelor publicate de către INS: 7.150.581 pentru 31 decembrie 2008, 7.124.837 pentru 31 decembrie 2009, 7.099.185 pentru 31 decembrie 2010 (valori estimate de ANCOM, pe baza datelor rezultate în urma recensămintelor ce au avut loc în anii 2002 și 2011), respectiv 7.086.394 pentru 31 decembrie 2011 și 31 decembrie 2012 (conform rezultatelor preliminare ale recensământului din anul 2011).

Rata de penetrare a telefoniei la puncte fixe la 100 locuitori ⁵ (%)	23,1	23,2	22,3	23,2	23,1
---	------	------	------	------	------

Note: *inclusiv valorile corespunzătoare serviciilor de telefonie la puncte fixe de tip „homezone”/„officezone”, furnizate de către operatorii de rețele publice mobile de telefonie.

**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 canale în cazul liniilor ISDN-PRA).

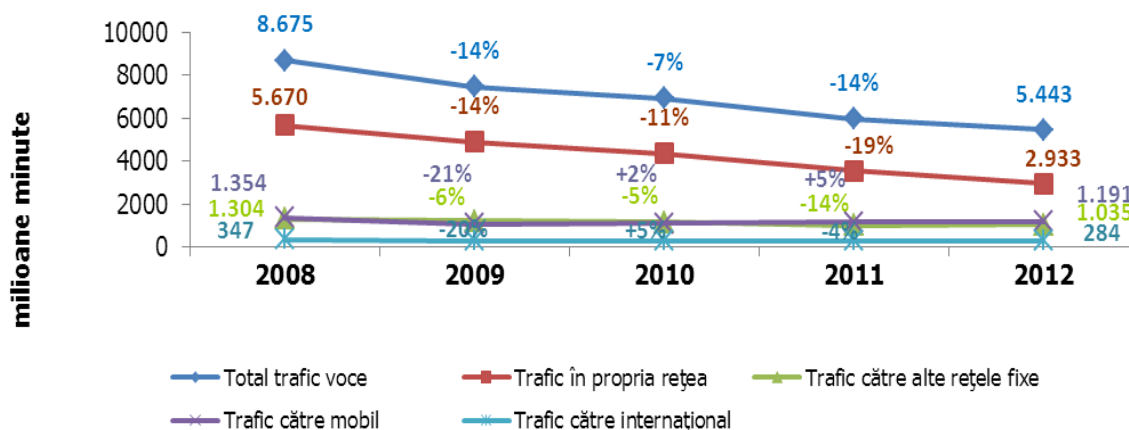
Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

În ceea ce privește serviciile de acces indirect la o rețea publică de telefonie prin intermediul procedurii de selectare, respectiv de preselecție a transportatorului sau prin intermediul cartelelor preplătite ori virtuale, datele analizate de ANCOM evidențiază faptul că numărul de utilizatori care beneficiau de astfel de servicii rămâne unul foarte mic – cca. 9.200 la data de 31.12.2012, dintre care utilizatorii activi⁶ ai acestor servicii erau doar aproximativ 4.500.

Pe de altă parte, se poate observa tendința din ce în ce mai răspândită de furnizare a serviciilor de telefonie prin intermediul tehnologiei de tip VoIP, atât prin rețele proprii, cât și prin intermediul rețelelor operate de terți. Astfel, la data de 31.12.2012, exista un număr de 39 de furnizori de servicii de telefonie prin tehnologia VoIP, din care 22 prin VoIP gestionat⁷, un număr de peste 1,8 milioane linii fiind conectate de aceștia din urmă. De asemenea, peste 264.000 abonați erau conectați prin VoIP prin intermediul rețelelor de acces la internet ale terților.

În ceea ce privește volumul de trafic de voce realizat prin intermediul rețelelor publice fixe⁸ (atât prin rețelele proprii ale furnizorilor, cât și prin rețelele unor terți), acesta a scăzut constant în perioada analizată. Astfel, pe parcursul anului 2012 s-au înregistrat cu 37% mai puține minute de convorbire prin rețelele publice fixe din România decât în 2008. Evoluția acestui trafic în perioada 2008 - 2012, în funcție de rețelele destinate, se poate observa în figura nr. 1.2.

Figura nr. 1.2. – Evoluția traficului de voce prin rețelele publice fixe în perioada 2008 - 2012



Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

⁵ Rata de penetrare a telefoniei fixe la 100 locuitori = nr. linii telefonice/populația României*100; populația, pe baza datelor publicate de INS: 20.543.180 pentru 31 decembrie 2008, 20.373.515 pentru 31 decembrie 2009 și 20.205.251 pentru 31 decembrie 2010 (valori estimate de ANCOM, pe baza datelor rezultate în urma recensămintelor ce au avut loc în anii 2002 și 2011), respectiv 20.121.641 pentru 31 decembrie 2011 și pentru 31 decembrie 2012 (conform rezultatului final al recensământului din anul 2011).

⁶ Abonați care aveau un contract în vigoare la sfârșitul perioadei de raportare pentru a beneficia de serviciile respective, inclusiv urmare a acceptării on-line a unor termeni și condiții de utilizare a serviciilor respective, și care pe parcursul perioadei de raportare au realizat cel puțin un apel utilizând procedurile de selectare și/sau preselecție a transportatorului.

⁷ Serviciile de tip VoIP cu gestiunea calității sunt serviciile de voce la puncte fixe furnizate atât prin intermediul unei conexiuni de tip VoIP prin intermediul rețelelor publice de acces proprii, cât și prin intermediul rețelelor publice ale altor persoane, pe baza unui contract încheiat cu acestea, care presupune crearea unui canal separat, permanent, dedicat traficului de voce de tip IP sau prin prioritizarea pachetelor de voce, prin care este asigurat un nivel de control maxim asupra caracteristicilor și calității serviciului furnizat.

⁸ Se consideră traficul total de voce realizat prin rețelele publice fixe, cu excepția traficului către numerele naționale nongeografice din domeniile 02=08 și 02=09 ale Planului național de numerotație (denumit în continuare *PNN*) destinate furnizării unor servicii cu valoare adăugată.

Traficul realizat prin intermediul rețelelor publice fixe, prin procedurile de selectare și preselecție a transportatorului sau prin intermediul cartelelor virtuale ori preplătite, a scăzut semnificativ, de la aproximativ 89 milioane minute în anul 2008 la 3,5 milioane minute în anul 2012.

În ceea ce privește evoluția veniturilor din furnizarea serviciilor de acces pe piața cu amănuntul⁹, acestea au scăzut ușor, menținându-se în jurul valorii de 1.100 milioane lei în perioada analizată (1.116 milioane lei în 2008, 1.110 milioane lei în anul 2011, respectiv de 1.081 milioane lei la sfârșitul lui 2012).

Considerând serviciile de telefonie la puncte fixe de tip „homezone”¹⁰ furnizate de către societățile Vodafone Romania S.A., Orange România S.A., RCS & RDS S.A. și, respectiv, Romtelecom S.A., ponderea acestora în totalul serviciilor de acces la puncte fixe este nesemnificativă. Pe de altă parte, numărul de linii conectate de acești furnizori a înregistrat, per total, creșteri în perioada 2008 - 2012, o parte din aceste creșteri fiind determinate de migrarea abonaților deja existenți de pe numerotația mobilă pe cea fixă (migrarea abonaților de la serviciile de tip Premicell către cele de tip „homezone”/„officezone”, în cazul societăților Vodafone Romania S.A. și Orange România S.A.).

Tabelul nr. 1.2. – Structura și dinamica numărului de abonați/linii de acces la serviciile de telefonie la puncte fixe de tip „homezone”/„officezone” în perioada 31.12.2008 – 31.12.2012

Indicator	31.12.2008 mii	31.12.2009 mii	31.12.2010 mii	31.12.2011 mii	31.12.2012 mii
Nr. abonați Vodafone Romania S.A.	∞	∞	∞	∞	∞
Nr. abonați Orange România S.A.	∞	∞	∞	∞	∞
Nr. abonați RCS & RDS S.A.	n/a	∞	∞	∞	∞
Nr. abonați Romtelecom S.A.	n/a	∞	∞	∞	∞
Nr. total abonați	32,5	148,8	242,8	282,0	301,3
Nr. linii Vodafone Romania S.A.	∞	∞	∞	∞	∞
Nr. linii Orange România S.A.	∞	∞	∞	∞	∞
Nr. linii RCS & RDS S.A.	n/a	∞	∞	∞	∞
Nr. linii Romtelecom S.A.	n/a	∞	∞	∞	∞
Nr. total linii	56,7	163,6	253,5	291,5	322,0

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

Structura pieței serviciilor de acces la puncte fixe

Din datele prezentate în tabelul nr. 1.3., se poate observa că furnizorul fost monopolist a înregistrat cote de piață în continuă scădere, atât în funcție de numărul de linii, cât și în funcție de numărul de abonați sau de veniturile obținute din servicii de acces (abonamente, servicii de instalare/conectare). În ceea ce privește concurența, în total, un număr de 2,2 milioane linii erau operate de către furnizorii alternativi la sfârșitul anului 2012. Principalul furnizor alternativ de pe piață, RCS & RDS S.A., a înregistrat creșteri ale cotelor de piață atât în funcție de numărul de abonați, cât și în funcție de numărul de linii. Astfel, cota de piață a acestuia în funcție de numărul de abonați era de ∞% la 31 decembrie 2012, cu ∞ puncte procentuale mai mare decât la sfârșitul anului 2008, în timp ce cota de piață calculată în funcție de numărul de linii a crescut cu ∞ puncte procentuale față de anul 2008.

Tabelul nr. 1.3. - Structura pieței serviciilor de acces în perioada 2008 - 2012

Furnizor	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Cote de piață în funcție de numărul de abonați					
Romtelecom S.A.	65,6%	61,1%	59,9%	55,5%	53,3%
RCS & RDS S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
UPC Romania S.R.L.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Vodafone Romania S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Orange România S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Alți furnizori	0,6%	0,7%	0,8%	1,0%	1,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

⁹ Veniturile din serviciile de acces includ veniturile obținute din abonamente, inclusiv valoarea extraopțiunilor de care beneficiază abonații, respectiv veniturile obținute din taxele de instalare/conectare/activare/portare.

¹⁰ Serviciile de telefonie furnizate la nivelul pieței cu amănuntul prin intermediul rețelelor mobile sunt considerate servicii de telefonie furnizate la punct fix atât timp cât, din punct de vedere tehnic, nu este disponibilă procedura de „hand-over”. De asemenea, tarifele percepute pentru aceste servicii sunt comparabile cu cele ale serviciilor de telefonie la puncte fixe oferite de operatorii de telefonie fixă, iar numerotația alocată este fie de tip geografic, fie independentă de locație.

Cote de piață în funcție de numărul de linii de acces					
Romtelecom S.A.	65,3%	61,6%	60,0%	55,3%	52,7%
RCS & RDS S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
UPC Romania S.R.L.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Vodafone Romania S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Orange România S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Alți furnizori	1,4%	1,3%	1,5%	2,0%	1,8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Cote de piață în funcție de veniturile obținute din furnizarea serviciilor de acces					
Romtelecom S.A.	93,8%	92,3%	87,1%	85,4%	82,1%
RCS & RDS S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
UPC Romania S.R.L.*	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Vodafone Romania S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Orange România S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Alți furnizori	0,7%	0,7%	0,6%	0,9%	1,5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

*date estimate

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

Analiza structurii pieței în funcție de categoria de utilizatori ai serviciilor de acces - utilizatori persoane fizice și, respectiv, utilizatori persoane juridice – evidențiază faptul că, la 31 decembrie 2012, aproximativ 82% dintre liniile de acces erau instalate utilizatorilor persoane fizice, restul aparținând persoanelor juridice. În ceea ce privește cotele de piață în funcție de veniturile obținute din servicii de acces (abonamente și taxe de instalare/mentenanță), deși în scădere față de anul 2008, Romtelecom S.A. deține în continuare cele mai ridicate valori, în principal deoarece furnizorii concurenței oferă aceste servicii la pachet cu alte servicii de comunicații electronice, la tarife modice sau chiar în mod gratuit.

Piețele cu amănuntul ale serviciilor de apeluri

În ceea ce privește serviciile de apeluri, în anul 2012, traficul de voce de tipul „oricine către oricine” prin intermediul rețelelor proprii a scăzut cu 37% comparativ cu anul 2008, în timp ce traficul către servicii cu valoare adăugată a crescut cu 69% în aceeași perioadă. Cota de piață a Romtelecom S.A. în ceea ce privește traficul de voce prin rețeaua proprie, exclusiv traficul către servicii cu valoare adăugată, a continuat trendul descendent înregistrat în perioada 2004 – 2008, ajungând la ∞% în anul 2012. De asemenea, volumul traficului de apeluri pentru acces dial-up la internet a scăzut semnificativ în anul 2012 față de anul 2008, respectiv cu 98%.

Tabelul nr. 1.4. - Structura pieței de servicii de telefonie la puncte fixe în funcție de categoriile de apeluri furnizate. Evoluție în perioada 2008 – 2012.

Indicator	2008	2009	2010	2011	2012
Trafic voce originat prin rețele proprii (exclusiv trafic către servicii cu valoare adăugată) (mil. min.)	8.675	7.437	6.899	5.963	5.443
Romtelecom S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Furnizori alternativi	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Trafic către servicii cu valoare adăugată (mil. min.)	77,3	78,8	95,5	144,8	130,7
Romtelecom S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Furnizori alternativi	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Trafic apeluri pentru acces dial-up la internet (mil. min.)	144,9	41,8	14,1	4,3	2,2
Romtelecom S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Furnizori alternativi	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și, respectiv, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

Din punct de vedere al traficului realizat de către utilizatorii finali - persoane fizice, respectiv persoane juridice, aproximativ 76% din acesta a fost realizat de către utilizatorii persoane fizice (4.113 milioane minute), restul de 1.330 milioane minute corespunzând utilizatorilor persoane juridice.

Tabelul nr. 1.5. prezintă cotele de piață ale societății Romtelecom S.A. și ale principalilor concurenți pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe, în funcție de traficul de apeluri originat prin intermediul rețelelor proprii, exclusiv traficul din apeluri către numere pentru servicii cu valoare adăugată (câte numere naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 și 0Z=09 ale PNN și numere naționale scurte). RCS & RDS S.A. este principalul furnizor alternativ, având o cotă de piață de aproximativ 30%, calculată în funcție de traficul realizat în anul 2012.

Tabelul nr. 1.5. - Cotele de piață ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe, în funcție de traficul de voce* realizat prin intermediul rețelelor fixe în perioada 2008 – 2012

Furnizor	2008	2009	2010	2011	2012
Romtelecom S.A.	30%	30%	30%	30%	30%
RCS & RDS S.A.	30%	30%	30%	30%	30%
UPC Romania S.R.L.	30%	30%	30%	30%	30%
Vodafone Romania S.A.	30%	30%	30%	30%	30%
Orange România S.A.	30%	30%	30%	30%	30%
Alți furnizori	4,3%	3,2%	2,7%	1,5%	2,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

*exclusiv trafic dial-up pentru acces la internet și trafic pentru servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 și 0Z=09 ale PNN).

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

Așadar, în ansamblu, se remarcă, pe de o parte, o creștere constantă a cotelor de piață deținute de operatorii alternativi pe piețele serviciilor de telefonie fixă, Romtelecom S.A. păstrând în continuare cote de piață importante din punct de vedere al veniturilor înregistrate pe această piață.

Ca tendințe generale pe piață, se observă atât o creștere a numărului de oferte „la pachet”, conținând servicii de retransmisie a programelor audiovizuale, acces la servicii de internet în bandă largă, telefonie la puncte fixe și mobile, cât și răspândirea rețelelor de tip IP ca platforme principale pentru furnizarea serviciilor de telefonie la puncte fixe. În acest sens menționăm că, în anul 2011, conform studiului Eurobarometru al Comisiei Europene, 45% din gospodăriile din România utilizau cel puțin două servicii de comunicații electronice de la același furnizor. Conform datelor raportate Autorității, la sfârșitul lui 2012, rata de penetrare a pachetelor de servicii în România ajunsese la 56%.

Piața cu amănuntul a serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe către numere naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 și, respectiv, 0Z=09 ale PNN

În luna mai a anului 2013, numărul furnizorilor activi de servicii de comunicații electronice care aveau alocată numerotație din domeniile 0Z=08 (servicii diverse), respectiv 0Z=09 (servicii cu tarif special) ale PNN era de 42, în scădere față de luna mai 2009 (-6). Numărul operatorilor care furnizau efectiv servicii de apeluri la puncte fixe către numere naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 și, respectiv, 0Z=09 ale PNN implementate în propria rețea sau în alte rețele publice de comunicații electronice era de 21 în anul 2012, în creștere față de anul 2008 (+7).

În anul 2012, piața cu amănuntul a serviciilor de apeluri prin intermediul rețelelor publice fixe din România către numere naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 (servicii diverse) și, respectiv, 0Z=09 (servicii cu tarif special) ale PNN a înregistrat venituri de 4,9 milioane lei la un volum de trafic de 87,4 milioane minute (în creștere cu 43% față de anul 2008). 60% din acest trafic este reprezentat de apelurile către serviciile cu tarif special de tipul 0Z=09. Un alt aspect important de menționat este acela că 30% în 2011 și, respectiv, 30% în 2012 din acest trafic a fost originat de către utilizatorii finali ai Romtelecom S.A., în scădere ușoară față de anul 2008 (30 puncte procentuale în 2012).

Tabelul nr. 1.6. - Evoluția cotelor de piață în funcție de traficul realizat prin intermediul rețelelor publice fixe din România către numere naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 (servicii diverse) și, respectiv, 0Z=09 (servicii cu tarif special) ale PNN de către utilizatorii finali, în perioada 2008 - 2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Număr furnizori servicii de apeluri către numere de forma 0Z=08/0Z=09/Cote de piață	14	14	16	21	21
Romtelecom S.A.	30%	30%	30%	30%	30%

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

Tabelul nr. 1.7. - Structura volumului de trafic în funcție de destinația apelurilor către numere naționale nongeografice din domeniile OZ=08 (servicii diverse) și, respectiv, OZ=09 (servicii cu tarif special) ale PNN, realizat prin intermediul rețelelor publice fixe din România de către utilizatorii finali, în perioada 2008 - 2012

Indicator	2008		2009		2010		2011		2012	
	mil. min.	%	mil. min.	%	mil. min.	%	mil. min.	%	mil. min.	%
Trafic voce către numere naționale non-geografice din domeniile OZ = 09 și OZ = 08	61,0	100	68,6	100	74,0	100	90,8	100	87,4	100
Trafic voce către numere naționale non-geografice din domeniul OZ = 08	32,1	52,6	25,4	37,0	27,8	37,5	32,7	36,0	34,8	39,8
Trafic voce către numere naționale non-geografice din domeniul OZ = 09	28,9	47,4	43,2	63,0	46,2	62,5	58,1	64,0	52,6	60,2

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

1.5. Structura pieței de gros a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe și a pieței de gros a serviciilor de tranzit a apelurilor în rețele publice de telefonie

Romtelecom S.A. este principalul furnizor de servicii de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurilor de selectare (CS)/preselectare a transportatorului (CPS) sau prin alte forme de acces indirect pentru apeluri de tipul „oricine către oricine”, deținând o cotă de piață de aproape 100%. În cazul în care se iau în considerare serviciile de origine auto-furnizate pentru propria activitate de furnizorii de rețele și servicii de telefonie, în vederea furnizării de servicii de apeluri propriilor abonați, cota de piață a Romtelecom S.A. în anul 2012 era de aproape 64%, în scădere ușoară (-8,3 puncte procentuale) față de anul 2008, așa cum se poate observa în tabelul nr. 1.8.

Tabelul nr. 1.8. - Structura pieței de origine a apelurilor la puncte fixe, de tipul „oricine către oricine” și dial-up, în funcție de volumul de trafic originat în perioada 2008 – 2012

Indicator	2008	2009	2010	2011	2012
Volum total trafic originat la puncte fixe (mil. min.), din care:	8.745	7.475	6.917	5.972	5.448
Trafic originat de furnizori în rețelele altor operatori prin CS, CPS, cartele preplătite	0,8%	0,5%	0,3%	0,2%	0,1%
Trafic din servicii de origine auto-furnizate*, din care:	99,2%	99,5%	99,7%	99,8%	99,9%
Romtelecom S.A.	71,1%	71,8%	69,7%	68,4%	63,5%
RCS & RDS S.A.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Vodafone Romania S.A.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
UPC Romania S.R.L.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Orange România S.A.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Alți operatori	4,3%	3,2%	2,9%	1,5%	2,3%

*inclusiv trafic din apeluri de tip acces dial-up la internet și trafic realizat prin intermediul telefoanelor publice cu plată; exclusiv trafic către numere pentru servicii cu valoare adăugată.

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

Serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe către numere naționale nongeografice din domeniile OZ=08 (servicii diverse) și, respectiv, OZ=09 (servicii cu tarif special) ale PNN erau furnizate către terți de un număr de 21 de operatori în anul 2012, volumul pieței fiind aproape dublu față de anul 2009 – 10

milioane de minute față de 5,3 milioane minute. Romtelecom S.A. deține o cotă de piață de \approx %, în scădere cu \approx puncte procentuale față de anul 2009, urmată de RCS & RDS S.A., cu \approx %.

Tabelul nr. 1.9. - Structura pieței serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe către numere naționale nongeografice din domeniile OZ=08 (servicii diverse) și, respectiv, OZ=09 (servicii cu tarif special) ale PNN, în perioada 2009-2012

Indicator	servicii de origine către alți operatori (pentru apeluri către OZ=08/OZ=09 implementate în alte rețele)			
	2009	2010	2011	2012
Trafic de origine (mil. min.)	5,3	5,5	8,2	10,0
Cote de piață (%)	100	100	100	100
Romtelecom S.A. (%)	\approx	\approx	\approx	\approx
RCS & RDS S.A (%)	\approx	\approx	\approx	\approx
Alți furnizori(%)	\approx	\approx	\approx	\approx

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

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

Având în vedere că, în conformitate cu reglementările în vigoare, serviciile de origine și terminare a apelurilor includ originarea și, respectiv, terminarea apelurilor furnizate la nivel local, regional (simplu tranzit) sau național (dublu tranzit), în cazul pieței din România, 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 poate fi de tipul internațional de intrare (rețeaua care preia traficul este din România), tranzit internațional de ieșire (rețeaua din care se preia traficul este din afara României), respectiv, 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 2012, existau 36 de operatori care furnizau servicii de tranzit, din care 8 furnizau servicii de tranzit național către rețele publice mobile și/sau fixe, iar 35 furnizau servicii de tranzit internațional, existând furnizori care ofereau ambele tipuri de servicii de tranzit.

Așa cum se poate observa din tabelul nr. 1.10., piața de tranzit național a înregistrat o creștere a volumului total în perioada 2008 – 2012, dar în continuare traficul pe această piață este unul mic în comparație cu volumul de trafic terminat în rețele fixe, de exemplu. Același trend pozitiv s-a înregistrat și în cazul serviciilor de tranzit internațional, piața în acest caz fiind dinamică și concurențială, așa cum se poate observa din distribuția cotelor de piață din același tabel.

Tabelul nr. 1.10. - Structura pieței serviciilor de tranzit național*/tranzit internațional al apelurilor în rețele publice de telefonie, în perioada 2008– 2012**

Indicator	2008	2009	2010	2011	2012
Volum de trafic tranzit național (`0000 minute), din care:	86,41	127,60	170,07	202,86	216,56
Romtelecom S.A.	80,1%	60,2%	56,6%	63,6%	53,2%
Net-Connect Internet S.R.L.	\approx %	\approx %	\approx %	\approx %	\approx %

Dial Telecom S.R.L. ¹¹	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Cellebral S.R.L.	N/A	≈%	≈%	≈%	≈%
Zeitun Telecom SRL	N/A	N/A	N/A	≈%	≈%
Prime Telecom S.R.L.	N/A	≈%	≈%	≈%	≈%
Media Sat S.R.L.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Telcor Communications S.R.L.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Volum de trafic tranzit internațional ('0000 minute), din care:	1.752,36	1.959,41	2.537,20	3.064,27	3.732,90
Romtelecom S.A.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Orange România S.A.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
Net-Connect Internet S.R.L.	≈%	≈%	≈%	≈%	≈%
RCS & RDS S.A.	N/A	≈%	≈%	≈%	≈%
UPC Romania S.R.L.	N/A	≈%	≈%	≈%	≈%
Dial Telecom S.R.L. ¹²	N/A	≈%	≈%	≈%	≈%
Alți furnizori (cu cotă de piață individuală sub 4%)	18%	10,7%	15,1%	18,3%	19,3%

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.

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

În tabelul nr. 1.11. este evidențiat traficul național tranzitat în funcție de rețeaua de destinație (fixă sau mobilă) în perioada 2009 - 2012, în comparație cu traficul național terminat în rețele publice fixe sau mobile, astfel încât se pot observa diferențele foarte mari în ceea ce privește volumul cererii la nivelul celor două piețe, dat fiind numărul mare de interconectări directe existente între operatorii de rețele din România.

Tabelul nr. 1.11. - 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 2009 – 2012

Indicator	2009	2010	2011	2012
Volumul de trafic național terminat în rețele publice mobile (mil. min.)	7.697	8.176	8.954	9.466
Volumul de trafic național tranzitat către rețele publice mobile (mil. min.)	52,59	52,34	89,62	53,38
Volumul de trafic național terminat în rețele publice fixe (mil. min.)	3.935	4.545	4.751	5.028
Volumul de trafic național tranzitat către rețele publice fixe (mil. min.)	75,01	117,72	113,24	163,18
Volumul total de trafic național terminat în rețele publice de comunicații electronice (mil. min.)	11.632	12.721	13.705	14.494
Volumul total de trafic național tranzitat către rețele publice de comunicații electronice (mil. min.)	127,60	170,07	202,86	216,56

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

¹¹Începând cu 01.03.2012, Dial Telecom S.R.L. și-a încetat calitatea de furnizor, activitatea de furnizare a serviciilor de telefonie fiind preluată de către Digital Cable Systems S.R.L.

¹²Începând cu 01.03.2012, Dial Telecom S.R.L. și-a încetat calitatea de furnizor, activitatea de furnizare a serviciilor de telefonie fiind preluată de către Digital Cable Systems S.R.L.

1.6. Măsurile de reglementare în vigoare care influențează în mod direct sau indirect furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe, respectiv a serviciilor de origine la puncte fixe și tranzit comutat al apelurilor

Serviciile de acces și origine la puncte fixe

În anul 2009, ca urmare a revizuirii piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe, ANCOM a identificat ca piață relevantă cu amănuntul susceptibilă de reglementare *ex ante* piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie¹³, iar, prin Decizia președintelui ANCOM nr. 1.015/2009, Romtelecom S.A. a fost desemnată ca furnizor cu putere semnificativă pe această piață.

În conformitate cu dispozițiile cadrului legal în vigoare la acea dată, respectiv art. 15 și 18 din Legea nr. 304/2003 pentru serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice, republicată, pe piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie au fost menținute în sarcina Romtelecom S.A. obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie cu care este interconectat, prin utilizarea procedurii de selectare sau preselectare a transportatorului și obligația de a nu condiționa furnizarea serviciului de acces la puncte fixe de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat¹⁴.

Procedura de selectare/preselectare a transportatorului facilitează furnizorilor nou-intrați pe piață posibilitatea de a furniza servicii de apeluri, chiar dacă aceștia nu dispun de o rețea de acces. Astfel, abonații Romtelecom S.A. au posibilitatea de a utiliza serviciile unor furnizori alternativi de servicii de telefonie pentru a realiza apeluri locale, naționale și/sau internaționale prin formarea unui indicativ (cod) de selectare a transportatorului la fiecare apel. De asemenea, în condițiile în care este funcțională procedura de preselectare a transportatorului, abonații au posibilitatea de a opta pentru ca o anumită categorie de apeluri, respectiv anumite categorii, după caz, să fie transportate de un alt furnizor de servicii preselectat, ca urmare a încheierii unui contract cu acesta. În acest caz, nu este necesar ca abonatul să formeze un indicativ individual de selectare a transportatorului la fiecare apel.

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 prin intermediul numerelor de forma 0ZAB = 0808 din PNN, pentru accesul indirect la servicii, prin intermediul funcțiilor unei platforme inteligente. Această procedură asigură efectuarea, în general, de apeluri internaționale, dar și de apeluri naționale, prin intermediul cartelelor preplătite. Prin Decizia președintelui ANCOM nr. 1.014/2009 societății Romtelecom S.A. i-a fost menținută obligația de interconectare în vederea originării apelurilor către numerele de forma 0ZAB = 0808 din PNN alocate altor furnizori de servicii de comunicații electronice.

Portabilitatea numerelor

Potrivit art. 75 alin. (1) și (3) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011¹⁵, toți furnizorii de servicii de comunicații electronice destinate publicului au obligația de a asigura abonaților cărora li s-au asignat resurse de numerotație din PNN posibilitatea de a-și porta numerele geografice și cele nongeografice, ANCOM fiind îndrituită a stabili condițiile de realizare a procesului de portare.

Prin adoptarea Deciziei președintelui Autorității Naționale de Reglementare în Comunicații nr. 144/EN/2006 privind implementarea portabilității numerelor, cu modificările și completările ulterioare, și a Deciziei președintelui Autorității Naționale pentru Reglementare în Comunicații și Tehnologia Informației nr. 3.444/2007 privind adoptarea Condițiilor tehnice și comerciale de implementare a portabilității numerelor a fost asigurat cadrul legal de realizare a procesului de portare a numerelor, acesta devenind complet funcțional începând cu data de 21 octombrie 2008.

Prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 1.382/2011 privind modificarea și completarea unor reglementări în domeniul resurselor de numerotație și resurselor tehnice, s-a stabilit ca termenul maxim de finalizare a procesului de portare să fie redus de la

¹³ Corespunzătoare pieței nr. 1 din anexa la Recomandarea CE.

¹⁴ La aceeași dată, au fost retrase din sarcina Romtelecom S.A. obligația de a nu practica prețuri excesive sau prețuri de ruinare, obligația de a respecta formula de control a creșterii tarifelor și obligația privind evidența contabilă separată.

¹⁵ Până la data intrării în vigoare a Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 111/2011 erau incidente dispozițiile art. 28 alin. (1) din Legea nr. 304/2003.

zece la trei zile lucrătoare de la data transmiterii unei cereri de portare acceptate atât de furnizorul acceptor, cât și de furnizorul donor. Această dispoziție a intrat în vigoare la data de 2 septembrie 2012, ca urmare a adoptării Deciziei președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 351/2012 privind modificarea unor reglementări din domeniul portabilității numerelor.

Dat fiind că unul dintre dezavantajele semnificative pe care abonații le asociau cu schimbarea furnizorului de servicii de telefonie era legat de pierderea numărului de telefon, facilitatea de portare determină reducerea barierelor la schimbarea operatorului. Astfel, este important de menționat că de la data la care serviciul de portabilitate a devenit funcțional și până la data de 1 aprilie 2013 au fost realizate un număr de peste un milion de portări.

Accesul 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 Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 626/2010 privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice ale serviciilor de acces la elemente de infrastructură, ANCOM a identificat piața relevantă de gros a serviciilor de acces la elemente de infrastructură¹⁶ ca fiind susceptibilă pentru reglementarea *ex ante*.

Pe baza criteriilor analizate, respectiv cota de piață ridicată și evoluția acesteia în timp, existența barierelor ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață, absența puterii de contracarare a cumpărătorilor, Romtelecom S.A. a fost desemnată, prin Decizia președintelui ANCOM nr. 653/2010, furnizor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de acces la elemente de infrastructură, fiindu-i impuse prin aceeași decizie obligațiile prevăzute mai jos.

Astfel, Autoritatea a impus în sarcina operatorului desemnat ca având putere semnificativă pe piață obligația de a furniza accesul necondiționat la bucla sau sub-bucla locală. Obligația se referă la accesul total la bucla locală, respectiv accesul partajat la bucla locală, atât de la nivelul repartitorului principal, cât și de la nivelul repartitoarelor intermediare, respectiv al cabinetelor stradale. De asemenea, Romtelecom S.A. are în continuare obligația de a oferi serviciile asociate accesului necondiționat la bucla locală, inclusiv servicii de colocare și, la cerere, serviciul „backhaul”.

Totodată, Autoritatea a decis menținerea în sarcina Romtelecom S.A. a obligației de transparentă, inclusiv prin obligarea la a publica o ofertă de referință pentru accesul necondiționat la bucla locală (ORA).

În ceea ce privește obligația de nediscriminare, Autoritatea a obligat Romtelecom S.A. să aplice condiții echivalente de furnizare a accesului necondiționat la bucla locală în circumstanțe echivalente tuturor operatorilor și să pună la dispoziția terților toate elementele specifice ale rețelei, infrastructura asociată, serviciile și informațiile necesare în vederea realizării accesului necondiționat la bucla locală, în aceleași condiții, inclusiv în ceea ce privește calitatea, cu cele oferite pentru propriile servicii sau pentru serviciile furnizate persoanelor din același grup.

De asemenea, ANCOM a decis menținerea în sarcina Romtelecom S.A. a obligației de fundamentare în funcție de costuri a tarifelor asociate serviciilor de acces necondiționat la bucla locală, pe baza unui model de calculație a costurilor. În plus, societatea Romtelecom S.A. trebuie să se asigure că marjele existente între propriile tarife pentru serviciile furnizate pe piețele cu amănuntul corespunzătoare și tarifele pentru furnizarea accesului total sau partajat la bucla locală sunt suficiente pentru a permite unui ipotetic operator la fel de eficient, care utilizează accesul necondiționat la bucla locală, să poată obține un profit rezonabil prin furnizarea unor servicii echivalente pe piețele cu amănuntul.

Nivelul tarifelor pentru accesul necondiționat la bucla locală și pentru serviciile asociate, inclusiv pentru serviciile active de acces echivalente, practicate de Romtelecom S.A. a fost stabilit pe baza rezultatelor modelului de tip bottom-up de calculație a costurilor medii incrementale pe termen lung dezvoltat pentru ANCOM de societăți de consultanță în domeniu.

Astfel, începând cu data de 1 noiembrie 2010, tariful maxim pe care Romtelecom S.A. îl poate percepe pentru furnizarea accesului total la bucla locală este de 6,02 euro/lună pentru fiecare buclă sau subbuclă locală furnizată altor operatori, reprezentând unul din cele mai competitive tarife reglementate în Europa. În ceea ce privește tariful maxim aferent serviciului de acces partajat la bucla locală, având în vedere faptul că stabilirea imediată a tarifelor la nivelul costurilor medii ar fi putut determina costuri indirecte excesive pentru ajustarea planurilor de afaceri ale Romtelecom S.A., a fost stabilită o pantă de ajustare pe termen scurt (9 luni) astfel:

¹⁶ Corespunzătoare pieței nr. 4 din anexa la Recomandarea CE.

- a) 3,17 euro/lună pentru fiecare buclă sau subbuclă locală, începând cu 1 noiembrie 2010;
- b) 2,14 euro/lună pentru fiecare buclă sau subbuclă locală, începând cu 1 ianuarie 2011;
- c) 1,11 euro/lună pentru fiecare buclă sau subbuclă locală, începând cu 1 iulie 2011.

Mai mult, în cadrul contabilității interne de gestiune, a fost menținută în sarcina Romtelecom S.A. obligația de evidență contabilă separată pentru activitățile în legătură cu accesul necondiționat la bucla locală.

Serviciile de interconectare în vederea terminării apelurilor la puncte fixe

În anul 2012, în urma procesului de revizuire a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în fiecare rețea publică de telefonie, 51 de furnizori care operează rețele publice de acces în vederea furnizării de servicii de telefonie la puncte fixe au fost desemnați cu putere semnificativă pe piața relevantă a serviciilor de terminare la puncte fixe a apelurilor în fiecare rețea publică de telefonie. ANCOM a impus în sarcina acestora obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei, obligația de transparentă, nediscriminare și de control al tarifelor. Obligația de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri, prin stabilirea tarifelor pentru serviciile de interconectare în vederea terminării la puncte fixe a apelurilor la nivelul tarifelor maxime, determinate pe baza modelului LRIC a fost impusă în sarcina tuturor furnizorilor desemnați cu putere semnificativă pe piață, în timp ce obligația de evidență contabilă a fost impusă exclusiv în sarcina Romtelecom S.A. De asemenea, în sarcina RCS & RDS S.A. și UPC Romania S.R.L. au fost menținute obligațiile 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.

Tarifele maxime pentru interconectare în vederea terminării apelurilor practicate de cei 51 de operatori de telefonie fixă identificați ca având putere semnificativă pe piață au scăzut în două etape, astfel: în prima etapă la 0,82 eurocenți/minut de la 1 martie 2012, iar de la 1 iulie 2012 au ajuns la 0,67 eurocenți/minut. Tarifele de interconectare practicate de furnizorii de telefonie fixă nu mai sunt diferențiate în funcție de intervale orare.

Tarifele au fost stabilite de ANCOM pe baza unor analize comparative cu nivelurile tarifelor de terminare din alte state europene, determinate pe baza unor modele incrementale pe termen lung de calculație a costurilor evitate asociate furnizării serviciilor de terminare (LRIC pur). ANCOM va impune noi tarife de interconectare ca urmare a dezvoltării unor modele similare pentru stabilirea costurilor operatorilor din România, proces care a fost deja finalizat și ale cărui rezultate sunt supuse consultării publice în prezent.

Capitolul II

Piața relevantă cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces furnizate la puncte fixe

2.1. Definiția actuală a pieței relevante a serviciilor de acces furnizate la puncte fixe

Serviciile de acces la o rețea publică de telefonie presupun, din punctul de vedere al utilizatorilor finali, posibilitatea de a primi și iniția apeluri, respectiv de a beneficia de servicii suplimentare ce sunt furnizate prin intermediul liniei de acces (de exemplu, accesul la anumite numere nongeografice pentru servicii diverse). Astfel, serviciile de care beneficiază un utilizator final se pot împărți în trei categorii principale, și anume: serviciile de apeluri către alți abonați (apeluri locale, naționale, internaționale, către rețele publice mobile), apelurile primite de la alți abonați, respectiv apelurile originare către diverse categorii de servicii.

Pentru a defini piața relevantă a produsului, Autoritatea a realizat în perioada 2007 - 2008 analize de substituibilitate atât din punct de vedere al cererii, cât și al ofertei, ținând cont de modalitățile de acces, respectiv de tehnologiile existente pe piață la acea dată.

De asemenea, pe baza substituibilității ofertei și având în vedere condițiile concurențiale comparabile pentru serviciile de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și, respectiv, utilizatori finali – persoane juridice, și având în vedere imposibilitatea realizării unei diferențieri clare și stabile între categoriile de utilizatori, astfel încât să poată fi analizate în mod obiectiv eventualele distincții de preț sau de calitate a serviciilor, serviciile de acces furnizate persoanelor fizice au fost incluse în aceeași piață relevantă cu serviciile de acces furnizate persoanelor juridice.

Așadar, ANCOM a concluzionat că piața relevantă a produsului este următoarea:

„Piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie care cuprinde serviciile de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și utilizatorilor finali – persoane juridice, prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN, cele 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, precum și serviciile de acces la puncte fixe oferite prin intermediul rețelelor publice mobile sau al legăturilor radio directe pentru care, din punct de vedere tehnic, nu este disponibilă procedura de „hand-over” („predare” a gestiunii apelului la trecerea de la o celulă la alta)”.

2.2. Identificarea pieței relevante a produsului

Având în vedere că, în perioada 2008 – 2012, nu s-au înregistrat modificări substanțiale în ceea ce privește modalitățile (tehnologii, suporturi etc.) de furnizare a serviciilor de acces la puncte fixe, ANCOM a reevaluat măsura în care se mențin concluziile analizei de piață precedente în ceea ce privește următoarele aspecte:

1. Serviciile de acces de tip PSTN furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică (linie individuală, linie ISDN BRA) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (linie ISDN PRA, trunchi de centrală);
2. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile (serviciile de tip „homezone”/„officezone”) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor tradiționale de tip PSTN;
3. Serviciile de acces de tip VoIP gestionat furnizate prin intermediul conexiunilor în bandă largă (prin rețele de cablu coaxial, cablu de tip UTP/FTP, fibră optică, prin unde radio etc.) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor tradiționale de tip PSTN;
4. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte fixe furnizate la locațiile utilizatorilor finali;
5. Serviciile de acces la puncte mobile fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte fixe;
6. Serviciile de acces la puncte fixe fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de apeluri la puncte fixe;

7. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice.

2.2.1. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces de tip PSTN furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică (linie individuală, linie ISDN BRA) și serviciile de acces furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (linie ISDN PRA, trunchi digital¹⁷)

ANCOM a reanalizat dacă serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor tradiționale de tip PSTN sau al liniilor ISDN BRA (ISDN-2) sunt substituibile cu serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor ISDN PRA (ISDN-30) sau al trunchiurilor de centrală. Astfel, Autoritatea a cercetat măsura în care utilizatorii finali consideră cele două servicii ca fiind interschimbabile din punctul de vedere al utilizării date acestora, caracteristicilor funcționale și prețului (substituibilitatea cererii). De asemenea, ANCOM a avut în vedere și măsura în care un furnizor de servicii de acces prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică poate intra într-un timp scurt și fără investiții semnificative pe piața furnizării de servicii de acces prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (substituibilitatea ofertei).

Substituibilitatea cererii

În momentul contractării unui abonament de servicii de telefonie la puncte fixe, utilizatorii finali au opțiunea fie de a beneficia de o conexiune de acces prin intermediul unei linii individuale de tip PSTN (conexiune de capacitate mică), utilizată cu predilecție pentru voce, fie de o conexiune de acces ce încorporează mai multe canale de voce ori un canal pentru servicii de voce și unul pentru servicii de date, prin intermediul unei linii de tip ISDN sau al unui trunchi digital de centrală (conexiune de capacitate mare). Astfel, având în vedere opțiunea utilizatorilor finali în ceea ce privește nevoia particulară de comunicare, aceștia pot să aleagă serviciile de acces în concordanță.

Din punct de vedere al funcționalității, accesul prin intermediul unei linii ISDN sau al unui trunchi digital de centrală este echivalent cu accesul prin intermediul mai multor linii individuale analogice care, dotate cu un echipament terminal ISDN, permit transmisia de date fără utilizarea unui modem. Spre deosebire de o linie analogică de tip PSTN, prin intermediul unei conexiuni de tip ISDN sau trunchi digital de centrală, pot fi furnizate o serie de servicii suplimentare (de exemplu, MSN – serviciu opțional care oferă un număr suplimentar, opțiunea Direct Dialling Inward (DDI) pentru fiecare grup de 10 numere suplimentare ori AOC (informații de tarificare – per acces)). În ceea ce privește trunchiul de centrală, serviciul DDI poate fi activat pentru fiecare grup de 100 de numere obligatoriu. Cu toate acestea, ANCOM consideră că astfel de servicii, cu caracter opțional, sunt considerate de majoritatea utilizatorii finali ca fiind de o importanță scăzută. Urmând raționamentul de mai sus, o linie de acces ISDN PRA (prin intermediul căreia utilizatorii finali beneficiază de 30 de canale) poate fi înlocuită cu 15 linii de tip ISDN BRA (prin care sunt oferite câte 2 canale pentru fiecare linie de acces), chiar dacă, în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice, folosirea unei linii ISDN PRA, care prezintă anumite caracteristici funcționale suplimentare liniilor de acces de tip ISDN BRA, poate prezenta anumite avantaje.

În ceea ce privește tarifele plătite de către utilizatorii finali pentru accesul prin intermediul diverselor tipuri de linii, acestea sunt prezentate în tabelul nr. 2.1. Întrucât furnizorii prezenți pe piață nu au disponibile în prezent oferte pentru linii de tip ISDN BRA și ISDN PRA destinate utilizatorilor finali - persoane fizice, au fost analizate ofertele existente pentru serviciile de acces destinate utilizatorii finali – persoane juridice. Astfel, cheltuielile ocazionate de contractarea serviciilor de acces la puncte fixe printr-o linie de tip PSTN, de tip ISDN BRA și ISDN PRA sau pentru trunchiuri de centrală sunt proporționale cu capacitatea de transmisie disponibilă în fiecare caz.

