

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

1. Introducere

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

Chestionarul supus consultării a reprezentat prima etapă de cunoaștere realizată de ANCOM asupra operatorilor mobili virtuali (MVNO), etapă destinată receptării punctelor de vedere ale industriei de comunicații electronice asupra prezenței operatorilor mobili virtuali pe piața națională de comunicații electronice și evaluării impactului pe care-l pot avea operatorii mobili virtuali asupra evoluției concurenței pe piața comunicațiilor la puncte mobile.

Setul de 11 întrebări adresat industriei de comunicații electronice prin această consultare a primit răspunsuri și comentarii de la un număr de 4 operatori de rețea mobilă, de la 7 potențiali operatori mobili virtuali, de la 2 societăți de consultanță străine și o intervenție din partea Consiliului Concurenței.

Răspunsurile primite în procesul de consultare sunt prezentate în documentul *Răspunsuri la consultarea publică privind MVNO*. (ANCOM va publica acele răspunsuri care nu sunt declarate confidențiale și o listă cu acei respondenți care nu au cerut ca detaliile răspunsurilor să fie confidențiale.)

Această sinteză prezintă răspunsurile la consultarea finalizată în luna august 2011 împreună cu considerațiile ANCOM asupra problemelor relevate de răspunsuri, precum și propunerile de realizare a unor acțiuni care să clarifice cadrul de reglementare aplicabil activității MVNO.

2. Răspunsuri primite și considerațiile ANCOM

Întrebarea 1: Sunteți de acord cu definiția operatorilor mobili virtuali (MVNO) dată în secțiunea 3 a consultării? Dacă nu, vă rugăm a sugera o definiție alternativă cu justificarea de rigoare.

Definiția propusă: Prin furnizor de rețele mobile virtuale (MVNO) se înțelege furnizorul de servicii de comunicații electronice care nu deține o licență de utilizare a frecvențelor radio, ci furnizează servicii prin utilizarea unor elemente ale unor rețele publice mobile, pe baza unor acorduri încheiate cu operatorii acestor rețele.

2.1 Un număr de 5 respondenți au exprimat acordul cu definiția propusă.

2.2 Un respondent propune: Operatorul mobil virtual (MVNO) este definit ca acea entitate care furnizează un serviciu de comunicații electronice la puncte mobile fără să dețină o licență de utilizare a frecvențelor radio și fără să dețină în mod necesar, în totalitate sau parțial, elementele dintr-o rețea publică de telefonie mobilă.

- 2.3 Un alt respondent propune: La nivel internațional un operator care: nu are drept de folosire a frecvențelor radio licențiate și nu are nici infrastructură radio cu emisie în benzile licențiate, dar are acorduri de interconectare cu operatorii mobili (MNO) din acea țară sau din străinătate este considerat Operator Virtual de Telefonie Mobilă (MVNO).
- 2.4 Un respondent a precizat acordul său cu definiția operatorului mobil virtual dată în secțiunea 3 a consultării sub condiția definirii conceptului de – elemente ale unor rețele publice mobile.

Concluzie

- 2.5 Integrând rezultatele răspunsurilor la consultare, ANCOM reține definiția:

Operatorul mobil virtual (MVNO) este definit ca acea entitate care furnizează servicii de comunicații electronice la puncte mobile, fără a deține o licență proprie de utilizare a frecvențelor radio și fără a avea în mod necesar, în totalitate sau parțial, infrastructura cerută pentru a furniza servicii de telefonie mobilă.

Întrebarea 2: Pornind de la constatările legate de ascensiunea modelelor de operatori mobili virtuali în piețele europene, considerați că este momentul adecvat pentru apariția operatorilor mobili virtuali pe piața națională de comunicații electronice?

Considerați că lansarea operatorilor mobili virtuali necesită o intervenție de reglementare sau o decizie strategică a operatorilor de rețea mobilă de a acorda acces acestor furnizori, în scopul extinderii volumului operațiunilor existente și atingerii segmentelor de piață nedeservite anterior, negociind cu operatorii mobili virtuali un contract, care să acopere toate aspectele comerciale privind accesul la rețeaua mobilă? Considerați că există bariere la intrarea pe piață a MVNO?

- 2.6 Un punct de vedere al unui operator de rețea mobilă este următorul:
O eventuală reglementare a MVNO-urilor ar presupune o intervenție a ANCOM pe piața serviciului de acces și originare a apelurilor prin intermediul rețelelor mobile. Această intervenție se poate realiza după analiza acestei piețe, fie prin impunerea unor remedii operatorului/operatorilor desemnați ca având putere semnificativă, fie prin stabilirea în sarcina operatorilor mobili a unor obligații cu ocazia acordării drepturilor de utilizare a spectrului (în anumite situații operatorii și-au asumat astfel de obligații prin oferta depusă în cadrul procesului de selecție pornind sau nu de la anumite indicații ale autorității de reglementare). Intervenția ANCOM în sprijinul MVNO-urilor nu poate fi rezultatul simplei constatări a faptului că pe alte piețe europene există MVNO-uri, dar nu și pe piața din România, deoarece apariția MVNO-urilor depinde de condițiile economice ale fiecărei piețe.

Având în vedere în special faptul că nu a fost identificat un eșec al acestei piețe, considerăm că intervenția ANCOM, indiferent de modul în care aceasta s-ar produce, nu este necesară, neputând conduce prin sine însăși la apariția MVNO-urilor în România. Reglementarea excesivă, care ar favoriza în mod nejustificat MVNO-urile va descuraja operatorii mobili să investească în dezvoltarea propriilor rețele, producând efecte contrare celor așteptate de autoritatea de reglementare.

- 2.7 Un alt punct de vedere al unui operator de rețea mobilă:
Considerăm că atât apariția operatorilor mobili virtuali pe piața națională, cât și necesitatea intervenției de reglementare sunt legate de situația existentă pe piața serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile din România.

Prețurile practicate la nivelul pieței cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte mobile sunt într-o continuă scădere, situându-se cu mult sub media europeană. Conform unor studii realizate la începutul anului 2010 aproximativ 70% din utilizatorii de servicii de comunicații electronice la puncte mobile sunt mulțumiți sau foarte mulțumiți de diversitatea și calitatea serviciilor, respectiv de numărul operatorilor care furnizează servicii pe această piață.

De asemenea, toți operatorii mobili furnizează o gamă foarte largă de servicii de comunicații electronice și care se adresează tuturor segmentelor de utilizatori finali, rata de penetrare din România la nivel de populație ajungând la 115%, la sfârșitul anului 2010.

Ținând cont de numărul ridicat al operatorilor mobili, nivelul scăzut al tarifelor practicate la nivelul pieței cu amănuntul, rata crescută de penetrare, gradul ridicat de satisfacție al utilizatorilor finali, diversitatea ofertelor de servicii de comunicații electronice furnizate la puncte mobile, precum și lipsa unor cereri ferme de acces de tip MVNO până la începutul anului 2011, considerăm că pe piața din România nu există bariere la intrarea pe piața serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile.

În ceea ce privește opțiunea de intervenție din partea ANCOM privind reglementarea accesului de tip MVNO, considerăm că nu reprezintă o măsură care ar putea fi adoptată, mai ales în condițiile în care pe piața corespunzătoare serviciilor de comunicații furnizate la puncte mobile nu există probleme concurențiale care să justifice impunerea unei astfel de măsuri. Apreciem că o astfel de măsură reprezintă o ultimă opțiune de intervenție de care dispune Autoritatea și a cărei aplicare „trebuie investigată în raport cu problemele concurențiale sesizate și cu efectele măsurilor existente”.

