

**REFERAT DE APROBARE**  
**la măsurile Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații de**  
**identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante cu amănuntul corespunzătoare**  
**serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe**

## CUPRINS

<b>Capitolul I – Introducere</b>	<b>3</b>
1.1. Cadrul legislativ. Scopul demersului de identificare și analiză a piețelor cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri. Perioada de timp acoperită de analiza de piață.	3
1.2. Scurtă descriere a pieței serviciilor de telefonie furnizate la puncte fixe din România. Principalii indicatori de caracterizare a pieței cu amănuntul.	7
1.2.1. Ratele de penetrare a serviciilor de telefonie la puncte fixe la nivel de populație/gospodării și gradul de digitalizare al rețelelor	7
1.2.2. Măsuri de reglementare în vigoare care influențează în mod direct sau indirect serviciile de telefonie furnizate la puncte fixe la nivelul pieței cu amănuntul	8
1.2.3. Structura pieței serviciilor de telefonie la puncte fixe	11
<b>Capitolul II - Piețele relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe</b>	<b>16</b>
2.1. Considerații cu privire la metodologia utilizată pentru definirea piețelor relevante	16
2.2. Serviciile de acces furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul	17
2.2.1. Identificarea pieței relevante a produsului	17
2.2.2. Piața geografică relevantă	34
2.2.3. Concluzii cu privire la piețele relevante identificate	40
2.3. Serviciile de apeluri furnizate la puncte fixe	40
2.3.1. Identificarea pieței relevante a produsului	40
2.3.2. Piața geografică relevantă	72
<b>Capitolul III - Analiza situației concurențiale pe piața relevantă a serviciilor de acces la puncte fixe</b>	<b>74</b>
3.1. Cadrul legal	74
3.1.1. Cota de piață și stabilitatea acesteia	74
3.1.2. Bariere la intrarea pe piață și evaluarea concurenței potențiale (absența concurenților potențiali)	77
3.1.3. Puterea de contracarare a utilizatorilor	79
3.1.4. Concluzii	79
3.2. Impunerea obligațiilor specifice în sarcina furnizorului cu putere semnificativă	80
3.2.1. Cadrul legal	80
3.2.2. Principii aplicate de ANCOM pentru stabilirea remediilor	81
3.2.3. Obligații în vigoare în sarcina furnizorului cu putere semnificativă	82
3.2.4. Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței serviciilor de acces la puncte fixe	83
3.2.5. Analiza eficienței obligațiilor impuse la nivelul piețelor de gros pentru promovarea concurenței pe piețele cu amănuntul	85
3.2.6. Eficiența obligațiilor impuse în conformitate cu dispozițiile art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003 pentru asigurarea concurenței pe piețele cu amănuntul identificate	87
3.2.7. Obligații specifice propuse a fi impuse în sarcina furnizorului cu putere semnificativă	87
3.2.8. Retragera anumitor obligații impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A	89
<b>Capitolul IV - Analiza situației concurențiale pe piețele relevante ale serviciilor de apeluri la puncte fixe</b>	<b>93</b>
4.1. Aplicarea „testului celor trei criterii” în vederea identificării unor piețe relevante susceptibile pentru reglementare <i>ex ante</i>	93
4.1.1. Cadrul legal	93
4.1.2. Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață	94
4.1.3. Dinamica pieței – tendința către concurență efectivă	100
4.1.4. Eficiența aplicării legii concurenței	109
4.1.5. Concluzii cu privire la aplicarea „testului celor trei criterii”	110
4.2. Obligații specifice în sarcina furnizorului cu putere semnificativă	111
4.2.1. Măsuri de reglementare în vigoare în sarcina S.C. Romtelecom S.A. pe piețele de apeluri la puncte fixe	111
4.2.2. Retragera obligațiilor impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A.	111
4.2.3. Intrarea în vigoare a retragerii obligațiilor	112

# Capitolul I

## Introducere

### **1.1. Cadrul legislativ. Scopul demersului de identificare și analiză a piețelor cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri. Perioada de timp acoperită de analiza de piață.**

Ca urmare a aderării României la Uniunea Europeană la data de 1 ianuarie 2007, Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații (denumită în continuare *ANCOM* sau *Autoritatea*) are obligația, în conformitate cu prevederile 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 (*Directiva-cadru*), transpuse în legislația națională prin dispozițiile Capitolului V din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002 privind cadrul general de reglementare a comunicațiilor, aprobată, cu modificări și completări, prin Legea nr. 591/2002, cu modificările și completările ulterioare, de a proceda la definirea și analizarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice din România susceptibile de a fi reglementate *ex ante*.

În acest demers, ANCOM trebuie să țină seama de recomandarea Comisiei Europene privind piețele relevante ale produselor și serviciilor din sectorul comunicațiilor electronice susceptibile de a fi reglementate *ex ante* în conformitate cu Directiva-cadru, adoptată în temeiul art. 15 alin. (1) din Directiva-cadru, precum și de instrucțiunile Comisiei Europene pentru efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață în conformitate cu cadrul de reglementare comunitar pentru rețele și servicii de comunicații electronice, adoptate în temeiul art. 15 alin. (2) din Directiva-cadru. Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice care pot face obiectul unei reglementări *ex ante*, în conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice, adoptată în anul 2003, a fost înlocuită de Recomandarea Comisiei Europene 2007/879/CE privind piețele relevante de produse și de servicii din sectorul comunicațiilor electronice care pot face obiectul unei reglementări *ex ante*, în conformitate cu Directiva 2002/21/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind un cadru de reglementare comun pentru rețelele și serviciile de comunicații electronice (*Recomandarea CE*), publicată în Jurnalul Oficial al Comunității Europene la data de 28 decembrie 2007. Instrucțiunile Comisiei Europene 2002/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 (*Instrucțiunile CE*) au fost adoptate în anul 2002 și publicate în Jurnalul Oficial al Comunității Europene la data de 11 iulie 2002. Suplimentar, pentru definirea unor piețe relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante*, diferite de cele incluse în Recomandarea CE, potrivit prevederilor art. 2 și, respectiv, recitalului 17 din Recomandarea CE, ANCOM trebuie să verifice îndeplinirea „testului celor trei criterii”<sup>1</sup>.

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

---

<sup>1</sup> În vederea identificării unor piețe relevante diferite de cele incluse în Recomandarea CE, autoritățile naționale de reglementare trebuie să analizeze dacă sunt îndeplinite, în mod cumulativ, următoarele criterii: existența unor bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață (de natură structurală sau legală); lipsa caracteristicilor pieței analizate care să determine evoluția acesteia către concurență efectivă (acest criteriu se analizează chiar și în condițiile existenței unor bariere ridicate la intrarea pe piață); doar aplicarea legislației din domeniul concurenței nu este suficientă pentru rezolvarea problemelor concurențiale identificate.

România, a 9 piețe relevante specifice<sup>2</sup> la nivel de gros<sup>3</sup> și a 10 piețe relevante specifice la nivel cu amănuntul<sup>4</sup>. Analizele de piață realizate de Autoritate au reflectat situația concurențială existentă pe piața de comunicații electronice din România în perioada scursă de la liberalizare și au ținut cont de Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE și Instrucțiunile CE. Măsurile de reglementare *ex ante* aplicate furnizorilor cu putere semnificativă identificați pe aceste piețe au fost impuse în conformitate cu legislația națională armonizată cu prevederile cadrului de reglementare comunitar pentru sectorul comunicațiilor electronice, urmărind atingerea obiectivelor fundamentale stabilite prin Ordonanța de urgență a Guvernului nr.79/2002: promovarea concurenței, încurajarea investițiilor eficiente în infrastructură și protecția drepturilor și a intereselor utilizatorilor.

Începând cu anul 2007, Autoritatea a reluat analizele de piață în sectorul comunicațiilor electronice, demers care cuprinde revizuirea definițiilor piețelor relevante existente sau definirea unor noi piețe relevante, analizarea situației concurențiale pe aceste piețe în sensul determinării eventualelor furnizori cu putere semnificativă și revizuirea măsurilor de reglementare (ceea ce implică, după caz, menținerea, retragerea sau modificarea obligațiilor impuse sau impunerea de noi obligații). Suplimentar față de parcurgerea la nivel național a procedurii de consultare publică stabilite prin dispozițiile art. 50 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr.79/2002, adoptarea deciziilor ANCOM pe baza analizelor de piață urmează să se realizeze cu respectarea procedurii de consultare europeană prevăzute la art. 34<sup>1</sup> din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, care transpune dispozițiile art. 7 din Directiva-cadru. Astfel, după încheierea perioadei de consultare publică națională, ANCOM urmează să notifice Comisiei Europene și autorităților naționale de reglementare din celelalte state membre ale Uniunii Europene măsura propusă în cazul fiecărei analize de piață efectuate, care va cuprinde definiția/definițiile piețelor relevante identificate, concluziile analizei de piață, în sensul existenței sau inexistenței unor furnizori cu putere semnificativă, precum și măsurile pe care intenționează să le adopte pe piața/piețele în cauză.

Comisia Europeană și celelalte autorități de reglementare pot transmite ANCOM comentarii și observații în termen de o lună de la data notificării. Comisia Europeană analizează măsura propusă și transmite ANCOM opinia sa, care se publică și pe pagina de internet a Comisiei. ANCOM are obligația ca, în momentul adoptării măsurilor propuse, să țină seama de observațiile și comentariile primite. Mai mult, dacă măsura notificată are ca obiect identificarea unei piețe relevante diferite de cele prevăzute în Recomandarea CE sau determinarea situației concurențiale pe o piață relevantă și această măsură ar afecta comerțul între statele membre, iar Comisia Europeană consideră că măsura propusă ar crea o barieră pentru piața unică sau că există rezerve serioase în privința compatibilității acesteia cu dreptul comunitar, în special cu obiectivele autorității de reglementare, atunci ANCOM nu va putea adopta măsura notificată pentru o perioadă de două luni. În această perioadă, Comisia Europeană poate adopta o decizie prin care să solicite ANCOM retragerea măsurii propuse.

În conformitate cu noua procedură, Autoritatea a realizat analizele de piață corespunzătoare piețelor relevante ale serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețele publice de telefonie operate de 38 de furnizori (corespunzătoare pieței nr. 3 din Recomandarea CE). Măsurile au fost notificate Comisiei Europene, care și-a exprimat acordul cu privire la acestea printr-o scrisoare de răspuns (*EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Grefe(2008)*

---

<sup>2</sup> În înțelesul Regulamentului privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, o piață relevantă specifică reprezintă o piață relevantă din sectorul comunicațiilor electronice, ale cărei caracteristici pot justifica impunerea unor obligații specifice în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe piață.

<sup>3</sup> (1) Piața accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului apelurilor; (2-5) piețele accesului la rețelele publice de telefonie mobilă în vederea terminării apelurilor; (6) piața furnizării accesului necondiționat, total sau partajat, la bucla locală constituită dintr-o pereche de fire metalice torsadate, în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă și de servicii de telefonie destinate publicului la puncte fixe; (7) piața furnizării accesului de tip „bitstream” la bucla locală constituită dintr-o pereche de fire metalice torsadate, fibră optică sau cablu coaxial și la bucla locală radio, în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă; (8) piața furnizării serviciilor de linii închiriate–segmente terminale; (9) piața furnizării serviciilor de linii închiriate–segmente de trunchi.

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

D/203930 - RO/2008/0774). Pe baza observațiilor transmise de persoanele interesate, de Consiliul Concurenței și de Comisia Europeană, măsurile au fost finalizate și adoptate în luna august 2008.

Ulterior, s-a realizat analiza și au fost impuse măsuri de reglementare pe piețele relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile în rețelele publice de telefonie operate de 5 furnizori (corespunzătoare pieței nr. 7 din Recomandarea CE). Pe baza scrisorii de răspuns din partea Comisiei Europene, (*EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Greffe(2009) D/1275 - RO/2009/0878*), a punctului de vedere al Consiliului Concurenței și a observațiilor transmise în perioada de consultare publică, Autoritatea a adoptat, în luna aprilie 2009, măsurile de reglementare pe aceste piețe relevante.

De asemenea, a fost finalizată și analiza corespunzătoare piețelor relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante* în ceea ce privește serviciile de transmisie în format analogic prin intermediul sistemelor radioelectrice terestre a serviciilor publice de programe de televiziune și radiodifuziune, precum și analizarea situației concurențiale pe piețele astfel definite, în sensul determinării eventualilor furnizori cu putere semnificativă și impunerea obligațiilor corespunzătoare în sarcina acestora (corespunzătoare pieței nr. 18 din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE). Măsurile au fost notificate Comisiei Europene, care și-a exprimat acordul cu privire la acestea printr-o scrisoare de răspuns (*EC's comments pursuant to Article 7(3) of Directive 2002/21/EC – SG-Greffe (2009) D/1026 – RO/2009/0876*). Pe baza observațiilor transmise de persoanele interesate, de Consiliul Concurenței și de Comisia Europeană, ANCOM a finalizat și a adoptat aceste măsuri în luna martie 2009.

În prezent, se află în curs de revizuire piețele relevante susceptibile de a fi reglementate *ex ante* corespunzătoare serviciilor de acces la elemente de infrastructură (accesul total sau partajat la bucla locală, respectiv la infrastructura de canalizație) și serviciilor de acces la servicii în bandă largă (inclusiv accesul de tip „bitstream” la bucla locală), în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă sau/și de servicii de telefonie destinate publicului la puncte fixe, precum și a celor corespunzătoare serviciilor de linii închiriate.

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 și serviciile de apeluri furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul, precum și analizarea situației concurențiale pe piețele astfel definite, în sensul determinării eventualilor furnizori cu putere semnificativă, și stabilirea măsurilor de reglementare necesare pe piețele analizate, în lumina evoluțiilor înregistrate la nivelul sectorului comunicațiilor electronice din România în perioada 2004 – 2008.

Perioada de timp avută în vedere de ANCOM până la efectuarea următoarei revizuii a definițiilor piețelor relevante și analizei de piață (orizontul de timp al analizei) în ceea ce privește serviciile de acces și serviciile de apeluri furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul este de cel mult 2 ani de la data adoptării și intrării în vigoare a măsurilor supuse consultării publice.

Având în vedere evoluția, structura și caracteristicile pieței serviciilor de telefonie la puncte fixe din România, în particular în perioada 2007 - 2008 (odată cu introducerea soluțiilor de telefonie la puncte fixe de către furnizorii de servicii de telefonie mobilă), ANCOM va monitoriza îndeaproape evoluția situației concurențiale pe aceste piețe, activitatea furnizorilor cu putere semnificativă de piață, precum și respectarea obligațiilor impuse acestora. Dacă în urma monitorizării va constata că situația s-a schimbat în mod semnificativ în perioada imediat următoare (în sensul modificării semnificative 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 sau 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.

Potrivit formei actuale a Recomandării CE, este considerată piață cu amănuntul relevantă piața serviciilor de acces furnizate la puncte fixe în rețele publice de telefonie<sup>5</sup>, în timp ce piețele serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul, corespunzătoare piețelor nr.2-6 din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE, nu mai constituie piețe relevante care pot face obiectul unei reglementări ex ante, decât în situația în care există condiții naționale specifice de natură legală sau economică care justifică devierea de la Recomandarea CE. În acest caz, ANCOM trebuie să dovedească îndeplinirea „testului celor trei criterii”.

În ceea ce privește piețele relevante corespunzătoare serviciilor de telefonie la puncte fixe din România, în perioada 2004 - 2005, S.C. Romtelecom S.A. a fost identificată ca furnizor cu putere semnificativă pe următoarele zece piețe relevante cu amănuntul (corespunzătoare serviciilor analizate):

(1) Piața furnizării accesului la un punct fix la o rețea publică de telefonie pentru persoane fizice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1331/2004);

(2) Piața furnizării accesului la un punct fix la o rețea publică de telefonie pentru persoane juridice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1332/2004);

(3) Piața apelurilor locale la puncte fixe pentru persoane fizice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1333/2004);

(4) Piața apelurilor locale la puncte fixe pentru persoane juridice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1334/2004);

(5) Piața apelurilor naționale la puncte fixe pentru persoane fizice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1335/2004);

(6) Piața apelurilor naționale la puncte fixe pentru persoane juridice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1336/2004);

(7) Piața apelurilor internaționale la puncte fixe pentru persoane fizice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1337/2004);

(8) Piața apelurilor internaționale la puncte fixe pentru persoane juridice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1338/2004);

(9) Piața apelurilor la puncte fixe către rețele publice de telefonie mobilă pentru persoane fizice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1341/2004);

(10) Piața apelurilor la puncte fixe către rețele publice de telefonie mobilă pentru persoane juridice (conform Deciziei președintelui ANRC nr. 1249/2005).

Prezentul document cuprinde concluziile ANCOM cu privire la piețele relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe, rezultatele analizei piețelor relevante, determinarea eventualilor furnizori cu putere semnificativă și stabilirea remediilor adecvate care să rezolve problemele concurențiale identificate de către Autoritate. În acest sens, Autoritatea a cercetat evoluția principalilor indicatori de piață și a efectuat o serie de studii de piață, atât în rândul utilizatorilor finali de servicii de telefonie la puncte fixe<sup>6</sup>, cât și în rândul furnizorilor de rețele și/sau de servicii de comunicații electronice<sup>7</sup>, pentru a obține informații complete și corecte, care să reflecte cu acuratețe realitatea pieței românești de comunicații electronice. Rezultatele studiului realizat de Autoritate în rândul furnizorilor au fost completate sau actualizate cu datele de piață corespunzătoare celui de-al doilea semestru al anului 2008.

---

<sup>5</sup> Corespunzătoare pieței nr.1 din Recomandarea CE.

<sup>6</sup> Studii privind piața serviciilor de telefonie la puncte fixe realizate în rândul utilizatorilor finali, persoane fizice și juridice, de către Gallup România, în perioada mai – iunie 2008, pe eșantioane reprezentative la nivel național.

<sup>7</sup> În primul trimestru al anului 2008, ANCOM a transmis furnizorilor de rețele și/sau servicii de comunicații electronice un chestionar care a vizat serviciile de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie furnizate și, respectiv, achiziționate de alți furnizori în vederea comercializării către utilizatorii finali a serviciilor de telefonie, precum și categoriile de servicii de telefonie furnizate la puncte fixe, la nivelul piețelor cu amănuntul – atât servicii de acces la rețea și servicii de apeluri, cât și servicii de rețea inteligentă oferite furnizorilor de servicii sau altor persoane juridice în vederea furnizării de servicii diverse și servicii cu tarif special (Premium Rate).

## **1.2. Scurtă descriere a pieței serviciilor de telefonie furnizate la puncte fixe din România. Principalii indicatori de caracterizare a pieței cu amănuntul.**

### **1.2.1. Ratele de penetrare a serviciilor de telefonie la puncte fixe la nivel de populație/gospodării și gradul de digitalizare al rețelelor**

La sfârșitul anului 2008, rata de penetrare a serviciilor de telefonie la puncte fixe la 100 de locuitori era de 24,1%, valoare care se situează sub media statelor membre ale Uniunii Europene, care era de aproximativ 45% în anul 2008. În perioada 2007-2008, rata de penetrare a serviciilor de telefonie la puncte fixe a înregistrat un trend ascendent, deși anterior acestei perioade dinamica liniilor de acces pentru servicii de telefonie la puncte fixe a fost negativă. Astfel, în perioada 01.01.2007 - 01.01.2009, numărul total de linii de acces la servicii de telefonie la puncte fixe a crescut cu aproape 0,9 milioane, așa cum se prezintă în tabelul nr.1.

Capacitatea centralelor telefonice digitale operate de S.C. Romtelecom S.A. a înregistrat de-a lungul timpului o creștere constantă, ajungându-se în prezent la digitalizarea completă, ca urmare a investițiilor realizate de către S.C. Romtelecom S.A. pentru modernizarea rețelei, precum și ca urmare a furnizării de servicii de telefonie la puncte fixe de către operatorii alternativi prin intermediul unor rețele de acces digitalizate în totalitate.

**Tabelul nr.1 - Dinamica numărului de linii acces/abonați la serviciile de telefonie la puncte fixe în perioada 01.01.2005 – 01.01.2009\*. Ratele de penetrare ale serviciilor de telefonie la puncte fixe la nivel de populație/gospodării. Evoluția ponderii liniilor de acces la puncte fixe conectate în centrale automate digitale.**

<b>Indicator</b>	<b>01.01.2005</b>	<b>01.01.2006</b>	<b>01.01.2007</b>	<b>01.01.2008*</b>	<b>01.01.2009*</b>
Număr total linii de acces** (mil.)	4,46	4,47	4,30	4,37	5,17
Număr total de abonați*** (mil.)	na	na	3,85	3,84	4,12
Rata de penetrare a telefoniei la puncte fixe la 100 gospodării (%) <sup>8</sup>	53,8	52,8	49,8	49,8	53,6
Rata de penetrare a telefoniei la puncte fixe la 100 locuitori (%) <sup>9</sup>	20,6	20,7	19,9	20,3	24,1
Grad digitalizare (%)	77,5	89,3	95,5	100	100

Note: \* inclusiv valorile corespunzătoare serviciilor de telefonie la puncte fixe de tip "homezone", furnizate de către operatorii de rețele publice de telefonie mobilă;

\*\* 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);

\*\*\* valorile au fost obținute prin însumarea abonaților tuturor furnizorilor care oferă servicii de acces la puncte fixe, indiferent de tehnologia utilizată, astfel încât numărul total de abonați unici poate fi mai mic;

na – datele nu sunt disponibile.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

<sup>8</sup> 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 = 7.320.202 (sursa: INS, Recensământul populației și al locuințelor, 18-27 martie 2002).

<sup>9</sup> Rata de penetrare a telefoniei fixe la 100 locuitori = nr. linii telefonice/populația României\*100; populația = 21.680.974 la 1 ianuarie 2005, 21.623.849 la 1 ianuarie 2006, 21.584.365 la 1 ianuarie 2007, 21.537.563 la 1 ianuarie 2008, respectiv 21.504.442 la 1 ianuarie 2009 (Sursa: INS).

### **1.2.2. Măsurile de reglementare în vigoare care influențează în mod direct sau indirect serviciile de telefonie furnizate la puncte fixe la nivelul pieței cu amănuntul**

Odată cu liberalizarea completă a sectorului de comunicații electronice, la 1 ianuarie 2003, drepturile exclusive deținute de către S.C. Romtelecom S.A. în ceea ce privește serviciile de telefonie vocală fixă destinate publicului, locale, interurbane și internaționale, au fost eliminate. Pentru a accelera dezvoltarea concurenței pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe, Autoritatea a adoptat anumite măsuri de reglementare atât la nivelul pieței de gros, cât și la nivelul pieței cu amănuntul. Astfel, principalele măsuri de reglementare aplicabile sunt următoarele:

#### ***Procedura de selectare/preselectare a transportatorului și alte modalități de acces indirect la servicii de telefonie***

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

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

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

O altă modalitate prin care furnizorii de servicii de comunicații electronice au posibilitatea de a oferi servicii de telefonie, fără a deține o rețea de acces, este accesarea de către utilizatorii finali a numerelor pentru accesul indirect la servicii de forma 0ZAB = 0808. Prin intermediul acestei proceduri se asigură în special servicii de apeluri internaționale, dar și de apeluri naționale, modalitatea de plată constituind-o, cel mai adesea, cartelele preplătite. De asemenea, sunt utilizate și alte modalități de plată, precum plata într-un cont bancar. Prin Decizia președintelui ANRC nr. 147/2002 privind principiile și condițiile ofertei de referință pentru interconectarea cu rețeaua publică de telefonie fixă, cu modificările și completările ulterioare, S.C. Romtelecom S.A. i-a fost impusă obligația de a oferi servicii de interconectare în vederea originării apelurilor către numerele de forma 0ZAB = 0808 alocate altor furnizori de servicii de comunicații electronice. Utilizarea numerelor pentru accesul indirect la servicii asigură facilități similare procedurii de selectare a transportatorului, iar pentru furnizorii de servicii de comunicații electronice nu necesită investiții importante.



## ***Controlul tarifelor practicate de S.C. Romtelecom S.A.***

Prin Decizia președintelui ANRCTI nr. 1.949/2007, au fost stabilite formulele de control ale creșterii tarifelor, precum și condițiile în care acestea se aplică pentru serviciile de telefonie (acces și apeluri) la puncte fixe furnizate de către S.C. Romtelecom S.A. pe piețele cu amănuntul pe care aceasta a fost desemnată ca furnizor cu putere semnificativă. De asemenea, au fost stabilite și măsurile *ex ante* de verificare a obligației de a nu practica prețuri de ruinare, având ca efect limitarea intrării pe piață sau restrângerea concurenței.

### ***Portabilitatea numerelor***

Conform prevederilor art. 28 din Legea nr. 304/2003, ce transpun dispozițiile Directivei privind serviciul universal, Autoritatea are obligația de a asigura posibilitatea tuturor abonaților de servicii de telefonie destinate publicului (inclusiv a celor de servicii de telefonie furnizate la puncte mobile) de a-și porta atât numărul geografic, cât și numărul nongeografic. Această obligație a fost reglementată în legislația națională, portabilitatea numerelor fiind disponibilă în România pentru numerele utilizate pentru furnizarea de servicii de telefonie la puncte fixe și mobile de la data de 21 octombrie 2008<sup>10</sup>.

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

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

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

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

În vederea respectării obligațiilor de transparență, S.C. Romtelecom S.A. avea obligația de a publica pe pagina sa de internet și de a pune la dispoziția oricărui solicitant o Ofertă de referință privind accesul necondiționat la bucla locală (*ORA*), care să cuprindă cel puțin serviciile de furnizare a accesului necondiționat la bucla locală prevăzute în Decizia președintelui ANRC nr. 1.098/2004.

Orice operator interesat să încheie un acord de acces la bucla locală trebuie să transmită o cerere S.C. Romtelecom S.A. Termenul maxim stabilit pentru încheierea unui astfel de acord este de 30 zile de la data primirii cererii, cu condiția ca în cuprinsul acesteia operatorul să accepte condițiile contractului standard de acces necondiționat la bucla locală și să indice punctele de acces, opțiunile de acces și de colocare, precum și celelalte servicii care urmează să fie achiziționate. În celelalte cazuri, termenul maxim de negociere este de 2 luni de la primirea cererii.

În prezent, chiria lunară pentru serviciile de acces total la bucla locală este de 8,37 Euro, iar pentru serviciile de acces partajat la bucla locală este de 4,20 Euro. Taxa de conectare, atât pentru accesul total, cât și pentru accesul partajat este de 59 Euro<sup>11</sup>. Astfel, costul total pentru accesul

<sup>10</sup> Decizia președintelui ANRC nr. 144/2006 privind implementarea portabilității numerelor, cu modificările și completările ulterioare, și Decizia președintelui ANRCTI nr. 3.444/2007 privind adoptarea Condițiilor tehnice și comerciale de implementare a portabilității numerelor.

<sup>11</sup> În prezent, ANCOM revizuieste piața furnizării accesului la elemente de infrastructură (accesul total sau partajat la bucla locală, respectiv la canalizație), în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă sau/și de servicii de telefonie destinate publicului la

necondiționat la bucla locală, incluzând tariful pentru efectuarea testului pentru stabilirea vitezei și taxa de deconectare, este de 77 Euro.

**Tabelul nr.2 - Tarife de acces la bucla locală în vigoare  
(valorile sunt exprimate în euro, exclusiv TVA)**

Categorie servicii	Chiria lunară	Taxa de conectare
Acces total la bucla locală	8,37	59
Acces partajat la bucla locală	4,2	59

Sursă: ANCOM

Utilizarea serviciilor de acces necondiționat, total sau partajat, la bucla locală a cunoscut o dezvoltare scăzută în practică, având în vedere că, până la data de 1 ianuarie 2009, doar 8 din cei 17 furnizori de servicii de comunicații electronice care au încheiat acorduri de acces la bucla locală cu S.C. Romtelecom S.A. utilizau efectiv această facilitate pentru a furniza servicii de comunicații electronice la puncte fixe, cu un număr scăzut de linii pentru acces total (1.546) sau pentru acces partajat la bucla locală (414).

***Furnizarea serviciilor de interconectare în vederea originării și terminării apelurilor la puncte fixe, precum și în vederea tranzitului comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie***

În anul 2008, în cadrul procesului de revizuire a piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, S.C. Romtelecom S.A. a fost identificată ca fiind furnizor cu putere semnificativă pe piețele relevante de gros corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie. De asemenea, în cadrul procesului de consultare actual, Autoritatea propune identificarea S.C. Romtelecom S.A. ca având putere semnificativă pe piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, precum și pe piața serviciilor de tranzit comutat al apelurilor în rețelele publice de telefonie.

Furnizarea serviciilor de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe la nivelul pieței de gros permite furnizorilor care nu dispun de o rețea de acces să furnizeze utilizatorilor finali servicii de telefonie la puncte fixe, inclusiv servicii de acces dial-up la internet, precum și accesul la anumite numere nongeografice pentru servicii diverse (servicii de rețea inteligentă<sup>12</sup>).

Serviciile de interconectare furnizate la nivelul pieței de gros în vederea terminării apelurilor la puncte fixe în rețeaua unui operator permit asigurarea conectivității între utilizatorii finali conectați la rețele diferite<sup>13</sup>.

Piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețele publice de telefonie include comutarea/ rutarea și transportul apelurilor între două rețele diferite (tranzit „pur”)<sup>14</sup>.

---

*puncte fixe.* Din datele preliminare rezultă că S.C. Romtelecom S.A. continuă să dețină putere semnificativă pe piață, propunându-se menținerea în sarcina acestuia a obligațiilor privind accesul, transparență, nediscriminare, evidență contabilă separată, controlul tarifelor și fundamentarea tarifelor în funcție de costuri, impuse de către Autoritate în anul 2004.

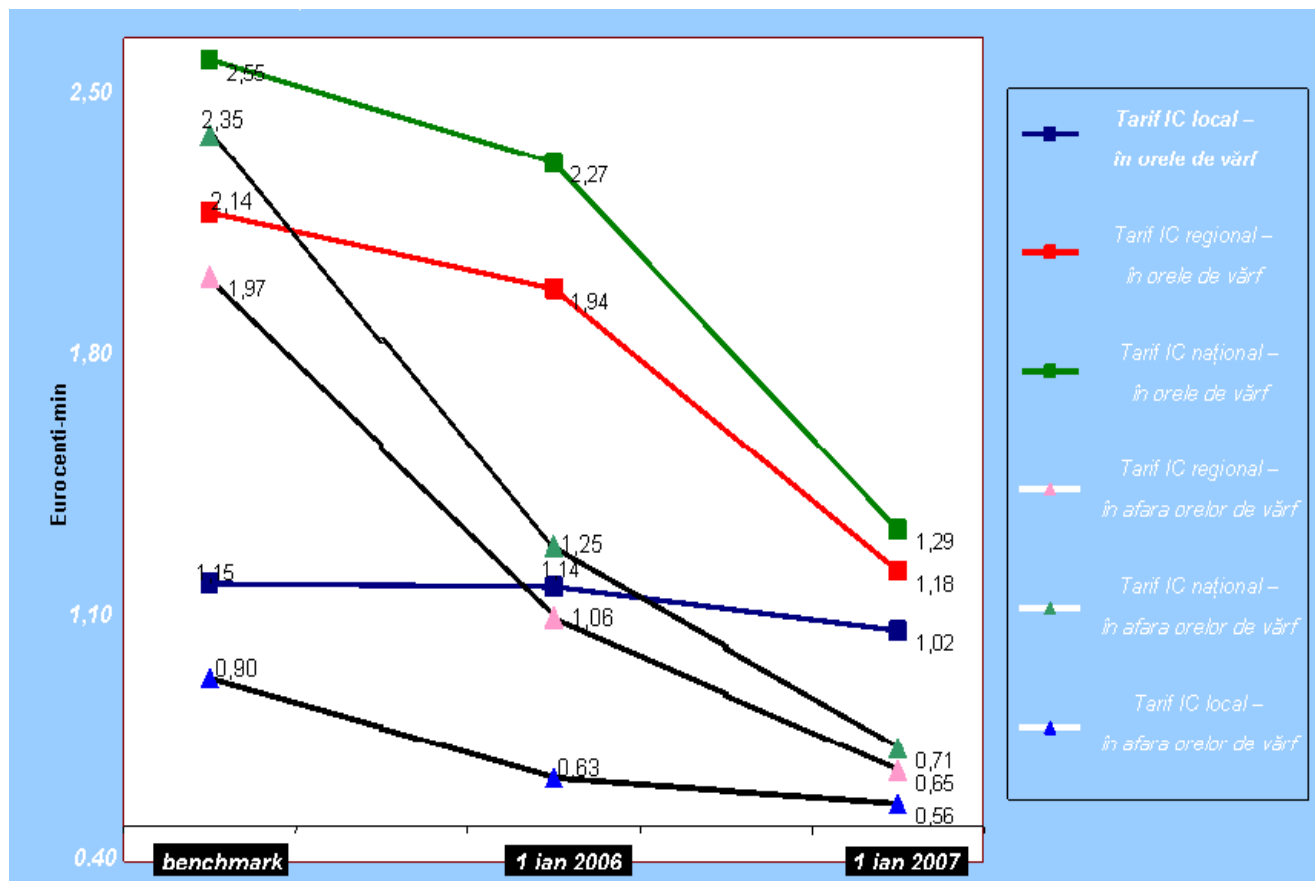
<sup>12</sup> În documentul de revizuire a pieței relevante corespunzătoare serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe în rețele publice de telefonie, în sarcina S.C. Romtelecom S.A., în calitate de operator cu putere semnificativă, a fost propusă impunerea obligației de a furniza servicii de interconectare în vederea originării apelurilor prin procedura de selectare și preselecție a transportatorului, precum și către numerele de forma 0ZAB = 0808 și 0ZAB = 0800 alocate altor furnizori. De asemenea, ANCOM a propus impunerea obligației de transparență, nediscriminare, evidență contabilă separată, controlul tarifelor și fundamentarea tarifelor în funcție de costuri.

<sup>13</sup> În demersul de revizuire al piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în fiecare rețea publică de telefonie, ANCOM a identificat fiecare furnizor care operează o astfel de rețea ca fiind furnizor cu putere semnificativă. ANCOM a impus în sarcina tuturor furnizorilor de servicii de telefonie obligația de a permite accesul și utilizarea unor elemente specifice ale rețelei. Printre obligațiile impuse se numără și obligația de transparență, nediscriminare și de control al tarifelor.

<sup>14</sup> În documentul de revizuire a pieței relevante corespunzătoare serviciilor de tranzit comutat al apelurilor, concluziile preliminare ale Autorității arată că S.C. Romtelecom S.A. este operator cu putere semnificativă pe piața serviciilor de tranzit național comutat al apelurilor în rețele publice de telefonie. Pe această piață, ANCOM a propus impunerea în sarcina furnizorului cu putere semnificativă atât a obligației de a furniza servicii de tranzit, cât și obligații de transparență, nediscriminare, evidență contabilă separată, controlul tarifelor și de fundamentare a tarifelor în funcție de costuri.

Obligația de a furniza servicii de interconectare, în urma unor solicitări rezonabile, a fost impusă și va fi menținută în sarcina tuturor furnizorilor identificați cu putere semnificativă pe piețele relevante de gros corespunzătoare serviciilor de origine și terminare la puncte fixe, precum și pe piața serviciilor de tranzit național comutat în rețele publice de telefonie. Obligația de fundamentare a tarifelor de interconectare în funcție de costuri pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung (LRIC) a fost impusă în mod exclusiv în sarcina S.C. Romtelecom S.A. care, începând cu data de 1 ianuarie 2006, a practicat tarifele prezentate în figura nr. 1.

**Figura nr. 1 - Tarifele de interconectare practicate de către S.C. Romtelecom S.A. pentru serviciile de interconectare în vederea originării și terminării apelurilor**



Notă: Tarifele practicate în prezent sunt cele valabile la data 1 ianuarie 2007.

Sursă: ANCOM

### 1.2.3. Structura pieței serviciilor de telefonie la puncte fixe

Numărul furnizorilor alternativi de servicii de telefonie din România a crescut în mod constant în ultimii trei ani (tabelul nr.3). La sfârșitul primului semestru al anului 2008, 45 de furnizori alternativi ofereau utilizatorilor finali servicii de acces sau/și apeluri la puncte fixe. Dintre aceștia, 31 furnizau utilizatorilor finali servicii de acces la o rețea publică de telefonie, iar 36 ofereau servicii de apeluri naționale, din care 16 prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului și 4 prin intermediul procedurii de preselecție a transportatorului. În timp ce numărul furnizorilor alternativi de servicii de apeluri internaționale este destul de mare (în total sunt 45 de furnizori alternativi, dintre care 25 oferă astfel de servicii prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului și 4 prin intermediul procedurii de preselecție a transportatorului), numărul furnizorilor alternativi care oferă servicii de apeluri la puncte fixe către rețele publice de telefonie mobilă este mai scăzut (sunt 31 de furnizori

alternativi, dintre care 14 oferă astfel de servicii prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului și 3 prin intermediul procedurii de preselecție a transportatorului).

**Tabelul nr.3 - Numărul de furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe operaționali în funcție de categoria de servicii oferite, în perioada 01.01.2005-01.01.2009\***

Indicator	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
<b>Nr. total furnizori</b> <sup>15</sup> , din care:	42	45	51	56	46
Acces	18	24	29	37	32
Apeluri naționale către rețele fixe	19	32	41	47	37
- prin selectarea transportatorului	na	na	21	21	16
- prin preselecția transportatorului	N/A	N/A	0	3	4
Apeluri naționale către rețele mobile	14	26	34	39	32
- prin selectarea transportatorului	na	na	19	18	14
- prin preselecția transportatorului	N/A	N/A	0	3	3
Apeluri internaționale	41	43	48	52	46
- prin selectarea transportatorului	na	na	26	24	25
- prin preselecția transportatorului	N/A	N/A	0	3	4
Apeluri către servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08, 09)	na	na	10	14	14
Apelurile pentru acces dial-up la internet	2	2	2	2	2

Note: \* inclusiv operatorii de rețele publice mobile care furnizează servicii de telefonie la puncte fixe de tip „homezone” și, respectiv, furnizorii de servicii de tip VoIP gestionat, fără a include furnizorul care oferă exclusiv servicii de telefonie prin intermediul telecentrelor și furnizorii care oferă exclusiv servicii de telefonie de tip VoIP fără gestiunea calității;

na – datele nu sunt disponibile;

N/A – nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Începând cu anul 2007, S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. oferă servicii de telefonie la puncte fixe<sup>16</sup> care se bazează exclusiv pe utilizarea rețelei publice de telefonie pe care o operează. În acest mod, utilizatorii finali au posibilitatea de a efectua și primi apeluri folosind un terminal fix într-o zonă limitată, clar definită, fără posibilitatea de „hand-over” („predare” a gestiunii apelului la trecerea de la o celulă la alta). În ceea ce privește soluțiile tehnice utilizate pentru furnizarea de servicii de telefonie la puncte fixe de către S.C. Telemobil S.A. (de exemplu, serviciile Zapp Fix Tel), conform informațiilor disponibile Autorității, acestea permit posibilitatea de „hand-over”, caracteristică care din punct de vedere tehnic asigură mobilitatea serviciilor de telefonie - utilizarea serviciului se poate realiza în diferite locații fără notificarea prealabilă a furnizorului.

Așa cum s-a prezentat în documentul de analiză a pieței corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețele publice de telefonie<sup>17</sup>, serviciile de telefonie furnizate la nivelul pieței cu amănuntul, prin intermediul rețelelor publice mobile sau al legăturilor radio directe, de către furnizorii de servicii de telefonie la puncte mobile pot fi incluse în categoria serviciilor de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe, dacă, din punct de vedere tehnic, nu este disponibilă procedura de „hand-over”. Mai mult, utilizarea unor numere geografice sau independente de locație alocate de către Autoritate pentru serviciile de comunicații electronice furnizate la puncte fixe, precum și nivelul tarifelor practicate (considerabil mai mici decât tarifele serviciilor de telefonie la puncte mobile și similare cu tarifele serviciilor de telefonie la puncte fixe oferite de operatorii de rețele publice de telefonie fixă), reprezintă indicii suplimentare care susțin caracterul de servicii de telefonie furnizate la puncte fixe. Ca urmare, ținând cont că „soluțiile” de servicii de telefonie la puncte fixe oferite de S.C. Telemobil S.A. permit mobilitate nelimitată, fiind posibilă procedura de „hand-over”,

<sup>15</sup> Există furnizori care oferă mai multe categorii de servicii, astfel încât, în numărul total, aceștia au fost luați în considerare o singură dată.

<sup>16</sup> Servicii de tip „Vodafone Acasă”, respectiv servicii de tip „Home Pack”.

<sup>17</sup> 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 serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie”.

caracteristică esențială a serviciilor de telefonie la puncte mobile, ANCOM consideră că astfel de servicii nu pot fi încadrate în categoria serviciilor de telefonie furnizate la puncte fixe.

Din datele prezentate în tabelul nr. 4 se poate observa că intrarea pe piață a furnizorilor alternativi de servicii de acces la puncte fixe s-a concretizat într-o scădere a cotei de piață înregistrate de către S.C. Romtelecom S.A. pe piața serviciilor de acces la puncte fixe. Cu toate acestea, la sfârșitul anului 2008, cota de piață a furnizorului fost monopolist, calculată atât în funcție de numărul de linii de acces, cât mai ales în funcție de numărul de abonați, se menține ridicată - 60% în funcție de numărul de linii de acces, respectiv 65,3% în funcție de numărul de abonați. Principalul concurent al S.C. Romtelecom S.A. în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe este S.C. RCS&RDS S.A. care, la sfârșitul anului 2008, înregistra o cotă de piață de  $\emptyset$  % în funcție de numărul de linii de acces, respectiv  $\emptyset$  % în funcție de numărul de abonați. S.C. UPC Romania S.R.L., cu o cotă de piață de  $\emptyset$  % în funcție de numărul de linii de acces, respectiv  $\emptyset$  % în funcție de numărul de abonați, nu poate fi încă considerat un furnizor important la nivel național, având în vedere că, la începutul anului 2008, era prezent într-un număr de 35 localități. S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A., care au intrat pe piața serviciilor de acces furnizate la puncte fixe în anul 2007, au avut evoluții total diferite până la sfârșitul anului 2008, ca urmare a faptului că S.C. Vodafone Romania S.A. a încheiat procesul de transfer al utilizatorilor de servicii de telefonie de tip Premicell către servicii de tip Homezone, aceste companii înregistrând cote de piață de  $\emptyset$  și  $\emptyset$  % în funcție de numărul de linii de acces, respectiv  $\emptyset$  % și  $\emptyset$  % în funcție de numărul de abonați.

**Tabelul nr.4 - Cotele de piață ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe, în funcție de numărul liniilor de acces și de numărul de abonați, în perioada 01.01.2005-01.01.2009\***

Furnizor	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
<b>Cota de piață în funcție de numărul de linii de acces**</b>					
S.C. Romtelecom S.A.	98,8%	90,2%	80,5%	71,3%	60,0%
S.C. RCS & RDS S.A.	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$
S.C. Vodafone Romania S.A.	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$
S.C. UPC Romania S.R.L.	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$
Alți furnizori	0,3%	0,6%	0,9%	1,2%	1,3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Cota de piață în funcție de numărul abonaților</b>					
S.C. Romtelecom S.A.	na	na	80,8%	71,0%	65,3%
S.C. RCS & RDS S.A.	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$
S.C. Vodafone Romania S.A.	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$
S.C. UPC Romania S.R.L.	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$	$\emptyset$
Alți furnizori	na	na	0,4%	0,5%	0,6%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Note: \* inclusiv operatorii de rețele publice mobile care furnizează servicii de telefonie la puncte fixe de tip „homezone” și, respectiv, furnizorii de servicii de tip VoIP gestionat;

\*\* 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);

N/A - nu se aplică;

na – datele nu sunt disponibile.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile disponibile la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

În tabelul nr. 5 sunt prezentate cotele de piață ale S.C. Romtelecom S.A. și ale furnizorilor alternativi, calculate în funcție de volumul traficului total realizat prin intermediul rețelelor publice fixe. Cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. a ajuns în anul 2008 la 72,3%, în timp ce cota înregistrată de S.C. RCS&RDS S.A., principalul concurent al furnizorului fost monopolist, este de 0,0%. S.C. Vodafone Romania S.A. deține o cotă de piață de 0,0%, iar S.C. UPC Romania S.R.L. de 0,0%, restul furnizorilor alternativi înregistrând cote de piață mai mici de un procent.

**Tabelul nr.5 - Cotele de piață în funcție de volumul traficului total realizat prin rețele publice fixe, în perioada 2004 - 2008\***

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	98,0%	92,1%	80,5%	73,2%	72,3%
S.C. RCS & RDS S.A.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
S.C. Vodafone Romania S.A.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
S.C. UPC Romania S.R.L.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Alți furnizori (inclusiv prin CS/CPS)	1,1%	3,2%	4,6%	4,2%	3,3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Note: \*inclusiv trafic dial up pentru acces la internet și trafic pentru servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08, 09);

N/A – nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Așa cum este prezentat în tabelul nr. 6, în perioada 2004 - 2008, cotele de piață ale S.C. Romtelecom S.A., au înregistrat evoluții diferite, în funcție de categoria de trafic realizat prin rețele publice fixe.

**Tabelul nr.6 - Structura pieței (cotele de piață ale furnizorilor) în funcție de categoria de trafic realizat prin rețele publice fixe, în perioada 2004 – 2008**

Cotă de piață	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Trafic total*</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	98,0	92,1	80,5	73,2	72,3
Furnizori alternativi (%)	2,0	7,9	19,5	26,8	27,7
<b>Trafic voce în aceeași rețea publică fixă (apeluri locale+apeluri naționale)</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	99,7	97,9	88,6	84,9	87,3
Furnizori alternativi (%)	0,3	2,1	11,4	15,1	12,7
<b>Trafic voce către alte rețele publice fixe (apeluri locale+apeluri naționale)</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	4,2	9,6	14,0	20,3	36,1
Furnizori alternativi (%)	95,8	90,4	86,0	79,7	63,9
<b>Trafic voce către rețele publice mobile</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	97,1	87,9	73,8	62,2	47,9
Furnizori alternativi (%)	2,9	12,1	26,2	37,8	52,1
<b>Trafic voce către destinații internaționale</b>					
S.C. Romtelecom S.A. (%)	62,1	57,5	44,8	40,9	41,5
Furnizori alternativi (%)	37,9	42,5	55,2	59,1	58,5

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

*Notă: \*inclusiv trafic dial up pentru acces la internet și trafic pentru servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08, 09).*

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

## CAPITOLUL II

### **Piețele relevante cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de acces și serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe**

#### **2.1. Considerații cu privire la metodologia utilizată pentru definirea piețelor relevante**

În conformitate cu prevederile cadrului comun de reglementare la nivel european (în special Directiva-cadru), în vederea identificării piețelor relevante ale produsului, ANCOM trebuie să țină cont de condițiile specifice existente la nivelul pieței din România, aplicând procedura specifică pentru definirea pieței relevante, menționată în Directiva-cadru. Prevederile 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"<sup>18</sup>. În realizarea analizelor de piață, ANCOM trebuie să respecte principiile dreptului concurenței și să ia în considerare Instrucțiunile CE<sup>19</sup>.

Scopul definirii piețelor relevante este acela de a identifica, în mod sistematic, constrângerile concurențiale care se manifestă asupra furnizorilor de servicii de comunicații electronice care 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 și prețului, cât și în ceea ce privește condițiile de concurență sau/și structura cererii și a ofertei pentru produsele respective<sup>20</sup>.

Procesul definirii pieței relevante a produsului presupune identificarea constrângerilor care acționează asupra comportamentului furnizorilor de rețele și de servicii de comunicații electronice în ceea ce privește stabilirea prețurilor, din punctul de vedere al substituibilității cererii și ofertei. În acest scop, ANCOM va avea în vedere evaluarea substituibilității cererii și a ofertei, inclusiv prin aplicarea, în măsura în care este posibil, a testului monopolistului ipotetic<sup>21</sup>. Conform acestui test, un produs/serviciu sau un grup de produse/servicii determină o piață distinctă dacă un unic furnizor ipotetic al produsului/serviciului sau grupului de produse/servicii ar putea impune o creștere mică, dar semnificativă și de durată, a tarifelor, fără a pierde un volum de vânzări care să conducă la scăderea profiturilor obținute<sup>22</sup>. În cazul în care creșterea tarifelor ar fi neprofitabilă, datorită faptului că utilizatorii vor substitui produsele/serviciile analizate cu alte produse/servicii, atunci piața va fi extinsă prin includerea produselor/serviciilor privite ca substitut. Procesul definirii unei piețe relevante are în vedere răspunsul probabil al unui număr semnificativ de utilizatori, dar nu în mod necesar al majorității utilizatorilor<sup>23</sup>.

Piața geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizați furnizorii produselor din piața relevantă a produsului, zonă în care condițiile de concurență sunt suficient de omogene și care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiții concurențiale diferite. În domeniul comunicațiilor electronice, identificarea pieței geografice relevante se realizează, în principal, pe baza

<sup>18</sup> A se vedea nota de subsol nr. 1, pag. 2.

<sup>19</sup> Conform art. 15 din Directiva-cadru.

<sup>20</sup> A se vedea, de exemplu, *Michelin v. Commission*, Nota Comisiei Europene cu privire la definirea piețelor relevante în scopurile dreptului comunitar al concurenței (Nota Comisiei privind definirea piețelor), OJ 1997 C 372/3, precum și Instrucțiunile CE.

<sup>21</sup> Nota Comisiei privind definirea piețelor și Instrucțiunile CE.

<sup>22</sup> Nota Comisiei privind definirea piețelor și Instrucțiunile CE.

<sup>23</sup> A se vedea, de exemplu, *Hoffman-La Roche & Co. AG. v. Commission* și *Ahmed Saeed Flugreisen v. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs*.



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.

Segmentele de piață care fac obiectul prezentei analize corespund următoarelor categorii de servicii:

- servicii de acces furnizate la puncte fixe utilizatorilor finali - persoane fizice și, respectiv, utilizatorilor finali - persoane juridice;
- servicii de apeluri furnizate la puncte fixe utilizatorilor finali - persoane fizice și, respectiv, utilizatorilor finali persoane juridice.

## **2.2. Serviciile de acces furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul**

### **2.2.1. Identificarea pieței relevante a produsului**

Din punctul de vedere al utilizatorilor finali, accesul la o rețea publică de telefonie presupune posibilitatea de a primi și de a iniția apeluri, precum și de a beneficia de alte servicii suplimentare ce pot fi furnizate prin intermediul liniei de acces. Astfel, serviciile de telefonie la care pot avea acces utilizatorii finali sunt:

- apeluri originare către alți abonați ai serviciilor de telefonie, care includ apeluri locale, naționale, internaționale sau către rețele publice mobile;
- apeluri primite de la alți abonați la servicii de telefonie, care, în condițiile aplicării principiului „*partea apelantă plătește*”, sunt recepționate în mod gratuit;
- apeluri originare către diverse categorii de servicii.

În prezent, în România, în funcție de tipul de suport utilizat în vederea inițierii și primirii de apeluri, o persoană poate utiliza următoarele modalități de acces la rețelele publice de telefonie fixă: prin fire metalice de cupru – acces prin rețele din fire metalice torsadate (linii de tip PSTN analogice și linii digitale, de tip ISDN BRA sau PRA), prin cablu coaxial sau de tip UTP/FTP, prin unde radio sau prin fibră optică. De asemenea, serviciile de telefonie pot fi furnizate prin intermediul unei rețele tradiționale de tip PSTN, prin comutație de circuite sau prin intermediul tehnologiei IP (prin comutație de pachete).