Tabelul nr. 2.1. – Tarife practicate de Romtelecom S.A. pentru conexiunile de acces analogice, conexiunile de acces ISDN BRA și ISDN PRA pentru utilizatorii finali – persoane juridice, valabile în luna aprilie 2013 (exclusiv TVA)

Categorie serviciu de acces	Taxa de conectare/ instalare	Abonament lunar
-----------------------------	------------------------------	-----------------

¹⁷ Trunchiurile sunt liniile de conexiune la rețeaua publică a unor echipamente deservind servicii de apeluri, care utilizează acces multiplu (pe mai multe linii telefonice simultan), cum ar fi: centrale de abonat, linii de acces prin rețeaua comutată la echipamente de date, platforme de procesare vocală etc., conectate sau nu la același număr de apel.

Linie telefonică principală – Voce Business Entry	0€ promoțional; 25€ standard	8,90€
Trunchi digital, plan tarifar Voce Business Standard	700€	150,00€
ISDN BRA (ISDN 2-Entry)	0€	17,90€
ISDN Primary Access (ISDN-30)*	0€	120,00€
2 conexiuni PSTN – persoane juridice	0€	17,80€
15 conexiuni ISDN BRA	0€	268,50€

*ISDN PRA (ISDN – 30) cu 30 canale și trafic bidirecțional

Sursă: www.romtelecom.ro

Analizând tarifele practicate pentru servicii echivalente furnizate prin intermediul conexiunilor de acces la puncte fixe de tip PSTN, ISDN BRA și, respectiv, ISDN PRA, rezultă că nivelul cheltuielilor pe care trebuie să le realizeze utilizatorii finali este comparabil pentru toate categoriile de conexiuni de acces disponibile.

Astfel, valoarea taxei de conectare și a abonamentului pentru o conexiune de acces la puncte fixe de tip ISDN BRA (aproximativ 18€) este similară cu valoarea taxelor de conectare și a abonamentului pentru două conexiuni de acces la puncte fixe prin intermediul liniilor PSTN pentru persoane juridice (aproximativ 18€). De asemenea, taxa de conectare și tariful abonamentului pentru o conexiune de acces la puncte fixe de tip ISDN PRA sau pentru trunchi digital sunt mai mici decât cele pentru 15 linii de acces de tip ISDN BRA. Ca urmare, se poate constata că o conexiune de acces la puncte fixe de capacitate mare poate reprezenta un substitut pentru mai multe conexiuni de acces la puncte fixe de capacitate mică, dat fiind că, din punct de vedere al costurilor asociate, tariful conexiunii de capacitate mare este în măsură să impună constrângeri concurențiale asupra tarifului practicat pentru o conexiune de acces de capacitate mică.

Așadar, ținând cont că prezintă caracteristici funcționale similare, iar aplicarea testului monopolistului ipotetic confirmă faptul că este îndeplinit criteriul substituibilității cererii, concluzia preliminară a ANCOM este că liniile de acces individuale analogice și liniile digitale de tip ISDN BRA (ISDN-2) (conexiuni de acces de capacitate mică) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu liniile digitale de tip ISDN PRA (ISDN-30) și trunchiurile digitale de centrală (conexiuni de acces de capacitate mare).

Substituibilitatea ofertei

În subsidiar, ANCOM a analizat măsura în care un furnizor de servicii de acces prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică poate începe furnizarea serviciilor de acces prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare, într-un interval de timp scurt și fără investiții semnificative. După cum a fost menționat anterior, din punct de vedere funcțional, furnizarea unor servicii de acces de capacitate mare se poate face prin intermediul conexiunilor de tip PSTN care beneficiază de echipamente ISDN corespunzătoare instalate. Mai mult, furnizorii de servicii de acces prin intermediul liniilor individuale, furnizează servicii de acces și prin intermediul liniilor ISDN BRA, ISDN PRA sau al trunchiurilor digitale de centrală. Astfel, aplicarea criteriului substituibilității ofertei susține concluzia conform căreia serviciile de acces furnizate prin intermediul conexiunilor de capacitate mică fac parte din aceeași piață cu serviciile de acces furnizate prin intermediul conexiunilor de capacitate mare.

2.2.2. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile și serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor de acces de tip PSTN

ANCOM a reevaluat măsura în care serviciile de acces la puncte fixe furnizate de operatorii de rețele publice mobile sunt substituibile cu serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor de tip PSTN.

Începând cu anul 2007, Vodafone Romania S.A. și Orange România S.A. oferă servicii de telefonie la puncte fixe care se bazează pe utilizarea exclusivă 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” sau zona „birou”, „zona mea”). În cazul acestor soluții se oferă posibilitatea efectuării de apeluri utilizând un terminal fix, la tarife similare apelurilor către/dinspre

rețele publice fixe, într-o arie limitată. De asemenea, în perioada 2008 - 2012, atât Romtelecom S.A., cât și RCS & RDS S.A. au început să furnizeze astfel de servicii.

Așadar, aceste servicii se caracterizează prin faptul că nu permit mobilitatea („hand-over” - predarea gestiunii convorbirii la trecerea de la o celulă la alta), utilizatorii finali putând efectua și primi apeluri doar într-o zonă limitată, clar definită. Dacă se părăsește zona, se pot efectua apeluri doar către serviciul de urgență 112. Ulterior definirii zonei de funcționare a terminalului fix, serviciile vor fi disponibile doar în aria înregistrată, excepție făcând faptul că un apel în curs (primit sau efectuat) în zona de acoperire „acasă”/„birou”, asociată numărului asignat, nu este întrerupt dacă abonatul iese din respectiva zonă, conform informațiilor puse la dispoziție de furnizori.

Din punct de vedere al calității serviciilor de acest gen furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile, aceasta este similară cu cea a serviciilor furnizate prin intermediul rețelelor publice de acces la puncte fixe.

În ceea ce privește numerotația asignată pentru aceste tipuri de servicii de acces, abonaților la serviciile de telefonie furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile le sunt asignate numere geografice sau numere independente de locație, specifice serviciilor de telefonie la puncte fixe.

De asemenea, tarifele serviciilor de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul rețelelor tradiționale de tip PSTN sunt comparabile cu tarifele serviciilor de acces furnizate exclusiv prin intermediul rețelelor publice mobile. Tarifele pentru abonamentele standard pentru utilizatorii finali - persoane fizice, respectiv persoane - juridice sunt prezentate în tabelele nr. 2.2., respectiv 2.3. Având în vedere inclusiv faptul că prețurile pentru abonamentele de acces furnizate de operatorii de rețele mobile includ, de regulă, și minute preplătite în comparație cu abonamentul aferent unei linii de acces oferit de Romtelecom S.A., care include doar serviciul de acces, se poate conchide că tarifele pentru serviciile de acces practicate de către operatorii de rețele publice mobile sunt similare ori mai mici decât tarifele percepute de operatorii de rețele publice fixe, fiind în măsură să exercite constrângeri concurențiale asupra acestora din urmă. În plus, în cazul persoanelor juridice, sunt situații când se aplică taxa pentru conectare la serviciile de telefonie fixă, astfel că acestea devin mai scumpe decât serviciile de telefonie mobilă.

De asemenea, se poate observa că, în cazul furnizorilor care oferă servicii de acces prin intermediul mai multor tehnologii, și nu doar homezone, tarifele pentru abonamente nu diferă în funcție de modalitatea tehnică de conectare (PSTN/trunchi digital de centrală/VoIP/„homezone”) a utilizatorilor.

Tabelul nr. 2.2. - Tarifele pentru servicii de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice, valabile în luna aprilie 2013 (inclusiv TVA)

Furnizor	Taxa de conectare	Abonament
Romtelecom S.A.* (PSTN, homezone, VoIP)	0€ (25€, cu reducere de 100%)	Voce Simplu: 6,82€
RCS & RDS S.A.** (homezone, VoIP)	0€	Digi Tel In Familie: 1,24€
Orange România S.A.*** (homezone)	0€	Fix pentru acasă 3: 3,00€
Vodafone Romania S.A.**** (homezone)	0€	Vodafone Acasă: 3,99€

*Voce Simplu: abonament fără minute incluse.

**Digi Tel In Familie: abonament cu minute incluse – convorbiri gratuite nelimitat în rețeaua fixă și mobilă Digi.

***Fix pentru Acasă 3: abonament fără minute incluse.

****Vodafone Acasă: abonament cu minute incluse – 500 minute către rețeaua Vodafone (fixă sau mobilă) și 100 minute către rețelele fixe naționale, Europa fix, SUA, Canada și Israel.

Surse: www.romtelecom.ro, www.rcs-rds.ro, www.orange.ro, www.vodafone.ro

Tabelul nr. 2.3. - Tarifele pentru servicii de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice, valabile în luna aprilie 2013 (inclusiv TVA)

Furnizor	Taxa de conectare	Abonament
Romtelecom S.A.* (PSTN, homezone, VoIP, trunchi digital)	25€ per linie de acces/ 700€ în cazul trunchiurilor digitale E1	Voce Business Entry: 11,04€
RCS & RDS S.A.** (homezone, VoIP)	0€	Digi Tel Conect 2: 2,48€
Orange România S.A.*** (homezone)	0€	Office Pack: 14,26€

Vodafone Romania S.A. ^{****} (homezone)	0€	Vodafone Office Zone: 8,67€
---	----	------------------------------------

* Voce Business Entry: abonament cu minute incluse – 150 minute către rețeaua fixă sau mobilă Romtelecom, rețeaua mobilă Cosmote sau alte rețele fixe.

** Digi Tel Conect 2: abonament cu minute incluse – convorbiri gratuite nelimitat în rețeaua fixă și mobilă Digi.

*** Abonamentul de 3 euro: abonament fără minute incluse.

**** Vodafone Office Zone: abonament cu minute incluse – 100 minute naționale către rețelele fixe.

Surse: www.romtelecom.ro, www.rcs-rds.ro, www.orange.ro, www.vodafone.ro

Pe baza considerentelor menționate, ANCOM își menține opinia cu privire la faptul că serviciile de acces la puncte fixe de tipul „homezone” sunt substituibile cu serviciile de acces prin intermediul liniilor de tip PSTN sau ISDN, făcând parte din aceeași piață relevantă a produsului.

2.2.3. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces de tip IP (prin cablu coaxial, prin cablu de tip UTP/FTP, prin unde radio, prin fibră optică, fire metalice torsadate etc.) și serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul unei rețele de tip PSTN/ISDN/al unei rețele mobile de telefonie

ANCOM a reanalizat impactul utilizării pe scară din ce în ce mai largă a tehnologiei IP pentru furnizarea serviciilor de telefonie prin intermediul rețelelor de cablu coaxial, UTP/FTP, radio, fibră optică sau fire metalice torsadate asupra definiției pieței relevante a serviciilor de acces la puncte fixe.

Din punct de vedere funcțional, în cazul serviciilor furnizate prin intermediul tehnologiei IP, conectarea clienților la rețeaua IP a unui operator se realizează fie prin intermediul unei aplicații software (prin intermediul unui calculator), fie prin intermediul unui aparat telefonic IP sau al unui aparat telefonic analogic conectat la un adaptor analogic-digital (servicii de acces la puncte fixe prin intermediul unui aparat telefonic).

Apelurile VoIP se pot realiza în următoarele moduri: apeluri de la un calculator la un alt calculator, de la un calculator către un aparat telefonic sau de la un aparat telefonic către alt aparat telefonic. În cazul apelurilor de la un terminal fix către alt terminal fix, semnalul digital este transformat în pachete IP care sunt transmise către destinație prin intermediul infrastructurii de date. La destinație, semnalul este preluat și reconversat în formatul inițial. În cazul apelurilor de la un calculator la alt calculator (arhitectură de tip peer-to-peer), transmiterea apelului se face exclusiv prin intermediul internetului. În ceea ce privește apelul între un aparat telefonic și un calculator, traseul apelului reprezintă o combinație a celor două situații menționate mai sus.

Într-o rețea de telefonie PSTN un apel telefonic presupune existența a două căi: calea de transport a semnalului vocal și o cale de semnalizare. Și în cazul telefoniei printr-o rețea VoIP sunt prezente cele două componente: una ce asigură traficul de voce, iar cea de-a doua care asigură semnalizarea, funcționalitatea sa fiind dată de protocoalele de control ale apelului.

Unul dintre principalele avantaje ale utilizării tehnologiei VoIP îl reprezintă posibilitatea reducerii costurilor convorbirilor. Prin integrarea traficului de voce și de date în aceeași infrastructură se reduc costurile de realizare și întreținere ale rețelei și se realizează totodată și o mai bună gestionare a capacității rețelei de transport. În modelul de telefonie PSTN, o linie, un suport fizic, este alocată în timpul unei convorbiri integral acelei convorbiri, pe toată durata acesteia. Pe de altă parte, prin intermediul tehnologiei VoIP pe același suport fizic se pot realiza simultan mai multe conexiuni, întrebunțându-se astfel mai eficient suportul fizic și determinând o reducere a costurilor fixe. De asemenea, costurile apelurilor de tip VoIP nu sunt direct proporționale cu distanța dintre utilizatori, spre deosebire de celelalte tehnologii care presupun o creștere a costurilor legate de convorbirea respectivă pe măsură ce crește distanța dintre utilizatorii finali.

Accesul la servicii de tip VoIP de la un calculator (VoIP prin intermediul unor aplicații cum ar fi Yahoo Messenger, Skype, Nimbuzz, Fring etc.) necesită realizarea anumitor investiții și efectuarea anumitor operațiuni din partea utilizatorului: accesul la un calculator echipat cu boxe sau căști și microfon, instalarea unui program corespunzător și accesul la internet. Utilizarea serviciului este, în general, gratuită, în contextul în care utilizatorul final plătește, în fapt, pentru serviciul de acces la internet. De asemenea, prin intermediul acestor servicii, nu există în general posibilitatea de a recepționa apeluri de la utilizatorii unei rețele de tip PSTN/ISDN/GSM sau de a efectua apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență 112. Aceste cerințe, precum și faptul că nu sunt îndeplinite condițiile necesare pentru ca serviciile în cauză să fie considerate, în lumina definiției prevăzute la art. 4 alin. (1) pct. 36 din Ordonanța de urgență a Guvernului

nr. 111/2011, servicii de telefonie destinate publicului în sens legal (inclusiv în ceea ce privește nivelurile de calitate a serviciului, în sens larg) sunt argumente suficiente în sprijinul concluziei că aceste modalități de comunicare nu pot fi considerate un substitut pentru accesul la servicii de telefonie prin intermediul unui aparat telefonic și nu pot fi incluse în piața serviciilor de acces la puncte fixe.

În ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe prin intermediul tehnologiei VoIP de la un aparat telefonic, acestea prezintă indicii pentru a fi considerate substituibile cu serviciile de acces tradiționale¹⁸, dat fiind că nu implică investiții suplimentare pentru utilizator, nevoia de comunicare fiind satisfăcută la tarife competitive și la o calitate adecvată, așa cum se va arăta mai jos.

Astfel, pe baza informațiilor disponibile ANCOM, pentru scopul acestei analize de piață au fost identificate următoarele **categorii de servicii de telefonie destinate publicului de tip VoIP, de la un aparat telefonic, adaptate pentru comunicarea „oricine cu oricine”:**

a. Servicii de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe, de tip VoIP, a căror calitate nu este gestionată de furnizor (VoIP „unmanaged”/„fără gestiunea calității”)

În cazul acestei categorii, serviciul de telefonie este furnizat numai împreună cu alte servicii de comunicații electronice (de obicei, împreună cu un serviciu de acces la internet) prin intermediul unui canal comun, utilizând rețeaua în bandă largă a unui terț.

Cu toate că 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, 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. 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 pe acea conexiune. 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. De asemenea, serviciile din categoria VoIP fără gestiunea calității sunt servicii de tip nomadic, ce permit abonatului conectarea la un alt punct terminal al rețelei și utilizarea serviciului fără a fi necesară informarea furnizorului serviciului.

b. Servicii de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe, de tip VoIP, a căror calitate este gestionată de furnizor (VoIP „managed”/„cu gestiunea calității”)

Serviciile de telefonie de tip VoIP furnizate prin intermediul rețelelor proprii (inclusiv cele care folosesc tehnologia IP la nivelul rețelei de acces) și serviciile de telefonie de tip VoIP furnizate prin acces la rețeaua unui terț, pe baza unui contract încheiat cu acesta, care presupun crearea unui canal separat, fizic sau virtual, permanent, dedicat traficului de voce de tip IP sau prin prioritizarea pachetelor de voce, sunt servicii de telefonie care asigură un nivel de control maxim asupra caracteristicilor și calității serviciului. Astfel, ANCOM le consideră incluse în aceeași categorie de servicii de telefonie de tip VoIP, și anume, servicii de telefonie de tip VoIP care permit un nivel de gestiune complet asupra calității serviciului (VoIP „gestionat”/„cu gestiunea calității”).

În funcție de modul în care a fost constituit serviciul, furnizorii oferă utilizatorilor finali echipamentele necesare pentru realizarea apelurilor de tip VoIP, inclusiv realizarea de apeluri către utilizatorii unei rețele de tip PSTN și către numărul unic de apeluri de urgență 112. Numerotația utilizată poate fi geografică sau independentă de locație. De asemenea, această categorie de servicii de tip VoIP prezintă caracteristicile funcționale ale unui serviciu furnizat prin intermediul unei conexiuni de acces la puncte fixe de tip PSTN, cum ar fi transmiterea informației privind identitatea apelantului, apel în așteptare

¹⁸ Analiza oportunității includerii în piața relevantă a serviciilor furnizate la puncte fixe prin intermediul tehnologiei de tip VoIP nu evaluează caracteristicile tehnice și funcționale ale acestei categorii de servicii în vederea stabilirii gradului de îndeplinire a condițiilor legale pentru a fi considerate servicii de telefonie destinate publicului, ci evaluează măsura în care aceste servicii prezintă caracteristici suficiente pentru a fi considerate un substitut real pentru serviciile de telefonie clasice destinate publicului. Această evaluare se aplică doar cu privire la prezenta analiză de piață și nu aduce atingere oricăror măsuri sau analize viitoare ale ANCOM cu privire la determinarea sferei definiției serviciilor de telefonie destinate publicului sau în legătură cu încadrarea concretă a anumitor categorii de servicii în această definiție. În cuprinsul prezentei analize, sintagma „servicii de telefonie destinate publicului” nu este utilizată în sensul definiției prevăzute la art. 4 alin. (1) pct. 36 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ci în sens larg, de servicii care îndeplinesc anumite caracteristici tehnice și funcționale similare.

etc. Furnizorul de servicii VoIP este cel responsabil cu rutarea apelurilor către puncte de acces pentru a realiza interconectarea cu alte rețele.

Așadar, pe lângă serviciile de acces la servicii de telefonie la puncte fixe furnizate în mod tradițional prin intermediul unei conexiuni de acces în bandă îngustă (printr-o rețea PSTN sau printr-o rețea publică mobilă), accesul la o rețea publică de telefonie se poate realiza inclusiv prin servicii de tip VoIP care sunt furnizate, de obicei, prin intermediul conexiunilor de acces la internet în bandă largă, în mod particular prin intermediul conexiunilor prin cablu coaxial, fibră optică, cablu UTP/FTP, radio sau pe infrastructura de cupru torsadat, pe baza tehnologiei VDSL.

Substituibilitatea cererii

Date fiind evoluțiile din ultimii 3 ani în ceea ce privește serviciile de tip VoIP, ANCOM a reevaluat categoriile de servicii furnizate și utilizate, precum și măsura în care acestea trebuie considerate ca fiind incluse în piața relevantă a produsului analizată.

Din punctul de vedere al cererii, Autoritatea consideră că o conexiune de acces de tip VoIP care se realizează prin intermediul unui aparat telefonic prezintă caracteristici funcționale similare cu o conexiune tradițională de tip PSTN, ISDN sau furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile. Pe de altă parte, din punct de vedere al modului de furnizare a serviciului și al nivelului de calitate asigurat, această situație nu este valabilă atunci când serviciile de telefonie sunt furnizate împreună cu serviciile de acces la internet prin intermediul rețelei de acces a unui terț, întrucât furnizorul nu poate asigura un nivel de calitate a serviciilor de telefonie constant și comparabil cu soluția oferită prin intermediul unei conexiuni tradiționale de acces la puncte fixe. O dovadă în acest sens este și faptul că, la sfârșitul lui 2012, în cazul includerii acestora în numărul total de abonați la serviciile de telefonie la puncte fixe, ponderea numărului de abonați aferent acestor servicii era de numai 6,2%, dintre aceștia numai 1,0% fiind activi¹⁹ în ceea ce privește utilizarea acestor servicii. Prin urmare, serviciile de telefonie de tip VoIP furnizate la puncte fixe a căror calitate nu este gestionată de furnizor nu pot fi considerate un substitut real pentru serviciile tradiționale de acces la puncte fixe sau pentru serviciile de acces de tip VoIP gestionat.

În cazul serviciilor de telefonie de tip VoIP gestionat furnizate independent de existența accesului la internet (servicii de acces prin rețeaua IP) și, respectiv, al serviciilor de tip VoIP furnizate „la pachet” cu serviciul de acces la internet în bandă largă, furnizorii de servicii de tip VoIP gestionat asignează abonaților proprii numere geografice sau independente de locație prin intermediul cărora pot realiza apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență 112. De asemenea, majoritatea operatorilor care furnizează servicii de telefonie utilizând soluții tehnice de tip IP/VoIP au încheiat acorduri de interconectare prin tehnologie TDM cu semnalizare SS7 cu operatori de rețele publice de telefonie la puncte fixe de tip PSTN/ISDN sau de rețele publice mobile și dețin echipamente de comutație pentru conectarea abonaților proprii. Prin urmare, furnizorii de servicii de telefonie de tip VoIP de la un aparat telefonic către un alt aparat telefonic, adaptate pentru comunicarea „oricine cu oricine”, oferă utilizatorilor posibilitatea de a efectua și de a recepționa o gamă foarte largă de apeluri, către și dinspre toate tipurile de rețele publice de telefonie. De asemenea, calitatea serviciilor este similară cu cea a serviciilor de acces furnizate prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN.

În plus, o analiză a tarifelor practicate pentru serviciile de acces la puncte fixe prin rețele de tip PSTN/ISDN și rețele publice mobile și, respectiv, pentru serviciile de acces de tip VoIP gestionat, arată că nivelul lor este comparabil. Astfel, din datele prezentate cu titlu de exemplu în tabelul nr. 2.4. reiese că, în general, tarifele pentru serviciile de acces prin intermediul tehnologiei IP sunt similare cu sau mai scăzute decât cele percepute pentru accesul prin intermediul conexiunilor de tip PSTN sau de tip „homezone”, reflectând reducerile de costuri determinate de utilizarea tehnologiei IP.

¹⁹ Abonații activi sunt abonații care aveau un contract încheiat (de obicei, cu furnizorul de servicii de acces la internet), în vigoare la sfârșitul perioadei de raportare pentru a beneficia de servicii de voce la puncte fixe furnizate prin intermediul conexiunii VoIP numai împreună cu alte servicii de comunicații electronice prin intermediul unui canal comun (inclusiv prin acceptarea on-line a unor termeni și condiții de utilizare a serviciilor respective) și care pe parcursul perioadei de raportare au realizat cel puțin un apel utilizând conexiunea de tip VoIP (apel VoIP negestionat). Abonații inactivi sunt cei care, pe parcursul perioadei de raportare, nu au realizat cel puțin un apel utilizând conexiunea VoIP fără gestiunea calității.

Tabelul nr. 2.4. - Tarifele pentru servicii de acces la puncte fixe furnizate în mod tradițional de către Romtelecom S.A., pentru servicii de tip „homezone”, respectiv pentru servicii de acces la puncte fixe de tip VoIP gestionat oferite utilizatorilor finali – persoane fizice, în luna aprilie 2013 (inclusiv TVA)

Furnizor	Taxa de conectare	Abonament
Romtelecom S.A.* (acces prin intermediul liniilor PSTN sau „VoIP gestionat”)	0€ (25€, cu reducere de 100%)	Voce Simplu: 6,82€
Vodafone Romania S.A.** (acces de tip „homezone”)	0€	Vodafone Acasă: 3,99€
Orange România S.A.** (acces de tip „homezone”)	0€	Fix pentru acasă 3: 3,00€
RCS & RDS S.A.** (acces de tip „homezone” sau „VoIP gestionat”)	0€	Digi Tel In Familie: 1,24€
UPC Romania S.R.L.** (acces de tip „VoIP gestionat”)	0€	Alo Esențial: 1,37€/6,2 lei

* Voce Simplu: abonament fără minute incluse.

** Vodafone Acasă: abonament cu minute incluse – 500 minute către rețeaua Vodafone (fixă sau mobilă) și 100 minute către rețelele fixe naționale, Europa fix, SUA, Canada și Israel.

*** Fix pentru Acasă 3: abonament fără minute incluse.

**** Digi Tel In Familie: convorbiri gratuite nelimitate în rețeaua fixă și mobilă Digi, 1,24 eurocenți/minut pentru apelurile către alte rețele fixe, 6,2 eurocenți/minut pentru apelurile către alte rețele mobile, 2,48 pentru apeluri către rețelele fixe din UE, SUA și Canada, 4 eurocenți/minut pentru Digi Mobil Italia, 3,72 eurocenți/minut pentru Digi Mobil Spania, între 3,72 eurocenți/minut și 8,68 eurocenți/minut pentru apelurile către rețelele mobile din UE, 2,48 eurocenți/minut pentru apelurile către rețelele mobile din SUA și Canada.

***** Alo Esențial: convorbiri gratuite nelimitate în rețeaua UPC, 2,21 eurocenți/minut / 0,1 lei/minut pentru apeluri naționale către alte rețele publice fixe, 8,84 eurocenți/minut / 0,4 lei/minut pentru apeluri către rețelele publice mobile naționale, tarife începând de la 6,63 eurocenți/minut / 0,3 lei/minut pentru apeluri către destinații internaționale.

Spre deosebire de Romtelecom S.A. și RCS & RDS S.A., UPC Romania S.R.L. condiționează achiziționarea serviciilor de acces la puncte fixe de achiziționarea de servicii de retransmisie a programelor audiovizuale.

Cursul de schimb leu/euro avut în vedere este cel publicat de BNR, calculat ca medie pentru semestrul II 2012: 1 leu = 0,2211 euro (1 euro = 4,5231 lei).

Surse: www.romtelecom.ro, www.vodafone.ro, www.orange.ro, www.rcs-rds.ro, www.upc.ro

Având în vedere considerentele menționate mai sus, rezultă că serviciile de acces de tip VoIP gestionat reprezintă un substitut viabil pentru serviciile de acces la puncte fixe prin intermediul unei linii de acces de tip PSTN și, respectiv, pentru serviciile de acces la puncte fixe de tip „homezone”. În sprijinul aceleiași concluzii, ANCOM arată că, în timp ce numărul total de linii de acces la puncte fixe valabil la sfârșitul anului 2012 este cu 2,2% mai mic decât la sfârșitul lui 2008, ponderea liniilor de tip VoIP gestionat în numărul total de linii a urmat același trend crescător ca în anii trecuți, ajungând la aproape 38% (a se vedea tabelul nr. 2.5./ figura nr. 2.1.).

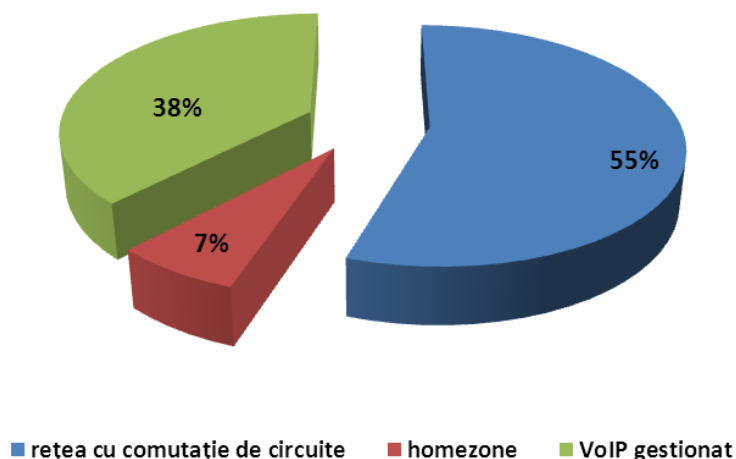
Tabelul nr. 2.5. - Dinamica numărului de linii de acces, în funcție de tipul de infrastructură folosit, în perioada 2008 - 2012

Indicator	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Număr linii de acces* (milioane)					
Servicii prin rețea cu comutație de circuite (PSTN, ISDN-2, ISDN-30, DECT)	3,2	3,0	2,7	2,7	2,5
Servicii de tip „homezone”	0,06	0,2	0,2	0,3	0,3
Servicii de tip VoIP gestionat	1,5	1,7	1,6	1,7	1,8
Total	4,8	4,8	4,5	4,7	4,6
Pondere liniilor de acces în funcție de tehnologia folosită în numărul total de linii (%)					
Servicii prin rețea cu comutație de circuite (PSTN, ISDN-2, ISDN-30, DECT)	66,7	61,4	59,3	58,5	55,2
Servicii de tip „homezone”	1,2	3,4	5,4	5,9	6,9
Servicii de tip VoIP gestionat	32,1	35,2	35,3	35,6	37,9
Total	100	100	100	100	100

Notă: * pentru calculul numărului total de linii de acces, liniile 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).

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

Figura nr. 2.1. – Structura numărului de linii de acces la puncte fixe în numărul total de linii de acces la puncte fixe, în funcție de tehnologia utilizată, la 31 decembrie 2012



Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

Așadar, ANCOM menține concluzia conform căreia serviciile de acces de tip VoIP gestionat, serviciile de acces prin intermediul unei rețele PSTN (linii analogice, trunchiuri digitale sau linii de tip ISDN), precum și serviciile de acces de tip „homezone” furnizate de operatorii de rețele publice mobile fac parte din aceeași piață relevantă a produsului, având în vedere caracteristicile funcționale și de preț, care le fac substituibile pentru utilizatorii finali.

2.2.4. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată și serviciile de acces furnizate la locațiile utilizatorilor finali

ANCOM a reanalizat situația serviciilor de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată în comparație cu cea existentă în anul 2008, când Autoritatea a considerat caracteristicile fizice, funcționale și de preț ale acestor servicii ca fiind diferite de cele ale serviciilor de acces tradiționale furnizate la puncte fixe. Mai mult, gradul de utilizare a acestora era extrem de scăzut încă de la acea dată, ajungând să fie aproape inexistent în anul 2012.

Conform datelor corespunzătoare perioadei 2008 - 2012, situația nu s-a schimbat în sensul obținerii unor concluzii diferite. Astfel, ponderea traficului realizat prin intermediul telefoanelor publice cu plată a ajuns la o valoare insignifiantă, de 0,07% din totalul traficului de voce realizat prin intermediul rețelelor publice de telefonie fixă. Concomitent, în perioada 2008 – 2012 numărul de linii alocate telefoanelor publice cu plată a scăzut de la 34.922 la 10.540.

În plus, caracteristicile funcționale și de preț ale serviciilor de acces furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată sunt diferite de cele ale serviciilor tradiționale de acces. Astfel, locația în care este furnizat accesul în cazul celor două servicii de acces analizate este diferită, locația utilizatorului final fiind varianta facilă și, implicit, preferată de către utilizatorii finali. De asemenea, utilizatorii finali, prin achiziționarea unei cartele telefonice cu valoarea de 10 lei sau 15 lei, au acces la serviciile de telefonie furnizate la puncte fixe de la orice telefon public din rețeaua Romtelecom S.A., singurul furnizor care oferă, în prezent, astfel de servicii.

Prin urmare, ANCOM consideră că serviciile de acces furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată nu fac parte din piața relevantă a serviciilor de acces la puncte fixe.

2.2.5. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte mobile și serviciile de acces la puncte fixe

Pentru identificarea pieței relevante a produsului, ANCOM a evaluat dacă, în perioada 2008 - 2012, s-au înregistrat modificări semnificative în ceea ce privește cele două categorii de servicii, de natură să schimbe concluzia analizei de piață precedente, conform căreia serviciile de acces la puncte fixe nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte mobile.

Așa cum se cunoaște, caracteristica funcțională specifică a serviciilor de telefonie mobilă este mobilitatea. Cu toate că, din punct de vedere funcțional, pot fi furnizate servicii de comunicații electronice similare atât prin intermediul unei conexiuni de acces la puncte fixe, cât și prin intermediul unei conexiuni de acces la puncte mobile, furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe presupune în primul rând limitarea mobilității. Astfel, din acest punct de vedere, se poate admite că există o substituibilitate limitată (asimetrică) între cele două categorii de servicii, în sensul în care serviciile de acces la puncte mobile pot reprezenta un substitut pentru serviciile de acces la puncte fixe, dar nu și invers. Pe de altă parte, pentru a concluziona că serviciile de telefonie fixă și cele de telefonie mobilă sunt substituibile, este important ca numărul utilizatorilor care ar substitui complet serviciile de telefonie fixă cu cele de telefonie mobilă să fie îndeajuns de mare, astfel încât să exercite constrângeri concurențiale asupra furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

În acest sens, Autoritatea a analizat, pe rând, volumul și structura celor două piețe, evoluțiile înregistrate de acestea, caracteristicile cererii și ale ofertei, comportamentul și obiceiurile de consum ale utilizatorilor finali, urmărindu-se, în mod particular, eventuale modificări care au survenit în perioada 2008 - 2012.

Substituibilitatea cererii

Așadar, în perioada de timp avută în vedere de prezenta analiză de piață, Autoritatea a analizat dacă evoluțiile de pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe, respectiv la puncte mobile sunt de natură să susțină ipoteza că din ce în ce mai mulți utilizatori finali au renunțat, respectiv sunt dispuși să renunțe la utilizarea serviciilor de acces la punct fix, înlocuindu-le cu servicii de acces la punct mobil, într-o măsură în care să poată fi susținută îndeplinirea criteriului de substituibilitate a cererii.

În tabelul nr. 2.6. se poate observa că, în perioada 2008 - 2012, numărul de abonați la serviciile de telefonie la puncte fixe și numărul de linii corespunzătoare au înregistrat evoluții fluctuante (atât scăderi, cât și creșteri ușoare) de la o perioadă la alta, la data de 31.12.2012 fiind cu 92.258 abonați, respectiv 102.568 linii mai puțin decât în 2008.

Tabelul nr. 2.6. - Dinamica numărului total de abonați și a numărului total de linii de acces la serviciile de telefonie fixă, în perioada 2008 – 2012

Indicator	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Nr. total de abonați (mii)	4.104	4.057	3.884	4.038	4.012
Nr. total de linii de acces (mii)	4.750	4.732	4.504	4.677	4.648

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

De asemenea, același trend oscilant s-a înregistrat și în cazul serviciilor de telefonie la puncte mobile în perioada 2008 - 2012, sfârșitul anului 2012 marcând o scădere ușoară atât a numărului de cartele pe bază de abonament, cât și a celor preplătite.

Tabelul nr. 2.7. - Dinamica numărului total de cartele SIM cu abonament și cartele preplătite, respectiv a numărului total de utilizatori de servicii de acces la puncte mobile, în perioada 2008 – 2012

Indicator	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Nr. abonați (mii)	5.704	5.714	5.628	5.519	5.567
Nr. de SIM-uri cu abonament (mii)	9.493	9.506	9.417	9.366	9.338
Nr. de SIM-uri cartele preplătite „active” [*] (mii)	14.817	15.623	14.944	14.050	13.501
Nr. total de SIM-uri „active” (mii)	24.310	25.129	24.360	23.417	22.839

^{*}Numărul de cartele SIM preplătite aflate în perioada de valabilitate la sfârșitul anului, utilizate în mod efectiv cel puțin o dată în cursul acestuia (a fost efectuat/recepționat un apel sau a fost trimis un SMS/MMS ori de pe care au fost utilizate servicii de transmisiuni de date cel puțin o dată în perioada de raportare).

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

Considerând numărul total de abonamente (pentru linii de telefonie fixă și cartele SIM) la servicii de telefonie –13.765.000 - la data de 31.12.2012, se observă că abonamentele la servicii de telefonie mobilă dețin o pondere de aproape 68%.

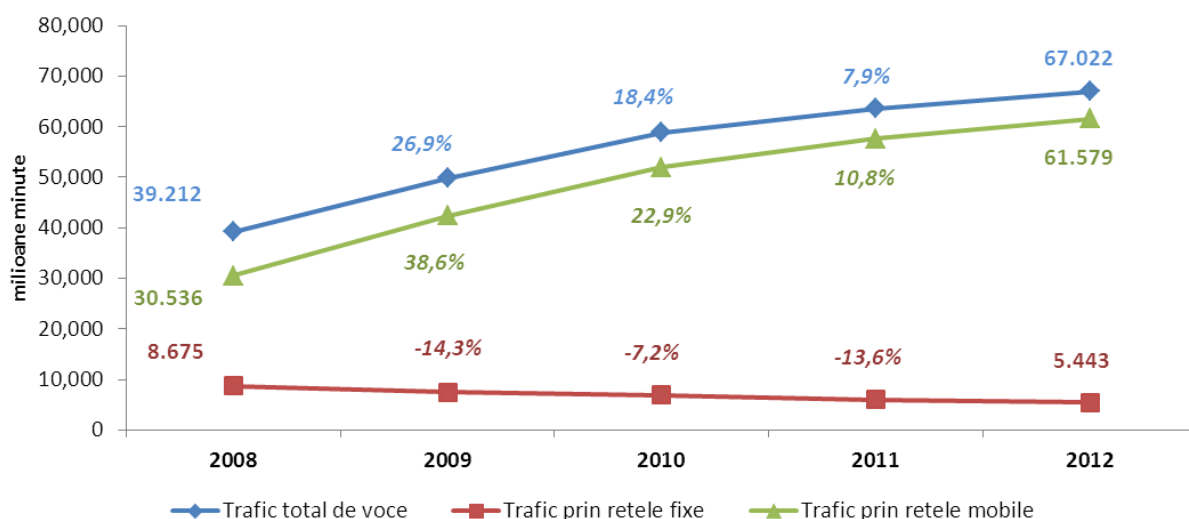
Tabelul nr. 2.8. – Structura numărului de abonamente la servicii de telefonie, în perioada 2008 – 2012

Indicator	31.12.2008		31.12.2009		31.12.2010		31.12.2011		31.12.2012	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Abonamente – telefonie fixă (mii)	4.581	32,5	4.543	32,3	4.314	31,4	4.463	32,3	4.427	32,2
Abonamente – telefonie mobilă (mii)	9.493	67,5	9.506	67,7	9.417	68,6	9.366	67,7	9.338	67,8
TOTAL (mii)	14.074	100	14.049	100	13.731	100	13.829	100	13.765	100

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

Dacă în ceea ce privește numărul de utilizatori, evoluția a fost relativ constantă și similară, în ceea ce privește utilizarea efectivă a celor două categorii de servicii - traficul efectuat prin intermediul liniilor de telefonie fixă, respectiv de telefonie mobilă - situația este diferită (figura nr. 2.2.). Astfel, se poate observa că, în anul 2012, volumul de trafic de voce prin intermediul rețelelor fixe (numărul de minute originare prin intermediul abonamentelor la servicii de telefonie fixă) a scăzut considerabil, cu aproximativ 37% față de anul 2008. În anul 2012 față de anul 2011, s-a înregistrat o scădere cu 9%, în cazul utilizatorilor finali - persoane fizice scăderea fiind de 6,4%, în timp ce în cazul utilizatorilor finali - persoane juridice scăderea a fost de 15,4%. În același timp, traficul total prin intermediul rețelelor mobile s-a dublat în perioada 2008 - 2012, de remarcat fiind faptul că în anul 2012 față de anul 2011 creșterea a fost de 7%. În același timp, traficul prin intermediul abonamentelor la serviciile de telefonie mobilă a crescut cu 4,2%, în anul 2012 față de 2011.

Figura nr. 2.2. – Evoluția traficului total de voce realizat de utilizatorii finali prin rețele publice de telefonie²⁰, a traficului de voce realizat prin rețelele publice fixe și, respectiv, a traficului de voce realizat prin rețelele publice mobile, în perioada 2008 - 2012



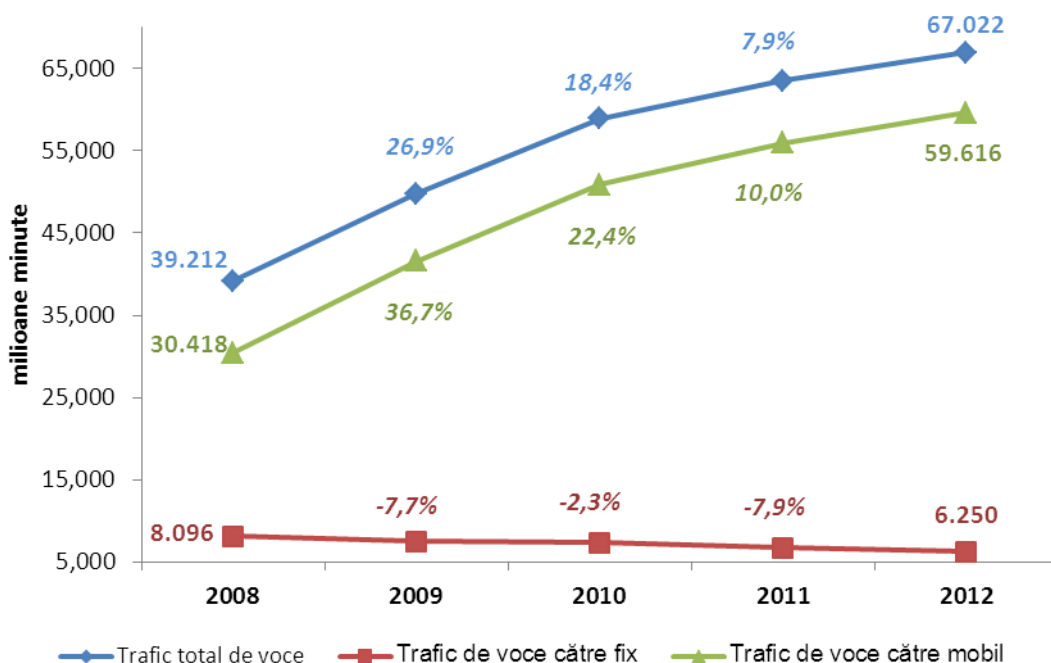
Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

²⁰ Se consideră traficul total de voce realizat/originat prin rețelele publice de telefonie de către utilizatorii finali, cu excepția traficului către numerele naționale nongeografice din domeniile OZ=08 și OZ=09 ale PNN, destinate furnizării unor servicii cu valoare adăugată.

De asemenea, considerând traficul total realizat prin rețelele fixe și mobile din România și structura acestuia, se poate observa, în primul rând, că ponderea traficului prin rețele fixe reprezenta doar 8% din total la 31.12.2012, fiind în continuă scădere din anul 2008, când reprezenta 22% din total. Prin comparație, la nivel european, la sfârșitul lui 2011, ponderea traficului realizat prin rețelele publice fixe, respectiv prin rețelele publice mobile era de 44%, respectiv de 56%²¹. În plus, în mod similar, din punct de vedere al destinațiilor apelate (figura nr. 2.3.), traficul către rețelele fixe a fost în continuă scădere în perioada de timp avută în vedere, în timp ce traficul către rețelele mobile a crescut semnificativ, cu 96% față de anul 2008.

În ceea ce privește duratele medii pentru apelurile în rețelele fixe, în cazul abonaților persoane fizice, acestea au crescut de la 2 minute și 44 secunde la sfârșitul lui 2008 la 4 minute și 19 secunde la sfârșitul lui 2012, în timp ce duratele medii ale apelurilor în rețelele mobile au crescut de la 2 minute și 2 secunde la 4 minute și 24 secunde în aceeași perioadă de referință. În general, creșterile sunt explicate, în ambele cazuri, de numărul de minute gratuite incluse în abonamente, raportat la începutul perioadei analizate. Astfel, durata medie a unui apel în rețelele fixe a crescut cu aproximativ 58%, în timp ce durata în rețelele mobile a crescut cu 117%, cele două valori ajungând la același nivel, deși în anul 2008 diferența între acestea era de 42 secunde în plus pentru un apel din rețeaua fixă.

Figura nr. 2.3. – Evoluția traficului de voce total²² și a structurii acestuia în funcție de rețelele de destinație, în perioada 2008 – 2012



Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anii 2011 și 2012.