În situația actuală, în care nu există o predictibilitate în ceea ce privește perioada de extindere a licențelor GSM, niciun operator mobil nu va fi dispus să angajeze investiții semnificative în dezvoltarea rețelelor și serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile, existând astfel posibilitatea unui blocaj, care în mod evident va avea efecte inclusiv asupra unor posibile cereri de acces de tip MVNO, având în vedere că operatorii mobili virtuali nu dețin propriile licențe de utilizare a frecvențelor radioelectrice.

2.8 Un alt respondent propune:

Legislația în vigoare conține toate dispozițiile necesare prin care un asemenea furnizor își poate începe activitatea (autorizarea generală, resursele limitate, condițiile de acces și interconectare). Pentru motivele expuse anterior nu considerăm că este necesară o intervenție de reglementare și mai ales, credem că există suficiente elemente în legislație care sunt în favoarea intrării pe piață a unor operatori mobili de rețele virtuale, în cazul în care aceștia ar considera profitabilă o asemenea afacere pe piața națională.

În ceea ce privește o posibilă decizie strategică a operatorilor de rețele mobile, dorim să subliniem că fiecare operator își stabilește, atât pe termen scurt, precum și pe termen mediu și lung, o strategie comercială proprie, care include abordarea și elaborarea ofertelor atât pe piața de gros cât și pe cea cu amănuntul. Evident, liniile acestei strategii sunt diferite de la un operator la altul, și, în niciun caz, acestea nu pot fi comune, deoarece operatorii de rețele mobile sunt concurenți pe aceeași piață.

Considerăm că nu există bariere legale, de reglementare sau economice, la intrarea pe piața românească a operatorilor mobili virtuali. De fapt, intrarea pe piață este de obicei mai ușoară pentru operatorii mobili virtuali în comparație cu operatorii de rețele mobile, deoarece operatorii mobili virtuali evită costurile inițiale ridicate pentru achiziționarea licenței și pe cele de dezvoltare a rețelei și prin urmare, au costuri de bază mai mici. Este, desigur, un aspect important pentru fiecare viitor operator mobil virtual să își evalueze comercial intrarea, ținând seama de natura extrem de competitivă a pieței mobile și rata deja foarte mare de penetrare a acesteia.

Având în vedere cele de mai sus, considerăm cadrul de reglementare actual ca fiind favorabil pentru intrarea pe piață a oricărui operator mobil virtual și, în opinia noastră, orice modificare din punct de vedere legislativ ar acționa în direcția unei reglementări excesive.

Firește există bariere la intrarea pe piață pentru noii veniți și în fiecare industrie. Barierele la intrarea pe piață pentru operatorii mobili virtuali sunt oricum scăzute sau pot fi reduse prin alegerea modelului corect de afaceri sau prin abordarea unor segmente de nișă.

În concluzie, având în vedere mediul concurențial și prețurile determinate de concurență și pe barierele scăzute de intrare pe piață, considerăm că nu este nevoie de intervenție de reglementare în scopul lansării operatorilor mobili virtuali pe piața românească de comunicații.

- 2.9 Ceilalți respondenți, potențiali operatori mobili virtuali, consultanți și un operator de rețea mobilă au exprimat acordul lor pentru o intervenție de reglementare a Autorității Naționale de Reglementare cu scopul lansării pe piață și a evoluției pe piața mobilă a MVNO.

Alte poziții exprimate:

Considerăm că este un moment potrivit în decursul următoarelor 12 luni. Reglementarea poate fi necesară doar în sensul obligativității pentru operatori de a avea o ofertă nediscriminatorie pentru operatorii mobili virtuali. Dacă această condiție este îndeplinită, considerăm că nu există bariere la intrare.

Considerăm că nu există nici un motiv pentru care implementarea unui cadru de reglementare a furnizării de servicii în regim virtual să fie amânată.

Într-o piață dominată de ani de zile de trei mari operatori, considerăm oportună și necesară urgentarea apariției operatorilor virtuali, atât susținută de reglementări specifice cât și de operatorii de rețea mobilă, ca decizie strategică de creștere a bazei de clienți existente și a tipurilor de servicii oferite, precum și în scopul deservirii unor segmente neadresate.

În consecință, într-o piață liberalizată operatorii virtuali pot crea parteneriate profitabile cu operatorii existenți prin conceperea unui plan de afaceri și abordarea unui model de business impecabil și atractiv care să avantajeze ambele părți, creând oportunități pentru creșterea fluxurilor de venituri, atragerea de noi segmente de clienți cu costuri de marketing foarte reduse și sporirea gamei de produse și servicii oferite prin intermediul diverselor parteneriate cu furnizorii de servicii inovative, cu valoare adăugată.

Apariția în România a unui operator virtual, în momentul de față fiind singura țară din Uniunea Europeană care nu are MVNO, este influențată de politica de marketing a operatorilor de telefonie mobilă, dar mai ales de condițiile severe ale pieței. Sunt de părere că în România apariția unui MVNO trebuie să fie însoțită de beneficii unice pentru utilizatorul final, iar soluțiile tehnice și comerciale utilizate în străinătate nu vor fi folositoare în România. De aceea, societatea noastră vine cu un pachet de inovații (atât tehnice cât și comerciale) care vor avea trecere la români. Dar, pentru implementarea acestei inovații trebuie sprijin, inclusiv din partea autorităților.

Un prim pas spre apariția unui MVNO este această consultare publică.

Da este un moment adecvat și o evoluție naturală. Tot ce are de făcut ANCOM-ul este să recunoască statutul de MVNO și să implementeze măsurile de la punctul B (ANCOM ar trebui să impună un preț maxim per min/MB de date; altă idee la fel de fezabilă este ca traficul de MVNO să fie trafic de interconectare și să fie tratat ca atare) .

Argumentul principal sunt prețurile mai avantajoase pentru utilizator, creșterea concurenței, etc. De asemenea nu trebuie uitat că în România consumatorul este foarte sensibil la preț.

Un operator mobil este un exemplu în acest sens adunând peste 7 milioane de utilizatori în câțiva ani în urma unor campanii agresive de prețuri reduse. Ca rezultat final, prețul serviciilor de telefonie mobilă a scăzut pe piața românească, iar doi operatori majoritari au pierdut peste 20% din *market share*.

Da, considerăm că este momentul adecvat în vederea consolidării cadrului concurențial pe piața comunicațiilor electronice și ținând cont de interesele utilizatorilor de servicii de comunicații electronice, care au mai multe opțiuni de alegere pe piață.

Considerăm că, raportat la condițiile pieței noastre de comunicații ar fi mai adecvată intervenția autorităților române cu atribuții în domeniul reglementării, cu toate că nu sunt bariere din punct de vedere al cadrului legislativ specific comunicațiilor electronice, în vigoare în acest moment.

Este deja foarte târziu pentru MVNO să intre pe piață. Datorită faptului că trei operatori de rețea mobilă au saturat deja piața cu o penetrare de 115% va fi foarte dificil pentru un nou venit MVNO să-și câștige un loc pe această piață. MVNO va trebui să vină cu idei foarte inovative pentru a câștiga o cotă de piață, lucru care de altfel este bun pentru concurență și care va determina apariția unor servicii noi și o calitate mai bună pentru consumatorul final. Succesul unui nou venit MVNO depinde nu numai de modelul de afaceri adoptat, de un management eficient și de idei inovatoare, dar luând în considerare condițiile actuale de piață ANCOM, Consiliul Concurenței și legislația Uniunii Europene vor avea dificultăți în a impune Operatorilor de Rețea Mobilă să asigure accesul MVNO la rețeaua lor, drept parteneri de afaceri și să le respecte drepturile.

