

**Μαρούσι, 03-02-2011**  
**ΑΡΙΘ. ΑΠ. 592/013**

**ΑΠΟΦΑΣΗ**

**Λήψη Απόφασης αναφορικά με την εξέταση της υποβληθείσας προς έγκριση στην ΕΕΤΤ κατηγορίας νέων οικονομικών προγραμμάτων με την ονομασία « OTE Business Απεριόριστα (BDP 2/24 mbps @ Work)» της εταιρείας OTE Α.Ε.**

**Η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ),**

**Έχοντας υπόψη:**

- α. τις διατάξεις του Ν. 3431/2006 «Περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και άλλες διατάξεις», ιδίως το άρθρο 3, το άρθρο 12, στοιχ. β', στ', η', και λε', το άρθρο 63, 64 και το άρθρο 68, παρ. 1 αυτού, (ΦΕΚ 13/Α/2006),
- β. το Ν.703/77 «Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού» (ΦΕΚ 278/Α/26.09.1997) όπως ισχύει τροποποιηθείς,
- γ. την Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τίτλο 'Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings' (COM 2009, Brussels, 9 February 2009),
- δ. την Απόφαση ΑΠ ΕΕΤΤ 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)»,
- ε. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 531/066/23.07.2009 (ΦΕΚ1549/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2<sup>ος</sup> Γύρος Ανάλυσης)»,
- στ. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 573/015/22.07.2010(ΦΕΚ 1338/Β/31.08.2010) «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς OTE 2010 για Αδεσμοποίητη Πρόσβαση

στον Τοπικό Βρόχο και Συναφείς ευκολίες, σε εφαρμογή της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 531/065/23.07.2009»,

- ζ. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 411/017/22.11.2006 (ΦΕΚ 1873/Β/28.12.2006) «Ορισμός της Αγοράς Λιανικής Πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε Σταθερή Θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN Συνδέσεων για οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω αγορά και Υποχρεώσεις αυτών»,
- η. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 412/021/29.11.2006 (ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006) «Ορισμός των Αγορών Λιανικής των Δημοσίων Διαθέσιμων Αστικών και Εθνικών τηλεφωνικών Υπηρεσιών που παρέχονται σε Σταθερή Θέση, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών»,
- θ. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ. 562/029/22-04-2010 (ΦΕΚ 668/Β/18.05.2010) Αποτελέσματα Κοστολογικού Ελέγχου του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (ΟΤΕ Α.Ε.) Έτους 2010 (με απολογιστικά στοιχεία 2008) για τις υπό ρύθμιση αγορές χονδρικής και λιανικής στις οποίες έχει επιβληθεί υποχρέωση ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού, και λοιπές ρυθμίσεις,
- ι. την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3020/Φ.960/02.09.2010 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ ΕΜΠ 804.2/132/01.09.2010) επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε, με θέμα «Νέα προγράμματα ΟΤΕ Business Απεριόριστα » με την οποία η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε., υπέβαλε στην ΕΕΤΤ προς εξέταση τα οικονομικά προγράμματα «ΟΤΕ Business Απεριόριστα (BDP 2/24 mbps @ Work)»,
- ια. την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 3047/Φ.960/22.09.2010 επιστολή της ΕΕΤΤ με θέμα «Πρόσκληση σε άτυπη συνάντηση στα γραφεία της ΕΕΤΤ αναφορικά με τα οικονομικά προγράμματα «ΟΤΕ BUSINESS ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΑ (BDP 2/24 mbps @ Work)» και «Conn-x for Employees»,
- ιβ. την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 3079/Φ.610/06.10.2010 επιστολή της ΕΕΤΤ με θέμα «Παροχή στοιχείων-διευκρινίσεων αναφορικά με την υποβολή των οικονομικών προγραμμάτων «ΟΤΕ BUSINESS ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΑ (BDP 2/24 mbps @ Work)» και «Conn-x for Employees»,
- ιγ. την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3102/Φ.960/20.10.2010 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ ΕΜΠ 804.2/155/20.10.2010) επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με θέμα «Παροχή συμπληρωματικών στοιχείων-διευκρινίσεων αναφορικά με τα νέα οικονομικά προγράμματα ΟΤΕ Business Απεριόριστα (BDP 2/24 mbps @ Work) & Conn-x for Employees»,
- ιδ. την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3143/Φ.960/20.12.2010 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ ΕΜΠ 804.2/167/16.12.2010) επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε, με θέμα «Νέα προγράμματα ΟΤΕ Business Απεριόριστα (BDP 2/24 mbps @ Work)»,

ιε. την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3168/12.01.2011 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ ΕΜΠ 804.2/1/11.1.2011) επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε, με θέμα «Νέα προγράμματα ΟΤΕ Business Απεριόριστα (BDP 2/24 mbps @ Work)».

ιστ. την Εισήγηση αριθ. 21765/Φ600/02-02-2011 της αρμόδιας Υπηρεσίας της ΕΕΤΤ,  
και ύστερα από προφορική εισήγηση του Προέδρου και Αντιπροέδρου της ΕΕΤΤ (κυρίους Λ. Κανέλλο και Α. Συρίγο)

ιζ. Από τις διατάξεις της παρούσας δεν προκαλείται δαπάνη εις βάρος του κρατικού προϋπολογισμού.

## **1 ΙΣΤΟΡΙΚΟ-ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ**

### **Α. ΙΣΤΟΡΙΚΟ**

Η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. με την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ ΥΠΗΡ 3020/Φ.960/02.09.2010 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ ΕΜΠ 804/132/01.09-2010) επιστολή της (σχετ. ι) υπέβαλε προς έγκριση στην ΕΕΤΤ κατηγορία οικονομικών προγραμμάτων με την ονομασία « ΟΤΕ Business Απεριόριστα (BDP 2/24 mbps @ Work) ».

Στην συνέχεια η ΕΕΤΤ δια την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 3047/Φ.960/22.09.2010 επιστολή της (σχετ. ια) ζήτησε από την εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. άτυπη συνάντηση με σκοπό την παροχή διευκρινίσεων για την εν λόγω κατηγορία (πιθανοί συνδυασμοί) οικονομικών προγραμμάτων.

Επιπλέον η ΕΕΤΤ δια την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 3079/Φ610/06.10.2010 επιστολή της (σχετ. ιβ) ζήτησε από την εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. την παροχή στοιχείων για όλους τους συνδυασμούς υπηρεσιών (υποκατηγορίες) που περιλαμβάνονται στο υποβληθέν προς έγκριση οικονομικό πρόγραμμα «ΟΤΕ BUSINESS απεριόριστα (BDP 2/24mbps @ Work)» και να αποσταλούν τα απαραίτητα στοιχεία για την διεξαγωγή της οικονομικής ανάλυσης αυτών για όλους τους πιθανούς συνδυασμούς, επισημαίνοντας την πολυπλοκότητα των εν λόγω οικονομικών προγραμμάτων λόγω της ύπαρξης πολλών πιθανών συνδυασμών.

Η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. δεν υπέβαλε τα στοιχεία που αιτήθηκε η ΕΕΤΤ στ πλαίσιο της ως άνω επιστολής της. Σε απάντηση της επιστολής της ΕΕΤΤ, η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. με την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3102/Φ.960/20.10.2010 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ ΕΜΠ 804.2/155/20-10-2010) επιστολή της (σχετ. ιγ) υπέβαλε στοιχεία για το δυσμενέστερο συνδυασμό υπηρεσιών της κατηγορίας των εν λόγω προγραμμάτων, σύμφωνα πάντα με

την δική της εκτίμηση και λαμβάνοντας υπόψη ως στοιχεία κόστους εκείνα του Μακροπρόθεσμου Επαυξητικού κόστους.

Τέλος, με νεότερη επιστολή της, η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. (σχετ. ιε ) τροποποίησε την υποβληθείσα προς έγκριση προσφορά της, αλλάζοντας τη μηνιαία έκπτωση που θα χορηγείται στους αναμενόμενους πελάτες.

## B. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΥΠΟΒΛΗΘΕΙΣΑΣ ΠΡΟΣ ΕΓΚΡΙΣΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

1.1 Τα προγράμματα απευθύνονται κυρίως στην αγορά των Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων και παρέχουν τη δυνατότητα στους πελάτες να λαμβάνουν σε ένα συγκεντρωτικό λογαριασμό (1 έως και 4 τηλεφωνικών συνδέσεων) υπηρεσίες ομιλίας, Internet και βασικές υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας.

Για την ένταξη στα νέα οικονομικά προγράμματα ΟΤΕ Απεριόριστα είναι απαραίτητη προϋπόθεση ο πελάτης να εντάξει τουλάχιστον μια από τις 4 τηλεφωνικές συνδέσεις του σε κάποιο από τα προγράμματα conn-x @ Work (BDP 2/24 Startup, ή BDP 2/24 Static, ή BDP 2/24 Office). Στις υπόλοιπες γραμμές (1 έως 3) ο πελάτης θα μπορεί να προσθέσει ένα έως τρία από τα παραπάνω προγράμματα ή από τα ΟΤΕ TALK 24/7+60P2M, DP2+30 P2M & DP24+60 P2M .

### A. ΟΤΕ BUSINESS απεριορίστα (BDP 2mbps @ Work)

Η κατηγορία οικονομικών προγραμμάτων με την προσωρινή εμπορική ονομασία «ΟΤΕ BUSINESS απεριορίστα (BDP 2 mbps @ Work)» έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

Απαραίτητη προϋπόθεση για να εγγραφεί κάποιος πελάτης στο ΟΤΕ BUSINESS απεριορίστα (BDP 2mbps @ Work) είναι να εντάξει μια τουλάχιστον τηλεφωνική του σύνδεση σε κάποιο από τα BDP 2 Startup / Static / Office @ Work.

Το πρόγραμμα αποτελείται από τα παρακάτω συστατικά μέρη:

- Βασικό ενιαίο μηνιαίο τέλος (χωρίς ΦΠΑ) ανά τύπο τηλεφωνικής σύνδεσης ως εξής:

<b>Ενιαίες τιμές (χωρίς ΦΠΑ), περιλαμβάνεται το μηνιαίο τέλος για 1 PSTN/ISDN</b>			
<b>BDP 2 Mbps @ Work</b>	<b>PSTN</b>	<b>ISDN BRA</b>	<b>ISDN BRA DDI</b>
BDP 2 Start up	36,99 €	40,49 €	42,19 €
BDP 2 Static	43,50 €	47,00 €	48,70 €
BDP 2 Office	50,00 €	53,50 €	55,20 €

Στις υπόλοιπες (1 έως 3) γραμμές ο πελάτης μπορεί να συνδυάσει κάποιο από τα ΟΤΕ ΤΑΙΚ 24/7+60F2M, DP2+30 P2M & DP24+60 F2M, είτε κάποιο από τα BDP 2/24 Start up, BDP 2/24 Static, BDP 2/24 Office.

Οι τιμές των ΟΤΕ ΤΑΙΚ 24/7+60F2M, DP2+30 P2M & DP24+60 F2M (χωρίς ΦΠΑ) παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα :

<b>Ενιαίες τιμές (χωρίς ΦΠΑ), περιλαμβάνεται το μηνιαίο τέλος για 1 PSTN/ISDN</b>			
<b>ΟΤΕ ΤΑΙΚ 24/7+60F2M/ DP2+30F2M/DP24+60F2 M</b>	<b>PSTN</b>	<b>ISDN BRA</b>	<b>ISDN BRA DDI</b>
ΟΤΕ ΤΑΙΚ 24/7+60F2M	24,80 €	28,30 €	30,00 €
DP2+30 F2M	33,74 €	37,24 €	38,94 €
DP24+60 P2M	36,99 €	40,49 €	42,19 €

Στα νέα προγράμματα, προσφέρεται συνολική μηνιαία έκπτωση ύψους 1, 2, ή 3€ (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ 23%) εάν ενταχθούν 2, 3, ή 4 τηλεφωνικές συνδέσεις αντίστοιχα.

- Ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο ταχύτητας 2 Mbps .
- Απεριόριστες Αστικό - Υπεραστικές κλήσεις εντός και εκτός δικτύου ΟΤΕ.
- Κλήσεις διάρκειας 30 λεπτών προς εθνικά κινητά όλων των ΕΚΤ. Ο υπολογισμός του προπληρωμένου χρόνου θα γίνεται με βήμα χρέωσης το λεπτό. Τυχόν κλάσμα λεπτού, σε κάθε κλήση, θα υπολογίζεται ως ακέραιο λεπτά. Μετά την εξάντληση του προπληρωμένου χρόνου, όλες οι κλήσεις προς εθνικά κινητά όλων των ΕΚΤ χρεώνονται με τις επίσημες τιμές τιμοκαταλόγου του ΟΤΕ.

Βασικές υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας :

BDP 2 Mbps @ Work	Βασικές υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας
BDP 2 Start up	Web presence, Corporate mail

BDP 2 Static	Static IP
BDP 2 Office	Static IP, Web presence, Corporate mail

- Το πρόγραμμα παρέχεται με δέσμευση του συνδρομητή για παραμονή 12 μηνών από την εγγραφή του σε αυτό.
- Κάθε τηλεφωνική σύνδεση που εντάσσεται στο πρόγραμμα ανανεώνει το 12μηνο της δέσμευσης για το σύνολο των τηλεφωνικών συνδέσεων του προγράμματος.
- Οποιαδήποτε αφαίρεση τηλεφωνικής σύνδεσης από το πρόγραμμα πριν τη συμπλήρωση του 12μηνου επιφέρει ποινή: η οποία αντίστοιχα ανέρχεται σε: α) 28,46 € για το OTE TALK 24/7+60F2M β) 40,65 € για τα DP2+30 F2M /|DP24+60 F2M και 65,65 € για BUSINESS απεριόριστα BDP 2 Mbps @ Work (οι τιμές δεν περιλαμβάνουν ΦΠΑ).
- Παρέχεται ένα πρόγραμμα OTE BUSINESS απεριόριστα ανά ΑΦΜ. Τα προγράμματα OTE BUSINESS απεριόριστα δε συνδυάζονται με κανένα άλλο πρόγραμμα απεριορίστων του OTE στο ίδιο ΑΦΜ. Οι τηλεφωνικές συνδέσεις του προγράμματος δε συνδυάζονται με άλλα εκπαιδευτικά προγράμματα που αφορούν Αστικές -Υπεραστικές κλήσεις, είτε αυτά είναι τύπου κλιμακίων, είτε προπληρωμένου χρόνου, είτε απεριορίστης χρήσης.
- Τέλος ενεργοποίησης του προγράμματος δεν υφίσταται.
- Δώρα ή εκπτώσεις δεν παρέχονται.

### **B. OTE BUSINESS απεριόριστα (BDP 24mbps @ Work)**

Η κατηγορία οικονομικών προγραμμάτων με την προσωρινή εμπορική ονομασία ««OTE BUSINESS απεριόριστα (BDP 24 mbps @ Work)» έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

Απαραίτητη προϋπόθεση για να εγγραφεί κάποιος πελάτης στο OTE BUSINESS απεριόριστα (BDP 24mbps @ Work) είναι να εντάξει μια τουλάχιστον τηλεφωνική του σύνδεση σε κάποιο από τα BDP 24 Startup / Static / Office @ Work.

Το πρόγραμμα αποτελείται από τα παρακάτω συστατικά μέρη:

- Βασικό ενιαίο μηνιαίο τέλος (χωρίς ΦΠΑ) ανά τύπο τηλεφωνικής σύνδεσης ως εξής:

<p><b>Ενιαίες τιμές (χωρίς ΦΠΑ), περιλαμβάνεται το μηνιαίο τέλος για 1 PSTN/ISDN</b></p>
--

BDP 24 Mbps @ Work	PSTN	ISDN BRA	ISDN BRA DDI
BDP 24 Start up	40,24 €	43,74 €	45,44 €
BDP 24 Static	50,81 €	54,31 €	56,01 €
BDP 24 Office	57,32 €	60,82 €	62,52 €

Στις υπόλοιπες (1 έως 3) γραμμές ο πελάτης μπορεί να συνδυάσει κάποιο από τα OTE TALK 24/7+60F2M, DP2+30 P2M & DP24+60 F2M, είτε κάποιο από τα BDP 2/24 Start up, BDP 2/24 Static, BDP 2/24 Office.