În ceea ce privește accesul la servicii și comportamentul de consum al utilizatorilor finali, rezultatele studiilor de piață realizate în rândul acestora scot în evidență o preferință mai mare și în creștere pentru serviciile de telefonie mobilă în comparație cu cele de telefonie fixă.

Astfel, conform studiului Eurobarometru²³ realizat de Comisia Europeană, la sfârșitul anului 2011, 38% dintre gospodării aveau acces la servicii de telefonie fixă și mobilă, față de 33% în anul 2009, 9% dintre gospodării aveau acces la telefonie fixă, dar nu și la telefonie mobilă, față de 13% în anul 2009, în timp ce 44% dintre gospodării aveau acces la telefonie mobilă, dar nu și la telefonie fixă, comparativ cu 39% în anul 2009. Așadar, la sfârșitul lui 2011, serviciile de acces la puncte fixe erau utilizate în continuare

²¹ Sursa: Digital Agenda Scoreboard – 2013, pag. 66.

²² Se consideră traficul total de voce realizat prin rețelele publice fixe, cu excepția traficului către numerele naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 și 0Z=09 ale PNN destinate furnizării unor servicii cu valoare adăugată.

²³ Sursă: E-Communications Household Survey, publicat în luna iunie 2012.

de 47% dintre gospodăriile din România. Pe de altă parte, în prezent, 82% din gospodării au acces la servicii de telefonie mobilă.

De asemenea, același trend este susținut și de rezultatele studiilor de piață realizate de ANCOM în anul 2012²⁴. Conform rezultatelor studiului în rândul persoanelor fizice, în 43% de gospodării nu erau folosite servicii de telefonie fixă. Dintre gospodăriile cu acces la telefonie fixă (57%), 27% utilizau doar telefonie fixă, în timp ce 73% aveau acces atât la servicii de telefonie fixă, cât și la servicii de telefonie mobilă. Considerând serviciile de telefonie mobilă, studiul a relevat că 83% dintre respondenți aveau acces la astfel de servicii, 30% dintre aceștia având acces exclusiv la servicii de telefonie mobilă. Dintre respondenții ce utilizau servicii de telefonie mobilă și nu utilizau servicii de telefonie fixă, 92% au susținut că telefonul mobil este de ajuns pentru nevoile personale de comunicare²⁵, în timp ce 91% considerau că serviciile de telefonie fixă sunt prea scumpe pentru anumite categorii de apeluri, implicit fiind mai avantajoasă folosirea serviciilor de telefonie mobilă.

În ceea ce privește persoanele juridice, 94% dintre companiile și instituțiile respondente aveau acces la servicii de telefonie fixă, în timp ce 97% aveau acces la servicii de telefonie mobilă. În 91% dintre companiile și instituțiile publice în care se utilizau servicii de telefonie mobilă se utilizau și servicii de telefonie fixă, în timp ce 9% dintre acestea utilizau exclusiv servicii de telefonie mobilă, considerând în proporție de 49% că nu au nevoie de servicii de telefonie fixă.

Cu privire la obiceiurile de utilizare, dintre respondenții – persoane fizice care utilizau atât servicii de telefonie la puncte fixe, cât și servicii de telefonie mobilă, 27% foloseau în principal serviciile de telefonie mobilă, chiar dacă erau acasă și puteau efectua apeluri de pe telefonul fix. Acest fapt arată că, deși sunt păstrate, serviciile de telefonie la puncte fixe nu sunt neapărat și utilizate, serviciile de telefonie mobilă fiind preferate pentru a efectua apeluri. În acest context, 58% dintre utilizatorii de servicii de telefonie fixă consideră serviciile de telefonie mobilă un înlocuitor pentru serviciile de telefonie fixă (sunt de acord sau total de acord cu afirmația „Telefonia mobilă reprezintă un înlocuitor pentru telefonia fixă”). Astfel, studiul a reliefat faptul că 58% dintre respondenții persoane fizice - utilizatori de telefonie fixă, folosesc telefonul fix de acasă cu o frecvență zilnică sau aproape zilnică pentru a efectua apeluri în aceeași rețea fixă, 11% îl utilizează cu aceeași frecvență pentru apeluri către alte rețele fixe, 23% pentru apeluri în rețeaua mobilă a furnizorului de servicii de telefonie fixă și 7% pentru apeluri către alte rețele mobile. Considerând utilizatorii de servicii de telefonie fixă, care folosesc și servicii de telefonie mobilă, aceștia realizează zilnic sau aproape zilnic apeluri în aceeași rețea fixă în proporție de 50%, către altă rețea fixă în proporție de 15%, în aceeași rețea mobilă – 28%, respectiv către alte rețele mobile – 9%. De asemenea, 64% dintre utilizatorii finali de servicii de telefonie fixă – persoane fizice, care folosesc și servicii de telefonie mobilă, utilizează alternativ telefonul mobil sau telefonul fix, în funcție de destinația apelată, nefiind dispuși să renunțe la vreuna dintre aceste modalități de comunicare.

În ceea ce privește utilizatorii finali de servicii de telefonie fixă – persoane juridice, aceștia consideră în proporție de 56% că telefonia mobilă reprezintă un înlocuitor pentru telefonia fixă, doar pentru anumite tipuri de apeluri. Considerând comportamentul de consum al utilizatorilor finali – persoane juridice, în condițiile în care angajații (utilizatori de servicii de telefonie mobilă) sunt la birou și au la dispoziție un telefon fix, 51% dintre aceștia folosesc frecvent telefonul mobil pentru a efectua apeluri.

Analizând comportamentul de renunțare la servicii al utilizatorilor, este important de menționat faptul că 24% dintre utilizatorii finali – persoane fizice care au renunțat în ultimele 12 luni la serviciile unui furnizor de telefonie fixă le-au înlocuit cu servicii de telefonie mobilă. În ceea ce-i privește pe cei care au intenția de a renunța la serviciile de telefonie fixă pe parcursul următoarelor 12 luni, aceștia plănuiesc înlocuirea serviciilor la care renunță cu cele de telefonie mobilă în proporție de 58%. În cazul utilizatorilor finali – persoane juridice care au renunțat pe parcursul ultimului an la furnizor sau la serviciile de telefonie fixă – 84 de instituții publice și companii respondente, într-un număr de 20 dintre acestea s-a păstrat furnizorul, dar s-a renunțat la serviciile de telefonie fixă furnizate de furnizorul respectiv. În aceste instituții, s-au înlocuit într-o proporție de 40% serviciile de telefonie fixă cu cele de telefonie mobilă, în timp ce un procent similar dintre aceștia au schimbat cu serviciile de telefonie fixă oferite de alți furnizori²⁶. Cât privește intențiile celor ce doresc să renunțe la serviciile de telefonie la puncte fixe, 53% dintre aceștia au

²⁴ Potrivit studiilor realizate în rândul utilizatorilor finali – persoane fizice, în anul 2012, de către Media Vision International S.R.L.

²⁵ Întrebare cu răspuns multiplu.

²⁶ Potrivit studiilor realizate în rândul utilizatorilor finali – persoane juridice în anul 2012, de către Metro Media Transilvania Studii Sociale Sondaje Marketing și Publicitate S.R.L.

răspuns că vor folosi mai mult serviciile de telefonie mobilă. Atât în cazul utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și în cazul persoanelor juridice, principalul motiv menționat pentru care nu s-a renunțat la servicii de telefonie fixă a fost comoditatea/obișnuința. Astfel, majoritatea utilizatorilor finali au răspuns că nu au renunțat, deși au avut intenția, datorită obișnuinței cu serviciile furnizorului respectiv. Alte motive invocate de respondenți au fost, în ordinea importanței, următoarele: imposibilitatea din cauza termenilor contractuali (75% în cazul utilizatorilor finali – persoane fizice și 29% în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice), reducerea tarifelor, beneficiile deținute în calitate de client vechi etc.

Din punct de vedere al tarifelor, o analiză comparativă a tarifelor pentru serviciile de acces la puncte fixe, respectiv la puncte mobile, se regăsește în tabelul nr. 2.9., fiind prezentate tarife pentru abonamente „de bază” oferite pe piață, împreună cu descrierile în ceea ce privește facilitățile de care abonatul beneficiază în prețul acestuia.

Tabelul nr. 2.9. – Comparație între tarifele percepute de furnizori la abonamentele pentru servicii de acces la puncte fixe și servicii de acces la puncte mobile, valabile în luna aprilie 2013 (inclusiv TVA)

Denumirea furnizorului	Persoane fizice		Persoane juridice	
	Servicii de acces la punct fix	Servicii de acces la punct mobil	Servicii de acces la punct fix	Servicii de acces la punct mobil
Romtelecom S.A.	„Voce Simplu” ¹ : 6,90 €	„Friend Mobile” ² : 3,72 €	„Voce Business Entry” ³ : 11,04 €	„Start Mobile” ⁴ : 3,72 €
Vodafone Romania S.A.	„Vodafone Acasă” ⁵ : 3,99 €	„Mega 7” ⁶ : 7,00 €	„Vodafone Office Zone” ⁷ : 8,67 €	„Start” ⁸ : 3,1 €
Orange România S.A.	„Fix pentru acasă 3” ⁹ : 3,00 €	„Abonamentul de 3 euro” ¹⁰ : 3,72 €	„Office Pack” ¹¹ : 14,26 €	„Abonamentul de 3 euro” ¹² : 3,72 €
RCS & RDS S.A.	„Digi Tel în Familie” ¹³ : 1,24 €	„Digi Mobil în Familie” ¹⁴ : 1,24 €	„Digi Tel Conect 2” ¹⁵ : 2,48 €	„Digi Tel Grup 200” ¹⁶ : 11,16 €
Cosmote Romanian Mobile Telecommunications S.A.	Nu oferă comercial astfel de servicii ²⁷	„Cosmote XS+” ¹⁷ : 6,20 €	Ofertele pentru astfel de servicii nu sunt publice	„Cosmote Business XXS” ¹⁸ : 9,23 €

1. „Voce Simplu”: Abonament disponibil utilizatorilor finali - persoane fizice, fără minute incluse; 0,034 €/minut pentru apelurile naționale în rețelele Romtelecom fix și Cosmote, în perioada de vârf (luni-vineri 08:00-18:00), 0,013 €/minut pentru apelurile naționale în rețelele Romtelecom fix și Cosmote, în afara perioadei de vârf, 0,056 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe, 0,013 €/minut pentru apelurile naționale în rețeaua Romtelecom mobil, 0,168 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile;
2. „Friend Mobile”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, fără minute incluse; 0,0124 €/minut pentru apelurile naționale către rețeaua Romtelecom, 0,1612 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe sau mobile;
3. „Voce Business Entry”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 150 minute către rețeaua fixă sau mobilă Romtelecom, rețeaua mobilă Cosmote sau alte rețele fixe; 0,031 €/minut pentru apelurile naționale către rețelele fixe și către rețeaua mobilă Cosmote, 0,0124 €/minut pentru apelurile naționale în rețeaua mobilă Romtelecom, 0,1239 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile;
4. „Start Mobile”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 10 minute naționale în rețele fixe sau mobile; 0,0124 €/minut pentru apelurile naționale în rețeaua fixă sau mobilă Romtelecom, 0,1612 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe sau mobile, 0,0496 €/SMS;
5. „Vodafone Acasă”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, cu minute incluse: 500 minute către rețeaua Vodafone fixă sau mobilă, 100 minute către alte rețele fixe naționale; 0,05 €/minut pentru apelurile naționale către rețelele fixe, 0,112 €/minut pentru apelurile în rețeaua mobilă Vodafone, 0,174 €/minut pentru rețelele mobile naționale;
6. „Mega 7”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, cu minute incluse: 250 minute și 250 de SMS-uri în rețelele naționale, 75 MB trafic de internet; 0,186 €/minut pentru apelurile către rețelele fixe naționale și rețeaua Vodafone, 0,186 €/minut pentru apelurile către alte rețele mobile, 0,062 €/SMS;
7. „Vodafone Office Zone”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 100 minute naționale către rețelele fixe; 0,031 €/minut către rețelele naționale fixe, 0,062 €/minut către rețeaua mobilă Vodafone, 0,0992 €/minut către alte rețele mobile naționale;
8. „Start”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 25 minute în rețeaua Vodafone și în toate rețelele fixe naționale; 0,1116 €/minut în rețeaua Vodafone și în toate rețelele fixe naționale, 0,186 €/minut în rețelele mobile naționale;
9. „Fix pentru acasă 3”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, fără minute incluse, 2 numere favorite incluse (apeluri nelimitate); 0,05 €/minut pentru apelurile naționale către rețelele fixe, 0,214 €/minut pentru apelurile către rețeaua mobilă Orange, 0,174 €/minut pentru apelurile către alte rețele mobile, 0,062 €/SMS;
10. „Abonamentul de 3 euro”: Abonament disponibil atât utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și utilizatorilor finali – persoane juridice, fără minute incluse; 0,136 €/minut pentru apelurile naționale către rețeaua Orange și către rețele fixe, 0,198 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile, 0,062 €/SMS;
11. „Office Pack”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 350 minute către rețelele naționale fixe și rețeaua mobilă Orange, 8 GB trafic de internet; 0,0248 €/minut pentru apelurile naționale către rețelele fixe, 0,0372 €/minut pentru apelurile naționale către rețeaua mobilă Orange, 0,0868 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile;
12. „Abonamentul de 3 euro”: Abonament disponibil atât utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și utilizatorilor finali – persoane juridice, fără minute incluse; 0,136 €/minut pentru apelurile naționale către rețeaua Orange și către rețele fixe, 0,198 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile, 0,062 €/SMS;
13. „Digi Tel în Familie”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, cu minute incluse: nelimitat către rețeaua fixă și mobilă Digi, 0,0124 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe, 0,062 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile;

²⁷ La data de 01.04.2013, existau oferte pentru servicii de telefonie mobilă furnizate de Cosmote Romanian Mobile Telecommunications S.A. oferite la pachet cu servicii de telefonie fixă furnizate de Romtelecom S.A.

14. „Digi Mobil în Familie”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, cu minute incluse: nelimitat în rețeaua fixă și mobilă Digi, SMS-uri nelimitat în rețeaua mobilă Digi; 0,0124 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe, 0,062 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile, 0,04 €/SMS;
15. „Digi Tel Conect 2”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: nelimitat în rețeaua fixă și mobilă Digi; 0,0124 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe, 0,0248 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile;
16. „Digi Tel Grup 200”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: nelimitat în rețeaua fixă și mobilă Digi, 50 minute către alte rețele fixe, 150 minute către alte rețele mobile; 0,0124 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe, 0,0248 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele mobile;
17. „Cosmote XS+”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, cu minute incluse: 500 minute în rețeaua Cosmote, 500 SMS-uri în rețeaua Cosmote, 500 minute către rețeaua fixă Romtelecom, 50 minute către rețelele fixe sau mobile naționale, 10 MMS-uri în rețeaua Cosmote, 100 minute de apeluri video către rețeaua Cosmote, 10 MB trafic de internet; 0,149 €/minut pentru apelurile naționale către rețeaua Cosmote, 0,223 €/minut către alte rețele fixe și mobile, 0,062 €/SMS;
18. „Cosmote Business XXS”: Abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 500 minute către rețeaua Cosmote sau fixă Romtelecom, 60 minute în orice rețea națională, fixă sau mobilă, 1500 SMS-uri în rețeaua Cosmote, 10 SMS-uri naționale, 50MB de trafic de date; 0,062 €/minut pentru apelurile naționale către rețelele Cosmote și Romtelecom, 0,124 €/minut pentru apelurile naționale către alte rețele fixe sau mobile, 0,062 €/SMS.

Surse: www.romtelecom.ro, www.vodafone.ro, www.orange.ro, www.rcs-rds.ro, www.cosmote.ro

Așa cum se poate observa, o comparație strict din punct de vedere al tarifelor, adică fără a lua în considerare facilitățile incluse, arată că, în general, abonamentele pentru serviciile de telefonie mobilă sunt mai ieftine sau comparabile ca preț cu abonamentele pentru serviciile de telefonie fixă. De asemenea, tarifele apelurilor pe minut în cazul serviciilor de telefonie fixă și al celor de telefonie mobilă tind să fie convergente, cu excepția tarifelor pentru apelurile dintr-o rețea mobilă de telefonie către o altă rețea mobilă de telefonie, care sunt mai mici decât tarifele dintr-o rețea fixă de telefonie către o rețea mobilă. Diferențe sunt și în ceea ce privește metoda de tarifare în cazul celor două tipuri de abonamente: astfel, dacă în cazul telefoniei fixe, există tarife diferite pentru apeluri către rețele fixe și mobile, în cazul telefoniei mobile aceste diferențe încep să se diminueze, tendința fiind de uniformizare a tarifelor indiferent de rețeaua de destinație, fixă sau mobilă.

Pe de altă parte, serviciile de telefonie fixă sunt achiziționate/utilizate din ce în ce mai mult sub formă de pachete de servicii, în majoritatea cazurilor acestea fiind oferite în mod gratuit sau la tarife modice, serviciul de acces la internet sau serviciul de retransmisie de programe audiovizuale reprezentând, în fapt, serviciul de bază pentru majoritatea pachetelor. Astfel, utilizatorii finali nu doresc să renunțe la conexiunile de acces la puncte fixe deoarece le facilitează utilizarea serviciilor de acces la internet, precum și a altor servicii de comunicații electronice care sunt furnizate la pachet cu serviciile de acces la puncte fixe. Practic, pentru acești utilizatori, telefonia fixă nu mai asigură o nevoie de comunicare specifică. Astfel, se poate aprecia că din perspectiva acestor utilizatori finali, o conexiune de acces la puncte mobile nu reprezintă o alternativă pentru serviciile de acces la puncte fixe. Conform datelor statistice raportate Autorității de către furnizori, 67% din numărul total de utilizatori de servicii de telefonie fixă - persoane fizice la 31.12.2011, respectiv 85% la 31.12.2012, foloseau aceste servicii la pachet (inclusiv în mod legat) cu cel puțin un alt serviciu de comunicații electronice furnizat la puncte fixe – TV și/sau internet, numărul acestora fiind în continuă creștere. În ceea ce privește utilizatorii – persoane juridice, în anul 2012, 70% din numărul total de persoane juridice utilizau serviciile de telefonie fixă la pachet. Din numărul total al utilizatorilor cu pachete de servicii, inclusiv servicii legate, utilizatorii cu pachete având inclus serviciul de telefonie fixă reprezentau 83% la 31.12.2011, respectiv 81% la 31.12.2012.

Data fiind situația actuală în ceea ce privește numărul de utilizatori de servicii de telefonie fixă din România, modul în care sunt folosite și evoluția acestora în perioada 2008 - 2012 (nefiind înregistrate scăderi semnificative), nu se poate afirma cu certitudine că, în prezent, serviciile de telefonie la puncte fixe pot fi considerate complet substituibile cu serviciile de telefonie mobilă, în sensul că un număr semnificativ de utilizatori finali de servicii de telefonie la puncte fixe ar trece 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 abonamentului pentru serviciile de acces la puncte fixe. De asemenea, chiar în condițiile existenței unei substituibilități între cele două categorii de servicii, aceasta ar fi într-un singur sens, adică serviciile de telefonie fixă ar fi substituibile cu serviciile de telefonie mobilă, dar vice versa nu ar fi valabilă.

Astfel, opinia preliminară a ANCOM este aceea că, deși există un grad ridicat de substituibilitate asimetrică (într-un singur sens) între serviciile de telefonie furnizate la puncte fixe și serviciile de telefonie furnizate la puncte mobile, nu se poate determina cu precizie că, la data realizării analizei de piață, serviciile de acces la puncte fixe și serviciile de acces la puncte mobile determină aceeași piață relevantă a produsului.

Substituibilitatea ofertei

Pentru evaluarea necesității includerii în aceeași piață a serviciilor de acces la puncte fixe, respectiv a serviciilor de acces la puncte mobile, analiza substituibilității ofertei pornește de la faptul că doi dintre operatorii de rețele publice mobile din România (Vodafone Romania S.A. și Orange România S.A.) furnizează servicii de acces la puncte fixe, care se bazează exclusiv pe utilizarea rețelei publice mobile de telefonie.

Astfel, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifelor percepute pentru serviciile de acces la puncte fixe de către un furnizor monopolist ipotetic, operatorii de rețele publice mobile ar putea crește numărul de linii de acces la puncte fixe pe care îl furnizează, într-o perioadă scurtă de timp și fără înregistrarea unor costuri semnificative, prin limitarea mobilității cartelelor SIM pentru servicii de telefonie la puncte mobile, astfel încât să nu mai permită posibilitatea de „hand-over”. De asemenea, operatorii de rețele de internet pot furniza servicii de acces la puncte fixe de tip VoIP gestionat ca servicii substituibile serviciilor de telefonie fixă tradiționale.

Așadar, având în vedere informațiile de mai sus, ANCOM consideră că există suficiente posibilități pentru ca furnizorii de servicii de comunicații electronice să intre pe piața serviciilor de acces la puncte fixe cu servicii substituibile.

Pe de altă parte, având în vedere că nu este îndeplinit criteriul substituibilității cererii, rezultă că serviciile de acces la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte fixe.

2.2.6. Serviciile de acces la puncte fixe și serviciile de apeluri la puncte fixe

În cadrul acestui subcapitol ANCOM a reevaluat dacă, din punctul de vedere al cererii, respectiv al ofertei, există condiții care să justifice identificarea a două piețe relevante ale produsului: una care să includă serviciile de acces la puncte fixe, iar cealaltă care să includă serviciile de apeluri la puncte fixe. Substituibilitatea cererii este analizată la nivel cu amănuntul, în timp ce substituibilitatea ofertei este analizată la nivel de gros, considerând ușurința cu care oricare dintre furnizorii unui tip de serviciu poate intra pe piața furnizării celui alt tip.

Substituibilitatea cererii

Din punctul de vedere al cererii, serviciile de acces și serviciile de apeluri la puncte fixe nu sunt substituibile, prezentând funcționalități diferite. Astfel, utilizatorii finali achiziționează servicii de acces în scopul inițierii și primirii de apeluri, accesul reprezentând condiția necesară pentru realizarea apelurilor. De menționat este că, în general, aceste servicii sunt contractate „la pachet” cu serviciile de apeluri. Astfel, un utilizator final poate achiziționa servicii de acces fără a achiziționa și servicii de apeluri, dar situația inversă nu este fezabilă. În aceste condiții, este evident că utilizatorii finali nu vor putea răspunde la o creștere a prețului pentru serviciile de acces prin renunțarea definitivă la acest tip de servicii și înlocuirea acestora cu utilizarea exclusivă a serviciilor de apeluri sau prin limitarea consumului de servicii de acces și utilizarea, în schimb, a mai multor servicii de apeluri (și viceversa). Mai mult, în Recomandarea CE se precizează că, de obicei, serviciile de acces și serviciile de apeluri sunt furnizate „la pachet”, chiar dacă unii utilizatori aleg să achiziționeze cele două tipuri de servicii de la furnizori diferiți (spre exemplu, prin procedura de selectare a transportatorului) ori numai anumite categorii de apeluri de la un anumit furnizor (spre exemplu, prin procedura de preselecție a transportatorului)²⁸.

Substituibilitatea ofertei

În ceea ce privește substituibilitatea serviciilor de acces și a serviciilor de apeluri din punctul de vedere al ofertei, aceasta nu este fezabilă într-un mod eficient. Situația operatorilor de rețele de acces ce pot furniza „la pachet” atât servicii de acces, cât și servicii de apeluri (servicii integrate) nu este aceeași cu cea a furnizorilor care nu au o rețea de acces și furnizează strict servicii de apeluri prin rețeaua de acces a terților (spre exemplu, prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului). Astfel, furnizarea pe piață cu amănuntul a celor două categorii de servicii necesită achiziționarea unor servicii

²⁸ A se vedea pag. 23 din Nota explicativă la Recomandarea CE, SEC(2007) 1483/2 (denumită în continuare *Nota explicativă*).

distincte la nivel de gros. Un furnizor care oferă servicii de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului nu poate intra pe piața serviciilor de acces la puncte fixe într-o perioadă rezonabilă de timp și fără costuri inițiale ridicate ca urmare a unei creșteri cu 5-10% a tarifelor pentru serviciile de acces.

Procedurile de selectare și preselectare a transportatorului oferă abonaților societății Romtelecom S.A. posibilitatea de a opta ca toate sau numai unele dintre apelurile selectate să fie transportate de un alt furnizor decât cel de servicii de telefonie la puncte fixe (fie prin simpla formare a unui cod de selectare a transportatorului la fiecare apel, fie prin încheierea unui contract cu furnizorul de servicii care prevede ca anumite categorii de apeluri să fie transportate direct de un anumit furnizor alternativ).

Implementarea procedurilor de selectare și preselectare a transportatorului, precum și posibilitatea de a utiliza serviciile de telefonie la puncte mobile pentru a efectua anumite apeluri determină condiții concurențiale diferite și, implicit, constrângeri diferite în ceea ce privește furnizarea serviciilor de apeluri și furnizarea serviciilor de acces.

Având în vedere considerentele menționate anterior (posibilitatea utilizării unui furnizor alternativ pentru diferite categorii de apeluri, posibilitatea utilizării serviciilor de telefonie la puncte mobile, diferențele concurențiale existente în furnizarea celor două categorii de servicii) și faptul că față de analiza de piață precedentă nu s-au înregistrat modificări, ANCOM consideră că serviciile de acces și serviciile de apeluri nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

2.2.7. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și serviciile de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice

Substituibilitatea cererii

Pentru a evalua oportunitatea menținerii unei singure piețe relevante a produsului care să includă atât serviciile de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și serviciile de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice, ANCOM a analizat evoluțiile care au avut loc în perioada scursă de la precedentă analiză de piață de natură să determine modificări substanțiale în ceea ce privește substituibilitatea dintre cele două categorii de servicii. Printre elementele de analiză avute în vedere de Autoritate s-au numărat eventualele schimbări în ceea ce privește condițiile de furnizare a serviciilor (dispoziții contractuale specifice), ofertele disponibile în funcție de categoria de utilizatori cărora li se adresează (tarife practicate, categorii de servicii oferite) sau comportamentul de consum al celor două categorii de utilizatori finali.

Astfel, ANCOM a analizat, în primul rând, dacă s-au menținut diferențele în ceea ce privește condițiile de furnizare a serviciilor de acces în cazul utilizatorilor finali – persoane fizice, respectiv al utilizatorilor finali – persoane juridice, în particular în ceea ce privește dispozițiile contractuale pe baza cărora sunt furnizate serviciile.

Conform condițiilor contractuale stipulate de principalii furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe din România (Romtelecom S.A., RCS & RDS S.A., Vodafone Romania S.A., Orange România S.A. și UPC Romania S.R.L.), utilizatorii finali – persoane fizice și utilizatorii finali – persoane juridice încheie contracte diferite. În categoria utilizatori finali – persoane juridice sunt incluse toate întreprinderile²⁹, în sensul larg al cuvântului – societăți, regii autonome, asociații, fundații, instituții publice sau alte entități care, deși fără personalitate juridică, pot fi asimilate celor din urmă prin prisma faptului că utilizează serviciile de comunicații electronice în scopul desfășurării unei activități specifice.

Totuși, dat fiind faptul că furnizorii nu ar înregistra prejudicii materiale în cazul în care o persoană fizică dorește să achiziționeze servicii de acces la puncte fixe destinate utilizatorilor finali – persoane juridice, restricțiile contractuale impuse de către operatori (care, conform informațiilor disponibile ANCOM, nu sunt stipulate întotdeauna în mod explicit în contract) par să aibă în vedere doar faptul că utilizatorii finali – persoane juridice nu pot achiziționa servicii destinate utilizatorilor finali – persoane fizice. În acest sens menționăm că prevederile contractuale (termenele de reziliere, condițiile de furnizare etc.) sunt mai stricte în ceea ce privește contractele încheiate cu utilizatorii finali - persoane juridice.

²⁹ Conform Anuarului Statistic al României 2011, întreprinderea este o grupare de unități legale care se constituie ca o entitate organizațională de producție și bunuri, servicii comerciale sau servicii de interes social, ce beneficiază de o autonomie de decizie, mai ales pentru asigurarea resurselor sale curente.

În ceea ce privește cadrul normativ, un element de noutate a fost adus prin prevederile art. 50 alin. (3) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011 potrivit căreia, la cerere, orice persoană juridică poate beneficia la încheierea de contracte cu furnizorii de servicii de comunicații electronice de același grad de protecție, în ceea ce privește setul minim de clauze contractuale sau de exigențe din punct de vedere al formei și al duratei pe care trebuie să le îndeplinească astfel de contracte, cu cel pe care cadrul de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice îl asigură utilizatorilor finali – persoane fizice.

În mod particular, în cazul societății Romtelecom S.A., contractele cadru sunt diferite pentru persoane fizice și, respectiv, pentru persoane juridice prin circumstanța că, în situația utilizatorilor finali – persoane juridice, există câte un contract ce individualizează categoria de servicii contractată, în timp ce pentru utilizatorii finali – persoane fizice contractele cadru nu conțin prevederi specifice tipurilor de servicii corespunzătoare oferite.

Pe de altă parte, din punctul de vedere al ofertelor disponibile (tarife practicate, categorii de servicii oferite) abonamentele destinate utilizatorilor finali – persoane juridice sunt comercializate atât la tarife comparabile cu cele destinate utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și la tarife mai mari, în special consecință a volumului mai mare și a complexității mai ridicate a serviciilor oferite (de exemplu, în cazul abonamentelor pentru acces de tip ISDN sau trunchiuri digitale – pentru acces multiplu, pe mai multe linii telefonice simultan).

În ceea ce privește comportamentul de consum al utilizatorilor finali – persoane juridice, dat fiind că în România aproape 93% dintre întreprinderile active din România sunt foarte mici (0-9 angajați)³⁰, un număr important de persoane juridice au un comportament de achiziționare similar persoanelor fizice, în sensul că utilizează doar o singură linie telefonică (pe bază de abonament pentru o linie individuală de acces). Astfel, întreprinderile mici sunt asimilate grupului de consumatori cu volum mic de servicii de acces la puncte fixe.

Aceste informații sunt susținute și de datele raportate de furnizori, conform cărora serviciile de tip ISDN sunt utilizate într-o măsură foarte mică (la data de 31.12.2012, aproximativ 3% dintre abonații persoane juridice utilizau și abonamente de tip ISDN/trunchiuri de centrală).

Pe de altă parte, în ceea ce-i privește pe utilizatorii finali – persoane fizice, aceștia foloseau linii individuale de acces în proporție de aproape 100%, conform datelor disponibile Autorității la 31.12.2012.

Având în vedere că utilizatorii finali, atât persoane fizice, cât și persoane juridice, folosesc servicii de acces prin intermediul uneia sau mai multor linii individuale pentru a beneficia de servicii de telefonie la puncte fixe, un alt aspect analizat de către ANCOM a fost cel al tarifelor pentru abonamentele de bază pentru linii individuale, în cazul celor două categorii de abonați, comercializate de către furnizorul fost monopolist (care deținea majoritatea abonaților la 31 decembrie 2012), cât și de principalii furnizori alternativi de servicii de acces la puncte fixe. Astfel, așa cum se poate observa din tabelul nr. 2.10., pentru serviciile de acces prin intermediul unei linii individuale, tarifele sunt comparabile sau uneori identice pentru cele două categorii de utilizatori finali – persoane fizice și persoane juridice.

Tabelul nr. 2.10. - Tarifele aferente abonamentelor pentru linii individuale de acces, în funcție de categoria de utilizatori: abonați - persoane fizice, respectiv abonați - persoane juridice, valabile în luna aprilie 2013 (valorile includ TVA)

Operator	Abonament	
	persoane fizice	persoane juridice
Romtelecom S.A.	„Voce Simplu” ¹ 6,82 €	„Voce Business Entry” ² 11,04 €
RDS & RCS S.A.	„Digi Tel în Familie” ³ 1,24 €	„Digi Tel Conect 2” ⁴ 2,48 €
Vodafone Romania S.A.	„Vodafone Acasă” ⁵ 3,99 €	„Vodafone Office Zone” ⁶ 8,67 €
Orange România S.A.	„Fix pentru acasă 3” ⁷ 3,00 €	„Office Pack” ⁸ 14,26 €

¹ Voce Simplu: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, fără minute incluse.

² Voce Business Entry: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 150 minute către rețeaua fixă sau mobilă Romtelecom, rețeaua mobilă Cosmote sau alte rețele fixe.

³ Digi Tel In Familie: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, care include convorbiri gratuite nelimitat în rețeaua fixă și mobilă Digi.

³⁰ Sursa: Institutul Național de Statistică. Mărimea unei întreprinderi sau instituții este evaluată după criteriul numărului de angajați, utilizându-se următoarele intervale: Întreprinderi micro – 0-9 salariați, Întreprinderi mici - 10-49 salariați, Întreprinderi mijlocii – 50-249 salariați, respectiv Întreprinderi mari – mai mult de 250 salariați, conform Anuarului Statistic al României 2011.

⁴ Digi Tel Conect 2: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: nelimitat în rețeaua fixă și mobilă Digi.

⁵ Vodafone Acasă: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, cu minute incluse – 500 minute către rețeaua Vodafone (fixă sau mobilă) și 100 minute către rețelele fixe naționale, Europa fix, SUA, Canada și Israel.

⁶ Vodafone Office Zone: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 100 minute naționale către rețelele fixe.

⁷ Fix pentru acasă 3: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane fizice, fără minute incluse, 2 numere favorite incluse (apeluri nelimitate).

⁸ Office Pack: abonament disponibil utilizatorilor finali – persoane juridice, cu minute incluse: 350 minute către rețelele naționale fixe și rețeaua mobilă Orange, 8 GB trafic de internet.

Sursă: www.romtelecom.ro, www.rcs-rds.ro, www.vodafone.ro, www.orange.ro

În concluzie, din punctul de vedere al substituibilității cererii, este puțin probabil ca un număr însemnat de utilizatori finali – persoane fizice să dorească achiziționarea de servicii destinate utilizatorilor finali – persoane juridice, astfel încât să creeze constrângeri concurențiale asupra unui furnizor ipotetic. Pe de altă parte, în sens invers, deși este posibil ca persoanele juridice de mici dimensiuni să utilizeze serviciile de acces la puncte fixe destinate utilizatorilor finali – persoane fizice, există cazuri în care un utilizator final – persoană juridică nu se poate abona la serviciile de acces destinate utilizatorilor finali – persoane fizice din cauza restricțiilor impuse de operatori.

Substituibilitatea ofertei

Din punctul de vedere al ofertei, ANCOM a analizat dacă există diferențe în ceea ce privește condițiile economice și tehnice de furnizare a celor două categorii de servicii.

În primul rând, este important de menționat că eventualele diferențe existente în ceea ce privește condițiile de furnizare a serviciilor destinate utilizatorilor finali – persoane fizice și a celor destinate utilizatorilor finali – persoane juridice nu sunt de natură să aibă un impact pronunțat asupra pieței, dat fiind că majoritatea întreprinderilor și instituțiilor sunt foarte mici, mici și mijlocii – 99,8%, din care cele mai multe sunt foarte mici (micro) – 92,6%. Din acest motiv, se poate prezuma că există un număr important de persoane juridice care utilizează o singură linie telefonică (pe bază de abonament pentru linie individuală de acces), fiind astfel consumatori ai unui volum redus de servicii de comunicații electronice.

Indiferent de tehnologia utilizată pentru a furniza servicii de acces la puncte fixe la nivelul pieței cu amănuntul, condițiile de furnizare și calitatea serviciilor în cazul ambelor categorii de utilizatori finali sunt, în general, similare. Totuși, există câteva diferențe în ceea ce privește modalitatea de contractare a serviciilor de acces. Astfel, în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice de mărime mare, pot exista situații în care contractele sunt negociate în mod direct (prin intermediul departamentului de vânzări al operatorului în cauză) sau sunt acordate prin licitație. Cu toate acestea, așa cum a fost arătat și mai sus, numărul de utilizatori care pot apela la o astfel de modalitate de contractare nu este foarte ridicat, iar contractele astfel încheiate, de regulă, nu cuprind doar servicii de acces la puncte fixe, ci o gamă variată de servicii de comunicații electronice care merită un volum mai mare de nevoi de comunicare ale unor companii de mari dimensiuni. Nevoile mai mari și mai complexe de servicii de telefonie se referă în special la serviciile de apeluri și la alte servicii de comunicații electronice, și mai puțin la serviciile de acces, care, de cele mai multe ori, sunt similare cu cele utilizate de către utilizatorii finali - persoane fizice.

Mai mult, conform datelor raportate de furnizori, un procent de 66%³¹ dintre respondenți nu diferențiau ofertele pentru utilizatorii finali – persoane fizice, respectiv pentru utilizatorii finali - persoane juridice. Este de menționat că, în fapt, deși contractele încheiate erau diferite din punctul de vedere al definițiilor prevăzute pentru persoanele fizice, respectiv pentru cele juridice, numai 6 operatori diferențiau între cele două categorii de utilizatori prin utilizarea unor elemente specifice în cazul clienților de mari dimensiuni³². Astfel, printre elementele menționate se numără furnizarea unor servicii adiționale pentru clienții persoane juridice de mari dimensiuni, soluții tehnice diferite, parametri de funcționare diferiți, stabiliți prin contract, abonamente individualizate în funcție de comportamentul de consum, de volumul de trafic ori modul de comercializare la pachet a anumitor servicii, în funcție de specificul activității anumitor persoane juridice.

³¹ Potrivit răspunsurilor transmise de furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe la chestionarul transmis de ANCOM în vederea revizuirii pieței serviciilor de acces la puncte fixe în rețelele publice de telefonie.

³² Conform răspunsurilor furnizate de către operatori la chestionarul transmis de Autoritate în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice menționăm că operatorii care diferențiază între utilizatori finali – persoane fizice și utilizatorii finali – persoane juridice fac acest lucru numai în cazul clienților de mari dimensiuni (Large Business Accounts).

Considerând o potențială categorisire a serviciilor de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice în funcție de dimensiunea acestora, ANCOM a constatat că o astfel de împărțire nu poate fi realizată cu exactitate, pe baza unor criterii bine definite, fiecare furnizor utilizând propria sa categorisire, pe baza unor criterii eterogene, arbitrare și în continuă schimbare sau existând situații în care fiecare cumpărător își selectează propria categorie de utilizatori din care face parte. În concluzie, chiar dacă utilizatorii finali de mărime mare se pot caracteriza printr-un comportament diferit față de celelalte categorii de utilizatori, granițele unei astfel de categorii nu pot fi tranșate în mod obiectiv și orice delimitare ar avea caracter fluid.

În ceea ce privește posibilitatea de a furniza servicii de acces, din punct de vedere tehnic, furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe folosesc aceeași rețea de telefonie, respectiv aceleași elemente de rețea, pentru furnizarea serviciilor atât către utilizatorii finali – persoane fizice, cât și către utilizatorii finali – persoane juridice.

Din punct de vedere economic, la o creștere mică, dar semnificativă și de durată a prețului, cu 5-10% de către un furnizor monopolist ipotetic, este relativ simplu ca un furnizor ce oferă deja servicii de acces la puncte fixe utilizatorilor finali – persoane fizice să înceapă într-o perioadă scurtă de timp și fără costuri ridicate furnizarea de servicii către utilizatorii finali – persoane juridice. În acest sens, este relevant faptul că principalii concurenți ai fostului monopolist furnizează servicii de acces ambelor categorii de utilizatori finali.

Pe de altă parte, în cazul furnizorilor alternativi care oferă servicii de acces la puncte fixe exclusiv utilizatorilor finali – persoane juridice pot exista factori motivanți pentru furnizarea serviciilor de acces către utilizatorii finali – persoane fizice, în localitățile în care au echipamente instalate. Astfel, având în vedere că facilitățile pentru furnizarea de servicii (inelul de fibră optică, spre exemplu) sunt deja instalate, costurile înregistrate cu instalarea unor noi linii de acces pentru utilizatorii finali – persoane fizice (conectarea unor blocuri la rețeaua de acces deja dezvoltată în zona respectivă) sunt minimale. Mai mult, în anumite locații urbane, veniturile înregistrate la nivelul unei linii de acces în cazul utilizatorilor finali – persoane fizice pot fi comparabile cu cele înregistrate în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice.

Analiza condițiilor concurențiale la nivelul celor două segmente de piață analizate

Analiza datelor aferente perioadei 2008 - 2012 indică faptul că nu există diferențe în ceea ce privește dinamica piețelor serviciilor de acces la puncte fixe aferente utilizatorilor finali – persoane fizice și, respectiv, utilizatorilor finali – persoane juridice. Relevante în acest sens sunt informațiile referitoare la evoluția numărului de furnizori care oferă ambele categorii de servicii și a cotelor de piață înregistrate de către societatea Romtelecom S.A. pentru fiecare categorie de utilizatori finali în parte, calculate în funcție de numărul de linii, respectiv de abonați (tabelele nr. 2.11. și 2.12.). Astfel, în România, principalii operatori de rețele publice de telefonie la puncte fixe oferă servicii de acces ambelor categorii de utilizatori. Dintre cei 26 de operatori de rețele publice de telefonie care furnizau servicii de acces la puncte fixe la data de 31 decembrie 2012, 15 furnizau astfel de servicii atât utilizatorilor finali - persoane fizice, cât și utilizatorilor finali - persoane juridice, 9 furnizau servicii exclusiv utilizatorilor finali - persoane juridice și doi operatori furnizau servicii de acces doar utilizatorilor finali – persoane fizice.

Totodată, faptul că, la sfârșitul anului 2012, cotele de piață ale Romtelecom S.A. atât în funcție de numărul de abonați, cât și în funcție de numărul de linii erau comparabile pentru cele două categorii de utilizatori reprezintă indicii cu privire la faptul că nu există diferențe între cele două categorii de servicii din punctul de vedere al condițiilor concurențiale (societatea Romtelecom S.A. deține ponderea cea mai mare a abonaților, în scădere, atât în cazul persoanelor fizice, cât și în cazul persoanelor juridice), astfel încât să justifice delimitarea acestora în două piețe separate.

Tabelul nr. 2.11. – Structura pieței de acces la puncte fixe în funcție de liniile de acces instalate de furnizori utilizatorilor finali - persoane fizice, respectiv utilizatorilor finali - persoane juridice la 31 decembrie 2012

Operator	Persoane fizice	Persoane juridice	Total
Romtelecom S.A.	52,7%	52,6%	52,7%
RCS & RDS S.A.	≈%	≈%	≈%
UPC Romania S.R.L.	≈%	≈%	≈%
Vodafone Romania S.A.	≈%	≈%	≈%
Orange România S.A.	≈%	≈%	≈%
Alți furnizori	1,1%	5,5%	1,8%
Total	100%	100%	100%

Tabelul nr. 2.12. – Structura pieței de acces la puncte fixe în funcție de numărul de abonați - persoane fizice, respectiv abonații - persoane juridice la 31 decembrie 2012

Operator	Persoane fizice	Persoane juridice	Total
Romtelecom S.A.	53,1%	56,7%	53,3%
RCS & RDS S.A.	≪%	≪%	≪%
UPC Romania S.R.L.	≪%	≪%	≪%
Vodafone Romania S.A.	≪%	≪%	≪%
Orange România S.A.	≪%	≪%	≪%
Alți furnizori	1,0%	2,4%	1,2%
Total	100%	100%	100%

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori la 31.12.2012, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

Având în vedere substituibilitatea ofertei, condițiile concurențiale comparabile pentru serviciile de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și, respectiv, utilizatorilor finali – persoane juridice, precum și imposibilitatea realizării unei clasificări clare și stabile între categoriile de utilizatori, ANCOM consideră că serviciile de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și juridice determină aceeași piață relevantă a produsului.

2.2.8. Concluzii cu privire la piețele relevante ale produsului aferente serviciilor de acces furnizate la puncte fixe la nivelul pieței cu amănuntul

Pe baza criteriilor substituibilității cererii, respectiv al substituibilității ofertei, ANCOM concluzionează că piața relevantă a produsului este următoarea:

Piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie care cuprinde serviciile de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și utilizatorilor finali – persoane juridice, prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN, cele furnizate prin 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, precum și serviciile de acces la puncte fixe oferite prin intermediul rețelelor publice mobile sau al legăturilor radio directe pentru care, din punct de vedere tehnic, nu este disponibilă procedura de „hand-over” („predare” a gestiunii apelului la o trecere de la o celulă la alta).