MVNO vor trebui să capete dreptul de a intra pe piața românească cât mai curând posibil.

Este deja târziu comparat cu alte țări ale Uniunii Europene luând în considerare aportul concurențial care poate fi adus pentru piața românească în domeniul comunicațiilor mobile și eliminarea monopolului/duopolului care controlează piața de comunicații mobile.

Lansarea MVNO în România implică în mod definitoriu o intervenție de reglementare.

În timpul procesului de consultare, ANCOM va stabili de asemenea termenii și condițiile relațiilor de afaceri dintre Operatorii de Rețea Mobilă și MVNO. Tarifele vor fi stabilite având în vedere condițiile curente de piață și situația concurenței pe piață.

Din experiența trecută cu doi operatori mobili în România, gândim că Operatorii de Rețea Mobilă vor fi deosebit de prudenți să încheie un acord cu mai mulți operatori mobili virtuali, acord care să fie benefic ambelor părți și să creeze concurență pe piața românească; Operatorii de Rețea Mobilă (ORM) vor folosi tactici de întârziere pentru a amâna stabilirea unor relații de afaceri MVNO – ORM.

2.10 ANCOM sintetizează din răspunsurile primite la consultare, două poziții referitoare la problemele puse în fața industriei prin întrebarea nr. 2 (momentul apariției pe piață a MVNO, barierele la intrarea pe piață, oportunitatea unei intervenții de reglementare din partea ANCOM):

- Poziția a trei operatori de rețea mobilă care consideră că acum nu este momentul apariției operatorilor mobili virtuali, argumentând prin condițiile actuale existente în România pe piața serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte mobile:
 - piață matură caracterizată de tarife foarte scăzute și implicit randamente mai scăzute și lente ale investițiilor,

- grad ridicat de utilizare a rețelilor publice de comunicații electronice la puncte mobile, ceea ce presupune investiții foarte ridicate din partea operatorilor mobili pentru acomodarea unor posibili operatori mobili virtuali,
 - lipsa predictibilității în ce privește perioada și modul de prelungire a licențelor GSM, costuri foarte ridicate înregistrate de către operatorii mobili în dezvoltarea rețelilor, mai ales în condițiile în care recuperarea acestor investiții nu este garantată.
- Poziția celorlalți respondenți, fie că sunt potențiali operatori virtuali, sau operatori de rețea mobilă, sau consultanți în telecomunicații poate fi sintetizată astfel:
- Considerăm că nu există nici un motiv pentru care implementarea unui cadru de reglementare a furnizării de servicii în regim virtual să fie amânată.
 - Într-o piață dominată de ani de zile de trei mari operatori, considerăm oportună și necesară urgentarea apariției operatorilor virtuali, atât susținută de reglementări specifice cât și de operatorii de rețea mobilă, ca o decizie strategică de creștere a bazei de clienți existente și a tipurilor de servicii oferite, precum și în scopul deservirii unor segmente de piață neadresate.
 - Într-o piață liberalizată operatorii virtuali pot crea parteneriate profitabile cu operatorii existenți prin conceperea unui plan de afaceri și abordarea unui model de business impecabil și atractiv, care să avantajeze ambele părți, creând oportunități pentru creșterea fluxurilor de venituri, atragerea de noi segmente de clienți, cu costuri de marketing foarte reduse și sporirea gamei de produse și servicii oferite prin intermediul diverselor parteneriate cu furnizorii de servicii inovative, cu valoare adăugată.
 - Apariția în România a unui operator mobil virtual, în momentul de față fiind singura țară din Uniunea Europeană care nu are MVNO, este influențată de politica de marketing a operatorilor de telefonie mobilă, dar mai ales de condițiile severe ale pieței. Suntem de părere că în România apariția unui MVNO trebuie să fie însoțită de beneficii unice pentru utilizatorul final, iar soluțiile tehnice și comerciale utilizate în străinătate nu vor fi folositoare în România.
 - Da, considerăm că este momentul adecvat în vederea consolidării cadrului concurențial pe piața comunicațiilor electronice și ținând cont de interesele utilizatorilor de servicii de comunicații electronice, care au mai multe opțiuni de alegere pe piață.
 - Considerăm că, raportat la condițiile pieței noastre de comunicații ar fi mai adecvată intervenția autorităților române cu atribuții în domeniul reglementării, cu toate că nu sunt bariere din punct de vedere al cadrului legislativ specific comunicațiilor electronice.
 - Este deja foarte târziu pentru MVNO să intre pe piață. Datorită faptului că trei operatori de rețea mobilă au saturat deja piața cu o penetrare de 115% va fi foarte dificil pentru un nou venit MVNO să-și câștige un loc pe această piață. MVNO va trebui să vină cu idei foarte inovative pentru a câștiga o cotă de piață, lucru care de altfel este bun pentru concurență și care va determina apariția unor servicii noi și o calitate mai bună pentru consumatorul final.

- Succesul unui nou venit MVNO depinde nu numai de modelul de afaceri adoptat, de un management eficient și de idei inovatoare, dar luând în considerare condițiile actuale de piață ANCOM, Consiliul Concurenței și legislația UE vor avea dificultăți în a impune Operatorilor de Rețea Mobilă să asigure accesul MVNO la rețeaua lor, să-i trateze drept parteneri de afaceri și să le respecte drepturile.
- MVNO vor trebui să capete dreptul de a intra pe piața românească cât mai curând posibil. Este deja târziu comparat cu alte țări ale Uniunii Europene luând în considerare aportul concurențial, care poate fi adus pentru piața românească în domeniul comunicațiilor mobile și eliminarea monopolului/duopolului care controlează piața de comunicații mobile.
- Lansarea MVNO în România implică în mod definitoriu o intervenție de reglementare. În timpul procesului de consultare, ANCOM va stabili de asemenea termenii și condițiile relațiilor de afaceri dintre Operatorii de Rețea Mobilă și MVNO. Tarifele vor fi stabilite având în vedere condițiile curente de piață și situația concurenței pe piață.

Concluzii

- a) Punctul de vedere al unor operatori de rețea mobilă susținut prin referirea la situația actuală a pieței de comunicații electronice din România, nu explică totuși de ce, dacă piața de comunicații este apreciată drept matură suntem pe ultimul loc în Uniunea Europeană în ce privește prezența operatorilor mobili virtuali pe piața națională.
- b) Analiza de piață pentru acces și originarea apelurilor în rețelele publice de telefonie mobilă (piața 15 din fosta Recomandare a Comisiei Europene 2003/311/EC privind piețele și serviciile de comunicații electronice relevante susceptibile de a se impune reglementări ex-ante) nu a fost finalizată cu rezultate concludente și astfel nu au fost identificați operatori cu putere semnificativă pe această piață. La ora actuală operatorii mobili nu sunt supuși unei obligații de reglementare pentru a furniza unei terțe părți, acces de gros la rețeaua lor.
- c) Totuși, astăzi, așa cum au remarcat mai mulți respondenți, piața comunicațiilor mobile este una din cele mai concentrate piețe din Europa. Indicele Herfindahl-Hirshman Index (HHI) este o măsură a concentrării pieței și este acceptat la ora actuală și folosit curent de autoritățile de reglementare în comunicații pentru a monitoriza distribuția puterii pe piață. În Raportul de date statistice al ANCOM piața de comunicații electronice în semestrului I al anului 2011, se prezintă evoluția gradului de concentrare a pieței serviciilor de telefonie furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile terestre, în funcție de cotele de piață ale operatorilor calculate pe baza numărului total de utilizatori, în perioada 30.06.2008 -31.12. 2010.¹ Valorile HHI calculate semestrial au variat în perioada 30.06.2008 - 31.12.2010 astfel: 3499, 3228, 3197, 3231, 3229, 3233. O valoare a indicelui HHI peste 1800 indică un grad mare al concentrării pieței de comunicații mobile.
- d) Majoritatea respondenților au comentat în mod favorabil apariția pe piața națională de comunicații electronice a operatorilor mobili virtuali și au considerat oportună o intervenție de reglementare a Autorității Naționale de Reglementare, care să favorizeze intrarea pe piață a operatorilor mobili virtuali.
 - Se consideră că într-o piață dominată de ani de zile de trei mari operatori mobili, apariția operatorilor mobili virtuali este oportună și necesară susținută atât de reglementări specifice cât și de operatorii de rețea mobilă, ca decizie strategică de creștere a bazei de