Οι τιμές των OTE TALK 24/7+60F2M, DP2+30 P2M & DP24+60 F2M (χωρίς ΦΠΑ) παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα :

<b>Ενιαίες τιμές (χωρίς ΦΠΑ), περιλαμβάνεται το μηνιαίο τέλος για 1 PSTN/ISDN</b>			
OTE TALK 24/7+60F2M/ DP2+30F2M/DP24+60F2 M	P5TN	I5PN BKA	I50N BKA 001
OTE TALK 24/7+60F2M	24,80 €	28,30 €	30,00 €
DP2+30 F2M	33,74 €	37,24 €	38,94 €
DP24+60 P2M	36,99 €	40,49 €	42,19 €

Στα νέα προγράμματα, προσφέρεται συνολική μηνιαία έκπτωση ύψους 1, 2, ή 3€ (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ 23%) εάν ενταχθούν 2, 3, ή 4 τηλεφωνικές συνδέσεις αντίστοιχα.

- Ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο ταχύτητας 24 Mbps.
- Απεριόριστες Αστικό - Υπεραστικές κλήσεις εντός και εκτός δικτύου OTE.
- Κλήσεις διάρκειας 30 λεπτών προς εθνικά κινητά όλων των ΕΚΤ. Ο υπολογισμός του προπληρωμένου χρόνου θα γίνεται με βήμα χρέωσης το λεπτό. Τυχόν κλάσμα λεπτού, σε κάθε κλήση, θα υπολογίζεται ως ακέραιο λεπτά. Μετά την εξάντληση του προπληρωμένου χρόνου, όλες οι κλήσεις προς εθνικά κινητά όλων των ΕΚΤ χρεώνονται με τις επίσημες τιμές τιμοκαταλόγου του OTE.

Βασικές υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας :

BDP 2 Mbps @ Work	Βασικές υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας
----------------------	--

BDP 2 Start up	Web presence, Corporate mail
BDP 2 Static	Static IP
BDP 2 Office	Static IP, Web presence, Corporate mail

- Το πρόγραμμα παρέχεται με δέσμευση του συνδρομητή για παραμονή 12 μηνών από την εγγραφή του σε αυτό.
- Κάθε τηλεφωνική σύνδεση που εντάσσεται στο πρόγραμμα ανανεώνει το 12μηνο της δέσμευσης για το σύνολο των τηλεφωνικών συνδέσεων του προγράμματος.
- Οποιαδήποτε αφαίρεση τηλεφωνικής σύνδεσης από το πρόγραμμα πριν τη συμπλήρωση του 12μηνου επιφέρει ποινή: η οποία αντίστοιχα ανέρχεται σε: α) 28,46 € για το OTE TALK 24/7+60F2M β) 40,65 € για τα DP2+30 F2M /|DP24+60 F2M και 65,65 € για BUSINESS απεριόριστα BDP 2 Mbps @ Work (οι τιμές δεν περιλαμβάνουν ΦΠΑ).
- Παρέχεται ένα πρόγραμμα OTE BUSINESS απεριόριστα ανά ΑΦΜ. Τα προγράμματα OTE BUSINESS απεριόριστα δε συνδυάζονται με κανένα άλλο πρόγραμμα απεριόριστων του OTE στο ίδιο ΑΦΜ. Οι τηλεφωνικές συνδέσεις του προγράμματος δε συνδυάζονται με άλλα εκπαιδευτικά προγράμματα που αφορούν Αστικές -Υπεραστικές κλήσεις, είτε αυτά είναι τύπου κλιμακίων, είτε προπληρωμένου χρόνου, είτε απεριόριστης χρήσης.
- Τέλος ενεργοποίησης του προγράμματος δεν υφίσταται.
- Δώρα ή εκπτώσεις δεν παρέχονται.

#### Γ. ΠΙΛΟΤΙΚΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ ΝΕΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Εκ των στοιχείων που έχει η ΕΕΤΤ στη διάθεσή της προκύπτουν τα εξής:

- Ο ΟΤΕ υπέβαλλε στην ΕΕΤΤ σειρά υπηρεσιών οι οποίες θα δύνανται να συνδυαστούν από ενδεχόμενους πελάτες του με σκοπό την δημιουργία οικονομικών προγραμμάτων με συγκεκριμένη τιμή και αντίστοιχη έκπτωση.
- Κατόπιν εκτίμησης των ως άνω πιθανών συνδυασμών που προτείνει η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. προκύπτει ότι:
  - Στη περίπτωση που ο ΟΤΕ εφήρμοζε τον ακόλουθο συνδυασμό BDP 24 Startup + 3 DP24+60F2M με τελική τιμή 148,78€ συμπεριλαμβανομένης της έκπτωσης των 3€, το ανωτέρω οικονομικό πρόγραμμα εκτιμάται ότι θα είχε θετικό περιθώριο.

Το ανωτέρω οικονομικό πρόγραμμα περιλαμβάνει το συνδυασμό των υπηρεσιών εκείνων που έχουν το χαμηλότερο περιθώριο, οι οποίες προέκυψαν μετά από ανάλυση των στοιχείων του συνόλου των μεμονωμένων υπηρεσιών, με σκοπό τον προσδιορισμό του χαμηλότερου περιθωρίου για κάθε μια από αυτές. Με δεδομένο ότι κατά την εξέταση του ανωτέρω οικονομικού προγράμματος προέκυψε ότι το περιθώριο αυτό είναι θετικό συμπεραίνεται ότι και όλοι οι άλλοι συνδυασμοί θα έχουν θετικό περιθώριο.

- Ως εκ τούτου η ΕΕΤΤ προτίθεται όπως επιτρέψει πιλοτικά την διάθεση των υπηρεσιών από τον ΟΤΕ υπό την αίρεση υποβολής όλων των απαραίτητων στοιχείων που ορίζονται στα στοιχεία 2 και 3 του «Αποφασίζει».

## **2 ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ – ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ**

### **3 Νομικό πλαίσιο τηλεπικοινωνιών (ex-ante)**

(1) Τα εδάφια (α), (β) και (στ) του άρθρου 12 του Ν.3431 «Περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και άλλες διατάξεις», (ΦΕΚ 13/Α/2006) προβλέπουν τα εξής αναφορικά με τις αρμοδιότητες της ΕΕΤΤ: Η ΕΕΤΤ έχει τις ακόλουθες αρμοδιότητες « (α) Ρυθμίζει κάθε θέμα το οποίο αφορά στον καθορισμό σχετικών αγορών προϊόντων ή υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην Ελληνική Επικράτεια και προβαίνει στην ανάλυση της αποτελεσματικότητας του ανταγωνισμού. Ρυθμίζει κάθε θέμα, που αφορά στον ορισμό και τις υποχρεώσεις Παρόχων με σημαντική ισχύ στις ανωτέρω σχετικές αγορές, ενεργώντας σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος. (β) Εποπτεύει και ελέγχει τους παρόχους δικτύων ή/και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών και επιβάλλει τις σχετικές κυρώσεις....(στ) Μεριμνά για την τήρηση της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και εφαρμόζει τις διατάξεις του ν.703/77, όπως ισχύει, σε σχέση με την άσκηση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων ηλεκτρονικών επικοινωνιών....».

(2) Περαιτέρω, τα εδάφια (η) (λε) και (μα) ορίζουν τα κάτωθι «(η) (Η ΕΕΤΤ...) Διενεργεί ακροάσεις για τη διαπίστωση παραβάσεων διατάξεων του παρόντος, καθώς και κάθε άλλη περίπτωση όπου ρητά δίδεται σχετική αρμοδιότητα με τον παρόντα νόμο. (λε) Απευθύνει οδηγίες και συστάσεις, επιβάλλει πρόστιμα και διοικητικές κυρώσεις σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία συμπεριλαμβανομένων των ποινών και κυρώσεων, που προβλέπονται στο ν.703/77 όπως ισχύει, και παραπέμπει τους παραβάτες στις αρμόδιες δικαστικές αρχές. (μα)

Εκδίδει κανονιστικές ή ατομικές πράξεις με τις οποίες ρυθμίζεται κάθε διαδικασία και λεπτομέρεια σε σχέση με τις ανωτέρω αρμοδιότητές της.

- (3) Στο άρθρο 14 του ιδίου νόμου, προβλέπονται δε τα εξής: «Το προσωπικό της ΕΕΤΤ, πλην του βοηθητικού προσωπικού, μετά από έγγραφη εντολή του Προέδρου της ΕΕΤΤ ή του εξουσιοδοτημένου από αυτόν, έχει, προς διαπίστωση των παραβάσεων της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και των κανόνων του ανταγωνισμού στον τομέα αυτόν, τις εξουσίες και τα δικαιώματα, που προβλέπονται στο ν.703/77, όπως ισχύει, και δύναται να ελέγχει τα πάσης φύσεως βιβλία, στοιχεία και λοιπά έγγραφα των επιχειρήσεων ηλεκτρονικών επικοινωνιών, να ενεργεί έρευνες στα γραφεία και στις λοιπές εγκαταστάσεις των τελευταίων, να λαμβάνει ένορκες ή ανωμοτί κατά την κρίση του καταθέσεις, με την επιφύλαξη του άρθρου 212 του Κώδικα Ποινικής Δικονομίας ή οποιοδήποτε άλλο στοιχείο θεωρείται αναγκαίο για τον έλεγχο της εφαρμογής του παρόντος. Οι σχετικές διατάξεις, απαγορεύσεις, ποινές και κυρώσεις του ν.703/77, όπως ισχύει, εφαρμόζονται σε περιπτώσεις ελέγχου ύπαρξης παραβάσεων των άνω διατάξεων στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, καθώς και για τον έλεγχο ύπαρξης παραβάσεων των λοιπών διατάξεων του παρόντος νόμου σε περίπτωση άρνησης παροχής στοιχείων ή παρεμπόδισης του έργου της ΕΕΤΤ.»
- (4) Το άρθρο 64 του Ν.3431 (ΦΕΚ 13/Α/2006) με τίτλο ‘Παροχή Πληροφοριών’ ορίζει για τα εξής «(1) Οι επιχειρήσεις που λειτουργούν υπό καθεστώς Γενικής Άδειας υποχρεούνται να παρέχουν όλες τις πληροφορίες στην ΕΕΤΤ, κατόπιν αιτήματός της, συμπεριλαμβανομένων των χρηματοοικονομικών πληροφοριών που απαιτούνται, προκειμένου να διασφαλίζεται η συμμόρφωσή τους προς τις διατάξεις της νομοθεσίας για τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες και ιδίως για τον έλεγχο προς τους όρους της Γενικής Άδειας, τους όρους των δικαιωμάτων χρήσης ραδιοσυχνοτήτων ή/και αριθμών ή τις ειδικές υποχρεώσεις οι οποίες προβλέπονται στο άρθρο 24 παρ.5εδ β’, 13,14, στο άρθρο 25 παρ 1 εδ α’ και στ άρθρα 38,39,40,42 παρ 5,6,7 και στο άρθρο 68 παρ.1.....»
- (5) Σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρως και Μεριζώμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2<sup>ος</sup> Γύρος Ανάλυσης)» ιδίως δε την ενότητα ΙΙΙ, σημεία 1 και 2 αυτής, η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε» (εφεξής ΟΤΕ), ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στην αγορά Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (συμπεριλαμβανομένης της μεριζώμενης πρόσβασης) σε μεταλλικούς

βρόχους και υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών», υπόκειται στις ακόλουθες κανονιστικές υποχρεώσεις στην ως άνω σχετική αγορά:

*«1. Η ΕΕΤΤ διατηρεί τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις που ισχύουν δυνάμει της προηγούμενης ανάλυσης της σχετικής αγοράς και των επιβληθέντων μέτρων, επιβάλλοντας τροποποιήσεις όσον αφορά τις επιβαλλόμενες υποχρεώσεις πρόσβασης και διαφάνειας, σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην απόφαση αυτή.*

*2. Στα πλαίσια αυτά επιβάλλει στην εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ η οποία κρίθηκε ότι κατέχει ΣΙΑ στην αγορά «χονδρικής παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (πλήρως και μεριζώμενης) σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών», τις κάτωθι υποχρεώσεις:*

*2.1 Υποχρέωση Παροχής Πρόσβασης και Χρήσης Ειδικών Ευκολιών Δικτύου.*

*2.2 Υποχρέωση Αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης).*

*2.3 Υποχρέωση Διαφάνειας, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς Διασύνδεσης με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο.*

*2.4 Υποχρέωση Λογιστικού Διαχωρισμού.*

*2.5 Υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και κοστολόγησης.»*

- (6) Σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 411/017/22.11.2006 (ΦΕΚ 1873/Β/28.12.2006) «Ορισμός της Αγοράς Λιανικής Πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε Σταθερή Θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN Συνδέσεων για οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω αγορά και Υποχρεώσεις αυτών», ιδίως δε την ενότητα 2, σημείο 2.5 αυτής, η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε» (εφεξής ΟΤΕ) ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στην αγορά Λιανικής Πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε Σταθερή Θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN Συνδέσεων για οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες (αγορές υπ'αρ.1 και υπ' αρ. 2 της «Σύστασης» αντίστοιχα), υπόκειται στις ακόλουθες κανονιστικές υποχρεώσεις στην ως άνω σχετική αγορά:

*«1. Υποχρέωση παροχής Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών («ΧΕΓ»), η οποία συμπεριλαμβάνει τις ακόλουθες επιμέρους κανονιστικές υποχρεώσεις :*

- Υποχρέωση παροχής πρόσβασης και χρήσης ειδικών ευκολιών του δικτύου,*
- Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης,*
- Υποχρέωση διαφάνειας*

- Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού
- Υποχρέωση ελέγχου τιμών βάσει μεθοδολογίας *retail-minus* και υποχρέωση κοστολόγησης καθώς και υποβολής στοιχείων κόστους

2.Υποχρέωση ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και υποβολής στοιχείων κόστους όσον αφορά τη λιανική αγορά πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

3.Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης όσον αφορά τη λιανική αγορά πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

4.Υποχρέωση διαφάνειας όσον αφορά τη λιανική αγορά πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

5.Υποχρέωση αδεσμοποίησης προϊόντων / υπηρεσιών όσον αφορά τη λιανική αγορά πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες

6.Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τη λιανική αγορά πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.»

- (7) Σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 412/021/29.11.2006 (ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006) «Ορισμός των Αγορών Λιανικής των Δημοσίως Διαθέσιμων Αστικών και Εθνικών τηλεφωνικών Υπηρεσιών που παρέχονται σε Σταθερή Θέση, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών», ιδίως δε την ενότητα 2, σημείο 2.5 αυτής, η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε» (εφεξής ΟΤΕ), ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) (α) στην αγορά δημοσίως διαθέσιμων αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες (β) στην αγορά δημοσίως διαθέσιμων εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες (στην οποία περιλαμβάνονται οι υπεραστικές κλήσεις, οι κλήσεις από σταθερό δίκτυο προς δίκτυο κινητής καθώς και οι κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων dial up προς το διαδίκτυο μέσω της υπηρεσίας του ΕΠΑΚ/ΠΕΑΚ) (αγορές υπ'αρ.3 και υπ' αρ. 5 της «Σύστασης» αντίστοιχα), υπόκειται στις ακόλουθες κανονιστικές υποχρεώσεις στις ως άνω σχετικές αγορές:

«1.Υποχρέωση μη-διακριτικής μεταχείρισης .

2.Υποχρέωση διαφάνειας.

3.Υποχρέωση αδεσμοποίησης προϊόντων/ υπηρεσιών (*unbundling*), όσον αφορά τις λιανικές αγορές αστικών και εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

*4.Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού .*

*5.Υποχρέωση ελέγχου τιμών λιανικής, κοστολόγησης και υποβολής στοιχείων κόστους.»*

- (8) Σύμφωνα με ΑΠ ΕΕΤΤ 573/015/22.07.2010 (ΦΕΚ 1338/Β/31.08.2010) “Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2010 για την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες, σε εφαρμογή της απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 531/065/23.07.2009»προβλέπονται συγκεκριμένοι χρόνοι παράδοσης και άρσης βλαβών για τον τοπικό βρόχο.
- (9) Σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 482/051/2008 (ΦΕΚ 1151/Β/2008) «Μεθοδολογίες/Αρχές Κοστολόγησης και Λογιστικού Διαχωρισμού για την υλοποίηση των επιβληθέντων στον ΟΤΕ ρυθμιστικών υποχρεώσεων ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού στις επιμέρους ορισθείσες αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών και λοιπές ρυθμίσεις», εξειδικεύονται και ρυθμίζονται αναλυτικά οι λεπτομέρειες εφαρμογής των επιβληθεισών στην κατέχουσα ΣΙΑ εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε., υποχρεώσεων κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού στις επιμέρους ορισθείσες αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών, συμπεριλαμβανομένων των διαδικασιών και των χρονοδιαγραμμάτων υποβολής στοιχείων και ελέγχου αυτών, με στόχο τη διασφάλιση της συμμόρφωσής της με τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού καθώς και την αποτελεσματική εφαρμογή της αρχής της διαφάνειας, στις εν λόγω αγορές σύμφωνα με τις αντίστοιχες αποφάσεις της ΕΕΤΤ.