Astfel, pentru a defini piața relevantă a produsului, ANCOM a analizat măsura în care:

1. Serviciile de acces de tip PSTN furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică (linie individuală analogică, linie ISDN-2) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (linie ISDN 30, trunchi de centrală);
2. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate de către operatorii de rețele publice mobile fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate în mod tradițional prin intermediul liniilor de acces de tip PSTN;
3. Serviciile de acces de tip VoIP gestionat furnizate prin intermediul conexiunilor în bandă largă (prin intermediul rețelelor de fire metalice torsadate, 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 de acces 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 în 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. Piața relevantă cuprinde atât furnizarea serviciilor de acces către utilizatorii finali – persoane fizice, cât și furnizarea serviciilor de acces către utilizatorii finali – persoane juridice.

### **2.2.1.1. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces de tip PSTN furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică (linie individuală analogică, linie ISDN-2) și serviciile de acces furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (linie ISDN 30, trunchi digital<sup>24</sup>)**

#### *Substituibilitatea cererii*

ANCOM a analizat dacă serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor de acces de capacitate mică (linii individuale sau ISDN-2) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (linie ISDN 30, trunchi de centrală). Pentru a determina gradul de substituibilitate dintre cele două categorii de acces, ANCOM a analizat, în primul rând, dacă utilizatorii finali le consideră ca fiind interschimbabile din punctul de vedere al utilizării date acestora, caracteristicilor funcționale și prețului.

În cazul în care utilizatorii finali doresc să beneficieze prin intermediul unei singure conexiuni de acces la puncte fixe de mai multe canale de voce sau de un canal pentru servicii de voce și unul pentru servicii de date sau pur și simplu doresc să beneficieze de un canal cu o capacitate mare, au posibilitatea ca, în locul unei conexiuni de acces la puncte fixe prin intermediul unei linii individuale de tip PSTN, să utilizeze o linie de acces la puncte fixe prin intermediul unei linii ISDN.

Din punctul de vedere al funcționalității, accesul prin intermediul unei linii ISDN poate fi asociat cu accesul prin intermediul mai multor linii individuale analogice care, dotate cu un echipament terminal ISDN, permit transmisia de date fără utilizarea unui modem. Prin intermediul unei conexiuni de tip ISDN, accesul la servicii de date se realizează prin intermediul unui serviciu pe bază de comutare de circuite, furnizat peste o conexiune de acces dial-up la internet. Mai mult, spre deosebire de o linie analogică de tip PSTN, prin intermediul unei conexiuni de tip ISDN pot fi furnizate o serie de servicii suplimentare (de exemplu, număr suplimentar pentru serviciul abonat cu MSN, DDI (Direct Dialling Inward) – pentru fiecare grup de 10 numere, AOC (Informații de tarify) - per acces). 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-30 (prin intermediul căreia utilizatorii finali beneficiază de 30 de canale) poate fi înlocuită cu 15 linii de tip ISDN 2 (prin care sunt oferite câte 2 canale pentru fiecare linie de acces), chiar dacă, în cazul utilizatorii finali – persoane juridice, folosirea unei linii ISDN-30, care prezintă anumite caracteristici funcționale suplimentare liniilor de acces de tip ISDN 2, poate prezenta anumite avantaje.

Analizând tarifele practicate pentru conexiunile de acces la puncte fixe de tip PSTN, de tip ISDN-2 și ISDN-30 sau pentru trunchiuri de centrală (prezentate în tabelul nr.7), rezultă că nivelul cheltuielilor pe care trebuie să le realizeze utilizatorii finali pentru utilizarea unei conexiuni de acces la puncte fixe este similar pentru toate categoriile de conexiuni de acces disponibile.

Întrucât S.C. Romtelecom S.A. nu mai are disponibile în prezent oferte pentru linii de tip ISDN-2 și ISDN-30 destinate utilizatorilor finali - persoane fizice, au fost analizate ofertele existente pentru serviciile de acces destinate utilizatorii finali – persoane juridice. Astfel, valoarea taxei de conectare și a abonamentului pentru o conexiune de acces la puncte fixe de tip ISDN-2 este aproape similară cu valoarea taxelor de conectare și a abonamentului pentru două conexiuni de acces la puncte fixe prin intermediul liniilor analogice. De asemenea, taxa de conectare și abonamentul pentru o conexiune de acces la puncte fixe de tip ISDN-30 sunt similare cu cele pentru 15 linii de acces de tip ISDN-2. Ca urmare, se poate constata că o conexiune de acces la puncte fixe de capacitate mare poate fi înlocuită

---

<sup>24</sup> 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.

cu mai multe conexiuni de acces la puncte fixe de capacitate mică, tariful conexiunii de capacitate mare fiind în măsură să impună constrângeri asupra tarifului practicat pentru o conexiune de acces de capacitate mică.

**Tabelul nr.7 - Tarife practicate de S.C. Romtelecom S.A. pentru conexiunile de acces analogice, ISDN-2 și ISDN-30 pentru utilizatorii finali – persoane juridice, valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro, exclusiv TVA)**

Categorie serviciu de acces	Taxa de conectare	Abonament lunar
Linie individuală analogică	0€ promoțional; 25€ standard	10€
Trunchi analogic, plan tarifar Voce Business Standard	0€ promoțional; 25€ standard	10€
Trunchi digital, plan tarifar Voce Business Standard	700€	150€
ISDN-2 Extra 30	0€ promoțional; 45€ standard	40€; 10€, dacă creditul inclus de 30€ este utilizat *
ISDN-30 **	0€ promoțional; 790€ standard	140€
2 conexiuni PSTN	0€ promoțional; 50€ standard	20€
15 conexiuni ISDN-2 Extra 30	0€ promoțional; 675€ standard	150€, dacă creditul inclus de 30€ este utilizat

Note: \* pentru orice fel de convorbiri/comunicații originare (voce, fax, acces dial-up la internet, video etc.), cu excepția serviciilor cu valoare adăugată;

\*\* ISDN-30 (standard ISDN – PRA) cu 30 canale și trafic bidirecțional.

Sursă: [www.romtelecom.ro](http://www.romtelecom.ro)

Ținând cont că prezintă caracteristici funcționale și de preț similare, fiind îndeplinit astfel criteriul substituibilității cererii, concluzia ANCOM este aceea că liniile de acces individuale analogice și liniile digitale de tip ISDN-2 (conexiuni de acces de capacitate mică) fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu liniile digitale de tip ISDN-30 (conexiuni de acces de capacitate mare).

**2.2.1.2. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte fixe furnizate de către operatorii de rețele publice mobile și serviciile de acces furnizate prin intermediul liniilor de acces de tip PSTN**

*Substituibilitatea cererii*

**a) Serviciile de telefonie la puncte fixe de tip „homezone”**

Din punctul de vedere al cererii, ofertele de servicii de acces la puncte fixe de tip „homezone” ale operatorilor S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. prezintă caracteristici funcționale specifice serviciilor de acces la puncte fixe tradiționale. În primul rând, din punct de vedere tehnic, serviciile de telefonie tip „homezone” nu permit mobilitatea („hand-over”). Prin indisponibilitatea procedurii de „hand-over”, utilizatorii finali pot efectua și primi apeluri doar într-o zonă limitată, clar definită, iar calitatea serviciilor la puncte fixe furnizate de către operatorii de rețele publice mobile este similară cu cea oferită de furnizorii de servicii de voce prin intermediul unei rețele de acces publice fixe. De asemenea, abonaților la serviciile de telefonie furnizate prin intermediul rețelelor publice mobile le sunt asignate numere geografice sau numere independente de locație (ce pot fi utilizate, în conformitate cu Planul național de numerotație, aprobat prin Decizia președintelui ANRCTI nr. 2.895/2007, pentru servicii de comunicații electronice furnizate la puncte fixe). Mai mult, cele două categorii de servicii de acces sunt substituibile din punct de vedere al prețului, având în vedere că tarifele practicate de către operatorii de rețele publice mobile pentru serviciile de acces la puncte fixe sunt considerabil mai mici decât tarifele serviciilor de telefonie la puncte mobile și similare

cu tarifele serviciilor de telefonie la puncte fixe oferite de operatorii de rețele publice fixe. Niciunul dintre operatorii ale căror oferte de servicii de acces sunt prezentate în tabelul nr. 8 nu percep utilizatorilor finali o taxă de conectare. Tariful inclus în oferta S.C. Vodafone Romania S.A. pentru serviciile de acces la puncte fixe de tip „homezone” este mai mic cu aproximativ 50% decât tariful perceput de S.C. Romtelecom S.A. pentru serviciile de acces la puncte fixe pe care le furnizează. Chiar dacă oferta S.C. Orange România S.A. pentru servicii de acces la puncte fixe nu poate fi comparată în mod direct cu celelalte oferte, întrucât aceasta cuprinde și servicii de acces la internet, ANCOM consideră că prețul incremental pentru serviciile de voce ar fi mai scăzut decât tariful perceput de S.C. Romtelecom S.A. pentru o conexiune de acces la puncte fixe.

**Tabelul nr. 8 - Tarifele pentru servicii de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice, valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro, inclusiv TVA)**

Furnizor	Taxa de conectare	Abonament
S.C. Romtelecom S.A.*	0€ (29,75€, cu reducere de 100%)	<b>Voce Start: 8,21€</b> <b>(Voce Simplu 6,545€</b> - abonament cu caracter regional)
S.C. Orange România S.A.**	0€	<b>Orange Home Pack 12</b> (inclusiv serviciul de acces la internet cu trafic limitat – costul estimat 11,90€): <b>14,28€</b>
S.C. Vodafone Romania S.A.***	0€	<b>Vodafone Acasă: 3,57€</b>

*Note: \* Voce Start: abonament disponibil utilizatorilor finali - persoane fizice, cu minute nelimitate în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în fiecare zi, în intervalul orar 18 – 22. Pentru apelurile naționale în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în perioada de vârf și în afara perioadei de vârf, este oferită o reducere de 30%, astfel tarifele fiind următoarele: 0,83 eurocenți/min. pentru un apel național în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în afara perioadelor de vârf, 2,25 eurocenți/min. pentru un apel național în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în perioadele de vârf, 5,36 eurocenți/min. pentru un apel național către alte rețele publice fixe și 16,07 eurocenți/min. pentru un apel către rețele publice mobile.*

*Voce Simplu: abonament disponibil utilizatorilor finali - persoane fizice din anumite localități, fiind condiționat de încheierea unui contract pe o perioadă de 2 ani, numai împreună cu servicii de acces la internet și/sau retransmisie a programelor audiovizuale;*

*\*\* Orange Home Pack 12: toate apelurile între telefonul fix și 5 numere Orange sunt gratuite, indiferent de numărul care sună, fix sau mobil. 4,2 eurocenți/min. pentru destinații naționale la puncte fixe în aceeași rețea sau în afara rețelei, 8,4 eurocenți/min. pentru un apel la puncte mobile în aceeași rețea și 10,8 eurocenți/min. pentru un apel către alte rețele publice mobile.*

*\*\*\* Vodafone Acasă: fără minute incluse. 4,8 eurocenți/min. pentru destinații naționale la puncte fixe în aceeași rețea sau în afara rețelei, 10,7 eurocenți/min. pentru un apel la puncte mobile în aceeași rețea și 16,1 eurocenți/min. pentru un apel către alte rețele publice mobile.*

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

Chiar dacă din punctul de vedere al cererii, oferta actuală a S.C. Orange România S.A. de servicii de acces la puncte fixe nu reprezintă un substitut perfect pentru o conexiune de acces la puncte fixe în bandă îngustă, întrucât face parte dintr-un pachet de servicii care include și servicii de acces la internet cu trafic limitat, din punctul de vedere al ofertei, cele două categorii de servicii de acces la puncte fixe sunt substituibile. Această concluzie este cu atât mai evidentă dacă avem în vedere dispozițiile legislației generale din domeniul protecției consumatorilor, respectiv ale art. 10 din Legea nr. 296/2004 privind Codul consumului, republicată, și ale art. 1 lit. c) din Legea nr. 12/1990 privind protejarea populației împotriva unor activități comerciale ilicite, republicată, cu modificările și completările ulterioare, potrivit cărora este interzisă prestarea unui serviciu către consumator, condiționată de prestarea altui serviciu. Astfel, dacă există cereri în acest sens, S.C. Orange România S.A. ar putea, într-o perioadă relativ scurtă de timp și fără costuri considerabile, să înceapă furnizarea în mod exclusiv a serviciilor de acces la puncte fixe, ca răspuns la o creștere cu 5-10% a tarifului unui furnizor monopolist ipotetic pentru serviciilor de acces la puncte fixe.

Ca urmare, opinia ANCOM este aceea că serviciile de acces la puncte fixe, de tip „homezone”, furnizate de operatorii S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. (pentru care procedura de „hand-over” nu este posibilă) fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de acces furnizate la puncte fixe prin intermediul unei linii analogice sau al unei linii de tip ISDN.

**b) „Soluțiile” de servicii de telefonie la puncte fixe furnizate de S.C. Telemobil S.A.**

Din punct de vedere tehnic, serviciile de acces de tip Zapp Fix Tel furnizate de S.C. Telemobil S.A. sunt considerate servicii furnizate la puncte mobile, întrucât este disponibilă procedura de „hand-over”, oferindu-se utilizatorilor finali posibilitatea de a efectua și primi apeluri oriunde în aria de acoperire a rețelei S.C. Telemobil S.A. Până la sfârșitul anului 2008<sup>25</sup>, S.C. Telemobil S.A. nu oferea servicii de acces de tip Zapp Fix Tel prin intermediul numerelor geografice care i-au fost alocate, astfel încât nivelul tarifelor pentru realizarea (primirea sau efectuarea) unui apel în afara rețelei era ridicat (operatorul în a cărei rețea erau originate apelurile trebuia să achite tarifele valabile la nivel de gros pentru serviciile de terminare a apelurilor la puncte mobile). Ținând cont de posibilitatea de „hand-over”, ANCOM a considerat că serviciile de acces de tip Zapp Fix Tel furnizate de S.C. Telemobil S.A. nu prezintă caracteristici specifice serviciilor de acces furnizate la puncte fixe.

Cu toate acestea, Autoritatea a analizat măsura în care furnizarea de „soluții” de servicii de telefonie la puncte fixe de tip Zapp Fix Tel poate exercita constrângeri concurențiale asupra serviciilor de acces la puncte fixe furnizate de ceilalți operatori, astfel încât să se justifice includerea în piața relevantă a produsului.

Conform datelor disponibile la data realizării analizei de piață, numărul persoanelor fizice și juridice care utilizează aceste servicii este destul de redus - aproape 0 la sfârșitul anului 2008, astfel încât o creștere cu 5-10% (corespunzătoare testului monopolistului ipotetic) a tarifelor pentru accesul la serviciile de telefonie la puncte fixe nu este suficient de mare pentru a face neprofitabilă această creștere pentru un unic furnizor ipotetic. De asemenea, este important de subliniat că, în condițiile în care aceste servicii ar face parte din piața relevantă a serviciilor de acces la puncte fixe, cota de piață a S.C. Telemobil S.A., la sfârșitul anului 2008, ar fi de 0 % în funcție de numărul de linii de acces, respectiv 0 % în funcție de numărul de abonați, valori care nu ar influența rezultatele analizei de piață.

ANCOM are în vedere monitorizarea evoluției serviciilor Zapp Fix Tel și impactul acestora asupra gradului de utilizare a serviciilor de telefonie la puncte fixe tradiționale și, dacă va constata că situația pe această piață s-a schimbat în mod semnificativ, va revizui definiția pieței relevante, urmând să adopte măsuri corespunzătoare situației existente.

### **2.2.1.3. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces de tip VoIP (prin cablu coaxial, prin cablu de tip UTP/FTP, prin unde radio, prin fibră optică, fire metalice torsadate etc.) și serviciile de acces furnizate prin intermediul unei rețele de tip PSTN/al unei rețele mobile de telefonie**

Un factor important care influențează piața cu amănuntul a serviciilor de telefonie la puncte fixe din România îl reprezintă dezvoltarea din ce în ce mai accentuată a rețelelor publice de telefonie care utilizează tehnologia IP, fapt ce permite implementarea de noi aplicații în domeniul comunicațiilor electronice, telefonie prin tehnologie IP fiind una dintre acestea.

În general, există mai multe posibilități de a realiza un apel utilizând telefonie IP, ce ar putea substitui accesul la o rețea publică de comunicații electronice, utilizând telefonie clasică: servicii de acces la puncte fixe prin intermediul unui calculator sau servicii de acces la puncte fixe prin intermediul unui aparat telefonic.

Cu toate acestea, accesul la servicii de telefonie la puncte fixe de la un calculator necesită realizarea anumitor investiții și efectuarea anumitor operațiuni din partea utilizatorului: accesul la un calculator, instalarea unui program corespunzător și accesul la internet. Aceste cerințe, precum și faptul că nu sunt îndeplinite condițiile necesare pentru ca serviciile în cauză să fie considerate servicii

---

<sup>25</sup> Începând cu luna februarie 2009, S.C. Telemobil S.A. oferă abonaților proprii, contra unei sume lunare de 2,38 Euro, opțiunea de a utiliza și un număr de telefonie fixă (Fix2Fix – Opțiunea unui număr geografic pentru servicii de comunicații electronice furnizate la puncte fixe). În momentul activării acestei opțiuni, abonații S.C. Telemobil S.A. pot fi sunați și la un număr fix, ceea ce determină reducerea nivelului tarifului pe care trebuie să-l achite partea care îi apelează (în cazul în care apelul este originat în altă rețea publică fixă).

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 sunt incluse în piața serviciilor de acces la puncte fixe.

În ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe de la un aparat telefonic, utilizând tehnologia VoIP, acestea prezintă indicii pentru a fi considerate incluse în aceeași piață relevantă ca și serviciile tradiționale de telefonie<sup>26</sup> în cazul în care nu implică pentru utilizator investiții suplimentare, iar acesta reușește să-și satisfacă nevoia de comunicare la tarife și caracteristici de calitate competitive, astfel încât cele două categorii de servicii menționate să fie complet substituibile.

Pe baza informațiilor disponibile ANCOM, pentru scopul acestei analize de piață au fost identificate următoarele **categorii de servicii 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 („unmanaged” VoIP - VoIP „fără gestiunea calității”).** În cazul acestei categorii, serviciul de telefonie este furnizat numai împreună cu alte servicii de comunicații electronice (de obicei, împreună cu serviciul de acces la internet) prin intermediul unui canal comun, utilizând rețeaua de acces a unui terț. Cu toate că, în majoritatea cazurilor, utilizatorilor li se asignează un număr pentru servicii de comunicații electronice furnizate la puncte fixe și aceștia au posibilitatea de a realiza și/sau recepționa apeluri către/de la utilizatorii unei rețele de tip PSTN/ISDN/GSM, 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. Această categorie de servicii este cunoscută sub denumirea de servicii de voce peste protocol internet (Voice over Internet), având în vedere că rutarea apelului se realizează pe baza serviciilor de acces la internet.

**b. Servicii de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe de tip VoIP a căror calitate este gestionată de furnizor („managed” VoIP/VoIP „gestionat”/VoIP „cu gestiunea calității”).** Serviciile de telefonie de tip VoIP furnizate prin intermediul rețelelor proprii 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, asigură un nivel de control maxim asupra caracteristicilor și calității serviciului, astfel încât 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”).* Furnizorii oferă utilizatorilor finali, în funcție de modul în care a fost constituit serviciul, echipamentele necesare pentru realizarea apelurilor de tip VoIP, inclusiv realizarea de apeluri către utilizatorii unei rețele de tip PSTN și către numărul unic pentru apeluri de urgență 112. 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, precum transmiterea informației privind identitatea

---

<sup>26</sup> 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 dacă sunt îndeplinite condițiile 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 destinate publicului clasice. Această analiză se aplică doar cu privire la prezenta analiză de piață și nu aduce atingere oricăror măsuri sau analize viitoare ale ANCOM cu privire la evaluarea definiției serviciilor de telefonie destinate publicului sau cu privire la încadrarea anumitor categorii de servicii în această definiție. În cuprinsul prezentei analize, sintagma „servicii de telefonie destinate publicului” nu este utilizată în sensul definiției prevăzute în Legea nr. 304/2003, ci în sens larg, de servicii care îndeplinesc anumite caracteristici tehnice și funcționale similare.

apelantului, apel în așteptare etc. Furnizorul este 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 unor 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 de fire metalice torsadate, cablu coaxial, fibră optică sau cablu UTP/FTP. În ceea ce privește serviciile de acces în bandă largă prin unde radio, acestea nu au cunoscut o dezvoltare semnificativă până în prezent.

### *Substituibilitatea cererii*

ANCOM consideră că, din punctul de vedere al cererii, o conexiune de acces de tip VoIP care se realizează prin intermediul unui aparat telefonic prezintă caracteristicile funcționale ale unei conexiuni tradiționale furnizate prin intermediul unei rețele PSTN analogice sau ISDN sau furnizate prin intermediul unei rețele publice mobile. Totuși, 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. Prin urmare, serviciile de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe de tip VoIP a căror calitate nu este gestionată de furnizor nu pot fi considerate un substitut real pentru serviciile tradiționale de acces la puncte fixe (inclusiv de tip VoIP gestionat). O dovadă în acest sens este și faptul că, la sfârșitul anului 2008, în cazul includerii acestora în numărul total de linii de acces la puncte fixe, doar 1,6% dintre liniile de acces utilizate pentru servicii de telefonie la puncte fixe (3,8% din liniile de acces ale furnizorilor alternativi) erau conectate prin intermediul tehnologiei VoIP prin conexiunile de acces la internet ale unor terți.

Pe de altă parte, în cazul serviciilor de telefonie de tip VoIP gestionat, furnizate independent de existența accesului la internet 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 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 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 acest sens, este important de menționat faptul că studiile de piață realizate în rândul utilizatorilor finali, la jumătatea anului 2008, au arătat că 73% dintre utilizatorii finali - persoane fizice erau foarte mulțumiți sau mulțumiți de calitatea convorbirii și a sunetului, iar 60% erau foarte mulțumiți sau mulțumiți de calitatea suportului tehnic, în cazul serviciilor de tip VoIP gestionat. În rândul utilizatorilor finali – persoane juridice, 75% erau foarte mulțumiți sau mulțumiți de calitatea convorbirii și a sunetului și 65% erau foarte mulțumiți sau mulțumiți de calitatea suportului tehnic.

În plus, o analiză a prețurilor practicate pentru serviciile de acces la puncte fixe furnizate 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. În tabelul nr. 9 sunt prezentate cu titlu de exemplu ofertele destinate utilizatorilor finali – persoane fizice pentru serviciile de acces la puncte fixe ale S.C. Romtelecom S.A., S.C. Vodafone Romania S.A. și cele ale furnizorilor de servicii de acces de tip VoIP gestionat. Spre deosebire de S.C. Romtelecom S.A. și S.C. RCS & RDS S.A., S.C. UPC Romania S.R.L. condiționează achiziționarea serviciilor de acces la puncte fixe de achiziționarea de servicii de retransmisie a programelor audiovizuale.

**Tabelul nr.9 - Tarifele pentru servicii de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice, valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro, inclusiv TVA)**

Furnizor	Taxa de conectare	Abonament
S.C. Romtelecom S.A.* (acces prin intermediul liniilor analogice)	0€ (29,75€ cu reducere de 100%)	<b>Voce Start: 8,21€</b> (Voce Simplu 6,545€ - abonament cu caracter regional)
S.C. Vodafone Romania S.A.** (servicii de acces la puncte fixe de tip „homezone”)	0€	<b>Vodafone Acasă: 3,57€</b> Vodafone Acasă 75+: 7,14€ (cu minute incluse)
S.C. RCS & RDS S.A.** (acces de tip „VoIP gestionat”)	0€	<b>RDSTel Conect 2: 2,38€</b>
S.C. UPC Romania S.R.L.**** (acces de tip „VoIP gestionat”)	0€	<b>UPC 2Play Analogic TV + Tel: 8,56€/35,7 lei</b> din care Telefonie UPC Tel Medium în valoare nominală de 5,71€/23,8 lei

Note: \* Voce Start: abonament disponibil utilizatorilor finali - persoane fizice, cu minute nelimitate în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în fiecare zi, în intervalul orar 18 – 22. Pentru apelurile naționale în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în perioada de vârf și în afara perioadei de vârf, este oferită o reducere de 30%, astfel tarifele fiind următoarele: 0,83 eurocenți/min. pentru un apel național în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în afara perioadelor de vârf, 2,25 eurocenți/min. pentru un apel național în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în perioadele de vârf, 5,36 eurocenți/min. pentru un apel național către alte rețele publice fixe și 16,07 eurocenți/min. pentru un apel către rețele publice mobile;

Voce Simplu: abonament disponibil utilizatorilor finali - persoane fizice din anumite localități, fiind condiționat de încheierea unui contract pe o perioadă de 2 ani, numai împreună cu servicii de acces la internet și/sau retransmisie a programelor audiovizuale;

\*\* Vodafone Acasă: fără minute incluse, 4,8 eurocenți/min. către destinații naționale la puncte fixe în aceeași rețea sau în afara rețelei, 10,7 eurocenți/min. pentru un apel la puncte mobile în aceeași rețea, 16,1 eurocenți/min. către alte rețele mobile;

Vodafone Acasă 75+: minute incluse: 75 min. către destinații la puncte fixe Vodafone de tip „homezone” și 75 minute către alte destinații la puncte fixe, 4,8 eurocenți/min. către destinații naționale la puncte fixe în aceeași rețea sau în afara rețelei, 10,7 eurocenți/min. pentru un apel la puncte mobile în aceeași rețea, 16,1 eurocenți/min. către alte rețele mobile;

\*\*\* RDSTel Conect 2: convorbiri gratuite nelimitate în rețelele RDS.Tel și DIGI.Mobil, 1,19 eurocenți/min. pentru apelurile către alte rețele publice fixe, 5,95 eurocenți/min. pentru apelurile către rețelele operate de S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A., și 7,74 eurocenți/min. pentru apelurile către rețelele operate de S.C. Cosmote RMT S.A. și S.C. Telemobil S.A.;

\*\*\*\* UPC 2Play Analogic TV + Tel: minute nelimitate în rețea, minute nelimitate pentru apeluri la puncte fixe în afara rețelei în afara perioadei de vârf, 0,119 lei/2,85 eurocenți/min. pentru apeluri la puncte fixe în afara rețelei în perioada de vârf, 0,476 lei/11,4 eurocenți/min. pentru apeluri la puncte mobile;

Cursul de schimb leu/euro avut în vedere este cel publicat de BNR, calculat ca medie pentru luna mai 2009: 1 leu = 0,2399 euro (1 euro = 4,1689 lei).

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

În cazul S.C. Romtelecom S.A., cu toate că oferta de listă prevede o taxă de conectare (instalare linie telefonică), utilizatorii finali beneficiază de reducerea integrală a acestui tarif. Pentru oferta de servicii de telefonie la puncte fixe, S.C. Vodafone Romania S.A. percepe contravaloarea abonamentului de 3,57 €, fără a solicita taxă de conectare, iar S.C. RCS & RDS S.A. nu condiționează furnizarea de servicii de acces la puncte fixe de furnizarea altor servicii de comunicații electronice, așa cum procedează S.C. UPC Romania S.R.L. Nivelul tarifelor practicate de concurenții S.C. Romtelecom S.A. sunt semnificativ mai mici decât tarifele percepute de fostul furnizor monopolist, S.C. RCS & RDS S.A. furnizând servicii de acces în mod gratuit propriilor abonați la serviciile de retransmisie a programelor audiovizuale. Prin urmare, serviciile de acces de tip VoIP gestionat (furnizate în marea majoritate a cazurilor prin intermediul unei conexiuni în bandă largă) pot reprezenta un substitut pentru serviciile de acces la puncte fixe prin intermediul unei linii de acces de tip PSTN furnizate de S.C. Romtelecom S.A. și, respectiv, cu serviciile de acces la puncte fixe furnizate de S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A.

În ceea ce privește S.C. UPC Romania S.R.L., aceasta oferă servicii de acces la puncte fixe exclusiv „la pachet” cu servicii de retransmisie a programelor audiovizuale (de exemplu, „UPC 2Play Analogic TV + Tel”, reprezentând pachetul cel mai ieftin). Chiar dacă valoarea pachetului de servicii furnizate de S.C. UPC Romania S.R.L. este similară cu valoarea unui abonament al S.C. Romtelecom S.A. pentru servicii de acces la puncte fixe (8,56 € în comparație cu 8,21€), ofertele de servicii de



acces furnizate în mod „legat”<sup>27</sup> (acces de tip VoIP gestionat la pachet cu alte servicii de comunicații electronice - servicii de retransmisie a programelor audiovizuale) nu pot reprezenta, din punctul de vedere al cererii, un substitut perfect pentru oferta de servicii de acces prin intermediul unei linii analogice sau ISDN, având în vedere condiționările impuse pentru a utiliza servicii de telefonie. Totuși, prin prisma dispozițiilor legale din domeniul protecției consumatorilor, furnizorii de astfel de servicii pot începe cu ușurință și într-o perioadă relativ scurtă de timp să furnizeze doar servicii de acces, care să nu mai fie furnizate la pachet cu alte servicii de comunicații electronice, la un preț similar cu cel practicat de S.C. Romtelecom S.A. Datorită existenței substituibilității ofertei, S.C. UPC Romania S.R.L. și alți furnizori cu oferte similare pot trece cu ușurință de la furnizarea de pachete de servicii, de tip „two play” sau „triple play”, la furnizarea de servicii de acces la puncte fixe a căror achiziționare să nu fie condiționată de achiziționarea altor servicii de comunicații electronice.

În sprijinul concluziei că serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul rețelelor de tip IP reprezintă un substitut viabil pentru serviciile de acces la puncte fixe furnizate în mod tradițional, ANCOM arată că în timp ce numărul total de linii de acces la puncte fixe valabil la sfârșitul anului 2008 este cu 16% mai mare decât cel înregistrat la sfârșitul anului 2004, ponderea celor de tip VoIP a crescut de la 0,9% la 28,6%, în timp ce ponderea serviciilor de acces furnizate prin intermediul unei linii analogice sau ISDN a scăzut de la 99,1% la 60,9% (conform datelor prezentate în tabelul nr. 10). Astfel, dinamica liniilor de acces în funcție de tipul de infrastructură folosit susține ipoteza că există substituibilitatea cererii.

**Tabelul nr.10 - Dinamica numărului de linii de acces, în funcție de tipul de infrastructură folosit, în perioada 01.01.2005-01.01.2009**

Indicator	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
<b>Număr linii de acces* (milioane)</b>					
Servicii prin rețea comutată (PSTN, ISDN-2, ISDN-30, DECT)	4,4	4,1	3,5	3,2	3,2
Servicii de tip „homezone”	N/A	N/A	N/A	0,02	0,5
Servicii de tip VoIP gestionat	0,04	0,4	0,8	1,2	1,5
<b>Total</b>	<b>4,5</b>	<b>4,5</b>	<b>4,3</b>	<b>4,4</b>	<b>5,2</b>
<b>Ponderea liniilor de acces în funcție de tehnologia folosită în numărul total de linii (%)</b>					
Servicii prin rețea comutată (linii individuale, ISDN-2, ISDN-30, DECT)	99,1	90,8	81,3	72,5	60,0
Servicii de tip „homezone”	N/A	N/A	N/A	0,4	10,5
Servicii de tip VoIP gestionat	0,9	9,2	18,7	27,1	28,6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Note: \* 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);

N/A – nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

În concluzie, ANCOM consideră că serviciile de acces de tip VoIP gestionat (furnizate în general prin intermediul conexiunilor de acces în bandă largă), serviciile de acces furnizate 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, ținând cont că din perspectiva utilizatorilor finali serviciile pe care aceștia le furnizează sunt interschimbabile datorită caracteristicilor funcționale și de preț.

<sup>27</sup> Tie-in sale.

#### **2.2.1.4. Serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată**

În ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată, considerăm că acestea nu trebuie să facă obiectul prezentei analize deoarece gradul de utilizare al acestor servicii de către utilizatorii finali este foarte redus, iar caracteristicile fizice, funcționale și de preț sunt diferite de cele ale serviciilor tradiționale de acces la puncte fixe. Astfel, conform datelor statistice deținute de către Autoritate, ponderea traficului realizat prin intermediul telefoanelor publice cu plată a fost, în anul 2008, de numai 0,4% din totalul traficului de voce realizat prin intermediul rețelelor publice de telefonie. De asemenea, din studiile de piață realizate în rândul utilizatorilor finali la jumătatea anului 2008 a rezultat că doar 6% dintre utilizatorii de servicii de telefonie la puncte fixe folosesc și cartele preplătite pentru telefoanele publice cu plată pentru a beneficia de servicii de acces la puncte fixe. De asemenea, caracteristicile funcționale și de preț ale serviciilor de acces furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată sunt diferite de serviciile tradiționale de acces. Astfel, utilizatorii finali, prin utilizarea unei cartele telefonice, cu valoarea de 10 lei sau 15 lei, în funcție de unitățile cuprinse, pot avea acces la servicii de telefonie furnizate la puncte fixe de la orice telefon public din rețeaua S.C. Romtelecom S.A. care, în prezent, este singurul furnizor operațional care oferă astfel de servicii.

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

#### **2.2.1.5. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte mobile și serviciile de acces la puncte fixe**

##### *Substituibilitatea cererii*

Pentru identificarea pieței relevante a produsului, ANCOM a analizat dacă serviciile de acces la puncte mobile (pentru care este disponibilă posibilitatea de „hand-over”) și serviciile de acces la puncte fixe sunt substituibile. Mobilitatea este caracteristica funcțională specifică serviciilor de acces la puncte mobile și, chiar dacă din punct de vedere tehnic, 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, poate exista o substituibilitate limitată între cele două categorii de servicii, în sensul că serviciile de acces la puncte mobile pot reprezenta un substitut pentru serviciile de acces la puncte fixe, dar nu și invers, iar numărul utilizatorilor care ar substitui complet serviciile de telefonie fixă cu cele de telefonie mobilă nu ar fi îndeajuns de mare astfel încât să exercite constrângeri concurențiale asupra furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

Există două argumente importante pentru care, din punctul de vedere al utilizatorilor finali, accesul la puncte mobile nu reprezintă o alternativă viabilă pentru serviciile de acces la puncte fixe. În primul rând, telefonul fix este asociat unei întregi gospodării, fiind astfel utilizat de către toți membrii unei familii, în timp ce telefonul mobil este perceput ca fiind un obiect personal și utilizat, de obicei, de către o singură persoană. De asemenea, utilizatorii finali – persoane juridice preferă să dețină cel puțin o conexiune de acces la puncte fixe de tip PSTN sau ISDN (cu un număr corespunzător de canale), decât să utilizeze exclusiv servicii de acces la puncte mobile.

În al doilea rând, 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 (de exemplu, servicii de retransmisie a programelor audiovizuale). Astfel, din perspectiva acestor utilizatori finali, o conexiune de acces la puncte mobile nu reprezintă o alternativă pentru serviciile de acces la puncte fixe. Conform studiului realizat de către Autoritate la jumătatea anului 2008, 38% dintre utilizatorii finali – persoane fizice și 60% dintre utilizatorii finali – persoane juridice utilizează servicii de acces la puncte fixe „la pachet” cu alte servicii de comunicații electronice, precum servicii de retransmisie a programelor audiovizuale, servicii de acces la internet sau/și servicii de telefonie la puncte mobile.

Dintre utilizatorii finali – persoane fizice care dețin atât o conexiune de acces la puncte fixe, cât și o conexiune de acces la puncte mobile, doar 4% intenționau ca în următoarele 12 luni să renunțe la conexiunea la puncte fixe pe care o utilizează în prezent. De asemenea, între 80% și 90% dintre utilizatorii finali – persoane fizice care dețin atât o conexiune de acces la puncte fixe, cât și o conexiune de acces la puncte mobile, au răspuns că utilizează linia de acces la puncte fixe atunci când doresc să realizeze un apel către o destinație la puncte fixe. Mai mult, în cazul în care se așteaptă ca durata unui apel să fie mai mare, utilizatorii finali care dețin atât o conexiune de acces la puncte fixe, cât și o conexiune de acces la puncte mobile folosesc linia de acces la puncte fixe<sup>28</sup>.

În ceea ce privește nivelul prețurilor percepute pentru conexiunile de acces la puncte mobile și la puncte fixe, ANCOM consideră că realizarea unei comparații între acestea este foarte dificilă având în vedere volumul și diversitatea acestor oferte, precum și faptul că, de cele mai multe ori, serviciile de acces fac parte dintr-un pachet de servicii. Serviciile de acces la puncte mobile sunt de obicei comercializate la „pachet” cu serviciile de apeluri (adeseori fiind incluse minute gratuite și terminale subvenționate) sau sunt furnizate ca servicii de acces pe bază de cartele preplătite pentru care nu este percepută contravaloarea unui abonament.

De asemenea, membrii unei familii care locuiesc împreună, pe de o parte, și utilizatorii finali – persoane juridice, pe de altă parte, în momentul alegerii tipului de serviciu de telefonie pe care îl folosesc, iau în considerare costurile pe care le înregistrează membrii familiei pentru a suna acasă, respectiv costurile pe care le înregistrează angajații unei companii pentru a suna la serviciu. Având în vedere că tarifele de terminare la puncte mobile sunt mai mari decât tarifele de terminare la puncte fixe, rezultă că tariful pentru un apel către o rețea publică de telefonie mobilă între utilizatori conectați la rețele diferite este, de obicei, mai mare decât tariful pentru un apel către o rețea publică de telefonie fixă.

Faptul că utilizatorii finali nu doresc să renunțe la serviciile de telefonie la puncte fixe și să folosească exclusiv servicii de telefonie la puncte mobile se reflectă și în rezultatele studiilor realizate de către ANCOM - numai 3% dintre utilizatorii finali – persoane fizice renunțaseră în ultimele 12 luni la serviciile de acces la puncte fixe. Dintre aceștia, 87% au apelat la serviciile de acces ale altor furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe, 13% au apelat la serviciile de acces la puncte fixe de tip „homezone” furnizate de operatorii de rețele publice mobile, 5% au trecut la utilizarea de servicii de acces de tip VoIP (utilizând servicii de acces la internet și servicii de telefonie) și numai 11% au înlocuit serviciile de acces la puncte fixe cu serviciile de acces la puncte mobile<sup>29</sup>. De asemenea, 76% dintre utilizatorii finali - persoane fizice au răspuns că este deloc sau puțin probabil să renunțe în următoarele 12 luni la furnizorul actual de servicii de telefonie la puncte fixe. În ceea ce privește utilizatorii finali – persoane juridice, rezultatele obținute sunt similare. Astfel, dintre cei 6% utilizatori finali – persoane juridice care renunțaseră în ultimele 12 luni la serviciile de acces la puncte fixe, 51% au apelat la serviciile de acces ale altor furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe, 16% au apelat la serviciile de acces la puncte fixe de tip „homezone” furnizate de operatorii de rețele publice mobile, 10% au trecut la utilizarea de servicii de acces de tip VoIP (utilizând servicii de acces la internet și servicii de telefonie) și numai 9% au înlocuit serviciile de acces la puncte fixe cu serviciile de acces la puncte mobile (pe bază de cartele preplătite sau abonament). Mai mult, 75% dintre utilizatorii finali - persoane juridice au răspuns ca este deloc sau puțin probabil să renunțe în următoarele 12 luni la furnizorul actual de servicii de telefonie la puncte fixe.

Din perspectiva utilizatorilor finali, serviciile de acces la puncte mobile sunt mai degrabă complementare serviciilor de acces la puncte fixe. Astfel, 63% dintre utilizatorii finali – persoane fizice au declarat că, în funcție de tipul rețelei la care este abonată partea apelată, folosesc fie telefonul fix, fie telefonul mobil, iar utilizatorii finali – persoane juridice impun restricții la efectuarea de apeluri

---

<sup>28</sup> În cazul în care durata unui apel ar fi de 2 minute, procentul utilizatorilor care ar utiliza o linie de acces la puncte fixe este similar cu cel al utilizatorilor care ar decide utilizarea conexiunii la puncte mobile – 39%, dar dacă se așteaptă ca durata unui apel să fie de 5 minute, procentul utilizatorilor care ar decide utilizarea liniei de acces la puncte fixe crește în defavoarea procentului utilizatorilor care ar decide utilizarea conexiunii la puncte mobile – 42%, respectiv 31%;

<sup>29</sup> Întrebare cu răspuns multiplu.

către rețele publice mobile, majoritatea înlocuind aceste apeluri cu oferirea posibilității de a efectua apeluri către rețele publice mobile de la un telefon mobil.

Existența unei relații de complementaritate între cele două categorii de servicii este susținută inclusiv de o serie de indicatori specifici, cum ar fi numărul de utilizatori de astfel de servicii, calculat pe baza numărului mediu de cartele SIM/utilizator și, respectiv, a numărului mediu de utilizatori casnici care pot avea acces la o linie telefonică fixă. Astfel, în perioada 01.01.2005 - 01.01.2009, numărul de conexiuni de acces la puncte fixe a crescut cu 16%. În aceeași perioadă de timp, numărul de cartele SIM active a crescut de la 10,9 milioane la 24,5 milioane, dintre care numai 9,7 milioane erau cartele SIM pe bază de abonamente. Deși rata de penetrare a telefoniei mobile (număr de cartele SIM active/populația României) a atins 114%, iar cea a telefoniei fixe era de 24% la 01.01.2009, trebuie avut în vedere faptul că o linie telefonică fixă instalată într-o locuință poate fi utilizată în medie de aproximativ 3 persoane, în timp ce în cazul telefoniei mobile o persoană poate utiliza mai mult de un serviciu de telefonie, aparținând unuia sau mai multor furnizori<sup>30</sup>, ceea ce înseamnă că numărul utilizatorilor cu acces la servicii de telefonie la puncte fixe este mai mare decât numărul de linii de acces, în timp ce numărul de utilizatori cu acces la servicii de telefonie la puncte mobile este mai mic decât numărul de cartele SIM existente. Astfel, există indicii importante care susțin ipoteza că serviciile de acces la servicii de telefonie furnizate la puncte fixe și cele furnizate la puncte mobile se completează reciproc.

În acest sens, este important de remarcat faptul că operatorii de rețele publice mobile au început să furnizeze servicii de acces la puncte fixe, reprezentând un argument în plus că între serviciile de acces la puncte fixe și serviciile de acces la puncte mobile există o relație de complementaritate, și nu o relație de substituibilitate.

De altfel, și Comisia Europeană, în cadrul exercitării atribuțiilor în domeniul dreptului comunitar al concurenței, s-a pronunțat în sensul că există o demarcare între piața serviciilor de telefonie la puncte fixe și piața serviciilor de telefonie la puncte mobile, spre exemplu în cazurile M.2574 – Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia, M.1795 – Vodafone Air Touch/Mannesmann sau M.2016 France Telecom/Orange.

Prin urmare, ANCOM consideră este puțin probabil ca utilizatorii finali de servicii de telefonie la puncte fixe să treacă la utilizarea exclusivă a serviciilor de telefonie la puncte mobile, renunțând definitiv la conexiunile de acces la puncte fixe, în cazul creșterii cu 5-10% a tarifului abonamentului pentru serviciile de acces la puncte fixe. Opinia ANCOM este aceea că serviciile de acces la puncte fixe nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces la puncte mobile.

### *Substituibilitatea ofertei*

ANCOM consideră că pentru evaluarea necesității includerii în aceeași piață a serviciilor de acces la puncte fixe și a serviciilor de acces la puncte mobile, analiza substituibilității ofertei nu este foarte relevantă în contextul situației în care doi dintre operatorii de rețele publice mobile din România (S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A.) furnizează servicii de acces la puncte fixe, care se bazează pe utilizarea rețelei publice mobile de telefonie.

Astfel, s-ar putea presupune că 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 „handover”. Totuși, o astfel de strategie nu ar fi viabilă din punct de vedere economic, având în vedere că operatorii de rețele publice mobile nu ar renunța la furnizarea de servicii de telefonie la puncte mobile, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifelor percepute pentru serviciile de acces la puncte fixe de către un furnizor monopolist ipotetic.

De asemenea, în cazul furnizorilor care în prezent oferă servicii de acces la puncte fixe pe piața cu amănuntul, este puțin probabil ca într-un interval scurt de timp să poată intra pe piața serviciilor de acces la puncte mobile, datorită necesității alocării de frecvențe radio, care constituie o resursă

---

<sup>30</sup> Conform studiilor realizate în rândul utilizatorilor finali, numărul mediu de cartele SIM/utilizator este de 1,23.

limitată, și a investițiilor inițiale foarte ridicate pe care le presupune dezvoltarea unei rețele publice mobile.

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

### **2.2.1.6. Analiză de substituibilitate între serviciile de acces la puncte fixe și serviciile de apeluri la puncte fixe**

ANCOM a analizat dacă, din punctul de vedere al cererii și al ofertei, există condiții care să justifice identificarea a două piețe relevante distincte ale produsului pentru serviciile de acces și serviciile de apeluri la puncte fixe. Astfel, s-a analizat dacă există substituibilitatea cererii la nivelul pieței cu amănuntul și substituibilitatea ofertei la nivelul pieței de gros.

#### *Substituibilitatea cererii*

Din punctul de vedere al cererii, serviciile de acces și serviciile de apeluri prezintă funcționalități diferite. Utilizatorii finali folosesc servicii de acces pentru a putea efectua și primi apeluri, accesul reprezentând astfel condiția preliminară pentru realizarea apelurilor. Mai mult, utilizatorii finali achiziționează serviciile de acces „la pachet” cu serviciile de apeluri. Având în vedere funcționalitățile diferite ale celor două categorii de servicii, este evident că utilizatorii finali nu vor putea răspunde la o creștere a prețului serviciilor de acces prin renunțarea definitivă la astfel de servicii și trecerea la 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). Și în Recomandarea CE se precizează că, de obicei, serviciile de acces și serviciile de apeluri sunt furnizate la „pachet”, chiar dacă unii utilizatori finali aleg să utilizeze furnizori alternativi pentru efectuarea anumitor categorii de apeluri<sup>31</sup>.

#### *Substituibilitatea ofertei*

Din punctul de vedere al ofertei, serviciile de acces și serviciile de apeluri nu sunt substituibile, astfel încât nu se justifică includerea lor într-o singură piață relevantă a produsului. Situația operatorilor unor rețele de acces care au posibilitatea de a furniza „la pachet” servicii de acces și servicii de apeluri nu este aceeași cu cea a furnizorilor care nu dețin o rețea de acces și oferă la nivelul pieței cu amănuntul numai servicii de apeluri la puncte fixe. Furnizarea pe piața cu amănuntul a celor două categorii de servicii necesită achiziționarea unor servicii distincte la nivelul pieței de gros. Astfel, este puțin probabil ca un furnizor care oferă servicii de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul prin intermediul procedurii de selectare/preselectare a transportatorului să poată intra pe piața serviciilor de acces la puncte fixe într-o perioadă rezonabilă de timp și fără costuri inițiale ridicate, ca răspuns la o creștere cu 5-10% a tarifelor pentru serviciile de acces ale unui furnizor monopolist ipotetic.

Până la implementarea procedurii de selectare și preselectare a transportatorului, serviciile de acces și serviciile de apeluri erau furnizate doar la „pachet” și, chiar dacă erau evidențiate în mod distinct în factură, cele două categorii de servicii formau, în practică, un pachet de servicii. Dacă serviciile de acces și serviciile de apeluri s-ar comercializa și, implicit, s-ar achiziționa numai sub formă de pachete de servicii, piața relevantă a produsului ar fi constituită din servicii integrate. Cu toate acestea, procedura de selectare și preselectare a transportatorului oferă abonaților S.C. Romtelecom S.A posibilitatea de a opta ca toate sau numai anumite categorii de apeluri să fie transportate de un alt furnizor de servicii (fie prin simpla formare a unui indicativ (cod) de selectare a transportatorului la fiecare apel, fie în mod direct, fără a mai fi necesar să se formeze un indicativ individual de selectare a transportatorului la fiecare apel). O altă posibilitate de care dispun utilizatorii finali pentru a efectua și primi anumite apeluri, atunci când se află acasă, o reprezintă serviciile de telefonie la puncte mobile.

<sup>31</sup> A se vedea Nota explicativă a CE, SEC(2007) 1483/2, pag. 23.

Implementarea procedurii 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 în ceea ce privește furnizarea serviciilor de apeluri și furnizarea serviciilor de acces.

Ținând cont de posibilitatea de a utiliza un furnizor alternativ de servicii prin intermediul procedurii de selectare și preselectare a transportatorului sau de a folosi servicii de telefonie la puncte mobile pentru a efectua anumite apeluri, în loc de a utiliza în mod exclusiv serviciile de apeluri oferite de furnizorul serviciilor de acces la puncte fixe, precum și diferențele concurențiale existente între furnizarea serviciilor de acces și a serviciilor de apeluri, ANCOM consideră că serviciile de acces și serviciile de apeluri nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

### **2.2.1.7. Analiză de substituibilitate între 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 dacă serviciile de acces furnizate celor două categorii de utilizatori finali determină aceeași piață relevantă a produsului, Autoritatea a analizat dacă există substituibilitatea cererii între cele două categorii de servicii.

Astfel, ANCOM a analizat, în primul rând, dacă există diferențe în ceea ce privește condițiile de furnizare a serviciilor de acces în cazul celor două categorii de utilizatori, în mod particular în ceea ce privește dispozițiile contractuale pe baza cărora serviciile de acces sunt furnizate utilizatorilor finali - persoane fizice și, respectiv, utilizatorilor finali – persoane juridice, astfel încât din perspectiva utilizatorilor finali serviciile de acces să nu fie substituibile.

Conform condițiilor contractuale stipulate de principalii furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe din România (S.C. Romtelecom S.A., S.C. RCS & RDS S.A., S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L.), utilizatorii finali – persoane fizice și utilizatorii finali – persoane juridice încheie contracte diferite, în cea de-a doua categorie fiind incluse toate întreprinderile<sup>32</sup>, în sensul larg al cuvântului - societăți comerciale, regii autonome, asociații, fundații, instituții publice sau alte entități care, deși fără personalitate juridică, pot fi asimilate acestora din urmă, datorită faptului că nu utilizează serviciile de comunicații electronice în scopuri personale (de exemplu, avocați, notari, arhitecți, contabili autorizați, persoane fizice autorizate).

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 cazul invers - interzicerea utilizării serviciilor destinate utilizatorilor finali – persoane fizice de către utilizatorii finali – persoane juridice.

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 (de exemplu, în cazul abonamentelor pentru linii individuale de acces), cât și la tarife mai mari, în special datorită 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 (serviciile de acces la puncte fixe utilizate), dat fiind că în România peste 92% dintre întreprinderile active sunt mici (0-9

---

<sup>32</sup> Conform Anuarului Statistic al României 2008, 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.

angajați)<sup>33</sup>, rezultă că există un număr important de persoane juridice care achiziționează/utilizează doar o singură linie telefonică (pe bază de abonament pentru linie individuală de acces), fiind astfel consumatori ai unui volum mic de servicii de comunicații electronice.