¹ ANCOM Raport date statistice- Piața de comunicații electronice în semestrul I 2011, pag. 43

clienți existente și a tipurilor de servicii oferite, precum și în scopul deservirii unor segmente de clienți neadresate anterior.

- Se consideră că este momentul adecvat pentru intrarea MVNO pe piață în vederea consolidării cadrului concurențial pe piața comunicațiilor electronice și ținând cont de interesele utilizatorilor de servicii de comunicații electronice, care vor avea mai multe opțiuni de alegere pe această piață.
- MVNO vor trebui să capete dreptul de a intra pe piața românească cât mai curând posibil. Este deja târziu comparat cu alte țări ale Uniunii Europene luând în considerare aportul concurențial care poate fi adus pentru piața românească în domeniul comunicațiilor mobile și eliminarea monopolului/duopolului care controlează piața de comunicații mobile.

Lansarea MVNO în Romania implică în mod definitoriu o intervenție de reglementare.

În timpul procesului de consultare, ANCOM va stabili de asemenea termenii și condițiile relațiilor de afaceri dintre Operatorii de Rețea Mobilă și MVNO. Tarifele vor fi stabilite având în vedere condițiile curente de piață și situația concurenței pe piață.

- e) ANCOM va analiza aceste propuneri și va proceda la detalierea unui cadru de reglementare flexibil pentru activitatea operatorilor mobili virtuali (MVNO) supus procedurii de consultare publică, care să nu modifice cadrul legislativ național existent în domeniul comunicațiilor electronice, cu scopul de a furniza un cadru de reglementare transparent și previzibil, care să garanteze tuturor participanților la această piață de comunicații mobile același nivel de informare.

Întrebarea 3: În ce măsură sunteți de acord cu recomandarea ca un operator mobil virtual să poată adopta oricare din modelele permise de lanțul de valoare operațional mobil (Complet, Intermediar, Simplu)?

- 3.1 Un punct de vedere exprimat de mai mulți respondenți: Opinia noastră este că un MVNO trebuie să aibă posibilitatea de a adopta oricare dintre modelele descrise în documentul publicat de către ANCOM, în funcție de propriile sale interese de business. Modelul ales va fi negociat de către MVNO și operatorul mobil tradițional și adaptat la posibilitățile tehnice ale celor doi parteneri.
- 3.2 Un alt punct de vedere: În funcție de serviciile pe care dorește să le furnizeze la nivelul pieței cu amănuntul și de cât de mult se poate implica din punct de vedere economic, tehnic și operațional, o entitate poate să aleagă oricare din modelele de operare mai sus prezentate pentru un operator mobil virtual, cu mențiunea că piața serviciilor de comunicații mobile din România este o piață matură caracterizată de tarife foarte scăzute și implicit randamente mai scăzute și lente ale investițiilor.
- 3.3 Un alt comentariu: Din punctul nostru de vedere, operatorii mobili virtuali ar trebui să aibă libertatea de a-și stabili dimensiunea afacerii proprii, precum și planurile de dezvoltare. Prin definirea a trei modele s-ar putea implementa o limitare inoportună, ținând seama de faptul că nu există un model standard de MVNO și nici o soluție tehnică standardizată. Operatorul mobil virtual trebuie să i se permită să-și personalizeze/ajusteze modelul în funcție de acordul negociat cu partenerul operator de rețea mobilă.
- 3.4 Un alt răspuns: Nu este specificat nici în standardele 3GPP, nici în cele de la ETSI, nici în recomandările celor de la GSM Association, că un MVNO trebuie „să-și aleagă” unul din cele trei modele recunoscute la nivel internațional (Reseller, Service Operator, Full-MVNO).

Astfel, un operator virtual poate începe cu orice combinație din lanțul operațional (nu neapărat trepte consecutive), restul fiind suplimentat fie de rețeaua gazdă (MNO) fie de integratorul de servicii (MVNE). Părerea noastră este că planul de afaceri și condițiile pieței la momentul respectiv de timp, dictează gradul de independență al unui MVNO.

- 3.5 Un alt punct de vedere reținut: În general condițiile de piață și strategia de investiții vor fi capabile să guverneze condițiile în care un MVNO adoptă propriul model de afaceri, dar luând în considerare reluctanța cu care operatorii de rețea mobilă partajează piața lor, reglementatorul va întări această cerință prin care MVNO va avea libertatea de a selecta metoda. ANCOM va trebui să elaboreze proceduri prin care se permite MVNO să-și selecteze propriul model de afaceri. În cazul MVNO intermediar și al MVNO simplu este vorba de investiții nesemnificative pentru operatorii de rețea mobilă.

Concluzii

Considerăm că o entitate definită ca un operator mobil virtual poate să-și aleagă oricare din modelele de operare recunoscute la nivel internațional, funcție de serviciile furnizate, de dimensiunea afacerii proprii, de planurile de investiții și condițiile pieței.

Deși există mai multe categorii de operatori mobili virtuali consultarea a cristalizat existența a trei modele de operare general acceptate, care descriu cu acuratețe gradul de utilizare a elementelor unei rețele publice de telefonie mobilă și a serviciilor ce pot fi furnizate la nivelul pieței cu amănuntul:

- **Operatorul mobil virtual simplu** (MVNO simplu) sau revânzător de servicii (*Reseller*): activitatea se concentrează pe vânzări și pe interfața cu clienții, aducând valoare adăugată prin oferte de servicii de comunicații la puncte mobile furnizate în mod tradițional însumate cu oferte care nu sunt din sectorul comunicațiilor mobile. Revânzătorul de servicii nu operează niciun element de rețea publică de telefonie mobilă ci doar achiziționează serviciile necesare la nivel de gros de la un operator de servicii, operator mobil sau de la un facilitator de rețea mobilă virtuală (MVNE);
- **Operatorul mobil virtual intermediar** (MVNO intermediar) sau operator de servicii (*Service Operator*): un model intermediar între revânzătorul de servicii și operatorul mobil virtual complet, care are controlul asupra tarifelor și a gradului de inovare a serviciilor pe care le furnizează la nivelul pieței cu amănuntul;
- **Operatorul mobil virtual complet** (Full MVNO) deține în totalitate controlul asupra propriilor servicii pe care le furnizează la nivelul pieței cu amănuntul și operează propria rețea de transport, dar nu deține o licență de utilizare a frecvențelor radio.

Întrebarea nr. 4. Vă rugăm să comentați asupra cadrului de reglementare aplicabil operatorilor mobili virtuali în contextul pieței românești de comunicații mobile. Ce condiții ar trebui respectate de operatorii de rețea mobilă, astfel ca operatorii mobili virtuali să opereze efectiv și eficient pe piața națională de comunicații mobile.