## 2.2 Υπαγωγή Πραγματικών Περιστατικών – Αξιολόγηση της συμπεριφοράς της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με βάση το Δίκαιο των Τηλεπικοινωνιών (ex-ante)

1. Το ζήτημα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με την ΑΠ ΕΕΤΤ 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζώμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)» όσον αφορά τις υποχρεώσεις: α) παροχής πρόσβασης και χρήσης ειδικών ευκολιών δικτύου, β) δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς Διασύνδεσης με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο και γ) ελέγχου τιμών και κοστολόγησης.

Δια της Απόφασης ΕΕΤΤ ΑΠ ΕΕΤΤ 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής

Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)» εξειδικεύονται και ρυθμίζονται αναλυτικά οι λεπτομέρειες εφαρμογής των επιβληθέντων υποχρεώσεων στην εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε., κατέχουσα ΣΙΑ στην εν λόγω αγορά: α) παροχή πρόσβασης και χρήση ειδικών ευκολιών δικτύου, β) δημοσίευση Προσφοράς Αναφοράς με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο και γ) έλεγχος τιμών και κοστολόγηση, συμπεριλαμβανομένων των διαδικασιών και των χρονοδιαγραμμάτων υποβολής στοιχείων και ελέγχου αυτών, με στόχο τη διασφάλιση της συμμόρφωσής της με τις ανωτέρω ρυθμιστικές υποχρεώσεις.

Η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. υπέβαλε στις 15-10-2009 επιστολή (με αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 47436/15.10.2009) με τα στοιχεία που αφορούν στις ανωτέρω υποχρεώσεις σχετικά με την παροχή πρόσβασης και ειδικών ευκολιών καθώς και την δημοσίευση Προσφοράς Αναφοράς. Η ΕΕΤΤ με την ΑΠ 573/015/22-7-2010 «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2010 για την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες, σε εφαρμογή της ΑΠ ΕΕΤΤ 531/065/23-07-2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009)», ενέκρινε με τροποποιήσεις την υποβληθείσα Προσφορά Αναφοράς του ΟΤΕ τάσσοντας παράλληλα προθεσμίες προς τον ΟΤΕ για την υποβολή συμπληρωματικών στοιχείων τα οποία κρίθηκαν αναγκαία στο πλαίσιο λειτουργίας της Προσφοράς Αναφοράς. Ως εκ τούτου η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται όπως αποφανθεί σχετικά με το θέμα συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε.

2. Το ζήτημα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με την ΑΠ ΕΕΤΤ 573/015/22.07.2010 (ΦΕΚ 1338/Β/31.08.2010) «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2010 για την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες».

Δια των ΑΠ ΕΕΤΤ 455/75/05.10.2007 και 497/098/03.10.2008, η ΕΕΤΤ αποφάνθηκε ότι η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. δεν συμμορφώνεται με τις ειδικές ρυθμιστικές υποχρεώσεις που της έχουν επιβληθεί δια της ΑΠ ΕΕΤΤ 429/015/2007 (RUO 2007) και ειδικότερα με τις διατάξεις του Παραρτήματος 14 αυτής με τίτλο «Βασική Συμφωνία Επιπέδου Υπηρεσιών \_ Τοπικός Βρόχος & Σχετικές Υπηρεσίες», και ότι με τον τρόπο αυτό παραβιάζει την ειδική Τηλεπικοινωνιακή νομοθεσία που σκοπό έχει την εδραίωση συνθηκών ανταγωνισμού στις υπό ρύθμιση σχετικές αγορές (εν προκειμένω την Εθνική Αγορά Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών).

Με βάση τα στοιχεία που έχει η ΕΕΤΤ στην διάθεσή της (έως και Ιούνιο 2010) προκύπτει ότι δύναται να παρατηρηθεί σημαντική βελτίωση όσον αφορά στους χρόνους παράδοσης βρόχων, καλωδίων και αποκατάστασης βλαβών του ΟΤΕ.

3. Το ζήτημα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με την ΑΠ ΕΕΤΤ 482/051/27-5-2008 «Μεθοδολογίες/ Αρχές Κοστολόγησης και Λογιστικού Διαχωρισμού για την υλοποίηση των επιβληθέντων στον ΟΤΕ ρυθμιστικών υποχρεώσεων ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού στις επιμέρους ορισθείσες αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών και λοιπές ρυθμίσεις» (ΦΕΚ 1151/Β/24.06.2008)

Δια της Απόφασης ΕΕΤΤ: ΑΠ ΕΕΤΤ 482/051/27-5-2008 «Μεθοδολογίες/ Αρχές Κοστολόγησης και Λογιστικού Διαχωρισμού για την υλοποίηση των επιβληθέντων στον ΟΤΕ ρυθμιστικών υποχρεώσεων ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού στις επιμέρους ορισθείσες αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών και λοιπές ρυθμίσεις» (ΦΕΚ 1151/Β/24.06.2008), εξειδικεύονται και ρυθμίζονται αναλυτικά οι λεπτομέρειες εφαρμογής των επιβληθεισών στην κατέχουσα ΣΙΑ εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε., υποχρεώσεων κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού στις επιμέρους ορισθείσες αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών, συμπεριλαμβανομένων των διαδικασιών και των χρονοδιαγραμμάτων υποβολής στοιχείων και ελέγχου αυτών, με στόχο τη διασφάλιση της συμμόρφωσής της με τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού καθώς και την αποτελεσματική εφαρμογή της αρχής της διαφάνειας, στις εν λόγω αγορές σύμφωνα με τις αντίστοιχες αποφάσεις της ΕΕΤΤ.

Στο πλαίσιο του κοστολογικού ελέγχου 2008-2010, η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. υπέβαλε τις καταστάσεις του λογιστικού διαχωρισμού στο σύνολό τους, καθώς και την ακολουθούμενη μεθοδολογία. Επίσης, με την 19-4-2010 ηλεκτρονική επιστολή του, ο ΟΤΕ παρείχε στην ΕΕΤΤ τα απαραίτητα συμπληρωματικά στοιχεία, κατόπιν σχετικού αιτήματός της. Κατά την εξέταση των τελών μεταφοράς, ο ελεγκτής διαπίστωσε ότι υπάρχουν ενδείξεις διακριτικής μεταχείρισης. Ο ΟΤΕ προέβη στην δημοσίευση των εν λόγω καταστάσεων στην ιστοσελίδα του.

Αναφορικά με τις καταστάσεις του LRAIC που υπέβαλε ο ΟΤΕ παρατηρήθηκε ότι δεν υλοποίησε το σύνολο των Υποδειγμάτων Αναφορών καθώς επίσης τροποποίησε κάποια υποδείγματα. Η ΕΕΤΤ με την ΑΠ 562/029/2010 κάλεσε τον ΟΤΕ να υποβάλει το σύνολο των υποδειγμάτων αναφοράς ή διαφορετικά να υποβάλει αιτιολογημένο αίτημα της τροποποίησης των εν λόγω υποδειγμάτων που κατά την κρίση του δεν δύναται να παράσχει με την προβλεπόμενη μορφή. Ο ΟΤΕ υπέβαλε, με την επιστολή του υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 25047/16-6-

2010, στην ΕΕΤΤ τους πίνακες LRAIC, οι οποίοι ωστόσο δεν ακολουθούν ως όφειλαν τα Υποδείγματα Αναφοράς

Η ΕΕΤΤ με την Απόφασή της ΑΠ ΕΕΤΤ 571/09/15-7-2010 με θέμα «Τροποποίηση της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 482/051/24.06.08 «Μεθοδολογίες/ Αρχές Κοστολόγησης και Λογιστικού Διαχωρισμού για την υλοποίηση των επιβληθέντων στον ΟΤΕ ρυθμιστικών υποχρεώσεων ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού στις επιμέρους ορισθείσες αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών και λοιπές ρυθμίσεις» (ΦΕΚ 1151/Β/24-6-08) και Κλήση του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος (ΟΤΕ) Α.Ε. προς Δημοσίευση των υποβληθέντων Υποδειγμάτων Αναφοράς LRAIC, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 2, παρ. ii της Απόφασης της ΕΕΤΤ 519/056/14-4-2009 (ΦΕΚ 837/Β/06-05-2009), ενέκρινε τελικώς τα υποβληθέντα από τον ΟΤΕ Υποδείγματα Αναφορών Μακροπρόθεσμου Μέσου Επαυξητικού Κόστους (ΜΜΕΚ-LRAIC), καλώντας όπως δημοσιεύσει τα υποβληθέντα Υποδείγματα αναφοράς σε εμφανές σημείο στην ιστοσελίδα του. Η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. έχει συμμορφωθεί με την εν λόγω υποχρέωση.

### **2.3 Νομοθεσία περί ανταγωνισμού ( ex-post)**

- (1) Το άρθρο 2 του Ν. 703/1977 «Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού» το οποίο επαναλαμβάνει κατ' ουσία το άρθρο 82 Συνθ ΕΚ, προβλέπει τα εξής:

«Απαγορεύεται η υπό μιας ή περισσοτέρων επιχειρήσεων καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσποζούσης θέσεως αυτών επί του συνόλου ή μέρους της αγοράς της χώρας. Η καταχρηστική αυτή εκμετάλλευση δύναται να συνίσταται ιδίως:

α) στον άμεσο ή έμμεσο εξαναγκασμό προς καθορισμό είτε των τιμών αγοράς ή πωλήσεως είτε άλλων μη ευλόγων όρων συναλλαγής,

β) στον περιορισμό της παραγωγής, της καταναλώσεως ή της τεχνολογικής αναπτύξεως, επί ζημία των καταναλωτών,

γ) στην εφαρμογή άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, ιδίως στην αδικαιολόγητη άρνηση πωλήσεων, αγορών ή άλλων συναλλαγών, κατά τρόπον ώστε ορισμένες επιχειρήσεις να τίθενται σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό,

δ) στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων εκ της παρά των αντισυμβαλλομένων αποδοχής προσθέτων παροχών, ή συνάψεως προσθέτων συμβάσεων οι οποίες, κατά την φύση τους ή σύμφωνα με τις

εμπορικές συνήθειες δεν συνδέονται μετά του αντικειμένου των συμβάσεων τούτων.»

Προϋπόθεση συνεπώς για την εφαρμογή της διάταξης του άρθρου 2 είναι να συντρέχουν σωρευτικά τα στοιχεία της «δεσπόζουσας θέσης» και «κατάχρησης» αυτής αναφορικά με τα οποία σημειώνονται τα εξής:

## (2) Προσδιορισμός δεσπόζουσας θέσης

Η νομολογία του ΔΕΚ και αναφορικά με το Άρθρο 82, (νυν άρθρο 102 της συνθήκης για την λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης), έχει θεωρήσει ότι η έννοια της ‘δεσπόζουσας θέσης’ δεν είναι μια έννοια που δύναται να οριστεί στο κενό<sup>1</sup>. Ο έλεγχος του εάν μια εταιρεία βρίσκεται σε «δεσπόζουσα θέση» πρέπει να γίνεται αναφορικά με μια (σχετική) αγορά.

Σύμφωνα με την πάγια νομολογία του ΔΕΚ, η ‘σχετική αγορά’ προϊόντων/υπηρεσιών περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που είναι επαρκώς εναλλάξιμα ή υποκατάστατα, όχι μόνο αναφορικά με τα αντικειμενικά χαρακτηριστικά τους, βάσει των οποίων είναι ιδιαίτερα κατάλληλα για την ικανοποίηση των διαρκών αναγκών των καταναλωτών, τις τιμές τους ή την επιδιωκόμενη χρήση τους, αλλά και τις συνθήκες του ανταγωνισμού όπως και την ύπαρξη της προσφοράς και της ζήτησης στην εν λόγω αγορά.<sup>2</sup>

Προκειμένου να ελεγχθούν ποιά είναι αυτά τα προϊόντα/υπηρεσίες που δύνανται να αποτελέσουν επαρκή ανταγωνιστικά υποκατάστατα των προϊόντων/υπηρεσιών μιας εταιρείας και άρα να αποτελέσουν τη «σχετική αγορά», η οικονομική θεωρία ορίζει ότι πρέπει να εξετάζονται οι εξής παράγοντες:

- (α) η εναλλαξιμότητα της ζήτησης
- (β) η εναλλαξιμότητα της προσφοράς

Ο παράγοντας της «Εναλλαξιμότητας της ζήτησης» υφίσταται όταν σε κάθε περίπτωση αλλαγής της τιμής ενός προϊόντος/υπηρεσίας οι καταναλωτές «μεταπηδούν» σε ένα άλλο προϊόν/υπηρεσία, και η εξέταση του είναι καθοριστική για τον ορισμό της «σχετικής αγοράς» δεδομένου ότι μας δείχνει ποιές είναι σε κάθε περίπτωση οι «σημαντικές» ανταγωνιστικές πιέσεις που υφίσταται τα προϊόντα/υπηρεσίες μιας εταιρείας από απόψεως ζήτησης.

<sup>1</sup> Case 6/72 Europemballage Corp. and Continental Can Co. Inc. v. Commission [1972] ECR 215

<sup>2</sup> Βλέπε Υπόθεση αριθ. C-333/94 P Tetra Pak κατά Επιτροπής [1996] Συλλογή I-5951, παράγραφος 13, Υπόθεση αριθ. 31/80 L'Oréal [1980] Συλλογή 3775, παράγραφος 25, Υπόθεση αριθ. 322/81 Michelin κατά Επιτροπής [1983] Συλλογή 3461, παράγραφος 37, Υπόθεση αριθ. C-62/86 AkzoChemie κατά Επιτροπής [1991] Συλλογή I-3359, Υπόθεση αριθ. T-504/93 Tereci Ladbroke κατά Επιτροπής [1997] Συλλογή II-923, παράγραφος 81, T-65/96, Kish Glass κατά Επιτροπής [2000] Συλλογή II-1885, παράγραφος 62, Υπόθεση αριθ. C-475/99, Firma Ambulanz Glöckner v Landkreis Sódwestpfälz [2001] Συλλογή I-0003, παράγραφος 33.

Ο παράγοντας της «Εναλλαξιμότητας της προσφοράς» υφίσταται όταν σε κάθε περίπτωση αύξησης της τιμής ενός προϊόντος/υπηρεσίας οι παραγωγοί «μεταπηδούν» σε άλλες μεθόδους παραγωγής προκειμένου να εισάγουν αντίστοιχο προϊόν/υπηρεσία, και η εξέταση του είναι εξίσου σημαντική για τον ορισμό της «σχετικής αγοράς» δεδομένου ότι μας δείχνει τις κατά περίπτωση ανταγωνιστικές πιέσεις που υφίσταται τα προϊόντα/υπηρεσίες μιας εταιρείας από απόψεως προσφοράς.

Σημειώνεται δε ότι σύμφωνα με την πάγια Νομολογία του ΔΕΚ, η σχετική γεωγραφική αγορά αντιστοιχεί στην περιοχή, όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην προσφορά και τη ζήτηση των σχετικών προϊόντων ή υπηρεσιών και όπου οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομογενείς, - με την έννοια, ότι υφίσταται μία ζώνη εντός της οποίας οι αντικειμενικοί όροι ανταγωνισμού των εν λόγω προϊόντων/υπηρεσιών και ιδίως η ζήτηση εκ μέρους των καταναλωτών, είναι παρόμοιοι για όλους τους δραστηριοποιούμενους επιχειρηματικούς φορείς, - και η οποία περιοχή μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές, διότι στις τελευταίες οι συνθήκες του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά. (Βλέπετε ΔΕΚ, απόφαση της 14<sup>ης</sup> Φεβρουαρίου 1978, 27/76, United Brands κατά Επιτροπής, Συλλογή, τόμος 1978, σελ. 75, παρ. 44, Michelin, παρ. 26, Υπόθεση αριθμ. 247/86 Alsatel κατά Novasamm [1988], Συλλογή 5987, παρ. 15 Tierce Ladbroke κατά Επιτροπής, παρ. 102. Βλέπετε επίσης της Access Notice, παρ. 54).