Aceste informații sunt susținute și de datele raportate de furnizori, conform cărora marea majoritate a utilizatorilor finali - persoane juridice folosesc servicii de acces prin linii individuale, în timp ce serviciile de tip ISDN sau trunchi de centrală sunt utilizate într-o măsură foarte mică (la data de 01.01.2009, aproximativ 7% dintre abonații persoane juridice utilizau (și) abonamente de tip ISDN sau pentru trunchi de centrală). De asemenea, studiul de piață realizat la mijlocul anului 2008 în rândul utilizatorilor finali – persoane juridice (companii și instituții publice) a evidențiat faptul că majoritatea respondenților (74%) foloseau abonamente cu linie individuală pentru accesul la servicii de telefonie la puncte fixe, în timp ce doar 13% foloseau (și) abonamente de tip ISDN sau pentru trunchi de centrală<sup>34</sup>, din care cea mai mare parte erau societăți de mari dimensiuni (cu mai mult de 250 de angajați). Totodată, studiul a relevat faptul că numărul mediu de linii individuale folosite în cadrul unei întreprinderi este de 2,7 (numărul acestora crescând odată cu numărul angajaților – 1,8 în cazul societăților care au între 0 și 9 angajați, 3,8 în cazul societăților care au între 10 și 49 de angajați, 7,3 în cazul celor cu 50-250 de angajați și, respectiv, 20,3 în cazul celor cu peste 250 de angajați).

În cazul utilizatorilor finali - persoane fizice, procentul abonaților care folosesc linii individuale de acces era de 99,99% la data de 1 ianuarie 2009, conform datelor raportate de furnizori.

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, Autoritatea a analizat în mod comparativ tarifele pentru abonamentele standard/de bază pentru linii individuale comercializate pentru cele două categorii de utilizatori finali atât de către furnizorul fost monopolist (care deține majoritatea abonaților la 1 ianuarie 2009), cât și de către cei doi furnizori alternativi principali de servicii de acces la puncte fixe. Astfel, așa cum se poate observa din tabelul nr. 11, pentru servicii de acces prin intermediul unei linii individuale, tarifele sunt în unele cazuri comparabile sau chiar identice pentru cele două categorii de utilizatori finali - persoane fizice și persoane juridice.

**Tabel nr. 11 - Tarifele aferente abonamentelor pentru linii individuale de acces, în funcție de categoria de utilizatori: abonați - persoane fizice, respectiv abonați - persoane juridice, valabile în luna mai 2008**

**(valorile sunt exprimate în euro, exclusiv TVA)**

Operator	Abonament	
	persoane fizice	persoane juridice
S.C. Romtelecom S.A.	„Voce Start” 6,9 €	„Voce Business Standard” 10 €
S.C. RDS&RCS S.A.	„RDS Tel Connect 2” 2 €	„RDS Tel Connect 2” 2 €
S.C. Vodafone Romania S.A.	„Vodafone Acasă” 3 €	„Vodafone Office Zone” 8,25 €

Sursă: Paginile de internet ale operatorilor care furnizează servicii de acces la puncte fixe.

În concluzie, din punctul de vedere al substituibilității cererii, este puțin probabil ca un număr însemnat de utilizatori finali - persoane fizice să dorească să se aboneze la serviciile destinate utilizatorilor finali – persoane juridice astfel încât să determine constrângeri concurențiale asupra unui furnizor monopolist ipotetic. Viceversa, deși posibil din punct de vedere practic (n.r. având în vedere că peste 92% dintre întreprinderile din România sunt de mărime foarte mică (0-9 angajați), acestea ar

<sup>33</sup> SMEs – Small Medium Enterprises (întreprinderi mici și mijlocii).

Informații valabile pentru anul 2007, conform Anuarului Statistic al României 2008; mărimea unei întreprinderi este evaluată după criteriul numărului mediu de angajați. Se utilizează următoarele intervale: întreprinderi micro – 0-9 salariați, întreprinderi mici – 10-49 salariați, întreprinderi mijlocii – 50-249 salariați, întreprinderi mari – mai mult de 250 salariați.

<sup>34</sup> Întrebare cu răspuns multiplu.

putea utiliza serviciile de acces la puncte fixe destinate utilizatorilor finali – persoane fizice), din punct de vedere teoretic, există cazuri în care un utilizator final - persoană juridică nu se poate abona la serviciile de acces destinate utilizatorilor finali - persoane fizice, datorită restricțiilor impuse de operatori.

### *Substituibilitatea ofertei*

Pe lângă analiza substituibilității cererii, ANCOM a analizat dacă există diferențe în ceea ce privește condițiile tehnice și economice de furnizare a celor două categorii de servicii, din punctul de vedere al ofertei.

În primul rând, este important de menționat că diferențele 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 foarte pronunțate, în special datorită faptului că, în România, majoritatea întreprinderilor sunt foarte mici, mici și mijlocii (SMEs) – 99,7%, din care cele mai multe sunt foarte mici (micro întreprinderi) – 92,9%. În consecință, se poate prezuma că există un număr important de persoane juridice care achiziționează/utilizează doar o singură line 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 deservește un volum mai mare de nevoi de comunicare a 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.

Cu privire la realizarea unei categorisiri a serviciilor de acces furnizate utilizatorilor finali-persoane juridice în funcție de mărimea întreprinderilor, Autoritatea a constatat că o eventuală delimitare a categoriei „utilizatori – persoane juridice”, în funcție de modul de furnizare a serviciilor de către operatori, nu poate fi realizată cu exactitate, pe baza unor criterii clare, fiecare furnizor utilizând propria 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 decât celelalte categorii de utilizatori, granițele unei astfel de categorii nu pot fi trasate în mod obiectiv și orice delimitare ar avea un 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 (sau chiar aceleași elemente de rețea), indiferent de categoria de utilizatori cărora le furnizează servicii de acces - utilizatori finali – persoane fizice și, respectiv, utilizatorilor finali – persoane juridice.

Din punct de vedere economic, este relativ simplu pentru un furnizor de servicii de telefonie să furnizeze servicii de acces atât utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și utilizatorilor finali – persoane juridice sau, în cazul în care furnizează astfel de servicii exclusiv utilizatorilor finali – persoane fizice, să înceapă într-o perioadă scurtă de timp și fără costuri ridicate furnizarea de servicii de acces utilizatorilor finali - persoane juridice, ca răspuns la o creștere a prețului de către un furnizor monopolist ipotetic. În acest sens, este relevant faptul că principalii concurenți ai furnizorului fost monopolist furnizează servicii de acces ambelor categorii de utilizatori finali. În cazul furnizorilor alternativi care oferă servicii de acces la puncte fixe exclusiv utilizatorilor finali - persoane juridice pot exista motivații să ofere servicii de acces și utilizatorilor finali – persoane fizice în locațiile în care au












echipamente instalate. Având în vedere că facilitățile necesare furnizării de servicii (cum ar fi, de exemplu, inelul de fibră optică) sunt deja instalate, costurile înregistrate cu instalarea unor noi linii de acces pentru utilizatorii finali - persoane fizice (de exemplu, conectarea unor blocuri la rețeaua pe care furnizorul de servicii de acces o are deja dezvoltată în zona respectivă) sunt comparabile cu cele înregistrate pentru instalarea unor linii de acces în locațiile utilizatorilor finali – persoane juridice. Mai mult, în anumite zone/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 – persoanelor juridice.

*Analiza condițiilor concurențiale la nivelul celor două segmente de piață analizate*

Analiza datelor disponibile sugerează 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 S.C. Romtelecom S.A. pentru fiecare categorie de utilizatori finali în parte, calculate în funcție de numărul de abonați (tabelul nr. 12). Astfel, în România, principalii operatori de rețele publice de telefonie la puncte fixe oferă servicii de acces ambelor categorii de utilizatori. Dintre cei 32 de operatori de rețele publice de telefonie care furnizau servicii de acces la puncte fixe la data de 1 ianuarie 2009, 17 furnizau astfel de servicii atât utilizatorilor finali - persoane fizice, cât și utilizatorilor finali - persoane juridice, 14 furnizau servicii exclusiv utilizatorilor finali - persoane juridice și un singur operator furniza servicii de acces doar utilizatorilor finali – persoane fizice. Totodată, faptul că, la sfârșitul anului 2008, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. în funcție de numărul de abonați – persoane fizice era de 64,9%, iar în funcție de numărul de abonați – persoane juridice era de 70,6%, reprezintă indicii cu privire la faptul că nu există diferențe între cele două categorii de servicii din punctul de vedere al condițiilor concurențiale (S.C. Romtelecom S.A. deține ponderea cea mai mare a abonaților atât în cazul persoanelor fizice, cât și în cazul persoanelor juridice), astfel încât să justifice delimitarea acestora în două piețe separate.

**Tabelul nr. 12 - Cotele de piață ale furnizorilor de servicii de acces, în funcție de categoria de abonați, valabile la data de 01.01.2009**

Furnizor	Cote de piață calculate în funcție de numărul de abonați (%)		
	Total	Persoane fizice	Persoane juridice
S.C. Romtelecom S.A.	65,3	64,9	70,6
S.C. RCS & RDS S.A.			
S.C. UPC Romania S.R.L.			
S.C. Vodafone Romania S.A.			
Alți furnizori	0,6	0,5	2,6

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

În plus, având în vedere introducerea serviciilor de acces la puncte fixe de către operatorii de rețele publice mobile și impactul înregistrat pe piață, în special în anul 2008, ANCOM a analizat dacă evoluția viitoare a acestora poate determina o diferențiere semnificativă a condițiilor concurențiale între utilizatorii – persoane fizice și utilizatorii – persoane juridice. Operatorii de rețele publice mobile oferă utilizatorilor – persoane juridice soluții de acces de tip Premicell (utilizând echipamente de tip „GSM gateway”), prin utilizarea unor numere pentru servicii de telefonie la puncte mobile. În contextul oferirii de către aceiași operatori a serviciilor de telefonie la puncte fixe, soluțiile de tip Premicell pot fi transformate cu ușurință în soluții de acces la puncte fixe, prin intermediul unor numere specifice. În

anul 2008, o parte dintre operatorii de rețele publice mobile a încheiat procesul de migrare a abonaților – persoane juridice de la soluțiile de telefonie de tip Premicell la soluțiile de tip „homezone”. Acest proces a determinat o creștere importantă, într-o perioadă scurtă de timp, a cotei de piață a operatorilor de rețele publice mobile pe piața serviciilor de acces la puncte fixe pentru utilizatorii – persoane juridice, în funcție de numărul de linii de acces alocate, în timp ce din punct de vedere al numărului de abonați, impactul a fost mai scăzut. Practic, creșterea numărului de linii de acces, nu s-a datorat atragerii de noi clienți, ci acestui proces de migrare. De asemenea, în cazul segmentului de piață aferent persoanelor fizice, impactul introducerii serviciilor de tip „homezone” nu a fost la fel de puternic ca în cazul segmentului de piață aferent persoanelor juridice, iar o evoluție semnificativă în orizontul de timp al analizei este puțin probabil să fie înregistrată, în general atragerea de utilizatori - persoane fizice și câștigarea unei cote de piață cât mai mari fiind un proces gradual, care necesită o perioadă mai lungă de timp. Prin urmare, pe termen mediu (corespunzător orizontului de timp al analizei de piață), ANCOM consideră că nu se va înregistra o diferențiere de durată a condițiilor concurențiale aferente celor două segmente de piață, care să justifice identificarea unor piețe ale produsului diferite.

Ținând cont de substituibilitatea ofertei și de condițiile concurențiale comparabile pentru serviciile de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și, respectiv, utilizatorilor 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 eventuale discriminări de preț sau în ceea ce privește calitatea serviciilor, ANCOM consideră că serviciile de acces furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și juridice determină aceeași piață relevantă a produsului.

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

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

*Piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie<sup>35</sup> 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).*

#### **2.2.2. Piața geografică relevantă**

ANCOM a analizat dacă condițiile concurențiale existente pe teritoriul României în ceea ce privește serviciile de acces furnizate la puncte fixe justifică definirea pieței relevante geografice la nivel național sau este necesară identificarea uneia sau a mai multor piețe geografice delimitate de o zonă mai restrânsă. Așa cum este prevăzut în Instrucțiunile CE (paragraful 56), piața geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizați furnizorii produselor din piața relevantă a produsului, zonă în care condițiile de concurență sunt suficient de omogene și care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiții concurențiale diferite.

Din perspectiva unei analize de piață *ex ante*, criteriile care trebuie avute în vedere pentru a determina gradul de omogenitate a condițiilor concurențiale dintr-o anumită zonă geografică în vederea stabilirii limitelor geografice ale unei piețe sunt următoarele: barierele la intrarea pe piață,

---

<sup>35</sup> Corespunzând pieței nr. 1 din Recomandarea CE.

numărul de furnizori, cotele de piață ale furnizorilor și distribuția acestora, tarifele practicate și gradul de diferențiere al acestora (politica tarifară)<sup>36</sup>.

De asemenea, unitățile geografice la nivelul cărora se determină limitele pieței relevante trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- să nu se suprapună și să fie mai restrânse decât la nivel național;
- arhitectura rețelilor operatorilor care furnizează servicii pe piața respectivă să permită structurarea acestora în funcție de unitățile geografice delimitate;
- să fie stabile în timp și delimitate cu acuratețe;
- să fie suficient de mici astfel încât condițiile concurențiale să nu varieze semnificativ în cadrul aceleiași unități geografice, însă suficient de mari pentru a nu determina dificultăți ridicate în ceea ce privește furnizarea de date de către operatori și realizarea analizei de piață de către Autoritate.

Pentru a evalua dacă și în ce măsură condițiile concurențiale în ceea ce privește piața serviciilor de acces la puncte fixe diferă pe teritoriul României, ANCOM a utilizat „localitatea” ca unitate de analiză la nivel geografic. Chiar dacă, în unele cazuri, localitățile pot fi prea mici pentru a susține o investiție rentabilă, iar în alte cazuri, în special în cazul municipiului București, o localitate poate acoperi o suprafață mai mare decât este necesar pentru a permite o intrare pe piață sustenabilă, Autoritatea a considerat localitatea ca singura unitate de măsură potrivită pentru analiza pieței geografice în România, dat fiind faptul că limitele geografice sunt transparente și stabile, iar culegerea de informații cu privire la furnizorii prezenți poate fi ușor de realizat.

În vederea determinării pieței geografice relevante, s-au analizat în primul rând următorii indicatori structurali și comportamentali:

- numărul de furnizori în localitățile acoperite de rețele de acces, precum și numărul de gospodării și populația aferente acestor localități;
- gradul de acoperire a rețelilor de acces ale operatorilor principali;
- cotele de piață ale operatorilor importanți (S.C. Romtelecom S.A., S.C. RCS & RDS S.A., S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. 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 rețele 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. 13 este prezentată situația numărului de localități din România în care furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe dețineau cel puțin un abonat în anul 2007, precum și gradul de acoperire la nivel de populație și gospodării corespunzător localităților respective. Conform datelor disponibile la data de 01.01.2008, S.C. Romtelecom S.A. oferea servicii de telefonie la puncte fixe (acces și apeluri) în aproape 11.000 de localități, acoperind aproximativ 96% din gospodării și, respectiv, 96% din populația din România. Principalii concurenți ai furnizorului fost monopolist erau prezenți, din punct de vedere al acoperirii teritoriale, la un nivel mult mai restrâns decât S.C. Romtelecom S.A.: S.C. RCS & RDS S.A. în 307 localități (acoperind 50% din gospodării și 49% din populație), iar S.C. UPC Romania S.R.L. oferea servicii de acces în 35 de localități (acoperind 29% din gospodării și 27% din populație). Odată cu introducerea pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe a soluțiilor oferite prin intermediul rețelilor mobile de telefonie, trebuie menționat că, din punct de vedere al disponibilității serviciilor, începând cu anul 2008, Romtelecom S.A., S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. dețin cel mai mare grad de acoperire teritorială la nivel național.

De asemenea, Societatea Națională de Radiocomunicații S.A. deține o rețea de acces radio prin intermediul căreia poate să ofere servicii de acces la nivel național, în special servicii de acces de tip

---

<sup>36</sup> A se vedea „Documentul de poziție comună a ERG privind aspecte legate de identificarea piețelor geografice relevante și diferențierea remediilor din punct de vedere geografic - [http://erg.ec.europa.eu/doc/publications/erg\\_08\\_20\\_final\\_cp\\_geog\\_aspects\\_081016.pdf](http://erg.ec.europa.eu/doc/publications/erg_08_20_final_cp_geog_aspects_081016.pdf).

punct-la-punct, pe întreg teritoriul României. Cu toate acestea, în prezent, oferta este disponibilă numai pentru utilizatorii finali – persoane juridice.

**Tabelul nr. 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 01.01.2008 și gradul de acoperire la nivel de gospodării și 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 gospodării corespunzător acestor localități (%)*	Gradul de acoperire la nivel de populație corespunzător acestor localități (%)*
S.C. Romtelecom S.A.	10.929	96	96
S.C. Vodafone Romania S.A.	1.460	63	64
S.C. RCS & RDS S.A.	307	50	49
S.C. UPC Romania S.R.L.	35	29	27
S.C. Atlas Telecom Network Romania S.R.L.	24	17	16
Alți furnizori	759	52	53

*Notă: \* Au fost luate în calcul doar localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin 1 abonat la data de 01.01.2008; 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 01.01.2008.*

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

De asemenea, este important de observat că într-un număr de 9.170 de localități cărora le corespunde un procent de 30% din populația României exista un singur furnizor de servicii de acces la puncte fixe, S.C. Romtelecom S.A. fiind prezent în cele mai multe dintre aceste localități. În 1.874 localități existau cel puțin 2 operatori care furnizau servicii de acces utilizatorilor finali, acoperind peste 67% din populație, iar în 51 de localități (corespunzând unui procent de 37% din populație), utilizatorii finali aveau posibilitatea de a alege dintre mai mult de 5 furnizori de servicii de acces la puncte fixe.

**Tabelul nr. 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 01.01.2008\***

Număr de operatori	Localități	Populație (mil.)	Gospodării (mil.)	Conexiuni de acces furnizate (mil.)	Ponderea în total populație (%)	Ponderea în total gospodării (%)	Ponderea în total conexiuni (%)
1	9.170	6,4	2,2	0,7	30	30	15
2	1.439	2,8	0,9	0,4	13	12	9
3	271	1,6	0,5	0,3	7	7	6
4	85	1,2	0,4	0,2	6	5	5
5	28	0,8	0,3	0,2	4	4	5
> 5	51	8,0	2,8	2,6	37	38	61
<b>Total</b>	11.044	20,8	7,1	4,3	97	96	100

*Notă: \* Au fost luate în calcul doar localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin 1 abonat la data de 01.01.2008, iar ponderea în total a fost calculată însumând numărul total de locuitori și numărul total de gospodării din localitățile respective.*

Sursă: ANCOM, conform 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 S.C. Romtelecom S.A., S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România 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. 15 este prezentată acoperirea la nivel teritorial și de populație a serviciilor de acces furnizate de operatorii de rețele publice mobile.

**Tabelul nr. 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 01.01.2008**

Operator	Acoperire la nivel teritorial (%)	Acoperire la nivel de populație (%)
Orange GSM	✂	✂
Orange UMTS	✂	✂
Vodafone GSM	✂	✂
Vodafone UMTS	✂	✂

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

**Tabelul nr. 16 - Situația numărului de localități și numărului de gospodării și populației corespunzătoare acestora, în funcție de tehnologia utilizată pentru conexiunile de acces la puncte fixe, la data de 01.01.2008\***

Tehnologia de acces	Exclusiv Homezone	Exclusiv radio	Exclusiv cablu (inclusiv fire metalice torsadate)	Radio și cablu (inclusiv fire metalice torsadate)	Radio și Homezone	Homezone și cablu (inclusiv fire metalice torsadate)	Radio, Homezone și cablu (inclusiv fire metalice torsadate)	Fără nicio conexiune de acces la puncte fixe
<b>Nr. localități</b>	28	72	9.133	242	3	1.356	210	2.702
<b>Populație (mil.)</b>	0,02	0,04	6,5	0,4	0,001	4,1	9,7	0,7
<b>Nr. gospodării (mil.)</b>	0,01	0,01	2,2	0,1	0,001	1,3	3,4	0,3

Notă: \* Au fost luate în calcul doar localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin 1 abonat la data de 01.01.2008.

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

**Tabelul nr.17 - Numărul de localități în care nu exista niciun abonat la servicii de acces la puncte fixe la data de 01.01.2008, în funcție de numărul de locuitori**

Mărimea localității (nr. locuitori)	0 - 99	100 - 199	200 - 299	300 - 499	500 - 999	≥1. 000	Total
<b>Nr. localități fără acoperire cu servicii de acces la puncte fixe</b>	1.018	605	350	360	267	102	2.702

Sursă: ANCOM, conform 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 S.C. Romtelecom S.A. deține o poziție puternică pe piață atât în localitățile în care acesta este singurul furnizor de servicii de acces la puncte fixe, cât și în zonele în care concurează cu unul sau mai mulți furnizori. Așa cum este prezentat în tabelul nr. 18,

S.C. Romtelecom S.A. deține o cotă de piață mai mică sau egală cu 50% în numai 82 de localități (acoperind 13% din populația României) și o cotă de piață mai mică sau egală cu 40% în 36 de localități (corespunzătoare unui procent de 7% din populația României). Astfel, se constată că, deși numărul de abonați ai furnizorului fost monopolist a scăzut în principal în orașele mari, în special în reședințele de județ, S.C. Romtelecom S.A. înregistrează în continuare cote de piață mai mari de 50% în 10.847 de localități, unde deține cel puțin un abonat. Altfel spus, S.C. Romtelecom S.A. are o cotă de piață mai mică sau egală cu 50% doar în 0,75% din localitățile din România în care este prezent.

**Tabelul nr.18 - Situația cotelor de piață ale S.C. Romtelecom S.A. la nivel de localități în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe\*, în localitățile în care avea cel puțin 1 abonat la data de 01.01.2008\*\***

Indicator	Total	Cota de piață înregistrată de S.C. Romtelecom S.A.		
		>50%	≤50%	≤40%
<b>Localități, din care:</b>	10.929	10.847	82	36
- mediul urban	322	300	22	14
- mediul rural	10.607	10.547	60	22
<b>Populația corespunzătoare</b>	20,7 mil.	87%	13%	7%

Note: \* Inclusiv liniile aferente abonaților la serviciile de acces de tip „homezone” furnizate de operatorii de rețele publice mobile;

\*\* Au fost luate în calcul doar localitățile în care furnizorii de servicii de acces la puncte fixe aveau cel puțin 1 abonat la data de 01.01.2008, iar gradul de acoperire a fost calculat însumând numărul total de locuitori din localitățile respective.

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

#### *Politica de tarificare la nivel de localități și constrângerile comune de preț*

Cu toate că există unele diferențe minore între cotele de piață înregistrate de către S.C. Romtelecom S.A. în localitățile în care are dezvoltată o rețea de acces, politica de tarificare pentru serviciile de acces, precum și politica de produs au fost aceleași la nivelul întregului teritoriu al României în perioada 2004 - 2008. Este important de precizat că practicarea unor tarife uniforme pe întreg teritoriul țării nu s-a datorat unor măsuri de reglementare impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A., având în vedere că în procesul anterior de identificare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de acces furnizate la puncte fixe nu i-a fost impusă obligația de nediscriminare. Astfel, S.C. Romtelecom S.A. a avut posibilitatea de a practica tarife diferențiate la nivel geografic și, în acest mod, să contracareze diferențele existente în ceea ce privește condițiile concurențiale din anumite zone geografice (indiferent dacă condițiile concurențiale diferite se reflectă și în diferențe în ceea ce privește costurile înregistrate cu furnizarea serviciilor de acces în acele zone). Cu toate acestea, S.C. Romtelecom S.A. a practicat tarife uniforme la nivel național în ceea ce privește taxa de conectare și 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.

În prezent, există o serie de indicii care sugerează intenția S.C. Romtelecom S.A. de a renunța la practicarea unor tarife uniforme la nivel național în favoarea unor tarife diferențiate pentru anumite localități.

Astfel, începând cu luna mai 2009, S.C. Romtelecom S.A. a lansat, în anumite localități din mediul urban, oferte regionale pentru servicii de acces la puncte fixe, pentru care condițiile de furnizare sunt diferite de cele corespunzătoare ofertei generale de abonamente. Astfel, deși sunt mai mici decât tarifele de listă, tarifele din ofertele regionale corespund unui abonament fără minute incluse, spre deosebire de celelalte abonamente pentru care tariful include și un anumit număr de minute. De asemenea, tarifele ofertelor regionale sunt prezentate ca fiind „promoționale” și valabile „pentru o perioadă limitată de timp”, fiind aceleași pentru toate localitățile incluse în grup, în timp ce disponibilitatea lor este condiționată de achiziționarea unei oferte regionale pentru servicii de acces la internet/servicii de retransmisie programe audiovizuale. Trebuie remarcat că disponibilitatea unor astfel de oferte regionale nu a avut ca rezultat practicarea unor tarife mai mari în celelalte zone.

Deși există posibilitatea ca astfel de practici tarifare să continue în perioada de timp prevăzută de analiza de piață, în pofida caracterului promoțional anunțat, reflectând practic adoptarea de către

S.C. Romtelecom S.A a unei strategii de stabilirea a prețurilor mai flexibile comparativ cu cele anterioare, ANCOM consideră prematură definirea unor piețe geografice subnaționale în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe. Chiar dacă practicarea unor tarife uniforme pe întreg teritoriul României constituie argumente în sprijinul definirii unei piețe la nivel național, recenta adoptare a unei strategii de a practica tarife diferite pentru anumite zone geografice nu impune în mod necesar definirea unor piețe subnaționale. În acest moment nu există suficiente indicii cu privire la faptul că politica flexibilă de stabilire a prețurilor promovată de S.C. Romtelecom S.A. în anumite arii geografice este stabilă în timp sau în măsură să determine o delimitare clară a zonelor în care există condiții concurențiale diferite de alte zone.

Autoritatea a constatat că există o serie de 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 mod particular în mediul urban, unde există un număr diferit de furnizori prezenți într-o localitate, precum și cote de piață diferite la nivel de localități pentru același furnizor. De asemenea, barierele la intrare în zonele rurale sunt semnificativ mai mari decât în zonele urbane (sunt necesare investiții mai mari în dezvoltarea rețelelor de acces, datorită zonei în care sunt dispați abonații, fără ca aceste investiții să fie justificate de un volum crescut al serviciilor de telefonie achiziționate de acești abonați).

Totuși, existența unor diferențe la nivel local nu reprezintă suficiente dovezi 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 precizează următoarele aspecte:

1. datorită 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;

2. ofertele cu caracter regional pentru servicii de acces la puncte fixe, lansate de S.C. Romtelecom S.A. în prima parte a anului 2009, sunt disponibile exclusiv utilizatorilor finali - persoane fizice, în condițiile în care aceștia achiziționau servicii de acces la internet sau de retransmisie a programelor audiovizuale, situație în care utilizarea accesului la servicii de telefonie la puncte fixe presupune un cost mai ridicat decât în cazul achiziționării unui abonament la tariful din oferta de listă<sup>37</sup>.

În condițiile în care S.C. Romtelecom S.A. va continua să aplice o strategie diferențiată în ceea ce privește politica de produs și de stabilire a prețurilor pe parcursul perioadei de revizuire a acestei piețe, având în vedere caracteristicile actuale ale ofertelor regionale, este puțin probabil să fie menținut un model stabil și consecvent de diferențiere a prețurilor din punct de vedere geografic.

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

De asemenea, ținând cont că 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. În orice caz, ANCOM subliniază că, în perioada următoare, va monitoriza îndeaproape evoluția 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.

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

<sup>37</sup> Cu cel puțin 19% mai mult decât în cazul utilizării planului tarifar Voce Start.

### **2.2.3. Concluzii cu privire la piețele relevante identificate**

#### **Piața relevantă a produsului**

##### **Piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie**

Piața identificată este o piață cu amănuntul, pe care pot fi impuse obligații ex ante în conformitate cu dispozițiile Legii nr. 304/2003 pentru serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice, republicată.

#### **Piața geografică relevantă**

**Piața geografică relevantă este piața națională, determinată de teritoriul României.**

### **2.3. Serviciile de apeluri furnizate la puncte fixe**

#### **2.3.1. Identificarea pieței relevante a produsului**

Pentru a identifica piețele relevante ale produsului corespunzătoare serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul, ANCOM a analizat caracteristicile funcționale și tehnice ale diferitelor soluții oferite de către operatori pentru a furniza apeluri la puncte fixe la nivel cu amănuntul, percepția și comportamentul utilizatorilor finali, evoluția prețurilor practicate pentru diferitele servicii de apeluri care ar putea face parte din aceeași piață, fluctuațiile semnificative ale prețurilor, planurile tarifare relevante și costul schimbării (datorate, de exemplu, penalităților prevăzute în contracte în caz de reziliere sau costurile inițiale ridicate cu achiziționarea de echipamente necesare).

Pornind de la structura pieței și de la serviciile de apeluri la puncte fixe disponibile la nivelul pieței cu amănuntul, ANCOM a analizat următoarele aspecte:

1. dacă serviciile de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică (linii individuale analogice, linii de tip ISDN-2) și serviciile de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (ISDN-30, trunchiuri de centrală) fac parte din aceeași piață relevantă;

2. dacă serviciile de apeluri la puncte fixe de tipul „homezone” oferite de operatorii de rețele publice mobile fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces la puncte fixe de tip PSTN – linii analogice, linii de tip ISDN;

3. dacă serviciile de apeluri furnizate prin intermediul rețelelor de acces în bandă largă (furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial, cablu UTP/FTP, prin unde radio în bandă largă) fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces la puncte fixe de tip PSTN/ISDN;

4. dacă serviciile de apeluri locale/naționale, serviciile de apeluri fix-mobil și serviciile de apeluri internaționale fac parte din aceeași piață relevantă;

5. dacă apelurile „origine către origine” și apelurile către numere naționale nongeografice sau către numere scurte pentru servicii furnizate de terți sau de către furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe fac parte din aceeași piață relevantă;

6. dacă serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate la locațiile abonaților fac parte din aceeași piață relevantă cu serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate în locații publice;

7. dacă serviciile de apeluri furnizate la puncte fixe și serviciile de apeluri furnizate la puncte mobile constituie o singură piață relevantă;

8. dacă piața relevantă cuprinde atât furnizarea de apeluri utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și furnizarea de apeluri utilizatorilor finali – persoane juridice.



După cum s-a precizat în subcapitolul 2.2.1.6., ANCOM consideră că, din punctul de vedere al substituibilității cererii la nivelul pieței cu amănuntul și al substituibilității ofertei la nivelul pieței de gros, serviciile de apeluri și serviciile de acces nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

### **2.3.1.1. Analiză de substituibilitate între serviciile de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mică (linie individuală, linie ISDN-2) și serviciile de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de capacitate mare (linie ISDN-30, trunchiuri de centrală)**

#### *Substituibilitatea cererii*

Din punctul de vedere al substituibilității cererii, apelurile realizate prin intermediul unei linii individuale de tip analogic prezintă aceeași funcționalitate ca și apelurile realizate prin intermediul unei conexiuni de tip ISDN-2 și ISDN-30. Astfel, indiferent de tipul conexiunii de acces, utilizatorii finali nu percep diferențe în ceea ce privește serviciile disponibile, cum ar fi serviciile de apel în așteptare, redirectionare imediată a apelurilor, apeluri către servicii de urgență etc.

De asemenea, între serviciile de apeluri realizate prin intermediul unei conexiuni de tip analogic și serviciile de apeluri realizate printr-o conexiune de tip ISDN nu există diferențe de preț. Astfel, se poate estima că, în cazul unei creșteri cu 5-10% a prețului pentru apelurile realizate prin intermediul unei linii individuale analogice de către un furnizor monopolist ipotetic, un număr suficient de mare de utilizatori va trece la utilizarea unei conexiuni de tip ISDN-2; de asemenea, în cazul unei creșteri cu 5-10% a prețurilor pentru apelurile furnizate prin intermediul unei conexiuni de tip ISDN-30 sau prin intermediul unui trunchi de centrală, există posibilitatea ca un număr considerabil de utilizatori să înlocuiască serviciile de apeluri respective cu servicii de apeluri prin intermediul unui număr mai mare de conexiuni de tip ISDN-2.

În concluzie, opinia ANCOM este că există substituibilitatea cererii între cele două categorii de servicii de apeluri.

#### *Substituibilitatea ofertei*

În condițiile în care substituibilitatea cererii ar fi limitată, îndeplinirea criteriului substituibilității ofertei ar fi suficientă pentru a se justifica includerea în aceeași piață relevantă a produsului a serviciilor de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces capacitate mică (analogice și de tip ISDN-2) și a serviciilor de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces de tip ISDN-30. În acest sens, trebuie precizat că, date fiind condițiile tehnice și economice de furnizare a celor două categorii de servicii, este de așteptat ca furnizorii care oferă în prezent servicii de apeluri prin intermediul conexiunilor de acces de tip ISDN ar putea trece la furnizarea de servicii de apeluri prin intermediul unei conexiuni analogice, în cazul unei creșteri a prețurilor pentru astfel de servicii și invers.

Prin urmare, Autoritatea consideră că serviciile de apeluri realizate prin intermediul unei conexiuni individuale analogice și ISDN-2 pe de o parte și serviciile de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces de tip ISDN-30 fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

### **2.3.1.2. Analiză de substituibilitate între serviciile de apeluri la puncte fixe oferite de operatorii de rețele publice mobile și serviciile de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces la puncte fixe de tip PSTN/ISDN**

#### *Substituibilitatea cererii*

#### **a) Serviciile de telefonie la puncte fixe de tip „homezone”**

Pe baza argumentelor prezentate la subcapitolul 2.2.1.2, concluzia ANCOM a fost aceea că serviciile de acces la puncte fixe de tip „homezone” furnizate de S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C.

Orange România S.A. prezintă caracteristici funcționale specifice serviciilor de acces la puncte fixe tradiționale, fiind considerate incluse în aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de acces furnizate prin intermediul unei conexiuni de tip PSTN/ISDN. În mod corespunzător, din punctul de vedere al cererii, apelurile realizate prin intermediul serviciilor de acces de tip „homezone” sunt considerate servicii de telefonie la puncte fixe, fiind interschimbabile din punctul de vedere al prețului și funcționalității cu apelurile realizate prin intermediul unei conexiuni de tip PSTN/ISDN. În tabelul nr. 19 sunt prezentate în mod comparativ câteva exemple de tarife pentru apeluri furnizate prin intermediul celor două modalități – rețele PSTN și rețele publice mobile.

**Tabelul nr. 19 - Tarifele pentru servicii de apeluri la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice, valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro sau în eurocenți/minut, inclusiv TVA)**

	<b>S.C. Romtelecom S.A.</b>	<b>S.C. Vodafone Romania S.A.</b>
Plan tarifar	<b>Voce Start</b>	<b>Vodafone Acasă 75+</b>
Abonament lunar (euro)	8,21	7,14
Număr de minute incluse	nelimitate în rețeaua S.C. Romtelecom S.A., în intervalul orar 18 – 22	75 min. către propria rețea fixă și 75 minute către alte rețele fixe
Apeluri în rețeaua fixă proprie (eurocenți/min.)		
- în perioada de vârf	2,25	4,8
- în afara perioadei de vârf	0,83	4,8
Apeluri către alte rețele fixe (eurocenți/min.)	5,36	4,8
Apeluri în rețeaua mobilă proprie (eurocenți/min.)	-	10,7
Apeluri către alte rețele mobile (eurocenți/min.)	16,07	16,1

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

Astfel, ANCOM consideră că serviciile de apeluri furnizate prin intermediul serviciilor de acces la puncte fixe de tip „homezone” oferite de operatorii de rețele publice mobile și apelurile furnizate prin intermediul unei conexiuni de tip PSTN/ISDN fac parte din aceeași piață relevantă.

#### **b) „Soluțiile” de servicii de telefonie la puncte fixe furnizate de S.C. Telemobil S.A.**

Din punct de vedere tehnic, serviciile de acces de tip Zapp Fix Tel furnizate de S.C. Telemobil S.A. sunt considerate servicii furnizate la puncte mobile, întrucât este disponibilă procedura de „hand-over”, oferindu-se utilizatorilor finali posibilitatea de a efectua și primi apeluri oriunde în aria de acoperire a rețelei S.C. Telemobil S.A. Până la sfârșitul anului 2008, S.C. Telemobil S.A. nu oferea servicii de acces de tip Zapp Fix Tel prin intermediul numerelor geografice care i-au fost alocate, astfel încât nivelul tarifelor pentru realizarea (primirea sau efectuarea) unui apel în afara rețelei era ridicat (operatorul în a cărei rețea erau originare apelurile trebuia să achite tarifele valabile la nivel de gros pentru serviciile de terminare a apelurilor la puncte mobile). Ținând cont de faptul că serviciile comercializate de S.C. Telemobil S.A. sub denumirea de „servicii de telefonie fixă” permit posibilitatea de „hand-over”, ANCOM consideră că serviciile de apeluri de tip Zapp Fix Tel nu prezintă caracteristici specifice serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe, astfel încât nu pot fi încadrate în această categorie.

Cu toate acestea, Autoritatea a analizat măsura în care furnizarea de „soluții” de servicii de telefonie la puncte fixe de tipul Zapp Fix Tel poate exercita constrângeri concurențiale asupra serviciilor de apeluri la puncte fixe furnizate de ceilalți operatori, astfel încât să se justifice includerea în piața relevantă a produsului.

Conform datelor disponibile, în semestrul al doilea 2008, volumul traficului realizat de utilizatorii acestui serviciu a scăzut de 4 ori față de cel înregistrat în primul semestru al anului 2008, în

timp ce tarifele percepute sunt similare cu cele ale principalilor furnizori de servicii de apeluri la puncte fixe. Astfel, o creștere cu 5-10% (corespunzătoare testului monopolistului ipotetic) a tarifelor pentru apelurile furnizate la puncte fixe în mod tradițional nu este suficient de mare pentru a face neprofitabilă această creștere pentru un unic furnizor ipotetic. De asemenea, din punctul de vedere al substituibilității ofertei, furnizarea unor astfel de servicii presupune costuri semnificative și un timp îndelungat, astfel încât nu se poate considera că o creștere cu 5-10% a tarifelor pentru aceste servicii va avea ca efect intrarea pe piață a unui număr suficient de alți furnizori care să influențeze nivelul de profitabilitate al furnizorului în cauză. În orice caz, decizia de a include sau nu aceste servicii în piața relevantă a produsului nu determină modificări asupra structurii pieței din punct de vedere al cotelor de piață deținute de operatori, efectele existenței unor astfel de oferte fiind luate în calcul de Autoritate în analiza criteriilor specifice pentru determinarea situației concurențiale pe piața relevantă.

ANCOM are în vedere monitorizarea evoluției serviciilor Zapp Fix Tel și impactul lor asupra gradului de utilizare a serviciilor de telefonie la puncte fixe tradiționale și, dacă va constata că situația pe această piață s-a schimbat în mod semnificativ, va revizui definiția pieței relevante, urmând să adopte măsuri corespunzătoare situației existente.

### **2.3.1.3. Analiză de substituibilitate între serviciile de apeluri furnizate prin intermediul tehnologiei VoIP (prin intermediul rețelelor de cablu coaxial, cablu UTP/FTP, fibră optică sau prin rețele radio) și serviciile de apeluri furnizate prin intermediul conexiunilor de acces la puncte fixe de tip PSTN/ISDN**

Așa cum s-a prezentat la capitolul 2.2.1.3, pentru scopul acestei analize de piață au fost identificate următoarele categorii de servicii telefonie destinate publicului de tip VoIP de la un aparat telefonic, adaptate pentru comunicarea „oricine cu oricine”:

- servicii de telefonie destinate publicului furnizate la puncte fixe de tip VoIP a căror calitate *nu* este gestionată de furnizor („unmanaged” VoIP - VoIP „fără gestiunea calității”);

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

Așadar, pe lângă serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate în mod tradițional prin intermediul unor conexiuni de acces în bandă îngustă (printr-o rețea de tip PSTN sau printr-o rețea publică mobilă), serviciile de apeluri la puncte fixe se pot realiza și prin intermediul unei rețele de tip VoIP, care sunt furnizate, de obicei, prin intermediul conexiunilor de acces la internet în bandă largă, în mod particular prin intermediul conexiunilor de cablu coaxial, fibră sau cablu UTP/FTP. În ceea ce privește serviciile de telefonie la puncte fixe în bandă largă prin unde radio, acestea nu au cunoscut o dezvoltare semnificativă până în prezent.

#### *Substituibilitatea cererii*

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 apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de tip PSTN/ISDN, și anume:

1. Serviciul de telefonie este furnizat numai împreună cu alte servicii de comunicații electronice (de obicei, împreună cu serviciul de acces la internet) prin intermediul unui canal comun, utilizând rețeaua de acces a unui terț; cu toate că, în majoritatea cazurilor, utilizatorilor li se asignează un număr pentru servicii de comunicații electronice furnizate la puncte fixe și aceștia au posibilitatea de a realiza și/sau recepționa apeluri către/de la utilizatorii unei rețele de tip PSTN/ISDN/GSM, precum și posibilitatea de a efectua apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență 112, furnizorul unor astfel de servicii deține un nivel minim de control și nu poate asigura un nivel de calitate a serviciilor constant.

2. Caracterul nomadic al serviciilor: utilizatorii finali se pot conecta la un alt punct terminal al rețelei, putând astfel realiza și/sau recepționa apeluri indiferent de zona în care se află;

3. Calitatea serviciilor nu este întotdeauna garantată. Angajamentele privind calitatea serviciului asumate de furnizor sunt condiționate suplimentar de caracteristicile rețelei de acces puse

la dispoziție, de lărgimea de bandă a conexiunii și de profilul de trafic IP al celorlalte servicii furnizate prin intermediul respectivei conexiuni. Astfel, de cele mai multe ori, eventuale probleme de furnizare a serviciului de acces la internet în bandă largă atrag după sine disfuncționalități în furnizarea serviciului de tip VoIP;

4. Realizarea de apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență 112: există situații în care furnizarea informațiilor complete de localizare a abonatului constituie o problemă, fapt ce îngreunează activitatea de primire/preluare a apelurilor de urgență;

5. Disponibilitatea și integritatea rețelei: disponibilitatea serviciilor de tip VoIP este limitată de conectarea permanentă la o sursă de alimentare electrică;

6. Confidențialitatea/securitatea apelurilor: asigurarea confidențialității/securității apelurilor reprezintă o problemă în cazul serviciilor furnizate prin intermediul unui canal comun, utilizând rețeaua de acces a unui terț.

Prin urmare, ANCOM consideră că serviciile de tip VoIP fără gestiunea calității nu reprezintă un substitut pentru serviciile de tip VoIP gestionat.

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 apelurile de tip VoIP gestionat, având în vedere că acestea prezintă aproape toate caracteristicile serviciilor de telefonie la puncte fixe tradiționale.

În România, principalii furnizori de servicii de tip VoIP gestionat sunt operatorii rețelelor de acces în bandă largă, dintre care cei mai importanți sunt operatorii de rețele de cablu S.C. RDS & RCS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L, precum și unii operatori de mici dimensiuni, precum S.C. Euroweb Romania S.A., S.C. Canal S S.R.L, S.C. GTS Telecom S.R.L. De asemenea, S.C. Romtelecom S.A. oferă propriilor abonați servicii de tip VoIP gestionat, oferindu-le în același timp posibilitatea de a achiziționa echipamentele necesare compatibile cu tehnologia VoIP sau, după caz, programele software speciale (prin intermediul cărora le este permis să efectueze și să primească apeluri fără a mai fi nevoie să beneficieze de servicii de acces la internet prin intermediul unui calculator)<sup>38</sup>.

Având în vedere că, în orizontul de timp al analizei de piață, este previzionată dezvoltarea serviciilor de acces în bandă largă, numărul conexiunilor de acces în bandă largă și implicit al serviciilor de voce oferite prin intermediul acestor conexiuni este de așteptat să crească în detrimentul conexiunilor de acces de tip PSTN, care în prezent, reprezintă principalul suport folosit pentru furnizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe.

De asemenea, în vederea evaluării substituibilității cererii, Autoritatea a analizat nivelul și modalitățile de tarifare a serviciilor de apeluri furnizate în prezent, luând în considerare următoarele criterii: prețurile percepute celor două categorii de utilizatori - persoane fizice, respectiv persoane juridice - diferențele de prețuri existente între perioada orelor de vârf și perioada din afara orelor de vârf, diferențele de prețuri între apelurile realizate în aceeași rețea și apelurile realizate către alte rețele publice de telefonie, diferențele de prețuri între categoriile de apeluri realizate (de exemplu, apeluri fix-mobil sau apeluri naționale) și diferențele între planurile tarifare care cuprind sau nu și alte servicii de comunicații electronice sau care au sau nu minute incluse.

Analiza măsurii în care, în cazul unei creșteri cu 10% a prețului de către un furnizor monopolist ipotetic pentru serviciile de apeluri furnizate prin intermediul unei rețele PSTN/ISDN, un număr semnificativ de utilizatorii finali, ar trece la utilizarea serviciilor de apeluri prin intermediul unei rețele de acces de tip VoIP gestionat, depinde de măsura în care oferta furnizorului alternativ de astfel de servicii este mai atractivă pentru utilizatorii finali, în funcție de criteriile mai sus prezentate. De asemenea, pentru a evalua probabilitatea ca utilizatorii de servicii de apeluri oferite de un furnizor monopolist ipotetic prin intermediul unei rețele PSTN/ISDN să treacă la utilizarea de servicii de voce prin intermediul unei rețele de tip VoIP gestionat ar fi necesară atât realizarea de comparații ale prețurilor pentru anumite coșuri de consum care să reflecte parametrii mai sus prezentați, cât și analizarea comportamentului de consum al utilizatorilor finali. Totuși, ANCOM consideră că dezvoltarea unui model complex de comparație a tarifelor pentru anumite coșuri de consum nu este necesară, propunând ca alternativă analizarea măsurii în care o creștere cu 5-10% a tarifelor pentru pachetul de

<sup>38</sup> <http://www.clicknet.ro:80/en/res3.html>.

bază de servicii de telefonie al S.C. Romtelecom S.A. (care cuprinde minute gratuite „nelimitate” pentru apelurile realizate în aceeași rețea într-un interval orar specificat de 4 ore pe zi) ar determina utilizatorii finali să utilizeze serviciile furnizate prin intermediul unei rețele de acces de tip VoIP gestionat, care, cel mai probabil, ar fi oferite de S.C. RCS & RDS S.A. sau S.C. UPC Romania S.R.L.

Astfel, având în vedere că apelurile realizate în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. sunt mai scumpe decât tarifele practicate de competitorii săi, o comparație a tarifelor S.C. Romtelecom S.A. pentru apelurile realizate în aceeași rețea, în perioada orelor de vârf, majorate cu un procent de până la 10%, cu tarifele practicate de S.C. RCS & RDS S.A. pentru apelurile realizate în aceeași rețea, arată că există premisele ca utilizatorii finali să treacă la utilizarea serviciilor de apeluri de tip VoIP gestionat furnizate de către S.C. RCS & RDS S.A. Ținând cont că mai mult de 90% din traficul de voce către rețele fixe al S.C. Romtelecom S.A. este realizat în interiorul rețelei și mai puțin de 10% către alte rețele publice fixe de telefonie (în timp ce, în cazul furnizorilor de servicii de apeluri prin intermediul tehnologiei VoIP gestionat, ponderea traficului de apeluri în aceeași rețea și cea a traficului către alte rețele publice fixe de telefonie sunt echilibrate) ar fi necesară realizarea unei comparații între tarifele majorate ale S.C. Romtelecom S.A. pentru apelurile în aceeași rețea și tarifele percepute de furnizorii alternativi pentru serviciile de apeluri de tip VoIP gestionat realizate în afara rețelei. Cu toate acestea, având în vedere că principalii furnizori de servicii de voce de tip VoIP gestionat (S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L.) oferă gratuit utilizatorilor finali - persoane fizice un număr nelimitat de apeluri în aceeași rețea și că anumite planuri tarifare ale acestora oferă de asemenea un număr important sau chiar nelimitat de minute disponibile pentru apeluri către alte rețele fixe, comparația cu tarifele percepute în afara rețelei nu va determina modificarea concluziilor.

Pe de altă parte, trebuie subliniat că tarifele percepute pentru serviciile de apeluri sunt în continuare scădere în cazul majorității furnizorilor, astfel încât un număr suficient de mare de utilizatori finali ar putea fi dispuși să utilizeze servicii de apeluri prin intermediul tehnologiei VoIP gestionat în detrimentul serviciilor de apeluri furnizate prin intermediul rețelelor PSTN<sup>39</sup>. Conform datelor deținute de ANCOM, aproximativ 21% din traficul de voce către rețele fixe este realizat prin intermediul tehnologiei VoIP gestionat, ceea ce confirmă că utilizatorii finali din România realizează apeluri prin intermediul tehnologiei VoIP într-o măsură destul de mare.

În tabelele nr. 23 și nr. 24 sunt prezentate ofertele comerciale destinate utilizatorilor finali – persoane fizice și, respectiv, pentru utilizatorii finali – persoane juridice pentru serviciile de apeluri furnizate de către S.C. Romtelecom S.A., prin intermediul rețelei PSTN și serviciile de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de acces de tip VoIP gestionat (furnizate de S.C. RCS & RDS S.A.). Chiar dacă tarifele prezentate nu permit o comparație pentru toate planurile tarifare existente, acestea oferă o serie de indicii care susțin concluziile mai sus menționate.

---

<sup>39</sup> Relevante în acest sens sunt datele obținute din studiul realizat în rândul utilizatorilor finali în anul 2008. Astfel, în funcție de destinația apelului, între 11,6% și 16,6% dintre utilizatorii finali – persoane juridice și între 5% și 10% dintre utilizatorii finali – persoane fizice (aceste procente s-ar situa între 14,3% și 19,7% pentru utilizatorii finali – persoane juridice și 6% și 12% pentru utilizatorii finali – persoane fizice dacă s-ar lua în considerare utilizatorii care ar renunța la serviciile oferite de furnizorii de rețele publice mobile în favoarea serviciilor de telefonie la puncte fixe) ar schimba furnizorul de servicii de telefonie la puncte fixe, în cazul unei creșteri de 15% a planului tarifar folosit în prezent. Alături de S.C. Romtelecom S.A., furnizorii de servicii de apeluri la puncte fixe prin intermediul unei conexiuni în bandă largă precum S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L sunt considerați de către respondenți ca fiind furnizori de servicii de apeluri la puncte fixe.