- 4.1 Trei operatori de rețea mobilă argumentează astfel: Actualul cadru legislativ este suficient pentru derularea operațiilor specifice unui MVNO: decizia ANCOM privind regimul de autorizare generală pentru furnizarea rețelelor și serviciilor de comunicații electronice, decizia ANRCTI nr. 2895/2007, care include o definiție a MVNO.

- 4.2 Operatorii mobili virtuali sunt prezenți în mai multe țări europene și își desfășoară activitatea, în general, pe baza unor acorduri (contracte) încheiate cu operatorii de rețele mobile, fără o intervenție de reglementare.
- 4.3 Un alt operator mobil consideră că este necesară definirea acestui tip de operator, acesta urmând să fie reglementat similar cu oricare alt operator mobil (tarife de interconectare reglementate, etc.). Ar fi necesar ca operatorii de rețea mobilă să aibă oferte nediscriminatorii pentru operatorii virtuali mobili, doar așa putându-se respecta principiile de concurență pe piață.
- 4.4 Comentariu ANCOM: Argumentarea operatorilor menționați mai sus, deși reliefează existența unui cadru de reglementare aplicabil operatorilor mobili virtuali ca fiind suficient, complet și favorabil pentru intrarea pe piață nu explică de ce niciun MVNO nu s-a lansat pe piața națională de comunicații mobile: operatorii de rețea mobilă majori nu au avut impusă o obligație de a semna contracte de acces cu potențialii operatori virtuali și au tergiversat semnarea contractelor cu aceștia.
- 4.5 Alte răspunsuri la această întrebare:
- Se impune elaborarea unui cod de setare și operare pentru MVNO pe care toți operatorii de rețea mobilă să fie obligați să-l semneze. Acesta ar trebui să conțină: ANCOM să impună un preț maxim per minut /MB de date; Traficul de MVNO să fie trafic de interconectare și să fie tratat ca atare. Fiecare operator să publice nivelul minim de SLA (rețea, *billing*, *customer care*), sistemele la care oferă acces operatorului virtual (adică se obligă să îi furnizeze acces la ele pe baza unor specificații de interfațare clare). Fără astfel de măsuri, operatorii mobili existenți ar putea oferi acces discreționar la rețeaua lor.
- 4.6 Opinăm că este necesară intervenția autorității naționale de reglementare în domeniul comunicațiilor prin emiterea cadrului de reglementare obligatoriu, specific acestui domeniu. Ar trebui respectate condițiile de acordare a accesului nediscriminatoriu la rețeaua operatorilor mobili, cu asigurarea condițiilor concurențiale de piață.
- 4.7 În România, operatorii de rețea mobilă trebuie să fie forțați de către autoritatea de reglementare și alte autorități să încheie acorduri cu MVNO într-un calendar de maxim 30 zile și să demareze serviciul tehnic în maxim 15 zile, care urmează semnării acordului.

Tarifele de gros agreeate între operatorul de rețea mobilă și MVNO vor trebui să fie sub tarifele de detaliu practicate de operatorul de rețea mobilă cu cel puțin 30-40%, așa încât să existe o marjă suficientă pentru MVNO să intre pe piață și să ofere serviciile lor la tarife competitive către utilizator și să-și acopere cheltuielile, în final să rămână acea marjă de profit pentru a investi în tehnologii mobile avansate. Operatorul de rețea mobilă va acomoda apelurile în roaming ale abonaților cu tarife rezonabile, care vor fi introduse din primul contract.

Concluzia ANCOM :

Detalierea de către ANCOM a unui cadru de reglementare pentru activitatea operatorilor mobili virtuali – MVNO, care să facă astfel reglementarea transparentă și predictibilă este reținută de majoritatea respondenților ca o modalitate de a clarifica aplicarea cadrului de reglementare pentru MVNO, atât pentru intrarea pe piață cât și pentru desfășurarea unei activități sustenabile de către aceștia, în acord cu legislația existentă în sectorul comunicațiilor electronice.

5. **Întrebarea nr. 5** Vă rugăm să comentați asupra recomandărilor privind aria de serviciu a operatorilor mobili virtuali și asupra legăturii dintre durata de valabilitate a licenței de utilizare a frecvențelor radio acordată operatorului de rețea mobilă și durata posibilă pentru operatorul mobil virtual de furnizare a serviciilor de comunicații electronice către utilizatorii finali.

5.1 Răspunsuri primite: Este evident că aria de serviciu a MVNO-urilor nu poate depăși aria de acoperire a rețelei operatorului mobil, iar durata furnizării serviciilor de către MVNO nu poate fi mai lungă decât durata de valabilitate a licenței operatorului mobil. Prin negociere, operatorul mobil și MVNO pot stabili durata acordului, fără a depăși însă durata de valabilitate a licențelor de utilizare a frecvențelor radio.

Având în vedere că un MVNO nu deține propriile licențe de utilizare a frecvențelor radio este evident că perioada de furnizare a serviciilor de comunicații electronice la puncte mobile de către o astfel de entitate se poate realiza doar pe perioada în care operatorului mobil i-au fost acordate drepturile de utilizare a frecvențelor radio prin intermediul licențelor.

Conform experienței comerciale se poate concluziona că este de preferat ca „ aria de serviciu autorizată” să fie stabilită prin acordul părților în cadrul contractului încheiat de acesta, pe baza ofertei puse la dispoziție de operatorul de rețea mobilă. În funcție de modelul ales de funcționare, părțile trebuie să aibă libertatea de a stabili toate aspectele comerciale. Considerăm că nu este recomandată echivalarea celor două expresii – aria autorizată de serviciu – și – aria autorizată de serviciu licențiat - deoarece, în mod clar, cele două sunt diferite tocmai prin existența unei licențe de utilizare a spectrului care este deținută de către operator. În ce privește aria de serviciu este necesar să fie luată în considerare nevoia individuală a unui operator mobil virtual și prin urmare să fie negociată comercial.

5.2 Alte puncte de vedere: Atât aria de serviciu precum și durata contractuală dintre un MVNO și un operator de rețea mobilă ar trebui să rămână la negocierea părților, în condiții nediscriminatorii oferite de operatorul de rețea mobilă.

În opinia noastră „ aria de serviciu autorizată” ar trebui să fie stabilită prin contractul încheiat între operatorul de rețea mobilă și operatorul mobil virtual. În ce privește legătura dintre durata de valabilitate a licenței de utilizare a frecvențelor radio acordată operatorului de rețea mobilă și durata posibilă de furnizare a serviciilor de comunicații electronice pentru operatorul mobil virtual, considerăm că nu se poate vorbi despre o aliniere obligatorie între cele două, contractul dintre părți putând înceta înainte de termenul până la care a fost acordată licența de utilizare a frecvențelor radio.

5.3 Considerații ANCOM : Integrând răspunsurile primite la întrebarea nr. 5, ANCOM apreciază că aria de serviciu autorizată și durata contractului dintre MVNO și operatorul de rețea mobilă trebuie să rămână la negocierea părților, pe baza unor condiții nediscriminatorii oferite de operatorul de rețea mobilă.