Το επόμενο σημαντικό στάδιο έρευνας στα πλαίσια της εφαρμογής του Άρθρου 2 του ν.703/77 [Άρθρου 82 της Συνθ. ΕΚ] έχει να κάνει με την εξέταση του εάν μια εταιρεία κατέχει 'δεσπόζουσα θέση' στην εν λόγω αγορά.

Σε αυτά τα πλαίσια, πρέπει να επισημανθεί ότι η έννοια της «δεσπόζουσας θέσης» έχει καταρχήν οριστεί από το ΔΕΚ ως εξής:

«Η δεσπόζουσα θέση ορίζεται .... ως η θέση οικονομικής ισχύος την οποία κατέχει μία επιχείρηση η οποία της επιτρέπει να εμποδίζει την ύπαρξη (ή την διατήρηση) αποτελεσματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά και της προσφέρει τη δυνατότητα να συμπεριφέρεται, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και πελάτες της και τελικά από τους καταναλωτές.»<sup>3</sup>

Σύμφωνα με την πάγια νομολογία του ΔΕΚ, μολονότι η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης κατά κανόνα δεν μπορεί να διαπιστωθεί λαμβάνοντας υπόψη αποκλειστικά και μόνο το μεγάλο μερίδιο στην αγορά, σημαντικά προβλήματα δεσπόζουσας θέσης προκύπτουν στην περίπτωση επιχειρήσεων με μερίδια αγοράς που υπερβαίνουν το 40%. Τα υπερβολικά μεγάλα μερίδια αγοράς – δηλαδή αυτά που υπερβαίνουν το 50% – αποτελούν, εκτός

<sup>3</sup> ΔΕΚ CBEM v. CLT και IPB, Υπόθεση 311/84 [1985] ECR 3261, παρ. 16. Βλέπε επίσης Michelin, 322/81 [1983] ECR 3461. Επίσης: Υπόθεση αριθ. 27/76 United Brands κατά Επιτροπής [1978], Συλλογή 207, παρ. 65.

εξαιρετικών περιπτώσεων, ουσιώδη ένδειξη δεσπόζουσας θέσης.<sup>4</sup> Πέραν του μεριδίου αγοράς η εξέταση της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης ή μη βασίζεται στον έλεγχο της ύπαρξης ή μη, υψηλών φραγμών εισόδου στην αγορά. Με την έννοια αυτή εννοούνται στοιχεία τα οποία αποτελούν για λόγους πραγματικούς ή νομικούς εμπόδια για την είσοδο ανταγωνιστών στην αγορά και άρα στοιχεία τα οποία συντελούν στην διατήρηση ή επέκταση της ήδη υπάρχουσας δεσπόζουσας θέσης. Η συνολική δύναμη μίας επιχείρησης, η οικονομική της επάρκεια, η καθετοποιημένη της δομή και κυρίως η δυνατότητα της να έχει αποκλειστική ή και απλά εκτενή πρόσβαση σε πρώτες ύλες, υποδομές και τεχνογνωσία, ακόμα και η εκτενής εμπειρία, αποτελούν βασικά στοιχεία τα οποία λαμβάνονται υπ' όψιν ιδιαίτερα σε αγορές όπου απαιτείται εκτενής και μακροχρόνια επένδυση<sup>5</sup>.

### (3) Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης

Η έννοια της κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης έχει υποστεί εκτενή νομολογιακή επεξεργασία από το ΔΕΚ. Σύμφωνα με το ΔΕΚ η έννοια της καταχρηστικής εκμετάλλευσης είναι αντικειμενική και αφορά τη συμπεριφορά συγκεκριμένης επιχειρήσεως κατέχουσας δεσπόζουσα θέση, συμπεριφορά η οποία είναι σε θέση να επηρεάσει τη δομή μιας αγοράς όπου, λόγω ακριβώς της υπάρξεως της εν λόγω επιχειρήσεως, ο βαθμός ανταγωνισμού είναι ήδη μειωμένος, και η οποία έχει ως συνέπεια την παρεμπόδιση, με την προσφυγή σε μέσα διαφορετικά εκείνων που διέπουν τον φυσιολογικό ανταγωνισμό επί των προϊόντων ή υπηρεσιών βάσει των συναλλαγών των επιχειρήσεων, της διατήρησης του υφισταμένου ακόμα στην αγορά βαθμού ανταγωνισμού ή της ανάπτυξής του.<sup>6</sup>

Άμεσο αποτέλεσμα των παραπάνω είναι ότι σε αντίθεση με όλες τις άλλες επιχειρήσεις, οι επιχειρήσεις με δεσπόζουσα θέση στην αγορά έχουν ιδιαίτερη υποχρέωση (“special responsibility”) να μην ενεργούν με τρόπο που περιορίζει τον ανταγωνισμό, αποφεύγοντας τις ενέργειες που σε μη δεσπόζουσες επιχειρήσεις επιτρέπονται.<sup>7</sup> Η έκταση της ιδιαίτερης ευθύνης των επιχειρήσεων με δεσπόζουσα θέση εξαρτάται και επεκτείνεται από τις γενικότερες συνθήκες κάθε υπόθεσης και την ιδιαίτερη δύναμη της επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση<sup>8</sup>. Στην περίπτωση επιχειρήσεων οι οποίες κατέχουν δεσπόζουσα θέση σε αγορές που χαρακτηρίζονται από υψηλούς φραγμούς εισόδου για νεοεισερχόμενους, η ιδιαίτερη ευθύνη είναι μεγαλύτερη. Ιδιαίτερα όταν οι υψηλοί φραγμοί εισόδου αφορούν αγορές υψηλής τεχνολογίας που βασίζονται στην εκτενή και βαριά υποδομή σε

4 Υπόθεση αριθ. C-62/86 AKZO κατά Επιτροπής, [1991], Συλλογή I-3359, παρ. 60. Υπόθεση αριθ. T-228/97, Irish Sugar κατά Επιτροπής, [1999] Συλλογή II-2969, παρ. 70. Υπόθεση αριθ. C-85/76, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής (Vitamins), [1979] ECR 461, παρ. 41. Υπόθεση αριθ. T-139/98, AAMS και λοιποί κατά Επιτροπής [2001] Συλλογή II-3413, παρ. 51.

5 Ενδεικτικά Bellamy & Child, European Community Law of Competition, 5th edition, London 2002, σ.707 επ.

6 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής (Vitamins), Υπόθεση 85/76, [1979] ECR 461, σκέψη 91. Βλέπε επίσης Michelin κατά Επιτροπής, Υπόθεση 322/81, [1983] ECR 3461, σκέψη 70, όπως και την Akzo κατά Επιτροπής, σκέψη 69.

7 Ενδεικτικά Υπόθεση T-111/96 ITT Promedia N.V. v. Commission, [1998] ECR II, 2937

8 Ενδεικτικά Υπόθεση C-395 Compagnie Moritime Belge Transports v. Commission [2000] ECR I 1365.

συνδυασμό με την δυνατότητα τεχνικής ανάπτυξης μέσω και της εκμετάλλευσης δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας, η επιχείρηση που βρίσκεται σε αυτή την θέση οφείλει αφ' ενός μεν να μην περιορίζει τον ήδη δύσκολο ανταγωνισμό εξωθώντας άλλες επιχειρήσεις εκτός αγοράς, αφ' ετέρου αν της έχουν επιβληθεί για αυτό το λόγο συγκεκριμένες πρόσθετες υποχρεώσεις με σκοπό την μείωση ή άρση των φραγμών εισόδου, να μην αναιρεί με την συμπεριφορά της αυτές τις υποχρεώσεις. Αυτή είναι η περίπτωση των αγορών στις οποίες παραδοσιακά κυριαρχούσε ένα νομικό μονοπώλιο και οι οποίες βρίσκονται σε διαδικασία απελευθέρωσης ο δε φορέας του νομικού μονοπωλίου διατηρεί τη δεσπόζουσα θέση του. Αυτή ακριβώς η λειτουργία επιδιώκεται από την κοινοτική νομοθεσία περί τηλεπικοινωνιών που αντικείμενο έχει την δυνατότητα παροχής πρόσβασης στο δίκτυο και τις υπηρεσίες του νομικού μονοπωλίου σε συνθήκες που να επιτρέπουν (α) την ανάπτυξη αντίστοιχων υποδομών όχι με την άμεση ή συνολική επένδυση για την δημιουργία τους αλλά τη σταδιακή δημιουργία τους και (β) τον ανταγωνισμό στην αγορά λιανικής. ( Bellamy and Child, ο. π, σ. 710).

Πέραν των ανωτέρω πρέπει να τονισθεί ότι η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης δεν προϋποθέτει υπαιτιότητα και η ανυπαρξία της δεν ασκεί επιρροή στην εγκυρότητα της πράξης (Διοικ. Εφ. Αθ. 387/1992). Η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης είναι έννοια αντικειμενική.<sup>9</sup> Συνεπώς, κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης υπάρχει κατ' αρχήν και χωρίς προϋπόθεση ή σκοπό της δεσπόζουσας επιχείρησης να προβεί σε κατάχρηση, ενώ το Πρωτοδικείο έχει αποφανθεί ότι «οσάκις μία ή περισσότερες επιχειρήσεις που κατέχουν δεσπόζουσα θέση θέτουν πράγματι σε εφαρμογή πρακτική με σκοπό τον εξοβελισμό ανταγωνιστή, το γεγονός ότι δεν επιτεύχθηκε το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα δεν αρκεί για να απαλειφθεί ο χαρακτηρισμός της καταχρήσεως δεσπόζουσας θέσεως κατά την έννοια του άρθρου 86 της Συνθήκης, νυν άρθρο 102 της συνθήκης για την λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης».<sup>10</sup>

Είναι επίσης νομολογιακά σαφές ότι η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης δεν σημαίνει σε καμία περίπτωση ότι στη συγκεκριμένη αγορά δεν πρέπει να υπάρχει κανένας ανταγωνισμός και ότι οι τυχόν υπάρχοντες ανταγωνιστές προϋποτίθεται ότι δεν μπορούν καθόλου να αντιδράσουν στην δύναμη της επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση. Όπως αναφέρει το ΔΕΚ η ύπαρξη ζωντανού ανταγωνισμού («lively competition») δεν περιορίζει σε τίποτα την δεσπόζουσα θέση, ιδιαίτερα αν προκύπτει ότι η επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση μπορεί και περιορίζει τον ανταγωνισμό ακόμα και σε αυτές τις συνθήκες. Τούτο ισχύει και αν ακόμα οι ανταγωνιστές της επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση μπορούν ακόμα και να ακολουθήσουν αντίστοιχες μεθόδους παραγωγής ή διάθεσης και προβολής των υπηρεσιών τους.<sup>11</sup>

9 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής (Vitamins), Υπόθεση 85/76, [1979] ECR 461, σκέψη 91. Βλέπε επίσης Michelin κατά Επιτροπής, Υπόθεση 322/81, [1983] ECR 3461, σκέψη 70, όπως και την Akzo κατά Επιτροπής, σκέψη 69.

10 Compagnie Maritime Belge Transports v. Commission, T-24/93 [1996] ECR II 1201 σκέψη 149.

11 "thus, although, as UBC has pointed out, it is true that competitors are able to use the same methods of production and distribution as the applicant, they come up against almost insuperable practical and financial problems". Βλέπε United Brands Company and United Brands Continental BV v. Commission, Υπόθεση 27/76 [1978] ECR 207,

Τέλος είναι σαφές ότι τόσο το άρθρο 82 Συνθ. ΕΕ (νυν άρθρο 102 της συνθήκης για την λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης) όσο και το άρθρο 2 του ν. 703/77 αναφέρονται κατά τρόπο μη περιοριστικό σε ορισμένες περιπτώσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης (Λιακόπουλος, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, σ. 556).

#### (4) Μορφές κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης

##### **Συμπίεση Τιμών («Margin Squeeze»)**

Συμπεριφορά που δύναται να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρο 2 του Ν.703/1977 (άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ, (νυν άρθρο 102 της συνθήκης για την λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης)) είναι η πρακτική της «συμπίεσης τιμών/περιθωρίου». Όπως ορίζεται στις παραγράφους 117 και 118 της Access Notice «117.....τέτοια πρακτική προκύπτει ιδίως αν αποδειχθεί ότι μια επιχείρηση δεν θα μπορούσε να ασκήσει αποδοτικές δραστηριότητες επόμενων σταδίων, βασιζόμενη στην τιμή που το τμήμα της προηγούμενων σταδίων εφαρμόζει στους ανταγωνιστές της.» Πιο συγκεκριμένα, «ο φορέας πρόσβασης που κατέχει δεσπόζουσα θέση θα μπορούσε να αποκρύψει το γεγονός ότι ένα από τα τμήματα δραστηριοτήτων των επόμενων σταδίων σημειώνει ζημιές, καταλογίζοντας στις δραστηριότητες αυτές που συνδέονται με την πρόσβαση, το κόστος το οποίο υπό κανονικές συνθήκες θα έπρεπε να καταλογίζεται στις δραστηριότητες επόμενων σταδίων ή εμφανίζοντας ανακριβείς εσωτερικές τιμές μεταφοράς». «118....Σε ορισμένες περιπτώσεις, η πρακτική συμπίεσης των περιθωρίων κέρδους μπορεί να ελεγχθεί, αποδεικνύοντας ότι το περιθώριο μεταξύ της τιμής που επιβάλλεται για την πρόσβαση που χρεώνεται στους ανταγωνιστές στην αγορά επόμενων σταδίων, (περιλαμβανομένων ενδεχομένως των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων επόμενων σταδίων της δεσπόζουσας εταιρείας), και της τιμής που χρεώνει ο προμηθευτής φορέας εκμετάλλευσης του δικτύου στην αγορά υπηρεσιών επόμενων σταδίων είναι ανεπαρκές για να επιτρέψει σε παρέχοντα υπηρεσίες με εύλογη αποδοτικότητα στην αγορά επόμενων σταδίων να επιτυγχάνει φυσιολογικό επίπεδο κέρδους -εκτός εάν η δεσπόζουσα εταιρεία μπορεί να αποδείξει ότι οι δραστηριότητές της στον τομέα των επόμενων σταδίων είναι εξαιρετικά αποδοτικές-».

Σύμφωνα με τα όσα προβλέπονται στο από 9.2.2009 Σχέδιο Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τίτλο “Communication from the Commission – Guidance on the Commission’s Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings”, Brussels, 9 February 2009, COM (2009): “80.....In margin squeeze cases the benchmark which the Commission will generally rely on to determine the costs of an efficient competitor are the LRAIC of the downstream division of the integrated dominant firm.” “In some cases, however, the LRAIC of a non-

σημείο 123 και ανάλογα Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής (Vitamins), Υπόθεση 85/76, [1979] ECR 461, σκέψη 39

integrated competitor downstream might be used as the benchmark, for example when it is not possible to clearly allocate the dominant firm's costs to downstream and upstream operation. (ftn. 55 p. 24)". Σε υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου συνεπώς, το σημείο αναφοράς της Κοινότητας για τον προσδιορισμό του κόστους ενός αποδοτικού ανταγωνιστή είναι το κόστος του λιανικού τμήματος της καθετοποιημένης δεσπόμενης επιχείρησης. Ωστόσο, σε περιπτώσεις όπου δεν είναι δυνατό να προσδιορισθεί ξεκάθαρα το κόστος της δεσπόμενης επιχείρησης (και ειδικότερα να προσδιορισθεί εάν ανήκει σε δραστηριότητες προηγούμενων ή επόμενων σταδίων), το σημείο αναφοράς που θα χρησιμοποιεί η Κοινότητα θα είναι το κόστος ενός μη-καθετοποιημένου ανταγωνιστή.