**Tabelul nr. 20 - Tarife percepute utilizatorilor finali – persoane fizice pentru serviciile de telefonie furnizate prin intermediul rețelei PSTN/ISDN (S.C. Romtelecom S.A.) și prin intermediul tehnologiei VoIP (S.C. RCS & RDS S.A.), valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro, inclusiv TVA)**

Plan tarifar	Val. abon. lunar (euro)	Apel în aceeași rețea publică fixă (euro/min.)		Apel către altă rețea publică fixă (euro/min.)		Apel fix-mobil (euro/min.)		Număr de minute incluse
		Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	
<b>S.C. Romtelecom S.A.</b>								
Voce Start	8,21	0,0225	0,0083	0,0536	0,0536	0,1607	0,1607	minute nelimitate în rețea, în intervalul orar 18-22
Voce Seara și Weekend	9,28	0,0321	0	0,0536	0	0,1607	0,1607	60 minute în rețea, în perioada orelor de vârf
Voce Mobil	11,66	0,0321	0	0,0536	0	0,1607	0,0833	60 minute în rețea, în perioada orelor de vârf
Voce Internațional	11,66	0,0321	0	0,0536	0	0,1607	0,1607	60 minute în rețea, în perioada orelor de vârf; 60 min. internaționale incluse, oricând, către toate rețelele fixe din UE și rețelele fixe mobile din SUA și Canada
Voce Relaxat	12,85	0,0476	0	0,0476	0	0,0476	0,0476	60 minute incluse pentru apeluri naționale către rețele fixe și mobile, pentru apeluri internaționale către rețele fixe din UE și rețele fixe și mobile din SUA și Canada, oricând
Voce Total	16,07	0	0	0,0536	0	0,1607	0,0833	60 minute internaționale și reduceri pt. apeluri internaționale
Voce Nelimitat	13,33	0	0	0,0536	0	0,1071	0,1071	
<b>S.C. RCS &amp; RDS S.A.</b>								
RDSTel Conect 2	2,38	0*		0,0119		0,0595 – 0,0774**		minute nelimitate în rețelele RDS.Tel și DIGI.mobil

Note: \* tariful este de 0 euro/min. atât pt. convorbiri în propria rețea fixă, cât și în propria rețea mobilă;

\*\* 0,0595 euro/min. pentru apelurile către rețelele operate de S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A., și 0,0774 euro/min. pentru apelurile către rețelele operate de S.C. Cosmote RMT S.A. și S.C. Telemobil S.A.

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

Din datele prezentate în tabelul nr. 20, se poate observa că, în cazul unei creșteri cu 10% a tarifelor practicate de către S.C. Romtelecom S.A. pentru planul tarifar Voce Start, tarifele percepute pentru apelurile efectuate în afara rețelei, în perioada orelor de vârf, ar fi de 5 ori mai mari decât tarifele pentru apeluri de tip VoIP gestionat în afara rețelei, în cazul S.C. RCS & RDS S.A., iar tarifele percepute pentru un apel fix-mobil ar fi de la 2 până la 3 ori mai mari decât un apel similar de tip VoIP gestionat.

**Tabelul nr. 21 - Tarifele percepute utilizatorilor finali – persoane juridice pentru serviciile de apeluri furnizate prin intermediul rețelei PSTN/ISDN (S.C. Romtelecom S.A.) și, respectiv, prin intermediul tehnologiei VoIP (S.C. RCS & RDS S.A.), valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro, exclusiv TVA)**

Plan tarifar	Val. abon. lunar (euro)	Apel în aceeași rețea publică fixă (euro/min.)				Apel către altă rețea publică fixă (euro/min.)				Apel fix-mobil (euro/min.)	Număr de minute incluse
		local (intrajudetețean)		național (interjudetețean)		local (intrajudetețean)		național (interjudetețean)			
		Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf		
<b>S.C. Romtelecom S.A.</b>											
Voce Business Standard	10	0,0270	0,0100	0,0500	0,0400	0,0492	0,0453	0,0540	0,0453	0,1350	
Voce Business Unic	10	0,0270				0,0492	0,0453	0,0540	0,0453	0,1350	
Voce Business Mobil	11	0,0270		0,0500		0,0270		0,0500		0,0999	
Voce Business Național	11	0,0270				0,0270				0,1350	
Voce Business 200	12	0,0270				0,0270				0,1350	200 min. către orice rețea fixă
Voce Business 300	14	0,0270				0,0270				0,1350	300 min. către orice rețea fixă
Voce Business 500	16	0,0270				0,0270				0,1350	500 min. către orice rețea fixă
Voce Business 800	21	0,0270				0,0270				0,1350	800 min. către orice rețea fixă
Voce Business 1000	24	0,0270				0,0270				0,1350	1000 min. către orice rețea fixă
Voce Business Internațional Nelimitat 3	14	0,0270				0,0270		0,0500		0,1350	minute nelimitate către 3 țări alese de client
Voce Business Internațional Nelimitat 10	24	0,0270				0,0270		0,0500		0,1350	minute nelimitate către 10 țări alese de client
Voce Business RT și Internațional Nelimitat 3	19	0				0,0270				0,0999	minute nelimitate în rețeaua Romtelecom și către 3 țări alese de client
Voce Business RT și Internațional Nelimitat 10	29	0				0,0270				0,0999	minute nelimitate în rețeaua Romtelecom și către 10 țări alese de client
<b>S.C. RCS &amp; RDS S.A.</b>											
RDSTel Conect 2	2	0*				0,0100				0,0500 – 0,0650**	minute nelimitate în rețelele RDS.Tel și DIGI.mobil

Note: \* tariful este de 0 euro/min. atât pt. convorbiri în propria rețea fixă, cât și în propria rețea mobilă;

\*\* 0,0500 euro/min. pentru apelurile către rețelele operate de S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A., și 0,0650 euro/min. pentru apelurile către rețelele operate de S.C. Cosmote RMT S.A. și S.C. Telemobil S.A.

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

Din tabelul nr. 21 se poate observa că, în cazul unei creșteri a tarifelor practicate de către S.C. Romtelecom S.A. pentru utilizatorii finali – persoane juridice cu un procent cuprins între 5-10% (corespunzător testului furnizorului monopolist ipotetic), tarifele pentru apeluri locale sau pentru apeluri naționale către alte rețele publice fixe ar fi cu 184% - 494% mai mari decât tarifele percepute de către S.C. RCS & RDS S.A. pentru aceleași categorii de apeluri. De asemenea, tarifele pentru apeluri fix-mobil ar fi cu 61% - 197% mai mari decât cele percepute de S.C. RCS & RDS S.A. pentru apeluri originare din propria rețea către alte rețele publice mobile.

**Tabelul nr. 22 - Tarife pentru apeluri către destinații internaționale, în funcție de rețeaua de destinație, în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro/minut, exclusiv TVA)**

Furnizor	Apel internațional către Germania	Apel internațional către Ungaria	Apel internațional către SUA
<b>S.C. Romtelecom S.A., planul tarifar Voce Business Standard</b>			
- către rețele publice fixe	0,0999	0,0999	0,0999
- către rețele publice mobile	0,3000	0,3000	0,3000
<b>S.C. RCS &amp; RDS S.A., planul tarifar RDSTel Conect 2</b>			
- către rețele publice fixe	0,0800	0,1160	0,0800
- către rețele publice mobile	0,1800	0,1800	0,0800

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

De asemenea, în ceea ce privește apelurile internaționale, conform datelor prezentate în tabelul nr. 22, în cazul în care tarifele practicate de către S.C. Romtelecom S.A. ar fi majorate cu 10%, apelurile internaționale către rețele publice fixe din Germania sau Statele Unite ale Americii (SUA) ar fi cu 37% mai scumpe decât un apel similar realizat prin rețeaua S.C. RCS & RDS S.A. (respectiv cu 5% mai ieftine în cazul apelurilor internaționale către rețele publice fixe din Ungaria), iar apelurile internaționale către rețele publice mobile din Germania sau Ungaria ar fi cu 83% mai scumpe decât tarifele practicate de către S.C. RCS & RDS S.A. pentru un apel similar (respectiv de 4 ori mai scumpe în cazul apelurilor internaționale către rețele publice mobile din SUA).

Analiza tarifelor practicate pentru serviciile de apeluri furnizate prin intermediul rețelelor de acces de tip PSTN/ISDN și pentru serviciile de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de acces de tip VoIP gestionat susține concluzia Autorității conform căreia serviciile de apeluri de tip 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 - reprezintă un substitut pentru serviciile de apeluri tradiționale furnizate prin intermediul rețelelor PSTN/ISDN, astfel încât determină aceeași piață relevantă a produsului.

**2.3.1.4. Analiză de substituibilitate între serviciile de apeluri locale și serviciile de apeluri naționale (interjudețene)**

Conform prevederilor din Recomandarea Comisiei Europene 2003/311/CE, apelurile locale și apelurile naționale nu erau considerate ca fiind substituibile din punctul de vedere al cererii. Cu toate acestea, în momentul evaluării substituibilității ofertei, Comisia precizează că, în cazul în care un furnizor monopolist ipotetic ar majora tarifele percepute pentru una dintre cele două categorii de apeluri, un furnizor care nu oferă serviciile de apeluri respective, ar putea intra pe piață (în cazul în care dispune de serviciile necesare la nivel de gros) în vederea furnizării serviciului al cărui tarif a fost majorat.

Serviciile de apeluri locale cuprind apelurile la puncte fixe originare de la numere geografice sau numere independente de locație și terminate la numere geografice sau numere independente de locație, inclusiv apelurile pentru acces dial-up la internet, în aceeași arie geografică/în interiorul aceluiași județ. Serviciile de apeluri naționale (interjudețene) cuprind apelurile la puncte fixe originare de la numere geografice sau numere independente de locație și terminate la numere geografice sau



numere independente de locație, la puncte terminale aflate în arii geografice/județe diferite. Numerele geografice includ atât numerele de abonat de 9 cifre, cât și numerele geografice de 6 cifre pentru servicii de interes general la nivel local. Utilizatorii finali folosesc în mod normal același furnizor pentru a iniția apeluri atât către numere geografice de 9 cifre, cât și apeluri către numere locale scurte, iar tarifele practicate pentru cele două categorii de apeluri sunt asemănătoare. Prin intermediul numerelor geografice de 6 cifre se furnizează servicii precum siguranța cetățeanului, servicii de sesizări și informații, servicii de asistență medicală, servicii de urgență (955, 961, 981), deranjamente utilități publice, asistența cetățeanului etc.

### *Substituibilitatea cererii*

În primul rând, în ceea ce privește apelurile locale, dat fiind faptul că un utilizator nu poate accesa internetul printr-o conexiune în bandă îngustă de tip dial-up sau ISDN fără existența unei linii telefonice și realizarea unui apel local (utilizatorii care accesează internetul prin conexiuni de tip dial-up sau ISDN folosesc aceeași rețea de acces ca și pentru serviciile de telefonie), serviciile de tip dial-up sau ISDN pentru accesul la internet sunt considerate a fi incluse în piața apelurilor locale realizate la puncte fixe.

În ceea ce privește analiza substituibilității cererii între apelurile locale și cele naționale, din punct de vedere al utilizării date în consum, serviciile de apeluri locale nu sunt substituibile cu serviciile de apeluri naționale, astfel încât, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifului unui furnizor monopolist ipotetic pentru apelurile locale, utilizatorii finali nu ar putea, ca răspuns la această creștere, să înceapă să utilizeze în mod exclusiv serviciile de apeluri naționale furnizate la puncte fixe (și invers).

Din punctul de vedere al tarifelor, spre deosebire de perioadele anterioare, principalii furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe nu practică tarife diferențiate pentru cele două categorii de apeluri furnizate la puncte fixe în cazul utilizatorilor finali – persoane fizice. Pe de altă parte, în cazul utilizatorilor finali – persoane juridice, S.C. Romtelecom S.A. aplică tarife diferite pentru apelurile locale și apelurile naționale, atât în cazul apelurilor în propria rețea, cât și pentru apelurile către alte rețele fixe. Cu toate acestea, existența unor oferte nediferențiate pentru cele două categorii de servicii de apeluri furnizate la puncte fixe, în mod particular în cazul planurilor tarifare destinate utilizatorilor finali – persoane fizice, reprezintă un argument în favoarea definirii unei singure piețe relevante pentru apelurile locale și naționale. În plus, odată cu închiderea Planului național de numerotație, în luna mai 2008, este de așteptat ca percepția utilizatorilor finali cu privire la existența unei diferențe între apelurile naționale și cele locale să se atenueze, având în vedere că, în momentul realizării de apeluri, aceștia formează o secvență de numere egală, indiferent de tipul de apel sau de rețeaua utilizată. Relevantă în acest sens este și percepția utilizatorilor finali conform căreia aceste categorii de apeluri sunt comercializate „la pachet”.

Astfel, trebuie avut în vedere că furnizorii care oferă servicii de acces la puncte fixe furnizează servicii de apeluri locale și apeluri naționale „la pachet”. Prin urmare, serviciile incluse în pachet pot fi considerate ca fiind incluse în aceeași piață relevantă a produsului. Totuși, această situație se poate schimba dacă, în cazul unei creșteri cu 5-10% a prețului practicat de un furnizor monopolist ipotetic pentru una din categoriile de apeluri care fac parte din pachet, utilizatorii finali ar alege să utilizeze un alt furnizor (de exemplu, prin CS/CPS) doar pentru această categorie de servicii de apeluri, și nu pentru toate serviciile care fac parte din pachet.

În acest sens, Autoritatea a evaluat gradul de informare a utilizatorilor finali în ceea ce privește prețurile percepute pentru fiecare categorie de servicii de apeluri și servicii de acces la puncte fixe, notorietatea serviciilor de selectare și preselecție a transportatorului, precum și utilizarea în practică a acestor servicii. Conform rezultatelor studiului realizat de către ANCOM în rândul utilizatorilor finali la jumătatea anului 2008, notorietatea serviciilor de selectare și preselecție a transportatorului în rândul utilizatorilor finali era scăzută. Numai 18% dintre utilizatorii finali de servicii de telefonie la puncte fixe știau de posibilitatea de a utiliza procedura de selectare sau preselecție a transportatorului pentru efectuarea de apeluri la puncte fixe pe teritoriul României și numai 15% cunoșteau că există această posibilitate și în cazul apelurilor internaționale. De asemenea, numai 3% dintre respondenți utilizau

astfel de servicii pentru efectuarea anumitor categorii de apeluri. Mai mult, datele obținute de ANCOM prin intermediul chestionarelor transmise furnizorilor în cadrul procesului de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, au confirmat că furnizarea de servicii de apeluri prin intermediul procedurii de selectare și procedurii de preselecție a transportatorului, indiferent de tipul de apel realizat, a înregistrat un ritm de creștere foarte scăzut. Totodată, conform datelor prezentate în tabelul nr. 23, în perioada 01.01.2005-01.01.2009, numărul de utilizatori finali care au folosit servicii de selectare a transportatorului a crescut de la 16.000 la 64.000, în timp ce numărul utilizatorilor care au folosit servicii de preselecție a transportatorului a ajuns la 12.000 la sfârșitul anului 2008, după lansarea comercială a acestor servicii în anul 2007. În anul 2008, cotele de piață deținute de către operatorii care furnizează apeluri locale și apeluri naționale prin intermediul procedurii de selectare/preselecție a transportatorului au fost de 0,02 % pentru serviciile de apeluri locale, respectiv 1,3% pentru serviciile de apeluri naționale (așa cum se poate observa și din tabelul nr. 24). Prin urmare, serviciile alternative reprezentate de serviciile de apeluri prin procedura de selectare/preselecție a transportatorului nu au avut impact semnificativ asupra furnizorilor care oferă, la pachet, servicii de acces și servicii de apeluri locale și naționale la puncte fixe.

**Tabelul nr. 23 - Numărul abonați prin procedura de selectare/preselecție a transportatorului în perioada 01.01.2005 – 01.01.2009**

Indicator	01.01.2005*	01.01.2006*	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
<b>Nr. utilizatori prin CS (mii)</b>	16	23	57	75	64
<b>Evoluție (%)</b>	N/A	45,2	146,5	32,3	-15,6
<b>Nr. utilizatori prin CPS (mii)</b>	N/A	N/A	0	7	12

Note: \* date estimative;

N/A – nu se aplică

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, pe baza Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Ținând cont că serviciile de apeluri locale și serviciile de apeluri naționale sunt furnizate „la pachet”, practicarea unor tarife diferențiate în funcție de zona geografică în care se termină un apel fiind valabilă doar într-un număr nesemnificativ de cazuri, precum și de faptul că utilizarea serviciilor de selectare și preselecție a transportatorului se utilizează pe o scară foarte redusă, opinia Autorității este aceea că, în orizontul de timp al analizei de piață, între cele două categorii de apeluri furnizate la puncte fixe nu vor mai exista diferențe din punctul de vedere al substituibilității cererii.

#### *Substituibilitatea ofertei*

Operatorii alternativi pot furniza utilizatorilor finali servicii de voce fie prin intermediul propriei rețele de acces, fie prin intermediul rețelelor de acces ale altor persoane, cel mai adesea, prin intermediul procedurii de selectare și preselecție a transportatorului. Indiferent de modalitatea aleasă în vederea furnizării serviciilor de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul, nu există vreo constrângere de ordin tehnic care să împiedice un furnizor care oferă servicii de apeluri locale la puncte fixe să furnizeze servicii de apeluri naționale la puncte fixe și invers. Furnizarea serviciilor de apeluri locale presupune utilizarea aceluiași resurse/servicii de la nivelul pieței de gros ca și în cazul furnizării serviciilor de apeluri naționale. De asemenea, furnizorii de servicii de acces la puncte fixe la nivelul pieței cu amănuntul comercializează „la pachet” și servicii de apeluri locale și apeluri naționale (dar nu ca efect al unei creșteri cu 10% a tarifelor unui furnizor monopolist ipotetic). Mai mult, furnizorii care oferă apeluri locale prin intermediul rețelei de acces aparținând altor furnizori pot, ca răspuns la o creștere de până la 10% a tarifelor unui furnizor monopolist ipotetic pentru serviciile de apeluri naționale, să înceapă furnizarea și de astfel de servicii sau, în cazul în care oferă apeluri naționale prin intermediul rețelelor de acces ale altor furnizori, ca efect al unei creșteri similare al unui furnizor monopolist ipotetic pentru servicii de apeluri locale, să înceapă furnizarea de servicii de apeluri locale la puncte fixe.

*Analiza condițiilor concurențiale la nivelul segmentelor de piață analizate*

Pe segmentele de piață corespunzătoare apelurilor locale și, respectiv, apelurilor naționale, este important de analizat în ce măsură condițiile concurențiale existente justifică definirea unor piețe relevante ale produsului distincte pentru fiecare categorie de apeluri. Asemenea diferențe pot exista, de exemplu, în cazul în care există diferențe semnificative între cotele de piață înregistrate de principalii furnizori pentru cele două categorii de apeluri.

**Tabelul nr. 24 - Structura pieței în funcție de traficul local/național realizat prin rețele publice fixe (proprii sau ale unor terți)\*, în perioada 2004 – 2008**

a) Situația cotelor de piață în funcție de volumul de trafic pentru apeluri locale (inclusiv trafic dial-up)\*

<b>Furnizor</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>S.C. Romtelecom S.A.</b>	99,2%	95,3%	85,9%	79,3%**	79,4%**
<b>S.C. RCS &amp; RDS S.A.***</b>					
<b>S.C. UPC Romania S.R.L.</b>					
<b>S.C. Vodafone Romania S.A.</b>					
<b>Furnizori prin acces indirect</b>	0,02%	0,1%	0,05%	0,03%	0,02%
<b>Alți furnizori</b>	0,2%	1,0%	2,2%	1,6%	1,1%

b) Situația cotelor de piață în funcție de volumul de trafic pentru apeluri naționale (interjudețene)

<b>Furnizor</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>S.C. Romtelecom S.A.</b>	95,6%	76,9%	60,8%	62,7%	73,3%
<b>S.C. RCS &amp; RDS S.A.***</b>					
<b>S.C. UPC Romania S.R.L.</b>					
<b>S.C. Vodafone Romania S.A.***</b>					
<b>Furnizori prin acces indirect</b>	0,6%	2,5%	1,1%	1,7%	1,5%
<b>Alți furnizori</b>	2,5%	12,1%	10,5%	5,1%	2,9%

Note: \*exclusiv trafic pentru servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08, 09)

\*\*valorile ar putea fi ușor supraestimate având în vedere că există furnizori care nu au putut diferenția traficul realizat la nivel local de cel realizat la nivel național;

\*\*\*date estimate; inclusiv traficul efectuat de către utilizatorii serviciilor oferite de S.C. RCS & RDS S.A. prin acces indirect;

\*\*\*\* inclusiv traficul realizat la nivel local;

N/A – nu se aplică;

na – datele nu sunt disponibile.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Conform datelor prezentate în tabelul nr. 24, se poate observa că, în anul 2008, 79,4% dintre apelurile locale sunt originare în rețeaua operată de S.C. Romtelecom S.A. și 73,3% dintre apelurile naționale sunt originare în aceeași rețea. Prin comparație, în rețeaua operată de S.C. RCS & RDS S.A.

sunt originare % din apelurile locale și % din apelurile naționale. Diferențele existente între cotele de piață înregistrate de fiecare furnizor pentru cele două categorii de apeluri nu sunt semnificative, astfel încât să se considere că apelurile locale și naționale la puncte fixe ar trebui

incluse în piețe diferite ale produsului. Mai mult, o parte dintre furnizori nu a putut diferenția între volumul apelurilor locale și a celor naționale, având în vedere că în ofertele comerciale ale acestora nu se mai face această distincție.

Ținând cont de aspectele prezentate mai sus, concluzia ANCOM este aceea că serviciile de apeluri locale și serviciile de apeluri naționale furnizate la puncte fixe fac parte din aceeași piață relevantă a produsului. Această concluzie se bazează pe analiza substituibilității cererii (comportamentul de consum al utilizatorilor finali) și substituibilității ofertei (capacitatea furnizorilor de a intra pe piața serviciilor de apeluri locale/naționale, ca răspuns la o creștere a tarifelor unui furnizor monopolist ipotetic pentru serviciile de apeluri locale/naționale).

### **2.3.1.5. Analiză de substituibilitate între serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate la locațiile abonaților și serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate în locații publice**

Există mai multe categorii de servicii de apeluri la puncte fixe furnizate în locații publice: servicii de apeluri la puncte fixe furnizate prin intermediul telefoanelor publice cu plată (TPP), servicii de apeluri la puncte fixe furnizate prin intermediul cabinelor telefonice, servicii de apeluri la puncte fixe furnizate prin intermediul telecentrelor.

Serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate de la TPP pot fi utilizate achiziționând o cartelă preplătită, taxarea fiind efectuată în timp real. În general, utilizatorii finali pot accesa aceste servicii pentru a realiza toate categoriile principale de apeluri: locale/naționale, în rețea/în alte rețele fixe, fix-mobil și internaționale.

Serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate de la cabine telefonice se împart în două categorii:

a) servicii cu operator, cu ajutorul unui program software, taxarea fiind realizată înainte/după efectuarea convorbirii;

b) servicii fără operator, cu taxare în timp real prin intermediul cartelelor preplătite sau prin monede/bancnote/carduri de credit.

Serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate la telecentre sunt destinate utilizatorilor finali din zonele care nu sunt acoperite cu rețele publice fixe sau în care rata penetrării este la un nivel foarte scăzut, disponibilitatea acestor servicii fiind rezultatul organizării de licitații în urma cărora au fost desemnați furnizori de serviciu universal, care aveau obligația de a pune în funcțiune telecentrele pentru care au fost declarați câștigători. Astfel, din punctul de vedere al cererii și ofertei, acestea nu pot fi considerate substituibile cu serviciile de acces la puncte fixe furnizate la locațiile utilizatorilor finali și, în consecință, nu sunt considerate a fi incluse în piața relevantă a produsului.

În cuprinsul prezentului document, prin „servicii de apeluri furnizate în locații publice” vor fi avute în vedere exclusiv serviciile de apeluri furnizate prin intermediul TPP sau al cabinelor telefonice.

#### *Substituibilitatea cererii*

În conformitate cu studiul Gallup realizat la jumătatea anului 2008, 83% dintre utilizatorii finali - persoane fizice care utilizează servicii de telefonie la puncte fixe în gospodării au răspuns că au cunoștință de posibilitatea de a utiliza telefoanele publice cu plată pentru a efectua apeluri, însă numai 6% dintre respondenți utilizau în mod efectiv această alternativă. Dintre utilizatorii de servicii de telefonie la puncte fixe care intenționau să renunțe la un furnizor în următoarele 12 luni, doar 2% au menționat că vor înlocui serviciile de telefonie la puncte fixe din gospodărie cu apeluri efectuate de la TPP, însă, dacă analizăm comportamentul real al utilizatorilor care au renunțat în ultimele 12 luni la furnizorul de servicii de telefonie la puncte fixe din gospodărie, niciunul dintre aceștia nu a înlocuit efectiv aceste servicii cu serviciile oferite prin TPP.

**Tabel nr. 25 - Trafic total realizat de la telefoanele publice cu plată, în perioada 2006 – 2008**

Indicator	2006	2007	2008
Trafic total originat de la TPP (milioane minute)	143	71	36
Ponderea traficului originat de la TPP în traficul total de voce originat în rețele publice fixe	1,7%	0,9%	0,4%
Ponderea traficului originat de la locațiile abonaților în traficul total de voce originat în rețele publice fixe	98,3%	99,1%	99,6%

Sursă: ANCOM, conform datelor statistice raportate de furnizori, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

În tabelele nr. 25 și nr. 26 sunt prezentate diferențele semnificative existente între nivelul traficului realizat de la TPP și, respectiv, de la locațiile utilizatorilor finali, precum și diferențele semnificative existente între nivelul tarifelor percepute de către S.C. Romtelecom S.A. în cazul diferitelor categorii de apeluri furnizate la TPP și nivelul tarifelor pentru apeluri furnizate la locația unui abonat. Astfel, un apel către rețele publice mobile este cu 124% mai scump în cazul furnizării la TPP, în timp ce, în același caz, tariful unui apel național în rețea în afara orelor de vârf este mai ridicat cu nu mai puțin de 1.345%. Declinul înregistrat în ceea ce privește ponderea traficului originat de la TPP în traficul total de voce originat în rețelele publice fixe indică faptul că utilizatorii preferă din ce în ce mai mult utilizarea serviciilor de telefonie la puncte mobile atunci când se află în mișcare sau serviciile de telefonie la puncte fixe furnizate la propriile locații, în detrimentul serviciilor de telefonie furnizate prin intermediul TPP. Pe de altă parte, este important de subliniat faptul că, în cazul TPP, este dificil de separat costul apelului de costul accesului, deoarece costurile apelurilor de la TPP sunt formate din ambele elemente.

**Tabelul nr. 26 - Tarife percepute de către S.C. Romtelecom S.A. pentru servicii de apeluri la puncte fixe furnizate la TPP, respectiv pentru servicii de apeluri la puncte fixe furnizate la locația unui abonat, valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în eurocenți/minut, inclusiv TVA)**

Tipul apelului	Tariful aplicabil de la TPP, prin cartele preplătite	Tariful aplicabil de la locația abonatului, pachetul de bază (Voce Start)	Raport (TPP/locația abonatului) (%)
<b>Apel în aceeași rețea</b>			
- în orele de vârf	11,99	2,25	5,3
- în afara orelor de vârf	11,99	0,83	14,5
<b>Apel către alte rețele fixe</b>	11,99	5,36	2,2
<b>Apel către rețele mobile</b>	35,98	16,07	2,2

Notă: Cursul de schimb leu/euro avut în vedere de ANCOM este cel publicat de BNR, calculat ca medie pentru luna mai 2009: 1 leu = 0,2399 euro (1 euro = 4,1689 lei)

Sursă: ANCOM și www.romtelecom.ro

Având în vedere diferențele existente în ceea ce privește caracteristicile fizice, tarifele și utilizarea dată serviciilor de apeluri furnizate în locații publice și, respectiv, serviciilor de apeluri furnizate la locațiile abonaților, ANCOM consideră că, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifelor pentru apelurile la puncte fixe originare în locații publice, un număr extrem de scăzut de utilizatori va trece la utilizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe furnizate la locațiile abonaților (furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe pe bază de abonament), având în vedere caracterul ocazional al efectuării de apeluri la puncte fixe în locații publice pentru o parte însemnată a utilizatorilor finali sau imposibilitatea de a beneficia de servicii de apeluri la puncte fixe furnizate la locații de abonat; de asemenea, în cazul creșterii cu 5-10% a tarifelor pentru serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate la locațiile abonaților, numărul utilizatorilor care vor trece la utilizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe furnizate în locații publice va tinde către 0.

În cazul apelurilor internaționale, din punct de vedere al comportamentului de utilizare și al tarifelor, situația nu este foarte diferită față de situația apelurilor efectuate în interiorul țării de la cele două locații. Deși pentru marea majoritate a utilizatorilor finali acest tip de apeluri are un caracter ocazional (conform studiului Gallup, doar 8% dintre utilizatorii finali - persoane fizice efectuează acest

tip de apeluri cel puțin de 1-2 ori pe lună, comparativ cu 94% în cazul apelurilor locale în aceeași rețea și, respectiv, cu 40% în cazul apelurilor fix-mobil), un procent destul de scăzut dintre aceștia aleg să efectueze astfel de apeluri de la cabine telefonice, în locul acestora preferând, în scopul eficientizării costurilor, să utilizeze serviciile care presupun (pre)selectarea unui transportator furnizate tot la locațiile de abonat și pentru care tarifele sunt asemănătoare cu cele percepute pentru apelurile realizate prin intermediul cabinelor telefonice. Astfel, și în cazul apelurilor internaționale, ANCOM consideră că, atât în cazul unei creșteri cu 5-10% corespunzătoare testului monopolistului ipotetic a tarifelor pentru apelurile la puncte fixe originare în locații publice, un număr extrem de scăzut de utilizatori finali va trece la utilizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe furnizate la locațiile abonaților, cât și în cazul creșterii cu 5-10% a tarifelor pentru serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate la locațiile utilizatorilor finali, numărul utilizatorilor care vor trece la utilizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe originare la locații publice va fi de asemenea foarte mic.

**Tabelul nr. 27 - Situație comparativă a tarifelor pentru servicii de apeluri internaționale furnizate în locații publice și, respectiv, la locațiile abonaților, în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în eurocenți/min, inclusiv TVA)**

	Apel către Germania	Apel către Ungaria	Apel către SUA
<b>Tarife aplicabile de la TPP, din rețeaua S.C. Romtelecom S.A., prin cartele preplătite</b>			
- către rețele publice fixe	32,68	32,68	32,68
- către rețele publice mobile	51,36	51,36	51,36
<b>Tarife aplicabile de la locația unui abonat, din rețeaua S.C. Romtelecom S.A., abonamentul Voce Start</b>			
- către rețele publice fixe	11,89	11,89	11,89
- către rețele publice mobile	35,70	35,70	35,70
<b>Tarife aplicabile de la cabine telefonice, S.C. Net Conect S.R.L.</b>			
- către rețele publice fixe	1,19	1,19	1,19 – 3,33
- către rețele publice mobile	16,54	16,54	
<b>Tarife aplicabile de la telecentre</b>			
- tarif mediu maxim impus de către ANCOM prin caietele de sarcini	59,50	59,50	59,50
<b>Tarife aplicabile prin CS/CPS, S.C. Combridge S.R.L.</b>			
- către rețele publice fixe	7,74	7,74	9,28
- către rețele publice mobile	29,75	29,75	

Notă: Cursul de schimb leu/euro avut în vedere de ANCOM este cel publicat de BNR, calculat ca medie pentru luna mai 2009: 1 leu = 0,2399 euro (1 euro = 4,1689 lei)

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

### *Substituibilitatea ofertei*

În general, operatorii alternativi care furnizează servicii de telefonie la puncte fixe pot alege să furnizeze astfel de servicii prin intermediul TPP sau al cabinelor telefonice, instalând aparate/cabine în locații în care consideră că există cerere.

Deși furnizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe în locații publice presupune utilizarea aceluiași resurse/servicii la nivelul pieței de gros ca și în cazul furnizării serviciilor de apeluri la puncte fixe la locațiile abonaților, aceste servicii se adresează unor categorii diferite de utilizatori. Cererea de servicii de apeluri la puncte fixe în locații publice este formată atât din utilizatori care au acces la servicii de telefonie la puncte fixe sau mobile și care utilizează serviciile de apeluri la puncte fixe la locații publice ocazional sau doar pentru un anumit tip de apeluri (de exemplu, pentru apeluri internaționale), cât și din utilizatori care nu au acces la servicii de telefonie la puncte fixe sau mobile și care utilizează exclusiv serviciile de apeluri la puncte fixe la locații publice. Așa cum a fost prezentat deja, cererea pentru astfel de servicii este în continuă scădere.

Un operator care dorește să furnizeze servicii de apeluri la puncte fixe la locațiile abonaților nu este obligat să-și construiască propria rețea pentru a intra pe această piață, ci are posibilitatea să furnizeze astfel de servicii prin intermediul procedurii de (pre)selectare a transportatorului. În schimb, un furnizor care dorește să ofere servicii de apeluri la puncte fixe la locații publice trebuie să realizeze investiții semnificative în construirea și întreținerea unei rețele de TPP, a unor locații pentru cabinele

telefonice. De asemenea, intrarea pe piața serviciilor de apeluri la puncte fixe în locații publice implică resurse importante de timp, în mod particular pentru obținerea tuturor avizelor și autorizațiilor pentru instalarea echipamentelor.

Prin urmare, furnizorii care oferă servicii de apeluri la puncte fixe la locațiile abonaților nu ar putea intra pe piață să ofere servicii de apeluri la puncte fixe în locații publice, ca răspuns la o creștere de până la 10% a tarifelor unui furnizor monopolist ipotetic pentru serviciile de telefonie la puncte fixe în locații publice, într-un interval de timp scurt și fără să înregistreze costuri semnificative.

De altfel, foarte puțini furnizori alternativi au ales să furnizeze servicii de telefonie în locații publice de la liberalizarea pieței, aceștia preferând modalitățile de acces direct la locațiile abonaților prin rețelele proprii, cât și pe cele de acces indirect, prin folosirea indicativelor pentru selectarea/preselectarea transportatorului. Conform datelor disponibile Autorității, până la data de 1 ianuarie 2009, un singur operator alternativ instalase telefoane publice cu plată, însă acestea nu erau funcționale, fapt ce denotă lipsa de interes a acestora pentru a furniza astfel de servicii, în pofida diferențelor semnificative de preț practicate de către S.C. Romtelecom S.A.

Luând în considerare aspectele de mai sus, precum și scăderea accentuată a utilizării acestui tip de servicii (linii telefonice alocate TPP au scăzut cu 19% la 1 ianuarie 2009, comparativ cu 1 ianuarie 2008, în timp ce traficul originat de la TPP s-a redus cu 50% în 2008 față de 2007), opinia ANCOM este aceea că serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate la locațiile abonaților și serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate în locații publice nu sunt substituibile, acestea fiind mai degrabă complementare.

#### **2.3.1.6. Analiză de substituibilitate între serviciile de apeluri locale/naționale la puncte fixe și serviciile de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile/(apeluri fix-mobil)**

Pentru a analiza dacă serviciile de apeluri locale/naționale furnizate la puncte fixe fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu serviciile de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile, se va evalua măsura în care utilizatorii finali ar alege să realizeze un anumit tip de apel în detrimentul celuilalt și măsura în care furnizorii de servicii de apeluri locale/naționale ar începe să furnizeze servicii de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile, ca răspuns la o creștere cu 5-10% a tarifului unui furnizor monopolist ipotetic (și invers).

##### *Substituibilitatea cererii*

Din punctul de vedere al cererii, ANCOM consideră că serviciile de apeluri locale/naționale la puncte fixe nu sunt substituibile cu serviciile de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile. Analiza cotelor de piață înregistrate de S.C. Romtelecom S.A. pe segmentele de piață corespunzătoare celor două categorii de apeluri indică diferențe semnificative atât în ceea ce privește condițiile concurențiale, cât și obiceiurile de consum. Această observație este susținută și de faptul că, atunci când au posibilitatea, utilizatorii finali preferă să efectueze apeluri locale sau naționale în aceeași rețea publică fixă (apeluri „on-net”). În plus, ținând cont de nivelul tarifelor pentru cele două categorii de apeluri, rezultă că, din punct de vedere economic, nu există niciun motiv pentru ca utilizatorii finali să înlocuiască realizarea unui apel local sau național la puncte fixe cu un apel la puncte fixe către rețele publice mobile. Totodată, trebuie menționate următoarele aspecte esențiale:

a) Din punct de vedere funcțional, un apel către rețele publice mobile nu reprezintă un substitut perfect pentru un apel național sau local către rețele publice fixe, chiar și în condițiile în care utilizatorii finali realizează din ce în ce mai multe apeluri către rețelele publice mobile. Principala caracteristică care diferențiază cele două categorii de servicii este aceea că, în cazul unui apel către un număr de telefonie mobilă, partea apelată poate fi contactată în timp ce se află în mișcare. Dacă un apel local sau național poate fi înlocuit cu un apel către rețele publice mobile, un apel fix-mobil poate fi înlocuit cu un apel local sau național la puncte fixe doar în situația în care persoana apelată este acasă sau la serviciu (într-o locație fixă). Pe lângă gradul limitat de substituibilitate între cele două categorii de apeluri (adică, există substituibilitatea cererii doar într-un singur sens dat fiind că apelurile

locale/naționale pot fi înlocuite cu apelurile către rețele publice mobile), există, de asemenea, diferențe din punct de vedere funcțional în ceea ce privește calitatea serviciilor (un apel către o rețea publică mobilă se poate întrerupe în anumite zone, datorită lipsei de acoperire a rețelei publice mobile) și capacitățile de transmisie specifice care pot fi utilizate.

În plus, cu toate că furnizorii oferă servicii de apeluri locale, naționale și apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile „la pachet”, reprezentând un prim indiciu că cele două categorii de apeluri ar putea determina aceeași piață relevantă a produsului, evaluarea comportamentului de consum efectiv al utilizatorilor finali și a condițiilor concurențiale existente sugerează că aceste apeluri nu pot fi considerate de utilizatorii finali ca fiind substituibile<sup>40</sup>.

b) În ceea ce privește tarifele, ANCOM a analizat impactul pe care o creștere cu 5-10% a tarifelor pentru apelurile locale sau naționale la puncte fixe (în special creșterea tarifelor practicate de S.C. Romtelecom S.A.) îl are asupra utilizatorilor finali, mai exact măsura în care utilizatorii finali ar înlocui un astfel de apel cu un apel către rețele publice mobile. Cele mai reprezentative tarife practicate de către S.C. Romtelecom S.A. sunt prezentate în tabelul nr. 28.

**Tabelul nr. 28 - Tarife practicate de S.C. Romtelecom S.A. pentru serviciile de apeluri aferente ofertelor destinate utilizatorilor finali – persoane fizice, valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro, inclusiv TVA)**

Plan tarifar	Valoare abonament lunar (euro)	Apel în aceeași rețea publică fixă (euro/min.)		Apel către altă rețea publică fixă (euro/min.)		Apel fix-mobil (euro/min.)		Număr de minute incluse
		Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	
Voce Start	8,21	0,0225	0,0083	0,0536	0,0536	0,1607	0,1607	minute nelimitate în rețea, în intervalul orar 18-22
Voce Seara și Weekend	9,28	0,0321	0	0,0536	0	0,1607	0,1607	minute nelimitate în rețelele naționale fixe, în afara orelor de vârf; 60 min. în rețea, în orele de vârf
Voce Mobil	11,66	0,0321	0	0,0536	0	0,1607	0,0833	minute nelimitate în rețelele naționale fixe, în afara orelor de vârf; 60 min. în rețea, în orele de vârf
Voce Internațional	11,66	0,0321	0	0,0536	0	0,1607	0,1607	minute nelimitate în rețelele naționale fixe, în afara orelor de vârf; 60 min. în rețea, în orele de vârf; 60 min. internaționale, către rețele fixe din UE și rețele fixe și mobile din SUA și Canada
Voce Relaxat	12,85	0,0476	0	0,0476	0	0,0476	0,0476	minute nelimitate în rețelele naționale fixe, în afara orelor de vârf; 60 min. pentru apeluri naționale către rețele fixe și mobile, pentru apeluri internaționale către rețele fixe din UE și rețele fixe și mobile din SUA și Canada
Voce Total	16,07	0	0	0,0536	0	0,1607	0,0833	minute nelimitate în rețea, oricând; minute nelimitate în rețelele naționale fixe, în afara orelor de vârf; 60 min. pentru apeluri internaționale către rețele fixe din UE și rețele fixe și mobile din SUA și Canada
Voce Nelimitat	13,33	0	0	0,0536	0	0,1071	0,1071	minute nelimitate în rețea, oricând; minute nelimitate în rețelele

<sup>40</sup> Conform rezultatelor obținute din studiul realizat în rândul utilizatorilor finali, la începutul anului 2008, există diferențe semnificative în ceea ce privește gradul de utilizare a serviciilor, având în vedere că traficul de apeluri la puncte fixe realizate în aceeași rețea este de 6 ori mai mare decât traficul de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile.



Pentru fiecare categorie de apeluri în parte se observă că nivelul tarifelor (mai mic în cazul apelurilor locale/naționale către o rețea publică fixă) reprezintă principalul motiv pentru care utilizatorii finali ar efectua cu precădere un apel local sau național în locul unui apel la puncte fixe către rețelele publice mobile. Pe de o parte, analiza informațiilor disponibile arată că este dificil de realizat o comparație între tarifele apelurilor către rețele publice fixe și tarifele apelurilor către rețele publice mobile, având în vedere că S.C. Romtelecom S.A. a introdus pachete tarifare foarte variate, cele mai multe dintre acestea oferind minute nelimitate pentru apeluri efectuate într-un anumit interval orar sau către anumite destinații. Totuși, ANCOM pornește de la ipoteza că utilizatorii finali care aleg un abonament cu un număr nelimitat de minute către rețele publice fixe sunt interesați să realizeze apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile prin intermediul respectivului plan tarifar. Pe de altă parte, tariful unui apel fix-mobil este mai ridicat decât cel al unui apel fix-fix. Prin urmare, ANCOM consideră că datele existente nu sunt suficiente pentru a putea concluziona că structurile planurilor tarifare actuale ar putea determina substituirea unui apel fix-fix cu un apel fix-mobil, chiar și în situația în care tariful pentru un apel fix-fix ar crește cu până la 10%<sup>41</sup>.

### *Substituibilitatea ofertei*

ANCOM consideră că un furnizor care oferă, în prezent, apeluri locale sau naționale la puncte fixe ar putea intra pe piață să furnizeze apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile într-o perioadă rezonabilă de timp și fără înregistrarea unor costuri ridicate, ca urmare a unei creșteri a tarifelor pentru apelurile într-o rețea publică fixă, și viceversa. De fapt, furnizorii de servicii de telefonie oferă cele două categorii de apeluri „la pachet”. Din acest motiv, din punctul de vedere al substituibilității ofertei, includerea în aceeași piață relevantă a produsului a celor două categorii de apeluri se justifică cu atât mai mult cu cât condițiile concurențiale în ceea ce privește furnizarea de servicii de apeluri locale/naționale și, respectiv, de servicii de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile sunt similare.
















### *Analiza condițiilor concurențiale la nivelul segmentelor de piață analizate*

Situația concurențială în ceea ce privește piața apelurilor fix-mobil este diferită de cea existentă pe piața apelurilor locale/naționale la puncte fixe. În timp ce cota de piață înregistrată de S.C. Romtelecom S.A. în funcție de traficul de apeluri către rețelele publice mobile a scăzut constant (a se vedea tabelul nr. 29), ajungând la 47,9% în anul 2008, cota de piață calculată în funcție de traficul de apeluri locale și naționale a ajuns la 78% (inclusiv trafic din apeluri în aceeași rețea publică fixă de telefonie). În plus, în cazul pieței apelurilor la puncte fixe către rețele publice mobile se poate aprecia că apelurile la puncte mobile în aceeași rețea pot impune constrângeri concurențiale pe termen lung, chiar dacă, în prezent, acestea nu sunt incluse în aceeași piață relevantă a produsului<sup>42</sup>.

<sup>41</sup> În cazul în care S.C. Romtelecom S.A. ar aplica o majorare a tarifelor, de exemplu de 10%, aceasta s-ar reflecta, cel mai probabil, în tarifele pachetelor de voce destinate utilizatorului cu un consum redus și mediu, ceea ce ar însemna ca tariful pentru un apel la puncte fixe realizat în aceeași rețea, în afara perioadelor de vârf, să fie de 0,0092 Euro/min., un apel la puncte fixe în aceeași rețea, în perioada orelor de vârf să coste 0,0248 Euro/min., iar un apel la puncte fixe în alte rețele publice de telefonie în perioada, respectiv în afara perioadei orelor de vârf, să coste 0,059 Euro/min., în timp ce tariful perceput pentru un apel fix-mobil să se mențină la 0,1607 Euro/min. Pentru abonamentele destinate utilizatorilor cu un consum mediu și ridicat (inclusiv un pachet de voce care se adresează utilizatorilor care efectuează un număr mare de apeluri către rețele publice mobile), tariful pentru un apel la puncte fixe realizat în aceeași rețea, în orele de vârf, ar ajunge la 0,035 Euro/min, pentru un apel la puncte fixe în alte rețele publice de telefonie în perioada, respectiv în afara perioadei orelor de vârf, la 0,0059 Euro/min., iar valoarea unui minut de convorbire într-o rețea publică mobilă ar oscila între 0,0833 Euro/min. și 0,1607 Euro/min. Este important de menționat ca au fost luate în considerare pachetele de voce cu cele mai multe minute nelimitate incluse.

<sup>42</sup> A se vedea subcapitolul 2.3.1.6.

**Tabelul nr. 29 - Structura pieței apelurilor la puncte fixe către rețele publice mobile în funcție de cotele de piață calculate pe baza volumului de trafic, în perioada 2004 – 2008**

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
<b>S.C. Romtelecom S.A.</b>	97,1%	87,9%	73,8%	62,2%	47,9%
<b>S.C. RCS &amp; RDS S.A.*</b>					
<b>S.C. UPC Romania S.R.L.</b>					
<b>S.C. Vodafone Romania S.A.</b>					
<b>Furnizori prin acces indirect</b>	1,1%	1,9%	2,3%	2,6%	1,5%
<b>Alți furnizori</b>	0,8%	1,6%	4,9%	6,0%	3,4%

Note: \* inclusiv traficul efectuat de către utilizatorii serviciilor oferite de S.C. RCS & RDS S.A. prin modalități de acces indirect;  
N/A – nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Practic, intrarea pe piața serviciilor de telefonie la puncte fixe (servicii de tip „homezone”) a operatorilor de rețele mobile de telefonie, precum și intrarea pe piața serviciilor de telefonie la puncte mobile a furnizorilor de servicii de telefonie la puncte fixe a determinat dezvoltarea concurenței pe segmentul de piață al apelurilor fix-mobil, ca urmare a creșterii traficului realizat de abonații la serviciile de tip „homezone” către abonații serviciilor de telefonie la puncte mobile ai aceluiași operator.

În concluzie, ținând cont de diferențele semnificative existente între situația concurențială în ceea ce privește furnizarea apelurilor locale/naționale la puncte fixe și situația concurențială în ceea ce privește apelurile la puncte fixe către rețele publice mobile, ANCOM consideră că cele două categorii de apeluri nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

### **2.3.1.7. Analiză de substituibilitate între apelurile către destinații din afara României (apeluri internaționale) și apelurile către destinații din România - apeluri locale/naționale (interjudețene) și, respectiv, apeluri către rețele publice mobile**

Conform Recomandării Comisiei Europene 2003/311/CE, din punct de vedere al utilizării date (al substituibilității cererii), apelurile locale, naționale, apelurile către rețele publice mobile și apelurile internaționale nu sunt substituibile. În acest caz trebuie analizată dinamica ofertei pentru categoriile de apeluri mai sus menționate. Totuși, ANCOM a evaluat măsura în care, din punctul de vedere al ofertei, există elemente ce trebuie luate în considerare în momentul includerii sau excluderii apelurilor internaționale din piața relevantă a produsului.

#### *Substituibilitatea cererii*

Apelurile către un anumit număr internațional nu pot fi terminate la alt număr decât cel apelat, prin urmare, nu există posibilitatea ca un apel către destinații din afara României (apel internațional) să fie substituit cu un apel către destinații din România.

Cu toate acestea, majoritatea utilizatorilor finali obișnuiesc să utilizeze serviciile aceluiași furnizor pentru a realiza majoritatea sau chiar toate apelurile internaționale. În timp ce, pentru anumite destinații, există probabilitatea ca utilizatorii finali să efectueze apeluri internaționale într-o măsură mai mare în comparație cu alte destinații, aceștia nu obișnuiesc să utilizeze mai mulți furnizori, adică câte un furnizor pentru fiecare destinație internațională în parte. ANCOM este de părere că utilizatorii finali aleg un anumit furnizor de servicii de apeluri pentru realizarea tuturor apelurilor

internaționale, chiar dacă, în anumite situații, tarifele practicate de către furnizori sunt diferențiate în funcție de fiecare destinație (rută) în parte sau în funcție de anumite zone geografice. Deși ar rezulta că decizia utilizatorilor finali de a alege serviciile de apeluri internaționale ale unui anumit furnizor se bazează pe condițiile comerciale oferite pentru destinațiile internaționale cel mai frecvent apelate de aceștia. Totuși, această alegere include, în mod obișnuit, serviciile de apeluri internaționale către toate rutele (și nu doar către destinațiile avute în vedere).

### *Substituibilitatea ofertei*

Analiza substituibilității ofertei evaluează măsura în care apelurile internaționale determină piețe separate pentru fiecare destinație în parte sau pentru un grup de rute, sau măsura în care acestea trebuie incluse în aceeași piață relevantă a produsului cu apelurile locale/naționale la puncte fixe.

Pentru a oferi apeluri internaționale către un număr cât mai mare de destinații, un furnizor trebuie să încheie contracte pentru tranzit internațional/capacitate de transport către internațional și/sau pentru terminarea apelurilor în rețelele operatorilor din țările de destinație. În mod particular, în cazul apelurilor internaționale, termenii și condițiile unor astfel de acorduri trebuie să îi permită furnizorului să acționeze în mod eficient la nivelul pieței cu amănuntul, adică să ofere apeluri internaționale la tarife suficient de scăzute pentru a permite realizarea unui volum cât mai mare de trafic.

Este important de menționat faptul că termenii și condițiile prevăzute în acordurile încheiate pentru achiziționarea serviciilor necesare furnizării de apeluri internaționale variază în funcție de țara în care se termină apelul. Astfel, furnizarea de apeluri internaționale către destinații diferite necesită utilizarea unor servicii de gros diferite. Cu toate acestea, se observă că niciun furnizor nu oferă apeluri internaționale către un număr limitat de destinații internaționale. Prin urmare, furnizorii de servicii de apeluri internaționale trebuie să achiziționeze toate serviciile de gros necesare pentru a putea intra pe piață. În plus, un furnizor de apeluri internaționale trebuie fie să dețină o rețea de acces prin intermediul căreia să poată fi originare apeluri către diferite destinații internaționale, fie să încheie acorduri pentru servicii de origine cu un operator al unei rețele de acces, astfel încât să poată furniza apeluri internaționale prin intermediul procedurii de selectare și/sau preselectare a transportatorului. Operarea propriei rețele de acces pare cea mai viabilă alternativă din punct de vedere economic, întrucât permite furnizarea de servicii de apeluri către un număr cât mai mare de utilizatori. În orice caz, ANCOM notează că nu există diferențe semnificative între serviciile necesare la nivelul pieței de gros pentru a furniza cele două categorii de servicii la nivelul pieței cu amănuntul - apeluri către destinații naționale și, respectiv, apeluri către destinații internaționale
















### *Analiza condițiilor concurențiale la nivelul segmentelor de piață analizate*

Existența unor condiții concurențiale diferite pe segmentele de piață corespunzătoare apelurilor internaționale, respectiv apelurilor către destinații naționale, evidențiate, în special, prin diferențele dintre cotele de piață înregistrate de principalii furnizori de servicii de apeluri, calculate în funcție de volumul de trafic – poate susține ipoteza că apelurile către destinații naționale și apelurile internaționale nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului. Conform datelor deținute de ANCOM, în anul 2008, în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. au fost originare 78% din apelurile locale și naționale, 47,9% din apelurile la puncte fixe către rețele publice mobile și 41,5% din apelurile internaționale (a se vedea tabelul nr. 30). Cota de piață scăzută pe care o deține S.C. Romtelecom S.A. denotă că segmentul apelurilor internaționale este cel mai competitiv dintre toate segmentele de piață ale apelurilor, în condițiile în care trebuie avut în vedere că, în cazul apelurilor fix-mobil, structura pieței este influențată de volumul de trafic realizat între utilizatorii de servicii de telefonie la puncte fixe și cei ai serviciilor de telefonie la puncte mobile ai aceluiași furnizor. De asemenea, este important de remarcat și numărul mai mare de furnizori care oferă astfel de servicii – 46 în comparație cu 37 pentru apeluri către destinații din România, precum și faptul că furnizorii de servicii de apeluri internaționale prin procedura de selectare/preselectare a transportatorului dețin o cotă de piață

importantă spre deosebire de celelalte piețe ceea ce denotă că pe piața serviciilor de apeluri la puncte fixe către destinații internaționale impactul disponibilității serviciilor de acces indirect a fost mai puternic.