2.3. 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 astfel încât se pot delimita arii geografice vecine urmare a unor condiții concurențiale diferite.

Dimensiunea geografică a pieței relevante în cazul serviciilor de acces la puncte fixe se analizează pornind de la aria de acoperire a rețelelor care permit furnizarea acestor servicii. Aria de acoperire a unei rețele reprezintă principalul criteriu de definire a pieței geografice relevante, având în vedere că manifestarea concurenței este dependentă de prezența și disponibilitatea infrastructurii adecvate pentru a furniza servicii în aria respectivă.

Prin urmare, ANCOM a analizat dacă condițiile concurențiale existente pe teritoriul României s-au modificat în perioada 2007 - 2012 astfel încât să justifice identificarea uneia sau a mai multor piețe geografice delimitate de o zonă mai restrânsă decât teritoriul național, cum este în prezent. În acest sens, Autoritatea a utilizat „localitatea” ca unitate de analiză. Chiar dacă, unele localități pot fi prea mici (din punct de vedere al numărului de locuitori sau al numărului de gospodării), ca să reprezinte o investiție rentabilă pentru furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe, în timp ce altele (spre exemplu, municipiile) acoperă o populație mai mare decât cea necesară pentru o intrare sustenabilă pe piață, ANCOM consideră localitatea ca singura unitate de referință pentru analiza geografică a pieței din România, dat fiind faptul că,

În acest mod se asigură transparența și stabilitatea limitelor geografice, iar culegerea de informații la nivel de localitate de la furnizorii de comunicații electronice este relativ ușor de realizat.

În vederea determinării pieței geografice relevante s-au reanalizat următorii indicatori structurali și comportamentali:

- numărul de furnizori în localitățile acoperite de rețelele de acces, precum și numărul de gospodării și populația aferente acestor localități;
- gradul de acoperire a rețelelor de acces ale furnizorilor principali;
- structura pieței la nivel de localități, în mod particular cotele de piață ale furnizorilor importanți la nivel național (Romtelecom S.A., RCS & RDS S.A., Vodafone Romania S.A., Orange România S.A. și UPC Romania S.R.L.) în localitățile acoperite de rețele de acces la puncte fixe;
- serviciile de acces la puncte fixe furnizate și strategiile de preț practicate la nivelul localităților acoperite de rețelele de acces, în particular, existența unor constrângeri concurențiale comune la nivelul unor zone geografice în care există un număr diferit de furnizori și cote de piață diferite.

Numărul furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe la nivel de localități. Gradul de acoperire a populației cu servicii de acces la puncte fixe.

În tabelul nr. 2.13. este prezentată situația numărului de localități din România în care operatorii de servicii de telefonie furnizau servicii de acces la puncte fixe și dețineau cel puțin un abonat la data de 31.12.2011, precum și gradul de acoperire la nivel de populație, respectiv la nivel de gospodării corespunzătoare localităților respective.

Tabelul nr. 2.13. – 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 31.12.2011 și gradul de acoperire la nivel de gospodării, respectiv la nivel de populație corespunzător acestor localități

Operator	Nr. de localități în care operatorul furnizează servicii de acces și deține cel puțin un abonat	Gradul de acoperire la nivel de populație corespunzător acestor localități (%)*	Gradul de acoperire la nivel de gospodării corespunzător acestor localități (%)*
Romtelecom S.A.	11.164	97	97
RCS & RDS S.A.	721	51	54
UPC Romania S.R.L.	54	32	35
Vodafone Romania S.A.	5.389	80	81
Orange România S.A.	2.774	72	74
Alți furnizori	1.555	48	51

Notă: *Au fost luate în calcul localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin o linie de acces activă instalată la data de 31.12.2011; gradul de acoperire a fost calculat prin împărțirea numărului total de locuitori și de gospodării din localitățile respective la populația și gospodăriile din România valabile la data de 31.12.2011.

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice.

Conform datelor disponibile, la data de 31.12.2011, societatea Romtelecom S.A. oferea servicii de telefonie la puncte fixe (acces și apeluri) într-un număr de 11.164 localități, adică în 81% din totalul de 13.750 localități din România. Gradul de acoperire cu servicii al furnizorului fost monopolist era de aproximativ 97% din populație, respectiv 97% din gospodăriile din România. Este foarte important de remarcat intensificarea concurenței față de sfârșitul anului 2007, principalii concurenți ai Romtelecom S.A. realizând o acoperire teritorială care tinde către cea a furnizorului fost monopolist și este în continuă creștere. Având în vedere serviciile la puncte fixe de tip „homezone” furnizate prin intermediul rețelelor mobile publice, potențialul de creștere a ariei de furnizare a serviciilor de acces de către operatorii de rețele mobile tinde către acoperirea tuturor gospodăriilor și a populației aflate în zonele în care există acoperire a rețelelor mobile pe care le operează. Astfel, la data de 31.12.2011, Vodafone Romania S.A. furniza servicii în 5.389 localități (gradul de acoperire la nivel de populație fiind de 80%, iar la nivel de gospodării de 81%), în timp ce Orange România S.A. acoperea 2.774 localități cu servicii de acces la puncte fixe (72% grad de acoperire la nivel de populație, 74% grad de acoperire la nivel de gospodării). De asemenea, societatea RCS & RDS S.A. furniza servicii de acces la puncte fixe (inclusiv servicii de tip „homezone”) în 721 localități (gradul de acoperire la nivel de populație de 51%, respectiv 54% la nivel de gospodării), iar UPC Romania S.R.L. în 54 localități (32% grad de acoperire la nivel de populație, respectiv 35% grad de acoperire la nivel de gospodării), înregistrându-se creșteri față de precedentă analiză de piață, când RCS &

RDS S.A. acoperea un număr de 307 localități (50% din gospodării și 49% din populație), în timp ce UPC Romania S.R.L. un număr de 35 localități (29% din gospodării și 27% din populație). Societatea Națională de Radiocomunicații S.A. deține o rețea de acces radio prin intermediul căreia oferă servicii de acces la nivel național, în special servicii de acces de tip punct-la-punct pe întreg teritoriul României. Față de 31.12.2007, când oferea servicii exclusiv clienților persoane juridice, la data de 31.12.2011, aceste servicii erau furnizate inclusiv utilizatorilor finali - persoane fizice, într-un număr de ∞ localități.

Din punct de vedere al numărului de concurenți prezenți într-o anumită localitate, este important de observat că numărul de localități în care exista un singur furnizor de servicii de acces la puncte fixe, 5.375 localități la data de 31.12.2011, cărora le corespundea un procent de 12% din populația României, este în scădere față de numărul localităților aflate în aceeași situație la data de 31.12.2007, 9.170, corespunzând unui procent de 30% din populație. Societatea Romtelecom S.A. rămâne în continuare prezent în cele mai multe dintre aceste localități, dar acest număr este în scădere. Datele actualizate la 31.12.2011 mai arată că, în 6.345 de localități, față de 1.874 în 2007, existau cel puțin 2 operatori care furnizau servicii de acces utilizatorilor finali, acoperind peste 87% din populație, iar în 83 de localități utilizatorii finali aveau posibilitatea de a alege dintre mai mult de 5 furnizori de servicii de acces la puncte fixe.

Tabelul nr. 2.14. - Gradul de acoperire la nivel de gospodării/populație cu servicii de acces la puncte fixe, în funcție de numărul de operatori, la data de 31.12.2011*

Număr de operatori	Localități	Populație (mil.)	Gospodării (mil.)	Linii de acces active (mil.)	Pondere în total populație (%)	Pondere în total gospodării (%)	Pondere în total conexiuni (%)
1	5.375	2,4	0,8	0,2	12	11	5
2	3.635	3,1	1,0	0,3	16	14	7
3	1.976	3,4	1,1	0,5	17	15	11
4	548	2,4	0,9	0,5	12	12	11
5	103	1,0	0,4	0,2	5	6	5
> 5	83	7,4	2,8	2,6	37	40	60
Total	11.720	19,8	7,0	4,3	99	98	100

Notă: * Au fost luate în calcul doar localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin o linie de acces activă instalată la data de 31.12.2011, iar ponderea în total a fost calculată însumând numărul total de locuitori și numărul total de gospodării din localitățile respective.

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice.

Așa cum s-a precizat deja, în afara de Romtelecom S.A., societățile Vodafone Romania S.A., Orange România S.A. și RCS & RDS S.A. furnizează servicii de acces la puncte fixe de tip „homezone” la nivel național prin intermediul rețelelor publice mobile, reprezentând o alternativă la oferta națională a operatorului fost monopolist. În tabelul nr. 2.15. este prezentată acoperirea la nivel teritorial și de populație a rețelelor acestora care permit furnizarea unor astfel de servicii de acces.

Tabelul nr. 2.15. - Gradul de acoperire la nivel teritorial și de populație cu servicii de acces la puncte fixe furnizate de operatorii de rețele publice mobile, la data de 31.12.2011

Operator	Acoperire la nivel teritorial (%)	Acoperire la nivel de populație (%)
Orange GSM	89,98	99,79
Orange UMTS	53,71	82,71
Vodafone GSM	91,2	99,5
Vodafone UMTS	78,8	93,5
RCS & RDS UMTS	46,94	74,64

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori la 31.12.2011, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011.

De asemenea, în tabelul nr. 2.16. este prezentat numărul de localități în care nu existau servicii de acces la puncte fixe la sfârșitul lui 2011, în funcție de dimensiunea localității respective, de unde se poate observa că aproximativ 73% dintre aceste localități numără până în 200 de locuitori.

Tabelul nr. 2.16. - Numărul de localități în care nu exista niciun abonat la servicii de acces la puncte fixe la data de 31.12.2011, în funcție de numărul de locuitori aferent*

Dimensiunea localității (nr. locuitori)	0 - 99	100 - 199	200 - 299	300 - 499	500 - 999	≥1. 000	Total
---	--------	-----------	-----------	-----------	-----------	---------	-------

Nr. localități fără acoperire cu servicii de acces la puncte fixe	1.030	458	229	176	104	33	2.030
--	-------	-----	-----	-----	-----	----	-------

Notă: *Numărul de localități în care nu există acoperire cu servicii de acces la puncte fixe (nu există niciun abonat la servicii de acces la puncte fixe) a fost calculat pe baza informațiilor privind localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin un abonat la data de 31.12.2011*

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice.

Structura pieței în funcție de cotele de piață înregistrate de furnizorii de servicii de acces la puncte fixe, la nivel de localități

Analiza datelor disponibile arată că, față de cele \times localități în anul 2007, în care Romtelecom S.A. era singurul furnizor de servicii de acces la puncte fixe, în anul 2011 acesta aproape s-a înjumătățit, scăzând la \times de localități. De asemenea, Romtelecom S.A. deține încă o poziție puternică pe piață în anumite zone, răspândite pe întreg teritoriul țării, în care concurează cu unul sau mai mulți furnizori, dar trebuie remarcat că numărul acestor localități și, implicit al procentului populației acoperite numai de către rețeaua societății Romtelecom S.A., este în continuă scădere. Așa cum este prezentat în tabelul nr. 2.17., Romtelecom S.A. deținea o cotă de piață mai mică sau egală cu 50% într-un număr de \times localități (acoperind $\times\%$ din populația României) față de \times localități (acoperind $\times\%$ din populație) în anul 2007 și o cotă mai mică sau egală cu 40% în \times localități (corespunzătoare unui procent de $\times\%$ din populația României) față de \times localități (corespunzătoare unui procent de $\times\%$ din populația României) în anul 2007. Astfel, chiar dacă societatea Romtelecom S.A. are o cotă de piață mai mică sau egală cu 50% doar în $\times\%$ din localitățile din România în care este prezent, aceste localități acoperă un procent de $\times\%$ din populația României. Aceste date relevă o intensificare a concurenței la nivelul teritoriului României în perioada 2007-2011, așa cum de altfel Autoritatea a estimat în documentul de analiză precedent. De asemenea, din analiza datelor la nivel de localități a rezultat faptul că, la data de 31.12.2011, Romtelecom S.A. deținea o cotă de piață mai mare decât 50% în \times localități (față de \times , în anul 2007), acoperind $\times\%$ din populație (față de $\times\%$ din populație, în anul 2007). În ceea ce privește aceste localități în care furnizorul fost monopolist deținea o cotă de piață de peste 50%, este important de subliniat faptul că procentele au fost în scădere într-o proporție de $\times\%$ dintre localitățile în care era prezent, în anul 2011 față de anul 2007.

Tabelul nr. 2.17. - Situația cotelor de piață ale Romtelecom S.A. la nivel de localități în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe*, în localitățile în care avea cel puțin un abonat la data de 31.12.2011**

Indicator	Total	Cota de piață înregistrată de Romtelecom S.A.		
		>50%	≤50%	≤40%
Localități, din care:	\times	\times	\times	\times
- mediul urban	\times	\times	\times	\times
- mediul rural	\times	\times	\times	\times
Populația corespunzătoare	\times	\times	\times	\times

Note: * inclusiv liniile aferente abonaților la serviciile de acces de tip „homezone”.

** Au fost luate în calcul doar localitățile în care Romtelecom S.A. avea cel puțin un abonat la data de 31.12.2011, iar gradul de acoperire a fost calculat însumând numărul total de locuitori din localitățile respective.

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori la în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice.

Politica de tarifare la nivel de localități și constrângerile comune de preț

În cele ce urmează ANCOM a reanalizat dacă condițiile de tarifare a serviciilor de acces la puncte fixe sunt de natură să indice o potențială împărțire geografică a pieței relevante a produsului. În acest context, Autoritatea subliniază că, spre exemplu, deși există unele diferențe între cotele de piață înregistrate de către societatea Romtelecom S.A. în localitățile în care are dezvoltată o rețea de acces, politica de tarifare pentru aceste servicii, precum și politica de produs au fost aceleași la nivelul întregului teritoriu al României în perioada 2008 - 2012. De asemenea, este important de precizat că practicarea unor tarife uniforme pe întregul teritoriu al țării nu s-a datorat unor măsuri de reglementare, având în vedere că, în urma analizei anterioare de piață, societății Romtelecom S.A. nu i-a fost impusă obligația de nediscriminare. Astfel, furnizorul fost monopolist a avut posibilitatea de a practica tarife diferențiate la nivel geografic, în acest mod obținând o contracarare a eventualelor diferențe existente în ceea ce privește condițiile concurențiale din anumite zone geografice, după caz. Cu toate acestea, Romtelecom S.A. a

practicat tarife uniforme la nivel național în ceea ce privește abonamentul, chiar dacă în zonele urbane, spre deosebire de localitățile din mediul rural în care este, cu precădere, unicul furnizor de servicii de acces la puncte fixe, există furnizori cu care concurează. Eventuale diferențieri tarifare se realizează ca efect al presiunii concurențiale exercitate de furnizorii alternativi prezenți în zonele respective, caz în care, în cadrul procesului de retenție, utilizatorilor care doresc să renunțe la serviciile acestuia le sunt oferite tarife sau pachete de servicii mai avantajoase decât cele curente.

În ceea ce-i privește pe furnizorii alternativi, atât RCS & RDS S.A., cât și societățile UPC Romania S.R.L., Vodafone Romania S.A., Orange România S.A. au oferte naționale pentru serviciile de telefonie la puncte fixe, practicând aceleași tarife pe întreg teritoriul României.

În același timp, pe baza datelor analizate la nivelul tuturor furnizorilor, ANCOM a constatat că există diferențe atât în ceea ce privește ofertele disponibile, cât și în ceea ce privește structura pieței serviciilor de acces la puncte fixe la nivel de localități. În particular, discrepanțe se pot observa între numărul de furnizori activi în mediul urban, care este semnificativ mai mare decât al celor din mediul rural. De asemenea, cotele de piață sunt diferite la nivel de localități pentru același furnizor. Pe de altă parte, comparativ cu situația valabilă la momentul realizării analizei de piață precedente, concurența pe piața serviciilor de acces la puncte fixe în zonele rurale s-a amplificat semnificativ având în vedere consolidarea poziției pe piața serviciilor de acces la puncte fixe a operatorilor de rețele publice mobile, date fiind și barierele scăzute la intrarea pe această piață pe care le întâmpină aceștia. Astfel, în condițiile în care, pentru a dezvolta o rețea fixă de acces, este nevoie de investiții mari din cauza zonei în care sunt disipați abonații (în special în mediul rural), fără ca aceste investiții să fie justificate de un volum crescut al serviciilor de telefonie achiziționate de acești abonați, în cazul operatorilor mobili, aceștia folosesc rețeaua publică de acces mobilă, fără a necesita investiții suplimentare pentru furnizarea de servicii de acces către abonați noi. Cu alte cuvinte, costul marginal pentru furnizarea serviciului către un abonat nou este mult mai mic în cazul unui operator al unei rețele mobile față de un operator al unei rețele fixe.

Totuși, așa cum arăta și analiza de piață precedentă, existența unor diferențe la nivel local, care se diminuează de la o perioadă la alta, nu reprezintă o dovadă suficientă în ceea ce privește existența unor condiții de concurență omogene în zonele rurale și, respectiv, în zonele urbane sau în anumite regiuni ale țării, pentru a justifica definirea unor piețe geografice subnaționale. În acest sens, Autoritatea își menține opinia cu privire la faptul că urmare a caracterului fluid al pieței, o eventuală delimitare a piețelor în funcție de factori structurali - cum ar fi număr de operatori, cote de piață, bariere la intrarea pe piață - este puțin probabil să se mențină stabilă în orizontul de timp al analizei de piață.

În condițiile în care furnizorii de servicii de telefonie fixă își vor schimba strategia și va lansa oferte diferențiate în ceea ce privește politica de produs și de stabilire a prețurilor în orizontul de timp al analizei, ANCOM va monitoriza îndeaproape evoluția și va evalua măsura în care condițiile concurențiale determină modificări semnificative pe piață.

De asemenea, ținând cont că trei operatori de rețele publice mobile oferă servicii de acces la puncte fixe la nivel național (fără ca tarifele practicate 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.

În orice caz, ANCOM subliniază că va continua monitorizarea îndeaproape a evoluției condițiilor concurențiale pe întreg teritoriul țării, inclusiv orice modificări apărute în ceea ce privește ofertele comerciale disponibile și tarifele practicate de furnizori, astfel încât, în cazul în care vor exista modificări substanțiale ale condițiilor concurențiale care să impună delimitarea unor piețe subnaționale, analiza de piață va fi revizuită într-o perioadă mai scurtă de timp decât perioada inițială avută în vedere.

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 nu este oportună.

În consecință, **piața geografică a serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie se definește la nivel național, fiind determinată de teritoriul României.**

Capitolul III

Aplicarea testului celor trei criterii în cazul pieței relevante corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe în rețelele publice de telefonie

3.1. Considerații generale

Potrivit considerentului nr. 17 din preambulul Recomandării CE, în cazul piețelor relevante care sunt incluse în anexa din Recomandarea CE, în legătură cu care au fost impuse obligații specifice în sarcina unor furnizori cu putere semnificativă, autoritățile de reglementare nu au obligația de a realiza o analiză a situației concurențiale pe piețele respective, în vederea menținerii, modificării sau retragerii obligațiilor impuse, dacă se constată că nu sunt îndeplinite, în mod cumulativ, cele trei criterii. Prin urmare, ANCOM va evalua dacă pe piețele relevante cu amănuntul identificate anterior, corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe se mai justifică menținerea unor măsuri de reglementare, pe baza aplicării „testului celor trei criterii”.

În conformitate cu art. 2 din Recomandarea CE, pentru ca o piață să fie susceptibilă de a fi reglementată *ex ante* trebuie să fie îndeplinite, în mod cumulativ, următoarele criterii:

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

Astfel, rezultă că, dacă cel puțin unul dintre criteriile menționate mai sus nu este îndeplinit, piața respectivă nu reprezintă o piață relevantă susceptibilă reglementării *ex ante*.

Evaluarea celor trei criterii prevăzute în Recomandarea CE trebuie realizată dintr-o perspectivă dinamică, ținându-se cont de evoluțiile viitoare așteptate în orizontul de timp al analizei de piață. Mai mult, revizuirea pieței relevante a serviciilor de acces la puncte fixe se realizează pornind de la ipoteza că sunt menținute în vigoare obligațiile specifice impuse în sarcina furnizorului desemnat cu putere semnificativă pe piața de gros corespunzătoare serviciilor de acces la bucla locală.

3.2. Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață

Conform Recomandării CE³³, evaluarea primului criteriu ia în considerare două tipuri de bariere la intrarea pe piață: barierele de natură legală și barierele de natură structurală³⁴. 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, acordarea dreptului de acces la proprietăți), ANCOM consideră că astfel de bariere nu există pe piața serviciilor de acces la puncte fixe.

Pe de altă parte, bariere structurale există la intrarea pe piață atunci când nivelul tehnologiei, structura costurilor asociate acesteia și nivelul cererii sunt în măsură să creeze condiții neechilibrate între furnizorii existenți și concurenții potențiali, capabile să conducă la împiedicarea sau 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, existența unor costuri fixe nerecuperabile ridicate, economii de scară și scop, constrângeri legate de capacitate, avantaje tehnologice, avantaje determinate de rețeaua de distribuție, diversificarea produselor sau a serviciilor.

Conform Notei explicative: „[...] în momentul analizării barierelor 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,

³³ A se vedea pag. 8–9 din Nota explicativă.

³⁴ 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 barierelor 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.

*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*³⁵.

Astfel, se va analiza dacă pe piața serviciilor de acces la puncte fixe au apărut furnizori noi de astfel de servicii în perioada 2008 – 2012 și, respectiv, dacă în viitor este probabil să intre pe piață alți furnizori. În acest sens, la nivelul pieței de gros sunt disponibile o serie de servicii pe care operatorii alternativi le pot folosi pentru a investi în mod treptat la nivele diferite ale rețelei, în funcție de nivelul rețelei operatorului fost monopolist la care este reglementat accesul operatorilor alternativi.

Operatorii pot intra pe piețele serviciilor de acces la puncte fixe fie direct, prin intermediul propriilor rețele de acces sau prin intermediul accesului (total sau partajat) la bucla locală.

Furnizarea de servicii prin acces direct la o rețea publică de telefonie: acces la bucla locală

Un furnizor alternativ care nu deține o rețea de acces poate face uz de rețeaua de acces a furnizorului fost monopolist pentru a furniza servicii pe piața cu amănuntul prin intermediul accesului la bucla locală.

În România, serviciile de acces la bucla locală sunt folosite într-o proporție nesemnificativă de către furnizorii alternativi. Astfel, din totalul de 4,6 milioane de linii de telefonie fixă la sfârșitul anului 2012, numai 55 de linii erau conectate prin servicii de acces la bucla locală. De asemenea, proporția reprezentată de numărul abonaților la servicii de telefonie fixă furnizate prin intermediul accesului la bucla locală în numărul total de abonați este insignifiantă. Mai mult, numărul de bucle utilizate de către operatorii alternativi de-a lungul timpului s-a aflat în continuă scădere, Autoritatea considerând că situația nu se va ameliora în orizontul de timp al analizei. Tarifele reglementate de către ANCOM pe aceasta piață sunt de 6,02 euro/lună pentru accesul total la bucla sau subbucla locală, respectiv de 1,11 euro/lună pentru accesul partajat la buclă sau subbuclă³⁶.

Așadar, gradul de utilizare a buclei locale este foarte scăzut. Acest fapt denotă că furnizorii alternativi nu consideră accesul la bucla locală ca o soluție viabilă, din punct de vedere economic, pentru a furniza servicii de telefonie la puncte fixe. Mai mult, o parte considerabilă din circuitele fizice achiziționate sunt folosite exclusiv pentru furnizarea serviciilor de acces în bandă largă.

Utilizarea accesului la bucla locală necesită un timp îndelungat și investiții semnificative, dintre care o mare parte este reprezentată de costuri fixe nerecuperabile. În contextul dezvoltării rețelelor inteligente de generație viitoare, accesul la bucla locală a devenit un serviciu și mai puțin atractiv pentru operatori, în special prin prisma costurilor fixe nerecuperabile.

Prin urmare, concluzia preliminară a ANCOM este aceea că, în România, posibilitatea de a beneficia de servicii de acces la bucla locală nu determină reducerea barierelor existente la intrarea pe piața serviciilor de acces la puncte fixe, principala cauză fiind explicată în paragrafele care urmează.

Furnizarea de servicii prin intermediul rețelelor de acces proprii: operatorii de rețele de cablu

Furnizorii alternativi pot oferi la nivel cu amănuntul servicii de acces prin construirea propriei rețele de acces (de exemplu, rețele de cablu coaxial, cablu UTP/FTP, fibră optică, FWA/BWA). Istoric vorbind, rețelele de cablu UTP/FTP au fost dezvoltate, cu costuri relativ reduse, de un număr mare de operatori pe întreg teritoriul țării. Ulterior, parțial, acestea au fost cumpărate de principalul competitor al furnizorului fost monopolist, societatea RCS & RDS S.A., care și-a extins considerabil acoperirea în acest mod. Având în vedere că majoritatea acestor rețele sunt configurate pentru a permite furnizarea serviciilor de acces la internet în bandă largă, dezvoltarea/modernizarea rețelelor de cablu UTP/FTP pentru a permite furnizarea de servicii de apeluri de tip VoIP gestionat presupune investiții suplimentare (dobândirea dreptului de utilizare a unor resurse de numerotație, încheierea de acorduri de interconectare) pe care majoritatea operatorilor, în special cei ce dețin rețele de mici dimensiuni, le consideră ridicate și nerecuperabile (în cazul în care furnizarea de servicii de tip VoIP gestionat nu va mai fi posibilă).

Pe de altă parte, dintre furnizorii alternativi importanți, RCS & RDS S.A. și UPC Romania S.R.L. permit furnizarea de servicii de acces la puncte fixe prin intermediul conexiunilor în bandă largă, oferind acces la servicii de telefonie fixă în acest mod. Astfel, în prezent, un număr de aproximativ 1,8 milioane conexiuni de acces sunt furnizate prin intermediul tehnologiei IP, fiind de tip VoIP gestionat. Mai mult, după

³⁵ A se vedea pag. 8 din documentul indicat.

³⁶ Tarifele nu includ TVA.

cum a fost subliniat și în paragraful anterior, RCS & RDS S.A. a continuat procesul de achiziție a unor rețele de cablu operate de furnizori de dimensiuni reduse³⁷. Așadar, deși modernizarea rețelelor de cablu presupune costuri ridicate, ținând cont că de cele mai multe ori o rețea este dezvoltată pentru a permite furnizarea de servicii de acces la internet în bandă largă, înseamnă că o parte importantă din costuri este alocată doar pentru aceste servicii. În contextul în care astfel de operatori, precum UPC România S.R.L. și RCS & RDS S.A. au încheiate deja contracte de interconectare, au dobândit dreptul de utilizare a unor resurse de numerotație, respectiv furnizează deja servicii de telefonie la puncte fixe, dar prin intermediul altor mijloace decât cablul UTP/FTP, ANCOM apreciază costurile fixe nerecuperabile ale unor astfel de furnizori ca fiind scăzute. Practic, comparativ cu aceștia, societatea Romtelecom S.A. nu mai beneficiază de avantaje ca urmare a existenței economiilor de scară, scop și densitate, furnizorii alternativi de servicii de acces concurând în mod eficient pe această piață.

Prin urmare, ANCOM apreciază că, depinzând de dimensiunea operatorilor care sunt supuși analizei, există o relație de inversă proporționalitate între dimensiunile rețelei și costurile fixe, potențial nerecuperabile. Ca atare, aceste costuri pot fi problematice în mod particular pentru unii operatori nou-intrați pe piață.

Furnizarea de servicii prin intermediul rețelelor de acces proprii: operatorii de rețele publice mobile

Societățile Vodafone Romania S.A., Orange România S.A., RCS & RDS S.A. și Romtelecom S.A. oferă servicii de acces la puncte fixe de tip „homezone”. Întrucât costurile cu furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe sunt marginale în raport cu costurile înregistrate cu operarea rețelei publice mobile, intrarea acestor operatori pe piața serviciilor de acces nu este dificilă. Aceste evoluții sunt observabile deja pe piață și susținute de faptul că rețelele mobile au o acoperire națională care tinde către 100%.

Bariere în calea schimbării furnizorilor

În ceea ce privește barierele în calea schimbării furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe, ANCOM a analizat măsura în care utilizatorii finali, abonați ai serviciilor de telefonie la puncte fixe ai unui anumit furnizor, pot schimba furnizorul într-un timp scurt și fără costuri adiționale. De asemenea, Autoritatea a avut în vedere dacă intrarea unor furnizori noi pe piața serviciilor de acces la puncte fixe este îngreunată de existența barierelor pe care le întâlnesc utilizatorii finali în momentul în care doresc să schimbe furnizorul ale cărui servicii le utilizează în prezent. Costurile pe care le pot înregistra utilizatorii finali în cazul adoptării unei asemenea decizii se referă, de exemplu, la penalizări aplicate de furnizori în cazul rezilierii înainte de termen a unui contract încheiat pentru o perioadă minimă³⁸, pierderea unor avantaje ca urmare a utilizării serviciilor la pachet, plata unei taxe de conectare solicitate în anumite cazuri pentru instalarea unui nou serviciu sau efortul și timpul pe care trebuie să-l aloce pentru schimbarea serviciilor utilizate în prezent. În cazul serviciilor de telefonie furnizate prin intermediul unei conexiuni de acces în bandă largă, necesitatea deținerii unei astfel de conexiuni poate reprezenta un cost al schimbării.

În același timp, odată cu implementarea portabilității numerelor, în luna octombrie 2008, una din principalele bariere întâlnite la schimbarea furnizorului serviciului, și anume posibilitatea de a utiliza același număr de telefon, a fost eliminată. Astfel, așa cum se poate observa din tabelul nr. 3.1., numărul portărilor a crescut constant în perioada de timp analizată.

Tabelul nr. 3.1. - Situația numărului de tranzacții (portări) în perioada 2008 - 2012

Indicator	31.12.2008*		31.12.2009		31.12.2010		31.12.2011		31.12.2012	
	mii		mii		mii	evol. (%)	mii	evol. (%)	mii	evol. (%)
Numărul de tranzacții (portări) corespunzătoare numerelor de telefonie fixă	1,7		64,1		72,2	+13	83,1	+15	89,5	+8

Notă: * Portabilitatea numerelor de telefonie fixă a fost implementată la data de 21 octombrie 2008, așadar pentru anul 2008 perioada considerată a fost octombrie – decembrie 2008.

Din studiul de piață în rândul utilizatorilor finali de servicii de telefonie fixă a rezultat că „apariția unor furnizori de telefonie fixă cu tarife mai avantajoase” a reprezentat motivul pentru care toți respondenții cărora li s-a aplicat această întrebare au renunțat la furnizorul de servicii de telefonie fixă pe

³⁷ Câteva exemple în acest sens sunt societățile Aibrites S.R.L., Info Gate S.R.L., CCC Blue Telecom S.A., Cobalt IT S.R.L., TV Burțilă S.R.L.

³⁸ Conform cadrului legislativ în vigoare, perioada pentru care furnizorii pot încheia contracte pentru furnizarea de servicii de comunicații electronice este de maxim 24 de luni.

care îl aveau inițial. 50% dintre cei care au renunțat la furnizorul de servicii de telefonie fixă au ales să-și păstreze numărul de telefon. De asemenea, 55,6% dintre respondenții care au răspuns că intenționează să renunțe la contractul cu furnizorul curent de servicii de telefonie fixă au menționat ca motiv faptul că „există alternative – apariția unor furnizori de telefonie fixă cu tarife mai avantajoase”.

Eventuala rezistență la schimbare a utilizatorilor finali poate fi cauzată de percepția acestora că o astfel de schimbare necesită un efort prea mare sau de existența unor termeni contractuali restrictivi, ceea ce pot reprezenta bariere la intrarea pe piață. Din studiile de piață a rezultat că majoritatea utilizatorilor finali au răspuns că nu au renunțat, deși au avut intenția, din cauza termenilor contractuali (75% în cazul utilizatorilor finali – persoane fizice și 29% în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice), a obișnuinței (35% în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice) sau a faptului ca utilizează mai multe servicii de la respectivul furnizor (25% în cazul utilizatorilor finali – persoane fizice, 14% în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice).

Analizând criteriile de alegere/schimbare a furnizorului de servicii de telefonie fixă de către cei care au schimbat furnizorul, a rezultat că nivelul tarifelor, numărul minutelor incluse, facilitățile oferite sau posibilitatea de a beneficia de servicii într-un pachet au fost considerate importante sau foarte importante în porțiunile cele mai mari³⁹.

Prin urmare, barierele întâlnite de către utilizatorii finali la schimbarea serviciilor de telefonie fixă s-au redus de-a lungul timpului, din punct de vedere al faptului că pot alege dintre ofertele mai multor furnizori și pot păstra numărul de telefon la schimbarea furnizorului.

În concluzie, având în vedere că piața din România este caracterizată de un nivel ridicat de concurență bazată pe infrastructuri (prin intermediul rețelelor proprii de acces) concomitent cu existența unor metode alternative de a intra pe piața serviciilor de acces la puncte fixe (prin acces la bucla locală), ANCOM consideră că barierele de ordin structural existente la intrarea pe această piață s-au diminuat considerabil. Dezvoltarea actuală a infrastructurilor alternative, în special a rețelelor de cablu, a rețelelor publice mobile de telefonie și a sistemelor de acces prin unde radio, atestă faptul că deținerea de către Romtelecom S.A. a controlului asupra unei rețele greu de duplicat nu mai reprezintă o barieră absolută, de nedepășit pe termen lung, inclusiv în zonele rurale. Astfel, dintr-o perspectivă dinamică, în orizontul de timp prevăzut în prezenta analiză, este probabil ca nivelul de dezvoltare a rețelelor de acces să fie suficient de mare la nivel național pentru a crea premisele unei concurențe efective pe piețele corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe. De asemenea, potențialele avantaje care decurg din poziția deținută de societatea Romtelecom S.A. la nivelul piețelor de gros sunt contrabalansate de existența unor măsuri de reglementare *ex ante* corespunzătoare, cum ar fi obligația de furnizare a accesului la bucla locală, la tarife orientate pe costuri.

3.3. Dinamica pieței – tendința către concurență efectivă

Potrivit considerentului nr. 12 din preambulul Recomandării CE, anumiți factori structurali specifici pieței respective pot determina ca piața să tindă către concurență efectivă în orizontul de timp analizat, chiar și în condițiile unor bariere ridicate la intrarea pe o anumită piață. O piață dinamică poate fi, de exemplu, rezultatul unor dezvoltări tehnologice sau al creșterii gradului de convergență a serviciilor și a piețelor, care pot determina pe piața analizată constrângeri concurențiale exercitate indirect de la nivelul altor piețe – astfel, se intensifică concurența între furnizori care activează pe piețe diferite.

Aplicarea celui de-al doilea criteriu presupune analizarea situației concurențiale pe piețele corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe fără a se ține cont de barierele existente la intrarea pe piață, având în vedere că prezența unor bariere nu este suficientă pentru identificarea unei piețe relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante*. Astfel, dat fiind caracterul dinamic al sectorului de comunicații electronice, pe de o parte, și caracterul matur al pieței serviciilor de telefonie oferite la puncte fixe, pe de altă parte, există posibilitatea ca piața relevantă în cauză să tindă către concurență efectivă. Această situație se poate regăsi, de exemplu, pe piețele pe care activează un număr limitat, dar suficient, de operatori care înregistrează structuri diferite ale costurilor. În cazul acestor piețe, cotele de piață deținute de către operatori se pot modifica de-a lungul timpului și/sau prețurile pot înregistra scăderi. Datorită caracterului dinamic, astfel de piețe pot tinde către o concurență efectivă.

³⁹ Întrebare cu răspuns multiplu; conform răspunsurilor utilizatorilor finali – persoane fizice, reputația reprezintă un criteriu foarte important sau important pentru 25% dintre utilizatori, în timp ce tariful abonamentelor și existența serviciilor la pachet sunt foarte importante pentru aproximativ 76%, respectiv 67% dintre respondenți.

În cele ce urmează, ANCOM a evaluat o serie de indicatori pentru verificarea îndeplinirii celui de-al doilea criteriu:

- cotele de piață și situația concurențială existentă;
- evoluția tarifelor;
- barierele în calea dezvoltării;
- presiunile concurențiale exercitate indirect de la nivelul altor piețe.

3.3.1. Analiza structurii pieței relevante în funcție de cotele de piață ale furnizorilor

Pentru a evalua tendințele existente pe piață și, în mod particular, dacă există premisele necesare pentru a considera că piața tinde către concurență efectivă în orizontul de timp al analizei, trebuie cercetate modificările care au avut loc în structura și evoluția pieței pentru o perioadă mai lungă de timp (date „istorice”).

ANCOM a analizat în primul rând evoluția numărului de furnizori și cotele de piață înregistrate de aceștia pe piața relevantă a serviciilor de acces la puncte fixe în perioada scursă de la ultima revizuire a pieței relevante. Astfel, pentru perioada 2008 – 2012, s-a analizat evoluția structurii pieței în funcție de cotele de piață calculate pe baza numărului de abonați, a numărului de linii, precum și în funcție de veniturile înregistrate din furnizarea accesului la puncte fixe în acest interval.

În timp ce numărul de furnizori a rămas relativ constant, apărând furnizori noi în același timp cu ieșirea de pe piață a altor furnizori - la sfârșitul lui 2012 exista un număr de 26 de furnizori de servicii de acces la puncte fixe comparativ cu 33 furnizori la 31.12.2008, analizând cotele de piață ale furnizorilor în perioada 31.12.2008 – 31.12.2012 (tabelul nr. 3.2.), se observă că furnizorul fost monopolist a înregistrat o scădere a cotei de piață de peste 12 puncte procentuale, atât în funcție de numărul de abonați, cât și în cazul numărului de linii. Prin contrast, cotele furnizorilor alternativi au crescut de la 34,4% în funcție de numărul de abonați, respectiv de la 34,7% în funcție de numărul de linii la 46,7% în funcție de numărul de linii, respectiv la 47,3% în funcție de numărul de abonați.

Tabelul nr. 3.2. – Cotele de piață ale principalilor furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe, în funcție de numărul de abonați, de numărul de linii de acces, respectiv de venituri, în perioada 2008 - 2012

Furnizor	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Cote de piață în funcție de numărul de abonați					
Romtelecom S.A.	65,6%	61,1%	59,9%	55,5%	53,3%
RCS & RDS S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
UPC Romania S.R.L.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Vodafone Romania S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Orange România S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Alți furnizori	0,6%	0,7%	0,8%	1,0%	1,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Cote de piață în funcție de numărul de linii de acces					
Romtelecom S.A.	65,3%	61,6%	60,0%	55,3%	52,7%
RCS & RDS S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
UPC Romania S.R.L.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Vodafone Romania S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Orange România S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Alți furnizori	1,4%	1,3%	1,5%	2,0%	1,8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Cote de piață în funcție de veniturile obținute din furnizarea serviciilor de acces (taxe de instalare/conectare și abonamente)					
Romtelecom S.A.	93,8%	92,3%	87,1%	85,4%	82,1%
RCS & RDS S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
UPC Romania S.R.L.*	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Vodafone Romania S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Orange România S.A.	∞%	∞%	∞%	∞%	∞%
Alți furnizori	0,7%	0,7%	0,6%	0,9%	1,5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

*date estimate

Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anul 2011 și anul 2012.

În ceea ce-l privește pe principalul concurent al Romtelecom S.A., numărul de linii de acces instalate de RCS & RDS S.A., a crescut de la ∞% în anul 2008 la 33,0% în anul 2012, iar numărul de abonați conectați la serviciile de telefonie la puncte fixe a crescut de la ∞% la ∞% din totalul abonaților.

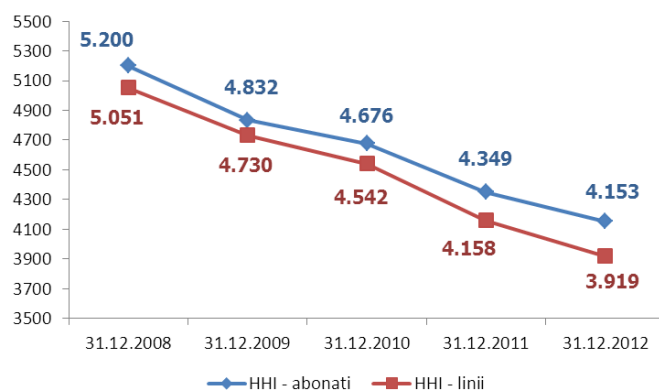
De asemenea, serviciile de telefonie de tip „homezone” au atras constant abonați, ajungând să reprezinte 7% din numărul total de abonați, respectiv 6,4% din numărul total de linii la sfârșitul lui 2012.

Astfel, coroborând informațiile prezentate mai sus, Autoritatea consideră că poziția pe piață a furnizorilor alternativi se consolidează constant, piața relevantă prezentând indicii cu privire la intensificarea concurenței. De asemenea, din punctul de vedere al veniturilor din servicii de acces (taxe de instalare/conectare și abonamente) obținute în anul 2012, cota societății Romtelecom S.A. a scăzut cu 11,7 puncte procentuale comparativ cu sfârșitul anului 2008.

Odată cu introducerea pe piață a serviciilor de acces la puncte fixe de tip „homezone” furnizate de către operatorii de rețele publice mobile, numărul de abonați la servicii de acces la puncte fixe ai acestora și liniile de acces aferente au început să crească constant. În context, este de menționat că această creștere a avut loc atât în mediul urban, cât și în mediul rural, rezultând în presiuni concurențiale pentru furnizorul fost monopolist în multe dintre localitățile unde, în trecut, era furnizor unic.

Gradul de concentrare a pieței serviciilor de telefonie la puncte fixe a fost, de asemenea, în continuă scădere în perioada analizată. Evoluția gradului de concentrare a pieței⁴⁰ în funcție de numărul de abonați, respectiv în funcție de numărul de linii este ilustrată în figura nr. 3.1.

Figura nr. 3.1. – Evoluția gradului de concentrare a pieței serviciilor de acces la puncte fixe în funcție de numărul de abonați, respectiv în funcție de numărul de linii în perioada 2008 – 2012



Sursă: ANCOM, potrivit datelor statistice raportate de furnizori semestrial conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006, pentru anii 2008, 2009 și 2010, respectiv, conform Deciziei președintelui ANCOM nr. 1.167/2011, pentru anul 2011 și anul 2012.

Din analiza datelor prezentate, se constată că există diferențe în ceea ce privește situația concurențială pe piața serviciilor de acces la puncte fixe față de situația existentă la momentul analizei de piață precedentă, în sensul scăderii în mod constant a cotei de piață a Romtelecom S.A., ca urmare a presiunii concurențiale exercitate de ceilalți furnizori de pe piață.

Creșterea gradului de utilizare a pachetelor de servicii, cât și gradul scăzut de utilizare a serviciilor de telefonie la puncte fixe din cadrul acestor pachete au diminuat și mai mult puterea de piață a societății Romtelecom S.A pe piața de acces la puncte fixe.

3.3.2. Evoluția tarifelor și a ofertelor pe piață

Datele deținute în ceea ce privește tarifele practicate pentru serviciile de acces la puncte fixe indică faptul că acestea sunt stabilite pe baze concurențiale, retragerea obligației de control al tarifelor societății Romtelecom S.A. în anul 2008 neavând ca efect creșterea tarifelor acesteia, dată fiind calitatea de furnizor cu putere semnificativă de piață pe care o deține.

De asemenea, ANCOM a calculat venituri medii lunare pentru liniile de acces, urmărind evoluția acestora atât în ansamblu, la nivelul întregii piețe, cât și pentru fiecare furnizor în parte.