### **Παράβαση της Ιδιαίτερης Ευθύνης μη Περιορισμού του Ανταγωνισμού.**

Συμπεριφορά που επίσης δύναται να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του Ν.703/1977 (άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ, (νυν άρθρο 102 της συνθήκης για την λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης)) είναι η παράβαση μιας επιχείρησης κατέχουσας δεσπόμενα θέση στην αγορά, της ιδιαίτερης ευθύνης της για μη περιορισμό του ανταγωνισμού. Όπως τονίσθηκε ανωτέρω, η επιχείρηση που κατέχει δεσπόμενα θέση σε μια αγορά, οφείλει αφενός μεν να μην περιορίζει τον ήδη δύσκολο ανταγωνισμό εξωθώντας άλλες επιχειρήσεις εκτός αγοράς, αφετέρου αν της έχουν επιβληθεί για αυτό το λόγο συγκεκριμένες πρόσθετες κανονιστικές υποχρεώσεις με σκοπό την μείωση ή άρση των φραγμών εισόδου σε συγκεκριμένες σχετικές αγορές, να μην αναιρεί με την συμπεριφορά της αυτές τις υποχρεώσεις. Η ύπαρξη δεσπόμενης θέσεως δεν αφαιρεί από μια επιχείρηση το δικαίωμα να διαφυλάττει τα εμπορικά της συμφέροντα, έχει δε την ευχέρεια να προβαίνει σε ενέργειες που κρίνει πρόσφορες για την προστασία των συμφερόντων της, πλην όμως δεν μπορούν να γίνουν δεκτές τέτοιες ενέργειες όταν η εν λόγω επιχείρηση περιορίζει δια των ενεργειών της τον ανταγωνισμό παραβαίνοντας τις επιβληθείσες σε αυτήν ρύθμιση, ενισχύοντας ως εκ τούτου την δεσπόμενα θέση της ή επεκτείνοντας την σε άλλες επηρεαζόμενες σχετικές αγορές.

### **Αλληλένδετη Πώληση Προϊόντων/Υπηρεσιών (Tying and Bundling)**

Συμπεριφορά που δύναται επίσης να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του Ν.703/1977 (άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ, (νυν άρθρο 102 της συνθήκης για την λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης)) είναι η πρακτική της αλληλένδετης πώλησης προϊόντων/υπηρεσιών (πρακτικές tying /bundling). Η πρακτική 'tying' αναφέρεται συγκεκριμένα σε περιπτώσεις όπου οι πελάτες οι οποίοι αγοράζουν ένα προϊόν εξαναγκάζονται να προβούν στην αγορά και ενός άλλου προϊόντος από την έχουσα δεσπόμενα θέση στην αγορά επιχείρηση. Η εν λόγω πρακτική δύναται να εκδηλώνεται είτε με τεχνικό τρόπο είτε επί συμβατικής βάσης. Η πρακτική 'bundling' από την άλλη, συνήθως αναφέρεται στον τρόπο με τον οποίο προϊόντα/υπηρεσίες παρέχονται και τιμολογούνται

από την έχουσα δεσπόζουσα θέση στην αγορά επιχείρηση. Στην περίπτωση της πρακτικής του «pure bundling» τα προϊόντα/υπηρεσίες παρέχονται μόνο συνδυαστικά σε σταθερές αναλογίες. Στην περίπτωση της πρακτικής του «mixed bundling» –το οποίο είθισται να αναφέρεται και ως «multiproduct rebates» – «εκπτώσεις πακέτου»- τα προϊόντα/υπηρεσίες διατίθενται και χωριστά, αλλά το άθροισμα των τιμών τους όταν διατίθενται χωριστά είναι υψηλότερο από την τιμή του πακέτου ('bundled price').

Δια της πρακτικής του 'tying και bundling' μια επιχείρηση η οποία κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μια εκ των σχετικών αγορών προϊόντων /υπηρεσιών που αφορά το 'πακέτο' (ή άλλως η «αλληλένδετη παροχή») υπηρεσιών/προϊόντων, δύναται να ενισχύσει την αγοραστική της ισχύ σε αυτήν, ή/και να μεταφέρει την εν λόγω αγοραστική ισχύ (leverage of market power) σε μια άλλη σχετική αγορά (του ως άνω «πακέτου» προϊόντων/υπηρεσιών) παρεμποδίζοντας τον ανταγωνισμό και ζημιώνοντας ως εκ τούτου τον τελικό καταναλωτή<sup>12</sup>.

Ειδικά όσον αφορά τις επιπτώσεις που δύναται να επιφέρει στον ανταγωνισμό η πρακτική του "mixed bundling" (ή άλλως «multiproduct rebates») η Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής "Communication from the Commission – Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings", ορίζει τα κάτωθι :

“59. A multi product rebate may be anticompetitive on the tied or the tying market if it is so large that as efficient competitors offering only some of the components cannot compete against the discounted bundle.

60. In theory, it would be ideal if the effect of the rebate could be assessed by examining whether the incremental revenue covers the incremental costs for each product in the dominant undertaking's bundle. However, in practice assessing the incremental revenue is complex. Therefore, in its enforcement practice the Commission will in most situations use the incremental price as a good proxy. If the incremental price that customers pay for each of the dominant undertaking's products in the bundle remains above the LRAIC of the dominant firm from including this product in the bundle, the Commission will normally not intervene since an equally efficient competitor with only one product should in principle be able to compete profitably against the bundle.

12 Βλ. Παρ. 51 έως και 57 του από 2.12.2008 Σχεδίου Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τίτλο "Communication from the Commission – Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings", Brussels, 3 December 2008, COM (2008):

“51. Tying or bundling may lead to anticompetitive effects in the tied market, the tying market, or both at the same time. However, even when the aim of the tying or bundling is to protect the dominant undertaking's position in the tying market, this is done indirectly through foreclosing the tied market....”.

“52. The risk of anticompetitive foreclosure is expected to be greater where the dominant undertaking makes the tying or bundling strategy a lasting one, for example through technical tying which is costly to reverse. Technical tying also reduces the opportunities for resale of individual components.”

“53. In the case of bundling, the undertaking may have a dominant position for more than one products in the bundle. The greater the number of such products in the bundle, the stronger the likely anticompetitive foreclosure. This is particularly true if the bundle is difficult for a competitor to replicate, either on its own or in combination with others”.

“54. The tying may lead to less competition for customers interested in buying the tied product, but not the tying product. If there is not a sufficient number of customers who will buy the tied product alone to sustain competitors of the dominant undertaking in the tied market, the tying can lead to these customers facing higher prices.”

“56. If the prices the dominant undertaking can charge in the tying market are regulated, tying may allow the dominant firm to raise prices in the tied market in order to compensate for the loss of revenue caused by the regulation in the tying market.”

“57. If the tied product is an important complementary product for customers of the tying product, a reduction of alternative suppliers of the tied product and hence a reduced availability of this product can make entry to the tying market alone more difficult”.

Enforcement action may however be warranted if the incremental price is below the LRAIC, because in such a case even an equally efficient competitor may be prevented from expanding or entering.

61. If the evidence suggests that competitors to the dominant undertaking are selling identical bundles, or could do so in a timely way without being deterred by possible additional costs, the Commission will generally regard this as bundle competing against a bundle, in which case the relevant question is not whether the incremental revenue covers the incremental costs for each product in the bundle, but rather whether the price of the bundle as a whole is predatory.

62. Provided that the conditions mentioned in Section III D above are fulfilled, the Commission will look into claims by dominant undertakings that they tying and bundling practices may lead to savings in production or distribution that would benefit customers.”

#### 2.4. Υπαγωγή Πραγματικών Περιστατικών - Αξιολόγηση της συμπεριφοράς της εταιρείας «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (ΟΤΕ Α.Ε.) με βάση τις διατάξεις του δικαίου του ανταγωνισμού

##### Προσδιορισμός Αγορών

Σχετικά με την αξιολόγηση του ορισμού μιας αγοράς, και σύμφωνα με την πάγια νομολογία του ΔΕΚ, η σχετική αγορά προϊόντων/υπηρεσιών περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που είναι επαρκώς εναλλάξιμα ή υποκατάστατα, όχι μόνο αναφορικά με τα αντικειμενικά χαρακτηριστικά τους, βάσει των οποίων είναι ιδιαίτερα κατάλληλα για την ικανοποίηση των διαρκών αναγκών των καταναλωτών, τις τιμές τους ή την επιδιωκόμενη χρήση τους, αλλά και τις συνθήκες του ανταγωνισμού όπως και την ύπαρξη της προσφοράς και της ζήτησης στην εν λόγω αγορά.<sup>13</sup>

Όσον αφορά την παρούσα υπόθεση παρατηρούνται τα εξής:

Ο ΟΤΕ υπέβαλε προς έγκριση στην ΕΕΤΤ κατηγορία οικονομικών προγραμμάτων με την ονομασία «ΟΤΕ Business Απεριόριστα (BDP 2/24 mbps @ Work).

Όλοι οι πιθανοί συνδυασμοί της ως άνω κατηγορίας οικονομικών προγραμμάτων αφορούν στις παρακάτω υπηρεσίες:

13 Βλέπε Υπόθεση αριθ. C-333/94 P Tetra Pak κατά Επιτροπής [1996] Συλλογή I-5951, παράγραφος 13, Υπόθεση αριθ. 31/80 L'Oréal [1980] Συλλογή 3775, παράγραφος 25, Υπόθεση αριθ. 322/81 Michelin κατά Επιτροπής [1983] Συλλογή 3461, παράγραφος 37, Υπόθεση αριθ. C-62/86 AkzoChemie κατά Επιτροπής [1991] Συλλογή I-3359, Υπόθεση αριθ. T-504/93 Tierci Ladbroke κατά Επιτροπής [1997] Συλλογή II-923, παράγραφος 81, T-65/96, Kish Glass κατά Επιτροπής [2000] Συλλογή II-1885, παράγραφος 62, Υπόθεση αριθ. C-475/99, Firma Ambulanz Glöckner v Landkreis Sódwestpfalz [2001] Συλλογή I-0003, παράγραφος 33.

1. Λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση
2. Αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση
3. Εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση
4. Λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.
5. Λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Όσον αφορά την εξέτασή τους σύμφωνα με τις διατάξεις του ανταγωνισμού συνεπώς, κρίσιμο είναι να εξετασθεί η ύπαρξη των κάτωθι σχετικών αγορών:

Όσον αφορά την εξέτασή του σύμφωνα με τις διατάξεις του ανταγωνισμού συνεπώς, κρίσιμο είναι να εξετασθεί η ύπαρξη των κάτωθι σχετικών αγορών:

- i. Χονδρική αγορά Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες
- ii. Αγορά εκκίνησης κλήσεων
- iii. Αγορά τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο
- iv. Αγορά διαβίβασης κλήσεων
- v. Αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες
- vi. Αγορά αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.
- vii. Αγορά εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων από σταθερό σε κινητό και των κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς) που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες
- viii. Αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL, δικτύου του ΟΤΕ.
- ix. Αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.

- x. Αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

**(i) Ορισμός της σχετικής χονδρικής αγοράς Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες**

Ο χάλκινος τοπικός βρόχος του ΟΤΕ αποτελεί την κύρια πλατφόρμα για την παροχή υπηρεσιών πρόσβασης στην Ελλάδα ενώ χρησιμοποιούνται σε περιορισμένη κλίμακα οι ασύρματες συνδέσεις και οι συνδέσεις οπτικών ινών. Εντούτοις, καμία από τις ανωτέρω εναλλακτικές λύσεις σε σχέση με τις υπηρεσίες αδεσμοποίητης πρόσβασης στο τοπικό βρόχο του εγκατεστημένου φορέα εκμετάλλευσης, δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ισοδύναμη. Συγκεκριμένα όπως προκύπτει από την ανάλυση μεταξύ των επιμέρους τεχνολογιών δεν υφίσταται υποκαταστασιμότητα ούτε από πλευράς ζήτησης ούτε από πλευράς προσφοράς μεταξύ υπηρεσιών σταθερής ασύρματης πρόσβασης / πρόσβασης μέσω οπτικών ινών και του χάλκινου δικτύου τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ. Αυτό προκύπτει από τις τιμολογιακές διαφοροποιήσεις μεταξύ των υπηρεσιών πρόσβασης και την περιορισμένη δυνατότητα γεωγραφικής κάλυψης των δύο τελευταίων σε σχέση με το δίκτυο τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ.

Οι υπηρεσίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης και χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης παρέχουν σε όποιον προσφέρει πρόσβαση στον τελικό χρήστη τον έλεγχο επί της σύνδεσης πρόσβασης του τελικού χρήστη. Παρέχουν παρόμοια δυνατότητα ελέγχου επί των τεχνικών χαρακτηριστικών και της λειτουργικότητας των λιανικών υπηρεσιών που δύνανται να παρασχεθούν μέσω των συνδέσεων πρόσβασης.

Παρομοίως, οι συνδέσεις με οπτική ίνα παρέχουν σε όποιον προσφέρει πρόσβαση στο λιανικό τελικό χρήστη δυνατότητα ελέγχου επί της σύνδεσης του τελικού χρήστη. Δύνανται να παρέχουν τουλάχιστον την ίδια χωρητικότητα και λειτουργικότητα με τους χάλκινους βρόχους, συμπεριλαμβανομένων και των αδεσμοποίητων βρόχων. Εντούτοις εξαιτίας της χωρητικότητας την οποία παρέχουν τα καλώδια οπτικών ινών χρησιμοποιούνται σχεδόν αποκλειστικά για μη οικιακούς πελάτες. Επίσης η χονδρική παροχή οπτικών ινών είναι επί του παρόντος περιορισμένη και παρέχεται σε τιμές που ουσιαστικά είναι προϊόν συμφωνίας.

Περαιτέρω οι υπηρεσίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης και συνδέσεων οπτικών ινών χρησιμοποιούνται επί του παρόντος αποκλειστικά για εξ' ιδίων μέσω παροχή υπηρεσιών λιανικής (ή παρέχεται σε συνδεδεμένους φορείς). Επομένως, δεν υφίστανται συναλλαγές που να αντανακλούν ζήτηση τρίτων μερών για χονδρική πρόσβαση μέσω συνδέσεων σταθερής ασύρματης πρόσβασης.

Σε κάθε περίπτωση επί του παρόντος ούτε η σταθερή ασύρματη πρόσβαση ούτε η πρόσβαση μέσω οπτικής ίνας έχουν τη σχεδόν πλήρη εθνική κάλυψη του δικτύου πρόσβασης των μεταλλικών τοπικών βρόχων. Συγκεκριμένα, ο

ΟΤΕ είναι ο μοναδικός πάροχος χάλκινων τοπικών βρόχων στην Ελλάδα.<sup>14</sup> Το δίκτυό του διαθέτει 4.865.790 ενεργές συνδέσεις τοπικής πρόσβασης<sup>15</sup> με σχεδόν πλήρη κάλυψη. Οι εν λόγω τοπικές συνδέσεις του ΟΤΕ αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια μιας μεγάλης περιόδου, σε μεγάλο βαθμό δε, κατά το διάστημα που ο ΟΤΕ απολάμβανε τα οφέλη των εκχωρηθέντων ειδικών ή αποκλειστικών δικαιωμάτων. Αντίθετα ο αριθμός των συνδέσεων σταθερής ασύρματης πρόσβασης ο οποίος υφίσταται στην Ελλάδα είναι πολύ περιορισμένος. Πολύ περιορισμένος είναι στην Ελλάδα και ο παρεχόμενος αριθμός συνδέσεων οπτικών ινών προς τελικούς χρήστες

Οι υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (π.χ. υπηρεσίες bitstream) και οι υπηρεσίες χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης διαφοροποιούνται ως προς τη λειτουργικότητα τους. Οι υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ παρέχουν σε αυτόν που τις προμηθεύεται ένα περιορισμένο πεδίο για δημιουργία λιανικών υπηρεσιών που διαφέρουν από τις προσφερόμενες από τον ΟΤΕ (ή που να είναι καινοτόμες), διότι ο ΟΤΕ ελέγχει τόσο τη χωρητικότητα όσο και τη γεωγραφική κάλυψη.

Οι υπηρεσίες χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης παρέχουν σε αυτόν που τις προμηθεύεται τον έλεγχο της σύνδεσης του τοπικού βρόχου με τον τελικό χρήστη, παρέχοντάς του κατ' αυτό τον τρόπο σχεδόν πλήρη διακριτική ευχέρεια σχετικά με τη χωρητικότητα των λιανικών υπηρεσιών που προσφέρει. Επιπλέον, εγκαθιστώντας το δικό του σχετικό εξοπλισμό (π.χ. DSLAM), αυτός που προμηθεύεται την υπηρεσία αποκτά μεγαλύτερο έλεγχο επί της γεωγραφικής κάλυψης και την ανάπτυξη των λιανικών υπηρεσιών τις οποίες θα παρέχει. Ως εκ τούτου, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι υπάρχουν σαφείς λειτουργικές διαφορές ανάμεσα στις υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ και υπηρεσιών χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης, οι οποίες αποκλείουν την ένταξή τους σε μια ενιαία σχετική αγορά προϊόντων.