În concluzie, având în vedere condițiile concurențiale diferite, ANCOM consideră că apelurile internaționale nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu apelurile locale, naționale, și, respectiv, cu apelurile la puncte fixe către rețele publice mobile.

**Tabelul nr. 30 - Structura pieței apelurilor internaționale în funcție de cotele de piață calculate pe baza volumului de trafic (prin intermediul rețelelor proprii sau ale unor terți) în perioada 2004 – 2008**

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	62,1%	57,5%	44,8%	40,9%	41,5%
S.C. RCS & RDS S.A.*					
S.C. UPC Romania S.R.L					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
<b>Furnizori prin acces indirect</b>	21,2%	21,2%	19,6%	14,1%	12,6%
<b>Alți furnizori</b>	3,8%	3,4%	9,2%	13,6%	16,2%

Note: \* inclusiv traficul efectuat de către utilizatorii serviciilor oferite de S.C. RCS & RDS S.A. prin modalități de acces indirect;  
N/A – nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

### **2.3.1.8. Analiză de substituibilitate între apelurile de tipul „oricine către oricine” și apelurile către numere naționale nongeografice sau către numere scurte pentru servicii furnizate de terți sau de către furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe**

La nivelul pieței cu amănuntul, o persoană care are acces la o rețea publică de telefonie poate fie să efectueze apeluri către numerele asignate abonaților pentru servicii de telefonie la puncte fixe sau la puncte mobile (apeluri de tipul „oricine către oricine”), conectate prin intermediul aceleiași rețele sau prin intermediul altor rețele publice de telefonie, fie să utilizeze servicii cu valoare adăugată sau servicii de acces dial-up la internet puse la dispoziție de terți (abonați ai unor servicii de rețea inteligentă sau de acces la rețea – „găzduire în rețea” – puse la dispoziție de operatorii de rețele fixe), prin intermediul unor apeluri către numere nongeografice sau prin intermediul unor numere scurte, implementate în aceeași rețea ori într-o altă rețea publică de telefonie decât cea în care se originează apelul.

Având în vedere scopul de consum diferit al apelurilor către servicii puse la dispoziție de terți/furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe în comparație cu cel al apelurilor de tipul „oricine către oricine”, ANCOM a considerat oportun să analizeze dacă aceste două categorii de servicii de apeluri fac parte din aceeași piață relevantă a produsului.

În acest sens, în funcție de *categoria 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 scurte:

1. Apeluri către numere naționale din domeniul 0Z = 09 pentru servicii cu tarif special (Premium rate) furnizate de terți (de exemplu, furnizori de servicii de conținut);

2. Apeluri către numere naționale din domeniul OZ = 08 pentru servicii diverse<sup>43</sup> furnizate de terți, de tipul 0800 – numere cu acces gratuit pentru apelant, 0801 – numere pentru servicii cu costuri partajate (tarif local în interiorul rețelei pentru apelant); 0805 – servicii cu trafic atipic; 0808 – numere pentru accesul indirect la servicii, 0870 – numere de acces la servicii de transmisiuni de date și la internet;

3. Apeluri către numere pentru servicii de interes public la nivel național de forma 19vx sau numerele pentru servicii cu tarif special, în funcție de caracteristicile serviciului furnizat anterior prin intermediul numerelor locale scurte de forma 9xy(z)<sup>44</sup>;

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

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

Ținând cont de serviciile disponibile în România și de caracteristicile specifice ale acestora, ANCOM a evaluat substituibilitatea la nivelul pieței cu amănuntul între apelurile către numere asignate abonaților, în mod individual, pe de o parte, și apelurile la puncte fixe către servicii furnizate prin intermediul numerelor nongeografice sau al numerelor scurte pentru servicii cu valoare adăugată și servicii de acces la internet și transmisiuni de date.

Serviciile de apeluri către numere naționale nongeografice din domeniul OZ = 09 pentru servicii cu tarif special reprezintă servicii avansate de comunicații electronice care implică rutarea traficului între locația apelantului și echipamentul terminal al furnizorului de servicii căruia i s-a asignat numărul național nongeografic apelat, în calitate de abonat al serviciului; punctul terminal la care sunt furnizate serviciile de conținut cu tarif special (Premium Rate) se află în cele mai multe cazuri la locația furnizorului de servicii de conținut. Tarifele acestor servicii sunt suportate în întregime de apelanți, pe baza principiului „partea apelantă plătește”.

Serviciile de apeluri către numere naționale nongeografice pentru servicii cu acces gratuit pentru apelant permit publicului apelarea gratuită a unui număr de forma 0800XXXXXX, indiferent de rețeaua din care se originează apelul, și rutarea apelurilor către destinatar (abonatul serviciului) în funcție de o serie de parametri funcționali predefiniți. Abonatul serviciului va putea furniza diverse informații publicului și va suporta în totalitate tariful aferent apelului. Serviciile de acest tip sunt utilizate, în special, de persoanele juridice care doresc să pună la dispoziție gratuit propriilor clienți servicii de informații, relații cu clienții etc.

Apelurile către numere naționale nongeografice pentru servicii diverse din domeniul OZAB = 0801, utilizate pentru furnizarea de servicii cu costuri partajate, se caracterizează prin faptul că tariful unui apel este suportat atât de utilizatorul apelant cât și de abonatul căruia i s-a asignat numărul respectiv. Tariful maxim care poate fi perceput unui apelant pentru accesul la numărul din subdomeniul OZAB = 0801 este cel corespunzător unui apel local în interiorul rețelei. Numerele din acest subdomeniu pot fi utilizate și ca numere de acces universal. Din aceeași categorie fac parte și

---

<sup>43</sup> În domeniul OZ = 08, numerele din subdomeniile OZAB = 0802 și OZAB = 0803 nu sunt disponibile în prezent pentru alocare. Dintre celelalte subdomenii definite, destinația subdomeniului OZAB = 0805 a fost redefinită (din televotare în servicii cu trafic atipic), iar a subdomeniului OZAB = 0808 din cartele preplătite în numere pentru accesul indirect la servicii. Numerele de forma OZAB = 0807 (pentru cartele virtuale) nu mai pot fi utilizate de la data de 7 martie 2008, dreptul de utilizare al acestora încetând de drept. Pentru scopurile prezentei analize vor fi avute în vedere numerele din subdomeniile OZAB = 0800 (numere cu acces gratuit pentru apelant), OZAB = 0801 (numere pentru servicii cu costuri partajate (tarif local în interiorul rețelei pentru apelant)/numere de acces universal) și OZAB = 0870 (numere de acces la servicii de transmisiuni de date și la internet).

<sup>44</sup> Anterior închiderii Planului de numerotație erau furnizate apeluri către numere locale scurte de forma 9xy(z) pentru servicii de informații diverse oferite de furnizorii de servicii de telefonie destinate publicului (de exemplu, 931, 932 951, 958 – servicii de informații privind abonații, informații diverse, informații privind ora exactă etc.), precum și apeluri către numere locale scurte de forma 9xy(z) pentru servicii de interes public furnizate de terți sau de furnizorii de servicii de telefonie destinate publicului – siguranța cetățeanului, servicii de sesizări și informații, servicii de asistență medicală, servicii de urgență (955, 961, 981), deranjamente utilități publice, asistența cetățeanului, servicii de relații cu clienții (921, 930, 935) sau alte servicii de interes public - servicii de taxi - 94(yz).

numerele din domeniul 0ZAB = 0808, care permit reoriginarea apelurilor naționale sau internaționale. Apelurile către numerele din domeniul 0870 sunt destinate accesului de tip dial-up la serviciile oferite de către furnizorii de servicii de transmisiuni de date și/sau furnizorii de servicii de acces la internet utilizatorilor finali.

Numerele naționale geografice de 6 cifre de forma 0219XXX sau 02AB9XX, numerele pentru servicii de interes public la nivel național de forma 19vx sau numerele pentru servicii cu tarif special au înlocuit din luna mai 2008 numerele locale scurte de forma 9xy(z) pentru servicii de informații diverse sau pentru servicii de interes public care au fost alocate preponderent S.C. Romtelecom S.A. Din data de 12 mai 2008, ANCOM a deschis spre alocare numerele geografice de 6 cifre din domeniul 0Z = 03 pentru furnizarea unor servicii de interes general la nivel local, astfel încât și alți furnizori de servicii de comunicații electronice destinate publicului să aibă acces la astfel de resurse de numerotație.

Totodată, potrivit Deciziei președintelui ANRCTI nr. 2.895/2007 privind Planul național de numerotație, S.C. Romtelecom S.A a propus spre aprobare ANCOM un plan de migrare a serviciilor furnizate în prealabil prin intermediul numerelor locale scurte de 3 și 4 cifre, iar numerele geografice de 6 cifre din domeniul 0Z = 02 rămase disponibile vor putea fi alocate și altor furnizori de servicii de comunicații electronice destinate publicului decât S.C. Romtelecom S.A.

În ceea ce privește numerele armonizate la nivel european, au fost alocate numere naționale de forma 116(xyz) pentru servicii armonizate cu caracter social<sup>45</sup>, precum și numere naționale scurte de forma 118(xyz) pentru servicii de informații privind abonații<sup>46</sup>. Numerele de forma 116(xyz) alocate sunt deja activate, iar utilizatorul final nu datorează un tarif pentru accesarea acestor numere. Anterior alocării acestor numere, aceste servicii erau furnizate prin intermediul numerelor de forma 0ZAB = 0800.

Numerele de forma 118(xyz) vor putea fi apelate în curând, iar de la data de 28 noiembrie 2009 nu vor mai putea fi utilizate vechile numere pentru servicii de informații privind abonații. Mai mult, ANCOM a desemnat un furnizor de serviciu universal care va avea obligația de a pune la dispoziția utilizatorilor de servicii de telefonie un registru al abonaților și un serviciu de informații privind abonații, care va include numerele de telefon și anumite date de identificare ale abonaților tuturor furnizorilor de servicii de telefonie destinate publicului. Astfel, se vor asigura premisele apariției unei concurențe efective pentru furnizarea serviciilor de informații privind abonații. Prin urmare, piața apelurilor către serviciile de informații privind abonații este încă o piață în dezvoltare. La data elaborării prezentului document, nu existau numere de forma 118(xyz) apelabile din alte rețele dar mai multe contracte de interconectare erau în curs de negociere. În funcție de dezvoltarea ulterioară a acestor servicii, ANCOM va putea decide să analizeze aceste servicii în cadrul unei analize de piață.

Cât despre funcționarea numărului unic pentru apeluri de urgență, aceasta este reglementată de prevederi legale speciale, cuprinse inițial în Ordonanța Guvernului nr. 18/2002 privind funcționarea Sistemului național unic pentru apeluri de urgență, aprobată, cu modificări și completări, prin Legea nr. 398/2002, cu modificările ulterioare, și ulterior în Ordonanța 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. Acest număr asigură furnizarea în mod gratuit a unui serviciu special pentru situații de urgență, fiind accesibil din orice rețea publică de telefonie, și presupune identificarea naturii urgenței părții apelante în vederea repartizării apelului către serviciul public corespunzător (ambulanță, pompieri, poliție, jandarmerie). În prezent, numerele 021955, 021961 și 021981 nu mai pot fi utilizate în paralel cu numărul unic pentru apeluri de urgență 112, urmând să fie utilizat doar acest număr pentru accesul la astfel de servicii.

---

<sup>45</sup> Au intrat deja în funcțiune următoarele două servicii armonizate cu caracter social, accesabile în prezent din rețeaua titularului licenței de utilizare a resurselor de numerotație: "Linii telefonice de urgență pentru copii dispăruți", furnizat prin intermediul numărului 116000, asignat Asociației „Centrul Român pentru Copii Dispăruți și Exploatați Sexual” și "Linii de asistență telefonică pentru copii", furnizat prin intermediul numărului 116111, asignat Asociației „Telefonul Copilului”.

<sup>46</sup> În urma unei trageri la sorți desfășurate în data de 25 noiembrie 2008, au fost alocate numere naționale scurte de forma 118(xyz) tuturor solicitanților care au depus cereri.

Din punctul de vedere al funcționalității și al tarifului, apelurile către numărul unic de urgență 112 se diferențiază de apelurile către numere geografice și numere independente de locație și alte apeluri pentru servicii furnizate de terți. Cu privire la accesul la numărul unic pentru apeluri de urgență există reglementări separate, care asigură, din punctul de vedere al utilizatorilor finali, toate garanțiile necesare pentru realizarea accesului. Astfel reglementări includ atât Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 34/2008 și Legea nr. 304/2003, dar și Decizia președintelui ANC nr. 1.023/2008 privind realizarea comunicațiilor către Sistemul național unic pentru apeluri de urgență. Astfel, toți furnizorii de servicii de telefonie destinate publicului au obligația de a asigura în mod gratuit și neîntrerupt accesul propriilor utilizatori finali la acest număr, indiferent de rețeaua care asigură accesul. Prin urmare, având în vedere reglementările speciale existente cu privire la realizarea accesului la acest număr, considerăm că serviciile de apeluri către numărul unic pentru apeluri de urgență 112 trebuie excluse din prezenta analiză de piață.

Având în vedere aspectele prezentate mai sus, din punctul de vedere al substituibilității cererii, utilizatorii finali nu vor substitui un apel de tipul „oricine către oricine” cu un apel către servicii cu valoare adăugată, cu excepția apelurilor către numere naționale geografice de 6 cifre de forma 0219XXX sau 02AB9XX – care sunt similare cu cele oferite prin numerele de 9 cifre și a apelurilor către numere pentru servicii de interes public la nivel național de forma 19vx oferite de furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe, în special datorită caracteristicilor diferite, a scopului de consum diferit și a modalității diferite de tarifare, în unele cazuri, în funcție de tipul apelului, nivelul tarifelor fiind mai ridicat. Astfel, tarifele apelurilor către numerele geografice de 6 cifre nu pot depăși tarifele pentru apelurile către numerele geografice de 9 cifre, iar utilizatorii finali le încadrează în aceeași categorie ca apelurile către numerele geografice obișnuite. De asemenea, în ceea ce privește apelurile către numerele de forma 19vx, acestea pot fi împărțite în două categorii: apeluri către numere pentru accesul la servicii de interes public (1921 – deranjamente posturi telefonice, 1930 – relații cu clienții S.C. Romtelecom S.A., 1935 – relații cu clienții persoane juridice S.C. Romtelecom S.A.) și apeluri către numere utilizate pentru servicii de informații (1951 – informații diverse, 1957 – telegrame telefonate, 1958 – ora exactă).

În general, utilizatorii finali consideră apelurile către numere pentru accesul la servicii de interes public ca făcând parte din aceeași categorie cu apelurile „oricine către oricine”, din punctul de vedere al funcționalității și al prețului. Cât despre apelurile către numere utilizate pentru servicii de informații, acestea sunt considerate de utilizatorii finali ca servicii cu tarif special, atât din punctul de vedere al tarifului, cât și al funcționalității.

În ceea ce privește oferta, având în vedere condițiile tehnice și legale de furnizare a unor astfel de servicii, ANCOM consideră că un furnizor poate 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, din punct de vedere al substituibilității cererii și al substituibilității ofertei se poate afirma că, la nivelul pieței cu amănuntul, există un grad ridicat de substituibilitate între serviciile de tipul „oricine către oricine” și serviciile de apeluri către numere pentru accesul la servicii de interes public furnizate de terți sau de furnizorii de servicii de telefonie destinate publicului prin intermediul unor numere scurte de forma 19vx, determinând o singură piață a produsului.

Dimpotrivă, utilizatorii finali nu vor substitui apelurile de tipul „oricine către oricine” cu apeluri către numere naționale nongeografice din domeniul 0Z = 09 pentru servicii cu tarif special, numere naționale nongeografice din domeniul 0Z = 08 pentru servicii diverse, numere pentru servicii de informații diverse, către numerele de forma 116(xyz), în special datorită caracteristicilor diferite, a scopului de consum diferit și a modalității diferite de tarifare, în unele cazuri, în funcție de tipul apelului, nivelul tarifelor fiind mai ridicat.

Totuși, din punctul de vedere al substituibilității ofertei, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifului unui serviciu de apeluri dintre cele enumerate mai sus, furnizorii unor astfel de servicii vor putea să intre pe piață într-un interval de timp scurt și la costuri rezonabile pentru a furniza oricare din aceste servicii de apeluri. Pe de altă parte, analiza condițiilor concurențiale la nivelul fiecărei categorii de apeluri furnizate către numere naționale nongeografice din domeniul 0Z = 09 pentru servicii cu tarif special, către numere naționale nongeografice din domeniul 0Z = 08 pentru servicii diverse, către numere pentru servicii de informații diverse și către numerele de forma 116(xyz) arată

că S.C. Romtelecom S.A. deține o cotă de piață de cel puțin 95% pentru fiecare dintre aceste categorii de apeluri, spre deosebire de piețele apelurilor de tipul „oricine cu oricine”. În plus, în ceea ce privește apelurile către numerele din domeniul OZAB = 0870, furnizorii alternativi de servicii de telefonie fixă nu oferă propriilor abonați posibilitatea de a apela numere nongeografice din domeniul 0870 pentru acces dial-up la internet, implementate în alte rețele, cum ar fi în rețeaua S. C. Romtelecom S.A. Astfel, la nivelul pieței cu amănuntul, 99,1% din traficul dial-up la internet era realizat prin rețeaua publică comutată a S.C. Romtelecom S.A.<sup>47</sup>, iar aproape 77% din acest trafic provenea din accesul dial-up la serviciile de acces la internet furnizate de S.C. Romtelecom S.A., în calitate de furnizor pe piața serviciilor de acces la internet. Pe de altă parte, este important de subliniat că traficul dial-up la internet este în scădere continuă, în anul 2008 acesta reprezentând doar 145 milioane minute, adică 1,5% din traficul total.

Pe baza analizei criteriilor substituibilității cererii și ofertei, ANCOM consideră că serviciile de apeluri de tipul „oricine către oricine” formează piețe diferite de serviciile de apeluri către numere utilizate pentru servicii cu valoare adăugată și pentru acces la servicii de transmisiuni de date și la internet.

### **2.3.1.9. Analiza de substituibilitate între apelurile la puncte mobile și apelurile la puncte fixe (locale, naționale, internaționale sau apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile)**

Pentru a decide dacă apelurile la puncte mobile și apelurile la puncte fixe constituie o singură piață relevantă a produsului sau dacă determină piețe diferite ale produsului, ANCOM a analizat măsura în care utilizatorii finali ar alege să utilizeze un telefon mobil în schimbul telefonului fix atunci când vor dori să realizeze un apel către destinații naționale și, respectiv, un apel către destinații internaționale. De asemenea, ANCOM a analizat dacă un furnizor care oferă în prezent apeluri la puncte mobile ar putea începe să furnizeze în mod profitabil și într-o perioadă scurtă de timp diferite categorii de apeluri la puncte fixe, ca urmare a unei creșteri cu 5-10% corespunzătoare testului monopolistului ipotetic.

#### *Substituibilitatea cererii*

Pentru a evalua gradul de substituibilitate a cererii, Autoritatea a realizat, în primul rând, o comparație între volumul apelurilor la puncte mobile și, respectiv, volumul apelurilor la puncte fixe, pentru următoarele destinații: apeluri către o rețea publică fixă, apeluri către o rețea publică mobilă și apeluri către destinații internaționale.

Evoluția volumului de trafic de voce originat în rețele publice fixe și rețele publice mobile este prezentată în tabelul nr. 31. Conform datelor prezentate, se observă că, în perioada 2004 – 2008, numărul minutelor originat în rețele publice mobile a crescut semnificativ către toate rețelele (de exemplu, către rețele publice fixe, către rețele publice mobile din România sau din afara României), în timp ce traficul de voce la puncte fixe a înregistrat scăderi pentru apelurile locale/naționale și creșteri ușoare în cazul apelurilor către rețele publice mobile și internaționale. Analiza evoluției apelurilor originat la puncte fixe și a apelurilor originat la puncte mobile, indiferent de destinație – către o rețea publică fixă, mobilă din România sau către destinații internaționale - sugerează că aceste categorii de apeluri nu sunt substituibile. Creșterea semnificativă a apelurilor originat la puncte mobile, care s-a manifestat în creșterea cotelor de piață ale operatorilor de rețele publice mobile pentru toate categoriile de apeluri, reprezintă, în opinia ANCOM, un prim indiciu că serviciile de apeluri la puncte mobile sunt complementare serviciilor de apeluri la puncte fixe, și nu reprezintă un substitut. În anul 2008, aproape 90% din traficul de voce către rețele publice fixe era originat tot într-o rețea

<sup>47</sup> În afară de S.C. Romtelecom S.A., la nivelul pieței cu amănuntul, S.C. Atlas Telecom Network Romania S.A. oferea exclusiv propriilor abonați apeluri către numere geografice pentru acces dial-up la propriile servicii de acces la internet, ca serviciu suplimentar la serviciile de telefonie de bază. Utilizatorul final apelant plătește doar pentru utilizarea liniei telefonice un tarif special, mai mic decât pentru un apel de voce obișnuit, accesul la internet fiind furnizat în mod gratuit.



publică fixă, peste 95% din traficul de voce către rețele publice mobile era originat tot într-o rețea publică mobilă, iar în cazul traficului de apeluri către destinații internaționale, acesta era originat aproape în mod egal atât în rețele publice fixe, cât și în rețele publice mobile.

**Tabelul nr. 31 - Structura volumului de trafic total realizat prin intermediul rețelelor publice fixe\* și mobile, în funcție de destinația apelurilor, în perioada 2004 - 2008**

Categorie trafic	2004	2005	2006	2007	2008	
	Miliarde minute					
<b>Apeluri către rețele publice fixe</b>						
Trafic local/național, inclusiv trafic dial-up**	10,4	9,3	8,2	7,0	7,1	
Trafic voce local/național, exclusiv trafic dial-up**	7,7	7,1	6,8	6,5	7,0	
Trafic voce mobil-fix	0,3	0,4	0,5	0,7	1,0	
Trafic total, inclusiv trafic dial-up	10,8	9,8	8,7	7,7	8,2	
Trafic voce total, exclusiv trafic dial-up	8,1	7,6	7,3	7,1	8,0	
<b>Apeluri către rețele publice mobile</b>						
Trafic voce fix-mobil	0,8	0,8	0,9	1,1	1,3	
Trafic voce mobil-mobil	6,1	8,7	13,6	20,1	29,1	
Trafic voce total	6,8	9,5	14,5	21,2	30,4	
<b>Apeluri către destinații internaționale</b>						
Trafic voce la puncte fixe către internațional	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	
Trafic voce la puncte mobile către internațional	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	
Trafic voce total	0,4	0,4	0,5	0,7	0,8	
<b>Pondere în total trafic voce (%)</b>						
<b>Apeluri către rețele publice fixe</b>						
inclusiv trafic dial-up	Trafic voce local/național**	96,9%	95,6%	94,1%	91,1%	87,3%
	Trafic voce mobil-fix	3,1%	4,4%	5,9%	8,9%	12,7%
exclusiv trafic dial-up	Trafic voce local/național**	95,8%	94,3%	93,0%	90,4%	87,0%
	Trafic voce mobil-fix	4,2%	5,7%	7,0%	9,6%	13,0%
<b>Apeluri către rețele publice mobile</b>						
Trafic voce fix-mobil	11,6%	8,2%	6,3%	5,1%	4,4%	
Trafic voce mobil-mobil	88,4%	91,8%	93,7%	94,9%	95,6%	
<b>Apeluri către destinații internaționale</b>						
Trafic voce la puncte fixe către internațional	68,0%	59,3%	52,3%	47,5%	43,1%	
Trafic voce la puncte mobile către internațional	32,0%	40,7%	47,7%	52,5%	56,9%	

Note: \* inclusiv trafic prin rețele de acces ale unor terți;

\*\* exclusiv trafic pentru servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08, 09).

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

În plus, rezultatele obținute din studiile de piață realizate în rândul utilizatorilor finali reprezintă indicii suplimentare care susțin ipoteza conform căreia cele două categorii de apeluri nu sunt substituibile din punct de vedere al cererii, apelurile efectuate la puncte mobile nefiind un substitut perfect pentru apelurile realizate la puncte fixe. De exemplu, analizând răspunsurile persoanelor intervievate, ar rezulta că apelurile mobil-mobil (în mod particular în aceeași rețea) realizate de acasă sau de la birou, chiar și atunci când este disponibil un telefon fix, reprezintă un comportament de consum care ține mai degrabă de nevoile din ce în ce mai mari de comunicare ale utilizatorilor decât de existența unui grad ridicat de substituibilitate dintre cele două servicii. Datele disponibile privind comportamentul de consum al utilizatorilor de servicii de telefonie arată că există un număr scăzut de utilizatori efectuează exclusiv apeluri la puncte mobile, indiferent de destinație (în mod special, utilizatorii care nu dețin o conexiune la puncte fixe<sup>48</sup> sau care nu realizează apeluri de la puncte fixe).

<sup>48</sup> Conform datelor din studiul realizat în rândul utilizatorilor finali, 43% dintre respondenții care utilizează servicii de telefonie la puncte mobile nu au instalat o linie telefonică fixă în gospodărie.

În al treilea rând, trebuie menționat că, spre deosebire de apelurile originate la puncte mobile, apelurile originate la puncte fixe sunt mai ieftine, prețul apelurilor reprezentând pentru utilizatorii finali un motiv pentru a nu substitui un apel originat la puncte fixe cu un apel originat la puncte mobile. În acest sens, ANCOM a analizat impactul pe care o creștere cu până la 10% a tarifelor pentru apeluri originate la puncte fixe îl are asupra comportamentului de consum al utilizatorilor finali, precum și măsura în care aceștia pot utiliza în schimb apelurile originate la puncte mobile. Conform datelor de piață, în cazul apelurilor efectuate pe teritoriul României (luând în considerare și parametri precum perioada de timp în care este efectuat apelul – în afara sau în perioada orelor de vârf -, numărul de minute incluse, furnizarea „la pachet” a mai multor servicii de voce sau rețeaua destinatară – în aceeași rețea sau în afara rețelei) rezultă că utilizatorii finali nu ar avea, din punct de vedere economic, niciun motiv să înlocuiască un apel originat la puncte fixe cu un apel originat la puncte mobile, chiar și în cazul în care tariful perceput pentru apelurile realizate la puncte fixe ar crește cu 10%. Mai mult, ținând cont că nivelul tarifelor pe minut pentru un apel originat la puncte fixe către internațional și pentru un apel originat la puncte mobile către internațional diferă în funcție de tipul rețelei de destinație – rețea fixă sau mobilă, este evident că se va alege efectuarea de apeluri către destinații internaționale cu precădere în același tip de rețea (fix-fix sau mobil-mobil).

Singura situație probabilă în care un apel la puncte fixe poate fi considerat substituibil cu un apel la puncte mobile este atunci când destinația apelului este o rețea mobilă. Astfel, ANCOM a analizat dacă abonații la serviciile de telefonie ai S.C. Romtelecom S.A. ar fi motivați să substituie un apel fix-mobil cu un apel mobil-mobil, în situația în care tariful pentru un apel fix-mobil ar crește cu 5-10%. Având în vedere că existența unui avantaj în ceea ce privește prețul este vizibilă numai pentru un anumit segment de utilizatori și că aceste diferențe nu sunt suficient de semnificative pentru a contrabalansa diferențele percepute între calitatea apelurilor originate la puncte fixe și a celor originate la puncte mobile, concluzia Autorității este aceea că eventualele diferențe între tarifele pentru cele două categorii de apeluri nu sunt suficiente pentru a genera pierderi semnificative unui operator<sup>49</sup>.

De asemenea, din punct de vedere funcțional, substituibilitatea dintre un apel la puncte fixe și un apel la puncte mobile există doar într-un singur sens – un apel la puncte fixe poate fi substituit cu un apel la puncte mobile, dar reciproca nu este valabilă. Din punctul de vedere al percepției generale, terminalul fix este asociat unei locații fixe, în timp ce terminalul mobil care permite utilizatorilor finali mobilitate nelimitată, este independent de locație. În orice caz, diferențele dintre tarifele percepute pentru apelurile efectuate la puncte mobile și apelurile efectuate la puncte fixe limitează substituibilitatea dintre aceste categorii de apeluri, fiind astfel exclusă posibilitatea de a fi incluse într-o singură piață relevantă a produsului. De asemenea, Comisia Europeană a considerat într-o serie de decizii pe care le-a adoptat că serviciile de telefonie la puncte mobile nu reprezintă un substitut pentru serviciile de telefonie la puncte fixe<sup>50</sup>.

Caracteristica esențială a serviciilor de telefonie la puncte mobile este mobilitatea. Chiar dacă avantajele tehnologice ar permite ca servicii similare să fie furnizate atât prin intermediul rețelelor publice mobile, cât și prin intermediul rețelelor publice fixe, serviciile la puncte fixe nu pot oferi mobilitate. Este posibil să existe un nivel limitat de substituibilitate, în sensul că un apel la puncte mobile poate reprezenta un substitut pentru un apel la puncte fixe, dar nu și invers. Oricum, numărul apelurilor la puncte mobile care înlocuiesc un apel la puncte fixe este limitat, având în vedere că apelurile la puncte mobile sunt destinate în primul rând utilizării în afara zonei delimitate de

---

<sup>49</sup> Utilizatorii cu un consum scăzut de servicii de telefonie nu au niciun motiv să schimbe un apel fix-mobil cu un apel mobil-mobil (indiferent dacă abonamentul pe care îl folosesc este destinat unui consum ridicat sau redus de servicii de telefonie). Tarifele pentru cele două categorii de apeluri sunt comparabile (între 0,177 Euro/min, tariful majorat cu 10% pentru un apel fix-fix și 0,169-0,178 Euro/min, tariful pentru un apel mobil-mobil în aceeași rețea). În schimb, în cazul în care utilizatorii dețin un abonament cu consum redus pentru serviciile de voce la puncte fixe și un abonament cu consum ridicat pentru serviciile de voce la puncte mobile, este cu 50% mai ieftin să realizeze un apel mobil-mobil decât un apel fix-mobil. În cazul în care se compara tariful pentru un apel fix-fix dintr-un plan tarifar destinat unui consum ridicat și tariful pentru apel mobil-mobil în aceeași rețea, tariful pentru apelul mobil-mobil este mai ieftin cu 8%-30% în comparație cu tariful pentru apelul fix-fix (un apel mobil-mobil în aceeași rețea costă între 0,08 și 0,11 Euro/min., în timp ce un apel fix-fix costă 0,118 Euro/min.).

<sup>50</sup> A se vedea, de exemplu, *Telia/Telenor* cazul nr. COMP/M.1439; *Vodafone/Mannesmann* cazul nr. COMP/M.1795; *Telia/Sonera* cazul nr. COMP/M.2803.

gospodărie sau de birou. În concluzie, includerea apelurilor la puncte mobile în aceeași piață cu apelurile la puncte fixe nu poate fi justificată.

Totodată, chiar și în cazurile în care există o substituibilitate limitată între apelurile la puncte fixe și apelurile la puncte mobile, diferențele funcționale în ceea ce privește calitatea serviciilor și capacitatea de transmisie se mențin. Conform rezultatelor obținute din studiile realizate în statele membre ale Uniunii Europene, utilizatorii finali consideră „calitatea recepționării apelurilor” ca fiind cel mai important criteriu luat în considerare în momentul alegerii realizării unui apel la puncte fixe sau la puncte mobile. În România, conform studiului realizat de către ANCOM în rândul utilizatorilor finali, 68% dintre respondenții care utilizau servicii de telefonie la puncte mobile au considerat calitatea apelurilor (convorbirii/ca sunet) ca fiind un criteriu important și foarte important de selecție, situându-se ca importanță după nivelul tarifelor<sup>51</sup>.

În ceea ce privește serviciile de telefonie la puncte fixe oferite prin intermediul rețelelor publice mobile de către S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A., începând cu anul 2007, așa cum s-a prezentat și în cazul pieței de acces la puncte fixe (capitolul 2.2.1.2), acestea permit utilizatorilor finali să efectueze și să primească apeluri la puncte fixe într-o zonă delimitată predefinită, prin intermediul unui terminal fix și fără ca procedura de „hand-over” să fie disponibilă. Prin urmare, serviciile de apeluri de tip „homezone” au fost considerate ca fiind în aceeași piață relevantă cu serviciile de apeluri la puncte fixe furnizate prin intermediul unei linii analogice, al unei linii de tip ISDN sau de tip VoIP gestionat. Pe de altă parte, serviciile de apeluri de tip Zapp Fix Tel furnizate de S.C. Telemobil S.A. sunt considerate, din punct de vedere tehnic, servicii furnizate la puncte mobile, întrucât procedura de „hand-over” este disponibilă, oferindu-se utilizatorilor finali posibilitatea de a efectua și primi apeluri oriunde în aria de acoperire a rețelei S.C. Telemobil S.A.

### *Substituibilitatea ofertei*

ANCOM consideră că, pentru evaluarea necesității includerii în aceeași piață a apelurilor la puncte fixe și a apelurilor la puncte mobile, analiza substituibilității ofertei nu este foarte relevantă în contextul situației în care doi dintre operatorii de rețele publice mobile din România (S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A.) furnizează servicii de telefonie la puncte fixe, care se bazează pe utilizarea rețelei publice mobile.

Astfel, s-ar putea presupune că operatorii de rețele publice mobile ar putea crește volumul de servicii de apeluri 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 „handover”). Totuși, o astfel de strategie nu ar fi viabilă din punct de vedere economic, având în vedere că operatorii de rețele publice mobile nu ar renunța la furnizarea de servicii de telefonie la puncte mobile, în cazul unei creșteri cu 5-10% a tarifelor percepute pentru apelurile la puncte fixe de către un furnizor monopolist ipotetic.

De asemenea, în cazul furnizorilor care în prezent oferă servicii de telefonie la puncte fixe pe piața cu amănuntul, este puțin probabil ca într-un interval scurt de timp să poată intra pe piața serviciilor de apeluri la puncte mobile, datorită necesității alocării de frecvențe radio, care constituie o resursă limitată, și a investițiilor inițiale foarte ridicate pe care le presupune dezvoltarea unei rețele

Prin urmare, din punctul de vedere al substituibilității ofertei, serviciile de apeluri la puncte mobile nu pot fi considerate substituibile cu serviciile de apeluri la puncte fixe, dar Autoritatea menționează că impactul furnizării unor servicii de telefonie la puncte fixe de către operatorii de rețele publice mobile va fi luat în considerare în momentul analizării situației concurențiale pe piețele

---

<sup>51</sup> Utilizatorii finali consideră calitatea convorbirilor ca fiind un criteriu de selecție mai important decât mobilitatea și securitatea convorbirii. Mai mult, 42% dintre respondenții care folosesc servicii de telefonie mobilă sunt de acord sau total de acord că „în prezent, din punct de vedere al calității și utilității serviciului, nu există alternativă la serviciile de telefonie fixă”, 48% sunt de acord sau total de acord „că telefonul mobil nu este un înlocuitor al telefonului fix”. Numai 33% dintre respondenții care utilizează servicii de telefonie mobilă (pe bază de abonament sau cartele preplătite) au declarat că ar fi încurajați să renunțe la telefonul fix dacă nivelul tarifelor pentru apelurile la puncte fixe ar fi similare cu tarifele apelurilor la puncte mobile. Prin urmare, utilizatorii finali percep existența unor diferențe în ceea ce privește funcționalitatea celor două categorii de apeluri.

relevante ale apelurilor identificate de Autoritate, în mod special în capitolul „Bariere la intrarea pe piață”

Conform aspectelor prezentate mai sus, rezultă că apelurile la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață relevantă a produsului cu apelurile la puncte fixe. În mod particular, concluzia Autorității este aceea că apelurile originare la puncte mobile către rețele publice fixe nu fac parte din aceeași piață cu apelurile originare la puncte fixe către rețele publice fixe din România, apelurile mobil-mobil nu fac parte din aceeași piață cu apelurile fix-mobil și apelurile la puncte mobile către destinații internaționale nu fac parte din aceeași piață cu apelurile la puncte fixe către destinații internaționale.

### **2.3.1.10. Analiza de substituibilitate între serviciile de apeluri furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și, respectiv, serviciile de apeluri furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice**

Conform prevederilor din Recomandarea 2003/311/CE, pentru a evalua dacă serviciile de apeluri furnizate celor două categorii de utilizatori finali - persoane fizice, respectiv persoane juridice, constituie o singură piață relevantă a produsului sau determină piețe relevante diferite, trebuie cercetat dacă există diferențe semnificative și sistematice în ceea ce privește modalitatea și condițiile de furnizare a serviciilor atât din punct de vedere al caracteristicilor funcționale, cât și al tarifelor<sup>52</sup>. Având în vedere că majoritatea furnizorilor oferă la „pachet” cele trei categorii de apeluri care formează piețele relevante distincte, ANCOM a analizat în mod agregat dacă există diferențe substanțiale în ceea ce privește dinamica furnizării serviciilor de apeluri pentru cele două categorii de utilizatori – persoane fizice și, respectiv, persoane juridice.

#### *Substituibilitatea cererii*

Din punctul de vedere al caracteristicilor funcționale, ofertele de servicii de telefonie la puncte fixe pentru cele două categorii de utilizatori finali pot fi considerate substituibile.

Totuși, există situații în care furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe, în principal cei mai importanți, oferă pachete tarifare diferite utilizatorilor finali - persoane fizice, respectiv persoanelor juridice. De asemenea, o parte dintre furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe impun anumite condiții cu privire la utilizarea serviciilor de apeluri în calitate de persoană fizică și, respectiv, de persoană juridică, în general utilizatorii – persoane juridice fiind necesar să se identifice prin intermediul unor documente specifice și având restricții privind utilizarea serviciilor destinate persoanelor fizice. Asemenea condiții de furnizare a serviciilor limitează gradul de substituibilitate a cererii între aceste categorii de servicii, în mod particular în cazul în care un utilizator final - persoană juridică dorește să utilizeze ofertele pentru servicii de apeluri destinate persoanelor fizice. Pe de altă parte, există cazuri în care nu sunt practicate astfel de diferențe între modalitatea de contractare a serviciilor de către utilizatorii finali – persoane fizice și utilizatorii finali - persoane juridice sau acestea nu sunt foarte clar stabilite, astfel încât din punct de vedere practic există posibilitatea ca un utilizator persoană juridică să contracteze servicii destinate persoanelor fizice.

Pe de altă parte, din punctul de vedere al tarifelor, serviciile de apeluri destinate utilizatorilor finali – persoane juridice sunt comercializate la tarife comparabile sau identice cu cele destinate utilizatorilor finali – persoane fizice, în anumite situații existând diferențe minore, în funcție de rețeaua în care se apelează.

---

<sup>52</sup> În fapt, ANCOM a analizat dacă ofertele pentru cele două categorii de utilizatori finali sunt substituibile din punctul de vedere al funcționalității, precum și măsura în care existența unor diferențe în ceea ce privește percepția și criteriile de selecție ale utilizatorilor finali, nivelul tarifelor și alte aspecte privind ofertele de servicii de apeluri ar determina utilizatorii finali – persoane fizice, ca urmare a unei creșteri cu 5-10% a tarifelor, să achiziționeze servicii de apeluri destinate utilizatorilor finali – persoane juridice, și invers.

**Tabelul nr. 32 - Exemple de tarife practicate pentru serviciile de apeluri furnizate la puncte fixe pentru utilizatorii finali - persoane fizice și, respectiv, pentru utilizatorii finali – persoane juridice, disponibile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în eurocenți/min., exclusiv TVA)**

Tip abonament	Apel în aceeași rețea publică fixă				Apel către altă rețea publică fixă				Apel fix-mobil		Număr de minute incluse
	Local (intrajudețean)		Național (interjudețean)		Local (intrajudețean)		Național (interjudețean)		Rețeaua mobilă proprie	Alte rețele mobile	
	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf			
<b>S.C. Romtelecom S.A.:</b>											
„Voce Start” disponibil pentru persoane fizice	1,89		0,7		4,5				13,5	minute nelimitate în rețea, în intervalul 18-22	
„Voce Business Standard” disponibil pentru persoane juridice	2,7	1,0	5,0	4,0	4,92	4,53	5,4	4,53	13,5		
„Trunchi Digital” disponibil pentru persoane juridice	2,7	1,0	5,0	4,0	4,92	4,53	5,4	4,53	13,5		
ISDN-2 disponibil pentru persoane juridice	2,7	1,0	5,0	4,0	4,92	4,53	5,4	4,53	13,5	în funcție de tipul de abonament este inclus un credit cu o valoare între 30 și 40 de Euro pentru orice tip de comunicație, cu excepția Teledon și SVA	
<b>S.C. Vodafone Romania S.A.</b>											
„Vodafone Acasă” disponibil pentru persoane fizice	4,0				4,0				9,0	13,5	
„Vodafone Office Zone 8,25” disponibil pentru persoane juridice	2,5				2,5				7,0	9,0	
<b>S.C. RCS &amp; RDS S.A.</b>											
„RDSTel Conect 2” disponibil persoane fizice	0				1				0	5,0 - 6,5*	minute nelimitate către propria rețea fixă și mobilă
„RDSTel Conect 2” disponibil persoane juridice	0				1				0	5,0 - 6,5*	minute nelimitate către propria rețea fixă și mobilă
<b>S.C. UPC Romania S.R.L.</b>											
„UPC Tel Small” disponibil pentru persoane fizice	0				2,4 eurocenți / 0,1 lei				9,6 eurocenți / 0,4 lei		minute nelimitate în propria rețea
„UPC Telefix 4” disponibil pentru persoane juridice	1,0**				2,0		4,0		11,0		100 minute către orice rețea fixă

Note: \* pentru apelurile către utilizatori ai S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. se aplică tariful de 5 eurocenți/minut, în timp ce pentru un apel către S.C. Telemobil S.A. și S.C. CMT S.A se aplică un tarif de 6,5 eurocenți/minut;

\*\* primele 3 minute pe apel sunt gratuite;

Cursul de schimb leu/euro avut în vedere de ANCOM este cel publicat de BNR, calculat ca medie pentru luna mai 2009: 1 leu = 0,2399 euro (1 euro = 4,1689 lei)

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe.

De asemenea, din punctul de vedere al calității și al condițiilor de furnizare, ANCOM a constatat că serviciile de apeluri furnizate celor două categorii de utilizatori finali sunt omogene.

Prin urmare, din punctul de vedere al substituibilității cererii, diferențele dintre cele două categorii de utilizatori sunt determinate, în principal, de nevoile de consum diferite, respectiv de volumul de servicii de apeluri cumpărate, care determină economii de scară pentru furnizorii de servicii de telefonie destinate publicului și, în consecință, permit practicarea unor tarife mai mici. Astfel, pot exista diferențe între cele două categorii de utilizatori finali în ceea ce privește pachetele de servicii de apeluri achiziționate. Aceste diferențe sunt mai evidente în cazul companiilor de mari dimensiuni, care au nevoie de un volum mai mare de servicii de apeluri. Cu toate acestea, numărul acestora nu este foarte ridicat, iar contractele astfel încheiate nu cuprind doar servicii de apeluri la puncte fixe, ci o gamă variată de servicii de comunicații electronice care deservește un volum mai mare în ceea ce privește nevoile de comunicare a companiilor de mari dimensiuni. Pe de altă parte, așa cum a fost arătat și în capitolul 2.2.1.7, această categorie de utilizatori – persoane juridice nu poate fi delimitată cu exactitate, pe baza unor criterii clare, fiecare furnizor considerând diferite categorii ca utilizatori de mari dimensiuni.

### *Substituibilitatea ofertei*










În Recomandarea CE se precizează că, din punct de vedere economic, între furnizarea de servicii de apeluri utilizatorilor finali – persoane fizice și utilizatorilor finali – persoane juridice pot exista anumite diferențe. În opinia ANCOM, aceste diferențe se referă la avantajele pe care le oferă economiile de scară și de scop de care furnizorii pot beneficia în cazul serviciilor furnizate utilizatorilor finali – persoane juridice. Cu toate că, în principiu, este cunoscut faptul că avantajele economiilor de scară și de scop care pot apărea în cazul în care se oferă servicii utilizatorilor având un consum ridicat de servicii de apeluri, determină furnizorii nou intrați pe piață să ofere cu precădere servicii de telefonie utilizatorilor finali – persoane juridice, se poate aprecia că, din punct de vedere economic, nu ar exista niciun motiv pentru ca aceștia să nu furnizeze astfel de servicii inclusiv utilizatorilor finali – persoane fizice, în locațiile în care facilitățile necesare sunt deja instalate.

Din punct de vedere tehnic, serviciile de apeluri furnizate celor două categorii de utilizatori finali sunt omogene, având în vedere că se utilizează aceleași elemente de rețea pentru a oferi servicii atât utilizatorilor finali – persoane fizice, cât și utilizatorilor finali – persoane juridice. Având în vedere aceste considerente, rezultă că furnizorii pot intra pe piața serviciilor de apeluri destinate utilizatorilor finali – persoane fizice, respectiv pe piața serviciilor de apeluri destinate utilizatorilor finali – persoane juridice, într-un timp relativ scurt, și fără a suporta costuri ridicate. În aceste condiții, chiar dacă din punctul de vedere al cererii, serviciile de apeluri furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice, respectiv persoanelor juridice, nu sunt în totalitate substituibile din punctul de vedere al cererii, acestea determină o singură piață relevantă a produsului datorită posibilității furnizorilor de servicii de apeluri de a oferi servicii ambelor categorii de utilizatori finali, determinând astfel constrângeri concurențiale asupra comportamentului pe piață al furnizorilor care oferă servicii pe una dintre aceste piețe.

La data de 1 ianuarie 2009, în România existau 37 furnizori care ofereau servicii de apeluri pentru persoane fizice, din care 14 prin CS/CPS și, respectiv, un număr de 45 furnizori care oferea servicii de apeluri pentru persoane juridice, din care 24 prin CS/CPS.

De asemenea, în general, furnizorii de servicii de telefonie oferă servicii de acces și servicii de apeluri la puncte fixe ambelor categorii de utilizatori finali. Astfel, similar serviciilor de acces, serviciile de apeluri sunt furnizate ambelor categorii de utilizatori finali atât de către S.C. Romtelecom S.A., cât și de principalii furnizori alternativi, care dețin împreună aproximativ 97% din volumul total de trafic realizat prin intermediul rețelelor publice fixe, în timp ce traficul realizat de abonații furnizorilor de apeluri prin acces indirect reprezintă sub 1,5% în cazul fiecărei categorii de apeluri, cu excepția traficului internațional, care reprezintă 13,2%.

**Tabelul nr. 33 - Cotele de piață ale furnizorilor de apeluri în funcție de traficul realizat în anul 2008 de către utilizatorii finali – persoane fizice și, respectiv, de către utilizatorii finali – persoane juridice\***

Furnizor	Cote de piață calculate în funcție de volumul de trafic total (%)**		
	Total	Persoane fizice	Persoane juridice
S.C. Romtelecom S.A.	72%	74%	66%
S.C. RCS & RDS S.A.			
S.C. Vodafone Romania S.A.			
S.C. UPC Romania S.R.L.			
Alți furnizori	3%	2%	8%

Note: \* include trafic din apeluri locale, naționale, fix-mobil, internaționale și dial-up, exclusiv trafic din apeluri pentru servicii cu valoare adăugată;

\*\* date estimative.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Totodată, faptul că, în anul 2008, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. în funcție de traficul realizat de utilizatorii finali – persoane fizice era de 74%, iar cota de piață în funcție de volumul de trafic realizat de utilizatorii finali – persoane juridice era de 66%, denotă faptul că nu există diferențe majore între cele două categorii de servicii din punct de vedere al condițiilor concurențiale (S.C. Romtelecom S.A. deține ponderea cea mai mare a volumului de trafic realizat la puncte fixe atât în cazul utilizatorilor finali - persoane fizice, cât și în cazul utilizatorilor finali - persoanelor juridice)<sup>53</sup>, astfel încât să justifice delimitarea acestora în două piețe separate.

Ținând cont de substituibilitatea ofertei și de condițiile concurențiale comparabile pentru serviciile de apeluri furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice, și, respectiv, utilizatorilor 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 eventuale discriminări de preț sau în ceea ce privește calitatea serviciilor de apeluri utilizate în scopuri comerciale și a celor utilizate doar în scopuri personale, ANCOM consideră că serviciile de apeluri furnizate utilizatorilor finali – persoane fizice și juridice determină aceeași piață relevantă a produsului.

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

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

*1. Piața apelurilor locale și naționale furnizate la puncte fixe pentru utilizatorii finali – persoane fizice și pentru utilizatorii finali – persoane juridice care cuprinde apelurile la puncte fixe originare și terminate pe teritoriul României de la/la numere geografice sau numere independente de locație, inclusiv apelurile pentru acces dial-up la internet, pentru persoane fizice și pentru persoane juridice;*

*2. Piața apelurilor la puncte fixe către rețele publice mobile pentru utilizatori finali – persoane fizice și pentru utilizatorii finali – persoane juridice care cuprinde apelurile la puncte fixe originare pe teritoriul României de la numere geografice sau numere independente de locație și terminate la*

<sup>53</sup> Această observație poate fi confirmată de rezultatele studiilor realizate în anul 2008, care arată că utilizatorii finali – persoane fizice și persoane juridice au identificat aceeași operatori pentru o serie de servicii de apeluri. Acești furnizori acoperă toată cererea de servicii de voce, serviciile fiind oferite ambelor categorii de utilizatori finali. Mai mult, 23,4% dintre persoanele fizice și 26,8% dintre persoanele juridice au precizat că folosesc servicii de apeluri ale furnizorilor alternativi de servicii de telefonie, în timp ce 82% dintre persoanele fizice și 93% dintre persoane juridice au precizat că folosesc serviciile S.C. Romtelecom S.A.

*puncte mobile, la numere utilizate pentru servicii de telefonie la puncte mobile, pentru persoane fizice și pentru persoane juridice;*

*3. Piața apelurilor internaționale la puncte fixe pentru utilizatori finali – persoane fizice și pentru utilizatorii finali - persoane juridice, care cuprinde apelurile la puncte fixe originare pe teritoriul României de la numere geografice sau numere independente de locație și terminate la destinații din afara României, pentru persoane fizice și pentru persoane juridice;*

### **2.3.2. Piața geografică relevantă**

În cadrul acestui capitol, ANCOM a analizat condițiile existente în România din punct de vedere al caracteristicilor ofertei de servicii de apeluri la nivel de localități, în scopul determinării dimensiunii geografice a piețelor relevante ale produselor identificate la punctul 2.3.1 11.