6. **Întrebarea nr. 6 Considerați că numărul de operatori mobili virtuali atașați unui operator de rețea mobilă trebuie restricționat? Vă rugăm să elaborați comentariul dvs. împreună cu argumentarea corespunzătoare.**

Răspunsuri primite:

- 6.1 Nu considerăm că numărul de MVNO-uri trebuie restricționat. Fiecare operator de rețea mobilă poate să decidă, în funcție de capacitățile sale disponibile numărul de MVNO-uri care pot utiliza rețeaua sa.
- 6.2 Din perspectiva noastră, numărul de operatori mobili virtuali care sunt conectați la un operator de rețele mobile nu ar trebui să fie, în nici un caz, limitat. Stabilirea unei limite poate duce la distorsiuni ale pieței prin limitarea intrării pe piață a noilor operatori (în cazul în care numărul permis de operatori noi ar fi deja atins). În cazul piețelor mature, noii operatori mobili virtuali se pot adresa noilor segmente și nișe de piață mobilă, care nu sunt de interes pentru operatorii tradiționali de rețele mobile (de exemplu din motive economice). Restricțiile privind numărul de operatori mobili virtuali ar putea afecta dorința operatorilor mobili virtuali de a lansa noi oferte, aspect care în schimb poate împiedica dezvoltarea unui grad ridicat de concurență și acoperire a pieței.
- În orice caz, având în vedere capacitatea limitată a rețelei și faptul că pentru dezvoltarea rețelei un operator ar trebui să facă investiții suplimentare, limita numărului de operatori virtuali mobili atașați la un operator de rețea mobilă trebuie să fie stabilită de către acesta, pe baza condițiilor de piață și în funcție de capacitatea rețelei, nu printr-o reglementare a ANCOM în acest sens.
- 6.3 Se recomandă ca numărul de operatori mobili virtuali atașați unui operator de rețea mobilă să nu fie restricționat în nici un fel susținând crearea unui mediu competitiv sănătos.
- 6.4 Din punctul nostru de vedere, limitarea numărului de operatori mobili atașați unui operator de rețea mobilă ar putea conduce la distorsionarea pieței, prin restricționarea intrării pe piață a unor operatori noi. Dat fiind capacitatea limitată a unei rețele mobile și faptul că dezvoltarea acestora implică investiții semnificative credem că operatorul de rețea mobilă este singurul în măsură să stabilească o limită pentru rețeaua proprie ținând cont de condițiile de piață și de nivelul investițiilor necesar a fi realizate.
- 6.5 Numărul de MVNO atașate unui operator de rețea mobilă nu va fi restricționat. Decizia va fi lăsată condițiilor de piață. Poate exista o taxă minimă pentru a deveni MVNO sau se poate cere o investiție minimă efectuată de MVNO pentru ca piața să nu fie invadată de jucători nereserioși care pot determina ca utilizatorii să sufere o slabă calitate a serviciului.
- 6.6 Considerații ANCOM: Având în vedere capacitatea limitată a unei rețele mobile și faptul că pentru dezvoltarea rețelei sale un operator va trebui să facă investiții suplimentare semnificative, limita numărului de operatori virtuali atașați la un operator de rețea mobilă trebuie să fie stabilită de acesta, pe baza condițiilor de piață și în funcție de capacitatea rețelei mobile, nu printr-o reglementare a autorității de reglementare în acest sens.

7. **Întrebarea nr. 7 Care ar trebui să fie, în opinia dvs. activitățile specifice ale celor trei modele de operatori mobili virtuali? Vă rugăm a lista aceste activități împreună cu justificarea adecvată.**

Răspunsuri primite:

- 7.1 Succesul MVNO-urilor, însemnând accentuarea concurenței pe piața de retail, depinde foarte mult de gradul de noutate al produselor propuse și de percepția utilizatorilor finali. Este necesar ca MVNO-urile să introducă pe piață oferte noi, împachetând în mod diferit minutele cumpărate la nivel de gros (prin adăugarea altor servicii, prin crearea altor oferte, etc.). Acest lucru este posibil numai în măsura în care un MVNO deține un sistem propriu de facturare.

Este de asemenea foarte important ca operatorii mobili virtuali să își creeze propria identitate, să fie percepuți de către utilizatorii finali ca entități diferite față de operatorii mobili tradiționali existenți. Pentru aceasta, operatorii mobili virtuali trebuie să prezinte un brand propriu, să își asume modalități diferite de promovare/marketing să dispună de un sistem propriu de distribuție și să asigure un serviciu de relații cu clienții.

- 7.2 Operatori virtuali simplificați (Reseller) – Cea mai mare parte a operatorilor virtuali sunt simpli distribuitori. Ei au de obicei un brand cunoscut și o infrastructură de distribuție complexă, concentrându-se asupra vânzărilor și asupra eficientizării relațiilor cu clienții. Aceștia revând serviciile operatorului de rețea mobilă la care adaugă o marjă stabilind împreună cu acesta prețurile. Astfel de operatori virtuali au control doar asupra proceselor de vânzare și de marketing și se diferențiază de obicei doar prin prețuri, prin identitatea și valoarea brand-ului. Principalele avantaje ale acestui model operațional sunt timpul scurt necesar lansării pe piață, costurile reduse de pornire și disponibilitatea operatorului de rețea mobilă de a adopta acest model, deoarece nu este perceput ca o amenințare reală pentru afacerea lor tradițională. În plus, operatorul de rețea mobilă gestionează toate datele clienților operatorului virtual.

Operatorii virtuali intermediari – se pot împărți în două subcategorii:

Operatori virtuali furnizori de servicii – adițional operatorilor virtuali simpli, acest tip de operator virtual își gestionează toate procesele legate de relațiile cu clienții și toate procesele de facturare pentru servicii oferite.

Operatori virtuali furnizori de servicii cu valoare adăugată- adițional operatorilor virtuali furnizori de servicii, acest tip de operator dispune de propria infrastructură care asigură controlul complet asupra serviciilor oferite. Acești operatori virtuali pot lansa cu ușurință servicii cu valoare adăugată VAS- *Value Added Services* precum mesageria vocală, notificare apeluri pierdute, rețele private de tip VPN.

Operatori virtuali cu structură completă- au control asupra operațiunilor, datelor și serviciilor lansate având la dispoziție inclusiv elemente de rețea (cum ar fi HLR, GMSC/MS, GGSN, SMSC, MMSC), ceea ce le oferă flexibilitate în proiectarea și implementarea unor noi servicii.

Pe termen lung acest model operațional ar putea aduce beneficii atât consumatorilor cât și operatorilor de rețea mobilă și operatorilor virtuali. Disponibilitatea limitată de frecvențe radio a dus la limitarea numărului furnizorilor de telefonie mobilă din fiecare țară, operatori care au trecut printr-un lung și costisitor proces de acordare a licențelor.

Climatul competitiv care se crează odată cu apariția operatorilor virtuali este benefic tuturor celor implicați: nou veniți, operatorii deja existenți și mai ales clienții finali.

7.3 Un operator virtual poate începe cu orice combinație din lanțul valoric operațional (nu neapărat trepte consecutive), restul fiind suplimentat fie de rețeaua gazdă fie de integratorul de servicii (MVNE). Părerea companiei este că planul de afaceri și condițiile pieței la momentul de timp respectiv dictează gradul de independență al unui MVNO. Toate cele trei tipuri de MVNO vor avea acces la servicii pe rețeaua operatorului mobil, inclusiv roaming complet. Tarifele maxime de roaming vor fi reglementate de ANCOM.

7.4 Considerații ANCOM: Majoritatea răspunsurilor sunt de acord cu cele trei modele de MVNO și cu activitățile specifice asociate acestora: a) MVNO simplificat (*Thin MVNO*); MVNO Intermediar (*Intermediate MVNO*); MVNO Complet (*Full MVNO*).