Astfel, în perioada 2008 – 2012, veniturile medii lunare (ARPU) pentru serviciile de telefonie fixă, calculate la nivel de linie de acces au înregistrat, în general, scăderi, în anul 2012 valoarea rezultată fiind de 4,3 euro (19,4 lei), față de 5,5 euro (20,4 lei) cât se înregistra în anul 2008. De asemenea, un exercițiu de calcul al unui tarif mediu pe minut (inclusiv luând în considerare costul abonamentului lunar) în cazul

⁴⁰ Gradul de concentrare a pieței este calculat cu ajutorul indicelui Herfindahl – Hirschman (HHI) și reprezintă suma pătratelor cotelor de piață deținute de furnizori. O valoare a HHI de 10.000 este caracteristică unei situații de monopol, în timp ce o valoare mai mică de 1.000 denotă o piață cu un grad de concentrare foarte mic.

telefoniei fixe arată că în anul 2012 acesta era de 5,95 eurocenți (0,27 lei), în timp ce tariful mediu pe minut în cazul telefoniei mobile era de 1,82 eurocenți (0,08 lei), iar în cazul telefoniei mobile pe bază de abonament de 2,79 eurocenți (0,12 lei)

În general, din informațiile transmise de furnizori, a rezultat că aceștia au practicat tarife pentru serviciile de acces în scădere de la o perioadă la alta (2008 – 2012), excepția fiind reprezentată de societatea RCS & RDS S.A., explicația în acest caz particular fiind aceea că a fost introdusă o taxă de mentenanță de 5 lei pentru serviciile de telefonie fixă asociate serviciilor de cablu TV și/sau internet, celelalte tarife rămânând neschimbate.

Scăderea ARPU în cazul serviciilor de telefonie fixă, diversificarea ofertelor, introducerea unor oferte cu minute incluse, particularizate în funcție de nevoile și tipologia clienților indică atât o reacție la competiția exercitată între operatorii ficși, dar și la presiunile exercitate de pe alte piețe, cum ar fi cea de telefonie mobilă.

3.3.3. Bariere în calea dezvoltării pe piață

Intrarea pe piață a furnizorilor alternativi se realizează în special prin intermediul infrastructurilor alternative de acces în bandă largă, dar și prin începerea furnizării de servicii prin intermediul rețelelor mobile celulare publice deja operate. Ritmul de dezvoltare a rețelelor de acces în bandă largă este de așteptat să se accelereze în orizontul de timp al analizei, în contextul promovării de către Comisia Europeană a obiectivelor conținute în programul „Agenda digitală pentru Europa”⁴¹. De asemenea, este de menționat că în România există potențial de creștere a serviciilor de acces la internet în bandă largă, potențial ce este de așteptat a fi exploatat în perioada următoare de către furnizori. Astfel, se preconizează că serviciile de acces la puncte fixe de tip VoB⁴² vor cunoaște o dezvoltare din ce în ce mai accentuată, intensificându-se astfel concurența pe piață. Mai mult, dezvoltarea serviciilor de acces oferite de către operatorii de rețele publice mobile (în condițiile în care aceste servicii pot fi considerate „auxiliare” serviciilor de telefonie la puncte mobile și, în consecință, furnizarea acestora nu implică costuri semnificative pentru respectivii operatori) va determina în continuare constrângeri concurențiale importante asupra furnizării de servicii de către Romtelecom S.A.

Prin urmare, ANCOM consideră că nu există bariere semnificative care să împiedice evoluția situației existente pe piețele corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe către concurență efectivă. Societatea Romtelecom S.A. nu mai beneficiază de avantaje ca urmare a existenței economiilor de scară, scop și densitate, furnizorii alternativi de servicii de acces concurând în mod eficient pe aceasta piață.

3.3.4. Presiuni concurențiale exercitate în mod indirect de la nivelul altor piețe

Chiar dacă în urma analizei de substituibilitate a cererii și ofertei a rezultat că serviciile de acces furnizate la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață cu serviciile de acces la puncte fixe, dată fiind importanța serviciilor de telefonie mobilă pe piața din România, trebuie cercetat dacă în orizontul de timp al analizei, operatorii de rețele publice mobile, prin ofertele pe care le comercializează, pot impune constrângeri concurențiale asupra tarifelor serviciilor de acces practicate de operatorii de rețele publice fixe.

Așa cum a fost prezentat la punctul 2.2.5. din prezentul document, telefonia fixă nu mai asigură o nevoie de comunicare specifică. Utilizatorii sunt mai puțin dispuși să plătească pentru un abonament de telefonie fixă atunci când în gospodărie au acces la cel puțin un serviciu de telefonie mobilă. În anul 2011, majoritatea gospodăriilor din România (82%) aveau acces la servicii de telefonie mobilă, din care 44% aveau acces exclusiv la servicii de telefonie mobilă, procentul acestora fiind în continuă creștere în perioada analizată⁴³. Considerând atât numărul de abonați la servicii de telefonie fixă, cât și numărul de abonați la servicii de telefonie mobilă și comparând ponderile deținute de fiecare categorie în totalul abonaților la servicii de voce fixe și mobile, la data de 31.12.2012, aproximativ 68% erau abonați ai serviciilor de telefonie mobilă. De asemenea, majoritatea traficului prin rețelele de telefonie este realizat prin intermediul rețelelor mobile – 92%.

În plus, studiile de piață arată că mai mult de jumătate din cei care doresc să renunțe la serviciile de telefonie fixă sunt gata să treacă la utilizarea exclusivă a serviciilor de telefonie mobilă. Astfel, în ceea ce privește utilizatorii - persoane fizice care și-au manifestat intenția de a renunța la serviciile de telefonie la puncte fixe, în 58% din cazuri răspunsurile au arătat că acestea vor fi înlocuite cu servicii de telefonie la

⁴¹ <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en>

⁴² Voice over Broadband (VoB) – servicii de telefonie la punct fix furnizate peste conexiunea la internet de capacitate mare

⁴³ Sursa: E-Communications Household Survey, publicat în luna iunie 2012.

puncte mobile, în timp ce utilizatorii finali - persoane juridice au răspuns că vor înlocui aceste servicii în proporție de 53%.

De asemenea, creșterea relativ modestă a ofertelor de tip „homezone” (disponibile la nivel național) în mediul rural, în particular faptul că acestea nu au reușit să suplinească lipsa ofertelor de telefonie fixă în zone fără acoperire cu rețele fixe de telefonie (doar un număr de 737 de conexiuni de tip „homezone” prin rețele mobile au fost înregistrate în 329 de localități din mediul rural, dintre cele 2.362 fără acoperire cu rețele fixe de telefonie) este, la rândul său, un indiciu al faptului că telefonia fixă nu mai este considerată o opțiune viabilă pentru a primi sau a realiza apeluri.

În același timp, în perioada 2008 - 2012, s-a observat o scădere a veniturilor medii (ARPU) din servicii de voce (abonamente și trafic voce) per linie/per cartelă SIM activă (abonamente și cartele preplătite) atât în cazul serviciilor de telefonie fixă și cât și în cazul serviciilor de telefonie mobilă (în anul 2012, s-a înregistrat un venit mediu lunar per linie fixă de 25,8 lei, respectiv de 30,1 lei per SIM telefonie mobilă cu abonament și 18 lei per SIM activ - față de 44,2 lei per linie fixă, respectiv 51,9 per SIM cu abonament și 26,9 lei per SIM activ în anul 2008), în condițiile scăderii traficului mediu lunar per linie realizat prin rețelele fixe (97 minute în 2012 față de 158 minute în 2008) și creșterii traficului mediu lunar per SIM (222 minute în 2012 față de 114 minute în 2008). De altfel, tariful mediu efectiv pe minut în cazul serviciilor de telefonie mobilă cu abonament (2,8 eurocenți/minut) și, respectiv tariful mediu pe minut în cazul serviciilor de telefonie mobilă, în general (1,8 eurocenți pe minut) este considerabil mai mic decât tariful mediu efectiv pe minut pentru serviciile de telefonie fixă (6,0 eurocenți/minut), și semnificativ mai mic decât media europeană înregistrată în anul 2011, de 9,1 eurocenți/minut⁴⁴. Așadar, pe baza acestor informații, rezultă că trecerea de la telefonia fixă la telefonia mobilă nu implică costuri suplimentare, dacă se ia în calcul faptul că este considerabil mai ieftină utilizarea serviciilor de telefonie mobilă decât a celor de telefonie fixă, acesta reprezentând un indiciu suplimentar al intensificării presiunilor concurențiale exercitate de furnizorii de servicii de telefonie mobilă.

În concluzie, ANCOM consideră că ofertele furnizorilor de pe piețele adiacente, în cazul de față cele de pe piețele serviciilor de telefonie mobilă, influențează piața serviciilor de acces la puncte fixe într-o măsură semnificativă, astfel încât concluzionează că, în orizontul de timp al analizei către concurență efectivă, aceasta va tinde către concurență efectivă.

3.3.5. Concluzii preliminare cu privire la dinamica pieței

Dacă în cazul analizei de substituibilitate a serviciilor de acces la puncte fixe cu cele de acces la puncte mobile opinia ANCOM a fost că structura, dinamica și caracteristicile actuale ale pieței nu oferă suficiente dovezi pentru a defini cu certitudine piața relevantă a serviciilor de acces ca incluzând ambele tipuri de servicii, analiza dinamicii pieței serviciilor de acces la puncte fixe indică evoluția acesteia către concurență efectivă, determinată în special de influența furnizorilor de pe piața serviciilor de telefonie la puncte mobile.

Prin urmare, pe termen mediu, ANCOM consideră că este de așteptat ca piața relevantă corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe să tindă către concurență efectivă, astfel încât Romtelecom S.A. nu se va mai putea comporta independent de concurenți, clienți și consumatori.

3.4. Eficiența aplicării legii concurenței

Având în vedere că al doilea criteriu nu este îndeplinit, nu mai este necesară analizarea măsurii în care aplicarea în mod exclusiv a legislației concurenței nu este suficientă pentru remedierea problemelor concurențiale.

3.5. Concluzii cu privire la aplicarea „testului celor trei criterii”

În cadrul acestui capitol ANCOM a prezentat opiniile preliminare în ceea ce privește măsura în care piața cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe se mai justifică a fi considerată susceptibilă pentru reglementare ex ante, pe baza îndeplinirii cumulative a celor trei criterii. Întrucât, în urma analizei, a rezultat că testul celor trei criterii nu este îndeplinit, piața serviciilor de acces la puncte fixe nu mai este considerată relevantă pentru reglementarea ex ante, obligațiile impuse anterior pe această piață urmând a fi retrase.

⁴⁴ Sursa: Digital Agenda Scoreboard – 2013, pag. 69.

Capitolul IV

Obligații specifice în sarcina furnizorului cu putere semnificativă

4.1. Măsurile de reglementare în vigoare în sarcina societății Romtelecom S.A. pe piața de acces la puncte fixe

Obligațiile specifice impuse în sarcina societății Romtelecom S.A. pe piața serviciilor de acces la puncte fixe, pe care a fost desemnat ca având putere semnificativă conform analizei de piață precedente, au fost următoarele:

- 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;
- 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.

4.2. Retragera obligațiilor impuse în sarcina societății Romtelecom S.A.

Potrivit prevederilor art. 16 alin. (3) din Directiva-cadru autoritățile de reglementare în comunicații trebuie să retragă obligațiile impuse dacă, în urma realizării unei analize, rezultă că pe piețele respective există concurență. Cu atât mai mult, în cazul în care piețele reglementate nu mai prezintă caracteristici care pot justifica impunerea de măsuri *ex ante*, obligațiile specifice impuse anterior în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă trebuie retrase, astfel cum dispune și art. 93 alin. (3) teza I din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011. Astfel, atunci când nu se mai justifică impunerea de obligații ca urmare a neîndeplinirii cumulative a celor trei criterii, obligațiile în vigoare trebuie retrase.

Având în vedere că piața serviciilor de acces la puncte fixe nu a fost determinată ca fiind susceptibilă pentru a fi reglementată *ex ante*, ANCOM nu mai poate menține sau impune noi obligații pe această piață. Prin urmare, în cazul în care Autoritatea a impus anterior măsuri de reglementare, acestea trebuie retrase.

4.3. Intrarea în vigoare a retragerii obligațiilor

În general, atunci când sunt retrase anumite obligații impuse în sarcina unui furnizor cu putere semnificativă, este necesar ca utilizatorii care sunt afectați de această măsură să cunoască din timp schimbările intervenite pe piață.

De asemenea, atunci când sunt retrase anumite măsuri de reglementare, în principiu, concurenții ar putea avea nevoie de o perioadă de adaptare a planurilor lor de afaceri pentru a putea răspunde posibilelor schimbări ale obligațiilor existente. Potrivit dispozițiilor art. 93 alin. (3) teza a-II-a din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, „*Decizia președintelui ANCOM prin care se retrag obligații impuse unui furnizor de rețele sau de servicii de comunicații electronice va stabili un termen corespunzător de la care încetează obligațiile respective, pentru a permite persoanelor care sunt afectate prin luarea acestei măsuri să se adapteze la noile condiții.*” De regulă, acest termen nu poate depăși un an.

Astfel, în ceea ce privește serviciile de acces furnizate la puncte fixe pe piața cu amănuntul, ANCOM consideră că 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 și, respectiv, 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 trebuie să-și înceteze aplicabilitatea în termen de 1 an de la data intrării în vigoare a măsurilor supuse consultării publice.

CAPITOLUL V

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

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

5.1.1. 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 internet⁴⁵.

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 subdomeniul OZAB = 0808 al PNN) în vederea furnizării unor servicii de telefonie complete abonaților proprii, inclusiv apeluri către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile OZ = 09 și OZ = 08 ale PNN;

- furnizori de servicii de rețea inteligentă care oferă servicii prin intermediul unor numere naționale non-geografice din domeniile OZ = 08 (servicii diverse furnizate de terți), respectiv, OZ = 09 (servicii cu tarif special furnizate de terți) ale PNN 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 următoarele categorii de servicii de apeluri furnizate la puncte fixe prin intermediul numerelor nongeografice sau al numerelor naționale scurte:

1. Apeluri către numere naționale din domeniul OZ = 09 al PNN 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 al PNN pentru servicii diverse⁴⁶ 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;

⁴⁵ „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.”, astfel cum se precizează la pag. 26 din Nota explicativă.

⁴⁶ În domeniul OZ = 08, numerele din subdomeniile OZAB = 0802 și OZAB = 0803 nu sunt disponibile, în prezent, pentru alocare. Asupra celorlalte subdomenii definite, ca urmare a intrării în vigoare, la data de 9 iunie 2013, a Deciziei președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 375/2013 privind Planul național de numerotație, care a abrogat expres Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Reglementare în Comunicații și Tehnologia Informației nr. 2.895/2007 privind Planul național de numerotație, cu modificările ulterioare, au avut loc unele intervenții. Astfel, 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”. De asemenea, menționăm că drepturile de utilizare a numerelor de forma OZAB = 0807 (pentru cartele virtuale) au încetat la data de 7 martie 2008. 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 sau tariful unic aplicabil apelurilor în interiorul rețelei, după caz)/numere de acces universal) și OZAB = 0870 (numere de acces la servicii de transmisiuni de date și la internet).

3. Apeluri către numere naționale pentru servicii de interes public la nivel național sau pentru servicii de interes general, de forma 19vx sau 19vxy⁴⁷;

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 serviciile de informații privind abonații – 118(xyz).

În sensul prezentului document, serviciile furnizate prin intermediul resurselor de numerotație, prevăzute la punctele 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 au 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.

Apeluri de tipul „oricine către oricine”

În Figura nr. 5.1. sunt ilustrate fluxurile de trafic și de plăți pentru *apelurile de tipul „oricine către oricine”*, 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 o parte 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).

⁴⁷ Potrivit art. 3 alin. (1) din Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 379/2013 privind alocarea și utilizarea numerelor naționale scurte pentru servicii de interes public la nivel național sau pentru servicii de interes general, numerele naționale scurte pentru servicii de interes public la nivel național se alocă în scopul furnizării unor servicii precum:

a) siguranța cetățeanului (poliție, jandarmerie etc.);

b) servicii de asistență medicală;

c) deranjamente utilități publice (telefon, gaze, energie electrică, apă/canal etc.);

d) asistența și informarea cetățeanului (protecția consumatorului, Avocatul Poporului etc.).

Potrivit art. 3 alin. (2) din Decizia președintelui ANCOM nr. 379/2013, numerele naționale scurte pentru servicii de interes general se alocă în scopul furnizării unor servicii precum:

a) asistență abonați servicii de comunicații electronice (relații cu clienții, ghidul serviciilor etc.);

b) servicii de informații (transporturi feroviare, transporturi aeriene, starea vremii, starea drumurilor, culturale, sportive etc.);

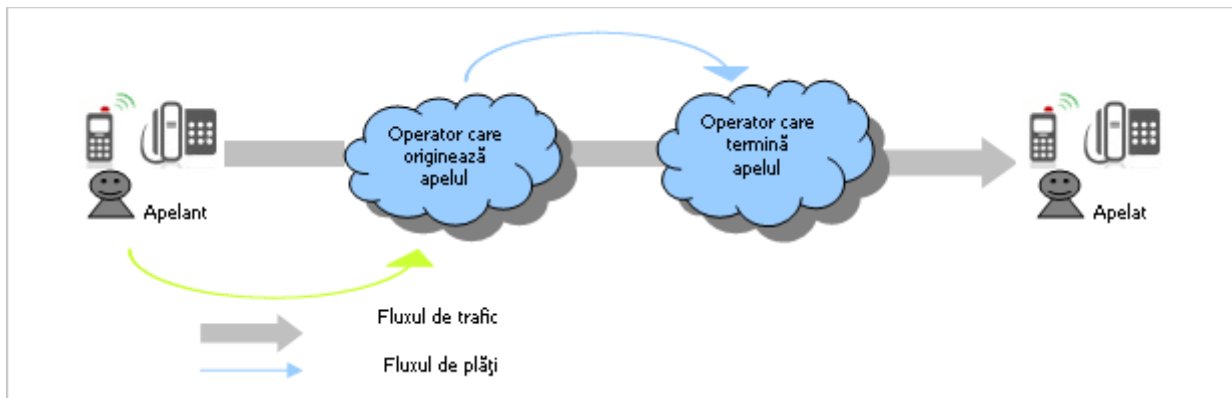
c) servicii de consultanță din diferite domenii de activitate (activități medicale, legislative, bancare etc.);

d) alte servicii de interes general (asistență rutieră, suport tehnico-profesional etc.).

Această listă nu este exhaustivă, în conformitate cu prevederile art. 3 alin. (3) din Decizia președintelui ANCOM nr. 379/2013, numere naționale scurte pentru servicii de interes public la nivel național sau pentru servicii de interes general putând fi alocate și pentru alte servicii decât cele menționate mai sus, în condițiile în care solicitantul va motiva caracterul acestora de servicii de interes public la nivel național sau de servicii de interes general.

În conformitate cu dispozițiile art. 6 alin. (2) și (3) din Decizia președintelui ANCOM nr. 379/2013 tarifele cu amănuntul pentru apelurile către numerele naționale scurte pentru servicii de interes public la nivel național nu pot depăși tariful pentru realizarea apelurilor naționale, asociat planului tarifar aplicat fiecărui utilizator final, în vreme ce tarifele cu amănuntul pentru apelurile către numerele naționale scurte pentru servicii de interes general nu pot depăși fie același nivel al tarifului pentru realizarea apelurilor naționale, asociat planului tarifar aplicat fiecărui utilizator final, fie limita de 0.6 euro/minut, fără TVA, în funcție de formatul concret al numerelor respective. Mai mult, potrivit art. 6 alin. (4) din același act normativ *numerele naționale scurte pentru servicii de interes public la nivel național sau servicii de interes general nu pot fi utilizate pentru reoriginarea de către apelant a unor apeluri naționale sau internaționale.*

Figura nr. 5.1. – Apeluri între utilizatorii finali ai două rețele publice fixe diferite

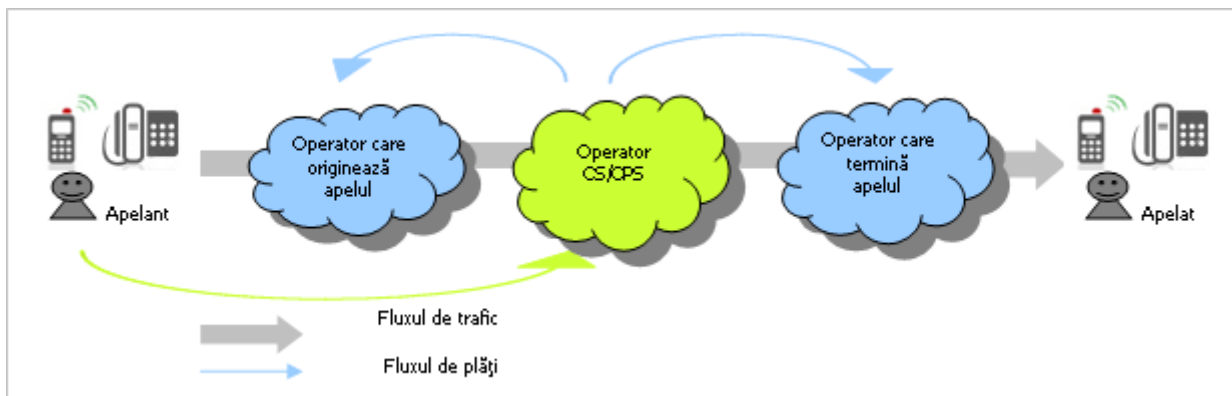


Sursă: ANCOM

Apeluri către numere pentru accesul indirect la servicii prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului

Figura nr. 5.2. 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 origine, tranzit (dacă este cazul) și terminare.

Figura nr. 5.2. – Apeluri între utilizatorii finali prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului

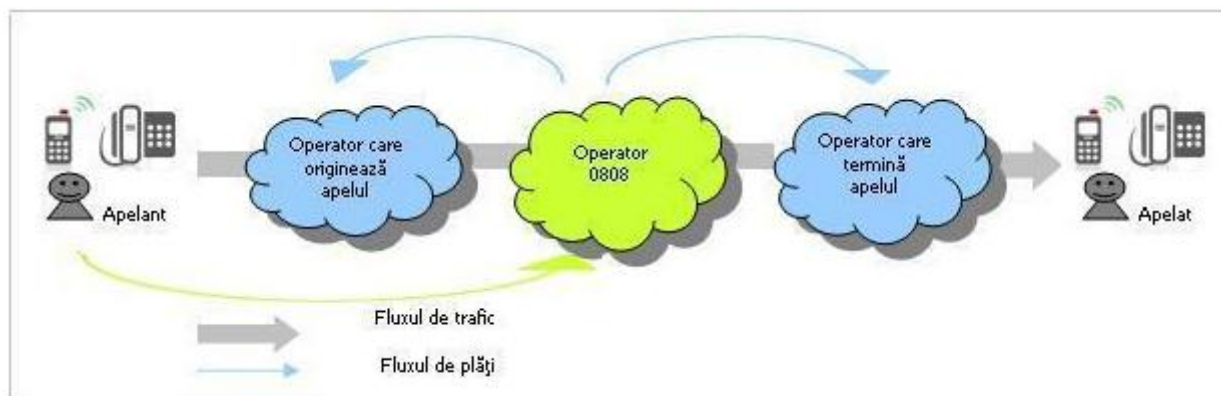


Sursă: ANCOM

Apeluri către numere pentru accesul indirect la servicii prin intermediul cartelelor preplătite „fizice” sau „virtuale”

În Figura nr. 5.3. sunt prezentate fluxurile de plăți și de trafic pentru apelurile către numerele pentru accesul indirect la servicii (apeluri către numere nongeografice din subdomeniul 0ZAB = 0808 al PNV). Un astfel de apel este originat de către un utilizator final prin formarea unui număr din subdomeniul 0ZAB = 0808 al PNN alocat unui furnizor alternativ. În această situație, operatorul din rețeaua căruia este originat apelul nu taxează persoana apelantă pentru apelul către numere nongeografice din subdomeniul 0ZAB = 0808. Totuși, utilizatorul cartelei preplătite care realizează apelul plătește un tarif care se deduce din valoarea creditului cartelei preplătite. Furnizorii de servicii de apeluri către numerele pentru accesul indirect la servicii plătesc un tarif de origine a apelului către operatorul din rețeaua căruia este originat apelul și un tarif de terminare către operatorul în rețeaua căruia este terminat apelul.

Figura nr. 5.3. – Apeluri către numere din subdomeniul 0ZAB = 0808 al PNN, alocate altor furnizori pentru accesul indirect la servicii



Sursă: ANCOM

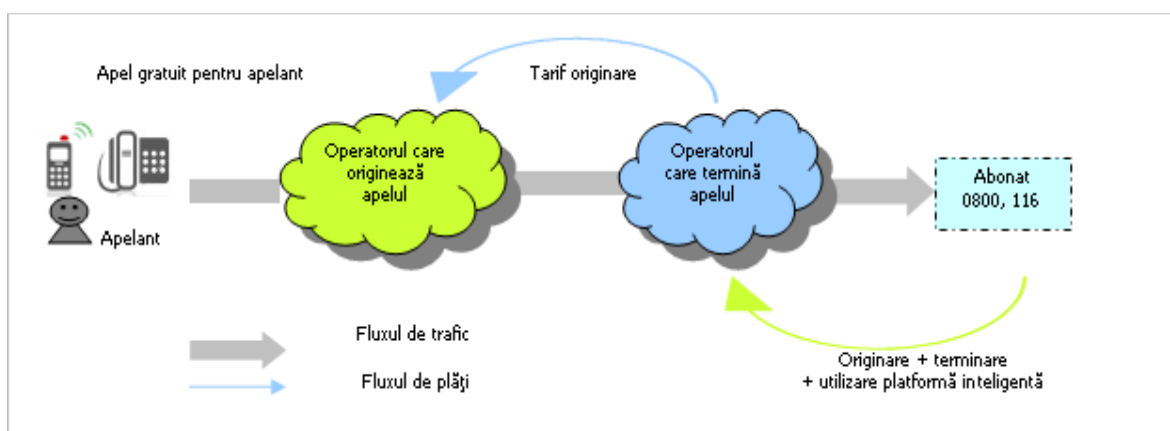
Apeluri către numere pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant și pentru servicii armonizate cu caracter social

Figura nr. 5.4. prezintă fluxurile de trafic și de plăți pentru *apeluri către numerele cu acces gratuit pentru apelant* (apeluri către numere naționale din domeniul 0ZAB = 0800 al PNN) și, respectiv, *apeluri către numerele pentru servicii armonizate cu caracter social* (numere de forma 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 subdomeniul 0ZAB = 0800 al PNN sau a unui număr de forma 116(xyz), utilizate de un furnizor alternativ sau de o terță parte, apelul fiind rutat către destinația specificată de abonatul serviciului (apelatul – de exemplu, o societate), destinație care poate consta în unul sau mai multe numere naționale geografice sau numere independente de locație pentru servicii de telefonie la puncte fixe.

Rutarea apelurilor către diferitele destinații se face în funcție de un set de parametri predefiniți de către abonatul serviciului (locația geografică a apelantului, ora la care se apelează, alegerile făcute de apelant la indicațiile robotului, o anumită cotă procentuală din apeluri etc.).

Apelurile către numerele din subdomeniul 0ZAB = 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).

Figura nr. 5.4. – Apeluri către numere din subdomeniul 0ZAB = 0800 al PNN pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant și, respectiv, către numere de forma 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social alocate altor furnizori



Sursă: ANCOM

Apeluri către numere pentru servicii cu costuri partajate

Serviciile cu costuri partajate („shared-cost”) sunt servicii de rețea inteligentă pe care utilizatorii finali de servicii de telefonie (apelanții) le pot accesa prin apelarea unui anumit număr național nongeografic din subdomeniul OZAB = 0801 sau OZAB = 0803 al PNN, 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). În conformitate cu art. 22 alin. (2) și (3) din Decizia președintelui ANCOM nr. 375/2013 tarifele percepute utilizatorului final (apelantului) pentru accesarea acestor servicii nu pot depăși tariful unui apel local în interiorul rețelei sau, după caz, tariful unic aplicabil apelurilor în interiorul rețelei, în ceea ce privește numerele din subdomeniul OZAB = 0801 al PNN, respectiv tariful unui apel național în interiorul rețelei, în ceea ce privește numerele din subdomeniul OZAB = 0803 al PNN.

În practică, interesul pentru serviciile cu costuri partajate este foarte scăzut, fapt demonstrat și de lipsa acordurilor de interconectare încheiate între operatori pentru asigurarea accesului din alte rețele la aceste servicii. Mai mult, până la 31 decembrie 2012, ANCOM a alocat numere din subdomeniul OZAB = 0801 al PNN către 6 furnizori, însă nu a alocat niciun număr din subdomeniul OZAB = 0803 al PNN. De asemenea, la sfârșitul anului 2012, Romtelecom S.A. era singurul furnizor care asigna numere pentru servicii cu costuri partajate.

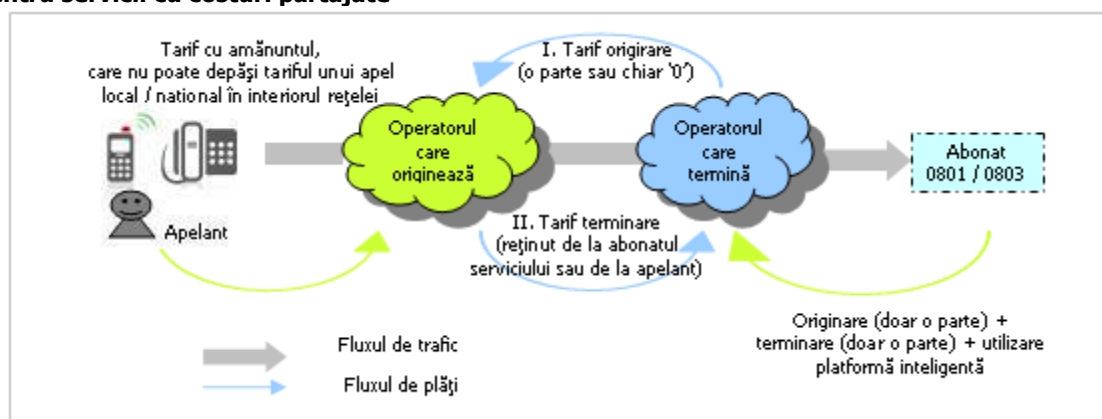
În condițiile în care ar exista acorduri de interconectare între operatori pentru serviciile cu costuri partajate, la nivelul pieței de gros, în funcție de înțelegerile dintre aceștia, ar putea fi identificate, teoretic, mai multe fluxuri de plăți:

a) operatorul rețelei în care se termină apelul va plăti operatorului rețelei în care este originat apelul tariful de interconectare în vederea originării la puncte fixe a apelurilor;

b) nu există un flux de plăți între operatorul rețelei în care se termină apelul și operatorul rețelei în care este originat apelul, fiecare dintre cei doi recuperându-și costurile de interconectare din tarifele percepute la nivel cu amănuntul apelantului și, respectiv, abonatului serviciului;

c) 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, ce va fi recuperat din tariful cu amănuntul perceput utilizatorului final.

Figura nr. 5.5. – Apeluri către numere din subdomeniile OZAB = 0801 și OZAB = 0803 ale PNN alocate altor furnizori pentru servicii cu costuri partajate



Sursă: ANCOM

Apeluri către numere pentru servicii cu tarif special

Prin apelarea numerelor nongeografice din domeniul OZ = 09 al PNN, pentru servicii cu tarif special, utilizatorilor finali le sunt furnizate servicii de conținut prin intermediul unei platforme inteligente, aceste resurse de numerotație fiind alocate operatorilor de rețele inteligente, care asigură accesul la serviciile cu

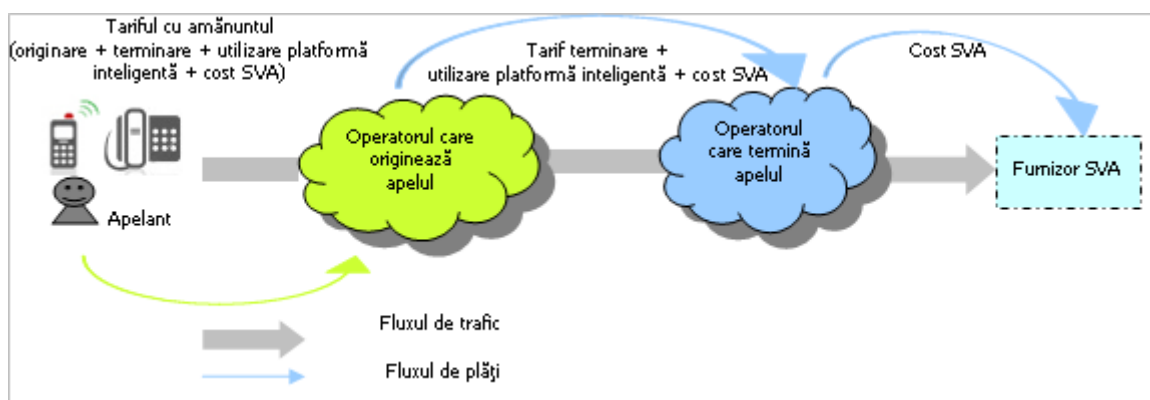
valoare adăugată. În cazul apelurilor către numere nongeografice din domeniul OZ = 09 al PNN, pentru servicii cu tarif special, operatorul din rețeaua căruia sunt originate apelurile încasează tariful cu amănuntul de la abonații proprii (Figura nr. 5.6.). Utilizatorul final (apelantul) va plăti un tarif mai mare decât tariful normal pentru un apel deoarece acest tarif perceput este compus din costul de originare al apelului, costul aferent utilizării platformei inteligente, precum și costul informației și/sau serviciului de conținut obținut prin intermediul apelului.

Ulterior, în cadrul procesului de decontare cu furnizorul de servicii cu valoare adăugată, operatorul rețelei în care se originează apelul, reține un anumit procent din tariful cu amănuntul (un comision comercial, negociat) merit să-i acopere costul de originare al apelului, precum și costurile cu serviciile de facturare și eventuale costuri cu serviciile de colectare a datoriilor (de exemplu, o taxă de risc suplimentară)⁴⁸. Cealaltă parte din tariful cu amănuntul revine operatorului rețelei în care se termină apelul (operatorul rețelei inteligente) pentru acoperirea costurilor aferente utilizării platformei.

În cazul apelurilor către numerele naționale scurte pentru servicii de informații privind abonații de forma 118(xyz) este de menționat faptul că, în cursul anului 2009, Societatea „Infoclick” S.A. și Societatea „Newsphone Hellas” S.A., reprezentată în România prin „Newsphone Hellas” S.A. Atena Grecia Sucursala București au fost desemnate, împreună, furnizori de serviciu universal pentru o perioadă de 2 ani de la momentul punerii la dispoziția utilizatorilor finali a unui serviciu de informații privind abonații prin intermediul căruia utilizatorii finali să poată accesa cel puțin informații cu privire la numerele de telefon/fax ale abonaților tuturor furnizorilor de servicii de comunicații electronice din România care atribuie numere de telefon abonaților. Ulterior, la data de 31 martie 2011, celor două societăți le-a fost retrasă calitatea de furnizori de serviciu universal din cauza nerespectării unora dintre obligațiile asumate în cursul procedurii de desemnare. De asemenea, până la data de 31 decembrie 2012, ANCOM alocase 10 numere pentru servicii de informații privind abonații, de forma 118(xyz), către 6 furnizori.

În ceea ce privește fluxurile de trafic și plăți aferente serviciilor de apeluri către numere naționale scurte de forma 118(xyz) pentru servicii de informații privind abonații, acestea sunt similare celor ale serviciilor de apeluri către numere nongeografice din domeniul OZ = 09 al PNN, pentru servicii cu tarif special.

Figura nr. 5.6. – Apeluri către numere pentru servicii cu tarif special



Sursă: ANCOM

Apeluri către numere pentru servicii cu trafic atipic

Serviciile cu trafic atipic presupun originarea unui număr mare de apeluri în intervale scurte de timp (de exemplu, televotare). Aceste servicii sunt furnizate prin intermediul unei platforme inteligente la care orice utilizator final al unui serviciu de telefonie (apelantul) are acces prin apelarea unui anumit număr

⁴⁸ În practică, există situații când riscul colectării datoriilor de la utilizatorii finali este împărțit între furnizorul de servicii de telefonie și furnizorul de servicii cu valoare adăugată.

național nongeografic din subdomeniul 0ZAB = 0805 al PNN, 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 deoarece acest tarif perceput este compus din costul apelului și costul aferent utilizării platformei inteligente.

Fluxurile de trafic și plăți aferente serviciilor de apeluri către numere pentru servicii cu trafic atipic sunt similare celor ale serviciilor de apeluri către numere nongeografice din domeniul 0Z = 09 al PNN, pentru servicii cu tarif special.

Apeluri către numere de acces la serviciile de transmisiuni de date/internet, prin dial-up (0870)

Din cei 7 furnizori de rețele publice de telefonie fixă care, la data de 31 decembrie 2012, aveau dreptul de a asigna resurse de numerotație din subdomeniul 0ZAB = 0870 al PNN pentru acces la servicii de transmisiuni de date și la internet, prin dial-up, pe baza licențelor de utilizare a resurselor de numerotație acordate, numai Romtelecom S.A. oferea furnizorilor de servicii de transmisiuni de date/acces la internet posibilitatea de a se conecta la rețeaua sa pentru a putea oferi servicii de acces dial-up la transmisiuni de date/internet pe piața cu amănuntul prin utilizarea unor numere nongeografice, dat fiind interesul scăzut al utilizatorilor pentru aceste servicii, în condițiile disponibilității serviciilor de acces dedicat în bandă largă.

Acordurile pentru furnizarea serviciilor de acces dial-up la transmisiuni de date/internet, utilizând numere nongeografice de forma 0870xxxxxx, se caracterizează prin faptul că tarifele cu amănuntul sunt stabilite de furnizorul de servicii de internet, iar utilizatorul final plătește utilizarea serviciului de transmisiuni de date/internet furnizorului serviciului de acces sau operatorului în rețeaua căruia este originat apelul, în funcție de durata fiecărui apel pentru acces la internet. Operatorul în rețeaua căruia sunt originare apelurile către un număr de forma 0870xxxxxx colectează sumele corespunzătoare acestui trafic, urmând ca decontarea cu furnizorul serviciului de transmisiuni de date/acces la internet să se realizeze conform contractului încheiat între aceste părți.

Mai mult, în prezent, operatorul rețelei în care se termină apelurile dial-up este și operatorul rețelei în care se originează, în speță Romtelecom S.A., practic neexistând relații comerciale la nivelul pieței de gros a serviciilor de origine către numere nongeografice de forma 0870xxxxxx, și nu se întrevide o schimbare în acest sens în orizontul de timp al analizei de piață, dat fiind cererea aproape inexistentă pentru aceste servicii.

De asemenea, este foarte important de menționat că, în ultima perioadă (2009-2012), în condițiile investițiilor tot mai mari realizate în alte tehnologii de acces la internet ca răspuns la dezvoltarea de aplicații tot mai complexe imposibil de accesat de către utilizatorii serviciilor de tip dial-up (descărcarea unor fișiere mari, jocuri video, streaming video), tehnologia dial-up a devenit perimată, iar serviciile de acces dial-up la internet și de transmisiuni de date sunt din ce în ce mai puțin utilizate. Astfel, la data de 31 decembrie 2012, numărul de conexiuni de acces dial-up era nesemnificativ (mai puțin de 0,01% din numărul total de conexiuni de acces la internet). Mai mult, în ultimii ani, traficul de acces dial-up la internet a scăzut considerabil (de la 3.200 milioane minute în 2003 la 4,3 milioane minute în 2011 și 2,2 milioane minute în 2012).

5.1.2. Identificarea pieței relevante a produsului aferente serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe într-o rețea publică de telefonie

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

a) 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;

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

c) Necesitatea includerii într-o singură piață relevantă a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului și al numerelor naționale din subdomeniul 0ZAB = 0808 al PNN către toate categoriile de numere naționale din PNN în vederea furnizării de apeluri utilizatorilor finali prin intermediul accesului indirect la o rețea publică fixă de telefonie;

d) Necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 0Z=08 (servicii diverse furnizate de terți) și, respectiv, 0Z = 09 (servicii cu tarif special furnizate de terți) ale PNN, implementate în rețelele altor operatori;

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

f) 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;

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

h) 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;

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

a) 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 formează un întreg care are rolul de a asigura conectivitatea rețelelor și a permite realizarea de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul. Serviciul de origine și cel de terminare a 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. Astfel, din punctul de vedere al funcționalității și utilizării, cele două servicii sunt achiziționate de către un operator în scopuri diferite: serviciul de origine pentru *inițierea* de apeluri, în timp ce serviciul de terminare la puncte fixe pentru *finalizarea* de apeluri.

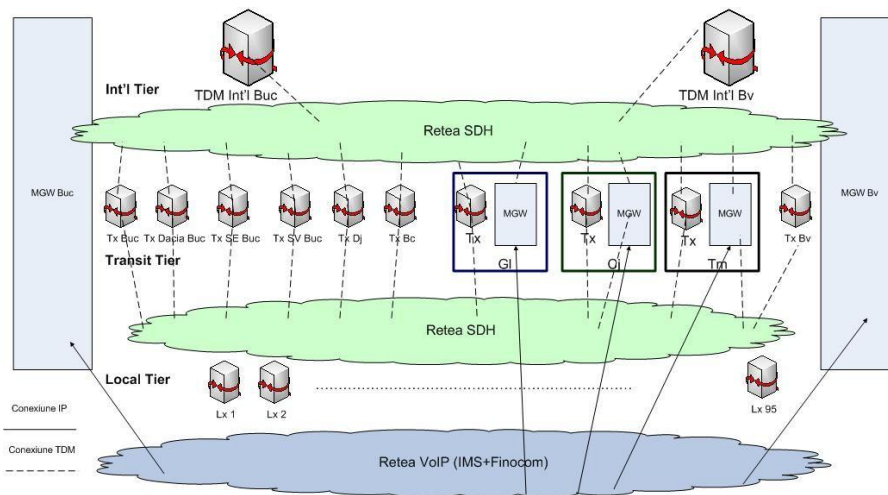
În ceea ce privește serviciul de tranzit, în mod generic, acesta se definește ca fiind serviciul de transport al semnalului pe segmentul de rețea delimitat de serviciile de origine și terminare a apelurilor. Delimitarea segmentului de tranzit și, respectiv, definirea acestui serviciu se poate realiza 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.

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 Romtelecom S.A., a analizat structura și caracteristicile cererii pentru serviciile de interconectare furnizate de către societatea Romtelecom S.A., în baza Ofertei de Referință pentru Interconectare (ORI), precum și caracteristicile cererii, respectiv ale ofertei de servicii de interconectare puse la dispoziție sau achiziționate de către ceilalți operatori, așa cum au rezultat din răspunsurile acestora.

Romtelecom S.A. operează o rețea publică de telefonie fixă de tip PSTN organizată pe trei niveluri ierarhice (național, regional și local), formată din 93 de comutatoare locale, 10 comutatoare de tranzit național, care deservesc 7 zone diferite, și 2 comutatoare de tranzit internațional (figura nr. 5.7.). Serviciile de interconectare puse la dispoziție de Romtelecom S.A. celorlalți operatori, în baza ORI, sunt următoarele:

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

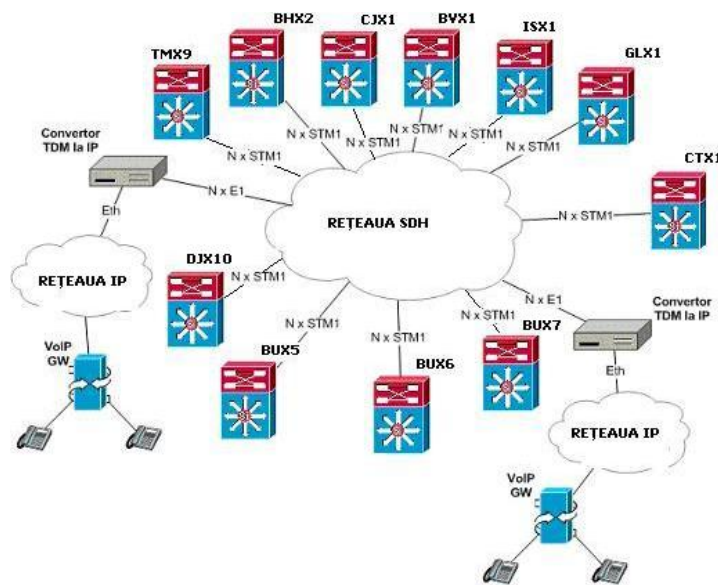
Figura nr. 5.7. – Schema generală a rețelei de comutație operate de Romtelecom S.A.



Sursă: Romtelecom S.A.

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. 5.8. prezintă, spre exemplificare, schema generală a rețelei RCS & RDS S.A., cel mai important furnizor alternativ).