Având în vedere că principalii furnizori de servicii de telefonie la puncte fixe (care reprezintă aproximativ 97% din piață) oferă toate cele trei categorii de apeluri (apeluri locale/naționale, apeluri fix-mobil și apeluri internaționale) în zonele geografice în care sunt prezenți, analiza criteriilor necesare identificării piețelor geografice relevante se va realiza la nivel agregat, pentru toate categoriile de apeluri.

Piața geografică relevantă reprezintă zona în care sunt localizați furnizorii produselor din piața relevantă a produsului, zonă în care condițiile de concurență sunt suficient de omogene și care poate fi delimitată de arii geografice vecine datorită unor condiții concurențiale diferite.

Pentru a determina piețele geografice relevante corespunzătoare piețelor relevante ale serviciilor de apeluri, ANCOM a analizat măsura în care ofertele comerciale de servicii de apeluri la puncte fixe cuprinse în piețele relevante ale produsului sunt furnizate în condiții similare și la tarife uniforme pe întreg teritoriul național. Concluziile analizei ANCOM sunt următoarele:

1. S.C. Romtelecom S.A. furnizează servicii de apeluri la nivel național, prin intermediul unei rețele dezvoltate în aproximativ 11.000 de localități din cele peste 13.700 existente pe teritoriul României. De asemenea, tarifele practicate de S.C. Romtelecom S.A. pentru apeluri sunt uniforme la nivel național;

2. Furnizorii care folosesc servicii de originare în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. pot oferi servicii de apeluri la nivel național prin procedura de selectare și preselectare a transportatorului (prin acces indirect la abonații S.C. Romtelecom S.A.), ca urmare a impunerii în sarcina furnizorului fost monopolist a unui set de obligații atât la nivelul pieței de gros, cât și la nivelul pieței cu amănuntul, și anume obligația de a furniza servicii de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe, pe baza unor tarife reglementate de către Autoritate<sup>54</sup>. Prin urmare, furnizorii de servicii prin procedura de selectare și preselectare a transportului pot oferi servicii de apeluri pe piața cu amănuntul, la un tarif uniform pe întreg teritoriul țării;

3. S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. furnizează servicii de telefonie la puncte fixe utilizând rețelele publice mobile care acoperă aproape întreg teritoriul României (gradul de acoperire a teritoriului fiind de aproximativ 80%, iar gradul de acoperire a populației fiind de peste 95%). Tarifele practicate de S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. pentru serviciile la puncte fixe de tip „homezone” sunt uniforme la nivel național;

4. Chiar dacă operatorii de rețele de cablu furnizează servicii de telefonie la puncte fixe într-un număr mai mic de localități decât S.C. Romtelecom S.A.<sup>55</sup>, aceștia practică tarife uniforme pentru serviciile de apeluri în zonele în care și-au dezvoltat rețeaua de acces.

De asemenea, dat fiind că furnizorii care operează rețele proprii oferă servicii de acces și apeluri „la pachet” și dețin împreună peste 99% din traficul total realizat prin intermediul rețelelor publice fixe, din punctul de vedere al acoperirii geografice, condițiile de furnizare a serviciilor de apeluri la puncte fixe sunt similare cu condițiile de furnizare a serviciilor de acces la puncte fixe. Astfel,

<sup>54</sup> Conform concluziilor preliminare ale analizelor realizate de către ANCOM pe piața serviciilor de acces la puncte fixe și, respectiv, pe piața serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe, aceste obligații vor fi menținute.

<sup>55</sup> De exemplu, S.C. RCS & RDS S.A., principalul concurent al S.C. Romtelecom S.A., este prezent în 307 de localități, iar S.C. UPC Romania S.R.L. în 35 de localități.



ANCOM precizează că aspectele prezentate la capitolul 2.2.1.7 din punctul de vedere al gradului de acoperire teritorială cu servicii de telefonie la puncte fixe se aplică și în cazul serviciilor de apeluri.

Ținând cont de ofertele furnizorilor de servicii de apeluri care sunt disponibile la nivel național și, în mod particular, de introducerea pe piață a ofertelor de servicii de telefonie la puncte fixe de către operatorii de rețele publice mobile, la tarife uniforme, opinia ANCOM este aceea că, din perspectivă dinamică (în orizontul de timp prevăzut pentru analiza de piață), condițiile concurențiale se vor menține omogene la nivel național.

În consecință, pornind de la acoperirea rețelelor și de la aria de furnizare a serviciilor și având în vedere constrângerile comune de tarife la nivel național, piețele geografice aferente piețelor produselor prevăzute la punctul 2.3.1.11. se definesc la nivel național.

## CAPITOLUL III

### Analiza situației concurențiale pe piața relevantă a serviciilor de acces la puncte fixe

#### **3.1. Cadrul legal**

În conformitate cu prevederile cap. V din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, ANCOM identifică piețele relevante din sectorul comunicațiilor electronice. Pe piețele astfel identificate, ANCOM realizează periodic analize de piață, în scopul determinării situației concurențiale pe aceste piețe. Dacă în urma analizelor realizate se constată că pe respectivele piețe nu există concurență efectivă, ANCOM identifică furnizorii de rețele și servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă și impune acestora, în cazul piețelor cu amănuntul, una sau mai multe din obligațiile prevăzute la art. 15, 18 alin. (1) și 38 din Legea nr. 304/2003.

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

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

Pentru a analiza situația concurențială și pentru a determina eventualii operatori cu putere semnificativă pe piața serviciilor de acces la puncte fixe furnizate la nivel cu amănuntul, ANCOM a luat în considerare următoarele criterii: *cota de piață și stabilitatea acesteia în timp, barierele la intrarea pe piață și absența concurenților potențiali, precum și puterea de contracarare a cumpărătorilor*.

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

Așa cum se precizează și în Instrucțiunile CE, o cotă de piață mai mare de 50% este prin ea însăși un indiciu al manifestării unei poziții dominante pe piață. De asemenea, potrivit jurisprudenței Curții Europene de Justiție, în lipsa unor circumstanțe excepționale, o cotă de piață mai mare de 50% instituie o prezumție de dominanță, sarcina probei că respectivul agent economic nu are poziție dominantă pe o anumită piață aparținând acestuia (*AKZO Chemie Bv v. Commission, Hoffmann-La Roche AG v. Commission*). Chiar și în cazul unei cote de piață mai mici de 50%, dar mai mare de 40%, sau chiar în cazul unor cote de piață mai mici de 40%, un furnizor poate fi considerat ca având poziție dominantă, în acest caz analizându-se și alți factori (*United Brands v. Commission*). Aceste circumstanțe excepționale trebuie argumentate în mod clar și neechivoc, pe baza unor dovezi care să nu poată fi contestate.

O cotă de piață ridicată nu reprezintă un criteriu suficient pentru a desemna un operator cu putere semnificativă și, prin urmare, trebuie luați în considerare și alți factori. Astfel, trebuie analizată dinamica cotelor de piață care indică evoluția situației concurențiale pe piața analizată și permite evaluarea măsurii în care situația existentă pe piață tinde sau nu către concurență efectivă. În această privință, se poate observa că pe piața serviciilor de acces la puncte fixe furnizate utilizatorilor finali a intrat un număr semnificativ de operatori. Astfel, la sfârșitul anului 2008, 31 de operatori alternativi furnizau servicii de acces la puncte fixe, din care 28 de operatori prin intermediul rețelelor de fire metalice torsadate (rețele PSTN), cablu coaxial, fibră optică, cablu UTP/FTP, 2 operatori prin rețele radio și 2 operatori de servicii de acces la puncte fixe prin intermediul rețelelor publice mobile (tabelul nr. 34).

**Tabelul nr. 34 - Numărul de furnizori alternativi de servicii de acces la puncte fixe în funcție de tipul de suport utilizat. Evoluție în perioada 01.01.2005 - 01.01.2009**

Tipul de suport utilizat	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
Fire metalice torsadate, cablu coaxial, fibră optică, cablu UTP/FTP	16	22	27	33	28
Soluții radio	2	2	2	2	2
Rețele publice mobile (servicii de tip „Homezone”)	N/A	N/A	N/A	2	2
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>23</b>	<b>28</b>	<b>36</b>	<b>31</b>

Notă: N/A – nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Așa cum se poate observa în tabelul nr. 35, intrarea pe piață a furnizorilor alternativi de servicii de acces la puncte fixe a determinat în perioada 01.01.2005 - 01.01.2009 o scădere cu 38,8% a cotei de piață înregistrate de S.C. Romtelecom S.A., calculată în funcție de numărul de linii de acces (tabelul nr. 27), și respectiv, în perioada 01.01.2007 - 01.01.2009, cu 15,5% în funcție de numărul de abonați. Totuși, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A., calculată în funcție de numărul de linii de acces și, în particular, în funcție de numărul de abonați era de 60% și, respectiv, de 65,3% la sfârșitul anului 2008, cu mult peste pragul de 50%, ceea ce reprezintă un indiciu important al existenței puterii semnificative. De asemenea, din punctul de vedere al veniturilor din servicii de acces (taxe de instalare/conectare și abonamente) obținute în anul 2008, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. era de 93,8%.

Mai mult, din datele raportate de furnizori reiese că, în peste 10.800 de localități din România din aproape 11.000 în care este prezent, furnizorul fost monopolist înregistra o cotă de piață de peste 40% sau chiar 50%<sup>56</sup>.

S.C. RCS & RDS S.A., principalul concurent al S.C. Romtelecom S.A., înregistra o cotă de piață la sfârșitul anului 2008 de 0,0% calculată în funcție de numărul de abonați, și, respectiv, de 0,0% în funcție de numărul de linii de acces, în condițiile în care majoritatea abonaților au fost atrași de pachetele avantajoase de servicii oferite de acesta, în cadrul cărora serviciile de acces la puncte fixe sunt oferite în mod gratuit. Cu excepția S.C. UPC Romania S.R.L. și S.C. Vodafone Romania S.A., toți ceilalți furnizori de servicii de acces la puncte fixe dețin o cotă de piață mai mică de 1% în ceea ce privește numărul de linii de acces și de abonați.

**Tabelul nr. 35 - Cotele de piață ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe, calculate în funcție de numărul de abonați și, respectiv, în funcție de numărul de linii de acces, în perioada 01.01.2005 - 01.01.2009**

Furnizor	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
<b>Cota de piață în funcție de numărul abonaților</b>					
S.C. Romtelecom S.A.	na	na	80,8%	71,0%	65,3%
S.C. RCS & RDS S.A.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
S.C. Vodafone Romania S.A.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
S.C. UPC Romania S.R.L.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Alți furnizori	na	na	0,4%	0,5%	0,6%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

<sup>56</sup> S.C. Romtelecom S.A. deține o cotă de piață mai mică sau egală cu 40% în 36 de localități din România.

<b>Cota de piață în funcție de numărul de linii de acces *</b>					
S.C. Romtelecom S.A.	98,8%	90,2%	80,5%	71,3%	60,0%
S.C. RCS & RDS S.A.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
S.C. UPC Romania S.R.L.					
Alți furnizori	0,3%	0,6%	0,9%	1,2%	1,3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Note: \* 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);

N/A – nu se aplică.

na – datele nu sunt disponibile

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

**Tabelul nr. 36 - Cotele de piață ale furnizorilor de servicii de acces la puncte fixe, calculate în funcție de veniturile obținute din servicii de acces\*, în perioada 2004 - 2008\*\***

<b>Furnizor</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
S.C. Romtelecom S.A.	99,6%	98,7%	97,6%	96,2%	93,8%
S.C. RCS & RDS S.A.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
S.C. UPC Romania S.R.L.					
Alți furnizori	0,1%	0,3%	0,4%	0,2%	1,1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Note: \* veniturile din servicii de acces includ venituri din taxe de instalare/conectare și venituri din abonamente

\*\* date estimative;

N/A – nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Odată cu introducerea pe piață a serviciilor de acces la puncte fixe de tip „homezone” furnizate de către operatorii de rețele publice mobile, începând din a doua jumătate a anului 2007, numărul de abonați la servicii de acces la puncte fixe ai acestora și liniile de acces aferente au început să crească în mod constant, în mod particular fiind remarcat faptul că S.C. Vodafone Romania S.A. deținea % din numărul de abonați și % din numărul de linii de acces la data de 1 ianuarie 2009. În acest context, este important de precizat că această creștere s-a datorat, în principal, procesului de migrare al utilizatorilor – persoane juridice care foloseau soluții de tip „Premicell” (prin utilizarea unor numere nongeografice specifice serviciilor de telefonie la puncte mobile) la soluții de telefonie la puncte fixe prin utilizarea numerotației pentru servicii furnizate la puncte fixe. Acest proces a fost finalizat la sfârșitul anului 2008. În cazul utilizatorilor persoane fizice, creșterea numărului de utilizatori de servicii de tip „homezone” a fost mai mică, fiind bazată în principal pe atragerea de utilizatori de servicii de telefonie mobilă actuali.

Astfel, deși este de așteptat ca, în orizontul de timp al analizei de piață, cotele de piață înregistrate de către operatorii de rețele publice mobile pe piața serviciilor de acces la puncte fixe să continue să crească, din punct de vedere prospectiv, ANCOM consideră că este puțin probabil ca nivelul cotei de piață al S.C. Romtelecom S.A., să scadă semnificativ, sub nivelul de 40%, cu atât mai

mult cu cât, în perioada 2007-2008, s-a constatat o creștere a numărului de abonați persoane juridice, în timp ce strategiile de promovare a pachetelor de servicii de tipul triple-play sau quadruple-play sunt de așteptat să încetinească ritmul scăderii cotei de piață a acestuia.

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

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

Chiar și în condițiile în care un furnizor deține o cotă de piață importantă, pot exista anumite constrângeri concurențiale din partea unor furnizori potențiali care ar avea capacitatea de a intra pe piața relevantă cu servicii pe care le furnizează în alte arii geografice sau prin adaptarea rapidă a tehnologiei de care dispun, în condiții acceptabile de eficiență. În esență, ușurința cu care anumiți furnizori pot intra pe o anumită piață fie într-o perioadă lungă, fie într-o perioadă scurtă de timp și cu înregistrarea unor costuri reduse poate reprezenta un factor care să împiedice furnizorii existenți (în special furnizorii foști monopolști) să crească în mod nejustificat tarifele, în timp ce absența concurenților potențiali poate indica existența unor bariere ridicate la intrarea pe piață.

Conform Notei explicative a Recomandării CE, „[...] la intrarea pe piață există bariere structurale ridicate atunci când piața este caracterizată de existența unor avantaje absolute ce țin de costuri, a economiilor de scară și/sau scop, a constrângerilor legate de capacitate, precum și de existența costurilor fixe nerecuperabile ridicate. Astfel de bariere pot fi încă identificate în ceea ce privește dezvoltarea rețelelor publice de acces la puncte fixe și/sau furnizarea de servicii de acces la puncte fixe”<sup>57</sup>.

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 o dată cu creșterea producției. Economiile 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.

ANCOM consideră că la intrarea pe piețele corespunzătoare serviciilor de acces există bariere ridicate care constau în avantaje de cost și economii de scară și scop, de care beneficiază furnizorul fost monopolist. În cazul anumitor elemente de infrastructură, precum bucla locală, costul duplicării acestor facilități este foarte ridicat. Mai mult, 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. Un alt avantaj de care poate beneficia furnizorul fost monopolist rezultă din integrarea pe verticală a activității, care îi permite obținerea anumitor economii în ceea ce privește costurile cu operațiunile de dezvoltare, funcționare și menținere a rețelei.

Controlul unei rețele de acces reprezintă condiția esențială pentru a furniza servicii de acces la puncte fixe, însă construirea unei rețele de acces presupune investiții inițiale ridicate, o mare parte din costuri fiind nerecuperabile. ANCOM consideră că intrarea pe piața serviciilor de acces la puncte fixe este caracterizată de un nivel ridicat al investițiilor, din care cea mai mare parte sunt nerecuperabile, în cazul încetării activității. Existența economiilor de scară și densitate și a costurilor ridicate nerecuperabile, specifice construirii unei astfel de rețele, împiedică intrarea pe piață a unui furnizor într-o perioadă de timp rezonabilă, corespunzătoare testului monopolistului ipotetic, fără asumarea

<sup>57</sup> Nota explicativă a Recomandării CE, pag. 8.

unor costuri sau riscuri considerabile în vederea furnizării serviciilor de acces la puncte fixe la nivel cu amănuntul.

S.C. Romtelecom S.A. este singurul operator al unei rețele de tip PSTN prezent la nivel național, care oferă servicii de telefonie la puncte fixe în aproape 11.000 localități din România. La 1 ianuarie 2008, rețeaua de acces operată de S.C. Romtelecom S.A. acoperea 96% din gospodăriile din România. Rețeaua furnizorului fost monopolist, constituită din fire metalice torsadate, este greu de duplicat, chiar dacă există anumiți furnizori care utilizează bucla locală pusă la dispoziție de S.C. Romtelecom S.A. La sfârșitul anului 2008, doar 8 furnizori utilizau servicii de acces la bucla locală, numărul liniilor de acces total la bucla locală utilizate fiind de 1.546, iar numărul liniilor de acces partajat la bucla locală fiind de 414. De asemenea, conform datelor deținute de ANCOM, nu există niciun furnizor care oferă servicii de acces pe piața cu amănuntul prin rețeaua de acces operată de către S.C. Romtelecom S.A., prin intermediul accesului total sau partajat la bucla locală, care să obțină o acoperire la nivel geografic suficient de extinsă pentru a-i permite să obțină economii de scară, astfel încât să concureze cu S.C. Romtelecom S.A. Ținând cont de beneficiile pe care le deține S.C. Romtelecom S.A. din economiile de scară, avantajele ce țin de costuri și de costurile nerecuperabile ridicate (de exemplu, costurile asociate cu colocarea la comutatorul principal), este puțin probabil ca, în orizontul de timp al prezentei analize, un număr semnificativ de furnizori să intre pe piața serviciilor de acces la puncte fixe prin utilizarea serviciilor de acces (total sau partajat) la bucla locală, astfel încât asupra S.C. Romtelecom S.A. să fie exercitate presiuni concurențiale semnificative care să conducă la dezvoltarea concurenței pe piață<sup>58</sup>.

Conform informațiilor analizate de Autoritate, serviciile de acces la puncte fixe ale S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. sunt furnizate la nivel național, prin intermediul rețelelor publice mobile care acoperă aproape întreg teritoriul României. Cu toate acestea, un grad ridicat de acoperire la nivel de teritoriu nu reprezintă o condiție suficientă pentru ca, în orizontul de timp al analizei de piață, să fie exercitate presiuni concurențiale suficiente asupra S.C. Romtelecom S.A. care să conducă către concurență efectivă.

În timp ce, la nivel național, duplicarea unei rețele de acces este posibilă doar în cazul operatorilor de rețele publice mobile, prin furnizarea serviciilor de acces la puncte fixe de tip „homezone”, în zonele urbane, barierele la intrarea pe piață este de așteptat să fie mai scăzute ca urmare a dezvoltării rețelelor alternative de cablu. Astfel, un număr semnificativ de rețele de acces în bandă largă au fost dezvoltate în zonele urbane. S.C. RCS & RDS S.A. este prezent în 307 localități (acoperind jumătate din gospodăriile din România), iar S.C. UPC Romania S.R.L. are o rețea dezvoltată în 35 de localități. Odată cu creșterea ratei de penetrare a serviciilor de acces în bandă largă, un număr tot mai mare de utilizatori finali vor avea posibilitatea să treacă la utilizarea serviciilor de acces la puncte fixe prin intermediul unei conexiuni în bandă largă (prin intermediul serviciilor de tip VoIP gestionat). Cu toate acestea, chiar dacă această tendință este evidentă pe termen lung, în perioada de timp următoare, nu este prevăzută o creștere suficient de mare care să conducă la dezvoltarea concurenței în ceea ce privește serviciile de acces furnizate la puncte fixe.

În ceea ce privește rețelele radio, acestea sunt foarte fragmentate, iar serviciile de acces la puncte fixe furnizate prin intermediul acestui suport reprezintă un procent neînsemnat din piață. Având în vedere că, la sfârșitul anului 2008, ANCOM a acordat Societății Naționale de Radiocomunicații S.A. o licență de utilizare a frecvențelor radio în vederea furnizării de rețele publice și servicii de comunicații electronice în bandă largă, se poate aprecia că, operatorii sistemelor de acces pe suport radio în bandă largă, chiar dacă nu pot dezvolta o rețea de acces la nivel național, aceștia pot reprezenta un factor important în vederea dezvoltării concurenței, în special în zonele urbane.

Ca urmare a faptului că operează o rețea de acces dezvoltată la nivel național, S.C. Romtelecom S.A. beneficiază, în comparație cu operatorii alternativii, de un avantaj în ceea ce privește nivelul costurilor unitare înregistrate. Astfel, spre deosebire de concurenții săi, S.C. Romtelecom S.A. are posibilitatea de a furniza servicii de acces la puncte fixe înregistrând costuri totale mai mici. Efectul economiilor de scară pe care le înregistrează furnizorul fost monopolist este acela că operatorii

---

<sup>58</sup> Chiar dacă furnizorii alternativi pot utiliza accesul la bucla locală pentru a oferi servicii de acces la puncte fixe, acestea sunt utilizate în special pentru a furniza servicii de transmisiuni de date, iar această situație este puțin probabil să se modifice în viitorul apropiat.

alternativi, deși înregistrează costuri mai ridicate în comparație cu S.C. Romtelecom S.A., sunt nevoiți să practice tarife sub costuri pe piața cu amănuntul, pentru a putea câștiga cotă de piață. În această situație, recuperarea investițiilor inițiale este îngreunată.

Așadar, cu toate că în zonele urbane (prin intermediul rețelelor de acces în bandă largă) sau chiar la nivel național (prin intermediul soluțiilor de acces la puncte fixe furnizate de operatorii de rețele publice mobile) există indicii cu privire la posibilitatea dezvoltării de rețele prin intermediul cărora pot fi furnizate servicii de acces la puncte fixe, concluzia ANCOM este aceea că barierele existente la schimbarea furnizorului și costurile înregistrate în momentul intrării pe această piață reprezintă factori importanți care împiedică furnizorii alternativi să exercite constrângeri concurențiale semnificative asupra puterii de piață pe care o deține S.C. Romtelecom S.A. Astfel, este puțin probabil ca, în orizontul de timp al analizei de piață, acesta să nu mai dețină putere semnificativă.

### **3.1.3. Puterea de contracarare a utilizatorilor**

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.

Puterea de contracarare și structura utilizatorilor de pe piață pot exercita constrângeri asupra puterii de piață pe care o deține un furnizor. Puterea de contracarare a unui utilizator se manifestă, de regulă, atunci când utilizatorul cumpără un volum important din totalul produselor oferite de furnizor astfel încât să poată influența nivelul tarifelor acestor servicii, este bine informat în legătură cu ofertele alternative existente pe piață, poate migra cu costuri reduse către surse alternative de achiziționare a produselor respective sau ar putea realiza/furniza el însuși produsele/serviciile respective.

Concluzia ANCOM este aceea că, pe piața cu amănuntul a serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie nu există suficientă putere de contracarare din partea utilizatorilor. Așa cum se observă din datele prezentate, S.C. Romtelecom S.A. deține majoritatea abonaților și a liniilor de acces și operează o rețea dezvoltată la nivel național. Este puțin probabil ca utilizatorii finali – persoane fizice sau utilizatorii finali - persoane juridice să își poată exercita puterea de contracarare suficient de puternic în relația cu S.C. Romtelecom S.A., astfel încât să impună constrângeri concurențiale asupra furnizorului fost monopolist, care să conducă la modificarea situației concurențiale existente pe piață.

### **3.1.4. Concluzii**

ANCOM consideră că S.C. Romtelecom S.A. deține în continuare putere semnificativă pe piața cu amănuntul a serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie, ținând cont, în special, de caracteristicile și structura actuală a pieței în ansamblul ei, în mod particular de cota de piață de 65,3%, calculată în funcție de numărul de abonați și, respectiv, de 93,8% în funcție de veniturile din servicii de acces, de existența barierelor ridicate la intrarea pe piață la nivel național, precum și de lipsa puterii de contracarare suficient de puternice din partea utilizatorilor finali care să determine modificări semnificative ale comportamentului de piață al acestuia.

Totodată, este important de subliniat că, spre deosebire de alte țări din Uniunea Europeană, piața serviciilor de comunicații electronice din România se caracterizează prin existența unui nivel ridicat de concurență bazată pe infrastructuri. Așa cum am arătat și în capitolele anterioare, au fost identificate anumite indicii care sugerează dezvoltarea pe viitor a concurenței pe această piață, ale căror evoluții și al căror impact vor fi monitorizate de către Autoritate în perioada următoare. În acest sens, trebuie menționate următoarele aspecte:

a) strategiile operatorilor de rețele de cablu de a câștiga noi abonați prin oferirea de pachete competitive de servicii din care fac parte serviciile de acces la puncte fixe, serviciile de acces la internet în bandă largă și serviciile de retransmisie a programelor audiovizuale; în acest context, trebuie menționat că majoritatea utilizatorilor de servicii de acces la puncte fixe ai furnizorilor alternativi prin rețele de cablu sunt abonați ai serviciilor de retransmisie a programelor audiovizuale;

b) intrarea pe piața serviciilor de acces la puncte fixe și dezvoltarea pe această piață a operatorilor de rețele publice mobile care oferă soluții de telefonie la puncte fixe (în special, servicii de acces de tip „homezone”), al căror impact important pe piață în anul 2008 s-a datorat, în mod special, procesului de migrare a abonaților care utilizau soluții de tip Premicell la soluții care utilizează numerație pentru servicii de telefonie la puncte fixe.

Totuși, pe baza datelor și a informațiilor analizate, a factorilor structurali care au stat la baza evoluțiilor înregistrate de piață în perioada 2007 – 2008, ANCOM a considerat că, în prezent, nu sunt îndeplinite criteriile necesare pentru a susține cu certitudine că piața va continua trendul înregistrat în anul 2008, astfel încât să poată concluziona că gradul de concurență pe piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie este îndeajuns de ridicat și sustenabil pe termen scurt și mediu (în orizontul de timp al analizei de piață) și că, din punct de vedere prospectiv, nu mai există riscul ca S.C. Romtelecom S.A. să abuzeze de poziția sa încă dominantă pe această piață, fiind astfel necesară retragerea în totalitate a măsurilor de reglementare. Pe de altă parte, Autoritatea a ținut cont de aceste indicii la stabilirea remediilor în sarcina S.C. Romtelecom S.A., pe baza principiului proporționalității.

Astfel, având în vedere aceste tendințe, ANCOM subliniază că va urmări îndeaproape evoluția pieței serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie și, în cazul în care condițiile concurențiale pe piață se vor modifica semnificativ, va revizui definiția pieței și măsurile de reglementare propuse înaintea termenului de 2 ani.

## **3.2. Impunerea obligațiilor specifice în sarcina furnizorului cu putere semnificativă**

### **3.2.1. Cadrul legal**

Potrivit dispozițiilor art. 15 alin. (1) din Legea nr. 304/2003, *„Dacă în urma unei analize de piață realizate în conformitate cu prevederile cap. V din Ordonanța - cadru ANCOM stabilește că pe o anumită piață la nivelul furnizării serviciilor cu amănuntul nu există concurență efectivă, iar obligațiile impuse în conformitate cu prevederile art. 8 din Ordonanța privind accesul sau ale art. 18 din prezenta lege nu sunt suficiente pentru atingerea obiectivelor prevăzute la art. 45 din Ordonanța-cadru, ANCOM poate impune furnizorilor de rețele sau servicii de comunicații electronice cu putere semnificativă pe piața respectivă, în mod corespunzător, una sau mai multe dintre obligațiile prevăzute la alin. (2) și (3), în scopul protejării intereselor utilizatorilor finali și al promovării concurenței efective”.*

Conform art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003, ANCOM impune furnizorului desemnat ca având putere semnificativă pe piața furnizării conectării la un punct fix la rețelele publice de telefonie și a utilizării la un punct fix a acestor rețele *„obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie destinate publicului, cu care este interconectat, în următoarele moduri:*

*a) la fiecare apel, prin formarea unui cod de selectare a furnizorului de servicii care va efectua, fără a afecta conținutul informației, transportul semnalului din rețeaua în care este inițiat către rețeaua de destinație;*

*b) prin preselecție, cu posibilitatea de a renunța la opțiunea preselectată la fiecare apel, prin formarea unui cod de selectare a furnizorului de servicii prevăzut la lit.a).”*

Mai mult, conform art. 15 din Legea nr. 304/2003, în cazul în care impunerea obligațiilor prevăzute la art. 18 nu este suficientă pentru a asigura promovarea concurenței pe piețele cu amănuntul, ANCOM poate impune furnizorilor desemnați cu putere semnificativă obligații care privesc:

a) interzicerea practicării de prețuri excesive în raport cu costurile pe care le implică furnizarea serviciilor;

b) interzicerea practicării de prețuri sub costurile pe care le implică furnizarea serviciilor, care poate avea ca efect limitarea intrării pe piață sau restrângerea concurenței;

c) interzicerea favorizării nejustificate a anumitor utilizatori finali în comparație cu alții;



d) interzicerea condiționării furnizării serviciului de acceptare de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat.

De asemenea, ANCOM poate impune:

a) plafoane tarifare sau formule de control al creșterii tarifelor la furnizarea serviciilor cu amănuntul;

b) măsuri de control al tarifelor individuale;

c) măsuri de orientare a tarifelor către costuri sau către prețurile ori tarifele practicate pe piețe comparabile („best practices”/bune practici).

În vederea exercitării controlului respectării obligațiilor impuse, ANCOM poate impune furnizorilor desemnați ca având putere semnificativă pe piață cărora li s-au impus obligații de control al tarifelor, conform prevederilor art. 15 alin. (5) din Legea nr. 304/2003, obligația de a implementa un sistem de evidențiere contabilă a costurilor. ANCOM poate stabili formatul și metodologia contabilă ce vor fi utilizate în acest scop.

De asemenea, potrivit art. 38 alin. (2) din Legea nr. 304/2003, ANCOM poate obliga furnizorii de rețele sau de servicii de comunicații electronice identificați ca având putere semnificativă pe piețele relevante cu amănuntul să notifice Autorității tarifele practicate pe aceste piețe în același moment în care aceste tarife sunt notificate utilizatorilor finali (n.n. cu cel puțin 30 de zile înaintea aplicării noilor tarife), în vederea controlării de către ANCOM a respectării obligațiilor legale ce le revin.

### **3.2.2. Principii aplicate de ANCOM pentru stabilirea remediilor**

La stabilirea remediilor care să soluționeze problemele concurențiale identificate în analiza de piață, ANCOM are obligația de a lua în considerare obiectivele fundamentale de reglementare stabilite la art. 4 și art. 6 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 22/2009 privind înființarea Autorității Naționale pentru Administrare și Reglementare în Comunicații, respectiv promovarea concurenței, contribuția la dezvoltarea pieței interne și promovarea intereselor utilizatorilor finali, cu respectarea principiilor prevăzute la art. 7 din același act normativ. Principiile pe care ANCOM le are în vedere la stabilirea remediilor sunt principiul proporționalității, nediscriminării, transparenței și deplinei obiectivități.

În conformitate cu prevederile art. 15 alin. (4) din Legea nr. 304/2003, ANCOM trebuie să se asigure că obligațiile impuse în sarcina unui furnizor se bazează pe natura problemei identificate, sunt proporționale și justificate având în vedere obiectivele prevăzute în Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 22/2009.

Autoritatea, atunci când identifică o deficiență la nivelul pieței și desemnează un furnizor cu putere semnificativă, propune impunerea unor remedii care să contrabalanseze problemele identificate, fără a determina impunerea unor obligații excesive în raport cu beneficiile potențiale urmărite. Nu în ultimul rând, remediile propuse trebuie să fie realizabile, în sensul de a fi astfel alese și formulate încât să asigure că beneficiile rezultate din respectarea acestora exced avantajelor nerespectării.

În conformitate cu principiile de reglementare, impunerea obligațiilor în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă pe piețele cu amănuntul nu se poate realiza decât atunci când obligațiile impuse pe piețele corespunzătoare de gros nu sunt suficiente pentru asigurarea concurenței la nivelul piețelor cu amănuntul. Astfel, identificarea unei piețe cu amănuntul ca fiind relevantă pentru scopurile reglementării ex ante nu înseamnă că pe piața respectivă vor fi impuse obligații în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă. Prin urmare, pentru a putea fi impuse obligații pe piețele relevante cu amănuntul identificate trebuie îndeplinite următoarele condiții:

a) pe piața respectivă nu există concurență efectivă, în sensul că unul sau mai mulți furnizori au fost identificați ca având putere semnificativă (în cazul nostru, conform pct. 3.1. de mai sus, se propune ca S.C. Romtelecom S.A. să fie desemnată ca având putere semnificativă pe piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie);

b) obligațiile impuse la nivel de gros sau cele impuse în conformitate cu prevederile art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003 nu sunt suficiente pentru asigurarea concurenței pe piețele cu amănuntul identificate.

În măsura în care va rezulta că aceste condiții sunt îndeplinite, ANCOM va impune S.C. Romtelecom S.A. una sau mai multe obligații pe piețele cu amănuntul pe care a fost desemnat ca având putere semnificativă. În subsidiar, ANCOM va analiza dacă obligațiile impuse anterior în sarcina acesteia trebuie menținute sau promovarea concurenței și maximizarea beneficiilor utilizatorilor finali pot fi atinse prin menținerea doar a unora dintre obligațiile impuse, pe baza problemelor concurențiale identificate. La alegerea obligațiilor impuse, ANCOM va avea în vedere impunerea unor obligații care să remedieze actualele și potențialele probleme concurențiale identificate, care, în același timp, să ajute la atingerea obiectivelor stabilite cu cele mai puțin oneroase mijloace de reglementare.

### **3.2.3. Obligații în vigoare în sarcina furnizorului cu putere semnificativă**

În baza Regulamentului privind identificarea piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, aprobat prin Decizia președintelui ANRC nr. 136/2002, cu completările ulterioare, și a Regulamentului pentru efectuarea analizelor de piață și determinarea puterii semnificative pe piață, aprobat prin Decizia președintelui ANRC nr. 137/2002, au fost adoptate Deciziile președintelui ANRC nr. 1.331/2004 și nr. 1.332/2004 prin care au fost identificate următoarele piețe relevante la nivel cu amănuntul (în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe):

*Piața furnizării accesului la un punct fix la o rețea publică de telefonie pentru persoane fizice;*

*Piața furnizării accesului la un punct fix la o rețea publică de telefonie pentru persoane juridice.*

S.C. Romtelecom S.A. a fost desemnată ca furnizor cu putere semnificativă pe ambele piețe relevante identificate. Criteriile luate în considerare la desemnarea furnizorului cu putere semnificativă au fost: cota de piață înregistrată de furnizorul fost monopolist de aproape 100% și absența concurenților potențiali. De asemenea, la momentul adoptării acestei decizii, barierele la intrarea pe piață erau foarte ridicate, întrucât S.C. Romtelecom S.A. era integrată pe verticală și beneficia de avantajele economiilor de scară și de scop, iar puterea de contracarare a cumpărătorilor, care ar fi putut aduce constrângeri asupra puterii de piață deținute de către operator, era inexistentă.

Remediile impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A. au fost următoarele:

1. implementarea procedurii de selectare și a procedurii de preselectare a transportatorului (în conformitate cu Decizia președintelui ANRC nr. 1250/2005, cu modificările ulterioare);

2. obligații privind controlul tarifelor prin:

a) obligația de a respecta anumite plafoane tarifare: S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a respecta formula de control a creșterii tarifelor pentru serviciile de acces și serviciile de apeluri (în conformitate cu Decizia președintelui ANRCTI nr. 1.949/2007);

b) interzicerea practicării unor prețuri excesive sau prețuri de ruinare (în conformitate cu Decizia președintelui ANRC nr. 1.250/2005, cu modificările ulterioare). Ca urmare a stabilirii formulei de control a creșterii prețurilor, prin Decizia președintelui ANRCTI nr. 1.949/2007, ANCOM poate verifica, ori de câte ori este cazul, dacă la stabilirea tarifelor serviciilor sau a pachetelor de servicii, a schemelor de reduceri tarifare aplicate pe anumite piețe relevante specifice, S.C. Romtelecom S.A. încalcă obligația de a nu îngusta marjele de profit între tarifele de gros și cele cu amănuntul. Dacă S.C. Romtelecom S.A. ar încălca această obligație, rezultând astfel limitarea intrării pe piață sau restrângerea concurenței, ANCOM poate impune, după caz, modificarea tarifelor sau retragerea pachetelor de servicii sau a schemelor de reduceri tarifare;

3. interzicerea condiționării furnizării serviciului de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat (Decizia președintelui ANRC nr. 1.250/2005);

4. obligația privind evidența contabilă separată (Decizia președintelui ANRC nr. 1.250/2005).

### 3.2.4. Probleme concurențiale identificate la nivelul pieței serviciilor de acces la puncte fixe

ANCOM a analizat situația concurențială pe piața corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe la nivel cu amănuntul pornind de la premisa că anumite remedii impuse pe piața de gros sunt menținute, și anume:

- S.C. Romtelecom S.A are obligația de a furniza serviciul de interconectare în vederea originării la puncte fixe a apelurilor;
- S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a furniza serviciul de interconectare în vederea tranzitului comutat;
- toți operatorii desemnați cu putere semnificativă pe piața serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe/mobile în rețelele publice de telefonie au obligația de a furniza serviciul de interconectare în vederea terminării apelurilor în rețeaua proprie;
- S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a furniza accesul necondiționat total sau partajat a bucla și sub-bucla locală.

Ținând cont de obligațiile impuse în sarcina operatorilor cu putere semnificativă, problemele concurențiale ce ar putea apărea ca urmare a manifestării puterii de piață deținute de S.C. Romtelecom S.A. pe piața serviciilor de acces furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul pot fi clasificate în următoarele categorii:

#### I. *Poziția dominantă pe piață*

Puterea semnificativă de piață pe care o deține S.C. Romtelecom S.A. îi poate permite să mențină tarifele peste nivelul celor practicate pe o piață concurențială (comportament abuziv). În afară de practicarea unor tarife excesive pentru toate categoriile de utilizatori finali, S.C. Romtelecom S.A. ar putea discrimina între aceste categorii de utilizatori, putând percepe tarife mai mari celor mai puțin protejați de concurență (comportament discriminatoriu).

În ceea ce privește aplicarea unor tarife excesive, ANCOM a observat o serie de evoluții importante pe piață: operatorii care oferă servicii prin intermediul rețelelor de cablu au adoptat o strategie agresivă a prețurilor, prin stabilirea unor tarife pentru serviciile de acces la niveluri foarte scăzute sau egale cu 0, în timp ce operatorii de rețele publice mobile S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. furnizează servicii de acces la puncte fixe la nivel național, la tarife competitive. Prezența acestor operatori, precum și faptul că S.C. Romtelecom S.A. a practicat tarife pentru serviciile de acces și apeluri pe piața cu amănuntul sub nivelul permis prin formula de control a creșterii tarifelor, determină ANCOM să concluzioneze că este puțin probabil ca, în viitor, S.C. Romtelecom S.A. să manifeste un comportament abuziv sau discriminatoriu din punct de vedere al nivelului tarifelor practicate.

#### II. *Integrarea pe verticală - utilizarea puterii semnificative deținute pe o anumită piață pe o altă piață din aval sau din amonte („vertical leveraging”) aflată în strânsă legătură cu cea dintâi*

O astfel de problemă concurențială poate apărea atunci când un operator deține controlul asupra unui serviciu la nivelul pieței de gros, care reprezintă un element esențial pentru furnizarea serviciilor la nivel cu amănuntul. Astfel, operatorul integrat pe verticală poate afecta gradul de concurență existent la nivelul pieței cu amănuntul prin refuzul furnizării serviciilor la nivelul pieței de gros sau prin limitarea accesului la astfel de servicii prin intermediul nivelului tarifelor practicate sau/și prin intermediul unor condiții netarifare, cum ar fi calitatea, condițiile de furnizare etc.

De asemenea, este posibil ca un operator integrat pe verticală să practice prețuri de ruinare sau strategii de reducere a marjei dintre prețurile serviciilor oferite la nivelul pieței de gros și cele la nivelul pieței cu amănuntul („margin squeeze”). Cu toate acestea, ANCOM consideră că astfel de probleme este puțin probabil să apară în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe furnizate pe piața cu amănuntul, având în vedere că accesul la bucla locală (total și partajat) este reglementat, S.C. Romtelecom S.A. având obligația de a furniza acces la bucla locală la tarife reglementate și în condiții nediscriminatorii.

Astfel, ANCOM nu consideră că prețurile de ruinare continuă să reprezinte o problemă concurențială. Astfel, pentru a fi considerat un comportament abuziv S.C. Romtelecom S.A. trebuie să vândă serviciile sub costuri pentru o perioadă suficientă de timp, cu intenția de a împiedica intrarea pe

piață sau pentru a elimina de pe piață alți furnizori, crescându-și astfel puterea pe piață și posibilitatea a realiza în viitor profituri excesive. Întrucât concurența la nivelul serviciilor de acces manifestă tendința de a se intensifica pe termen lung, odată cu creșterea ratei de penetrare a accesului la internet în bandă largă (în special, a numărului de utilizatori de servicii de tip VoIP gestionat) și a numărului de utilizatori care folosesc serviciile de acces la puncte fixe de tip „homezone” oferite de operatorii de rețele publice mobile, ANCOM consideră că practicarea unor tarife de ruinare nu poate reprezenta o strategie viabilă pentru S.C. Romtelecom S.A. Dacă S.C. Romtelecom S.A. ar practica tarife de ruinare în prezent, înregistrând pierderi, aceasta nu ar fi capabilă să le recupereze în viitor prin obținerea de profituri excesive, prin creșterea cotei de piață pe piața corespunzătoare serviciilor de acces la internet în bandă largă sau prin extinderea pe piețe adiacente.

În mod similar, adoptarea unei strategii de reducere a marjei profitului (*“margin squeeze”*), în condițiile în care, în urma revizuirii pieței serviciilor de acces la bucla locală, tarifele de acces la bucla locală urmează să fie fundamentate în funcție de costuri, ar determina înregistrarea unor pierderi de către S.C. Romtelecom S.A., care este puțin probabil să fie recuperate în viitor. Reducerea marjei de profit între tariful de acces la bucla locală și tariful pentru serviciile de acces pe piața cu amănuntul, chiar dacă se manifestă teoretic (în sensul că se constată îngustarea marjei de profit), este puțin probabil ca aceasta să reflecte un comportament anticoncurențial al S.C. Romtelecom S.A. în viitor. În fapt, S.C. Romtelecom S.A. are o influență minoră asupra marjelor pe care le obține. Astfel, pe de o parte, ANCOM poate stabili tariful de acces la bucla locală la un nivel fundamentat în funcție de costurile eficiente, iar pe de altă parte, tarifele serviciilor de acces la puncte fixe practicate de S.C. Romtelecom S.A. reflectă, în mare parte, tarifele practicate de concurenții săi, în mod special cele practicate de S.C. RCS & RDS S.A. În concluzie, este puțin probabil ca S.C. Romtelecom S.A. să se angajeze în practici de micșorare a marjei de profit în scopuri strategice, anti-concurențiale.

- *Integrarea pe orizontală - utilizarea puterii semnificative deținute pe o anumită piață pe o piață adiacentă („horizontal leveraging”) aflată în strânsă legătură cu cea dintâi*

ANCOM consideră că S.C. Romtelecom S.A. poate beneficia de puterea semnificativă pe care o deține pe piața cu amănuntul a serviciilor de acces furnizate la puncte fixe și pe piețele adiacente, în special, corespunzătoare serviciilor de apeluri sau serviciilor de acces la internet în bandă largă. Autoritatea consideră că este probabil ca S.C. Romtelecom S.A. să-și extindă puterea semnificativă deținută pe piața corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe pe piața serviciilor de acces la internet în bandă largă, având în vedere că furnizorul fost monopolist are instalate cele mai multe linii de acces pentru servicii de telefonie pe care le poate folosi și pentru furnizarea serviciilor de acces la internet, ceea ce îi permite să își îmbunătățească poziția pe care o deține pe această piață. De exemplu, informațiile deținute despre profilul abonaților la servicii de telefonie pot fi folosite pentru a construi campanii de informare pentru noi produse și servicii (corespunzătoare altor piețe) ce țintesc anumite nevoi ale acestor clienți. De asemenea, trebuie precizat că S.C. Romtelecom S.A. și S.C. RCS & RDS S.A. sunt singurii furnizori care pot oferi servicii de telefonie la puncte fixe, servicii de acces la internet în bandă largă, servicii de retransmisie a programelor audiovizuale și servicii de telefonie la puncte mobile sub forma unui pachet de servicii. S.C. UPC Romania S.R.L. nu furnizează servicii de telefonie la puncte mobile, iar S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. nu dețin rețele de acces la internet în bandă largă la puncte fixe capabile să deservească majoritatea utilizatorilor finali sau rețele prin intermediul cărora să poată asigura distribuția de programe audiovizuale. Mai mult, în timp ce S.C. RCS & RDS S.A. are o rețea dezvoltată cu precădere în zonele urbane, S.C. Romtelecom S.A. este operațional la nivel național, fiind astfel singurul operator care poate oferi, pe întreg teritoriul țării, servicii de telefonie la puncte fixe, servicii de acces la internet în bandă largă și servicii de telefonie la puncte mobile sub forma unui pachet de servicii.

Având în vedere aspectele prezentate mai sus, concluzia ANCOM este aceea că principalele probleme concurențiale în ceea ce privește puterea semnificativă pe piața serviciilor de acces la puncte fixe deținute de S.C. Romtelecom S.A. sunt legate de gradul de integrare pe orizontală și de posibilitatea condiționării achiziționării unor servicii de achiziționarea altor servicii (furnizarea de servicii la „pachet”). Pe de altă parte, așa cum a fost precizat și în capitolul 3.1.4., Autoritatea este de părere că poziția dominantă și avantajul integrării pe verticală se vor manifesta într-o măsură mai puțin semnificativă pe perioada de timp prevăzută pentru această analiză de piață.

### **3.2.5. Analiza eficienței obligațiilor impuse la nivelul piețelor de gros pentru promovarea concurenței pe piețele cu amănuntul**

Ușurința cu care un furnizor nou poate intra pe piață pentru a furniza servicii de telefonie la nivelul pieței cu amănuntul este influențată de disponibilitatea serviciului de acces la locația utilizatorului final. Furnizorii alternativi pot avea acces la utilizatorul final fie direct, prin intermediul propriei rețele de acces sau prin accesul la bucla locală, fie indirect, prin intermediul rețelelor de acces ale unor terți, adică prin intermediul procedurii de (pre)selectare a transportatorului. În general, intrarea pe piață prin construirea propriei rețele de acces presupune costuri considerabile și timp îndelungat de punere în funcțiune.

Cu ocazia primei runde de analize de piață realizate în perioada 2002 - 2004, în vederea eliminării barierelor existente la intrarea pe piață și promovării concurenței efective pe piața cu amănuntul, Autoritatea a impus în sarcina furnizorului fost monopolist o serie de obligații la nivelul pieței de gros, precum furnizarea serviciilor de acces necondiționat (total sau partajat) la bucla locală pentru furnizarea serviciilor în bandă largă și a serviciilor de telefonie, precum și obligația de a furniza servicii de origine, tranzit și terminare a apelurilor la puncte fixe. Cu toate acestea, în România se poate observa că piața serviciilor de telefonie s-a dezvoltat în principal prin intermediul ofertelor care se bazează pe exploatarea propriei rețele de acces, în timp ce furnizarea de servicii de telefonie prin intermediul rețelelor de acces ale altor persoane a cunoscut un nivel foarte scăzut de dezvoltare.

*Servicii de acces necondiționat (total sau partajat) la bucla locală pentru furnizarea serviciilor în bandă largă și a serviciilor de telefonie la puncte fixe*

În ceea ce privește accesul la bucla locală, în anul 2004, au fost impuse S.C. Romtelecom S.A. obligații de transparență, nediscriminare și fundamentare în funcție de costuri a tarifelor în legătură cu accesul necondiționat la bucla locală, operatorii având astfel posibilitatea să ofere utilizatorilor finali servicii de comunicații electronice în bandă largă și servicii de telefonie la puncte fixe prin intermediul rețelei de fire metalice torsadate a S.C. Romtelecom S.A.

În vederea respectării obligațiilor de transparență, S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a publica pe pagina sa de internet și de a pune la dispoziția oricărui solicitant o Ofertă de referință privind accesul necondiționat la bucla locală (*ORA*), care să cuprindă cel puțin serviciile de furnizare a accesului necondiționat la bucla locală prevăzute în Decizia președintelui ANRC nr. 1.098/2004.

Orice operator interesat să încheie un acord de acces la bucla locală trebuie să transmită o cerere S.C. Romtelecom S.A. Termenul maxim stabilit pentru încheierea unui astfel de acord este de 30 zile de la data primirii cererii, cu condiția ca în cuprinsul acesteia operatorul să accepte condițiile contractului standard de acces necondiționat la bucla locală și să indice punctele de acces, opțiunile de acces și de colocare, precum și celelalte servicii care urmează să fie achiziționate. În celelalte cazuri, termenul maxim de negociere este de 2 luni de la primirea cererii.

În prezent, chiria lunară pentru serviciile de acces total la bucla locală este de 8,37 Euro, iar pentru serviciile de acces partajat la bucla locală este de 4,20 Euro. Taxa de conectare, atât pentru accesul total, cât și pentru accesul partajat este de 59 Euro<sup>59</sup>. Astfel, costul total pentru accesul necondiționat la bucla locală este de 77 Euro, valoare care cuprinde și efectuarea testului pentru stabilirea vitezei și taxa de deconectare.

Prin reglementarea accesului necondiționat, total sau partajat, la bucla locală se asigură accesul la rețeaua publică de telefonie fixă a furnizorului fost monopolist, la nivelul pieței de gros. Din punct de vedere tehnic, alternativa la astfel de servicii de acces o reprezintă dezvoltarea unei rețele

<sup>59</sup> În prezent, ANCOM revizuieste piața furnizării accesului la elemente de infrastructură (accesul total sau partajat la bucla locală, respectiv la canalizație), în scopul furnizării de servicii de comunicații electronice în bandă largă sau/și de servicii de telefonie destinate publicului la puncte fixe, S.C. Romtelecom S.A. fiind identificată ca operator cu putere semnificativă. Pentru a remedia probleme concurențiale identificate ca urmare a lipsei concurenței pe această piață, ANCOM a propus menținerea în sarcina S.C. Romtelecom S.A. a obligației privind accesul, transparență, nediscriminare, evidență contabilă separată, controlul tarifelor și fundamentarea tarifelor în funcție de costuri, fiind astfel menținute obligațiile impuse de către Autoritate în anul 2004.

proprii de acces, însă investițiile ridicate pe care le implică reduc, din punct de vedere economic, posibilitatea ca o astfel de soluție să fie considerată un substitut viabil pe termen scurt și mediu. Cu toate acestea, în România, serviciile de acces necondiționat la bucla locală sunt utilizate foarte puțin în practică. Astfel, la sfârșitul anului 2008, numărul total al liniilor de acces necondiționat la bucla locală era de 1.850, din care, aferent furnizării accesului total la bucla locală, 1.461 și, aferent furnizării accesului partajat la bucla locală, 389, iar numărul acordurilor de acces la bucla locală s-a menținut constant, la 17, în perioada 2007-2008.