Περαιτέρω υφίστανται σημαντικές τιμολογιακές διαφοροποιήσεις μεταξύ των δύο υπηρεσιών, (οι υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ τιμολογούνται ακριβότερα από τις υπηρεσίες χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης) που εμποδίζουν περαιτέρω την ένταξή τους σε μία ενιαία σχετική αγορά προϊόντων.

Όπως περιγράφεται ανωτέρω, οι υπηρεσίες διαφοροποιούνται λειτουργικά. Ενώ όποιος αποκτά χονδρικές ευρυζωνικές υπηρεσίες μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ πρέπει να προβεί σε κάποια επένδυση προκειμένου να είναι σε θέση να παρέχει λιανικές υπηρεσίες, η εν λόγω απαιτούμενη επένδυση είναι σημαντικά μικρότερη από την απαιτούμενη επένδυση για την παροχή λιανικών υπηρεσιών με τη χρήση υπηρεσιών χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης. Ο αποκτών αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο (ΑΠΤΒ) πρέπει να προβεί σε σημαντική επένδυση σε εξοπλισμό και πρέπει να διαχειριστεί τις υπηρεσίες του (συμπεριλαμβανομένης και της διαχείρισης σφαλμάτων – «fault management»). Περαιτέρω τα τιμολογιακά στοιχεία των εν λόγω υπηρεσιών

<sup>14</sup> Στοιχεία από ΟΤΕ και Εναλλακτικούς Παρόχους 31/08/2008

<sup>15</sup> Στοιχεία από ΟΤΕ 31/08/2008

υποδεικνύουν ότι είναι απίθανο οι αποκτώντες ΑΠΤΒ να ανταποκρίνονται σε μια αύξηση της τιμής των υπηρεσιών χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης της τάξης του 5% έως 10% μεταβαίνοντας σε χονδρικές ευρυζωνικές υπηρεσίες, ή αντιστρόφως. Αυτό επιβεβαιώνει το γεγονός ότι οι υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ και οι υπηρεσίες χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

## **(ii) Ορισμός της σχετικής αγοράς Εκκίνησης Κλήσεων**

Η εκκίνηση κλήσεων περιλαμβάνει τη μεταφορά μιας μεταγόμενης κλήσης από το τερματικό σημείο του τελικού χρήστη έως το αρχικό κέντρο μεταγωγής (primary switching exchange) (δηλαδή, του κέντρου που παρέχει τη λειτουργία τοπικής μεταγωγής για τη σχετική κίνηση).

Για την εξυπηρέτηση εξερχόμενων κλήσεων εναλλακτικά των υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων ένας νεοεισερχόμενος πάροχος υπηρεσιών θα μπορούσε να εξετάσει τη δυνατότητα κατασκευής εναλλακτικών συνδέσεων με τους τελικούς χρήστες (με τις απαραίτητες ευκολίες τοπικής πρόσβασης) προκειμένου να αποφύγει την ανάγκη προμήθειας υπηρεσιών εκκίνησης. Η σύνδεση των τελικών χρηστών με το δίκτυο των παρόχων θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί μέσω δικτύων σταθερής ασύρματης πρόσβασης ή δικτύων πρόσβασης οπτικών ινών. Όμως η κάλυψη των ασύρματων δικτύων πρόσβασης παραμένει περιορισμένη ενώ οι συνδέσεις πρόσβασης με οπτική ίνα χρησιμοποιούνται κυρίως για την παροχή υπηρεσιών υψηλής χωρητικότητας, συχνά μη μεταγόμενων, σε μεγάλους πελάτες και ο αριθμός τους είναι περιορισμένος. Συνεπώς δεν υπάρχουν επαρκώς πλήρη δίκτυα για να παρέχουν μια λειτουργική εναλλακτική στο εθνικό δίκτυο τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ και στις υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων που παρέχονται από τον ΟΤΕ.

Αδυνατώντας να κατασκευάσει ένα εναλλακτικό δίκτυο, ένας πάροχος υπηρεσιών δύναται να αγοράσει ή να μισθώσει τη σύνδεση του δικτύου με τον τελικό χρήστη από τον πάροχο του δικτύου (π.χ., να αποκτήσει έναν αδεσμοποίητο τοπικό βρόχο ή μια μισθωμένη γραμμή). Ωστόσο, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η αγορά ή μίσθωση της σύνδεσης του δικτύου με τον τελικό χρήστη δεν αποτελεί υποκατάστατο της εκκίνησης κλήσεων. Ένας πάροχος υπηρεσιών που αποκτά μια μισθωμένη γραμμή, ή ένα αδεσμοποίητο τοπικό βρόχο δεν

αποκτά μια υπηρεσία που είναι λειτουργικά ισότιμη με τις χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης. Η μισθωμένη γραμμή παρέχει στον αγοραστή τον έλεγχο του σημείου πρόσβασης δικτύου του τελικού χρήστη, και όχι της μεταφοράς μεταξύ αυτού του σημείου πρόσβασης και του κύριου κέντρου μεταγωγής (primary switching switch). Έτσι, προσφέρει πλήρη και όχι μεταγόμενη χωρητικότητα και επιτρέπει στον αγοραστή να παρέχει ένα ευρύ φάσμα λιανικών υπηρεσιών στον τελικό χρήστη. Οι αδεσμοποίητοι τοπικοί βρόχοι επιτρέπουν στους νεοεισερχόμενους να αναλάβουν τον έλεγχο του τοπικού βρόχου. Οι αδεσμοποίητοι τοπικοί βρόχοι παρέχουν στον αγοραστή τον έλεγχο του τερματικού σημείου δικτύου του τελικού χρήστη και καθιστούν δυνατή την παροχή ενός ευρέως φάσματος υπηρεσιών και έτσι εκτείνονται σημαντικά πέρα από τη λειτουργικότητα των χονδρικών μεταγόμενων υπηρεσιών εκκίνησης.

Σε αντίθεση με τις υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων, η κατασκευή ευκολιών δικτύου συνεπάγεται σημαντικό κόστος επένδυσης. Ενώ η εν λόγω κατασκευή κατά κανόνα υλοποιείται σε φάσεις, περιλαμβάνει απαραίτητως και ευρεία κατασκευή των πιο δαπανηρών στοιχείων ενός δικτύου (καθώς το σημείο πρόσβασης καθορίζεται ειδικά όσον αφορά τόσο την τοποθεσία όσο και, συχνά, τον φορέα). Επομένως, υπάρχουν περιορισμένες οικονομίες κλίμακας στην επένδυση. Λόγω του τεράστιου κόστους κατασκευής εναλλακτικών δικτύων τοπικής πρόσβασης, η EETT δε θεωρεί ότι η κατασκευή των εν λόγω εναλλακτικών συνδέσεων τελικών χρηστών σε επαρκώς μεγάλη κλίμακα αποτελεί βιώσιμο υποκατάστατο των υπηρεσιών εκκίνησης για τους παρόχους που επιδιώκουν να παρέχουν λιανικές υπηρεσίες κλήσεων (τόσο κλήσεις σε τελικούς χρήστες όσο και σε παρόχους υπηρεσιών).

Περαιτέρω υφίστανται σημαντικές τιμολογιακές διαφοροποιήσεις μεταξύ των υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων και των υπηρεσιών μισθωμένων γραμμών και αδεσμοποίητων τοπικών βρόχων που εμποδίζουν περαιτέρω την ένταξή τους σε μία ενιαία σχετική αγορά προϊόντων. Η τιμολόγηση των υπηρεσιών μισθωμένων γραμμών και αδεσμοποίητων τοπικών βρόχων είναι τέτοια που δεν είναι πιθανό οι πάροχοι υπηρεσιών να μεταβαίνουν άμεσα από χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης σε μισθωμένες γραμμές ή αδεσμοποίητους τοπικούς βρόχους και αντιστρόφως, συνεπεία μιας αύξησης των τιμών της τάξης του 5 έως 10%.

Είναι σαφές ότι οι πάροχοι χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης αφενός παρέχουν εκκίνηση για ίδια χρήση, αφετέρου παρέχουν χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης σε τρίτα μέρη (επιπλέον της υποκείμενης υπηρεσίας τοπικής πρόσβασης). Συνεπώς πρέπει να εξετασθεί κατά πόσο η παροχή για ίδια χρήση υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων εντάσσεται στην ίδια σχετική αγορά. Ουσιαστικά, το ζήτημα είναι εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος (X) ο οποίος παρέχει χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων σε παρόχους έμμεσης πρόσβασης (Y) θα αντιμετώπιζε ανταγωνιστικές πιέσεις από συνδεδεμένους παρόχους σταθερών δικτύων (Z) σε επίπεδο λιανικής. Στην περίπτωση αυτή, μια αύξηση στην τιμή της χονδρικής εκκίνησης κλήσεων θα μεταφραζόταν σε αύξηση στη λιανική τιμή των λιανικών σταθερών υπηρεσιών οι οποίες

ενσωματώνουν την υπηρεσία χονδρικής, εάν υποθεθεί ότι η αύξηση στο επίπεδο χονδρικής μεταφέρεται στο επίπεδο λιανικής. Συνεπώς, οι πάροχοι έμμεσης πρόσβασης (Y) θα ήταν πιθανό να χάσουν πελάτες από τον καθετοποιημένο μονοπωλιακό πάροχο χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων (Z). Αντίστοιχα, ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων (X) θα έχανε πωλήσεις, ενώ η λειτουργικότητα της παροχής εκκίνησης κλήσεων για ίδια χρήση της καθετοποιημένης εταιρείας θα αύξανε τις πωλήσεις. Αυτός ο έμμεσος ανταγωνιστικός περιορισμός στον υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο θα προερχόταν από την πλευρά της ζήτησης. Συνεπώς, οι υπηρεσίες εκκίνησης που παρέχονται για ίδια χρήση θα πρέπει να συμπεριληφθούν στη σχετική αγορά υπηρεσιών, μαζί με τις υπηρεσίες χονδρικής που παρέχονται σε τρίτους παρόχους λιανικών υπηρεσιών.

Το μέρος που προμηθεύεται χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων επιδιώκει να αποκτήσει εκκίνηση από ένα φορέα που μπορεί να του παράσχει τη δυνατότητα να έχει πρόσβαση σε όλους σχεδόν τους τελικούς χρήστες. Επομένως, τα δίκτυα μη πλήρους κάλυψης, (όπως τα υφιστάμενα εναλλακτικά δίκτυα στην Ελλάδα) δεν αποτελούν υποκατάστατα από πλευράς ζήτησης για ένα δίκτυο πλήρους κάλυψης σε εθνικό επίπεδο (όπως το δίκτυο του ΟΤΕ). Συνεπώς η αγορά εκκίνησης κλήσεων είναι μία πολυδικτυακή αγορά υπηρεσιών.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την εκκίνηση κλήσεων είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά για την εκκίνηση κλήσεων το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

### **(iii) Ορισμός της σχετικής αγοράς Τερματισμού Κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο**

Οι κλήσεις σε τελικούς χρήστες περιλαμβάνουν συνήθως κλήσεις σε γεωγραφικούς και κινητούς αριθμούς και τερματίζονται από τον πάροχο ο οποίος ελέγχει το τερματικό σημείο με το οποίο συνδέεται ο καλούμενος αριθμός. Οι ως άνω κλήσεις, τιμολογούνται επί τη βάση της αρχής 'ο καλών πληρώνει'.

Από την άλλη πλευρά, οι κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών τιμολογούνται επί τη βάση διαφορετικών μοντέλων χρέωσης (οι υπηρεσίες ατελούς χρέωσης (freephone) επιβαρύνουν τον καλούμενο, οι υπηρεσίες premium rate και οι υπηρεσίες σύντομου κωδικού (short code) χρεώνονται στον καλούντα, ενώ οι υπηρεσίες μεριζόμενης χρέωσης χρεώνονται τόσο στο καλούντα όσο και στον

καλούμενο). Ως εκ τούτου, η EETT δεν θεωρεί ότι οι λιανικές κλήσεις σε τελικούς χρήστες και οι κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών είναι λειτουργικά υποκατάστατα ή ότι ασκούν μεταξύ τους τιμολογιακές πιέσεις.

Οι λιανικές χρεώσεις για κλήσεις σε τελικούς χρήστες, καθορίζονται και συλλέγονται από τον πάροχο εκκίνησης (ή τον πάροχο επιλογής/ προεπιλογής φορέα). Ωστόσο, η δομή της λιανικής τιμολόγησης για κλήσεις σε τελικούς χρήστες ασκεί περιορισμένη έμμεση πίεση στα τέλη τερματισμού. Αντιθέτως οι λιανικές χρεώσεις για κλήσεις σε έναν πάροχο υπηρεσιών καθορίζονται από τον πάροχο υπηρεσιών (μέσω της επιλογής του αναφορικά με το είδος του αριθμού υπηρεσίας – λχ αριθμό ατελούς χρέωσης, ή αριθμό premium rate)<sup>16</sup> και συλλέγονται από τον ίδιο τον πάροχο υπηρεσιών ή από τον πάροχο τερματισμού, ή από τον πάροχο εκκίνησης.

Η ανταγωνιστική πίεση των υπηρεσιών τερματισμού για κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών που χρεώνονται επί τη βάση της αρχής ο ‘καλών πληρώνει’ ασκείται από τις διαπραγματεύσεις του παρόχου εκκίνησης και του παρόχου τερματισμού. Η πίεση για υπηρεσίες τερματισμού που παρέχονται για κλήσεις μεριζώμενης χρέωσης αντανακλούν τόσο την διαπραγμάτευση μεταξύ του παρόχου εκκίνησης και του παρόχου τερματισμού όσο και την ‘λιανική’ διαπραγμάτευση μεταξύ του παρόχου τερματισμού και του παρόχου υπηρεσιών. Η πίεση για τις υπηρεσίες τερματισμού που παρέχονται για κλήσεις που χρεώνονται επί τη βάση της αρχής ο ‘καλούμενος πληρώνει’ (λχ κλήσεις ατελούς χρέωσης - freephone calls) δημιουργείται από το κίνητρο που έχει ο πάροχος υπηρεσιών για να ελαχιστοποιήσει τις χρεώσεις που πληρώνει (ή για να μεγιστοποιήσει αυτές που λαμβάνει) στον πάροχο τερματισμού. Το ως άνω κίνητρο αντανακλάται άμεσα στους εμπορικούς όρους της λιανικής του σχέσης με το δίκτυο υποδοχής (τερματισμού), αλλά μόνο έμμεσα στις χρεώσεις διασύνδεσης.

Η παροχή τερματισμού για κλήσεις σε τελικούς χρήστες απαιτεί την ύπαρξη ενός εθνικού δικτύου τοπικής πρόσβασης. Αντιθέτως, η παροχή τερματισμού για κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών απαιτεί μη-γεωγραφικό τερματισμό και δύναται να παρέχεται ακόμα και εάν δεν υπάρχει πλήρης κάλυψη (λχ σε περιοχές μεγάλης συγκέντρωσης όπως κεντρικές περιοχές όπου βρίσκονται επιχειρήσεις και επιχειρησιακά πάρκα). Ως εκ τούτου, είναι ευκολότερο για νεοεισερχόμενους παρόχους να παρέχουν κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών από ότι υπηρεσίες τερματισμού για κλήσεις σε τελικούς χρήστες.

Δεδομένης της διαφορετικής ροής πληρωμών που υπάρχει στην αγορά, των διαφορετικών φραγμών εισόδου και των διαφορετικών οικονομιών κλίμακας, η EETT θεωρεί ότι υφίστανται χωριστές σχετικές αγορές για τον τερματισμό κλήσεων σε τελικούς χρήστες, και τον τερματισμό κλήσεων σε παρόχους υπηρεσιών.

Κατόπιν της διαπίστωσης ότι ο τερματισμός για κλήσεις σε τελικούς χρήστες και ο τερματισμός για κλήσεις σε παρόχους δικτύων δεν εμπίπτουν στην ίδια

16 Η αναλογία των λιανικών εσόδων που καταβάλλεται στον πάροχο υπηρεσιών (ή για την περίπτωση των κλήσεων freephone, που παρακρατείται από τον πάροχο υπηρεσιών κατόπιν πληρωμής του τερματίζοντα παρόχου) καθορίζεται κατόπιν διαπραγμάτευσης μεταξύ του παρόχου υπηρεσιών και του παρόχου τερματισμού.