Figura nr. 5.8. – Arhitectura rețelei RCS & RDS S.A.



Sursă: ANCOM, pe baza informațiilor transmise de RCS & RDS S.A.

De asemenea, spre deosebire de situația existentă în alte state membre ale Uniunii Europene și în pofida investițiilor realizate de operatorii alternativi, 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 Romtelecom S.A. oferit în vederea terminării apelurilor. 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 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 național și, respectiv, în toate cele 93 de comutatoare locale ale 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 Romtelecom S.A. – și care ar putea, teoretic, să pună la dispoziție servicii de tranzit între comutatoarele de tranzit ale Romtelecom S.A. – nu erau interconectați în toate comutatoarele de tranzit cu această societate, fiind nevoiți să achiziționeze, pentru anumite categorii de apeluri, servicii de transport între două comutatoare de tranzit de la Romtelecom S.A., ca parte a serviciului de terminare. Totodată, cei doi operatorii alternativi, RCS & RDS S.A. și UPC România S.R.L., care dețin puncte de interconectare într-un număr considerabil dintre cele 93 comutatoare locale nu ofereau servicii de tranzit către comutatoarele locale ale Romtelecom S.A. la data de 31 decembrie 2012 și, având în vedere capacitatea limitată a legăturilor de interconectare instalate, nu existau indicii că ar avea intenția să furnizeze asemenea servicii în perioada de timp supusă analizei.

În plus, trecerea în viitor a rețelei Romtelecom S.A. de la PSTN la IP va conduce la stabilirea unui singur nivel de interconectare pentru origine/terminarea apelurilor din/în rețeaua acestuia, în mod similar cu rețelele operatorilor alternativi.

În concluzie, pe baza caracteristicilor cererii și ofertei pentru servicii de interconectare furnizate la puncte fixe, așa cum au fost descrise mai sus, respectiv că nu există substituibilitate a cererii și ofertei între utilizarea infrastructurii proprii sau utilizarea unor servicii de tranzit furnizate de terți și, respectiv, serviciul de transport al Romtelecom S.A. oferit în vederea terminării apelurilor, precum și a evoluțiilor previzibile privind arhitectura viitoare a rețelelor din România, ANCOM menține concluzia din Decizia președintelui ANCOM nr.34/2012 privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe, respectiv corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile conform căreia *segmentul de rețea aferent serviciului de terminare a apelurilor la puncte fixe este delimitat de ultimul comutator⁴⁹ 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 comutator⁵⁰.*

Pentru a delimita segmentul de rețea aferent serviciului de origine, care, în mod implicit, se definește simetric segmentului de terminare, Autoritatea a reevaluat dacă, de la data realizării analizei de piață privind serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe până în prezent, când s-a definit segmentul de origine, condițiile de piață s-au schimbat semnificativ, astfel încât să existe constrângeri concurențiale asupra serviciilor de transport furnizate de Romtelecom S.A. în vederea terminării apelurilor.

⁴⁹ Sau router, în cazul rețelelor IP.

⁵⁰ A se vedea pag. 28–29 din Referatul de aprobare la măsurile Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, disponibil pe pagina de internet a ANCOM la următoarea adresă:

http://www.ancom.org.ro/uploads/forms_files/decizia_2012_34_Referat_Aprobare_Piata_31327482354.pdf

În ceea ce privește serviciile de interconectare furnizate de Romtelecom S.A. către terți, din analiza datelor disponibile la 31 decembrie 2012, a rezultat că majoritatea operatorilor alternativi (87%)⁵¹ care încheiaseră acorduri cu această societate achiziționau exclusiv servicii de interconectare la simplu și/sau la dublu tranzit, în condițiile în care peste 81% din traficul total terminat în rețeaua Romtelecom S.A. fusese realizat la nivel regional sau național, în creștere în perioada 2008–2012 (tabelul nr. 5.1.). În cazul traficului originat în rețeaua Romtelecom S.A., acesta s-a realizat în principal la nivel regional sau național (55% în anul 2012), în condițiile unui volum de trafic mic și a unei scăderi semnificative a traficului de interconectare în vederea originării în perioada 2008 – 2012 (de la 74 la 11,5 milioane minute)

Tabelul nr. 5.1. – Structura traficului terminat/originat în rețeaua Romtelecom S.A. și a veniturilor corespunzătoare, în funcție de nivelul din rețea la care se realizează terminarea/originarea apelurilor la puncte fixe

Indicator	2008		2009		2010		2011		2012	
	nr. minute	venituri	nr. minute	venituri	nr. minute	venituri	nr. minute	venituri	nr. minute	venituri
Trafic terminat										
nivel local	27%	22%	27%	22%	24%	20%	21%	18%	19%	16%
nivel regional / național	73%	78%	73%	78%	76%	80%	79%	82%	81%	84%
Trafic originat										
nivel local	37%	28%	39%	31%	42%	36%	44%	40%	46%	45%
nivel regional / național	63%	72%	61%	69%	58%	64%	56%	60%	54%	55%

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul 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 și a Deciziei președintelui ANCOM nr. 1167/2011.

Mai mult, în România există un număr mare de rețele de tip IP și un grad ridicat de utilizare a acestei tehnologii. Astfel, în anul 2012, 30% din traficul de terminare la puncte fixe în rețelele publice de telefonie s-a realizat în rețelele IP (≈% în rețelele RCS & RDS S.A. și UPC Romania S.R.L.), iar 28% din traficul de voce de la nivelul pieței cu amănuntul a fost originat în rețele IP (≈% în rețelele RCS & RDS S.A. și UPC Romania S.R.L.).

De asemenea, trebuie precizat că operatorul fost monopolist a implementat două platforme VoIP, conectate prin MGWs la rețeaua SDH la nivel național și regional. În același timp, la unul dintre chestionarele transmise de către ANCOM, Romtelecom S.A. a răspuns că intenționează să continue până la sfârșitul anului 2013 implementarea unei rețele de tip NGN capabilă să furnizeze servicii VoIP către ≈ de utilizatori noi sau migrați din rețeaua actuală de tip PSTN. De altfel, la data de 31 decembrie 2012, Romtelecom S.A. furniza peste ≈ de conexiuni în bandă largă care utilizau tehnologiile FTTH/FTTB/FTTC.

Toate aceste elemente arată că, față de precedenta analiză de piață, situația nu s-a schimbat în sensul modificării limitelor segmentului de rețea aferent serviciului de originare.

Prin urmare, segmentul de rețea aferent serviciului de originare a apelurilor la puncte fixe se definește în mod simetric segmentului de terminare, astfel: *segmentul de rețea aferent serviciului de originare 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 comutator⁵² 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 originare 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.*

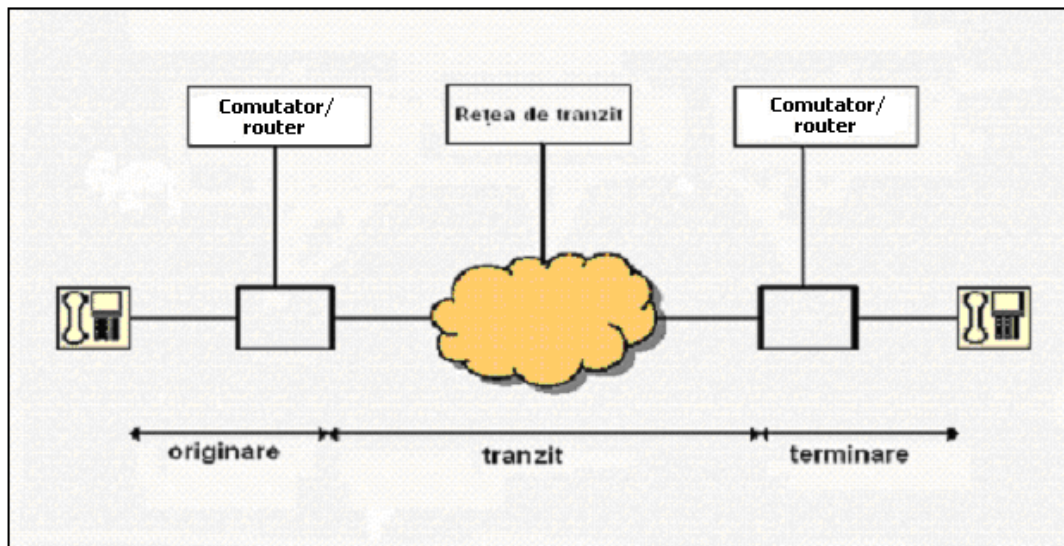
⁵¹ Dintre cei 46 de operatori care au încheiat acorduri de interconectare cu societatea Romtelecom S.A., la data de 31 decembrie 2012, 34 erau interconectați cu rețeaua operată de acesta exclusiv la nivel național, 9 la nivel regional și 6 la nivel local.

⁵² Sau router, în cazul rețelelor IP.

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. Astfel, *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. 5.9. prezintă în mod schematic relația dintre serviciile de origine, terminare și tranzit, din punctul de vedere al funcționalității fiecărui serviciu în parte.

Figura nr. 5.9. – Delimitarea serviciilor de origine, terminare și tranzit la nivelul pieței din România



Sursă: ANCOM

b) 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 locul telefonului fix atunci când doresc să realizeze un apel către destinații naționale și, respectiv, un apel către destinații internaționale.

În acest sens, la punctul 2.2.5. din cadrul capitolului II cu privire la piața relevantă cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces furnizate la puncte fixe, s-a arătat că, pe de o parte, nu este îndeplinit criteriul substituibilității cererii, iar pe de altă parte că există o substituibilitate asimetrică a ofertei și, în concluzie, că serviciile de acces la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte fixe.

Prin urmare, ANCOM consideră că, în mod corespunzător, serviciile de origine a apelurilor la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe.

c) Analiza necesității menținerii unei singure piețe relevante pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe 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 sau a numărului de forma OZAB = 0808, care permite 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 de forma 16xy, 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 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. Astfel, din punctul de vedere cererii, la nivelul pieței de gros, furnizorii de servicii de telefonie prin acces indirect la rețea pot trece în mod facil la achiziționarea de servicii de origine prin intermediul numerelor naționale din subdomeniul OZAB = 0808 al PNN, în cazul în care tarifele pentru serviciile de origine prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului ar crește cu 5-10% și invers.

Substituibilitatea cererii pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe pentru diferite categorii de apeluri

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 subdomeniul OZAB = 0808 al PNN) 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 origine a apelurilor furnizate „la pachet”, care să includă atât servicii de origine pentru apeluri către numere alocate utilizatorilor finali, cât și servicii de origine 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 pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe pentru diferite categorii de apeluri

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 către numere alocate abonaților, deoarece furnizorii de servicii de origine 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 origine a apelurilor către numerele alocate utilizatorilor finali, și invers, fără a fi nevoie de investiții mari și fără a înregistra costuri nerecuperabile, 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, opinia preliminară a ANCOM este că există o singură piață relevantă a produsului pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului și al numerelor naționale din domeniul OZAB = 0808, indiferent de numărul național sau internațional care se intenționează a fi apelat.

d) Analiza necesității includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor către numere naționale scurte (inclusiv numere scurte pentru serviciul de informații privind abonații de forma 118(xyz)) și numere naționale nongeografice din domeniile OZ = 08 (servicii diverse) și, respectiv, OZ = 09 (servicii cu tarif special) ale PNN, implementate în alte rețele publice de telefonie, pentru furnizarea de servicii cu valoare adăugată.

Așa cum s-a prezentat și la punctul 5.1. din prezentul document, din perspectiva tarifelor, există anumite diferențe între diversele categorii de servicii de origine a apelurilor la puncte fixe, dat fiind fluxul diferit de plăți de la nivelul pieței cu amănuntul și/sau de gros. Astfel, în cazul serviciilor de origine a apelurilor către numerele din subdomeniul OZAB = 0800 al PNN, pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant, precum și în cazul serviciilor de origine a apelurilor către numerele de forma 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social, furnizorul în rețeaua căruia este originat apelul percepe un tarif de origine (reglementat, în prezent, pentru societatea Romtelecom S.A.) furnizorului în rețeaua căruia se termină apelul. În cazul serviciilor de origine a apelurilor prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului, furnizorul în rețeaua căruia este originat apelul percepe un tarif de origine (reglementat în prezent pentru societatea Romtelecom S.A.) furnizorului de servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului.

De asemenea, în cazul în care un abonat al unei rețele A realizează un apel către un număr din domeniul OZ = 09 sau subdomeniul OZAB = 0801 al PNN ori către un număr de forma 118(xyz), implementat în rețeaua B a altui operator, operatorul rețelei A în care se originează apelul percepe utilizatorului final un tarif cu amănuntul; ulterior, după deducerea costului de origine a apelului și a unei taxe de risc suplimentare, pentru serviciile de facturare și colectare a datoriilor (sub forma unui anumit procent din tariful cu amănuntul), operatorul rețelei A în care se originează apelul plătește suma rezultată operatorului platformei inteligente (în care se termină apelul). Ulterior, după reținerea costului cu utilizarea platformei inteligente, diferența de bani se plătește abonatului serviciului de rețea inteligentă al numărului respectiv (furnizorului de servicii cu valoare adăugată) pentru furnizarea serviciilor de conținut.

Substituibilitatea cererii

Atunci când un furnizor dorește să ofere servicii de rețea inteligentă (unor furnizori de servicii de conținut sau unor terțe persoane) prin utilizarea unor numere naționale nongeografice sau prin apelarea unor numere naționale scurte este necesar un serviciu de origine 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 de rețea inteligentă.

Așa cum s-a arătat și la punctul anterior, 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. Serviciile oferite prin intermediul apelurilor către numere nongeografice 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 acestor servicii 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 unor servicii 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 acces 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.

Cu toate acestea, caracterul specific al serviciilor de rețea inteligentă, cum ar fi scopul diferit în consum, tarifele pentru apelurile către serviciile cu valoare adăugată, precum și condițiile de acces la serviciile oferite prin intermediul acestor numere nu sunt incluse în ofertele disponibile pentru publicul larg, nefiind obiectul campaniilor de promovare realizate de furnizori pentru încurajarea încheierii unui abonament la un anumit furnizor. Se poate astfel concluziona că, la nivelul pieței cu amănuntul, atunci când are loc alegerea furnizorului de servicii de telefonie, utilizatorii finali nu sunt interesați și, în consecință, nu sunt influențați de tarifele practicate pentru apelurile către numere naționale scurte și numere naționale nongeografice din domeniile OZ = 08 (servicii diverse) și, respectiv, OZ = 09 (servicii cu tarif special) ale PNN. Prin urmare, la nivelul pieței cu amănuntul, ANCOM consideră că apelurile 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 fac parte dintr-o *piață cu amănuntul diferită de* apelurile de tipul „oricine către oricine”. Prin urmare, serviciile de origine corespunzătoare furnizate pe piața de gros fac parte din piețe diferite.

Mai mult, din punctul de vedere al caracteristicilor tehnice specifice accesului la aceste numere pe piața de gros (de exemplu, necesitatea implementării unor modificări la nivelul echipamentelor furnizorului serviciului de origine a apelurilor) pot exista anumite diferențe între categoriile de servicii de origine 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 aceste servicii cu servicii de origine către numere naționale scurte sau numere naționale nongeografice din domeniile OZ = 08 (servicii diverse), respectiv OZ = 09 (servicii cu tarif special) ale PNN.

De asemenea, o altă diferență importantă este aceea că, spre deosebire de un furnizor de servicii de apeluri de tipul „oricine către oricine”, un operator al unei platforme de rețea inteligentă trebuie să ajungă la un acord cu cât mai mulți operatori prezenți pe piață pentru a-și putea desfășura activitatea în condiții optime și pentru a extinde cât mai mult baza de clienți a furnizorului de servicii cu valoare adăugată sau a persoanelor care sunt abonate la serviciile de rețea inteligentă pe care le furnizează, dat fiind că operatorul rețelei la care un utilizator este conectat este singurul capabil să ofere servicii de origine a apelurilor din această rețea. În acest sens, este relevant faptul că, la jumătatea anului 2012, cei 25 de operatori care furnizează servicii de rețea inteligentă au încheiat un număr de 83 de contracte de interconectare cu 20 de operatori de rețea pentru originarea apelurilor la numerele din domeniile OZ = 08 și OZ = 09 ale PNN (de exemplu, Digital Cable Systems S.R.L. achiziționează servicii de origine către numere de forma 0800 de la 3 operatori, în timp ce RCS&RDS S.A. și GTS Telecom S.R.L. achiziționează servicii de origine către numere de forma 0800 de la 3 operatori). Prin urmare, serviciile de origine achiziționate de către un operator al unei platforme de rețea inteligentă, care sunt oferite de către diferiți furnizori din rețelele cărora se inițiază apelurile, sunt complementare, deoarece sunt implicate baze de clienți în mare parte diferite, iar utilizarea lor în comun permite maximizarea volumului de activitate.

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 fiind legate de perioada de timp necesară începerii furnizării serviciilor care vizează necesitatea implementării unor modificări la nivelul echipamentelor furnizorului serviciului de origine a apelurilor.

Pe de altă parte, conform datelor de piață culese de Autoritate, condițiile concurențiale, structura și dinamica pieței sunt diferite atât la nivelul pieței cu amănuntul, cât și la nivelul pieței de gros a serviciilor de origine a apelurilor către serviciile cu valoare adăugată față de cele ale pieței de origine a apelurilor de tipul „oricine către oricine”. Astfel, în anul 2012, la nivelul pieței de gros, exista un număr de 21 de operatori (în creștere cu 8 față de anul 2009) care furnizau altor operatori servicii de origine a apelurilor către numere naționale nongeografice din domeniile OZ = 08 și, respectiv, OZ = 09 ale PNN (servicii de origine a apelurilor către numere implementate în rețeaua unui terț operator), dintre care Romtelecom S.A. deținea o cotă de piață de 30%, în scădere cu 15 p.p. față de anul 2009, urmat de RCS&RDS S.A. cu 25%. Volum total al acestei piețe era de 10 milioane minute, aproape dublu față de anul 2009.

Așa cum se poate observa în tabelul nr. 5.2. de mai jos, din totalul de 21 de operatori care furnizau servicii de origine a apelurilor către numere naționale nongeografice din domeniile OZ = 08 și, respectiv, OZ = 09 ale PNN, la nivelul pieței de gros, 8 operatori furnizau servicii de origine pentru propria activitate (auto-furnizare), înregistrând un volum de trafic de 77 milioane minute, în creștere cu 22% față de anul 2009. Ponderea serviciilor de origine autofurnizate, în anul 2012, în total servicii de origine era de 88%. Din punct de vedere al structurii pieței, Romtelecom S.A. deținea 30% din traficul corespunzător serviciilor de origine autofurnizate și 25% din totalul traficului aferent serviciilor de origine. Volumul total de trafic corespunzător serviciilor de origine (inclusiv serviciile auto-furnizate) a crescut de la 69 milioane minute în anul 2009 la 87 milioane minute în anul 2012.

Tabelul nr. 5.2. – Structura pieței serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe către numere naționale nongeografice din domeniile OZ = 08 (servicii diverse) și, respectiv, OZ = 09 (servicii cu tarif special) ale PNN, în perioada 2009-2012

Indicator	servicii de origine către alți operatori (pentru apeluri către 08/09 implementate în alte rețele)				servicii de origine autofurnizate (pentru apeluri către 08/09 implementate în propriile rețele)				TOTAL servicii de origine a apelurilor către 08/09			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Trafic de origine (mil. min.)	5,30	5,50	8,22	10,05	63,27	68,52	82,53	77,34	68,57	74,02	90,75	87,39
Număr operatori	13	14	20	21	7	7	9	8	14	16	21	21
Cote de piață (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ROMTELECOM S.A. (%)	30	25	25	25	30	30	30	30	30	30	30	30
RCS&RDS S.A (%)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Alții (%)	45	50	50	50	45	45	45	45	45	45	45	45

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu datele statistice raportate de furnizorii de servicii și rețele de telefonie la puncte fixe, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și, respectiv, a Deciziei președintelui ANCOM nr. 1167/2011.

În cazul apelurilor către numerele naționale scurte pentru servicii de informații privind abonații de forma 118(xyz), în anul 2012, la nivelul pieței de gros, exista un număr de 12 operatori care furnizau altor operatori servicii de origine a apelurilor la puncte fixe către numere scurte pentru serviciul de informații privind abonații de forma 118(xyz) (servicii de origine a apelurilor către numere implementate în rețeaua unui terț operator), dintre care societatea RCS&RDS S.A. deținea o cotă de piață de 30%, urmată de Romtelecom S.A. cu 25% și Vodafone Romania S.A. cu 25%, înregistrându-se un volum total de trafic de origine de 593 mii minute. Romtelecom S.A. era singurul operator care își autofurniza serviciile de origine pentru un volum de trafic de 4 milioane minute, iar ponderea serviciilor de origine autofurnizate, în anul 2012, în total servicii de origine a fost de 30%. Din punct de vedere al structurii pieței, societatea Romtelecom S.A. deținea 30% din totalul traficului aferent serviciilor de origine către numerele naționale scurte pentru servicii de informații privind abonații de forma 118(xyz), urmată de RCS&RDS S.A. cu 25% și Vodafone Romania S.A. cu 25%, la un volum total de trafic corespunzător serviciilor de origine (inclusiv serviciile autofurnizate) de 4,5 milioane de minute în anul 2012.

De partea cealaltă, în cazul serviciilor de origine a apelurilor de tipul „oricine către oricine”, disponibilitatea operatorilor de rețele alternative de a furniza, pe baze comerciale, servicii de origine a apelurilor la puncte fixe altor furnizori (prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin apelarea unui număr național nongeografic din subdomeniul OZAB = 0808 - numere pentru accesul indirect la servicii) este redusă. RCS&RDS S.A., principalul furnizor alternativ de servicii de telefonie la puncte fixe, care deține aproximativ 30% din numărul de abonați contractați de către

furnizorii alternativi, nu furnizează servicii de origine prin acces indirect. Aceasta este consecința faptului că un furnizor de servicii de apeluri de tipul „oricine către oricine” acționează pe piața cu amănuntul a serviciilor de apeluri în concurență directă cu operatorul rețelei la care sunt conectați abonații. Acesta din urmă ar putea în mod direct, prin intermediul propriei rețele, să satisfacă cererea utilizatorilor finali pentru realizarea de apeluri naționale sau internaționale (eventual cu achiziționarea suplimentară a unui serviciu de terminare a apelurilor). În consecință, există un interes minim din partea operatorilor de rețele publice de telefonie de a furniza servicii de origine de tipul „oricine către oricine” prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin apelarea unui număr național nongeografic din subdomeniul OZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii) al PNN.

Așadar, din acest punct de vedere, se poate prezuma că un operator de rețea care furnizează servicii de origine pentru apeluri către servicii cu valoare adăugată nu va intra pe piață, într-o perioadă de timp rezonabilă și fără investiții semnificative, să ofere servicii de apeluri de tipul „oricine către oricine”, ca răspuns la o creștere mică, dar semnificativă și de durată a tarifelor pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin apelarea unui număr național nongeografic din subdomeniul OZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii) al PNN.

Concluzii

Având în vedere considerațiile de mai sus, opinia ANCOM este aceea că serviciile de origine a apelurilor pentru servicii cu valoare adăugată nu fac parte din *pieța relevantă a produsului pentru serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare/preselectare și al numerelor naționale din subdomeniul OZAB = 0808 al PNN, indiferent de numărul național sau internațional care se intenționează a fi apelat.*

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

Substituibilitatea cererii

Serviciile de origine a apelurilor pot fi tarifate atât în funcție de volumul de consum/trafic, cât și în funcție de capacitate (pe baza unui tarif fix). Din punct de vedere funcțional, serviciile de origine a apelurilor tarifate atât în funcție de volumul de consum, cât și în funcție de capacitate pot fi utilizate în scopul furnizării aceluiași serviciu pe piața cu amănuntul. Diferențele între cele două categorii de servicii se rezumă exclusiv la modalitatea de tarifare a serviciilor, practică ulterioară la nivelul pieței cu amănuntul. Din punct de vedere tehnic și economic, este fezabil ca furnizorii de servicii de telefonie prezenți pe piața cu amănuntul să achiziționeze fie servicii de origine a apelurilor tarifate în funcție de volumul de consum, fie în funcție de capacitate, pentru a furniza servicii de telefonie tarifate în funcție de volumul de consum sau în funcție de capacitate. Astfel, se poate vorbi de existența unui efect de substituibilitate în lanț între diferite oferte de servicii de origine tarifate în funcție de volumul de consum și, respectiv, tarifate în funcție de capacitate, acestea pot fi considerate incluse în aceeași piață relevantă a produsului.

Mai mult, 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 a oferi servicii tarifate parțial în funcție de capacitate la nivelul pieței cu amănuntul, cum ar fi ofertele de abonamente/cartele preplătite cu minute incluse, care peste un anumit volum sau peste un anumit nivel de preț se transformă în servicii pentru care se aplică sistemul de tarifare în funcție de volumul de consum.

Substituibilitatea ofertei

Din punctul de vedere al substituibilității ofertei, un furnizor monopolist ipotetic de servicii de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe, tarifate în funcție de volumul de consum, nu ar putea să crească în mod profitabil tarifele 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 nerecuperabile mari, și invers.

Concluzii

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

f) 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 linii închiriate

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 linii 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 FTTH⁵³ 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 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 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 Romtelecom S.A. este foarte scăzut în România. La data de 31 decembrie 2012, 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 (330 bucle cu acces total și 90 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.

⁵³ Fibre to the Home.

g) 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 ar scădea semnificativ volumul de minute originare achiziționate de furnizorii de servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului ca urmare a majorării corespunzătoare a tarifelor serviciilor de apeluri furnizate de aceștia pe piața cu amănuntul care ar avea ca efect imediat migrarea utilizatorilor finali către surse alternative (furnizori alternativi de servicii de apeluri pe piața cu amănuntul).

i) Analiza constrângerilor concurențiale exercitate în mod direct de furnizorii care oferă același serviciu pe piața de gros

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).

Este important de menționat că, în prezent, Romtelecom S.A. nu mai este singurul furnizor de servicii de origine a apelurilor la puncte fixe de tipul „oricine către oricine”. Astfel, începând cu anul 2012 au fost încheiate 5 contracte de interconectare pentru servicii de origine la puncte fixe în rețele publice de telefonie și, începând cu același an au fost furnizate efectiv astfel de servicii. Dat fiind că pe piața analizată au intrat operatorii de rețele mobile, se poate considera că există operatorii alternativi care au capacitatea 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 clienți⁵⁴.

⁵⁴ Potrivit studiului „A Review of certain markets included in the Commission's Recommendation on Relevant Markets subject to ex ante Regulation” (iulie 2006), 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

Așadar, piața de gros a serviciilor de origine a apelurilor nu mai 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 la nivel de infrastructuri în România, Autoritatea consideră că există indicii 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.

În concluzie, substituibilitatea ofertei determină constrângeri tarifare directe, suficient de puternice, asupra serviciilor de origine a apelurilor furnizate de un operator monopolist ipotetic, astfel încât să fie oportună includerea auto-furnizării în piața relevantă a produsului.

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

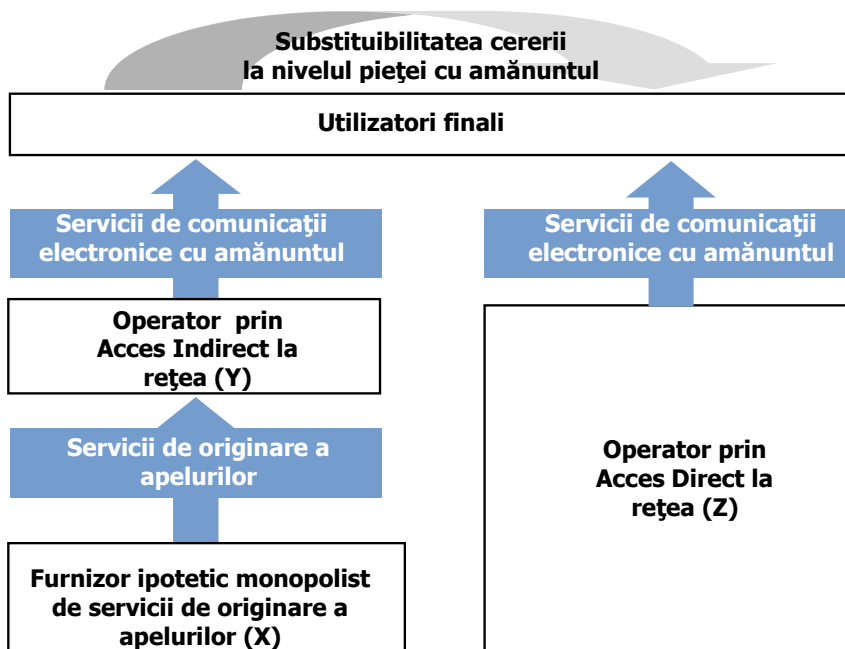
În plus față de criteriul substituibilității ofertei, ANCOM a analizat necesitatea includerii în piața relevantă a produsului a serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate (servicii auto-furnizate) de către operatorii de rețele publice fixe care nu oferă în 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. 5.10. 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 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.

Figura nr. 5.10. – Descrierea constrângerilor indirecte de ordin tarifar

societăți concurente ar putea fi incluse în aceeași piață relevantă cu serviciile oferite de furnizorul fost monopolist”. Acest studiu este disponibil în limba engleză la următoarea adresă:

http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/doc/library/ext_studies/review_experts/review_regulation.pdf



Sursă: 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, 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. În condițiile în care tariful mediu pentru serviciile de origine a apelurilor rezultat din modelul de calculație a costurilor incrementale pe termen lung, dezvoltat în anul 2005, 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 2012, realizate de societatea Romtelecom S.A., conform standardului de cost „*costuri istorice*”, tariful mediu pentru serviciile de apeluri naționale a fost de 2,00 eurocenți/minut, rezultă că, estimativ, costurile cu serviciile de origine reprezintă în medie peste 50% din tariful final al serviciilor de apeluri naționale, astfel încât o eventuală creștere a tarifului serviciului de origine furnizat pe piața de gros este probabil să impună constrângeri concurențiale indirecte asupra furnizorului fost monopolist⁵⁵.

Concluzii

Pe baza considerentelor de mai sus (existența substituibilității cererii și a ofertei) ANCOM consideră că *serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe furnizate pentru propria activitate de către operatorii de rețele publice fixe trebuie incluse în piața relevantă a produsului.*

h) 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, iar 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.

⁵⁵ Potrivit studiului indicat la nota de subsol nr. 9, „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.”

De asemenea, în conformitate cu Recomandarea CE, serviciile de comunicații electronice trebuie analizate pe baza principiului neutralității tehnologice, 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).

Serviciile de origine a apelurilor furnizate prin intermediul tehnologiei IP

Serviciile de telefonie destinate publicului pot fi furnizate fie prin mijloace proprii (prin intermediul unei conexiuni de acces în bandă îngustă sau în bandă largă), fie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau al numerelor din subdomeniul 0ZAB = 0808 (prin intermediul accesului indirect la o rețea publică de telefonie) al PNN, pentru care se achiziționează servicii de origine la nivelul pieței de gros, utilizând o rețea pe bază de comutație de circuite sau de pachete (prin intermediul tehnologiei IP).

La nivelul pieței cu amănuntul, Autoritatea a considerat că din punctul de vedere al caracteristicilor funcționale, există o serie de diferențe 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 tradiționale⁵⁶.

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 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 autofurnizare. 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.

⁵⁶ A se vedea punctul 2.2.3 din cadrul capitolului II cu privire la piața relevantă cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces furnizate la puncte fixe.

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 consecința 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 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. De asemenea, pentru transportul apelurilor către utilizator se folosesc 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 utilizau 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 originare, 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 originare 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 originare 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 originare 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 originare 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 naționale 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. Un exemplu în acest sens îl reprezintă faptul că, la data de 31 decembrie 2012, Romtelecom S.A. deținea un număr de 50 de mii abonați la serviciile de acces de tip VoIP gestionat, pentru care erau disponibile serviciile de apeluri prin CS/CPS.

Prin urmare, serviciile de origine a apelurilor prin intermediul tehnologiei IP sunt considerate 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 rețea publice de telefonie tradiționale (PSTN/ISDN) sunt incluse în piața relevantă a produsului.*

i) 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 subdomeniul 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 nerecuperabile, 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.

5.1.3. 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 origine a apelurilor la puncte fixe cuprinde serviciile de origine 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 subdomeniul OZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii) al PNN, indiferent de numărul național sau internațional apelat, precum și a serviciilor de origine a apelurilor furnizate pentru propria activitate, indiferent de tehnologia sau mediul de transmisie utilizat, inclusiv a serviciilor de origine 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.

5.1.4. 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 ca urmare a unor condiții concurențiale diferite⁵⁷.

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 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, respectiv 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, la fel ca în anul 2008, atât Romtelecom S.A., cât și furnizorii alternativi de astfel de servicii oferă servicii de origine în aceleași condiții de tarifare 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 Romtelecom S.A.

⁵⁷ A se vedea considerentul nr. 8 din Nota Comisiei privind definirea pieței și Instrucțiunile CE.

De asemenea, ținând cont că principalii concurenți ai societății Romtelecom S.A. (RCS & RDS S.A. și UPC Romania S.R.L.), precum și operatorii de rețele publice mobile oferă servicii de acces la puncte fixe la nivel național (fără ca tarifele practicate 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.

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

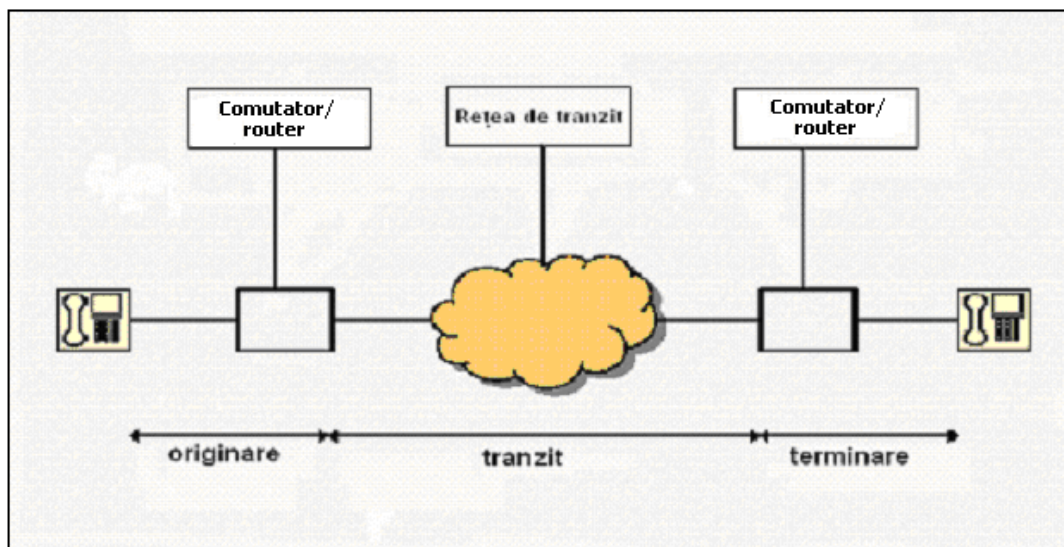
5.2.1. Descrierea serviciilor de tranzit al apelurilor într-o rețea publică de telefonie

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

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

Așa cum s-a prezentat la pct. 5.1.2. a) din prezentul document, 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 transmitia și comutarea sau rutarea apelurilor (figura nr. 5.11.).

Figura nr. 5.11. – Prezentare generală a segmentului de rețea corespunzător serviciilor de tranzit al apelurilor în România



Sursă: ANCOM

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 exemplu, 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 cel puțin una dintre rețelele din care se preia (de exemplu, tranzit internațional de intrare) sau în care se transferă traficul (de exemplu, tranzit internațional de ieșire) este din afara României.

5.2.2. Identificarea pieței relevante a produsului

Având în vedere că, în perioada 2008 – 2012, nu s-au înregistrat modificări substanțiale în ceea ce privește modalitățile de furnizare a serviciilor de tranzit al apelurilor în rețelele publice de telefonie, în cele ce urmează, ANCOM a reevaluat măsura în care se mențin concluziile analizei de piață precedente în ceea ce privește următoarele aspecte:

a) serviciile de interconectare directă și, respectiv, serviciile de linii închiriate furnizate la nivelul pieței de gros nu sunt în aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie;

b) serviciile de tranzit național al apelurilor într-o rețea publică fixă și serviciile de tranzit național al apelurilor într-o rețea publică mobilă sunt incluse în aceeași piață relevantă;

c) serviciile de tranzit național al apelurilor constituie o piață relevantă a produsului, separată de piața serviciilor de tranzit internațional al apelurilor ;

d) 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 societății Romtelecom S.A., care determină o piață a produsului distinctă;

e) serviciile de tranzit comutat al apelurilor furnizate de operatorii rețelelor publice de telefonie pentru asigurarea transportului apelurilor în propriile rețele (serviciile de tranzit auto-furnizate) nu prezintă relevanță pentru piața analizată.

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

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, ci poate indica cel mult 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 operatori⁵⁸. Totuși, acești operatori nu sunt interconectați direct cu toți operatorii de rețele publice fixe, ceea ce înseamnă că trebuie să folosească rețeaua Romtelecom S.A., cel puțin pentru o parte a traficului originat/tranzitat prin propriile rețele către alte rețele. Mai mult, operatorii de dimensiuni mici au încheiat un număr mic de contracte de interconectare directă și continuă să utilizeze serviciile de tranzit pur, achiziționate cu precădere de la Romtelecom S.A., pentru a asigura fie finalizarea apelurilor propriilor utilizatori, fie servicii de transport pentru alți operatori.

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 capacități dedicate 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.

În concluzie, 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

⁵⁸ La data de 31 decembrie 2012, 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 (Romtelecom S.A. și 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 și 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 19 operatori alternativi de mici dimensiuni; principalul operator alternativ de 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 18 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 6 operatori alternativi de dimensiuni mici.

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, societățile Orange România S.A., Vodafone Romania S.A., RCS&RDS S.A., Cosmote RMT S.A. și Romtelecom S.A. sunt operatorii de rețele publice mobile care oferă servicii de tranzit către terți (în afară de Romtelecom S.A., celelalte patru furnizează exclusiv servicii de tranzit internațional).

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 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 sau din afara României către/dinspre un punct de terminare sau de origine 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 origine sau terminare într-o rețea publică de telefonie.

Serviciile de tranzit internațional și serviciile de tranzit național sunt diferite funcțional, drept urmare un furnizor de servicii de apeluri internaționale la nivelul pieței cu amănuntul nu ar fi în măsură să ofere aceste apeluri prin achiziționarea de servicii de tranzit național, ca substitut. Este nevoie ca apelul să fie terminat la utilizatorul final, căruia îi este asociat numărul internațional apelat. Nu există alternative pentru a realiza un apel internațional către un anumit număr.

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 Romtelecom S.A., cele ale principalilor furnizori alternativi (RCS & RDS S.A. și UPC Romania S.R.L.) și cele ale operatorilor de rețele publice mobile fiind cele mai importante, ca urmare a 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 conectat la rețeaua unui operator din altă țară, 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 acest sens se poate evidenția că există situații în care lipsa de capacitate în relația de interconectare cu unii operatori importanți, pentru terminarea/transferul de trafic de tranzit internațional, determină utilizarea unor alte rute alternative (respectiv tranzit național furnizat de terți) pentru transmiterea traficului către acești operatori, ceea ce conduce la creșterea traficului de tranzit național și în nici un caz la constrângeri concurențiale asupra furnizării de tranzit național. În concluzie, serviciile de tranzit internațional al apelurilor determină o piață a produsului distinctă.

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 de comunicații electronice 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 de comunicații electronice 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, 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 care le furnizează deja.

Așa cum a fost menționat și în analiza de piață precedentă, există o excepție în ceea ce privește serviciile de tranzit al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua 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 Romtelecom S.A. au fost reglementate, în baza unor dispoziții legale speciale, prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Comunicații nr. 1.023/2008 privind realizarea comunicațiilor către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență, cu modificările ulterioare.

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 (denumit în continuare 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 această reglementare, realizarea comunicațiilor către SNUAU se face prin tranzitarea rețelei operate de 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, date fiind reglementările 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 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 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 la internet), cu excepția serviciilor de tranzit al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua 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.

5.2.3. 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) 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, fără a include serviciul de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua Romtelecom S.A.;*

2. *Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 prin rețeaua 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 Romtelecom S.A. și transportul acestor apeluri prin rețeaua Romtelecom S.A. către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență.*

5.2.4. 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 diferite⁵⁹.

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 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 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 Romtelecom S.A., dimensiunea geografică a pieței este dată, în mod practic de acoperirea rețelei 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 Romtelecom S.A., și în acest caz dimensiunea geografică a pieței este națională.

5.3. Aplicarea testului celor trei criterii în cazul piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de origine la puncte fixe, respectiv serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie

În această secțiune se va analiza dacă piețele relevante identificate la capitolul 5.1., respectiv la capitolul 5.2, sunt susceptibile de a fi reglementate ex ante, respectiv în ce măsură caracteristicile acestora pot justifica impunerea unor obligații în sarcina unor furnizori cu putere semnificativă, date fiind condițiile specifice naționale.

5.3.1. Considerații de ordin general

Potrivit considerentului nr. 17 din preambulul Recomandării CE, în cazul piețelor relevante care sunt incluse în Recomandarea CE și/sau care au fost analizate anterior și în legătură cu care au fost impuse obligații specifice în sarcina unor furnizori cu putere semnificativă, autoritățile de reglementare nu au obligația de a realiza o analiză a situației concurențiale pe piețele respective, în vederea menținerii, modificării sau retragerii obligațiilor impuse, dacă se constată că nu este îndeplinit „testul celor trei criterii”. De asemenea, atunci când o autoritate de reglementare intenționează să identifice o piață relevantă distinctă de cele prevăzute în Recomandare sau să reanalizeze obligațiile impuse în sarcina unui furnizor cu putere semnificativă pe o asemenea piață (în acest caz, 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 celor trei criterii. Prin urmare, ANCOM va evalua dacă pe piețele relevante identificate anterior, corespunzătoare serviciilor de origine la puncte fixe, respectiv tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie se mai justifică menținerea unor măsuri de reglementare, pe baza aplicării „testului celor trei criterii”.

⁵⁹ A se vedea considerentul nr. 8 din Nota Comisiei privind definirea pieței și Instrucțiunile CE.

În conformitate cu art. 2 din Recomandarea CE, pentru ca o piață să fie susceptibilă de a fi reglementată *ex ante* trebuie să fie îndeplinite, în mod cumulativ, următoarele criterii:

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

Astfel, rezultă că, dacă cel puțin unul dintre criteriile menționate mai sus nu este îndeplinit, piața respectivă nu reprezintă o piață relevantă susceptibilă de reglementare *ex ante*.

Evaluarea celor trei criterii prevăzute în Recomandarea CE trebuie realizată dintr-o perspectivă dinamică, ținându-se cont de evoluțiile viitoare așteptate în orizontul de timp al analizei de piață.

i) Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață

Conform Recomandării CE60, evaluarea primului criteriu ia în considerare două tipuri de bariere la intrarea pe piață: barierele de natură legală și barierele de natură structurală⁶¹. Barierele legale la intrarea pe piață nu rezultă din anumite condiții economice, ci 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).

Pe de altă parte, barierele structurale există la intrarea pe piață atunci când nivelul tehnologiei, structura costurilor asociate acesteia și nivelul cererii sunt în măsură să creeze condiții neechilibrate între furnizorii existenți și concurenții potențiali, capabile să conducă la împiedicarea sau la întârzierea intrării pe piața relevantă a acestora din urmă. De exemplu, barierele structurale pot consta în existența pe piață a unor avantaje absolute de cost, economii substanțiale de scară și 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 barierelor 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 clienții pot migra către surse alternative de achiziționare a serviciilor utilizate în prezent.

Conform Notei explicative, „[...] în momentul analizării barierelor 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 înregistrate⁶².

ii) Dinamica pieței – tendința către concurență efectivă

Aplicarea celui de-al doilea criteriu presupune analizarea situației concurențiale pe piețele relevante identificate fără a se ține cont de barierele existente la intrarea pe piață, având în vedere că prezența unor bariere nu este suficientă pentru identificarea unei piețe relevante susceptibile de a fi reglementate ex-

⁶⁰ A se vedea pag. 8–9 din Nota explicativă.