Având în vedere că, până în prezent, disponibilitatea serviciilor de acces la bucla locală a S.C. Romtelecom S.A. nu a avut un impact semnificativ asupra dezvoltării piețelor cu amănuntul corespunzătoare, precum și trecerea preconizată la rețele de acces de nouă generație (NGN), în cadrul procesului de revizuire a piețelor relevante din sectorul de comunicații electronice, Autoritatea va analiza măsura în care, în paralel cu adaptarea soluțiilor de acces la bucla locală la condițiile actuale, este necesară și dezvoltarea unor noi soluții de acces la bucla locală. Mai mult, accesul la bucla necesită de asemenea investiții suplimentare din partea furnizorilor alternativi iar, în vederea recuperării într-un termen scurt a acestor investiții, aceștia preferă să realizeze aceste investiții în zonele urbane dens populate. Prin urmare, unele zone, precum zonele rurale, nu sunt vizate de acești furnizori în vederea dezvoltării.

Prin urmare, prin ele însele, obligațiile de acces la bucla locală nu asigură promovarea concurenței pe piețele de acces identificate, astfel încât să-l împiedice pe furnizorul cu putere semnificativă pe aceste piețe să abuzeze de puterea pe care o deține.

*Servicii de interconectare în vederea originării și terminării apelurilor la puncte fixe, precum și în vederea tranzitului național comutat al apelurilor în rețelele publice fixe*

Obligația de a furniza servicii de interconectare, în urma unor solicitări rezonabile, a fost impusă și, respectiv, va fi menținută în sarcina tuturor furnizorilor identificați cu putere semnificativă pe piețele relevante de gros corespunzătoare serviciilor de originare, terminare și tranzit în rețele publice de telefonie fixă. Obligația de fundamentare a tarifelor de interconectare în funcție de costuri pe baza unui model de calculație a costurilor incrementale pe termen lung (LRIC) a fost impusă în mod exclusiv în sarcina S.C. Romtelecom S.A., care de la 1 ianuarie 2006 a practicat tarife fundamentate în funcție de costuri pentru serviciile de interconectare furnizate pe piața accesului la rețelele publice de telefonie fixă în vederea originării, terminării și tranzitului apelurilor.

Furnizorii de servicii de telefonie la puncte fixe care nu dețin propria rețea de acces sau care nu achiziționează servicii de acces la bucla locală pot, ca alternativă, să intre pe piață prin achiziționarea serviciilor de originare la nivel de gros prin intermediul procedurii de selectare și preselecție a transportatorului. De asemenea, un furnizor pentru a putea oferi la nivel cu amănuntul servicii de telefonie către alte rețele publice de telefonie trebuie să achiziționeze serviciul de terminare a apelurilor de la operatorul care deține accesul la partea apelată. Specificul acestui segment constă în faptul că nu există alternativă la terminarea apelului către un anumit număr.

Deși Autoritatea a impus la nivelul piețelor de gros măsuri de reglementare care au contribuit la dezvoltarea concurenței la nivel cu amănuntul, presiunile concurențiale asupra furnizorului fost monopolist au fost resimțite cu precădere doar pe anumite segmente de piață (de exemplu, în cazul serviciilor de apeluri – în special, al apelurilor internaționale).

Măsurile de reglementare impuse pe piețele relevante specifice de gros sunt o măsură necesară în vederea promovării concurenței, dar, uneori, nu sunt suficiente prin ele însele să asigure promovarea concurenței pe piețele cu amănuntul pe termen scurt, protejând în același timp interesele utilizatorilor finali față de unele măsuri ale furnizorilor cu putere semnificativă. Ca urmare, Autoritatea a impus în sarcina furnizorului fost monopolist și o serie de remedii pe piețele relevante identificate la nivel cu amănuntul.

În ceea ce privește serviciile de interconectare în vederea originării apelurilor prin intermediul procedurii de selectare și preselecție a transportatorului, acestea asigură la nivel de gros mijloacele de implementare a dispozițiilor art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003. Deși în legătură cu acest serviciu S.C. Romtelecom S.A. i-au fost impuse de asemenea obligații de transparență, nediscriminare,

acces și fundamentare a tarifelor în funcție de costuri, acestea nu sunt suficiente pentru a asigura dezvoltarea concurenței în zonele în care doar S.C. Romtelecom S.A. este prezent sau în zonele mai puțin dense ori în care necesarul de servicii de telefonie este mai scăzut și unde ceilalți furnizori nu realizează investiții.

### **3.2.6. Eficiența obligațiilor impuse în conformitate cu dispozițiile art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003 pentru asigurarea concurenței pe piețele cu amănuntul identificate**

În conformitate cu prevederile art.18 alin.(1) din Legea nr.304/2003, Autoritatea a impus S.C. Romtelecom S.A. obligația de a oferi abonaților posibilitatea de a utiliza procedura de selectare sau preselecție a transportatorului. Oferirea acestor opțiuni este considerată o condiție obligatorie pentru existența unei piețe concurențiale.

Prin implementarea procedurii de selectare a transportatorului, furnizorii de servicii de comunicații electronice au posibilitatea de a alege cea mai bună variantă pentru a oferi servicii de telefonie pentru utilizatorii finali, prin transportul semnalului din rețeaua în care este inițiat către rețeaua de destinație.

Procedura de selectare a transportatorului este disponibilă din anul 2004, iar din a doua jumătate a anului 2006 a devenit operațională și procedura de preselecție a transportatorului. Pentru a respecta îndeplinirea acestei obligații, S.C. Romtelecom S.A. a trimis spre aprobare Autorității condițiile tehnice, operaționale și comerciale de implementare a procedurii de preselecție a transportatorului, pe baza cărora Autoritatea a propus o serie de modificări care au fost cuprinse în procesul de revizuire a cadrului de reglementare a interconectării. Ca urmare, condițiile de furnizare a serviciului de preselecție a transportatorului la nivel de gros au fost incluse în ORI.

Cu toate acestea, utilizarea în practică a celor două proceduri este foarte redusă. Astfel, la sfârșitul anului 2008, 25 de furnizori ofereau servicii de telefonie prin intermediul procedurii de selectare a transportatorului și doar 4 furnizori prin intermediul procedurii de preselecție a transportatorului, iar numărul abonaților prin intermediul rețelelor de acces ale altor persoane este de doar 75.200 (din care, 63.600 prin procedura de selectare și 11.600 prin procedura de preselecție a transportatorului). Chiar dacă existența soluției de acces la o rețea publică fixă prin procedura de (pre)selectare a transportatorului a contribuit la diminuarea barierelor la intrarea pe piață și a efectelor economiilor de scară, nu a avut ca efect direct creșterea atractivității segmentului în rândul furnizorilor alternativi.

În plus, opinia ANCOM este aceea că retragerea obligațiilor de a oferi abonaților acces la servicii de telefonie la puncte fixe prin intermediul procedurii de selectare și preselecție a transportatorului ar fi prematură, având în vedere argumentele prezentate în subcapitolul 3.1. Gradul de concurență bazată pe infrastructuri, deși deosebit de ridicat în România, nu este încă suficient pentru a asigura premisele necesare pentru a considera piața serviciilor de acces la puncte fixe concurențială din punct de vedere al unei analize prospective. Prin urmare, concurența pe piețele serviciilor de apeluri la puncte fixe trebuie susținută prin impunerea la nivelul pieței de acces a obligațiilor privind oferirea procedurilor de selectare și preselecție a transportatorului care pot avea un efect benefic asupra concurenței pe piață. De asemenea, menținerea obligației de furnizare a serviciilor prin intermediul procedurilor de selectare și preselecție a transportatorului va facilita retragerea măsurilor de reglementare impuse pe piețele serviciilor de apeluri, în special a celor de apeluri locale/naționale, așa cum se va detalia în capitolul IV).

### **3.2.7. Obligații specifice propuse a fi impuse în sarcina furnizorului cu putere semnificativă**

Pe baza celor prezentate anterior, ANCOM consideră că este puțin probabil ca, în orizontul de timp prevăzut în prezenta analiză, piața corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe furnizate la nivel cu amănuntul să tindă spre concurență efectivă. De asemenea, obligațiile impuse la nivelul pieței

de gros nu sunt considerate suficiente pentru a asigura promovarea concurenței pe piața cu amănuntul identificată.

Prin urmare, ANCOM propune impunerea unor obligații în sarcina furnizorului cu putere semnificativă, care să încurajeze investițiile eficiente și inovația și care să asigure promovarea concurenței pe piața serviciilor de acces la puncte fixe la rețelele publice de telefonie.

În conformitate cu prevederile art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003, în sarcina furnizorului cu putere semnificativă va fi menținută obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie destinate publicului, cu care este interconectat, prin utilizarea procedurii de selectare sau preselecție a transportatorului.

În plus, concluzia ANCOM este aceea că în sarcina furnizorului cu putere semnificativă trebuie menținută 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.

De asemenea, ANCOM consideră că nu este necesară menținerea obligațiilor anterior impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A. în ceea ce privește controlul tarifelor și realizarea evidenței contabile separate (vezi secțiunea 3.2.8.).

ANCOM precizează că remediile propuse pentru a fi menținute în sarcina S.C. Romtelecom S.A., respectiv 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 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, privesc liniile de acces la puncte fixe în bandă îngustă, precum liniile analogice, trunchiurile de centrală și liniile ISDN-2 și ISDN-30. Serviciile de acces de tip VoIP gestionat, așa cum sunt ele furnizate în prezent de către S.C. Romtelecom S.A., sunt excluse din aria de aplicabilitate a remediilor, având în vedere caracterul emergent al acestora.

### **3.2.7.1. Procedura de selectare și preselecție a transportatorului**

În conformitate cu prevederile art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003, ANCOM va impune furnizorului desemnat ca având putere semnificativă pe piața furnizării conectării la un punct fix la rețelele publice de telefonie și a utilizării la un punct fix a acestor rețele obligația de a oferi abonaților săi posibilitatea de a utiliza serviciile oricărui furnizor de servicii de telefonie destinate publicului, cu care este interconectat, în următoarele moduri:

a) la fiecare apel, prin formarea unui indicativ de selectare a furnizorului de servicii care va efectua, fără a afecta conținutul informației, transportul semnalului din rețeaua în care este inițiat către rețeaua de destinație;

b) prin preselecție, cu posibilitatea de a renunța la opțiunea preselecțată la fiecare apel, prin formarea unui indicativ de selectare a furnizorului de servicii prevăzut la lit. a).

În conformitate cu prevederile art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003, care implementează prevederile art. 19 din Directiva privind serviciul universal, ANCOM impune obligația de a oferi abonaților posibilitatea de a utiliza procedura de selectare sau preselecție a transportatorilor în sarcina furnizorului cu putere semnificativă pe piețele relevante specifice cu amănuntul. Oferirea acestor opțiuni este considerată o condiție obligatorie pentru existența unei piețe concurențiale.

Pentru a asigura disponibilitatea acestor servicii la nivelul pieței cu amănuntul, este necesară impunerea unor obligații corespunzătoare la nivelul pieței de gros, pe piața serviciilor de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe. În sarcina S.C. Romtelecom S.A., în calitate de furnizor cu putere semnificativă pe această piață, urmează a fi impuse sau menținute obligații de transparentă, nediscriminare, acces, fundamentare a tarifelor în funcție de costuri, precum și de evidență contabilă separată, în legătură cu furnizarea serviciilor necesare pentru asigurarea originării la puncte fixe a apelurilor prin intermediul procedurilor de selectare și preselecție a transportatorului.

Cu toate acestea, în lipsa unor remedii suplimentare, precum obligația de a nu condiționa furnizarea serviciului de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, impunerea obligației de a oferi procedurile de selectare și preselecție a transportatorului nu este suficientă



pentru a asigura promovarea concurenței efective pe piața cu amănuntul identificată, operatorul având posibilitatea de a-și exercita puterea semnificativă pe piețele adiacente (piețele cu amănuntul corespunzătoare furnizării serviciilor de apeluri la puncte fixe). Astfel, S.C. Romtelecom S.A. va continua să furnizeze la pachet serviciile de acces cu serviciile de apeluri, limitând motivația din partea abonaților de a utiliza serviciile furnizorilor alternativi.

### **3.2.7.2. Interzicerea condiționării achiziționării unui serviciu de achiziționarea altui serviciu**

Potrivit art. 15 alin. (1) din Legea nr. 304/2003, impunerea obligațiilor pe piețele cu amănuntul este necesară în cazul în care ANCOM stabilește, pe baza analizei de piață, că pe o anumită piață cu amănuntul nu există concurență efectivă, iar obligațiile impuse conform art. 8 din Ordonanța Guvernului nr. 34/2002 sau art. 18 alin. (1) din Legea nr. 304/2003 nu sunt suficiente pentru atingerea obiectivelor identificate.

În scopul analizării problemelor concurențiale pe piața accesului la puncte fixe la rețelele publice de telefonie, ANCOM consideră că vânzarea exclusiv legată a unor servicii poate determina distorsionarea concurenței, prin extinderea puterii semnificative pe piețe adiacente (având în vedere că furnizorul desemnat cu putere semnificativă este integrat pe orizontală). Astfel, în vederea remedierii acestei probleme concurențiale, ANCOM propune impunerea obligației de a nu condiționa furnizarea serviciului de acces la puncte fixe de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, în conformitate cu prevederile art. 15 alin. (2) lit. d) din Legea nr. 304/2003. Scopul principal al acestei obligații este acela de a preveni limitarea accesului utilizatorilor finali la serviciile oferite de furnizor, ca urmare a exercitării puterii de piață prin integrarea pe orizontală, ce ar putea avea efecte negative atât asupra concurenței, cât și asupra utilizatorilor finali. Furnizarea serviciilor la „pachet” conduce la o lipsă de transparență în ceea ce privește serviciile individuale incluse în pachetul de servicii respectiv. ANCOM este de acord, totuși, că ofertele de pachete de servicii pot conduce la realizarea de economii de scară și scop pentru operatori, iar acestea, la rândul lor, pot aduce economii pentru utilizatorii finali. Întrucât S.C. Romtelecom S.A. este unul dintre pușinii furnizori care poate oferi, în principiu, o ofertă pentru pachete de servicii cuprinzând servicii de acces la puncte fixe, servicii de acces la internet în bandă largă la puncte fixe și servicii de telefonie la puncte mobile la nivel național, impunerea acestui remediu este considerată esențială pentru promovarea concurenței pe piața serviciilor de acces.

Mai mult, impunerea acestui remediu va promova în rândul utilizatorilor finali utilizarea procedurilor de selectare și preselecție a transportatorului, determinând creșterea concurenței pe piețele serviciilor de apeluri la puncte fixe.

### **3.2.8. Retragera anumitor obligații impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A**

ANCOM consideră că celelalte obligații impuse anterior în sarcina S.C. Romtelecom S.A. trebuie retrase, întrucât acestea adresa probleme concurențiale care nu mai sunt considerate a fi relevante în orizontul de timp al prezentei analize de piață. Astfel, în conformitate cu dispozițiile art. 15 alin. (4) din Legea nr. 304/2003, obligațiile impuse trebuie să fie corespunzătoare problemei identificate, proporționale și necesare pentru atingerea obiectivelor prevăzute la art. 4 și 6 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 22/2009.

Pe baza analizei problemelor concurențiale, considerăm că este necesară retragera următoarelor obligații impuse anterior în sarcina furnizorului cu putere semnificativă:

- obligația de a respecta formula de control a creșterii tarifelor;
- obligația de a nu practica prețuri excesive sau prețuri de ruinare;
- obligația privind evidența contabilă separată.

### **3.2.8.1. Respectarea formulei de control al creșterii tarifelor**

ANCOM a analizat cu atenție măsura în care S.C. Romtelecom S.A. ar putea abuza de poziția pe piață pe care o deține prin practicarea unor tarife excesive pentru serviciile de acces furnizate la puncte fixe. În conformitate cu prevederile art. 15 alin. (3) din Legea nr. 304/2003, ANCOM poate impune obligații privind respectarea unor plafoane tarifare, măsuri de control al tarifelor individuale, sau măsuri de orientare a tarifelor către costuri sau către prețurile ori tarifele practicate pe piețe comparabile, în scopul protejării intereselor utilizatorilor finali, concomitent cu promovarea concurenței.

Începând din luna mai a anului 2007, S.C. Romtelecom S.A. i-au fost impuse obligații privind respectarea unor plafoane tarifare pentru serviciile de acces și serviciile de apeluri furnizate pe piețele cu amănuntul pe care a fost desemnat ca având putere semnificativă. Cu toate acestea, S.C. Romtelecom S.A. a practicat tarife pentru serviciile de acces și serviciile de apeluri situate, în medie, sub nivelul maxim permis prin formula de control a creșterilor tarifare. În consecință, ANCOM nu are vreun indiciu care ar putea arăta că S.C. Romtelecom S.A. ar majora tarifele de acces în perioada de timp supusă prezentei analize de piață, dacă obligația de a respecta plafoanele tarifare ar fi eliminată.

De asemenea, ANCOM are în vedere următoarele aspecte:

- S.C. Romtelecom S.A. a înregistrat o scădere constantă a cotei de piață în funcție de numărul de linii de acces pe piața serviciilor de acces la puncte fixe în perioada 01.01.2006 - 01.01.2009 (de aproximativ 10% anual);

- operatorii de rețele de cablu urmează o strategie agresivă de scădere a tarifelor, prin practicarea unor tarife foarte mici pentru serviciile de acces (a se vedea tabelul nr.8 și nr.9). De asemenea, aceștia furnizează la pachet servicii „triple play” sau chiar „four play”, serviciile de acces la puncte fixe fiind doar o parte a ofertei;

- soluțiile de acces la puncte fixe de tip „homezone” oferite de S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. vor determina dezvoltarea concurenței pe piața corespunzătoare serviciilor de acces la puncte fixe, în orizontul de timp prevăzut în prezenta analiză. S.C. Telemobil S.A., prin oferirea posibilității propriilor abonați de a folosi și un număr pentru servicii la puncte fixe, prin serviciile Zapp Tel Fix, stimulează dezvoltarea concurenței la nivel cu amănuntul în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe, existând posibilitatea ca în viitor să fie oferite noi servicii care să prezinte caracteristicile serviciilor de acces la puncte fixe.

În aceste condiții, ANCOM consideră că este puțin probabil ca S.C. Romtelecom S.A. să majoreze tarifele de acces în absența obligației de a respecta anumite plafoane tarifare. De aceea, concluzia Autorității este aceea că obligația de a respecta formula de creștere a tarifelor, nu mai adresează o problemă concurențială relevantă. Remediul nu poate fi considerat proporțional cu problemele concurențiale identificate și, prin urmare, urmează să fie retras.

### **3.2.8.2. Obligația de a nu practica prețuri excesive sau prețuri de ruinare**

Așa cum am precizat mai sus, ANCOM nu consideră că S.C. Romtelecom S.A. ar putea abuza de poziția sa pe piață prin practicarea unor tarife excesive pentru serviciile de acces furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul. De asemenea, ANCOM nu consideră că practicarea unor prețuri de ruinare continuă să fie o problemă concurențială semnificativă. Practic, nu mai există potențialul pentru exercitarea puterii de piață prin utilizarea integrării pe verticală pe piața serviciilor de acces la puncte fixe, întrucât accesul necondiționat la bucla locală (elementul necesar la nivel de gros) este un serviciu reglementat, iar S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a oferi acest serviciu în condițiile stabilite de ANCOM. Probabilitatea ca prețurile de ruinare sau diferite strategii de micșorare a marjelor de profit să poată fi finanțate din viitoare creșteri ale tarifelor pe piața cu amănuntul este redusă, datorită prezenței operatorilor de rețele de cablu și a operatorilor de rețele publice mobile care oferă, de asemenea, servicii de acces la puncte fixe.

Dacă, teoretic, S.C. Romtelecom S.A. ar practica prețuri de ruinare, în scopul eliminării concurenților, în special a operatorilor de rețele de cablu și a operatorilor de rețele publice mobile care oferă servicii de acces la puncte fixe, iar ca răspuns la comportamentul S.C. Romtelecom S.A. aceștia

nu ar mai furniza servicii de acces, nu se poate considera că S.C. Romtelecom S.A. a „eliminat” cu caracter definitiv concurența. Astfel, acesta nu ar putea majora tarifele pentru a recupera pierderile înregistrate în trecut, când practica prețuri de ruinare, deoarece S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. ar reintroduce imediat oferta de servicii de acces la puncte fixe, de tip „homezone”, oferite în prezent la tarife mai mici decât cele practicate de S.C. Romtelecom S.A. Operatorii de rețele publice mobile sunt operatori integrați pe orizontală, iar serviciile de acces la puncte fixe de tip „homezone”, reprezintă, în ansamblul serviciilor oferite de aceștia, servicii suplimentare celor de bază – servicii de telefonie la puncte mobile - prin urmare, neexistând costuri semnificative pentru ca acești operatori să își adapteze oferta de servicii de acces la puncte fixe de tip „homezone” la condițiile concurențiale ale pieței.

Aceeași argumentație există și în cazul operatorilor de rețele de cablu, în special S.C. RCS & RDS S.A., unul din principalii concurenți ai S.C. Romtelecom S.A. S.C. RCS & RDS S.A. este, de asemenea, un operator integrat pe orizontală, ce practică tarife de acces semnificativ mai mici decât cele practicate de S.C. Romtelecom S.A. Prin urmare, chiar în cazul în care S.C. Romtelecom S.A. ar reduce tarifele de acces la un nivel situat sub tariful practicat în prezent de S.C. RCS & RDS S.A., determinându-l pe acesta să nu mai ofere servicii de acces, la o creștere a tarifului de acces al S.C. Romtelecom S.A. (pentru a-și recupera pierderile), S.C. RCS & RDS S.A. ar reintroduce, fără a avea costuri semnificative, serviciul de acces la puncte fixe la tarife competitive, ceea ce face ca, în practică, demersul S.C. Romtelecom S.A. să fie lipsit de sens.

ANCOM constată, de asemenea, că dacă totuși s-ar practica tarife de ruinare sau s-ar micșora marjele de profit pe piața cu amănuntul, astfel de practici nu pot fi aplicate exclusiv pentru tarifele serviciilor de acces, ci doar la pachet cu serviciile de apeluri.

Concluzia ANCOM este aceea că obligația de a nu practica prețuri de ruinare pe piața serviciilor de acces furnizate la puncte fixe la nivel cu amănuntul nu mai adresează o problemă concurențială relevantă și urmează să fie retrasă.

### **3.2.8.3. Obligația privind evidența contabilă separată**

Obligația de a implementa un sistem de evidențiere contabilă a costurilor, în conformitate cu prevederile Regulamentului privind realizarea evidenței contabile separate, în cadrul contabilității interne de gestiune, a fost impusă ca suport necesar monitorizării obligațiilor legate de controlul tarifelor (obligația de a respecta formula de control a creșterii tarifelor și obligația de a nu practica prețuri excesive sau prețuri de ruinare).

Potrivit dispozițiilor art. 15 alin. (5) din Legea nr. 304/2003, ANCOM poate impune obligații privind evidențierea contabilă a costurilor numai furnizorilor cu putere semnificativă cărora li s-au impus obligații privind controlul tarifelor.

Întrucât ANCOM consideră că obligațiile referitoare la controlul tarifelor impuse anterior în sarcina S.C. Romtelecom S.A. nu mai sunt proporționale și justificate în raport cu problemele concurențiale identificate, ANCOM propune retragerea obligației privind evidența contabilă separată odată cu retragerea obligațiilor privind controlul tarifelor.

### **3.2.8.4. Termenul de intrare în vigoare a retragerii obligațiilor**

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. De asemenea, potrivit dispozițiilor art. 34 alin. (1) teza a doua din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, *„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.

Cu toate acestea, având în vedere problemele adresate în cazul de față, ANCOM consideră că perioada de tranziție ar putea fi mai scurtă. S.C. Romtelecom S.A. a practicat, în trecut, tarife situate

sub nivelul plafoanelor tarifare impuse prin formula de control al creșterii tarifelor. Așa cum am precizat mai sus, ANCOM consideră că S.C. Romtelecom S.A. nu are niciun stimulent pentru a practica tarife situate la un nivel anti-competitiv. Prin urmare, ANCOM consideră că nu vor avea loc modificări semnificative ca urmare a retragerii obligațiilor mai sus menționate.

Concluzia ANCOM, în ceea ce privește serviciile de acces furnizate la puncte fixe pe piața cu amănuntul, este aceea că obligația de a nu practica prețuri de ruinare sau tarife excesive, obligația de a respecta formula de control a creșterii tarifelor și obligația privind evidența contabilă separată impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A., trebuie să-și înceteze aplicabilitatea la scurt timp după data intrării în vigoare a măsurilor supuse consultării publice.

## CAPITOLUL IV

### Analiza situației concurențiale pe piețele relevante ale serviciilor de apeluri la puncte fixe

#### **4.1. Aplicarea „testului celor trei criterii” în vederea identificării unor piețe relevante susceptibile pentru reglementare *ex ante***

##### **4.1.1. Cadrul legal**

În urma analizării situației concurențiale în ansamblu pe piețele serviciilor de telefonie la puncte fixe la nivelul țărilor membre UE, Comisia a decis eliminarea piețelor cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe din forma actuală a Recomandării CE, constatând, în principal, că impunerea unor obligații la nivelul piețelor de gros din amonte, precum furnizarea de servicii prin procedura de selectare/preselectare a transportatorului, au avut un efect semnificativ asupra apariției și dezvoltării unui număr important de furnizori de apeluri prin acces indirect la rețeaua publică fixă a furnizorilor fost monopolști.

Potrivit recitalului 17 din Recomandarea CE, în cazul piețelor relevante care nu mai sunt incluse în Recomandare, dar care au fost analizate anterior și în legătură cu care au fost impuse remedii în sarcina unor furnizori cu putere semnificativă, autoritățile de reglementare au obligația de a reanaliza piețele respective, în vederea menținerii, modificării sau retragerii obligațiilor impuse. Prin urmare, ANCOM va evalua dacă pe piețele relevante cu amănuntul identificate anterior, corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe se mai justifică impunerea 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.

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 piețelor relevante ale apelurilor se realizează pornind de la ipoteza că următoarele remedii sunt menținute în vigoare:

- remediile impuse la nivelul piețelor de gros în sarcina furnizorilor desemnați cu putere semnificativă pe piețele corespunzătoare serviciilor de originare, tranzit și terminare a apelurilor la puncte fixe<sup>60</sup>, pe piețele corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile<sup>61</sup> și, respectiv, pe piața corespunzătoare serviciilor de acces la bucla locală;

- remediile impuse la nivelul pieței cu amănuntul pe piața serviciilor de acces la puncte fixe - obligația de a furniza servicii de selectare și preselectare a transportatorului și obligația de a nu condiționa achiziționarea serviciilor de acces de achiziționarea altor servicii<sup>62</sup>.

<sup>60</sup> Expunere de motive la măsurile ANCOM de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de interconectare în vederea originării apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie și serviciilor de interconectare în vederea tranzitului comutat al apelurilor în rețelele publice fixe de telefonie din România, respectiv piețelor corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte fixe în rețele publice de telefonie.

<sup>61</sup> Referat de aprobare la măsurile ANCOM de identificare, analiză și reglementare a piețelor relevante corespunzătoare serviciilor de terminare a apelurilor la puncte mobile în rețelele publice de telefonie.

<sup>62</sup> A se vedea cap. III.

#### 4.1.2. Bariere ridicate și netranzitorii la intrarea pe piață

Conform Recomandării CE<sup>63</sup>, evaluarea primului criteriu ia în considerare două tipuri de bariere la intrarea pe piață: barierele de natură legală și barierele de natură structurală<sup>64</sup>. Ținând cont că barierele legale la intrarea pe piață rezultă din dispozițiile legilor sau ale altor acte administrative care au efect direct asupra condițiilor de intrare și poziționare a furnizorilor pe piața relevantă (de exemplu, alocarea de spectru), nedepinzând de condițiile economice, ANCOM consideră că astfel de bariere nu pot exista pe piețele serviciilor de apeluri la puncte fixe.

Pe de altă parte, barierele structurale există la intrarea pe piață atunci când nivelul tehnologiei, structura costurilor asociate acestora și nivelul cererii sunt în măsură să creeze condiții neechilibrate între furnizorii existenți și concurenții potențiali, capabile să conducă la împiedicarea sau la întârzierea intrării pe piața relevantă a acestora din urmă. De exemplu, barierele structurale pot consta în existența pe piață a unor avantaje absolute de cost, economii substanțiale de scară și scop, constrângeri legate de capacități, 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;
- avantajul tehnologic;
- măsura în care utilizatorii finali pot migra către surse alternative de achiziționare a serviciilor utilizate în prezent;
- integrarea pe verticală;
- gradul de diversificare a produselor.

De asemenea, ANCOM va analiza dacă pe piețele serviciilor de apeluri au apărut furnizori noi de astfel de servicii în perioada 2004 – 2008 și, respectiv, dacă în viitor este probabil să intre pe piață alți furnizori.

##### 4.1.2.1. Nivelul costurilor fixe nerecuperabile

Pentru evaluarea nivelului costurilor fixe nerecuperabile, ANCOM va lua 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 măsura ce baza de utilizatori crește. 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, abordare cunoscută sub denumirea „scara investițiilor” („ladder of investments”<sup>65</sup>).

Operatorii pot intra pe piețele serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe fie direct, prin intermediul propriilor rețele de acces sau prin intermediul accesului (total sau partajat) la bucla locală, fie indirect, prin intermediul rețelelor de acces ale altor persoane. În cele ce urmează, Autoritatea a evaluat care sunt costurile fixe nerecuperabile asociate diferitelor forme de acces de care poate beneficia un operator care dorește să intre pe piețele serviciilor de apeluri la puncte fixe.

---

<sup>63</sup> Nota Explicativă al Recomandării CE, pag. 8-9.

<sup>64</sup> Este posibil să existe anumite bariere de ordin strategic ca urmare a acțiunilor întreprinse de către furnizorul fost monopolist la intrarea pe piață a unor furnizori noi-. Dacă furnizorul fost monopolist aplică anumite strategii în mod exclusiv pentru a descuraja intrarea pe piață, este necesar ca aceste practici să fie luate în considerare atunci când se analizează nivelul 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.

<sup>65</sup> Poziția Comună a Grupului Reglementatorilor Europeni cu privire la impunerea remediilor necesare pe piețele din sectorul de comunicații electronice: [http://www.erg.eu.int/doc/meeting/erg\\_06\\_33\\_remedies\\_common\\_position\\_june\\_06.pdf](http://www.erg.eu.int/doc/meeting/erg_06_33_remedies_common_position_june_06.pdf)

*Furnizarea de servicii de telefonie la puncte fixe prin acces indirect la o rețea publică de telefonie, prin procedura de selectare și preselecție a transportatorului (CS/CPS)*

Intrarea pe piețele serviciilor de apeluri la puncte fixe se poate realiza prin achiziționarea serviciilor de origine pe bază de selectare și preselecție a transportatorului de la S.C. Romtelecom S.A., furnizorul serviciilor de acces direct la rețea. Apelurile astfel originare sunt rutate inițial de către operatorul care oferă servicii de acces și apoi sunt preluate de furnizorul alternativ de la punctul de interconectare și rutate până la punctul terminal apelat. Pentru a furniza servicii de apeluri la nivelul pieței cu amănuntul, furnizorii alternativi trebuie să achiziționeze unul sau mai multe comutatoare, care sunt atât conectate între ele, cât și interconectate cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A. Astfel, traficul originat de către utilizatorii furnizorului alternativ prin procedura de selectare/preselecție a transportatorului este facturat de S.C. Romtelecom S.A. la nivelul pieței de gros, în funcție de nivelul de interconectare/numărul de comutatoare prin care a fost transmis traficul. Astfel, cu cât interconectarea se realizează la un nivel mai jos în ierarhia rețelei, cu atât economiile de cost pe care le înregistrează furnizorul alternativ sunt mai mari. Cu toate acestea, investițiile pe care trebuie să le realizeze sub forma costurilor fixe nerecuperabile sunt mari (de exemplu, mai multe comutatoare, mai multe legături de interconectare).

Comutatoarele din rețeaua unui furnizor alternativ se conectează prin intermediul circuitelor de transmisiuni. În general, aceste circuite generează cele mai mari costuri fixe nerecuperabile la intrarea pe piață, chiar dacă o parte din aceste costuri pot fi recuperate prin închirierea acestor circuite altor furnizori de servicii. Tarifele percepute pentru aceste circuite sunt comparabile sau chiar mai mici decât cele pentru linii închiriate și sunt disponibile la nivel național. Mai mult, ANCOM consideră că schimbarea echipamentului de comutare nu presupune costuri suficient de ridicate pentru a împiedica intrarea pe piață a furnizorilor. În general, durata de funcționare a unui comutator este cuprinsă între 5 și 10 ani, care odată cu inovațiile tehnologice se poate mări considerabil. Prin urmare, investițiile realizate în achiziționarea de comutatoare pot fi recuperate la ieșirea de pe piață. Astfel, utilizarea serviciilor de selectare și preselecție a transportatorului în vederea intrării pe piața serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe reprezintă o soluție viabilă din punct de vedere economic pentru furnizorii alternativi, care au posibilitatea de a investi în mod incremental la nivele diferite ale rețelei.

Pe de altă parte, având în vedere că furnizorii care oferă astfel de servicii prin intermediul rețelelor de acces ale altor persoane, prin modalități de acces indirect (prin procedura de selectare/preselecție a transportatorului, prin cartele preplătite), au înregistrat în anul 2008 o cotă de piață de 0,4% (în funcție de volumul de trafic) în cazul serviciilor de apeluri locale și naționale, și de 1,5% în cazul apelurilor la puncte fixe către rețele publice mobile, rezultă că, în practică, utilizarea acestor servicii pentru categoriile de apeluri menționate mai sus este foarte scăzută. Pe de altă parte, cota de piață în funcție de trafic, înregistrată de către furnizorii care oferă servicii de apeluri internaționale prin intermediul accesului indirect, era de 13,2%, ceea ce denotă că pe piața serviciilor de apeluri la puncte fixe către destinații internaționale, impactul disponibilității serviciilor de acces indirect a fost mai puternic. În orice caz, ANCOM opinează că avantajele suplimentare de cost de care pot beneficia furnizorii de servicii de apeluri către destinații internaționale prin rețelele de acces ale altor operatori nu reprezintă principalul motiv pentru care există diferențe între gradul de utilizare a acestei categorii de apeluri și apelurile naționale. Deși există argumente care pot susține opinia conform căreia utilizarea serviciilor de selectare/preselecție a transportatorului la nivel local este caracterizată de anumite deficiențe în ceea ce privește rutarea (și, implicit, ineficiențe de cost) în comparație cu operatorul care deține rețeaua de acces de tip PSTN<sup>66</sup>, utilizarea foarte scăzută în practică a serviciilor de selectare/preselecție a transportatorului pare să se datoreze mai degrabă faptului că furnizorii alternativi au optat, în schimbul realizării unor investiții graduale, să își dezvolte propriile rețele de acces (cele mai multe dintre investiții realizându-se în rețelele de cablu coaxial, fibră

<sup>66</sup> Un apel local originat și terminat în rețeaua S.C. Romtelecom S.A. este transmis la nivelul comutatorului local. În schimb, un apel local realizat de către un utilizator prin intermediul procedurii de selectare/preselecție a transportatorului este transmis către comutatorul local al S.C. Romtelecom S.A. și de acolo este rutat către cel mai apropiat comutator de tranzit al operatorului prin CS/CPS. Comutatorul de tranzit respectiv transmite apelul înapoi către același comutator local, apelul fiind rutat apoi către destinație, în vederea terminării.

optică și cablu UTP/FTP prin intermediul cărora pot fi furnizate servicii de apeluri de tip VoIP gestionat).

Prin urmare, ANCOM consideră că nu există dovezi pentru a presupune că intrarea pe piața serviciilor de apeluri la puncte fixe prin procedura de selectare/preselectare a transportatorului este împiedicată sau limitată de nivelul costurilor nerecuperabile fixe. La sfârșitul anului 2008, exista un număr important de furnizori care utilizau procedura de selectare/preselectare a transportatorului sau serviciile de origine prin intermediul cartelelor preplătite (36 de furnizori), din care 18 furnizori ofereau apeluri naționale, 9 furnizori ofereau apeluri locale, 16 ofereau apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile, iar 36 apeluri internaționale. Investițiile în infrastructură realizate de către furnizorii alternativi de servicii de apeluri prin rețele de acces ale altor operatori diferă de la un furnizor la altul. Există furnizori care au încheiat acorduri de interconectare cu rețeaua S.C. Romtelecom S.A. la un nivel superior al rețelei, în timp ce rețelele altor operatori sunt interconectate în mod direct cu rețeaua acestuia la un nivel mai mic în ierarhia rețelei (la nivelul comutatoarelor locale). Această situație susține concluzia conform căreia costurile pe care le înregistrează furnizorii alternativi cu achiziționarea de servicii de interconectare cu rețeaua unui alt operator pentru a oferi servicii de apeluri prin procedura de selectare/preselectare a transportatorului nu reprezintă un obstacol care nu poate fi depășit la intrarea pe piață, al căror efect poate fi diminuat și mai mult, prin înregistrarea unor costuri operaționale mai mici.

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

Având în vedere gradul de utilizare foarte scăzut al serviciilor de acces necondiționat la bucla locală din România, precum și faptul că circuitele fizice achiziționate sunt folosite cu precădere pentru furnizarea serviciilor de acces la internet în bandă largă, este puțin probabil ca furnizorii să considere accesul necondiționat la bucla locală o soluție viabilă, din punct de vedere economic, pentru a furniza în mod exclusiv servicii de apeluri. Accesul la bucla locală necesită un timp îndelung și investiții ridicate, din care o mare parte este reprezentată de costuri fixe nerecuperabile. Având în vedere că dezvoltarea rețelelor inteligente este preconizată și pentru perioadele următoare, accesul la bucla locală tinde să devină o alternativă economică și mai puțin atractivă pentru furnizorii alternativi care doresc să furnizeze servicii de apeluri, în special din punctul de vedere al costurilor fixe nerecuperabile. Prin urmare, concluzia ANCOM este aceea că posibilitatea de a beneficia de servicii de acces la bucla locală nu reprezintă o modalitate eficientă de reducere a barierelor existente la intrarea pe piață a serviciilor de apeluri la puncte fixe.

#### *Furnizarea de servicii prin intermediul rețelelor de acces proprii (acces direct): operatorii de rețele de cablu*

Furnizorii alternativi pot oferi la nivel cu amănuntul servicii de apeluri prin construirea propriei rețele de acces (de exemplu, rețele de cablu coaxial, cablu UTP/FTP, fibră optică, FWA/BWA). Nou-intrații pe piață vor utiliza propriile rețele de acces pentru a furniza servicii de apeluri utilizatorilor finali. Rețele de cablu UTP/FTP (așa numitele rețele de cartier) au fost dezvoltate, cu costuri relativ reduse, de un număr mare de operatori pe întreg teritoriul țării. Cu toate acestea, aceste rețele au fost configurate, în special, pentru a permite furnizarea serviciilor de acces la internet în bandă largă, ceea ce a și condus la creșterea ratei de penetrare a conexiunilor de acces la internet în bandă largă, și mai puțin pentru furnizarea serviciilor de apeluri de tip VoIP gestionat. Dezvoltarea/modernizarea rețelelor din cablu UTP/FTP pentru a permite și furnizarea de servicii de apeluri de tip VoIP gestionat, presupune investiții suplimentare, pe care majoritatea operatorilor, în special cei care dețin rețele de mici dimensiuni, le consideră ridicate și nerecuperabile (în cazul în care furnizarea de servicii de tip VoIP gestionat nu ar mai fi posibilă).

Există operatori care furnizează servicii de apeluri prin intermediul propriilor rețele de cablu, inclusiv operatori ai unor rețele de cablu coaxial modernizate, precum S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L., care permit furnizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe prin intermediul conexiunilor în bandă largă. În cele mai multe dintre situații, calitatea serviciilor de apeluri la puncte



fixe este gestionată și, în anul 2008, aproximativ 21% din traficul total de voce este realizat prin intermediul rețelelor publice fixe operate de acești furnizori. Chiar dacă modernizarea rețelelor de cablu s-a realizat cu precădere în zonele urbane, ANCOM preconizează că această dezvoltare se va extinde pe întreg teritoriul țării. Modernizarea rețelelor de cablu presupune costuri ridicate, însă, 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. Cu toate acestea, ANCOM apreciază că operatorii nu consideră costurile marginale pe care le înregistrează cu furnizarea de servicii de apeluri de tip VoIP gestionat ca fiind mai însemnate decât perspective comerciale ale VoB. Chiar dacă pentru orizontul de timp prevăzut în analiză, nu este preconizată o modernizare semnificativă a rețelelor de cablu coaxial, care să determine o dezvoltare a situației concurențiale existente pe piața serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe, costul înregistrat cu intrarea pe piața corespunzătoare serviciilor de apeluri prin utilizarea rețelelor existente de acces în bandă largă este scăzut, ceea ce indică faptul că este puțin probabil ca intrarea pe piață a unor noi furnizori să fie limitată. Dintr-o perspectivă dinamică, ANCOM consideră că aceste aspecte, precum și tendința operatorilor de rețele de cablu de a integra și în viitor rețele de cartier<sup>67</sup>, relevă faptul că serviciile de voce de tip VoIP gestionat pot fi furnizate la nivel cu amănuntul la costuri scăzute.

*Furnizarea de servicii prin intermediul rețelelor de acces proprii (acces direct): operatorii de rețele publice mobile*

S.C. Vodafone Romania S.A. și S.C. Orange România S.A. oferă servicii de apeluri la puncte fixe de tip „homezone”. Întrucât costurile înregistrate cu furnizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe sunt marginale în raport cu costurile înregistrate cu operarea rețelei publice mobile, intrarea acestor operatori pe piața corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe nu este dificilă. Dintr-o perspectivă dinamică, ANCOM consideră că furnizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe de către operatorii de rețele publice mobile va deveni o alternativă concurențială, care se va materializa, în practică, printr-o creștere a gradului de utilizare de astfel de servicii și, implicit, a apelurilor naționale la puncte fixe și apelurilor la puncte fixe către rețele publice mobile (apel fix-mobil) realizate. Mai mult, apelurile la puncte fixe către rețele publice mobile pot reprezenta un substitut și pentru un apel mobil-mobil, dacă partea apelantă și partea apelată sunt abonați ai aceleiași rețele publice mobile.

#### **4.1.2.2. Economii de scară și de scop**

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 o dată 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.

ANCOM consideră că la intrarea pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri există bariere ridicate care constau în avantaje de cost și economii de scară și scop, de care beneficiază furnizorul fost monopolist. În cazul anumitor elemente de infrastructură, precum bucla locală, costul duplicării acestor facilități este foarte ridicat. Mai mult, 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. Un alt avantaj de care poate beneficia furnizorul fost monopolist rezultă din integrarea pe verticală a activității, care îi permite obținerea anumitor economii în ceea ce privește costurile cu operațiunile de dezvoltare, funcționare și menținere a rețelei. Pe de altă parte, în cazul în care furnizorii doresc să ofere servicii de apeluri de tip VoIP gestionat (în special 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

<sup>67</sup> Rețele de cablu de tip UTP/FTP, dezvoltate doar pe arii geografice limitate, prin intermediul cărora sunt furnizate servicii de acces în bandă largă.

barieră ridicată la intrarea pe piață. Astfel, S.C. Romtelecom S.A., în calitate de operator al unei rețele de tip PSTN, nu deține avantaje 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 apeluri 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.

#### **4.1.2.3. Controlul asupra unei rețele greu de duplicat**

Chiar dacă S.C. Romtelecom S.A. deține o rețea de acces dezvoltată la nivel național, traficul de voce realizat prin intermediul rețelelor de acces ale operatorilor alternativi a crescut în ultimii 4 ani, ajungând în anul 2008 la un procent de 28% din totalul traficului de voce, preconizându-se creșteri în orizontul de timp al analizei, în special datorită utilizării pe scară din ce în ce mai largă a serviciilor telefonie la puncte fixe de tip „homezone” și a serviciilor de tip VoIP.

Chiar dacă, dintr-o perspectivă dinamică, este puțin probabil ca, în orizontul de timp prevăzut de analiza de piață, nivelul de dezvoltare al rețelelor de acces să fie suficient de mare pentru a crea premisele unei concurențe efective pe piețele serviciilor de acces la puncte fixe, 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 S.C. Romtelecom S.A. a controlului asupra unei rețele greu de duplicat nu mai reprezintă o barieră absolută, de nedepășit pe termen lung.

#### **4.1.2.4. Avantajul tehnologic**

Deținerea de către un furnizor a unui avantaj tehnologic permite acestuia să obțină costuri reduse, putând constitui în același timp o barieră la intrarea pe piață pentru concurenții potențiali.

Ținând cont de situația existentă în România în ceea ce privește dezvoltarea rețelelor alternative de acces, precum și de măsurile de reglementare în vigoare la nivelul pieței de gros, ANCOM consideră că nu există niciun furnizor care să dețină un avantaj tehnologic față de concurenții săi.

#### **4.1.2.5. Bariere în calea schimbării furnizorilor de servicii de apeluri**

ANCOM a analizat dacă intrarea unor furnizori noi pe piața serviciilor de apeluri 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 minimă, plata unei taxe de conectare solicitate în anumite cazuri pentru instalarea unui nou serviciu sau efortul și timpul pe care trebuie să-l aloc pentru schimbarea serviciilor utilizate în prezent. În cazul serviciilor de apeluri furnizate prin intermediul unei conexiuni de acces în bandă largă, necesitatea deținerii unei astfel de conexiuni poate reprezenta un cost al schimbării.

În plus, odată cu implementarea portabilității numerelor, în luna octombrie 2008, una din principalele bariere întâlnite la schimbarea furnizorului serviciului, și anume pierderea dreptului de a utiliza același număr de telefon, a fost eliminată. Deși cu un impact mai scăzut decât portabilitatea numerelor utilizate pentru servicii la puncte mobile, portabilitatea numerelor utilizate pentru servicii furnizate la puncte fixe asigură abonaților posibilitatea de a-și păstra numărul telefon la schimbarea furnizorului serviciului.

Conform datelor obținute din studiile realizate în rândul utilizatorilor finali<sup>68</sup>, chiar dacă reputația reprezintă un criteriu important în momentul alegerii furnizorului de servicii de acces, alte criterii precum nivelul tarifelor și serviciile de relații cu clienții sunt mult mai importante. Rezistența la schimbare a utilizatorilor finali se poate datora percepției acestora că o astfel de schimbare necesită un efort prea mare, ceea ce poate reprezenta o barieră la intrarea pe piață. Pe de altă parte, este posibil ca utilizatorii finali să aprecieze faptul că în momentul în care utilizează un singur furnizor pentru mai multe servicii de comunicații electronice (servicii de telefonie, servicii de acces la internet în bandă largă și servicii de retransmisie a programelor audiovizuale) există avantajul de a primi o singură factură pentru toate serviciile utilizate.

Astfel, situația din prezent indică faptul că barierele întâlnite de către utilizatorii finali la schimbarea serviciilor s-au redus de-a lungul timpului și este de așteptat ca, în orizontul de timp prevăzut în analiză, utilizatorii finali să nu mai întâlnească bariere semnificative.

#### **4.1.2.6. Integrarea pe verticală**

Operatorii a căror activitate este integrată pe verticală controlează anumite resurse de pe piața de gros necesare unui operator nou-intrat pentru ca acesta să poată oferi servicii pe piețele cu amănuntul. În general, un operator integrat pe verticală are tendința să furnizeze servicii la nivelul piețelor de gros în condiții discriminatorii (în cazul în care nu sunt impuse măsuri de reglementare *ex ante* care să prevină astfel de practici), în favoarea propriilor activități cu amănuntul, cu efecte semnificative asupra concurenței pe piață. În aceste condiții, există posibilitatea de a utiliza poziția deținută pe piața de gros în vederea influențării concurenței pe piața cu amănuntul, prin refuzul de a furniza altor operatori accesul la rețeaua proprie. În cazul piețelor serviciilor de apeluri la puncte fixe, piețele din amonte sunt reprezentate de piețele de gros corespunzătoare serviciilor de interconectare furnizate de operatorii de rețele.

S.C. Romtelecom S.A. este cel mai mare operator de rețele publice fixe integrat pe verticală, fiind activ, la nivel național, atât la nivelul piețelor de gros, cât și la nivelul piețelor cu amănuntul. De asemenea, conform analizelor de piață realizate de către ANCOM la nivel de gros pe piețele corespunzătoare serviciilor de origine, tranzit și terminare a apelurilor la puncte fixe în rețelele publice de telefonie, S.C. Romtelecom S.A. a fost desemnat ca furnizor cu putere semnificativă. Pentru a împiedica apariția unor posibile probleme concurențiale la nivelul piețelor cu amănuntul, ANCOM a propus ca serviciile, pe care trebuie să le furnizeze furnizorul fost monopolist la nivelul pieței de gros să se realizeze la tarife orientate în funcție de costuri și în condiții nediscriminatorii.

De asemenea, trebuie menționat că, în România, numărul operatorilor a căror activitate este integrată pe verticală este mare, ținând cont că operatorii de rețele publice mobile și operatorii de rețele de acces în bandă largă furnizează inclusiv servicii de apeluri la puncte fixe.

#### **4.1.2.7. Concluzii**

Concluzia ANCOM este aceea că barierele existente la intrarea pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe furnizate nu sunt suficient de ridicate pentru a împiedica intrarea pe piață a noi furnizori de astfel de servicii, având în vedere următoarele aspecte:

- costurile nerecuperabile nu sunt la un nivel atât de ridicat încât să fie împiedicată intrarea pe piețele serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe<sup>69</sup> ;

<sup>68</sup> Din studiile de piață realizate în rândul utilizatorilor finali s-au obținut informații care indică că barierele existente la schimbarea serviciilor sunt din ce mai puține și nu mai reprezintă un obstacol semnificativ pentru utilizatorii finali care au luat decizia de a schimba serviciile pe care le utilizează în prezent. Cu toate acestea, mai există utilizatori finali care sunt rezistenți la schimbare/neîncredători în ceea ce privește realizarea unei schimbări. Acest aspect pare să reprezinte un avantaj pentru S.C. Romtelecom S.A., având în vedere că 76% dintre utilizatorii finali – persoane fizice și 97% dintre utilizatorii finali – persoane juridice care folosesc în prezent serviciile furnizate de către furnizorul fost monopolist au declarat că nu intenționează, în următoarele 12 luni, să schimbe furnizorul folosit în prezent.

<sup>69</sup> Furnizorii care doresc să intre pe piața serviciilor de apeluri prin utilizarea serviciilor de selectare/preselectare a transportatorului pot realiza investiții în mod gradual, la diferite nivele ale rețelei. Operatorii care furnizează în prezent cea mai mare parte a serviciilor de apeluri

- avantajele de care beneficiază S.C. Romtelecom S.A. ca urmare a existenței economiilor de scară, scop și densitate nu sunt suficiente pentru a împiedica furnizorii alternativi de servicii de acces să intre și să concureze în mod eficient pe piețele serviciilor de apeluri la puncte fixe;
- 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 S.C. Romtelecom S.A. a controlului asupra unei rețele greu de duplicat nu mai reprezintă o barieră absolută, de nedepășit pe termen lung, chiar dacă, dintr-o perspectivă dinamică, este puțin 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;
- potențialele avantaje care decurg din poziția deținută de S.C. Romtelecom S.A. la nivelul piețelor de gros urmează să fie adresate prin adoptarea unor măsuri de reglementare *ex ante* corespunzătoare;
- costurile înregistrate de către utilizatorii finali la schimbarea furnizorului de servicii de apeluri la puncte fixe au scăzut semnificativ și este puțin probabil să mai reprezinte o barieră semnificativă la intrarea pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe furnizate la nivel cu amănuntul.