Mai mulți respondenți au făcut propunerea de a defini MVNE- *Mobile Virtual Network Enabler* societăți care au căpătat în ultimul timp un rol important în furnizarea de servicii și soluții către MVNO oferind consultanță și integrarea serviciilor pentru operatorii virtuali, dar care nu au relații cu clienții finali. ANCOM va integra în documentele de analiză sau de reglementare viitoare și definiția tip a MVNE-*Mobile Virtual Network Enabler*.

8. **Întrebarea nr. 8 ANCOM supune consultării cele două variante referitoare la alocarea numerotației pentru operatorii mobili virtuali sintetizate din analiza practicii europene și din prevederile PNN.**

Vă rugăm a comenta asupra acestor două variante cu argumentarea corespunzătoare.

8.1 Răspunsul unui operator mobil: Considerăm că ar fi util, pentru a oferi utilizatorilor finali transparență asupra calității furnizorului de servicii de comunicații mobile (operator mobil tradițional sau MVNO) ca MVNO-urile să utilizeze numere dintr-o tranșă specială.

Remarcăm totodată faptul că deținerea unor tranșe proprii de numerotație va ușura procesul de mutare a MVNO-urilor de pe rețeaua unui operator mobil pe rețeaua unui alt operator mobil. Schimbarea operatorului gazdă poate fi necesară atunci când acesta nu mai deține licența pentru utilizarea spectrului, atunci când un alt operator mobil oferă condiții mai bune (tarife, acoperire, etc.) și poate contribui la creșterea nivelului de concurență pe piața de *wholesale*. Este deci necesar ca acest proces să nu implice distorsiuni majore ale serviciului furnizat utilizatorilor finali, așa cum este schimbarea numerotației. Portarea tuturor numerelor, deși un proces simplu pentru utilizatorii finali ar presupune un efort major din partea MVNO-ului în cauză și evident riscul de a pierde o parte dintre abonați.

În cazul în care MVNO nu are mijloacele tehnice de a realiza operațiunile necesare pentru portarea numerelor, interconectarea cu alți furnizori și roaming (așa cum se întâmplă cu un MVNO în formă simplificată) aceste operațiuni pot fi realizate de către operatorul mobil tradițional care îl găzduiește.

8.2 Detalierea acestor aspecte, înainte de apariția operatorilor mobili virtuali, nu se justifică, însă, considerăm că în funcție de modul de operare ales, ambele variante referitoare la alocarea numerotației se pot implementa.

8.3 Considerăm că trebuie permise ambele modele, la alegerea viitorilor MVNO. Modelul în care MVNO deține licențe de numerotație poate fi dorit de operatorii existenți, care au deja acorduri de interconectare, infrastructură și resurse de numerotație, în timp ce modelul în care problemele legate de gestiunea resurselor de numerotație rămân în sarcina operatorului de rețea mobilă ar facilita accesul pe piață a unor operatori virtuali „*greenfield*”.

- 8.4 Răspunsul unui potențial MVNO: Prima opțiune, respectiv asigurarea alocării numerotației, portabilitatea numerelor, interconectarea cu alți furnizori de servicii și roaming-ul pentru operatorii mobili virtuali de către operatorul de rețea mobilă partener presupune costuri mult mai reduse pentru operatorul virtual.

În schimb, a doua opțiune, respectiv asigurarea alocării către operatorii mobili virtuali a blocurilor de numere din tranșele de numere disponibile (070 XXXXXXX) cu asigurarea cerințelor legate de portabilitatea numerelor, interconectarea cu alți furnizori și a roaming-ului internațional de către operatorul mobil virtual le oferă acestora din urmă flexibilitate, control și siguranță. Dispunând de propriul repozitoriu de gestionare a datelor SDM (*Subscriber Data Management*) aceștia devin independenți de operatorul de rețea mobilă partener, având opțiunea de a schimba operatorul de rețea partener, în cazul în care apar neînțelegeri de orice tip.

- 8.5 Decizia de a folosi numerotația și celelalte obligații aparține strict de MVNO, din moment ce investițiile necesare în lansarea unui operator mobil virtual nu vin din partea rețelei gazdă, și nici din partea autorităților (până și echipamentele necesare interceptării în cadrul legal sunt pe cheltuiala noului operator, fie el virtual sau nu). Dacă noul operator virtual nu vrea să investească o sumă mare de bani, atunci el apelează la numerotația rețelei gazdă, la cartelele SDIM comandate tot de rețeaua gazdă (în acest caz nemaifiind nevoie de HRL), la MSC-ul rețelei gazdă (nemaifiind nevoie de Softswitch și de Media Gateway), la soft-ul de facturare al rețelei gazdă (nemaifiind nevoie de server de *billing*, CRM), etc.
- 8.6 Operatorul virtual să poată alege neîngrădit între cele două variante. Cu mențiunea, că dacă se merge pe varianta a), operatorul mobil să fie obligat prin codul de setare și operare MVNO să asigure acces neîngrădit la partenerii săi pentru operatorul virtual și la tarife reglementate. Operatorul virtual oricum nu ar avea resurse (în majoritatea cazurilor) să se ocupe de acorduri de roaming și de interconectare mai ales dacă vine dintr-o zonă de retail.
- 8.7 Seems correct the decision of either taking numbering plan from MNO or being allotted by ANCOM shall be left to the MVNO. In either case if MVNO at any time would like to change partner MNO, the MVNO shall be allowed full freedom and flexibility to change its partner MNO and also full number portability and could take his set of number to a new MNO within a very short period of time so that the end user's services are not interrupted. This period of time could be as short period as 24-48 hours so that the end user client does not suffer due to this issue.
- 8.8 Concluzii ANCOM: ANCOM reține ambele variante referitoare la alocarea numerotației pentru operatorii mobili virtuali: În cazul MVNO în formă simplificată sau în cazul în care MVNO nu are mijloacele tehnice de a realiza operațiunile necesare pentru portarea numerelor, interconectarea cu alți operatori și roaming, aceste operațiuni pot fi realizate de către operatorul de rețea mobilă care îl găzduiește.

A doua opțiune, respectiv asigurarea alocării către operatorii mobili virtuali a blocurilor de numere din tranșele de numere speciale disponibile (070XXXXXXX) cu asigurarea cerințelor legate de portabilitatea numerelor, interconectarea cu alți furnizori și a roamingului de către MVNO oferă acestora flexibilitate, control și siguranță. Această opțiune este lăsată la latitudinea MVNO, care prin planul său de afaceri are anumite resurse investiționale pentru infrastructura de rețea.

9. **Întrebarea nr.9 Care considerați că este cea mai bună cale de a proteja utilizatorii în ce privește continuitatea serviciului și aplicarea planului tarifar?**

9.1 Răspunsul unui operator de rețea mobilă: Suntem de acord că este importantă protejarea interesului utilizatorilor finali. Partea responsabilă, cea care deține contractul clientului ar trebui să fie, de asemenea, responsabilă din punct de vedere legal de menținerea sau încetarea furnizării serviciilor către utilizatorii finali. În cazul unui litigiu între un operator de rețea mobilă și un operator mobil virtual ar trebui să fie asigurată continuitatea furnizării serviciilor către utilizatorii finali. Mecanismele de soluționare a disputelor sunt de obicei definite în cadrul contractului încheiat între cei doi parteneri iar acestea sunt rezolvate, de cele mai multe ori, pe cale amiabilă (prin negocieri) sau prin mijloace extrajudiciare, fără ca furnizarea serviciilor față de utilizatorul final să fie afectată.

Pe de altă parte însă nu putem fi de acord cu continuarea furnizării de servicii în cazul în care, din diverse motive posibile, operatorul mobil virtual încetează furnizarea acestora, deoarece acest lucru ar implica faptul ca operatorul de rețea mobilă să preia obligațiile contractuale față de utilizatorul final, situație ce ar fi în contradicție inclusiv cu principiul încheierii contractului pe baza acordului părților. Prin urmare, este necesar ca această posibilitate să fie exclusă.