⁶¹ 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 barierelor 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.

⁶² A se vedea pag. 8 din documentul indicat.

ante. Astfel, dat fiind caracterul dinamic al sectorului de comunicații electronice, poate exista posibilitatea ca piața relevantă în cauză să tindă către concurență efectivă în ciuda unor bariere ridicate la intrarea pe piață. Această situație se poate regăsi, de exemplu, pe piețele pe care activează un număr limitat, dar suficient, de operatori care înregistrează structuri diferite ale costurilor și care se confruntă cu o elasticitate crescută a cererii. În cazul acestor piețe, cotele de piață deținute de către operatori se pot modifica de-a lungul timpului și/sau prețurile pot înregistra scăderi. Datorită caracterului dinamic, astfel de piețe pot tinde către o concurență efectivă.

Astfel, ANCOM a evaluat o serie de indicatori pentru verificarea îndeplinirii celui de-al doilea criteriu:

- cotele de piață și situația concurențială existentă;
- evoluția tarifelor;
- barierele în calea dezvoltării;
- presiunile concurențiale exercitate indirect de la nivelul altor piețe.

iii) Aplicarea în mod exclusiv a legislației concurenței nu este suficientă

Evaluarea ultimului criteriu este necesară pentru a observa în ce măsură problemele concurențiale identificate pe piață pot fi remediate prin utilizarea măsurilor *ex post*, în conformitate cu prevederile legale ale dreptului concurenței.

Astfel, este posibil ca anumite probleme concurențiale să se mențină sau să reapară după retragerea măsurilor de reglementare *ex ante* impuse pe piețele cu amănuntul a serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe, având în vedere că, în general, furnizorii fost monopolști pot practica strategii de eliminare a concurenților la nivelul piețelor cu amănuntul corespunzătoare, cum ar fi, de exemplu, strategii care urmăresc reducerea marjei de profit (diferența dintre prețurile serviciilor achiziționate la nivelul pieței de gros și cele oferite la nivelul pieței cu amănuntul). De asemenea, practicarea unor prețuri de ruinare poate constitui o problemă potențială pe piața cu amănuntul a serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe. Atunci când astfel de strategii constituie un abuz de poziție dominantă, Comisia Europeană consideră că dreptul concurenței reprezintă instrumentul potrivit pentru a remedia astfel de deficiențe ale pieței. În ambele situații, pentru a analiza modul de intervenție a autorităților cu atribuții în domeniul dreptului concurenței, jurisprudența CJUE și practica administrativă a Comisiei Europene oferă informații relevante în acest sens⁶³.

5.3.2. Aplicarea „testului celor trei criterii” în cazul pieței relevante corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie

5.3.2.1. Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață

ANCOM va analiza dacă pe piața serviciilor de origine la puncte fixe există bariere de natură să împiedice intrarea unor furnizori noi de astfel de servicii. Astfel, se va analiza dacă în perioada 2008 – 2012 au intrat furnizori noi pe piață și, respectiv, dacă în viitor este probabil să intre pe piață alți furnizori.

În ceea ce privește barierele legale la intrare, care 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), acestea nu există în cazul acestei piețe.

În ceea ce privește barierele de ordin structural, controlul asupra unei rețele de acces reprezintă o condiție esențială pentru furnizarea serviciului de origine a apelurilor la puncte fixe. În România exista, la data de 31 decembrie 2012, un număr de 25 furnizori alternativi care operau propriile rețele de acces, existând astfel premisele pentru intrarea pe această piață a altor furnizori, în afară de Romtelecom S.A. De asemenea, la data de 31 decembrie 2012, 5 operatori alternativi furnizau, pe baze comerciale, la nivelul pieței de gros, servicii de origine a apelurilor către alți furnizori (erau încheiate 7 acorduri de

⁶³ A se vedea: hotărârea CJUE în cauza C-62/86 (AKZO Chemie BV împotriva Comisiei Europene), hotărârea CJUE în cauzele reunite C-395/96 P și C-396/96 P (Compagnie maritime belge transports SA, Compagnie maritime belge SA și Dafra-Lines A/S împotriva Comisiei Europene), decizia Comisiei Europene în cauza COMP/35.141 (Deutsche Post AG), hotărârea Tribunalului de Primă Instanță (denumit în continuare TPI) în cauza T-271/03 (Deutsche Telekom împotriva Comisiei Europene), hotărârea TPI în cauza T-340/03 (France Télécom SA împotriva Comisiei Europene), hotărârea TPI în cauza T-336/07 (Telefónica SA și Telefónica de España SA împotriva Comisiei Europene).

interconectare pentru servicii de acces) prin apelarea unui număr național nongeografic din domeniul OZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii).

Așadar, dezvoltarea curentă a infrastructurilor alternative și disponibilitatea serviciilor de origine la nivelul pieței de gros reprezintă factori importanți care atestă faptul că deținerea de către Romtelecom S.A. a controlului asupra unei rețele greu de duplicat nu mai reprezintă o barieră absolută, de nedepășit pe termen lung.

Pentru evaluarea nivelului costurilor fixe nerecuperabile, este necesar să se ia în considerare structura costurilor, măsura în care există stimulente pentru operatorii alternativi de a face investiții în vederea intrării pe piață și dacă există premise ca, în timp, acestea să se modifice pe măsură ce baza utilizatorilor crește. Ponderea mare a costurilor fixe nerecuperabile poate crea anumite asimetrii pe piață. În acest sens, în Raportul OECD din anul 2005, „Barriere 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 eficiente⁶⁴. 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.

Având în vedere că în România există un număr de 25 furnizori alternativi care operează propriile rețele fixe de telefonie, din care cinci furnizori sunt operaționali deja pe această piață rezultă că, din acest punct de vedere, barierele la intrare pot fi considerate reduse. Unul dintre aceștia este societatea UPC Romania S.R.L., care operează o rețea fixă de cablu coaxial și fibră optică, la nivel regional, cu o cotă de piață de \approx % în ceea ce privește serviciile de telefonie la puncte fixe. Alți trei furnizori sunt societățile Vodafone Romania S.A., Orange România S.A. și Cosmote RMT S.A., principalii furnizori de servicii de telefonie la puncte mobile din România. Aceștia ofereau la data de 31 decembrie 2012 servicii de origine a apelurilor atât la puncte fixe, cât și la puncte mobile, având încheiate contracte de interconectare pentru astfel de servicii cu alți furnizori. Rezultă că nivelul costurilor înregistrat cu furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe, marginal în raport cu costurile înregistrate cu operarea rețelei publice mobile, permite intrarea/extinderea acestor operatori pe piața serviciilor de acces la puncte fixe și, implicit, pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe.

Economiile de scară apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor de mari dimensiuni față de un furnizor de dimensiuni reduse atunci când costul total mediu pe unitatea de produs scade odată cu creșterea producției. Economii de scop apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor care oferă două sau mai multe servicii, utilizând aceleași mijloace, față de cei care furnizează un singur serviciu, iar economiile de densitate apar ca urmare a avantajului de cost pe care îl are un furnizor ce beneficiază de o densitate ridicată a utilizatorilor.

Piața de comunicații electronice din România este caracterizată de competiție puternică la nivel de infrastructuri între operatori de rețele și servicii de comunicații electronice complet integrați pe verticală. Existența pe piață a operatorilor ce dispun deja de rețele naționale a căror acoperire cumulată este comparabilă cu acoperirea rețelei Romtelecom și prezența operatorilor de rețele mobile cu acoperire la nivelul întregului teritoriu al României sunt câteva exemple relevante în acest sens.

În principiu, la intrarea pe piețele corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor există bariere ridicate care constau în avantaje de cost și economii de scară și scop, de care beneficiază furnizorul fost monopolist. Un furnizor nou-intrat este nevoit să își recupereze costurile incrementale pe termen lung care sunt ridicate de la o bază mai mică de utilizatori proprii în comparație cu furnizorul fost monopolist. Totuși, în cazul în care furnizorii doresc să ofere servicii de origine prin intermediul rețelelor de cablu coaxial modernizate, avantajele de care poate beneficia furnizorul fost monopolist ca urmare a existenței economiilor de scop sunt mai reduse și nu mai reprezintă o barieră ridicată la intrarea pe piață. Astfel, societatea Romtelecom S.A., în calitate de operator al unei rețele de tip PSTN, nu deține avantaje

⁶⁴ A se vedea pag. 22 raportul OECD „Barriers to Entry” (martie 2006, Paris), (DAF/COMP(2005)42), disponibil în limba engleză la următoarea adresă: <http://www.oecd.org/fr/concurrence/abus/36997651.pdf>.

semnificative datorate economiilor de scop în comparație cu furnizorii de servicii de apeluri de tip VoIP gestionat, având în vedere că operatorii de rețele de cablu pot furniza toate serviciile de telefonie pe care furnizorul fost monopolist le oferă la nivelul pieței cu amănuntul. În ceea ce privește economiile de cost care pot fi obținute ca urmare a unui număr mare de utilizatori conectați în rețea, operatorii rețelelor de cablu pot beneficia de astfel de avantaje, având în vedere că furnizează servicii în zone geografice cu o densitate foarte crescută a populației (rețelele fiind dezvoltate cu precădere în zonele urbane).

De asemenea, este puțin probabil ca operatorii de rețele publice mobile care oferă servicii de apeluri la puncte fixe să întâmpine bariere ridicate la intrarea pe piață, având în vedere că au rețele dezvoltate la nivel național și oferă în prezent servicii de apeluri la puncte fixe.

Bariere la schimbarea furnizorului

ANCOM a cercetat măsura în care intrarea unor furnizori noi pe piața serviciilor de origine la puncte fixe este îngreunată de existența barierelor pe care le întâlnesc utilizatorii în momentul în care doresc să schimbe furnizorul ale cărui servicii de origine le utilizează în prezent.

Așa cum s-a arătat mai sus, la data de 31 decembrie 2012, un număr de cinci furnizori alternativi cu rețele dezvoltate la nivel național sau regional, ofereau pe baze comerciale, la nivelul pieței de gros, servicii de origine a apelurilor către alți furnizori prin apelarea unui număr național nongeografic din subdomeniul 0ZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii) al PNN.

Schimbarea unui furnizor de servicii de origine poate avea ca rezultat înregistrarea unor costuri determinate, de exemplu, de existența unei perioade minime contractuale, de perioada de timp și efortul necesare schimbării, de posibile întreruperi ale furnizării serviciilor pentru care se utilizează serviciul de origine etc.

În ceea ce privește o eventuală barieră legată de perioada de timp contractuală, potrivit prevederilor art. 31 alin. (11) din Decizia președintelui Autorității Naționale de Reglementare în Comunicații nr.147/2002 privind principiile și condițiile ofertei de referință pentru interconectarea cu rețeaua publică de telefonie fixă, cu modificările și completările ulterioare, durata acordului de interconectare se stabilește prin negociere între părți, iar în toate cazurile, acordul nu va putea fi încheiat pe o durată mai mică de 3 ani, dacă Beneficiarul solicită încheierea pe o durată de cel puțin 3 ani. În plus, în Oferta de Referință pentru Interconectare a Societății Romtelecom S.A. se stipulează că acordul de interconectare se prelungește automat pentru perioade succesive de un an, dacă niciuna dintre părți nu notifică celeilalte intenția de încetare a acordului cu cel puțin trei luni înainte de expirarea perioadei de valabilitate a acestuia. În mod obișnuit, este puțin probabil ca existența unor astfel de acorduri să limiteze numărul celor care doresc schimbarea furnizorului de servicii de origine, iar, în principiu, contractele de interconectare pot fi reziliate relativ ușor. 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.

În același timp, nivelul costurilor cu schimbarea furnizorului de servicii de origine se referă la toate costurile pe care un operator alternativ este nevoit să le suporte atunci când schimbă furnizorul de servicii de origine. Furnizorii alternativi de servicii de origine operează rețele cu un grad de acoperire comparabil cu cel al Romtelecom S.A., fiind în măsură să ofere un substitut complet pentru serviciile de origine la nivel național furnizate de operatorul fost monopolist. Pe de altă parte, faptul că Romtelecom S.A. deține în continuare peste 53% din numărul total al liniilor de acces la servicii de telefonie la puncte fixe, face ca anumiți operatori să fie dependenți de serviciile de origine pe care le oferă acesta, dat fiind că spre deosebire de concurenții săi asigură accesul la o bază mai mare de clienți. Trebuie totuși menționat că acest număr este în scădere, iar coroborat cu faptul că din ce în ce mai mulți furnizori alternativi sunt interesați să intre pe piața serviciilor de origine, se poate prezuma că, dintr-o perspectivă dinamică, barierele la schimbarea furnizorului de servicii de origine vor fi din ce în ce mai reduse.

Concluzii cu privire la barierele existente la intrarea pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe

Concluzia preliminară a ANCOM este aceea că barierele existente la intrarea pe piața corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe nu sunt suficient de ridicate pentru a împiedica intrarea pe piață a noi furnizori de astfel de servicii, iar importanța lor se va reduce pe termen lung, din perspectiva următoarelor aspecte:

- având în vedere numărul mare de furnizori care operează propriile rețele de acces, asigurându-și serviciile de origine pentru propria activitate pe piața cu amănuntul (furnizori a căror activitate este integrată pe verticală), rezultă că nivelul costurilor nerecuperabile nu este atât de ridicat astfel încât să fie împiedicată intrarea/extinderea pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe către terți;

- avantajele de care beneficiază Romtelecom S.A. ca urmare a existenței economiilor de scară, scop și densitate nu sunt suficiente pentru a împiedica furnizorii alternativi să intre și să concureze în mod eficient pe piețele serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe, relevant în acest sens fiind că, în anul 2012, cinci furnizori alternativi ofereau, pe baze comerciale, servicii de origine a apelurilor către alți furnizori;

- dezvoltarea infrastructurilor alternative, în special a rețelelor de cablu, a rețelelor publice de telefonie mobilă și a sistemelor de acces prin unde radio, atestă faptul că deținerea de către Romtelecom S.A. a controlului asupra unei rețele greu de duplicat nu mai reprezintă o barieră absolută, de nedepășit pe termen lung; dintr-o perspectivă dinamică, este probabil ca, în orizontul de timp prevăzut în prezenta analiză, nivelul de dezvoltare a rețelelor de acces să fie suficient de mare pentru a crea premisele unei concurențe efective pe piețele corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe și implicit pe piețele corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe;

- costurile înregistrate la schimbarea furnizorului de servicii de origine a apelurilor la puncte fixe au scăzut și este puțin probabil să mai reprezinte o barieră semnificativă la intrarea/extinderea pe piețele corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe.

5.3.2.2. Dinamica pieței – tendința către concurență efectivă

Analiza celui de-al doilea criteriu presupune evaluarea măsurii în care, chiar și în condițiile în care ar fi existat bariere ridicate la intrarea pe piață, dintr-o perspectivă dinamică, piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe tinde către concurență efectivă. În acest scop, ANCOM a analizat atât caracteristicile și structura piețelor, cât și evoluția cotelor de piață înregistrate de Romtelecom S.A. pe aceste piețe.

Conform datelor disponibile, la 31 decembrie 2012, Romtelecom S.A. era principalul 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. De asemenea, cinci operatori alternativi furnizează, pe baze comerciale, la nivelul pieței de gros, servicii de origine a apelurilor către alți furnizori (7 acorduri de acces), prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin apelarea unui număr național nongeografic din subdomeniul OZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii) al PNN. În cazul în care se iau în considerare serviciile de origine auto-furnizate pentru propria activitate, în vederea furnizării de servicii de apeluri propriilor abonați, atunci cota de piață a Romtelecom S.A. ar fi de aproape 64% în anul 2012 în scădere cu 8,8 puncte procentuale față de anul 2008. Prin contrast, cotele de piață ale furnizorilor alternativi au crescut de la 28,1% în anul 2008, la 36,4% în anul 2012.

În același timp, așa cum se poate observa în tabelul nr. 5.3., volumul total de trafic originat la nivelul pieței de gros de către furnizorii de servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin apelarea unui număr național nongeografic din subdomeniul OZAB = 0808 (numere pentru accesul indirect la servicii) al PNN a fost de 5,64 milioane, în scădere cu 92% față de anul 2008 (adică, cu 70,33 milioane minute). Astfel, ponderea traficului originat la nivelul pieței de gros prin acces indirect din total trafic de voce originat în rețele fixe a scăzut la 0,1% în anul 2012 față de 0,8% în anul 2008. Volumul mic de trafic originat la nivel de gros prin acces indirect evidențiază un interes scăzut pentru acest tip de servicii și reflectă prezența unor alternative viabile din partea furnizorilor de servicii de comunicații electronice ce dețin rețele proprii și beneficiază de avantajele economiilor de scară și scop, astfel încât se poate deduce că furnizarea de servicii de apeluri prin acces indirect nu este profitabilă.

Tabelul nr. 5.3. – Structura pieței de origine a apelurilor la puncte fixe, în funcție de volumul de trafic originat în perioada 2008 – 2012

Indicator	2008	2009	2010	2011	2012
Volum total trafic originat, din care (milioane):	8.745,47	7.474,87	6.916,82	5.972,44	5.448,15
Trafic din servicii de origine prin CS, CPS, cartele preplătite (milioane)	70,33	37,66	17,45	9,36	5,64
Pondere trafic din servicii de origine prin CS, CPS, cartele preplătite	0,8%	0,5%	0,3%	0,2%	0,1%
Pondere trafic din servicii de origine auto-furnizate*, din care:	99,2%	99,5%	99,7%	99,8%	99,9%
Romtelecom S.A.	71,1%	71,8%	69,7%	68,4%	63,5%
RCS & RDS S.A.	✕	✕	✕	✕	✕
Vodafone Romania S.A.	✕	✕	✕	✕	✕
UPC Romania S.R.L	✕	✕	✕	✕	✕
Orange România S.A.	✕	✕	✕	✕	✕
Alți operatori	4,3%	3,2%	2,9%	1,5%	2,3%

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 pentru servicii cu valoare adăugată

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și, respectiv, a Deciziei președintelui ANCOM nr. 1167/2011.

De asemenea, analiza pieței cu amănuntul a serviciilor de acces la puncte fixe (a se vedea punctul 3.3), precum și a piețelor de apeluri⁶⁵ a demonstrat că aceste piețe tind către concurență efectivă, prin prisma concurenței bazate pe infrastructuri, dar și ca urmare a presiunilor concurențiale exercitate de furnizorii de pe piețele adiacente ale serviciilor de telefonie mobilă. Prin urmare, o eventuală reglementare a pieței de gros a serviciilor de origine la puncte fixe nu mai este justificată.

Concluzii cu privire la dinamica pieței serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe

În contextul intrării pe piață de noi operatori alternativi care furnizează, pe baze comerciale, la nivelul pieței de gros, servicii de origine a apelurilor prin acces indirect, și având în vedere nivelul ridicat al concurenței bazată pe infrastructuri, care a condus la creșterea importanței serviciilor de origine auto-furnizate de către operatorii alternativi, pe termen mediu, ANCOM consideră că este de așteptat ca piața relevantă corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe să tindă către concurență efectivă, astfel încât cotele de piață ale Romtelecom S.A. vor continua să scadă.

5.3.2.3. Eficiența aplicării legii concurenței

Având în vedere că exigențele primului și celui de-al doilea criteriu nu sunt îndeplinite, nu mai este necesară analizarea măsurii în care aplicarea în mod exclusiv a legislației concurenței nu este suficientă pentru remedierea problemelor concurențiale.

5.3.2.4. Concluzii preliminare cu privire la aplicarea „testului celor trei criterii”

În cadrul acestui capitol ANCOM a prezentat considerațiile sale în ceea ce privește măsura în care piața de gros corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe se mai justifică a fi

⁶⁵ A se vedea documentul „Referat de aprobare la măsurile Autorității Naționale pentru Reglementare în Comunicații și Tehnologia Informației de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare a piețelor relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe”, disponibil pe pagina de internet a ANCOM la următoarea adresă: http://www.ancom.org.ro/uploads/forms_files/126761693_referat_aprobare_access_and_calls.pdf.

considerată susceptibilă pentru reglementare *ex ante*, pe baza îndeplinirii cumulative a celor trei criterii. Întrucât, în urma analizei, ANCOM consideră că cele trei criterii nu sunt îndeplinite cumulativ, obligațiile impuse anterior pe această piață urmează a fi retrase.

În ceea ce privește primul criteriu, deși există anumite bariere la intrarea pe piață, este puțin probabil ca acestea să fie foarte ridicate astfel încât intrarea pe piață să fie împiedicată sau îngreunată.

Cu toate acestea, chiar dacă ar fi existat bariere ridicate la intrarea pe piață, analiza celui de-al doilea criteriu arată că, dintr-o perspectivă dinamică, piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe tinde către concurență efectivă. În acest scop, ANCOM a analizat atât caracteristicile și structura piețelor, cât și evoluția cotelor de piață înregistrate de societatea Romtelecom S.A. pe aceste piețe. Astfel, există indicii importante cu privire la faptul că, în orizontul de timp al analizei de piață, piața corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe va tinde către concurență efectivă.

5.3.3. Aplicarea „testului celor trei criterii” în cazul pieței serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie

5.3.3.1. Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață

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 Romtelecom S.A., cu principalii operatori alternativi, respectiv cu RCS & RDS S.A., UPC Romania S.R.L., Vodafone Romania S.A., Orange România S.A. și Cosmote Romanian Mobile Telecommunications S.A., precum și cu alți operatori alternativi care dețin un număr semnificativ de utilizatori. De asemenea, pentru a fi capabilă din punct de vedere tehnic să ofere servicii de tranzit viabile, 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, anumiți operatori au menționat că există constrângeri de capacitate la nivelul legăturilor de interconectare și al comutatoarelor, care ar putea fi rezolvate prin negociere cu partenerii de interconectare pentru implementarea unor îmbunătățiri (upgrade-uri) ale acestor capacități. Unul dintre operatorii de rețele publice mobile a susținut că dimensionarea capacităților instalate pentru transport și interconectare se realizează astfel încât să susțină traficul abonaților și al partenerilor naționali și internaționali, cu o rezervă pentru acoperirea situațiilor conjuncturale de trafic sporit (în perioade de vârf cum ar fi perioada sărbătorilor) și pentru evoluția acestuia în perioada următoare. Un alt operator de rețea publică mobilă a susținut faptul că legăturile de interconectare sunt dimensionate în corelație cu previziunile de trafic. Alt aspect menționat a fost dificultatea încheierii acordurilor de interconectare, motivele fiind legate în principal de costul prohibitiv al circuitelor de interconectare.

De asemenea, așa cum se cunoaște, un furnizor de mari dimensiuni precum 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 rețea

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 Romtelecom S.A. furnizează servicii de tranzit către aproape 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 societatea Romtelecom S.A. este cel mai mare furnizor de servicii de tranzit național comutat, se poate concluziona că aceasta înregistrează economii de scară în comparație cu ceilalți furnizori, ceea ce poate reprezenta o barieră în calea dezvoltării competiției.

Mai mult, 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 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 mari pe care l-ar înregistra în comparație cu nivelul înregistrat de Romtelecom S.A. Față de această categorie de operatori, 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

Romtelecom S.A. deține controlul unei rețele cu acoperire la nivel național. De asemenea, la data de 31 decembrie 2012, Romtelecom S.A. avea încheiate 46 de acorduri de interconectare directă cu operatorii alternativi și cu operatorii de rețele publice mobile, pentru un număr de 307 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 28.

Tabelul nr. 5.4 – Situația numărului de contracte de interconectare directă încheiate de principalii operatori de rețele publice de comunicații electronice din România la data de 31 decembrie 2012

Operator	Nr. contracte
Romtelecom S.A.	46
Vodafone Romania S.A.	28
Orange România S.A.	26
Cosmote RMT S.A.	26
RCS & RDS S.A.	25
Dial Telecom S.A. ⁶⁶	23
UPC Romania S.R.L.	20
Media Sat S.R.L.	16

Sursă: ANCOM, potrivit datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a datelor de piață în vederea revizuirii piețelor relevante din domeniul comunicațiilor electronice

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, în continuare, rețeaua Romtelecom S.A., cel puțin pentru o parte a traficului originat în propriile rețele către alte rețele. De asemenea, potrivit 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, urmare a ubicuității și a legăturilor de interconectare directă existente cu majoritatea operatorilor de rețele publice de telefonie prezenți pe piață, rețeaua Romtelecom S.A. este indispensabilă pentru anumiți operatori alternativi, îndeosebi în ceea ce privește tranzitul național al apelurilor către rețelele publice mobile, dat fiind că acesta deține contracte de interconectare directă cu toți operatorii de rețele mobile. Ținând cont de numărul mare de utilizatori de servicii de telefonie la puncte mobile (aproximativ 23 milioane de cartele SIM active la finalul lui 2012), o parte importantă 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 ca un furnizor să fie competitiv pe piață. În acest context, este de remarcat faptul că, în anul 2012, din traficul total tranzitat la nivel național prin rețele publice din România (216,6 milioane minute) 25% a fost tranzitat către rețelele publice mobile, 71% din acest trafic fiind transportat prin rețeaua Romtelecom S.A., din cauza faptului că o parte importantă dintre operatorii de rețele alternative nu aveau încheiate acorduri de interconectare directă cu operatorii de rețelele publice mobile. Astfel, la data de 31 decembrie 2012, din cei 57 de furnizori de servicii de telefonie cu contracte de interconectare, numărul celor care aveau încheiate contracte de interconectare indirectă cu operatorii de rețelele publice mobile prin societatea Romtelecom S.A. era de 3 operatori cu societatea Vodafone Romania S.A., 3 operatori cu societatea Orange România S.A., 3 operatori cu societatea Cosmote RMT S.A. și, respectiv, 3 operatori cu societatea RCS & RDS S.A.

În ceea ce privește volumul total de trafic tranzitat la nivel național către alte rețele publice fixe, acesta a crescut semnificativ în perioada analizată (de la 20,4 milioane minute la 163,2 milioane minute), același trend pozitiv înregistrând și traficul de tranzit al Romtelecom S.A. către aceste rețele, care a crescut de unsprezece ori în anul 2012 (3 milioane minute) față de anul 2008 (3 milioane minute).

Tabelul nr. 5.5 – Evoluția serviciilor de tranzit național furnizate de către Romtelecom S.A. către rețele publice fixe și, respectiv, mobile, în perioada 2008 - 2012

Servicii de tranzit național către rețele publice fixe	2008	2009	2010	2011	2012
Volum total (mil.), din care:	20,4	75,0	117,7	113,2	163,2
Romtelecom S.A. (mil.)	3	3	3	3	3
Servicii de tranzit național către rețele publice mobile	2008	2009	2010	2011	2012
Volum total (mil.), din care:	66,0	52,6	52,3	89,6	53,4

⁶⁶ Începând cu 01.03.2012, Dial Telecom S.R.L. și-a încetat calitatea de furnizor, activitatea de furnizare a serviciilor de telefonie fiind preluată de către Digital Cable Systems S.R.L.

Din punct de vedere al disponibilității și utilizării altor rețele decât rețeaua Romtelecom S.A. pentru servicii de tranzit național, este important de menționat că o mare parte din traficul tranzitat (peste X%) de către principalul furnizor alternativ de astfel de servicii (Net-Connect Internet S.R.L.) reprezintă trafic internațional (trafic originat în România/în afara României și terminat în afara României/în România) transportat prin intermediul rețelei unui alt operator național înainte de fi tranzitat prin sau după ce a tranzitat rețeaua Net-Connect Internet S.A., ca urmare a problemei de lipsă de capacitate a legăturilor de interconectare sau chiar a lipsei legăturilor de interconectare directă cu care se confruntă operatorii de tranzit internațional sau național. De asemenea, o parte semnificativă din acest trafic este achiziționat de Romtelecom S.A. pentru a termina apeluri în rețeaua Interpoint S.R.L., iar nu de furnizori alternativi care să considere serviciile de tranzit național ale Net-Connect Internet S.A. o alternativă la serviciile furnizorului fost monopolist. Practic, la sfârșitul anului 2012, societatea Interpoint S.R.L. avea contract de interconectare directă doar cu societatea Net-Connect Internet S.R.L., cu care, de altfel, acționează în mod coordonat pe piața cu amănuntul.

Având în vedere aceste aspecte, se poate concluziona că alternativele care există la serviciile de tranzit național ale Romtelecom S.A. nu asigură soluții viabile pentru furnizorii de servicii de telefonie care doresc să asigure conectivitate între utilizatorii de servicii de telefonie din România.

Prin urmare, 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 Romtelecom S.A. în orizontul de timp supus analizei.

Bariere la schimbarea furnizorului

ANCOM a cercetat măsura în care, de la analiza de piață precedentă până în prezent, s-au înregistrat modificări în ceea ce privește barierele care există la intrarea pe piață sau în ceea ce privește barierele existente în cazul unei decizii de extindere a furnizării de servicii de tranzit către alte rețele/rute, determinate în principal de problemele care pot apărea la momentul schimbării furnizorilor de servicii de tranzit.

Din informațiile analizate, s-a constatat că situația nu s-a schimbat în mod fundamental în comparație cu anul 2008. Astfel, în continuare, schimbarea unui furnizor de servicii de tranzit poate avea ca rezultat înregistrarea unor costuri determinate, de exemplu, de existența unei perioade minime contractuale, de perioada de timp și efortul necesare schimbării, de posibile întreruperi ale furnizării serviciilor pentru care se utilizează serviciul de tranzit etc.

Astfel cum a fost precizat și anterior, potrivit prevederilor art. 31 alin. (11) din Decizia președintelui ANRC nr.147/2002, durata acordului de interconectare se stabilește prin negociere între părți, iar în toate cazurile, acordul nu va putea fi încheiat pe o durată mai mică de 3 ani, dacă Beneficiarul solicită încheierea pe o durată de cel puțin 3 ani. În plus, în Oferta de Referință pentru Interconectare a Societății Romtelecom S.A. se stipulează că acordul de interconectare se prelungește automat pentru perioade succesive de un an, dacă niciuna dintre părți nu notifică celeilalte intenția de încetare a acordului cu cel puțin trei luni înainte de expirarea perioadei de valabilitate a acestuia. 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 acoperire 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 Romtelecom S.A. deține în continuare 53% 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 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 (66% în anul 2012) se termină în rețeaua 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 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 analizarea 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 anul 2012, volumul de trafic tranzitat la nivel național a fost de 216,6 milioane de minute, din care 53,2% prin Romtelecom S.A., în condițiile unui trafic originat la nivelul pieței cu amănuntul de peste 2,5 miliarde minute în rețele publice fixe către alte rețele publice fixe sau mobile și de peste 8,6 miliarde minute în rețele publice mobile către alte rețele publice fixe sau mobile).

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 se mențin la un nivel ridicat, astfel încât posibilitatea intrării imediate pe piață de noi furnizori competitivi de astfel de servicii într-o perioadă de timp rezonabilă nu este fezabilă. De asemenea, având în vedere caracterul volatil al pieței, oscilațiile înregistrate, evoluțiile imprevizibile ale cererii și barierele de extindere/dezvoltare cu

care se confruntă furnizorii alternativi actuali, menținerea acestora pe piață sau, cel puțin, sub forma structurii actuale a pieței este puțin probabilă.

5.3.3.2. Dinamica pieței de tranzit – tendința 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*.

Conform datelor disponibile, la 31 decembrie 2012, existau opt operatori care furnizau servicii de tranzit național comutat în România: Romtelecom S.A., Dial Telecom S.R.L.⁶⁷, Net-Connect Internet S.R.L., Celledral S.R.L., Media Sat S.R.L., Prime Telecom S.R.L., Telcor Communications S.R.L. și Zeitun Telecom S.R.L. Față de anul 2008, numărul acestora a crescut cu 3, iar volumul de trafic tranzitat a crescut de 2,5 ori. Analizând structura pieței, se observă că, în perioada 2008 – 2012, cota de piață a Romtelecom S.A., calculată în funcție de volumul de trafic tranzitat, a înregistrat valori oscilante, cu scăderi și creșteri de la o perioadă la alta, ajungând la 53,2% în 2012 față de 80,1% în 2008. În același timp, cota de piață în funcție de venituri, deși a urmat același trend oscilant, aceasta s-a menținut aproape constantă, 66,2% în 2012 față de 2008, când era aproape 66%.

Așa cum rezultă din datele de mai sus, cei șapte furnizori alternativi de servicii de tranzit național dețineau la sfârșitul anului 2012 o cotă de piață de 46,8% din volumul total de trafic tranzitat, din care patru furnizori dețineau împreună o cotă de piață de 3%. Pe de altă parte, în acest context este foarte important de precizat că \approx 90% din traficul de tranzit național furnizat la nivel de gros este achiziționat de Romtelecom S.A. de la Net-Connect Internet S.R.L. pentru a termina apeluri în rețeaua Interpoint S.R.L., societate care avea încheiat la sfârșitul anului 2012 un singur contract de interconectare directă, respectiv cu Net-Connect Internet S.R.L. Astfel, creșterea cotei de piață a operatorilor alternativi, în particular a societății Net-Connect Internet S.R.L. este datorată, în mare măsură, achizițiilor realizate de Romtelecom S.A., iar nu atragerii de clienți noi sau ai Romtelecom S.A.. În cazul încheierii unui acord de interconectare directă între Romtelecom S.A. și Interpoint S.R.L., este de așteptat ca volumul acestui trafic de tranzit național realizat de Net-Connect Internet S.R.L. să scadă considerabil. Astfel, creșterea volumului de trafic de tranzit național furnizat de către operatorii de rețele alternative în perioada analizată nu reprezintă un argument suficient pentru a considera că piața este dinamică, are un caracter predictibil, astfel încât în orizontul de timp al analizei să conducă la constrângeri concurențiale asupra operatorului fost monopolist, având în vedere factorii care au determinat această evoluție, structura și natura acestui trafic.

De asemenea, din punct de vedere al serviciilor de tranzit național furnizate pentru a asigura conectivitatea între utilizatorii a două rețele din România care nu sunt interconectate direct, nu există indicii care să arate că, în orizontul de timp al analizei, operatorii alternativi ar putea să-și îmbunătățească semnificativ poziția pe piață, ținând cont de gradul mare de acoperire teritorială a rețelei 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 operatorului fost monopolist se menține ridicată (71,4% în anul 2012). În ceea ce privește tranzitul național către rețele fixe, traficul prin intermediul rețelei operatorului fost monopolist a crescut de unsprezece ori în 2012 față de 2008, iar cota de piață a crescut până la 47,2%, față de anul 2008 când era de 34%.

Având în vedere aceste considerente, se poate concluziona că piața de tranzit național din România este o piață volatilă, volumul, structura și evoluțiile acesteia oscilează de la o perioadă la alta, depinzând în principal de volumul de tranzit internațional care trebuie să fie terminat în rețelele din România, singura „constantă” din volumul total de tranzit național fiind volumul de trafic aferent serviciilor de tranzit național furnizate de Romtelecom S.A.

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

5.3.3.3. Aplicarea în mod exclusiv a legislației concurenței nu este suficientă

⁶⁷ Începând cu 01.03.2012, Dial Telecom S.R.L. și-a încetat calitatea de furnizor, activitatea de furnizare a serviciilor de telefonie fiind preluată de către Digital Cable Systems S.R.L.

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 societății 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 apreciază 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 Romtelecom S.A. pentru serviciile de tranzit național și, în particular, pentru a asigura fundamentarea tarifelor în funcție de costuri.

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.

5.3.4. Piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor către serviciul de urgență 112 în rețeaua 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 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 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 – Serviciul de Telecomunicații Speciale, 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 remediate de legislația specială care reglementează comunicațiile către SNUAU.

5.3.5. Concluzii cu privire la piețele relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante* corespunzătoare serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe, respectiv 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 de urgență a Guvernului nr. 111/2011.

Piața geografică relevantă

Piața geografică relevantă este piața națională.

CAPITOLUL VI

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

6.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia

În vederea evaluării modificărilor care au avut loc la nivelul structurii și a situației concurențiale pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, ANCOM a analizat evoluția volumului și valorii pieței, precum și a structurii pieței în perioada 2008 – 2012. 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. 6.1 - Structura pieței serviciilor de tranzit național comutat, în funcție de volumul de minute tranzitate (2008 – 2012)

Indicator	2008	2009	2010	2011	2012
Volum de trafic tranzit național (mil. minute), din care:	86,4	127,6	170,1	202,9	216,6
Romtelecom S.A.	80,1%	60,2%	56,6%	63,6%	53,2%
Net-Connect Internet S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂
Dial Telecom S.R.L. ⁶⁸	✂	✂	✂	✂	✂
Cellebral S.R.L.	N/A	✂	✂	✂	✂
Zeitun Telecom S.R.L.	N/A	N/A	N/A	✂	✂
Prime Telecom S.R.L.	N/A	✂	✂	✂	✂
Media Sat S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂
Telcor Communications S.R.L.	✂	✂	✂	✂	✂

N/A – nu se aplică

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și, respectiv, a Deciziei președintelui ANCOM nr. 1167/2011.

Așa cum se poate observa în tabelul nr. 6.1., în anul 2012, existau opt operatori care ofereau servicii de tranzit național comutat al apelurilor: Romtelecom S.A., Net-Connect Internet S.R.L., Telcor Communications S.R.L., Dial Telecom S.R.L., Media Sat S.R.L., Cellebral S.R.L., Zeitun Telecom SRL și Prime Telecom S.R.L. În perioada 2008 – 2012, volumul de trafic de tranzit la nivel național a crescut, în timp ce cota de piață a Romtelecom S.A. calculată în funcție de volumul de trafic de tranzit a înregistrat o evoluție fluctuantă, cu creșteri și scăderi de la un an la altul, ajungând la 53,2% în 2012 față de 80,1% în 2008. Este important de precizat faptul că evoluția crescătoare a traficului de tranzit național din ultima perioadă a fost determinată în principal de faptul că o mare parte a traficului internațional de intrare sau de ieșire în/din România a fost tranzitat la nivel național prin intermediul a două sau mai multe rețele alternative. Cu alte cuvinte, același volum de trafic internațional a fost tranzitat la nivel național de către cel puțin doi operatori alternativi, din cauza lipsei de capacitate a legăturilor de interconectare sau a lipsei legăturilor de interconectare directă ale unui furnizor de tranzit internațional sau național în relația cu unii operatori importanți. Un exemplu în acest sens este acela al principalului furnizor alternativ de servicii de tranzit național, ✂% din volumul de trafic tranzitat prin intermediul rețelei sale fiind de fapt un astfel de trafic. Practic, acest furnizor alternativ de servicii de tranzit național oferă servicii către un număr limitat de furnizori ca soluție alternativă pentru transferul traficului internațional în caz de congestii pe legăturile principale sau de lipsă a legăturilor de interconectare, existând situații când achiziționează la rândul său servicii de tranzit național de la alți operatori (de exemplu, de la societatea Cellebral S.R.L.), din aceleași motive (lipsă de capacitate a legăturilor de interconectare, pentru a tranzita trafic internațional). În plus, așa cum s-a precizat deja, ✂% din traficul de tranzit național furnizat la nivel de gros este achiziționat de Romtelecom S.A. de la Net-Connect Internet S.R.L. pentru a termina apeluri în rețeaua Interpoint S.R.L., societate care avea încheiat la sfârșitul anului 2012 un singur contract de interconectare directă, respectiv

⁶⁸ Începând cu 01.03.2012, Dial Telecom S.R.L. și-a încetat calitatea de furnizor, activitatea de furnizare a serviciilor de telefonie fiind preluată de către Digital Cable Systems S.R.L.

cu societatea Net-Connect Internet S.R.L., cu care, de altfel, acționează în mod coordonat pe piața cu amănuntul. În cazul încheierii unui acord de interconectare directă între Romtelecom S.A. și Interpoint S.R.L, volumul acestui trafic de tranzit național realizat de Net-Connect Internet S.R.L. va scădea considerabil. Astfel, creșterea cotei de piață a operatorilor alternativi, în particular a societății Net-Connect Internet S.R.L. este datorată, în mare măsură, achizițiilor realizate de Romtelecom S.A., iar nu atragerii de clienți noi sau ai Romtelecom S.A.

În același timp, este important de menționat că, în anul 2012, cota de piață a societății Romtelecom S.A. în funcție de venituri din servicii de tranzit (fără a lua în considerare veniturile din servicii conexe - marcarea, interogare sistem de facturare etc.), a crescut ușor față de nivelul anului 2008 (66,2% în anul 2012 față de 65,8% în anul 2008).

Tabelul nr. 6.2 – Structura pieței serviciilor de tranzit național comutat, în funcție de venituri, în perioada 2008 – 2012

Indicator	Cota de piață venituri totale servicii de tranzit (inclusiv venituri din marcarea traficului)				
	2008	2009	2010	2011	2012
Furnizor					
Romtelecom S.A.	65,8%	75,0%	87,2%	76,2%	66,2%
Net-Connect Internet S.R.L.	✕	✕	✕	✕	✕
Dial Telecom S.R.L. ⁶⁹	✕	✕	✕	✕	✕
Cellebral S.R.L.	N/A	✕	✕	✕	✕
Zeitun Telecom S.R.L.	N/A	N/A	N/A	✕	✕
Prime Telecom S.R.L.	N/A	✕	✕	✕	✕
Media Sat S.R.L.	✕	✕	✕	✕	✕
Telcor Communications S.R.L.	✕	✕	✕	✕	✕

N/A – nu se aplică

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și, respectiv a Deciziei președintelui ANCOM nr. 1167/2011.

Un alt indicator important care poate oferi un indiciu cu privire la nivelul de concurență pe o anumită piață este indicele Herfindahl-Hirschman (HHI)⁷⁰, care măsoară gradul de concentrare a unei piețe.

Tabelul nr. 6.3 - Indicele Herfindahl-Hirschman (HHI) pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor

	2008	2009	2010	2011	2012
HHI – trafic	6.576	4.313	3.947	4.614	3.788
HHI – venituri	5.008	5.834	7.658	6.048	4.831

Sursă: ANCOM, potrivit 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, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006 și, respectiv, a Deciziei președintelui ANCOM nr. 1167/2011.

Așa cum rezultă din tabelul nr. 6.3, în anul 2012, indicele HHI pe piața serviciilor de tranzit, calculat în funcție de numărul de minute și venituri, a atins valorile de 3.788, în funcție de trafic, respectiv 4.831, în funcție de venituri, ceea ce indică faptul că gradul de concentrare a pieței este, în continuare, mare.

Având în vedere caracteristicile pieței de tranzit național din România descrise mai sus, din punct de vedere economic, creșterea incidentală a volumului de trafic tranzitat la nivel național de către furnizorii alternativi și, implicit, structura pieței și evoluțiile oscilante înregistrate de aceasta în perioada 2008-2012, nu reprezintă suficiente argumente pentru a considera că piața este concurențială. Prezența pe piață a unor furnizori alternativi pe anumite segmente ale pieței de tranzit național, succesul relativ înregistrat de

⁶⁹ Începând cu 01.03.2012, Dial Telecom S.R.L. și-a încetat calitatea de furnizor, activitatea de furnizare a serviciilor de telefonie fiind preluată de către Digital Cable Systems S.R.L.

⁷⁰ 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.

aceștia în anumite perioade, nu reprezintă factori de natură să contribuie la crearea unor constrângeri concurențiale reale și de durată asupra operatorului fost monopolist, ale cărui cote de piață au oscilat într-un sens sau altul în perioada analizată, dar fără a scădea sub 50%. Astfel, este puțin probabil ca, în condițiile existenței unor bariere de intrare ridicate, cota de piață a Romtelecom S.A. să scadă sub nivelul de 40% în orizontul de timp al analizei.

Totodată, așa cum am prezentat anterior, intrarea pe piață a unor noi furnizori de servicii de tranzit, precum și furnizarea unui serviciu de tranzit național competitiv, ale cărui caracteristici să determine constrângeri concurențiale asupra furnizării serviciului de către Romtelecom S.A., 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 suficiente 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 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 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 (a se vedea situația numărului de contracte de interconectare directă încheiate de principalii operatori de rețele publice de comunicații electronice din România la data de 31 decembrie 2012, prezentată în tabelul nr. 5.4 de mai sus.)

6.2. 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 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.

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 Romtelecom S.A., cu principalii operatori alternativi (RCS & RDS S.A. și UPC Romania S.R.L.), cu operatorii de rețele mobile, 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, așa cum a fost precizat, serviciul de tranzit reprezintă doar o mică parte din costul total al unui apel, astfel încât furnizorii alternativi trebuie să înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, ale volumelor de trafic de tranzit) pentru a lua în considerare posibilitatea furnizării de astfel de servicii către terți.