#### **4.1.3. Dinamica pieței – tendința către concurență efectivă**

Aplicarea celui de-al doilea criteriu presupune analizarea situației concurențiale pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri 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, 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.

ANCOM a analizat următoarele indicii pentru evaluarea aplicării celui de-al doilea criteriu:

- cotele de piață și situația concurențială existentă;
- evoluția tarifelor;
- barierele în calea dezvoltării.

##### **4.1.3.1. Analiza structurii piețelor relevante în funcție de cotele de piață ale furnizorilor**

ANCOM a analizat cotele de piață înregistrate de furnizori pe piețele relevante identificate, și anume piața serviciilor de apeluri locale/naționale la puncte fixe, piața serviciilor de apeluri internaționale la puncte fixe și pe piața serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe către rețelele mobile (apeluri fix-mobil). Pentru a evalua tendințele existente pe piață și, în mod particular, dacă piața tinde către concurență efectivă în orizontul de timp al analizei de piață, este important de analizat evoluția cotelor de piață pentru o perioadă mai lungă de timp (date „istorice”).

---

la puncte fixe utilizează propriile rețele de acces, în timp ce furnizorii de apeluri prin procedura de selectare și preselectare a transportatorului par să-și revizuiască cu atenție măsura în care soluția pe care o utilizează pentru a furniza servicii de apeluri le permite să se dezvolte suficient pentru a-și recupera costurile înregistrate. De asemenea, utilizarea accesului necondiționat la bucla locală presupune costuri nerecuperabile ridicate, ceea ce face puțin probabil ca, în orizontul de timp prevăzut de analiza de piață, această soluție să reprezinte o opțiune viabilă pentru furnizorii care doresc să intre pe piața corespunzătoare serviciilor de apeluri. Pe de altă parte, costurile nerecuperabile înregistrate cu furnizarea de servicii de apeluri prin intermediul rețelelor de acces în bandă largă, în special prin intermediul rețelelor de cablu modernizate, și cu furnizarea serviciilor de apeluri la puncte fixe prin intermediul rețelelor publice mobile, sunt foarte scăzute, ceea ce indică că nu vor reprezenta o barieră pentru dezvoltarea acestor rețele în vederea furnizării de servicii de apeluri la puncte fixe la nivel cu amănuntul.

Prin urmare, pentru a realiza previziuni cu privire la evoluțiile viitoare ale piețelor, ANCOM a analizat evoluția structurii fiecărei piețe analizate în perioada 2004-2008, în funcție de cotele de piață calculate pe baza volumului de trafic realizat (exprimat în număr de minute), precum și în funcție de veniturile înregistrate din furnizarea de servicii de apeluri.

*Piața relevantă a apelurilor locale/naționale furnizate la puncte fixe*

În perioada 01.01.2005 – 01.01.2009, numărul furnizorilor de servicii de apeluri locale/naționale a crescut de la 19 la 37.

În tabelul nr. 37 sunt prezentate cotele de piață calculate în funcție de traficul local/național realizat atât prin intermediul rețelelor proprii ale furnizorilor, cât și prin intermediul rețelelor unor terți. Așa cum se poate observa, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. a ajuns de la 98,9%, în anul 2004 la 78% în anul 2008, iar cota de piață calculată în funcție de venituri, a scăzut de la 99,4% la 77,9%. În aceeași perioadă, cel mai puternic concurent al furnizorului fost monopolist, S.C. RCS & RDS S.A., a înregistrat o creștere a cotei de piață calculate în funcție de trafic, ajungând la 82,3% în anul 2008, precum și o creștere a veniturilor, ajungând la o cotă de piață de 78,0% (în anul 2008). Cotele de piață ale S.C. Romtelecom S.A. calculate în funcție de venituri au fost mai mari în perioada 2004-2007 decât cele calculate în funcție de trafic, ca urmare a faptului că operatorii alternativi, precum S.C. RCS & RDS S.A., ofereau un volum mare de minute gratuite (care în funcție de tipul de abonament, puteau include minute gratuite atât în rețea, cât și în afara rețelei). Începând cu a doua jumătate a anului 2007, pentru a răspunde ofertelor comerciale concurente, furnizorul fost monopolist a redus tarifele practicate pentru serviciile de apeluri și a introdus pachete tarifare cu minute incluse, ceea ce, coroborat cu scăderea traficului realizat de către utilizatorii S.C. RCS & RDS S.A. prin intermediul rețelei publice fixe în favoarea creșterii traficului prin intermediul rețelei publice mobile operate de acesta, a condus la o creștere ușoară a cotei de piață a S.C. Romtelecom S.A. Pe de altă parte, trebuie menționat că această creștere se datorează în special traficului realizat în propria rețea („on net”), care reprezintă peste 90% din traficul total către rețele publice fixe realizat de către utilizatorii S.C. Romtelecom S.A., cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. în cazul apelurilor către alte rețele publice fixe („off net”) fiind de 36%. De asemenea, din punctul de vedere al veniturilor, se observă o scădere constantă a cotei de piață a S.C. Romtelecom S.A., diferențele înregistrate, în particular în anul 2008, între evoluția cotei de piață în funcție de volumul de trafic (creștere de 1,8%) și cea a cotei de piață în funcție de venituri (scădere de 7,7%) fiind cauzate, în mare măsură, de includerea unui număr important sau nelimitat de minute gratuite în pachetele oferite atât clienților existenți, cât și celor noi.

**Tabelul nr. 37 - Structura pieței de apeluri locale și naționale la puncte fixe în perioada 2004 – 2008**

**a) Cote de piață în funcție de volumul de trafic local și național către rețele fixe**

<b>Furnizor</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
S.C. Romtelecom S.A.	98,9%	93,3%	82,3%	76,2%	78,0%
S.C. RCS & RDS S.A.**					
S.C. UPC Romania S.R.L.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
Furnizori prin acces indirect	0,1%	0,4%	0,1%	0,4%	0,4%
Alți furnizori	0,4%	2,2%	3,4%	2,2%	1,5%

**b) Cote de piață în funcție de venituri din apeluri locale și naționale către rețele fixe\***

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	99,4%	97,4%	93,3%	85,6%	77,9%
S.C. RCS & RDS S.A.**					
S.C. UPC România S.R.L.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
Furnizori prin acces indirect	0,01%	0,1%	0,2%	0,4%	5,6%
Alți furnizori	0,4%	0,9%	1,5%	2,9%	

Note: \* date estimative;

\*\* inclusiv traficul efectuat de către utilizatorii serviciilor oferite de S.C. RCS & RDS S.A. prin modalități de acces indirect;

N/A - nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

*Piața relevantă a apelurilor la puncte fixe către rețele publice mobile (apeluri fix-mobil)*

Numărul furnizorilor de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile a crescut de la 14 la 32 în perioada 01.01.2005 – 01.01.2009

În tabelul nr. 38 este prezentată evoluția cotelor de piață în cazul furnizării de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile. Cota de piață înregistrată de către S.C. Romtelecom S.A., calculată în funcție de trafic, a scăzut constant, de la 97,1% în anul 2004, la 47,9% în anul 2008, în timp ce cota de piață calculată în funcție de venituri a scăzut de la 98,5% la 72,9%. Cota de piață a S.C. RCS & RDS S.A., calculată în funcție de trafic, a ajuns în anul 2008 la %, iar cea calculată în funcție de venituri la %.

De asemenea, începând cu anul 2008, se poate observa o creștere importantă a volumului de trafic fix-mobil înregistrat de S.C. Vodafone Romania S.A., ca urmare a creșterii numărului de utilizatori ai serviciilor de apeluri la puncte fixe de tip „homezone” furnizate de S.C. Vodafone Romania S.A. și a faptului că tarifele practicate pentru un apel originat la puncte fixe către utilizatori ai serviciilor de telefonie mobilă ai S.C. Vodafone Romania S.A. sunt comparabile cu tarifele practicate pentru apelurile la puncte mobile în aceeași rețea.

**Tabelul nr. 38 - Structura pieței de apeluri la puncte fixe către rețele mobile în perioada 2004 – 2008****a) Cote de piață în funcție de volmul de trafic către rețele mobile**

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	97,1%	87,9%	73,8%	62,2%	47,9%
S.C. RCS & RDS S.A.					
S.C. UPC Romania S.R.L.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
Furnizori prin acces indirect**	1,1%	1,9%	2,3%	2,6%	1,5%
Alți furnizori	0,8%	1,6%	4,9%	6,0%	3,4%

**b) Cote de piață în funcție de venituri din apeluri către rețele mobile\***

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	98,5%	94,8%	88,6%	79,4%	72,9%
S.C. RCS & RDS S.A.					
S.C. UPC Romania S.R.L.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
Furnizori prin acces indirect**	0,4%	0,6%	0,9%	1,1%	4,2%
Alți furnizori	0,5%	0,9%	2,2%	3,7%	

Note: \* date estimative;

\*\*inclusiv traficul efectuat de către utilizatorii serviciilor oferite de S.C. RCS & RDS S.A. prin modalități de acces indirect;

N/A - nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

*Piața relevantă a apelurilor internaționale furnizate la puncte fixe*
















În ceea ce privește piața apelurilor internaționale, numărul furnizorilor operaționali a fost relativ constant în ultimii ani, la sfârșitul anului 2008 acesta fiind de 46, din care 25 furnizează servicii prin intermediul procedurii de CS/CPS.

Așa cum rezultă din tabelul nr. 39, în perioada 2004 – 2008, cota de piață înregistrată de S.C. Romtelecom S.A., calculată în funcție de trafic, a scăzut de la 62,1% la 41,5%, iar cota de piață calculată în funcție de veniturile aferente a scăzut de la 85,6% la 61,5%. În anul 2008, S.C. RCS & RDS S.A. înregistra o cotă de piață de %, calculată în funcție de traficul către destinații internaționale (inclusiv prin modalități de acces indirect), și o cotă de %, calculată în funcție de veniturile înregistrate din traficul de voce către internațional. Cota de piață înregistrată de ceilalți furnizori de apeluri internaționale prin intermediul modalităților de acces indirect, calculată în funcție de traficul de voce, era de 12,6% în anul 2008.

**Tabelul nr. 39 - Structura pieței de apeluri internaționale în perioada 2004 – 2008****a) Cote de piață în funcție de volumul de trafic către internațional**

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	62,1%	57,5%	44,8%	40,9%	41,5%
S.C. RCS & RDS S.A. **					
S.C. UPC Romania S.R.L.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
Furnizori prin acces indirect	21,2%	21,2%	19,6%	14,1%	12,6%
Alți furnizori	3,8%	3,4%	9,2%	13,6%	16,8%

**b) Cote de piață în funcție de venituri din apeluri internaționale\***

Furnizor	2004	2005	2006	2007	2008
S.C. Romtelecom S.A.	85,6%	84,5%	77,3%	68,6%	61,5%
S.C. RCS & RDS S.A. **					
S.C. UPC Romania S.R.L.					
S.C. Vodafone Romania S.A.					
Furnizori prin acces indirect	6,1%	6,7%	7,4%	8,3%	14,8%
Alți furnizori	0,5%	1,6%	2,2%	2,9%	

Note: \* date estimative;

\*\* inclusiv traficul efectuat de către utilizatorii serviciilor oferite de S.C. RCS & RDS S.A. prin modalități de acces indirect;

N/A - nu se aplică.

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Din analiza datelor prezentate, se constată că există anumite diferențe în ceea ce privește situația concurențială pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri locale/naționale, serviciilor de apeluri internaționale și serviciilor de apeluri către rețele publice mobile. Dacă cota de piață a furnizorului fost monopolist calculată în funcție de traficul pentru apeluri internaționale, respectiv pentru apeluri către rețele publice mobile, a ajuns în anul 2008 la 41,5%, respectiv la 47,9%, cota de piață pentru apelurile locale/naționale a fost de 78%, ceea ce indică o concurență mai puternică pe piețele corespunzătoare apelurilor internaționale și apelurilor la puncte fixe către rețele publice mobile.

Nivelul cotei de piață înregistrat pentru apelurile locale/naționale furnizate la puncte fixe este suficient de ridicat pentru a considera că există indicii cu privire la faptul că furnizorul în cauză deține putere semnificativă de piață.

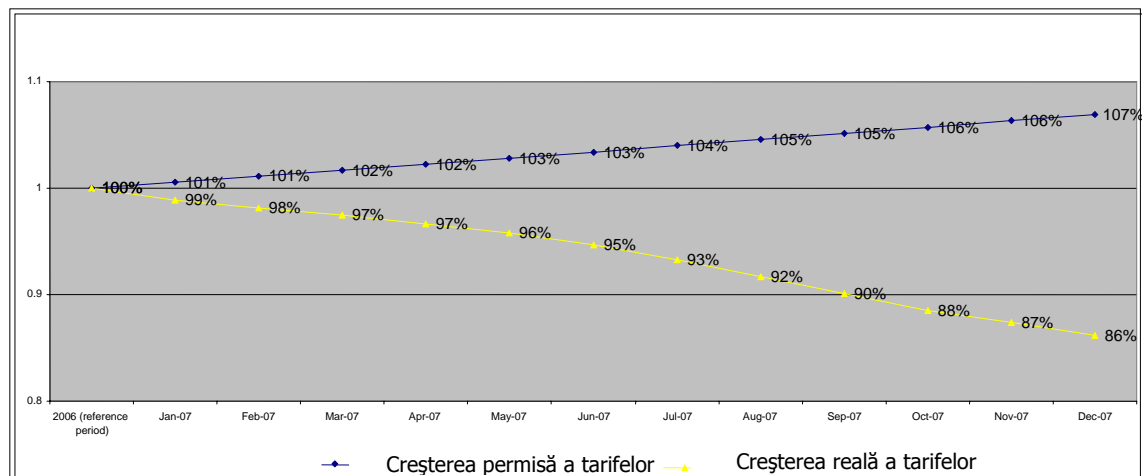
Cu toate acestea, în secțiunile următoare, ANCOM va evalua o serie de criterii suplimentare pentru a determina dacă sunt îndeplinite condițiile necesare pentru a considera că S.C. Romtelecom S.A. este capabil să se comporte independent față de concurenți sau clienți.

#### 4.1.3.2. Evoluția tarifelor

Datele deținute în ceea ce privește tarifele practicate pentru serviciile de apeluri la puncte fixe indică faptul că acestea sunt stabilite pe baze concurențiale și, prin urmare, se poate prezuma că retragerea măsurilor de reglementare în vigoare pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe nu va atrage după sine o creștere a tarifelor. Astfel, dacă prin plafoanele tarifare impuse prin obligația de control al tarifelor, S.C. Romtelecom S.A. ar fi putut crește prețurile în medie cu 10,7% în anul 2007, aceasta a decis ca, în locul creșterii, să reducă tarifele medii practicate pentru toate serviciile de apeluri cu 14% (conform evoluției prezentate în figura nr. 2). Plafoanele tarifare stabilite de către ANCOM reprezintă creșterile maxime admise pentru media ponderată a tarifelor serviciilor de acces și a serviciilor de apeluri.



## Graficul nr.2 - Situație comparativă între plafoanele tarifare impuse și tarifele practicate de S.C. Romtelecom S.A., în anul 2007

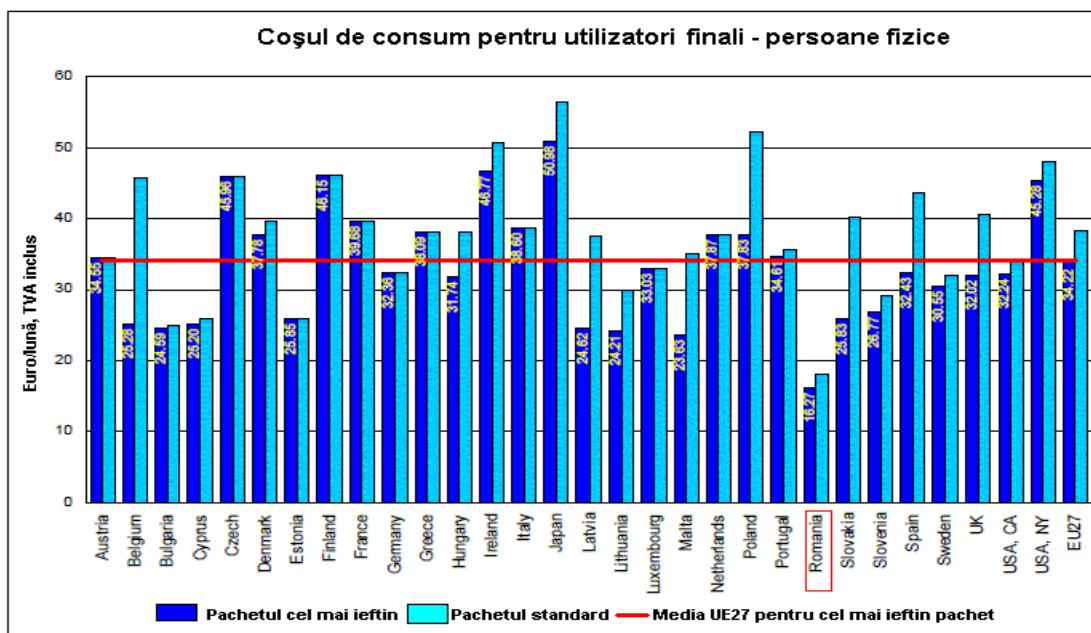


Sursă: ANCOM și S.C. Romtelecom S.A.

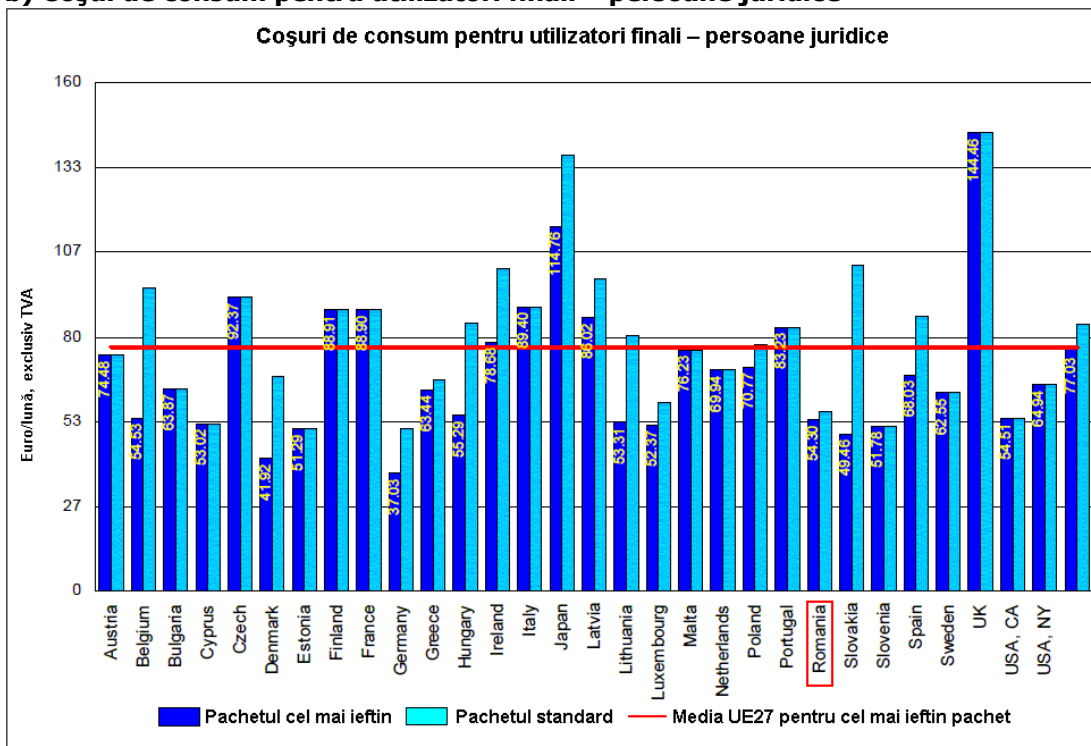
În plus, așa cum se poate observa din datele prezentate în graficul nr. 3, tarifele practicate în România pentru serviciile de apeluri la puncte fixe sunt sub media Uniunii Europene. Trebuie precizat că din cauza multitudinii de opțiuni tarifare, prin intermediul cărora utilizatorii finali pot beneficia, contra unei sume lunare, de tarife reduse pentru apelurile efectuate sau chiar de apeluri gratuite, realizarea unei comparații între tarifele percepute pentru un minut de convorbire pentru fiecare categorie de apeluri în parte este foarte dificilă. O astfel de comparație poate duce la distorsiuni ale imaginii pieței. Din acest motiv, ANCOM a utilizat calculele efectuate de Comisia Europeană pe baza coșurilor de consum definite de OECD pentru servicii de voce.

**Graficul nr.3: Situație comparativă a tarifelor pentru serviciile de voce la nivelul țărilor UE 27 (realizată pe baza coșurilor de consum definite de OECD)**

**a) Coșul de consum pentru utilizatori finali – persoane fizice**



**b) Coșul de consum pentru utilizatori finali – persoane juridice**



Sursă: Al 14-lea Raport de implementare, elaborat de Comisia Europeană.

**4.1.3.3. Barierele în calea dezvoltării pe piață**

Intrarea pe piață a furnizorilor alternativi se realizează în special pe baza infrastructurilor alternative de acces în bandă largă. Chiar dacă ritmul de dezvoltare a rețelelor de acces în bandă largă

ar scădea, se preconizează că evoluția înregistrată în ceea ce privește numărul de rețele prin intermediul cărora pot fi furnizate servicii de apeluri va fi suficientă pentru a impune constrângeri concurențiale semnificative asupra furnizorului fost monopolist pe cele trei piețe corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe. Mai mult, ANCOM consideră că dezvoltarea serviciilor de apeluri furnizate prin intermediul rețelelor radio, și în special a serviciilor de apeluri la puncte fixe 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 consolida constrângerile concurențiale exercitate asupra activității de piață a S.C. Romtelecom S.A.

Prin urmare, ANCOM consideră că nu există bariere semnificative care să împiedice evoluția situației existente pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe către concurență efectivă.

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

Chiar dacă serviciile de apeluri furnizate la puncte mobile nu fac parte din aceeași piață cu serviciile de apeluri furnizate la puncte fixe, operatorii de rețele publice mobile, prin ofertele pe care le comercializează, pot impune constrângeri concurențiale indirecte asupra nivelului tarifelor practicat de operatorii de rețele publice fixe pentru serviciile de apeluri la puncte fixe pe care le furnizează. Această situație este probabil să se regăsească cu precădere în cazul apelurilor locale/naționale și al apelurilor către rețelele publice mobile, întrucât utilizatorii finali par să fie dispuși să utilizeze terminalele mobile pentru a realiza aceste apeluri, în cazul în care partea apelată poate fi contactată la puncte mobile, iar tarifele aplicabile sunt mai convenabile. Studiul de piață realizat în rândul utilizatorilor finali a arătat că 64% dintre utilizatorii finali care realizau apeluri prin intermediul terminalului mobil considerau această modalitate ca un serviciu complementar pentru apelurile realizate prin intermediul unui terminal fix<sup>70</sup>, fapt ce denotă că asupra pieței serviciilor de apeluri locale/naționale se pot manifesta factori de constrângere din afara pieței. În perioada 2004 – 2008, volumul traficului originat de la puncte fixe către alte puncte fixe a scăzut, în special ca urmare a creșterii numărului de utilizatori cu acces la ambele forme de comunicare – telefonie la puncte fixe și la puncte mobile și, în mod implicit, a creșterii gradului de utilizare a serviciilor de telefonie la puncte mobile (traficul rezultat din utilizarea serviciilor de apeluri la puncte mobile către destinații fixe sau mobile din România a înregistrat creșteri constante semnificative).

**Tabelul nr. 40 – Evoluția traficului realizat prin intermediul rețelelor publice fixe\*, în funcție de destinația apelurilor, în perioada 2004 - 2008**

Indicator	2004		2005		2006		2007		2008	
	mil. min.	mil. min.	evol. (%)	mil. min.	evol. (%)	mil. min.	evol. (%)	mil. min.	evol. (%)	
Trafic voce local/național)**	7.649	7.055	-8	6.817	-3	6.451	-5	6.975	+8	
Trafic voce fix-mobil	793	778	-2	918	+18	1.089	+19	1.331	+22	

Note: \* inclusiv trafic prin rețele de acces ale unor terți;

\*\* exclusiv trafic dial-up și trafic pentru servicii cu valoare adăugată (apeluri către numere scurte și numere naționale nongeografice din domeniile 08, 09).

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

**Tabelul nr. 41 – Evoluția traficului realizat prin intermediul rețelelor publice mobile, în funcție de destinația apelurilor, în perioada 2004 - 2008**

	2004	2005	2006	2007	2008
--	------	------	------	------	------

<sup>70</sup> 63% dintre utilizatorii finali-persoane fizice care dețin atât un terminal fix, cât și un terminal mobil, le utilizează periodic, în mod alternativ, în funcție de destinația apelului și de nivelul tarifului (având în vedere că majoritatea apelurilor la puncte mobile sunt realizate în aceeași rețea, este probabil ca nivelul tarifului să reprezinte cel mai important criteriu de selecție a modalității de a realiza un apel). 82% dintre utilizatori folosesc terminalul mobil pentru a realiza un apel către o rețea mobilă din România atunci când sunt acasă și au acces inclusiv la un terminal fix (în special în cazurile în care utilizatorii beneficiază de apeluri gratuite incluse în pachet)

Indicator	mil. min.	mil. min.	evol. (%)	mil. min.	evol. (%)	mil. min.	evol. (%)	mil. min.	evol. (%)
Trafic voce mobil-fix	337	428	+27	512	+20	687	+34	1.040	+51
Trafic voce mobil-mobil	6.055	8.739	+44	13.554	+55	20.113	+48	29.064	+45

Sursă: ANCOM, conform datelor raportate de furnizori în procesul de colectare a informațiilor în vederea revizuirii piețelor relevante din sectorul comunicațiilor electronice, actualizate cu informațiile raportate de furnizori la data de 31.12.2008, conform Deciziei președintelui ANRC nr. 151/2006.

Constrângerile concurențiale par să fie semnificative și în cazul serviciilor de apeluri la puncte fixe către rețelele publice mobile (apel fix-mobil), având în vedere ca tarifele practicate pentru un apel fix-mobil sunt comparabile cu cele practicate pentru un apel mobil-mobil, inclusiv pentru apelurile la puncte mobile realizate în alte rețele publice mobile.

**Tabelul nr. 42 - Situație comparativă între tarifele pentru apeluri fix-mobil și tarifele pentru apeluri mobil-mobil<sup>71</sup> valabile în luna mai 2009 (valorile sunt exprimate în euro/minut, TVA inclus)**

Plan tarifar	Apeluri către rețele mobile			
	În aceeași rețea mobilă		Către alte rețele mobile	
	Ore de vârf	În afara orelor de vârf	Ore de vârf	În afara orelor de vârf
Romtelecom Voce Start	0,1607			
Orange Prepaid Start	0,1666		0,2380	
Orange Prepaid My Time	0,2499	0,0952	0,2499	0,0952
Orange Prepaid My Group	0,2499			
Orange Prepaid My Orange	0,1190		0,2737	
Orange Prepaid Music	0,1785			
Vodafone Prepaid Simplu	0,2142			
Vodafone Prepaid Rețeaua mea	0,1785		0,2856	
Vodafone Prepaid Numere favorite	0,2380			
Vodafone Prepaid Ore favorite	0,1190		0,2380	
Cosmote Prepaid	0,1904			
Zapp No Pay	0,0952		0,1904	

Sursă: Paginile de internet ale furnizorilor.

Conform datelor prezentate în tabelul nr. 42, se poate observa că tariful pentru un apel fix-mobil dintr-un plan tarifar al S.C. Romtelecom S.A. destinat unui consum redus de servicii (planul tarifar de bază, Voce Start) se încadrează aproximativ la jumătate între limita minimă și cea maximă a tarifelor practicate pentru un apel mobil-mobil de către furnizorii de servicii de telefonie la puncte mobile pe bază de cartele preplătite (fără a lua în calcul extraopțiunile disponibile).

#### 4.1.3.5. Concluzii

Cu toate că, în cazul serviciilor de acces la puncte fixe, opinia ANCOM a fost că structura, dinamica și caracteristicile actuale ale pieței nu oferă suficiente dovezi pentru a stabili cu certitudine că aceasta tinde către concurență efectivă în orizontul de timp al analizei, datele corespunzătoare traficului originat la puncte fixe indică faptul că piețele serviciilor de apeluri locale/naționale la puncte fixe, serviciilor de apeluri internaționale și serviciilor de apeluri la puncte fixe către rețelele mobile tind către concurență efectivă, dinamica pieței fiind mai puternică în cazul apelurilor internaționale. Deși cota de piață de peste 50% în cazul serviciilor de apeluri locale/naționale ar putea indica că S.C. Romtelecom S.A. deține în continuare putere semnificativă pe piață, s-a constatat că, în ultimii patru ani, s-a înregistrat o scădere a traficului originat de utilizatorii finali la puncte fixe către rețele fixe, în special ca urmare a creșterii numărului de utilizatori cu acces la ambele forme de comunicare – telefonie la puncte fixe și la puncte mobile și, în mod implicit, a creșterii gradului de utilizare a serviciilor de telefonie la puncte mobile.

<sup>71</sup> S-au luat în considerare pachetele de servicii de voce destinate unui consum redus - tarifele aferente pachetului Voce Start al S.C. Romtelecom S.A. și tarifele aferente serviciilor de telefonie la puncte mobile pe bază de cartele preplătite;

Prin urmare, pe termen mediu, ANCOM consideră că este de așteptat ca toate piețele relevante corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe, inclusiv cea corespunzătoare apelurilor locale și naționale la puncte fixe, să tindă către concurență efectivă. În ceea ce privește dinamica cotelor de piață ale furnizorilor prezenți pe piețele de apeluri, trebuie menționate următoarele aspecte:

- Chiar dacă furnizorii de servicii de apeluri prin procedura de selectare/preselectare a transportatorului înregistrează cote de piață foarte scăzute pentru traficul de apeluri locale/naționale și traficul către rețele publice mobile, cotele înregistrate în funcție de traficul către destinații internaționale prezintă o anumită importanță;

- S.C. RCS & RDS S.A. și S.C. UPC Romania S.R.L. sunt principalii concurenți ai S.C. Romtelecom S.A. pe piețele relevante corespunzătoare serviciilor de apeluri. Factorul principal care a contribuit la schimbarea situației concurențiale și a determinat modificări în structura piețelor a fost modernizarea rețelelor de cablu coaxial. Așa cum a fost precizat anterior, nivelul costurilor nerecuperabile înregistrate cu furnizarea de servicii de apeluri prin intermediul unei rețele/conexiuni în bandă largă deja existente nu este la fel de ridicat ca în cazul construirii unei rețele noi. Astfel, este de așteptat ca, în viitor, serviciile de apeluri de tip VoIP/VoB să impună constrângeri concurențiale suplimentare pe măsură ce rata de penetrare a serviciilor de acces în bandă largă va crește și, în special, ca urmare a modernizării rețelelor de cablu coaxial și a „rețelelor de cartier”, care au fost integrate de marii operatori de rețele de cablu. Așa cum se poate observa din datele prezentate, intrarea pe piață a S.C. RCS & RDS S.A., care furnizează servicii de apeluri de tip VoIP gestionat, a determinat o scădere a cotei de piață a furnizorului fost monopolist (în special a cotei de piață calculată în funcție de trafic), într-o perioadă relativ scurtă de timp. ANCOM consideră că utilizarea conexiunilor de acces în bandă largă de către utilizatorii finali (și creșterea așteptată a ratei de penetrare a serviciilor de acces în bandă largă) va consolida evoluția către concurență efectivă, inclusiv pentru apelurile locale/naționale furnizate la puncte fixe;

- Serviciile de apeluri la puncte fixe oferite de operatorii de rețele mobile de telefonie au determinat deja un impact semnificativ asupra structurii și dinamicii piețelor serviciilor de apeluri, cu precădere pe piața corespunzătoare serviciilor de apeluri la puncte fixe către rețele mobile, datorită finalizării procesului de migrare a utilizatorilor – persoane juridice de servicii de tip Premicell către pachete de servicii de telefonie la puncte fixe. În perioada de timp următoare, este de așteptat ca influența introducerii unor astfel de servicii să se consolideze, având în vedere în mod special avantajele furnizării unor pachete integrate de servicii pe care le pot propune operatorii de rețele mobile de telefonie;

- Presiunile concurențiale de pe piețele adiacente (de exemplu, disponibilitatea serviciilor la puncte mobile) în mod particular asupra piețelor corespunzătoare serviciilor de apeluri locale/naționale și serviciilor de apeluri către rețele publice mobile se vor menține la un nivel ridicat;

- Disponibilitatea serviciilor de acces la bucla locală și a serviciilor de origine la nivelul piețelor de gros care oferă posibilitatea intrării pe piață a unor furnizori noi de servicii de apeluri prin acces direct sau indirect la rețeaua S.C. Romtelecom S.A.

#### **4.1.4. Eficiența aplicării legii concurenței**

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, așa cum precizează și Comisia Europeană, 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 Curții de Justiție a Comunităților Europene și practica administrativă a Comisiei Europene oferă informații relevante în acest sens<sup>72</sup>.

Totodată, un furnizor cu putere semnificativă pe o anumită piață de gros poate utiliza această putere la nivelul pieței cu amănuntul, dacă cele două piețe se află în strânsă legătură. Măsurile de reglementare *ex ante* impuse în prezent de către Autoritate pe piețele relevante de gros au rolul de a preveni o eventuală creștere nejustificată a prețurilor de către S.C. Romtelecom S.A. pentru serviciile necesare competitorilor săi la nivelul pieței cu amănuntul. De asemenea, există prevederi în dreptul concurenței care interzic manifestarea unui comportament anticoncurențial din partea unui operator dominant pe piețele aflate în strânsă legătură cu piața pe care deține o poziție dominantă. Astfel, se poate aprecia că aplicarea legii concurenței poate, în principiu, să contracareze astfel de practici<sup>73</sup>.

Prin urmare, opinia ANCOM este aceea că aplicarea legii concurenței poate să soluționeze deficiențele care pot afecta pe viitor piețele cu amănuntul ale serviciilor de apeluri.

Pe de altă parte, măsurile de reglementare *ex ante* sunt considerate a fi mai potrivite pentru a remedia deficiențele existente la nivelul piețelor de gros. În situația în care nu sunt impuse obligații la nivelul pieței de gros, un operator care deține o poziție dominantă are posibilitatea de a crește tarifele pe care le practică pentru a furniza servicii concurenților săi, asupra sa neexistând nicio presiune concurențială din partea acestora. În mod similar, atunci când există riscul ca anumite probleme concurențiale să persiste și este necesară intervenția frecventă și/sau îndelungată și/sau când asigurarea unui mediu legal stabil este importantă, măsurile de reglementare *ex ante* reprezintă cel mai bun instrument ce poate fi folosit pentru a remedia deficiențele în cauză.

#### **4.1.5. Concluzii cu privire la aplicarea „testului celor trei criterii”**

În cadrul acestui capitol, ANCOM a prezentat opiniile în ceea ce privește măsura în care piețele cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe se mai justifică a fi considerate susceptibile 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 aceste piețe 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, piețele serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe tind către concurență efectivă.

În acest scop, ANCOM a analizat atât caracteristicile și structura piețelor, cât și evoluția cotelor de piață înregistrate de S.C. Romtelecom S.A. pe aceste piețe, a evaluat evoluția tarifelor practicate pentru serviciile de apeluri și a analizat impactul serviciilor de tip VoIP gestionat, precum și al serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe de către operatorii de rețele publice mobile. Astfel, la data realizării analizei de piață, există indicii importante cu privire la faptul că situația concurențială pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri locale și naționale la puncte fixe, serviciilor de apeluri la puncte fixe către rețele publice mobile și serviciilor de apeluri internaționale tind către concurență efectivă.

În ceea ce privește aplicarea celui de-al treilea criteriu, ANCOM consideră că orice problemă concurențială poate fi remediată de către Consiliul Concurenței, care va putea stabili dacă anumite practici constituie sau nu un abuz de poziție dominantă conform dreptului concurenței.

---

<sup>72</sup> AKZO Chemie BV vs. Comisia Europeană; Compagnie Maritime Belge Transports vs. Comisia Europeană; Deutsche Post AG; a se vedea, de asemenea, cazurile Wanadoo, Deutsche Telekom și Telefonica.

<sup>73</sup> Commercial Solvents vs. Comisia Europeană sau Tetra Pak II.

## **4.2. Obligații specifice în sarcina furnizorului cu putere semnificativă**

### **4.2.1. Măsurile de reglementare în vigoare în sarcina S.C. Romtelecom S.A. pe piețele de apeluri la puncte fixe**

Deciziile în baza cărora S.C. Romtelecom S.A. a fost identificat ca furnizor cu putere semnificativă și i-au fost impuse obligații corespunzătoare pe piețele relevante identificate la nivel cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe în perioada 2004 – 2007 sunt următoarele:

- Deciziile președintelui ANRC nr.1.333/2004 și nr. 1.334/2004, prin care S.C. Romtelecom S.A. a fost identificat ca furnizor cu putere semnificativă pe piața apelurilor locale la puncte fixe pentru persoane fizice, respectiv pentru persoane juridice;

- Deciziile președintelui ANRC nr. 1.335/2004 și nr. 1.336/2004, prin care S.C. Romtelecom S.A. a fost identificat ca furnizor cu putere semnificativă pe piața apelurilor naționale la puncte fixe pentru persoane fizice, respectiv pentru persoane juridice;

- Deciziile președintelui ANRC nr.1.337/2004 și nr. 1.338/2004, prin care S.C. Romtelecom S.A. a fost identificat ca furnizor cu putere semnificativă pe piața apelurilor internaționale la puncte fixe pentru persoane fizice, respectiv pentru persoane juridice;

- Deciziile președintelui ANRC nr. 1.341/2004 și 1.249/2005, prin care S.C. Romtelecom S.A. a fost identificat ca furnizor cu putere semnificativă pe piața apelurilor la puncte fixe către rețele publice de telefonie mobilă pentru persoane fizice, respectiv pentru persoane juridice.

Ulterior, S.C. Romtelecom S.A. i-au fost impuse obligații specifice pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri prin următoarele decizii:

- Decizia președintelui ANRC nr. 1.250/2005 privind impunerea de obligații furnizorului cu putere semnificativă pe piețele relevante specifice cu amănuntul, modificată prin Decizia președintelui ANRCTI nr. 1.948/2007;

- Decizia președintelui ANRCTI nr. 1.949/2007 privind stabilirea formulelor de control ale creșterii tarifelor, precum și condițiile în care acestea se aplică, pentru serviciile furnizate de Societatea Comercială „Romtelecom” – S.A.

Remediile impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A. pe piețele serviciilor de apeluri pe care a fost desemnat ca având putere semnificativă au fost următoarele:

1. obligații privind controlul tarifelor prin:

a) obligația de a respecta anumite plafoane tarifare: S.C. Romtelecom S.A. are obligația de a respecta formula de control a creșterii tarifelor pentru serviciile de acces și serviciile de apeluri;

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

2. interzicerea condiționării furnizării serviciului de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat;

3. obligația privind evidența contabilă separată.

### **4.2.2. Retragerea obligațiilor impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A.**

Având în vedere că niciuna dintre piețele serviciilor de apeluri 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 aceste piețe. Însă, atunci când o pe o piață există concurență efectivă, în cazul în care Autoritatea a impus anterior măsuri de reglementare, acestea trebuie retrase<sup>74</sup>.

Cadrul de reglementare disponibil la nivelul Uniunii Europene precizează că Autoritățile trebuie să retragă obligațiile impuse dacă, în urma realizării unei analize, rezultă că pe piețele analizate există concurență. Cu atât mai mult în cazul în care piețele reglementate nu mai sunt relevante pentru impunerea de măsuri ex ante, obligațiile impuse anterior în sarcina furnizorilor cu putere semnificativă trebuie retrase. Astfel, atunci când nu se mai justifică impunerea de obligații ca urmare a neîndeplinirii cumulative a celor trei criterii, obligațiile în vigoare trebuie retrase. La nivelul Uniunii Europene există deja state membre care, în urma revizuirii piețelor relevante, au retras remediile impuse în prima sau în a doua rundă de analize, atunci când cele trei criterii nu au fost îndeplinite cumulativ pentru a identifica piețe relevante susceptibile pentru reglementare *ex ante*<sup>75</sup>.

Piețele relevante susceptibile pentru reglementare *ex ante*, identificate de Autoritate cu ocazia primei runde de analize de piață realizate în anul 2004, pe care au fost impuse obligații de reglementare, diferă de piețele relevante analizate în documentul actual. Astfel, ANCOM a analizat măsura în care obligațiile în vigoare în prezent pot fi retrase, în cazul în care testul celor trei criterii s-a aplicat pentru piețe ale produsului diferite de cele definite anterior și care nu mai sunt cuprinse în forma actuală a Recomandării. Având în vedere că testul celor trei criterii a fost aplicat la nivelul piețelor relevante ale produsului care cuprind serviciile care au reprezentat anterior obiectul măsurilor de reglementare *ex ante*, există o suprapunere totală între serviciile analizate în prezent și serviciile care au făcut obiectul analizei trecute, chiar dacă piețele au fost definite în mod distinct. Prin urmare, aplicarea testului celor trei criterii este suficientă pentru a retrage obligațiile în vigoare în sarcina S.C. Romtelecom S.A. pe piețele cu amănuntul corespunzătoare serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe.

#### **4.2.3. 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 furnizorii care au calitatea de cumpărători și sunt afectați de această măsură să cunoască din timp schimbările intervenite pe piață.

De asemenea, în momentul retragerii obligațiilor impuse S.C. Romtelecom S.A., în particular în ceea ce privește obligația de a respecta anumite formule de control al creșterii tarifelor, competitorii acestuia ar putea avea nevoie de timp pentru a-și adapta planurile de afaceri la noua situație existentă pe piață, pentru a răspunde, de exemplu, eventualelor modificări ale tarifelor la nivelul pieței cu amănuntul, pe S.C. Romtelecom S.A. le-ar putea realiza.

Cu toate acestea, având în vedere situația actuală pe piață, și anume faptul că S.C. Romtelecom S.A. practică încă din anul 2007 tarife situate sub nivelul plafoanelor tarifare impuse prin formula de control al creșterii tarifelor, ANCOM consideră că S.C. Romtelecom S.A. nu are niciun stimulent pentru a aplica tarife peste nivelul competitiv al pieței. Din acest punct de vedere, ANCOM consideră că nu vor avea loc modificări semnificative ca urmare a retragerii obligațiilor impuse și, prin urmare, consideră că nu este necesară o perioadă de tranziție.

Așadar, propunerea ANCOM este ca obligația de a nu practica prețuri de ruinare sau tarife excesive, obligația de a respecta formula de control a creșterii tarifelor, obligația privind evidența contabilă separată și obligația de a interzice condiționarea furnizării serviciului de acceptarea de către utilizatorii finali a unor prestații suplimentare, fără legătură cu serviciul solicitat, impuse în sarcina S.C. Romtelecom S.A. să fie retrase la scurt timp după intrarea în vigoare a măsurilor supuse consultării publice.

---

<sup>74</sup> Conform art. 16 alin. (3) Directiva-Cadru.

<sup>75</sup> În Republica Cehă, piața cu amănuntul corespunzătoare apelurilor la puncte fixe nu a mai fost reglementată întrucât primul criteriu nu a fost îndeplinit. De asemenea, în Polonia, ca urmare a neîndeplinirii primului criteriu, piața serviciilor de tranzit al apelurilor și piața serviciilor de linii închiriate-segment de trunchi nu au fost identificate ca fiind susceptibile de reglementare *ex ante*. Recent, în Irlanda au fost retrase obligațiile impuse pe piețele corespunzătoare serviciilor de apeluri furnizate la puncte fixe.



ANCOM a analizat observațiile primite în perioada de consultare publică, a întocmit un material de sinteză a observațiilor primite cu privire la proiectele de decizie supuse consultării publice, în care a precizat și poziția sa față de aceste observații, și a prezentat proiectele de măsuri în cadrul Consiliului Consultativ din data de 29 octombrie 2009.

Autoritatea a notificat aceste măsuri Comisiei Europene și autorităților naționale de reglementare din celelalte state membre ale Uniunii Europene, potrivit prevederilor art. 34<sup>1</sup> din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002. La data de 3 decembrie 2009, ANCOM a primit din partea Comisiei Europene scrisorile de răspuns (Observațiile Comisiei Europene în temeiul articolului 7 alineatul (3) din Directiva 2002/21/CE în cazurile RO/2009/1001: Servicii de acces la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, pentru clienții rezidenți și nerezidenți, RO/2009/1002: Servicii de gros de origine a apelului la puncte fixe din rețeaua publică de telefonie, RO/2009/1004: Servicii de telefonie publică locală și/sau națională furnizate la puncte fixe, servicii de telefonie publică fix-mobil furnizate la puncte fixe și servicii de telefonie publică internațională furnizate la puncte fixe) prin care se exprimă, în general, acordul cu privire la măsurile propuse de ANCOM.

Prin observațiile transmise, Comisia Europeană a solicitat ANCOM:

- să monitorizeze îndeaproape evoluția pieței serviciilor de acces la puncte fixe pentru eventualitatea în care structura pieței se schimbă în ceea ce privește substituibilitatea dintre produsele de acces bazate pe diverse tehnologii și utilizarea viitoare a ofertelor de pachete de servicii și substituibilitatea lor cu produsele tradiționale autonome de acces;

- să extindă remediile impuse S.C. Romtelecom S.A. și asupra serviciilor de acces de tip VoIP gestionat pe care acesta le furnizează.

În conformitate cu dispozițiile art. 34<sup>1</sup> alin. (5) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, ANCOM poate adopta măsurile propuse, având în vedere observațiile transmise de Comisia Europeană.

ANCOM a analizat comentariile Comisiei Europene și consideră că limitarea obligațiilor de reglementare ex ante doar în ceea ce privește serviciile de acces la puncte fixe la rețeaua publică de telefonie PSTN/ISDN furnizate de S.C. Romtelecom S.A. este o măsură necesară și proporțională cu problemele concurențiale identificate pe piață. În particular, ANCOM a avut în vedere următoarele considerente:

- serviciile de tip VoIP gestionat ale S.C. Romtelecom S.A. au fost lansate în prima jumătate a anului 2009 și sunt disponibile exclusiv utilizatorilor finali - persoane juridice;

- numărul de abonați la servicii de tip VoIP gestionat ale S.C. Romtelecom S.A. era de minimis la data de 1 iulie 2009;

- având în vedere că majoritatea utilizatorilor finali au acces la servicii de telefonie la puncte fixe prin intermediul unei linii de tip ISDN sau PSTN sau prin intermediul unei linii de tip VoIP gestionat a unui furnizor alternativ și că S.C. Romtelecom S.A. furnizează în prezent servicii de acces la internet prin tehnologie ADSL doar ca parte a unui pachet care include și servicii de telefonie tradițională, ANCOM estimează că numărul abonaților la serviciile de tip VoIP gestionat furnizate de S.C. Romtelecom S.A. nu va cunoaște o dezvoltare semnificativă în orizontul de timp al analizei de piață;

- din informațiile de piață analizate de Autoritate, a rezultat că piața de servicii de acces la internet în bandă largă la puncte fixe din România se caracterizează printr-un grad ridicat de concurență la nivel de infrastructuri, în comparație cu alte state din cadrul Uniunii Europene. Majoritatea operatorilor sunt integrați pe verticală și au realizat investiții în propria infrastructură de acces, implementând o varietate de tehnologii de acces, ceea ce înseamnă că utilizatorii finali, în particular utilizatorii – persoane juridice, au la dispoziție servicii de acces de tip VoIP gestionat alternative la serviciile S.A. Romtelecom S.A. La data de 1 iulie, 2009, 27,6% dintre conexiunile în bandă largă la puncte fixe erau furnizate prin intermediul tehnologiei xDSL, în timp ce 17% dintre acestea erau furnizate prin intermediul rețelelor de cablu coaxial, iar 51% prin intermediul unor alte tehnologii de acces, în principal prin cablu UTP/FTP. În toate celelalte state membre, ponderea conexiunilor în bandă largă la puncte fixe furnizate prin intermediul altor tehnologii decât xDSL este semnificativ mai mică. De asemenea, este important de menționat că operatorul fost monopolist din România înregistrează una dintre cele mai scăzute cote de piață în ceea ce privește conexiunile de acces la internet în bandă largă la puncte fixe în comparație cu aceiași operatori din statele membre.

La data de 1 iulie 2009, cota de piață a S.C. Romtelecom S.A. era de 27,6%. De asemenea, ANCOM subliniază faptul că România este una dintre puținele țări în care operatorul fost monopolist nu este lider la nivelul pieței cu amănuntul a serviciilor de acces la internet în bandă largă la puncte fixe.

Astfel, cea mai mare cotă de piață ( ~~80~~ %) este deținută de un furnizor de servicii de acces la internet prin intermediul rețelei prin cablu (S.C. RCS & RDS S.A). Creșterea ratei de penetrare a serviciilor de acces la internet în bandă largă, însoțită de extinderea/dezvoltarea serviciilor de tip VoIP gestionat reprezintă, pe termen lung, principalul catalizator al dezvoltării concurenței pe piața serviciilor de acces la puncte fixe;

- cu toate că acoperirea rețelelor furnizorilor alternativi de servicii de acces de tip VoIP gestionat este mai restrânsă decât cea a rețelei S.C. Romtelecom S.A., utilizatorii finali - persoane juridice sunt prezenți în principal în mediul urban, unde sunt disponibile serviciile alternative ale acestor furnizori;

- în orice caz, Autoritatea va monitoriza îndeaproape evoluția pieței privind serviciile de acces de bandă largă și serviciile de acces de tip VoIP gestionat și va modifica obligațiile impuse furnizorului cu putere semnificativă, dacă este cazul.

Având în vedere cele de mai sus, propunem adoptarea măsurilor în forma supusă consultării în Consiliul Consultativ și notificate Comisiei Europene, fără a extinde aplicarea remediilor la serviciile de acces de tip VoIP gestionat furnizate de S.C. Romtelecom S.A.

Proiectele de măsuri au fost transmise și Consiliului Concurenței, cu respectarea dispozițiilor art. 32 alin. (4) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 79/2002, care a exprimat un punct de vedere favorabil acestor măsuri prin intermediul adresei nr. 3836/18.08.2009, înregistrată la ANCOM cu nr. SC-27533/21.08.2009.

Având în vedere cele de mai sus, a fost elaborat prezentul proiect privind identificarea piețelor relevante ale serviciilor de originare a apelurilor la puncte fixe, ale serviciilor de tranzit comutat al apelurilor, precum și ale serviciilor de acces la un puncte fixe la rețelele publice de telefonie, pe care, dacă sunteți de acord, vă rugăm să îl aprobați, proiectul de decizie privind desemnarea S.C. Romtelecom S.A. ca furnizor cu putere semnificativă pe piața serviciilor de acces la un puncte fixe la rețelele publice de telefonie și impunerea de obligații în sarcina acsetuia urmând a fi supus aprobării după publicarea în Monitorul Oficial al României, Partea I, a prezentului proiect.