σχετική αγορά, στην συνέχεια θα εξετασθεί εάν υπάρχουν πολλαπλές αγορές τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά δίκτυο. Ένας σταθερός πάροχος υπηρεσιών που επιθυμεί να τερματίσει μια κλήση σε έναν τελικό χρήστη, δύναται μόνο να την τερματίσει στο δίκτυο εκείνο στο οποίο αντιστοιχεί ο αριθμός (είτε η κλήση δρομολογείται από τον πάροχο τερματισμού άμεσα από τον πάροχο εκκίνησης ή από τον πάροχο διαβίβασης). Συνεπώς η αγορά τερματισμού κλήσεων ορίζεται ανά δίκτυο.

Προκειμένου να υπάρξει υποκαταστασιμότητα από πλευράς προσφοράς, είναι φανερό, ότι ένας νεοεισερχόμενος θα έπρεπε να λειτουργεί ένα τοπικό δίκτυο πρόσβασης πλήρους εθνικής κάλυψης που θα του επέτρεπε να τερματίζει κλήσεις και να ‘κερδίσει’ τον καλούμενο πελάτη από τον υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο σε επίπεδο λιανικής (και να μεταφέρει τον καλούμενο αριθμό). Οι φραγμοί εισόδου ωστόσο, προκειμένου να μπορέσει κανείς να προσφέρει τερματισμό με πλήρη κάλυψη είναι ανυπέβλητοι και ουσιαστικά καθιστούν την είσοδο στην αγορά τερματισμού απαγορευτική. Ως εκ τούτου, χωρίς την ύπαρξη ενός υπάρχοντος δικτύου πρόσβασης, ένας πιθανός νεοεισερχόμενος δεν θα αντιδρούσε σε μια μικρή αλλά σημαντική μη-παροδική αύξηση τιμής.

Είναι σαφές ότι οι πάροχοι χονδρικών υπηρεσιών τερματισμού κλήσεων αφενός παρέχουν τερματισμό κλήσεων για ίδια χρήση, αφετέρου παρέχουν χονδρικές υπηρεσίες τερματισμού σε τρίτα μέρη (επιπλέον της υποκείμενης υπηρεσίας τοπικής πρόσβασης). Συνεπώς πρέπει να εξετασθεί κατά πόσο η παροχή υπηρεσιών για ίδια χρήση εντάσσεται στην ίδια σχετική αγορά. Ουσιαστικά, το βασικό ζήτημα είναι εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός προμηθευτής υπηρεσιών τερματισμού σε επίπεδο χονδρικής, θα υπόκειτο σε κάποια ανταγωνιστική πίεση από καθετοποιημένους παρόχους σταθερών δικτύων, στο επίπεδο της λιανικής. Κάτι τέτοιο θα συνέβαινε εάν μια αύξηση της τιμής του τερματισμού χονδρικής από τον υποθετικό μονοπωλιακό προμηθευτή υπηρεσιών τερματισμού σε επίπεδο χονδρικής, θα μεταφραζόταν, με τη σειρά της σε μια αύξηση της τιμής των λιανικών υπηρεσιών για την παροχή των οποίων απαιτείται το χονδρικό προϊόν. Υπό αυτές τις συνθήκες, οι πάροχοι υπηρεσιών θα έχαναν πιθανόν πελάτες από τον καθετοποιημένο μονοπωλιακό προμηθευτή υπηρεσιών τερματισμού σε επίπεδο χονδρικής. Αντίστοιχα, ο υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος υπηρεσιών τερματισμού σε επίπεδο χονδρικής θα έχανε πωλήσεις, ενώ ο καθετοποιημένος πάροχος, τμήμα του οποίου θα παρείχε υπηρεσίες τερματισμού εξ ιδίων μέσων θα αύξανε τις πωλήσεις του. Συνεπώς, οι υπηρεσίες τερματισμού που παρέχονται για ίδια χρήση θα πρέπει να συμπεριληφθούν στη σχετική αγορά υπηρεσιών, μαζί με τις υπηρεσίες χονδρικής που παρέχονται σε τρίτους παρόχους λιανικών υπηρεσιών.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για τον τερματισμό κλήσεων σε τελικούς χρήστες είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο κάθε πάροχος προσφέρει τις υπηρεσίες του στη σχετική αγορά με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις, οπουδήποτε και εάν παρέχονται αυτές (εντός της Ελληνικής Επικράτειας).

Συνεπώς με βάση τα ανωτέρω υπάρχει μια χωριστή σχετική εθνική γεωγραφική αγορά στην Ελλάδα για την παροχή υπηρεσιών τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά για την παροχή υπηρεσιών τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

#### **(iv) Ορισμός της σχετικής αγοράς Διαβίβασης Κλήσεων**

Η έννοια της Διαβίβασης περιλαμβάνει όλα εκείνα τα στοιχεία της δρομολόγησης μιας κλήσης σε εθνικό επίπεδο που δεν συνιστούν εκκίνηση ή τερματισμό. Συνεπώς, η διαβίβαση περιλαμβάνει τη μεταγωγή (switched conveyance) μεταξύ των διαβιβαστικών κέντρων (switches) κλήσεων οι οποίες εκκινούν από ένα σταθερό δίκτυο στην Ελλάδα (συμπεριλαμβανομένων κλήσεων που τερματίζουν σε ένα δίκτυο κινητής στην Ελλάδα) καθώς και κλήσεων οι οποίες τερματίζουν σε ένα σταθερό δίκτυο στην Ελλάδα (συμπεριλαμβανομένων κλήσεων που εκκινούν από ένα κινητό δίκτυο στην Ελλάδα). Επιπροσθέτως, περιλαμβάνει το μέρος της εθνικής διαβίβασης μιας διεθνούς κλήσης μεταξύ υψηλών ιεραρχικών κέντρων (tandem και double tandem).

Ένας πάροχος ο οποίος λαμβάνει υπηρεσίες διαβίβασης κλήσεων εναλλακτικά θα μπορούσε να προχωρήσει στην άμεση διασύνδεση των κόμβων του δικτύου του. Παρόλο που η επένδυση που απαιτείται για άμεση διασύνδεση δεν είναι του μεγέθους που θα απαιτείτο προκειμένου να αναπαράγει κανείς το τοπικό δίκτυο πρόσβασης, είναι οικονομικά συμφέρουσα μόνο όσον αφορά οδούς δρομολόγησης υψηλής κίνησης. Επιπλέον ένα μισθωμένο κύκλωμα διασύνδεσης είναι μια μόνιμη σύνδεση επικοινωνίας μεταξύ δυο σημείων, αντίθετα από την παροχή χωρητικότητας μεταγωγής. Οι διαβιβαστικές υπηρεσίες διασύνδεσης παρέχουν μεταφορά, δρομολόγηση και διαβίβαση για τις κλήσεις που μεταφέρονται και που εκκινούν από το σταθερό δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο, οπουδήποτε και αν βρίσκεται το τοπικό διαβιβαστικό κέντρο από το οποίο εκκινούν ή στο οποίο τερματίζουν. Η τιμολόγηση των υπηρεσιών διαβίβασης και των μισθωμένων κυκλωμάτων διασύνδεσης αντίστοιχα, αντανακλά αυτές τις λειτουργικές διαφορές. Ως εκ τούτου, υπάρχει μικρή πιθανότητα οι πάροχοι υπηρεσιών να μεταστραφούν από τις χονδρικές υπηρεσίες διαβίβασης στη χρήση μισθωμένων γραμμών και αντίστροφα, συνεπεία μια αύξησης της τιμής της τάξης του 5 έως 10%, εκτός και εάν ήδη υπάρχει υψηλός όγκος κίνησης στην συγκεκριμένη οδό. Συνεπώς η άμεση διασύνδεση δεν ανήκει στην ίδια αγορά με τις χονδρικές υπηρεσίες διαβίβασης.

Ένας τρίτος πάροχος λιανικών υπηρεσιών μεταγωγής σε τελικούς χρήστες δεν χρειάζεται πρόσβαση σε κάθε δίκτυο στην Ελλάδα το οποίο να είναι ικανό να παρέχει υπηρεσίες διαβίβασης. Ο εν λόγω τρίτος πάροχος δύναται να παρέχει τις λιανικές του υπηρεσίες εάν έχει πρόσβαση σε υπηρεσίες διαβίβασης που

του επιτρέπουν να διασφαλίζει σύνδεση μεταξύ των διαβιβαστικών κέντρων που αποτελούν το όριο της χονδρικής υπηρεσίας εκκίνησης η οποία απαιτείται για την εκκίνηση κλήσεων σε λιανικό επίπεδο και της χονδρικής υπηρεσίας τερματισμού που απαιτείται για την παροχή του τερματικού στοιχείου που είναι αναγκαίο για την από άκρο σε άκρο σύνδεση. Τις εν λόγω υπηρεσίες διαβίβασης, δύναται να τις αποκτήσει από έναν ή περισσότερους παρόχους υπηρεσιών διαβίβασης. Ένας πάροχος δύναται να παρέχει (και αποκτά) διαβίβαση μεταξύ ενός περιορισμένου αριθμού προορισμών, εάν οι σχετικές ευκολίες δεν παρέχουν πλήρη κάλυψη. Ως εκ τούτου, είναι δυνατόν να εισέλθει στην αγορά με τμηματική κάλυψη και είναι δυνατόν να μεταφέρει σταδιακά κίνηση εκτός αγοράς, καθώς η χωρητικότητα κίνησης σε συγκεκριμένες οδούς φτάνει στο όριό της. Συνεπώς η EETT θεωρεί ότι υπάρχει μια ενιαία πολυδικτυακή αγορά για σταθερές υπηρεσίες διαβίβασης.

Η EETT εξέτασε κατά πόσο πρέπει να συμπεριληφθούν στη σχετική αγορά προϊόντος και οι υπηρεσίες διαβίβασης σε επίπεδο χονδρικής οι οποίες αυτό-παρέχονται. Οι υπηρεσίες διαβίβασης μπορούν να παρέχονται για ίδια χρήση από το χονδρικό άκρο ενός παρόχου δικτύων στο λιανικό του άκρο παροχής υπηρεσιών. Το βασικό ζήτημα είναι εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός προμηθευτής υπηρεσιών διαβίβασης σε επίπεδο χονδρικής, θα υπόκειτο σε κάποια ανταγωνιστική πίεση από καθετοποιημένους παρόχους σταθερών δικτύων, στο επίπεδο της λιανικής. Κάτι τέτοιο θα συνέβαινε εάν μια αύξηση της τιμής της χονδρικής υπηρεσίας διαβίβασης από τον υποθετικό μονοπωλιακό προμηθευτή υπηρεσιών διαβίβασης, θα οδηγούσε, με τη σειρά της, σε μια αύξηση της τιμής των λιανικών υπηρεσιών για την παροχή των οποίων απαιτείται το χονδρικό προϊόν. Υπό αυτές τις συνθήκες, οι πάροχοι υπηρεσιών θα έχαναν πιθανόν πελάτες από τον καθετοποιημένο μονοπωλιακό προμηθευτή υπηρεσιών διαβίβασης σε επίπεδο χονδρικής. Αντίστοιχα, ο υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος υπηρεσιών διαβίβασης σε επίπεδο χονδρικής θα έχανε πωλήσεις, ενώ ο καθετοποιημένος πάροχος τμήμα του οποίου θα παρείχε υπηρεσίες διαβίβασης εξ' ιδίων μέσων θα αύξανε τις πωλήσεις του. Η EETT επισημαίνει ότι το κόστος διαβίβασης ανέρχεται σε ένα μικρό μέρος των χρεώσεων υπηρεσιών λιανικής. Η EETT θεωρεί ότι δεν είναι πιθανό, μια αύξηση των τιμών της τάξης του 10% στις υπηρεσίες διαβίβασης, να οδηγούσε σε μια σημαντική αύξηση των χρεώσεων λιανικής στην κατώτερου σταδίου αγορά. Ως εκ τούτου, δεν θεωρεί ότι ένας καθετοποιημένος πάροχος σταθερού δικτύου ασκεί τιμολογιακή πίεση σε έναν υποθετικό μονοπωλιακό προμηθευτή.

Συνεπώς η EETT θεωρεί ότι η αυτό-παροχή υπηρεσιών διαβίβασης εξαιρείται από τον ορισμό της αγοράς.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την διαβίβαση είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο κάθε πάροχος προσφέρει τις υπηρεσίες του στη σχετική αγορά με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις, οπουδήποτε και εάν παρέχονται αυτές (εντός της Ελληνικής Επικράτειας).

Συνεπώς με βάση τα ανωτέρω υπάρχει μια ενιαία πολυδικτυακή αγορά για σταθερές υπηρεσίες διαβίβασης.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά για την παροχή υπηρεσιών διαβίβασης κλήσεων το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

**(v). Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες**

Οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων και οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης διαφοροποιούνται από πλευράς λειτουργικότητας. Ουσιαστικά, οι πελάτες χρειάζονται υπηρεσίες πρόσβασης ώστε να μπορούν να έχουν υπηρεσίες τηλεφωνίας (δηλ. η πρόσβαση αποτελεί προϋπόθεση της απόκτησης υπηρεσιών τηλεφωνίας). Έως την εισαγωγή της επιλογής φορέα το έτος 2002, η πρόσβαση και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας παρέχονταν ως ένα πακέτο (δηλ. πρόσβαση και κλήσεις). Η επιλογή και η προεπιλογή φορέα, δίνουν τη δυνατότητα στους πελάτες να αποκτούν κλήσεις από έναν εναλλακτικό πάροχο υπηρεσιών. Οι εν λόγω κλήσεις (που εκκινούν από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου) δρομολογούνται από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου στο σχετικό σημείο διασύνδεσης με τον πάροχο που παρέχει τις υπηρεσίες. Δεδομένου ότι υπάρχουν ξεκάθαρες λειτουργικές διαφορές μεταξύ της πρόσβασης και των τηλεφωνικών υπηρεσιών, οι υπηρεσίες αυτές δεν μπορούν να θεωρηθούν αποτελεσματικό υποκατάστατο η μία της άλλης από την πλευρά της ζήτησης. Επίσης και από πλευράς προσφοράς οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων δεν είναι λειτουργικά υποκατάστατα, δεδομένου ότι για την παροχή τους απαιτούνται ξεχωριστές και διαφορετικές υποδομές/υπηρεσίες. Οι υποδομές/υπηρεσίες χονδρικής τις οποίες αποκτούν, επί του παρόντος, οι εναλλακτικοί πάροχοι προκειμένου να είναι σε θέση να παρέχουν υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων (λχ εκκίνηση με προεπιλογή φορέα) δεν τους επιτρέπουν την παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης. Με βάση τα ανωτέρω η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων είναι συμπληρωματικές και όχι εναλλάξιμες υπηρεσίες. Ως εκ τούτου δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

Σε σειρά αποφάσεων της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έκρινε ότι υπάρχει μια αγορά για υπηρεσίες κινητής, συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κινητής πρόσβασης, η οποία δεν δύναται να αντιμετωπίζεται ως λειτουργικά εναλλάξιμη των υπηρεσιών σταθερής<sup>17</sup>. Η βασική λειτουργική διαφορά της είναι το στοιχείο της κινητικότητας που ενυπάρχει σε όλες τις υπηρεσίες κινητής και απουσιάζει από τις σταθερές συνδέσεις. Ενώ επί τη βάση των τεχνολογικών εξελίξεων δύναται να παρέχονται παρόμοιες υπηρεσίες μέσω σταθερών και κινητών συνδέσεων, οι σταθερές συνδέσεις δεν διαθέτουν το χαρακτηριστικό της κινητικότητας. Είναι πιθανόν να υπάρχει μονόπλευρη υποκαταστασιμότητα, καθόσον η κινητή πρόσβαση δύναται να χρησιμοποιηθεί

<sup>17</sup> Βλέπε για παράδειγμα υποθέσεις, Telia/Telenor Case No COMP/M.1439; Vodafone/Mannesmann Case No COMP/M.1795; Telia/Sonera Case No COMP/M.2803.