Un furnizor de mari dimensiuni precum 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 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 societatea Romtelecom S.A. este cel mai mare furnizor de servicii de tranzit național comutat, se poate concluziona că aceasta înregistrează economii de scară în comparație cu ceilalți furnizori, ceea ce poate reprezenta o barieră în calea dezvoltării competiției.

Mai mult, 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 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 Romtelecom S.A. Față de această categorie de operatori, 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, 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 2012, Romtelecom S.A. avea încheiate 46 de acorduri de interconectare directă cu operatorii alternativi și cu operatorii de rețele publice mobile, pentru un număr de peste 300 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 28. RCS & RDS S.A. avea încheiate acorduri de interconectare directă cu 25 operatori la nivelul a 25 puncte de interconectare, în timp ce principalul furnizor alternativ de servicii de tranzit (Net-Connect Internet S.R.L.) încheiasse acorduri de interconectare directă cu 9 operatori, la nivelul a 9 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, este important de menționat că aceștia nu au încheiat acorduri de interconectare directă cu toți operatorii, ceea ce înseamnă că trebuie să folosească rețeaua 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 Romtelecom S.A. nu deține controlul asupra unei infrastructuri greu de duplicat.

Totuși, trebuie precizat faptul că, urmare a ubicuității rețelei și a legăturilor de interconectare directă existente cu toți operatorii de rețele publice de telefonie prezenți pe piață, rețeaua 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 (aproximativ 23 milioane de cartele SIM active la sfârșitul lui 2012), 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 competitiv. În acest context, este de remarcat faptul că, în anul 2012, 71% din traficul tranzitat către rețele mobile din România se realizează prin intermediul rețelei Romtelecom S.A., deoarece o parte importantă dintre operatorii alternativi nu deține acorduri de interconectare directă cu operatorii rețelelor publice mobile. La data de 31 decembrie 2012, din cei 57 de furnizori de servicii de telefonie cu contracte de interconectare, numărul celor care aveau încheiate contracte de interconectare indirectă prin intermediul Romtelecom S.A. cu operatorii de rețelele publice mobile era de 11 cu Vodafone Romania S.A., 11 operatori cu Orange România S.A., 10 operatori cu Cosmote RMT S.A., 6 operatori cu RCS & RDS S.A.. Prin urmare, în România, furnizorii alternativi activi pe piața serviciilor de tranzit național au un număr redus de interconectări directe (de exemplu, la data de 31.12.2012 Net-Connect Internet S.R.L. deținea interconectare directă cu 9 operatori, Dial Telecom S.R.L.⁷¹ cu 23, Celledral S.R.L. cu 3, Zeitun Telecom S.R.L. cu 4, Prime Telecom S.R.L. cu 3, Media Sat S.R.L. cu 16, și Telcor Communications S.R.L. cu 7), aceștia asigurând în principal terminarea/transferul apelurilor către principalele rețele publice fixe și/sau mobile și către un număr redus de furnizori de dimensiuni mici de telefonie fixă.

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 Romtelecom S.A. în orizontul de timp supus analizei.

Prin urmare, controlul de către Romtelecom S.A. asupra unei rețele greu de duplicat pentru furnizarea unor servicii de tranzit național competitive 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.

⁷¹ Începând cu 01.03.2012, Dial Telecom S.R.L. și-a încetat calitatea de furnizor, activitatea de furnizare a serviciilor de telefonie fiind preluată de către Digital Cable Systems S.R.L.

Bariere în calea schimbării furnizorului de către utilizatorii serviciilor de tranzit de la nivelul pieței 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, de 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 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. Este important de arătat că, dintre cei 16 furnizori care utilizează rețeaua Romtelecom S.A. pentru tranzitarea apelurilor naționale către rețelele publice fixe sau mobile din România, doar 7 furnizori dețin contracte de interconectare directă cu unul dintre furnizorii alternativi de servicii de tranzit, care ar putea să le asigure terminarea în rețelele publice mobile sau fixe, în locul societății Romtelecom S.A. Pe de altă parte, furnizorii alternativi cu care au contracte și care ar putea să le ofere servicii de tranzit național, nu ar putea reprezenta un substitut viabil pentru toate rutele, la nivel național, dat fiind limitările tehnice ce caracterizează rețelele acestora – de exemplu, din lipsă de capacitate a legăturilor de interconectare, Net-Connect Internet S.R.L., principalul furnizor alternativ de servicii de tranzit, contractează, la rândul său, pentru anumite rute, servicii de tranzit național de la alți operatori. Practic, serviciile de tranzit național oferite de aceștia sunt ocazionale și adaptate în funcție de contextul existent la un anumit moment pe piață. Mai mult, volumul traficului național tranzitat prin rețeaua Romtelecom S.A. și terminat în rețelele publice mobile, de exemplu, de către cei 7 furnizori este nesemnificativ (nu a depășit 3,6 milioane minute în anul 2012 - corespunzător unui volum de trafic mediu lunar pe operator de 28 mii minute, care reprezintă 9% din traficul tranzitat de către Romtelecom S.A. către rețelele publice mobile din România), nefiind astfel justificate costurile care s-ar înregistra în eventualitatea schimbării furnizorului de servicii de tranzit.

Cu toate că, în principiu, așa cum s-a arătat la punctul 5.3.3.1, 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 acoperire 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 majoritatea operatorilor 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 Romtelecom S.A., rezultă că, în general, din punct de vedere tehnic și comercial, este mult mai eficientă transmiterea de trafic direct către rețeaua Romtelecom S.A., decât utilizarea unor furnizori de servicii de tranzit alternativi pentru terminarea traficului în rețeaua Romtelecom S.A.

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. Din informațiile transmise de furnizorii alternativi reiese că, cel puțin pentru anumite destinații, din lipsă de capacitate sau lipsă a legăturilor de interconectare, în anumite perioade, au fost utilizate într-o mai mare măsură rute naționale alternative pentru a asigura transferul traficului internațional către rețelele de destinație, fapt care a condus la o creștere conjuncturală a volumului de trafic de tranzit național al furnizorilor alternativi. În plus, \approx % din traficul de tranzit național furnizat la nivel de gros este achiziționat de Romtelecom S.A. de la Net-Connect Internet S.R.L. pentru a termina apeluri în rețeaua Interpoint S.R.L., societate care avea încheiat la sfârșitul anului 2012 un singur contract de interconectare directă, respectiv cu Net-Connect Internet S.R.L. Astfel, creșterea cotei de piață a operatorilor alternativi, în particular a societății Net-Connect Internet S.R.L. este datorată, în mare măsură, achizițiilor realizate de Romtelecom S.A., iar nu atragerii de clienți noi sau ai Romtelecom S.A.. Prin urmare, nu se poate vorbi de existența unor constrângeri concurențiale reale și de durată asupra Romtelecom S.A. Absența unor constrângeri eficiente din partea furnizorilor noi sau a celor existenți poate sugera că 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 evidențiază 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, așa cum de-altfel reiese și din răspunsurile operatorilor la întrebările din chestionarul transmis de ANCOM. Având în vedere că serviciul de tranzit nu reprezintă o parte semnificativă din costul total al unui apel, ar trebui să se înregistreze creșteri semnificative ale marjelor de profit (deci, ale 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, în mod particular 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 de servicii de tranzit național, în special de servicii de tranzit național către rețele fixe, 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 în principal interconectarea directă. Excepție ar putea reprezenta cazurile în care se înregistrează un volum de trafic foarte mare, situație în care, pentru a evita congestionarea rețelei, operatorii de rețele publice mobile ar putea utiliza alte rețele publice pentru tranzitul apelurilor. Pe de altă parte, 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 societății Romtelecom S.A., dar care nu va modifica situația în ceea ce privește poziția societății Romtelecom S.A. pe această piață. Astfel, deși volumul de trafic tranzitat către rețele mobile a cunoscut o evoluție fluctuantă în perioada 2008 – 2012 (față de anul 2008, a scăzut cu 20% și 21% în 2009 și, respectiv, în 2010, a crescut cu 36% în 2011 și a scăzut cu 19% în 2012), prin rețeaua Romtelecom S.A. a fost tranzitat \approx % din acest trafic în anul 2012.

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 Romtelecom S.A. nu are posibilitatea să ofere conectivitate cu majoritatea rețelelor din România. În timp ce, la data de 31 decembrie 2012, Romtelecom S.A. încheiase 46 de acorduri de interconectare directă cu alți operatori, furnizorul principal alternativ de servicii de tranzit avea încheiate un număr de 9 acorduri de interconectare cu alți operatori. 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 Romtelecom S.A. Cu toate acestea, existența unor bariere în calea schimbării furnizorului actual de servicii de tranzit (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.

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.

În general, operatorii alternativi și, în mod particular, operatorii de rețele publice mobile de telefonie, deși controlează infrastructura necesară furnizării de servicii de tranzit și dețin un număr suficient de contracte de interconectare directă, nu au rețelele dimensionate pentru a putea furniza astfel de servicii în mod real, capacitățile instalate pentru transport și interconectare fiind dimensionate pentru a răspunde nevoilor proprii, tranzitul fiind mai degrabă un serviciu complementar serviciilor de origine și terminare a apelurilor. Acest lucru reiese și din răspunsurile operatorilor de rețele mobile de telefonie la întrebările adresate de ANCOM cu ocazia aplicării unui chestionar, aceștia susținând următoarele: *„capacitățile instalate pentru transport și interconectare sunt dimensionate astfel încât să susțină traficul abonaților proprii și al partenerilor naționali și internaționali, cu o rezervă pentru acoperirea situațiilor conjuncturale de trafic sporit (perioada sărbătorilor) și pentru evoluția acestuia în perioada următoare”* sau *„legăturile sunt dimensionate corelat cu previziunile de trafic”*.

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 anul 2012, volumul de trafic tranzitat la nivel național a fost de aproximativ 200 milioane de minute).

Un alt aspect important este acela că majoritatea apelurilor originare la puncte fixe (64%) provin din rețeaua 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 nu reprezintă o parte semnificativă 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 diminuarea motivației comerciale a celor care achiziționează servicii de tranzit de a căuta soluții alternative la serviciile furnizate de 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 Romtelecom S.A. în viitorul apropiat.

În concluzie, opinia ANCOM este că, în orizontul de timp al analizei de piață, nu se poate previziona 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 Romtelecom S.A. are capacitatea de a acționa independent de concurenții și clienții săi, beneficiind astfel de o poziție dominantă pe această piață.

6.3. 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. 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.

Prin urmare, pe piața relevantă identificată, ANCOM a analizat măsura în care, în lipsa reglementării, 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 acestuia 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, în condițiile în care, de exemplu, cei 14 furnizori care utilizează rețeaua Romtelecom S.A. pentru tranzitarea apelurilor naționale către rețelele publice mobile din România au contractat în anul 2012 un volum de trafic total de 3,93 milioane minute, respectiv un volum de trafic mediu lunar pe operator de 23 mii minute.

Un operator care dorește să renunțe la achiziționarea de servicii de tranzit național al apelurilor de la Romtelecom S.A. dispune de următoarele alternative: fie să se adreseze unui furnizor care concurează în mod direct cu 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. În mod practic, aceste alternative teoretice nu sunt de natură să ofere cumpărătorilor o putere reală de contracarare/negociere. În realitate, așa cum s-a arătat și la punctul 6.2. din prezentul document, nicio rețea a unui 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 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 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 Romtelecom S.A. Mai mult, ANCOM nu deține informații care să indice faptul că furnizorii alternativi care achiziționează servicii de tranzit de la Romtelecom S.A. intenționează să renunțe sau să reducă semnificativ utilizarea acestor servicii în viitorul apropiat. În acest sens, este important de menționat că volumul de trafic tranzitat de Romtelecom la nivel național către alte rețele publice fixe a crescut de unsprezece ori în anul 2012 (≈ milioane minute) față de anul 2008, iar volumul de trafic tranzitat la nivel național către rețele publice mobile este de cinci ori mare ca al principalului operator alternativ în anul 2012 (≈ milioane minute). Aceasta se datorează, în principal, posibilității 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 Romtelecom S.A. ar renunța la acesta, ca răspuns la o creștere de preț.

De asemenea, în ceea ce privește alternativa pe care o poate avea un utilizator de a se adresa unui furnizor care concurează în mod direct cu Romtelecom S.A. în ceea ce privește serviciile de tranzit național, analiza a scos în evidență faptul că furnizorii alternativi actuali de servicii de tranzit național nu reprezintă opțiuni viabile la serviciile Romtelecom S.A., atât timp cât variantele de servicii de tranzit național oferite de aceștia sunt limitate, ocazionale și adaptate în funcție de contextul existent la un anumit moment pe piață. În plus, ANCOM estimează că volumul de trafic terminat de către furnizorii alternativi care achiziționează servicii de tranzit național de la Romtelecom S.A. este suficient de mare comparativ cu volumul de trafic de tranzit național achiziționat de aceștia, astfel încât interesul lor pentru schimbare să fie minim. Dat fiind volumul foarte mare de apeluri terminate în rețeaua Romtelecom S.A., renunțarea la serviciile de tranzit ale acestuia ar implica costuri suplimentare determinate de achiziționarea de servicii de tranzit pentru terminarea respectivelor apeluri.

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.

6.4. Concluzii cu privire la situația concurențială pe piața serviciilor de tranzit

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 societatea Romtelecom S.A. are putere semnificativă pe piața de gros a serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

Așa cum ANCOM a arătat cu ocazia revizuirii piețelor de apeluri la puncte fixe⁷², 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 eventualelor 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.

⁷² A se vedea documentul „Referat de aprobare la măsurile Autorității Naționale pentru Reglementare în Comunicații și Tehnologia Informației de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare a piețelor relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe”, disponibil pe pagina de internet a ANCOM la următoarea adresă: http://www.ancom.org.ro/uploads/forms_files/126761693_referat_aprobare_access_and_calls.pdf.

CAPITOLUL VII

Obligații specifice în sarcina operatorului cu putere semnificativă pe piețele relevante identificate

7.1. Cadrul legal

Potrivit prevederilor art. 105 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, dacă, în urma unei analize de piață realizate în conformitate cu prevederile secțiunii 1 a prezentului capitol, un operator este desemnat ca având putere semnificativă pe o piață relevantă de gros din sectorul comunicațiilor electronice, ANCOM poate impune acestuia, în mod corespunzător, una sau mai multe dintre obligațiile prevăzute la art. 106-110 din același act normativ. Prin urmare, ANCOM trebuie să impună cel puțin una din obligațiile prevăzute la art. 106-110 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011 în sarcina furnizorului desemnat cu putere semnificativă pe piața tranzitului național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

În conformitate cu dispozițiile art. 106-110 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, 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 piața de gros identificată sunt:

- **obligația de transparență** în legătură cu interconectarea rețelelor de comunicații electronice (art. 106). 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 acelui furnizor obligația de a publica o ofertă de referință;

- **obligația de nediscriminare** în legătură cu interconectarea rețelelor de comunicații electronice (art. 107), 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;

- **obligația de evidență contabilă separată**, în cadrul contabilității interne de gestiune, pentru anumite activități care au legătură cu interconectarea rețelelor de comunicații electronice (art. 108). 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, ANCOM poate impune 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, ANCOM 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. 109). Obligația de acces poate viza: acordarea către un terț a dreptului de acces la elemente specifice ale rețelei sau la facilități asociate, inclusiv a accesului la elementele de rețea care nu sunt active și 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, prin vânzarea de gros a acestora, 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 facilităților asociate, 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 elementelor rețelelor și acordarea accesului la serviciile asociate, precum serviciile de localizare, identificare și prezență. Totodată, dispozițiile art. 109 alin. (5) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011 prevăd că atunci când impune obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate, autoritatea de reglementare „*poate*

stabili și condițiile tehnice sau operaționale pe care furnizorul sau beneficiarii accesului trebuie să le îndeplinească în vederea asigurării unor condiții normale de exploatare a rețelei”.

- obligația 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. 110).

Un element de noutate adus cadrului de reglementare de prevederile Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 111/2011 vizează introducerea separării funcționale a operatorilor integrați pe verticală ca obligație specifică ce poate fi impusă de Autoritate furnizorilor desemnați ca având putere semnificativă pe anumite piețe, în situația în care aceasta constată că toate celelalte obligații prevăzute de cadrul de reglementare nu au condus la realizarea unei concurențe efective și că există în continuare probleme importante și persistente legate de concurență.

Prin urmare, scopul separării funcționale este de a garanta furnizarea de produse de acces echivalente către toți operatorii, inclusiv către propriile unități ale operatorului integrat pe verticală. Separarea funcțională are capacitatea de a îmbunătăți concurența pe numeroase piețe relevante, prin reducerea semnificativă a tendințelor discriminatorii și prin facilitarea verificării și asigurării respectării obligațiilor în materie de nediscriminare.

Totodată, impunerea acestei obligații se poate realiza doar în cazuri excepționale, separarea funcțională putând fi justificată ca măsură corectivă numai atunci când eforturile în privința asigurării efective a nediscriminării pe anumite piețe eșuează sau atunci când, chiar dacă s-a recurs la una sau mai multe măsuri corective considerate anterior ca fiind adecvate, există șanse reduse de manifestare într-un termen rezonabil a concurenței la nivelul infrastructurii rețelelor de comunicații electronice. De asemenea, este de subliniat importanța realizării unei separări funcționale în condițiile menținerii motivației de a investi din partea operatorului supus acestei măsuri și, totodată, a prevenirii unui potențial efect negativ asupra bunăstării consumatorilor. Impunerea măsurii de separare funcțională necesită o analiză coordonată a diferitelor piețe relevante asociate rețelei de acces, în conformitate cu procedura analizei de piață prevăzute la art. 16 din Directiva-cadru. În momentul efectuării analizei pieței și al stabilirii detaliilor acestei măsuri corective, Autoritatea trebuie să acorde o atenție specială serviciilor care urmează să fie gestionate de către entitățile comerciale separate, luând în considerare dimensiunea rețelei desfășurate și nivelul progresului tehnologic, caracteristici care pot afecta substituibilitatea la nivelul serviciilor de comunicații electronice. Pentru a evita denaturarea concurenței pe piața internă, Comisia Europeană va aproba în prealabil propunerile privind separarea funcțională. Transpunerea în dreptul intern a dispoziției privind separarea funcțională a operatorilor integrați pe verticală s-a realizat prin prevederile art. 111 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011.

Mai mult decât atât, art. 112 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011 conține și unele dispoziții referitoare la separarea voluntară a operatorilor integrați pe verticală.

Astfel, în cazul în care un operator integrat pe verticală alege să își transfere o parte substanțială a activelor rețelei locale de acces sau totalitatea acestora către o entitate separată din punct de vedere juridic controlată de o altă persoană sau prin crearea unei entități comerciale separate pentru furnizarea serviciilor de acces, ANCOM urmează să evalueze efectul tranzacției planificate asupra tuturor obligațiilor de reglementare existente impuse operatorului integrat pe verticală. În acest sens, Autoritatea va efectua o analiză coordonată a piețelor pe care operează entitatea separată, fiind în măsură să impună, mențină, modifice sau să retragă obligații specifice, în consecință. În acest scop, autoritățile naționale de reglementare pot solicita informații de la operatorul în cauză.

În situații excepționale, potrivit prevederilor art. 105 alin. (3) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM are posibilitatea de a impune și alte obligații specifice decât cele mai sus menționate, însă numai după obținerea unei decizii de autorizare din partea Comisiei Europene, în ceea ce privește măsurile propuse.

În orice caz, în procesul de alegere a obligațiilor specifice adecvate pentru rezolvarea problemelor concurențiale identificate, ANCOM ține întotdeauna cont de obiectivele sale legale, și anume promovarea concurenței, contribuția la dezvoltarea pieței interne și promovarea intereselor utilizatorilor finali, având în vedere principiul proporționalității.

7.2. Obligațiile impuse anterior în sarcina operatorului cu putere semnificativă

Prin Decizia președintelui ANCOM nr. 1014/2009 societatea Romtelecom S.A. a fost desemnată furnizor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie. Obligațiile impuse societății Romtelecom S.A. pe aceste piețe se regăsesc în Decizia președintelui ANCOM nr. 1014/2009, respectiv în Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002, și sunt următoarele:

- 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, determinate pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung;
- 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.

Societatea Romtelecom S.A. are obligația de a oferi următoarele 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 preselectare a transportatorului (CPS);
 3. originare către numerotația Beneficiarului sau a unui terț, utilizată pentru furnizarea serviciilor de rețea inteligentă (către numerele din subdomeniile OZAB = 0800, OZAB = 0808 și către numerele de forma 116(xyz));
- b) serviciul de interconectare în vederea tranzitului comutat (simplu tranzit și dublu tranzit).

În vederea respectării **obligației de transparență**, societatea 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.

Conform **obligației de nediscriminare**, societatea 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.

Obligația de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri, impusă în sarcina societății Romtelecom S.A., se respectă prin determinarea tarifelor pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung.

Astfel, începând cu data de 1 ianuarie 2010, societatea Romtelecom S.A are obligația să respecte următoarele tarife maxime în cazul interconectării în vederea originării apelurilor la puncte fixe:

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, iar pentru furnizarea serviciului de interconectare în vederea originării apelurilor de la telefoane publice cu plată tarifele nu pot depăși:

a) 1,86 Eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel local în vederea originării apelurilor la puncte fixe;
b) 3,55 Eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel regional în vederea originării apelurilor la puncte fixe;

c) 4,24 Eurocenți/minut în cazul interconectării la nivel național în vederea originării apelurilor la puncte fixe.

Tarifele serviciilor de interconectare în vederea tranzitului comutat al apelurilor nu pot depăși:

a) pentru simplu tranzit: 0,05 Eurocenți/minut;

b) pentru dublu tranzit: 0,16 Eurocenți/minut

Respectarea **obligației privind evidența contabilă separată** se realizează prin întocmirea situațiilor financiare separate, în conformitate cu Regulamentul privind realizarea evidenței contabile separate în cadrul contabilității interne de gestiune de către societatea Romtelecom S.A., aprobat prin Decizia președintelui Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații nr. 274/2012. 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 societatea 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.

7.3. Retragera obligațiilor impuse în sarcina societății Romtelecom S.A. cu privire la furnizarea serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie. Intrarea în vigoare a retragerii obligațiilor.

Potrivit prevederilor art. 16 alin. (3) din Directiva-cadru, autoritățile de reglementare în comunicații trebuie să retragă obligațiile impuse dacă, în urma realizării unei analize, rezultă că pe piețele respective există concurență efectivă. Cu atât mai mult în cazul în care piețele reglementate nu mai prezintă caracteristici care pot justifica impunerea de măsuri *ex ante*, obligațiile specifice impuse anterior în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă trebuie retrase, astfel cum dispune și art. 93 alin. (3) teza I din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011. Prin urmare, ANCOM consideră că rezultatele aplicării „testului celor trei criterii” sunt suficiente pentru a retrage obligațiile impuse pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie.

În general, atunci când sunt retrase anumite obligații impuse în sarcina unui furnizor cu putere semnificativă, este necesar ca operatorii care au calitatea de cumpărători și sunt afectați de această măsură să cunoască din timp schimbările intervenite pe piață. Astfel, ceilalți operatori ar putea avea nevoie de o perioadă de adaptare a planurilor lor de afaceri pentru a putea răspunde posibilelor schimbări ale tarifelor serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe în rețeaua publică de telefonie a Romtelecom S.A. sau chiar încetării furnizării serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe.

ANCOM consideră că o perioadă de tranziție de un an reprezintă un termen rezonabil în care furnizorii care achiziționează în prezent servicii de origine a apelurilor la nivelul pieței de gros de la societatea Romtelecom S.A. pot negocia, pe baze comerciale, achiziționarea în continuare a acestor servicii

sau pot opta pentru contractarea lor de la operatorii de rețele alternative care oferă aceste servicii. De asemenea, o perioadă de tranziție mai mare de un an de zile nu este necesară, având în vedere că din cei 9.200 de utilizatori care aveau posibilitatea de a beneficia de servicii de telefonie la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare și preselectare la data de 31 decembrie 2012, doar 4.400 erau utilizatori activi, numărul lor fiind în continuă scădere (în anul 2008, erau aproximativ 75.000 de utilizatori). De asemenea, traficul realizat prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului sau prin intermediul cartelelor preplătite a înregistrat o evoluție negativă, de la 74 milioane minute în anul 2008 la 14,7 milioane minute în anul 2011, respectiv la 11,5 milioane în anul 2012. Astfel, se poate concluziona că impactul acestei măsuri de de-reglementare asupra utilizatorilor finali, care beneficiază în prezent de servicii de telefonie la puncte fixe în acest mod, va fi ne semnificativ, aceștia având în același timp la dispoziție alternative viabile pentru serviciile solicitate.

În concluzie, în ceea ce privește serviciile de origine a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, inclusiv serviciile de origine a apelurilor către numerele naționale nongeografice din domeniul 0ZAB= 0800 (numere cu acces gratuit pentru apelant) și către numerele de forma 116(xyz) (numere pentru servicii armonizate cu caracter social), obligațiile de transparență, nediscriminare, furnizare a anumitor servicii și acordarea accesului la anumite facilități, precum și de control al tarifelor, impuse anterior în sarcina societății Romtelecom S.A. vor fi menținute timp de un an de la intrarea în vigoare a măsurilor actuale supuse consultării publice.

În ceea ce privește obligația referitoare la controlul tarifelor, având în vedere caracterul tranzitoriu al măsurii de reglementare, considerăm că este suficientă menținerea în vigoare a nivelului actual al tarifelor timp de un an. În acest fel sunt asigurate predictibilitatea și proporționalitatea în condițiile unei reglementări pe termen scurt.

În ceea ce privește situațiile financiare separate, ANCOM are în vedere necesitatea corelării obligației de întocmire a acestora cu exercițiul financiar aferent, ținând cont de faptul că situațiile financiare sunt întocmite pentru perioada 1 ianuarie – 31 decembrie a fiecărui an.

Necesitatea de corelare a obligațiilor impuse pe piețele corespunzătoare tuturor serviciilor furnizate de rețeaua de transport reprezintă de asemenea în acest caz un element suplimentar care trebuie luat în considerare. Astfel, având în vedere că obligația privind situațiile financiare separate impusă pe piața de terminare a apelurilor la puncte fixe va expira începând cu exercițiul financiar 2013 ca urmare a finalizării modelelor de calculație a costurilor de tip LRIC pur, menținerea unei obligații identice pe piața de origine a apelurilor nu poate fi justificată după această perioadă.

7.4. Problemele concurențiale identificate la nivelul pieței relevante a serviciilor de tranzit comutat al apelurilor

Problemele concurențiale la nivelul pieței relevante a serviciilor de tranzit comutat 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 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 autoritatea de reglementare în raport cu furnizarea diverselor servicii de interconectare. Așa cum s-a putut observa în multe situații, unele dintre aceste probleme concurențiale 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 piața identificată 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 Europeni⁷³. De asemenea, poate avea loc o manifestare a puterii de piață și ca urmare a integrării pe orizontală în situația

⁷³ Poziția Comună a Grupului Reglementatorilor Europeni privind abordarea remediilor adecvate conform noului cadru de reglementare, ERG (06)33, Secțiunea 5.

în care puterea de piață este transferată de către un operator între piețe situate la același nivel al lanțului valoric⁷⁴.

7.4.1. 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 explică prin faptul 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 amănuntul⁷⁵.

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.

7.4.2. Practici anticoncurențiale exercitate prin intermediul unor factori non-tarifari

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, urmare a 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:

- furnizarea către clienții de gros a unor servicii cu o calitate diferită;
- tactici de amânare, precum nefurnizarea informațiilor necesare operatorilor alternativi în vederea realizării interconectării, prelungirea negocierilor contractelor sau furnizarea serviciilor esențiale interconectării 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.

⁷⁴ 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.

⁷⁵ 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 nesigurantă determinată de: (i) lipsa de informații și experiență cu care se confruntă operatorii alternativi în comparație cu operatorul fost monopolist, care se atenuează 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.

7.4.3. 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. În cazul în care este reglementată exclusiv obligația de a acorda accesul la o rețea publică fixă în vederea 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*.

7.5. Impunerea obligațiilor specifice în sarcina operatorilor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie

7.5.1. Principiile aplicate de ANCOM pentru stabilirea obligațiilor specifice

În procesul de selectare a obligațiilor specifice, adecvate 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, respectiv promovarea concurenței, contribuția la dezvoltarea pieței interne și promovarea intereselor utilizatorilor finali, cu respectarea principiilor prevăzute la art. 6¹ și 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. 105 alin. (4) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011 stabilește că obligațiile impuse trebuie să se bazeze pe natura problemei identificate, să fie proporționale și justificate.

7.5.1.1. Încurajarea investițiilor eficiente în infrastructură

Considerentul nr. 19 din preambulul Directivei 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*”.

Autoritatea consideră că asigurarea unui regim de interconectare eficient, transparent și riguros fundamentat este o condiție esențială pentru atingerea obiectivelor de reglementare, promovarea concurenței fiind unul dintre aceste obiective.

Atunci când impune în sarcina operatorului cu putere semnificativă pe o anumită piață obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei ori a unor facilități asociate, ANCOM ia în considerare, în conformitate cu art. 109 alin. (4) lit. a) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, „*viabilitatea tehnică și economică a utilizării sau instalării unor facilități alternative, în condițiile gradului de dezvoltare a pieței, pe baza naturii și tipului interconectării sau accesului în cauză, inclusiv viabilitatea asigurării altor forme de acces în amonte, cum ar fi accesul la canalizație*”. Astfel, având în vedere faptul că pe piața de gros a serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, pe care societatea Romtelecom S.A. a fost desemnată cu putere semnificativă, nu s-au putut contura mecanisme care să determine convergența acesteia către o piață concurențială, ANCOM are în vedere stabilirea obligațiilor specifice în așa fel încât acestea, pe de o parte, să ofere o soluție pentru problemele concurențiale identificate și, pe de altă parte, să stimuleze operarea pe piață la niveluri de cost eficiente.

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 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 concurenții lor integrați 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, precum și necesitatea de a asigura concurența pe termen lung.

De asemenea, în conformitate cu art. 110 alin. (2) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM, atunci când impune obligația de recuperare a costurilor și control al tarifelor, inclusiv obligații de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri și obligații privind implementarea unor sisteme de contabilitate a costurilor, pentru furnizarea anumitor forme de acces sau de interconectare, 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.

7.5.1.2. 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. 110 alin. (2) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, subliniază faptul că tarifele practicate pentru serviciile de acces trebuie să promoveze concurența, iar nivelul acestora trebuie să ia în considerare investiția eficientă realizată de operatorul în cauză și să permită existența unei marje rezonabile de recuperare a capitalului investit, ținând seama de riscurile specifice asociate unui proiect nou de investiții în rețea. Această abordare este confirmată de considerentul nr. 20 din preambulul Directivei privind accesul, care evidențiază 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.

7.5.1.3. Aplicarea obligațiilor specifice compatibile cu stimulentele de a investi

Este important ca reglementarea să mențină stimulentele de a investi în rețea, inclusiv în dezvoltarea acesteia, 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.

7.5.2. Obligațiile specifice propuse a fi impuse în sarcina societății Romtelecom S.A.

Având în vedere desemnarea societății Romtelecom S.A. ca furnizor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețele publice de telefonie, ANCOM propune menținerea în sarcina societății Romtelecom S.A. a obligațiilor de transparentă, nediscriminare, 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.

7.5.2.1. Obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei și a infrastructurii asociate

În conformitate cu prevederile art. 109 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, 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 tranzit național comutat al apelurilor, continuarea furnizării acestor servicii este esențială pentru a asigura furnizarea propriilor servicii cu amănuntul utilizatorilor finali. Opinia ANCOM este aceea că, în lipsa impunerii acestei obligații, Romtelecom S.A. ar avea interesul să aplice condiții contractuale abuzive sau discriminatorii care ar întârzia oferirea accesului altor operatori. Interesul 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 piețelor cu amănuntul de acces și a apelurilor la puncte fixe, ceea ce ar afecta și concurența la nivelul piețelor de gros. Un astfel de comportament ar putea fi interpretat drept refuz al accesului și ar conduce la împiedicarea unei concurențe viabile.

Prin urmare, ANCOM consideră că societatea Romtelecom S.A. trebuie să ofere accesul la propria rețea publică de telefonie fixă pentru furnizarea serviciului de interconectare în vederea tranzitului național comutat al apelurilor.

Astfel, conform art. 109 alin. (2) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM propune menținerea în sarcina societății 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 tranzitului național comutat al apelurilor, în cazul unor cereri rezonabile de acces.

În conformitate cu prevederile art. 109 alin. (3) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, 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 societății 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.

De asemenea, ANCOM consideră că societatea Romtelecom S.A. trebuie să furnizeze în continuare servicii de colocare pentru echipamentele operatorilor interconectați în vederea tranzitului național comutat al apelurilor.

În ceea ce privește legăturile de interconectare pe care societatea Romtelecom S.A. are obligația să le ofere în prezent, ANCOM consideră că aceste facilități trebuie furnizate în continuare, ca urmare a ubicuității la nivel național a rețelei operate de aceasta.

7.5.2.2. Obligația de nediscriminare

Conform art. 107 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM poate impune în sarcina operatorilor desemnați ca având putere semnificativă 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 tranzit al apelurilor, evitându-se astfel efectele negative asupra concurenței. Cât privește orice eventuale inconveniențe generate de obligația de nediscriminare, în opinia Autorității, acestea pot fi diminuate printr-o aplicare consecventă și riguroasă a obligației, în special prin aplicarea principiului nediscriminării în conformitate cu practica administrativă, asociată, de regulă, cu art. 102 din Tratatul privind Funcționarea Uniunii Europene.

ANCOM intenționează să mențină obligația de nediscriminare în sarcina societății Romtelecom S.A. pentru a preveni cazul în care ar discrimina între diferiți operatori.

Autoritatea urmărește să se asigure, în special, că Romtelecom S.A. pune la dispoziție terților servicii și informații în aceleași condiții, inclusiv în ceea ce privește calitatea. 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 societății Romtelecom S.A.

Serviciile de interconectare și informațiile puse la dispoziție de către Romtelecom S.A. trebuie furnizate respectând anumite termene și standarde de calitate echivalente între operatori. 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.

Așadar, Romtelecom S.A. va avea obligația să aplice condiții echivalente de interconectare în circumstanțe echivalente tuturor persoanelor, inclusiv persoanelor din același grup, care solicită sau care beneficiază deja de interconectarea cu rețeaua publică de telefonie pe care acesta o operează, în vederea tranzitului național comutat al apelurilor.

Această obligație este necesară pentru a nu permite Romtelecom S.A. să abuzeze de poziția dominantă pe care o deține pe piață și să influențeze condițiile concurențiale prin stabilirea unor condiții de interconectare discriminatorii.

7.5.2.3. Obligația de transparență

În conformitate cu prevederile art. 106 alin. (1) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM poate impune în sarcina operatorilor desemnați ca având putere semnificativă pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie, cu respectarea art. 105, 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 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.

Prin impunerea obligației de transparență, ANCOM vine în sprijinul industriei, asigurând transparența termenilor și condițiilor în care furnizorii pot achiziționa serviciile, permițând reducerea duratei negocierilor și limitând numărul eventualelor litigii. De asemenea, obligația de transparență asigură suportul necesar pentru monitorizarea respectării obligației de nediscriminare și permite altor furnizori să reacționeze în timp util la modificările de tarife.

Având în vedere faptul că a fost propusă menținerea obligației de nediscriminare în sarcina societății Romtelecom S.A., ANCOM propune, de asemenea, în conformitate cu prevederile art. 106 alin. (2) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, menținerea în sarcina societății 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 tranzit, în care aceste servicii vor fi oferite operatorilor, în conformitate cu dispozițiile Deciziei 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 detaliate 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.

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 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 societății Romtelecom S.A. și transmisă ANCOM.

ANCOM apreciază că este atât oportun, cât și proporțional, ca obligațiile de transparență propuse mai sus să fie impuse societății Romtelecom S.A. Autoritatea înțelege că respectarea obligațiilor menționate ar implica anumite costuri (de exemplu, costuri administrative pentru modificarea, gestionarea și publicarea ORI, precum și costuri determinate de respectarea condițiilor incluse în ORI), dar consideră că beneficiile unei transparențe mărite depășesc costurile determinate de respectarea acestor obligații. În ceea ce privește costurile administrative, 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.

Menținerea obligației de a publica o ofertă de referință pentru interconectare va facilita negocierea acordurilor de interconectare în vederea furnizării 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.

În concluzie, în opinia Autorității, menținerea în sarcina societății Romtelecom S.A. doar a obligațiilor de transparență, nediscriminare 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 societății Romtelecom S.A. pentru a asigura că tarifele aferente serviciilor de tranzit furnizate la nivelul pieței de gros sunt stabilite la un nivel eficient.

7.5.2.4. *Obligația de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri și evidența contabilă*

a) Necesitatea controlului tarifelor

Potrivit dispozițiilor art. 110 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM 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, Romtelecom S.A. putând practica tarife pentru serviciile furnizate pe piața din prezenta analiză la un nivel excesiv, cu evidente efecte anti-concurențiale, ANCOM consideră necesară menținerea în sarcina societății Romtelecom S.A. a obligației de fundamentare a tarifelor de 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 eșecul pieței identificate în cadrul prezentei analize de piață. Cel mai probabil, în lipsa reglementării, aceste tarife vor crește peste costurile eficiente, nivelul actual al tarifelor fiind rezultatul reglementării, iar nu al forțelor pieței. ANCOM este de părere că, din cauza lipsei constrângerilor competitive la nivelul prețurilor, tarifele pentru servicii de 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) 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 de tranzit național comutat al apelurilor 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

Având în vedere obiectivele Autorității de promovarea concurenței, de contribuție la dezvoltarea pieței interne și de promovare a intereselor utilizatorilor finali și 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 tranzit național comutat al apelurilor, prin intermediul unui model de calculație a costurilor de tip incremental medii, pe termen lung (denumit în continuare LRAIC+). Alegerea metodei LRAIC+ 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 către Organismul autorităților europene de reglementare în domeniul comunicațiilor electronice (OAREC)⁷⁶. Această metodologie este preferată pentru că rezultatele LRAIC+ 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, fiind considerată și în alte state ca fiind adecvată pentru atingerea obiectivelor de reglementare.

c) Revizuirea tarifelor de interconectare pentru furnizarea serviciilor 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 cu privire la reglementarea tarifelor de terminare a apelurilor telefonice în rețelele fixe și în rețelele mobile în UE identifică anumite modalități specifice de determinare a costurilor eficiente ale serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe care implică recuperarea exclusiv a costurilor incrementale pure aferente acestor servicii. Astfel, recuperarea marjei costurilor indirecte și comune care nu sunt alocate asupra serviciilor de terminare se realizează pe baza celorlalte servicii, inclusiv pe baza serviciilor de tranzit comutat al apelurilor.

În acest sens, investigarea eficientă și cu acuratețe a costurilor serviciilor 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 Romtelecom S.A..

În ceea ce privește tarifele pentru serviciile de terminare și de origine la puncte fixe, acest tip de diferențiere a tarifului a fost stabilit în trecut astfel încât să reflecte arhitectura rețelei publice de telefonie fixă de tip PSTN a Romtelecom S.A., organizată pe trei niveluri ierarhice (național, regional și local) și pentru a stimula operatorii alternativi să urce „scara investițiilor”. Cu toate acestea, în prezent, la nivel european, operatorii alternativi nu mai sunt interesați să investească cu prioritate în serviciile de voce.

În plus, în contextul rețelelor de generație viitoare, toate apelurile vor fi transportate prin intermediul subsistemului multimedia IP (IMS), prin urmare costurile nu vor mai fi dependente de nivelul rețelei la care se realizează interconectarea.

Chiar în contextul stabilirii tarifelor serviciilor de tranzit comutat al apelurilor pe baza unei combinații de tehnologii PSTN și IP, se consideră că nu se mai justifică diferențierea tarifelor în funcție de nivelul la care se realizează interconectarea.

Prin urmare, este adecvată stabilirea unui tarif unic pentru tranzitul național comutat al apelurilor.

Astfel, tariful serviciului de tranzit comutat al apelurilor va fi determinat în același timp cu tariful serviciului de terminare a apelurilor la puncte fixe, pe baza modelului LRAIC+ dezvoltat de către Tera Consultans.

⁷⁶ http://bereg.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/bereg/reports/973-bereg-report-on-the-regulatory-accounting-in-practice-2012

Până la data stabilirii tarifului pentru serviciul de interconectare în vederea tranzitului național comutat al apelurilor pe baza modelului de calculație a costurilor incrementale pe termen lung prevăzut la art. 2, tarifele maxime ce pot fi percepute de Operator pentru furnizarea serviciului de interconectare în vederea tranzitului național comutat al apelurilor nu vor putea depăși:

- a) 0,05 Eurocenți/minut în cazul interconectării în vederea tranzitului comutat – simplu tranzit;
- b) 0,16 Eurocenți/minut în cazul interconectării în vederea tranzitului comutat - dublu tranzit.

În ceea ce privește costurile legăturilor de interconectare utilizate pentru tranzitul apelurilor prin rețeaua Romtelecom S.A., în prezent acestea nu sunt incluse în tarifele aferente serviciilor de interconectare în vederea tranzitului comutat. Conform punctului de vedere exprimat de ANCOM în Sinteza observațiilor la proiectele de măsuri ale ANCOM de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe, respectiv corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile, aceste costuri trebuie suportate în mod proporțional cu traficul tranzitat de către operatorul care originează apelurile, interconectat cu Romtelecom S.A. Astfel, în ceea ce privește legăturile de interconectare utilizate pentru transportul traficului originat în rețeaua unui operator către Romtelecom S.A., spre a fi terminat în rețeaua acestuia sau în rețeaua unui terț, costul acestora va fi suportat de către operatorul care originează, proporțional cu volumul traficului tranzitat. În vederea evitării dificultăților de operaționalizare a acestui principiu, costurile legăturilor de interconectare dintre rețeaua Romtelecom S.A. și rețeaua unui terț prin intermediul cărora se transportă traficul preluat din rețeaua operatorului care originează apelurile către o altă rețea decât cea a Romtelecom S.A. vor fi calculate pe baza modelului serviciilor auxiliare de interconectare, furnizate la un punct de interconectare și vor fi incluse în tariful serviciului de tranzit național comutat al apelurilor.

d) Retragerea obligației de evidența contabilă separată

Potrivit art. 108 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 111/2011, ANCOM poate impune furnizorilor cu putere semnificativă obligații privind evidența contabilă separată. În special, Autoritatea de reglementare poate impune unui furnizor integrat pe verticală să urmărească distinct tarifele percepute la vânzarea pe piața de gros și tarifele de transfer intern, pentru a asigura, în principal, respectarea obligației de nediscriminare, pentru a împiedica subvenționarea încrucișată și practicarea de tarife excesive sau prețuri de ruinare și pentru a verifica obligația de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri. Astfel, exigența realizării unei evidențe contabile separate nu constituie o obligație specifică impusă individual, în izolare de celelalte obligații specifice, ci însoțește celelalte obligații și, în special, pe aceea de nediscriminare între condițiile oferite propriei unități de vânzare cu amănuntul și condițiile oferite celorlalți furnizori de pe piață.

Luând în considerare aceste criterii, ANCOM a analizat în același timp contextul în care va avea loc retragerea acestei obligații de pe piața serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe, începând cu data la care tarifele de terminare vor fi stabilite pe baza costurilor incrementale evitate asociate furnizării serviciilor de terminare la puncte fixe de un operator de rețele fixe, ipotetic eficient (LRIC pur), precum și de pe piața serviciilor de origine a apelurilor la puncte fixe.

În plus, tarifele aferente serviciilor de tranzit comutat al apelurilor vor fi stabilite prin intermediul modelului de calculație a costurilor LRAIC+ de tip bottom-up ale căror rezultate reflectă costurile eficiente ale furnizării serviciului.

Astfel, menținerea de către societatea Romtelecom S.A. a unor sisteme de evidență contabilă separată nu se mai poate justifica prin prisma proporționalității, ANCOM propunând retragerea obligației de evidență contabilă separată impusă în sarcina societății Romtelecom S.A. începând cu situațiile financiare aferente anului 2013.