Totuși, o soluție în acest caz poate fi reprezentată de oferirea unui contract diferit de către operatorul de rețea mobilă către utilizatorii finali, asupra căruia, de asemenea, trebuie să existe acordul părților.

9.2 Răspunsul unui potențial MVNO: În opinia noastră în cazul unei dispute între operatorul mobil virtual și operatorul de rețea mobilă partener, utilizatorul final nu ar trebui să fie afectat, acestuia urmând a i se asigura continuitatea furnizării serviciului. Modalitățile de stingere a disputelor sunt de regulă definite în contractul încheiat între părți, de cele mai multe ori acestea soluționându-se pe cale amiabilă, fără să fie afectată furnizarea serviciului față de utilizatorul final. În cazul în care operatorul mobil virtual încetează furnizarea serviciului din diverse motive, preluarea obligațiilor contractuale față de utilizatorul final nu trebuie să revină operatorului de rețea mobilă. Operatorii de rețele mobile ar putea oferi, în acest caz, un nou contract utilizatorilor finali, care să fie încheiat pe baza acordului de voință al părților.

9.3 Răspunsul unui potențial MVNO: Considerăm că ambele cazuri prezentate trebuie tratate prin intermediul contractului dintre un MVNO și un operator de rețea mobilă, nefiind necesară o reglementare specială în acest sens.

Mecanismele specifice pieței libere se aplică și în acest caz.

9.4 Considerații reținute de ANCOM: Pentru protecția utilizatorilor finali în caz de dispută dintre MVNO și operatorul de rețea mobilă partener, operatorul de rețea mobilă nu va proceda la deconectarea clienților MVNO în nici o circumstanță. Autoritatea de reglementare se va sesiza asupra cazului și va încerca rezolvarea disputei pe baze amiabile. În cazul în care nu se ajunge la rezolvarea litigiului dintre părți, clientul utilizator final nu va fi afectat de o asemenea dispută și serviciul furnizat de MVNO către utilizatorul final va continua conform condițiilor din ultimul acord.

10. **Întrebarea nr.10 Care vor fi liniile directoare specifice pentru fuziunea și achiziționarea operatorilor mobili virtuali ?**

10.1 Răspunsuri primite:

Fuziunea și achiziționarea MVNO-urilor nu ar trebui să fie supusă unui regim legal diferit față de fuziunea sau achiziția celorlalți operatori, impactul produs pe piață fiind cel mult similar.

Considerăm necesar și suficient ca achiziția unui operator mobil virtual și fuziunea cu un alt operator mobil virtual să respecte prevederile legislației în vigoare în domeniul concurenței.

Față de aceasta nu ar trebui să existe nici o restricție suplimentară în ce privește fuziunile și achizițiile. Experiența a indicat că în acest caz consolidarea este o dezvoltare firească a pieței. Aceasta nu alterează concurența sau ofertele și nu limitează intrarea pe piață a unor noi concurenți. Efectele generale asupra societăților achiziționate pot fi descrise prin:

- Achiziționarea companiilor cu păstrarea identității și ofertelor acestora, dar includerea acestora în portofoliul cumpărătorului;
- Consolidările la nivelul întregii piețe nu au afectat concurența într-un mod negativ, însă au permis operatorilor să își crească eficiența netă și avantajele de scară;
- Consolidarea nu a stopat intrările noi pe piață;
- În UE fuziunile și achizițiile nu s-au limitat doar la operatorii mobili (furnizorii de internet au fost, de asemenea, achiziționați).

10.2 Nu considerăm că sunt necesare condiții speciale, fuziunea sau achiziția sunt operațiuni curente ce fac parte din mecanismele pieței concurențiale, libere.

Considerăm poziția ANCOM corectă, referitoare la supunerea fuziunilor și achizițiilor de operatori virtuali la cadrul legislativ prezent, fără precizări suplimentare.

10.3 Considerațiile ANCOM: Reținem punctul de vedere ca fuziunile și achizițiile operatorilor mobili virtuali (MVNO) să fie guvernate de condițiile de piață liberalizată.

În cazul unei fuziuni și achiziții dintre un MVNO și un operator de rețea mobilă pentru a păstra caracterul concurențial al pieței, procesele vor fi analizate de Consiliul Concurenței.

11 **Întrebarea nr. 11 Alte probleme relevante pe care doriți a le supune analizei, sau alte comentarii cu prilejul consultării preliminare privind condițiile existenței operatorilor mobili virtuali pe piața națională de comunicații mobile.**

11.1 Ca o concluzie a observațiilor detaliate mai sus, dorim să reiterăm condițiile actuale existente în România pe piața serviciilor de comunicații electronice furnizate la puncte mobile:

- piață matură caracterizată de tarife foarte scăzute și implicit randamente mai scăzute și lente ale investițiilor,
- grad ridicat de utilizare a rețelelor publice de comunicații electronice la puncte mobile, ceea ce presupune investiții foarte ridicate din partea operatorilor mobili pentru acomodarea unor posibili operatori mobili virtuali,
- lipsa predictibilității în ce privește perioada și modul de prelungire a licențelor GSM, costuri foarte ridicate înregistrate de către operatorii mobili în dezvoltarea rețelelor, mai ales în condițiile în care recuperarea acestor investiții nu este garantată.

- 11.2 În realizarea analizei asupra subiectului privind operatorii mobili virtuali, ANCOM ar trebui să ia în considerare, de asemenea și caracteristicile pieței românești. Piața este extrem de competitivă, cu consumatori care beneficiază de tarife în scădere. Veniturile operatorilor sunt, de asemenea, sub presiunea măsurilor de reglementare europene și naționale (Regulamentul privind serviciile de roaming, Deciziile privind tarifele de terminare apeluri, etc.). Acest lucru nu este în măsură să permită operatorilor de rețele mobile o recuperare, într-un timp rezonabil a investițiilor realizate până în prezent și va bloca în continuare investițiile viitoare. Operatorii depun eforturi să ofere servicii la tarife competitive și cu o calitate ridicată, iar Autoritatea Națională de Reglementare ar trebui să le acorde sprijin prin reducerea intervenției sale.
- 11.3 Calitatea serviciului este o problemă între operatorul mobil virtual și client, care trebuie transferată integral în contractul operator virtual – operator de rețea mobilă. ANCOM ar trebui să stipuleze acest lucru în codul de setare și operare MVNO. Nu poți tu ca MVNO să fi răspunzător de calitatea unor echipamente/buna funcționare, când ele aparțin operatorului de rețea mobilă.
- 11.4 Comments: Since telecom market is the backbone of all businesses and economy growth in the world, regulators shall do all that is possible to make it affordable for end users and businesses. To make telecom market competitive in Romania, MVNO's shall be started quickly and governed by ANCOM rules and regulation. While drafting final documents, ANCOM shall keep in mind the following important points.
1. MNO's should have limited time to sign the contracts with the MVNO's and to implement their services.
 2. Tariffs between MNO's and MVNO's to be able to enter the market and to survive.
 3. MNO's should be obliged to give access to all the services to partner MVNO's including SMS, 112 emergency services, Premium rate services and 3G services.
 4. MVNO's should have full access on its respective MNO's network with competitive tariffs.
- Important: One of the way MVNO's can bring value to a country and to sustain their business case is by working on bringing down very high Roaming and International calling tariffs, which are currently sky rocketed.

-----/-----