για την πραγματοποίηση (και λήψη) κλήσεων οι οποίες δεν θα εδύναντο να πραγματοποιηθούν μέσω μιας σύνδεσης σταθερής πρόσβασης. Η χρήση των GSM gateways αποτελεί μια εκ των μορφών χρήσης των GSM ραδιοδικτύων πρόσβασης ως υποκατάστατα των σταθερών ενσύρματων δικτύων πρόσβασης. Παρά ωστόσο την δυνατότητα μονόπλευρης υποκατάστασης που αναγνωρίστηκε ανωτέρω, παραμένουν λειτουργικές διαφορές όσον αφορά την ποιότητα υπηρεσιών και το εύρος ζώνης αναμετάδοσης. Έρευνες καταναλωτών που διενεργήθηκαν ανά την Ευρώπη επεσήμαναν ότι οι τελικοί καταναλωτές θεωρούν την 'ποιότητα λήψης' ως μια εκ των σημαντικότερων παραμέτρων στα πλαίσια της απόφασής τους να χρησιμοποιήσουν σταθερή ή κινητή πρόσβαση.<sup>18</sup> Αντίστοιχα, σύμφωνα με την έρευνα καταναλωτών της EETT που διενεργήθηκε τον Ιούλιο του 2005 σχετικά με την παροχή υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ελληνική επικράτεια, 84% εκ των συμμετεχόντων που δήλωσαν κατοχή και σταθερού τηλεφώνου στο νοικοκυριό και προσωπικού κινητού τηλεφώνου (με την έννοια της συνδρομής συμβολαίου ή προπληρωμένης κάρτας), δήλωσαν επιπρόσθετα ότι η ποιότητα της κλήσης είναι είτε 'πολύ σημαντική' ή 'σημαντική' κατά την απόφασή τους να επιλέξουν αν θα πραγματοποιήσουν μία κλήση από κινητό ή από σταθερό τηλέφωνο. Η ποιότητα της κλήσης αποτέλεσε τον δεύτερο σημαντικότερο παράγοντα για τους καταναλωτές ύστερα από την τιμή.<sup>19</sup> Όσον αφορά την τιμολόγηση υπηρεσιών σταθερής και κινητής πρόσβασης η σύγκρισή τους καθίσταται δύσκολο λόγο ενός αριθμού χαρακτηριστικών όσον αφορά τον τρόπο που παρέχονται οι υπηρεσίες κινητής πρόσβασης. Η κινητή πρόσβαση πωλείται γενικώς είτε ως μέρος μιας 'δέσμης' υπηρεσιών πρόσβασης και κλήσεων (η οποία συνήθως περιλαμβάνει και 'δωρεάν' λεπτά) ή ως προπληρωμένη υπηρεσία η οποία δεν περιλαμβάνει ένα περιοδικό τέλος χρέωσης. Σε κάθε περίπτωση μία θεωρητική σύγκριση, μεταξύ των τιμολογίων σταθερή / κινητής, υποδεικνύει ότι με ελάχιστες εξαιρέσεις, οι τιμές των κινητών κλήσεων είναι σημαντικά υψηλότερες από τις τιμές των σταθερών κλήσεων. Η EETT θεωρεί ότι είναι απίθανο οι τελικοί καταναλωτές, πέραν ενός μικρού αριθμού αυτών, να εγκατέλειπαν τη δυνατότητα να πραγματοποιούν κλήσεις σταθερής τηλεφωνίας (το αποτέλεσμα του να τερματίσουν την συνδρομή τους σταθερής σύνδεσης) συνεπεία μιας αύξησης της τιμής των σταθερών συνδέσεων πρόσβασης έως και 10%.

Η EETT διακρίνει δύο τύπους υπηρεσιών πρόσβασης: PSTN γραμμές και ISDN γραμμές. Οι εν λόγω υπηρεσίες πρόσβασης δύνανται να παρέχονται μέσω διαφόρων τεχνολογιών, συμπεριλαμβανομένης της σταθερής ασύρματης πρόσβασης και της πρόσβασης μέσω οπτικών ινών. Ωστόσο, το τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ αποτελεί επί της παρούσης τη μοναδική πλατφόρμα πρόσβασης πλήρους κάλυψης στενής ζώνης στην Ελλάδα. Ο αριθμός των πελατών που έχει υπηρεσίες πρόσβασης μέσω υποδομής οπτικών ινών και σταθερής ασύρματης πρόσβασης είναι πολύ περιορισμένος.

<sup>18</sup> Βλέπε για παράδειγμα, "SME Telecommunications Survey 2004 Report and Analysis", ComReg, 25 Ιανουαρίου 2005, σελ. 9 και "EU Telecoms Services Indicators", Ipsos, 2004, σελ. 51.

<sup>19</sup> Βάσει της ίδιας έρευνας, η ποιότητα της κλήσης αξιολογήθηκε ως σημαντικότερος παράγοντας από την ευκολία και την ασφάλεια επικοινωνίας.

Όλες οι γραμμές σταθερής πρόσβασης που παρέχονται επί του παρόντος στην Ελλάδα, δίνουν τη δυνατότητα σταθερής πρόσβασης σε δίκτυα που δύνανται να υποστηρίξουν υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας. Επιπροσθέτως, παρέχουν πρόσβαση σε άλλες υπηρεσίες στενής ζώνης όπως «dial-up» Internet. Οι τελικοί χρήστες δύνανται να επιλέξουν να πάρουν την πρόσβαση στενής ζώνης ISDN εάν χρειάζονται περισσότερα από ένα κανάλια φωνής. Από λειτουργικής απόψεως, τα ως άνω ψηφιακά προϊόντα, δύνανται να θεωρηθούν ως 'πολλαπλάσια' των γραμμών PSTN, χρησιμοποιώντας τερματικό εξοπλισμό ISDN για την παροχή διαφανούς μετάδοσης δεδομένων.

Δομημένα κανάλια BRA ISDN δύνανται να παρέχουν ταχύτητες δεδομένων περίπου της τάξης των 128 Kbps. Μια συνήθης αδόμητη σύνδεση BRA ISDN παρέχει δύο κανάλια των 64 Kbps, τα οποία δύνανται να χρησιμοποιηθούν για υπηρεσίες φωνής ή δεδομένων. Δομημένα κανάλια ISDN PRA δύνανται να παρέχουν ταχύτητες δεδομένων έως και 2 Mbps. Ενώ η πρόσβαση ISDN δύνανται να υποστηρίζει ορισμένες «συμπληρωματικές» υπηρεσίες τις οποίες δεν υποστηρίζει μια PSTN πρόσβαση, οι υπηρεσίες με πρόσβαση κυρίως ISDN PRA είναι σημαντικές μόνο σε τελικούς χρήστες με PBXs ή άλλο CPE μέσω των οποίων μπορούν να παρασχεθούν και άλλες υπηρεσίες όπως για παράδειγμα ιδεατά ιδιωτικά δίκτυα. Ως εκ τούτου, διαφαίνεται ότι η πρόσβαση PRA ISDN από τη μία πλευρά, και η BRA ISDN και PSTN πρόσβαση από την άλλη, δεν είναι λειτουργικά εναλλάξιμες και συνεπώς δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η EETT και άλλα σχετικά στοιχεία που έχουν συλλεχθεί στην Ευρώπη, υποδεικνύουν ότι υπάρχει ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ των υπηρεσιών πρόσβασης dial-up (διαθέσιμων σε ταχύτητες έως και 128 Kbps) και των υπηρεσιών πρόσβασης εύρους ζώνης των 144 Kbps και άνω. Οι συνδέσεις υψηλότερων ταχυτήτων φαίνεται να διευκολύνουν την πιο γρήγορη πρόσβαση στο Internet (γρηγορότερη πρόσβαση σε υπηρεσίες Internet όπως e-mail), την γρηγορότερη μετάδοση δεδομένων και την πρόσβαση σε επιπρόσθετες εφαρμογές (λχ video conferencing). Δύνανται επίσης να χρησιμοποιηθούν για την παροχή πρόσβασης σε υπηρεσίες φωνής (όπως VoDSL). Η πρόσβαση BRA ISDN υποστηρίζει εύρος ζώνης έως και 128 Kbps στην περίπτωση όπου χρησιμοποιηθούν και τα δυο κανάλια δεδομένων. Οι συνδέσεις xDSL παρουσιάζουν έναν αριθμό ειδικών λειτουργικών χαρακτηριστικών. Πρωτίστως, δεν είναι συνδέσεις πολλαπλών καναλιών. Επιπρόσθετα, αποτελούν συνδέσεις «always-on», δηλαδή δεν είναι απαραίτητο να γίνει κλήση για να επιτευχθεί η σύνδεση. Συνεπώς η πρόσβαση PSTN/ BRA ISDN και η πρόσβαση DSL δεν αποτελούν λειτουργικά υποκατάστατα από την πλευρά της ζήτησης. Από την πλευρά της προσφοράς, μια επιχείρηση η οποία παρέχει επί του παρόντος συνδέσεις PSTN / ISDN (αλλά όχι DSL) θα έπρεπε να αποκτήσει DSLAM και άλλο εξοπλισμό DSL ώστε να είναι σε θέση να παρέχει συνδέσεις DSL, και για να γίνει αυτό, απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις. Δεδομένου ότι τα κόστη δημιουργίας νέων ευκολιών πρόσβασης σε εθνική κλίμακα είναι σημαντικά, η EETT δεν θεωρεί ότι οι νεοεισερχόμενοι

θα αντιδρούσαν σε μια αύξηση, της τάξεως του 10%, προβαίνοντας στη δημιουργία εναλλακτικών ευκολιών πρόσβασης. Συνεπώς οι συνδέσεις PSTN/BRA ISDN και οι συνδέσεις DSL, δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Οι συνδέσεις PSTN και BRA ISDN που παρέχονται σε οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες είναι ουσιαστικά λειτουργικά εναλλάξιμες. Όσον αφορά την τιμολόγησή τους ο ΟΤΕ επιβάλλει μια μηνιαία χρέωση πρόσβασης (ή 'γραμμής') τόσο για τις συνδέσεις PSTN όσο και για τις συνδέσεις BRA ISDN, ανεξαρτήτως της ταυτότητας του αγοραστή. Σε γενικές γραμμές, οι δυναμικές από πλευράς ζήτησης που παρουσιάζονται στην αγορά, δεν υποδεικνύουν τον ορισμό μιας ξεχωριστής σχετικής αγοράς για υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης ανάλογα με το εάν αυτές αποκτώνται από οικιακούς ή μη-οικιακούς χρήστες.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την παροχή λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

#### **(vi). Υπηρεσίες τηλεφωνικών Κλήσεων**

##### ***Τηλεφωνικές Κλήσεις και Υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης***

Οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων και οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης διαφοροποιούνται από πλευράς λειτουργικότητας. Ουσιαστικά, οι πελάτες χρειάζονται υπηρεσίες πρόσβασης ώστε να μπορούν να έχουν υπηρεσίες τηλεφωνίας (δηλ. η πρόσβαση αποτελεί προϋπόθεση της απόκτησης υπηρεσιών τηλεφωνίας). Έως την εισαγωγή της επιλογής φορέα το έτος 2002, η πρόσβαση και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας παρέχονταν ως ένα πακέτο (δηλ. πρόσβαση και κλήσεις). Η επιλογή και η προεπιλογή φορέα, δίνουν τη δυνατότητα στους πελάτες να αποκτούν κλήσεις από έναν εναλλακτικό πάροχο υπηρεσιών. Οι εν λόγω κλήσεις (που εκκινούν από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου) δρομολογούνται από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου στο σχετικό σημείο διασύνδεσης με τον πάροχο που παρέχει τις υπηρεσίες. Δεδομένου ότι υπάρχουν ξεκάθαρες λειτουργικές διαφορές μεταξύ της πρόσβασης και των τηλεφωνικών υπηρεσιών, οι υπηρεσίες αυτές δεν μπορούν να θεωρηθούν αποτελεσματικό υποκατάστατο η μία της άλλης από την πλευρά της ζήτησης. Επίσης και από πλευράς προσφοράς οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών

κλήσεων δεν είναι λειτουργικά υποκατάστατα, δεδομένου ότι για την παροχή τους απαιτούνται ξεχωριστές και διαφορετικές υποδομές/υπηρεσίες. Οι υποδομές/υπηρεσίες χονδρικής τις οποίες αποκτούν, επί του παρόντος, οι εναλλακτικοί πάροχοι προκειμένου να είναι σε θέση να παρέχουν υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων (λχ εκκίνηση με προεπιλογή φορέα) δεν τους επιτρέπουν την παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης. Με βάση τα ανωτέρω η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων είναι συμπληρωματικές και όχι εναλλάξιμες υπηρεσίες. Ως εκ τούτου δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

### ***Τηλεφωνικές Κλήσεις από σταθερή θέση και κινητές τηλεφωνικές κλήσεις***

Σε σειρά αποφάσεών της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έκρινε ότι υπάρχει μια αγορά για υπηρεσίες κινητής, συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κινητής πρόσβασης, οι οποίες δεν δύναται να αντιμετωπίζονται ως λειτουργικά εναλλάξιμες με τις υπηρεσίες σταθερής.<sup>20</sup> Η βασική λειτουργική διαφορά της είναι το στοιχείο της κινητικότητας που ενυπάρχει σε όλες τις υπηρεσίες κινητής. Ενώ επί τη βάσει των τεχνολογικών εξελίξεων δύναται να παρέχονται παρόμοιες υπηρεσίες μέσω σταθερών και κινητών συνδέσεων, οι σταθερές συνδέσεις δεν διαθέτουν το χαρακτηριστικό της κινητικότητας. Είναι πιθανόν να υπάρχει μονόπλευρη υποκαταστασιμότητα, καθόσον οι υπηρεσίες κινητής δεν μπορούν να υποκατασταθούν από υπηρεσίες σταθερές. Παρά την πιθανή μονομερή υποκατάσταση, υφίστανται λειτουργικές διαφορές σχετικά με την ποιότητα υπηρεσίας και το εύρος ζώνης αναμετάδοσης. Για παράδειγμα, σύμφωνα με την Έρευνα Καταναλωτών Ιουλίου 2005 της ΕΕΤΤ, 29% των ερωτηθέντων που δήλωσαν κάτοχοι και σταθερού και κινητού τηλεφώνου, ισχυρίστηκαν ότι θα εξακολουθούσαν την χρήση του σταθερού τους τηλεφώνου στο σπίτι, ακόμα και αν οι χρεώσεις για κλήσεις από σταθερό και κινητό τηλέφωνο ήταν στο ίδιο επίπεδο. Επίσης, 56% των ερωτηθέντων με σταθερό και κινητό, συμφώνησαν απόλυτα ή απλώς συμφώνησαν ότι δεν πιστεύουν ότι το κινητό τους τηλέφωνο μπορεί να αντικαταστήσει το σταθερό τους τηλέφωνο. Κατά συνέπεια, οι καταναλωτές εξακολουθούν να αντιλαμβάνονται την ύπαρξη λειτουργικών διαφορών ανάμεσα στις σταθερές και κινητές συνδέσεις και κλήσεις. Έρευνες καταναλωτών που διενεργήθηκαν ανά την Ευρώπη επεσήμαναν ότι οι τελικοί καταναλωτές θεωρούν την 'ποιότητα λήψης' ως μια εκ των σημαντικότερων παραμέτρων στα πλαίσια της απόφασής τους να χρησιμοποιήσουν σταθερή ή κινητή πρόσβαση.<sup>21</sup> Αντίστοιχα, σύμφωνα με την Έρευνα Καταναλωτών Ιουλίου 2005 της ΕΕΤΤ, 84% εκ των συμμετεχόντων που δήλωσαν κατοχή και σταθερού τηλεφώνου στο νοικοκυριό και προσωπικού κινητού τηλεφώνου, δήλωσαν επιπρόσθετα ότι η ποιότητα της κλήσης είναι είτε 'πολύ σημαντική' ή 'σημαντική' κατά την απόφασή τους να επιλέξουν αν θα πραγματοποιήσουν μία κλήση από κινητό ή από σταθερό τηλέφωνο. Η ποιότητα της κλήσης αποτέλεσε τον δεύτερο

20 Βλέπε για παράδειγμα υποθέσεις, Telia/Telenor Case No COMP/M.1439; Vodafone/Mannesmann Case No COMP/M.1795; Telia/Sonera Case No COMP/M.2803.

21 Βλέπε για παράδειγμα, "SME Telecommunications Survey 2004 Report and Analysis", ComReg, 25 Ιανουαρίου 2005, σελ. 9 και "EU Telecoms Services Indicators", Ipsos, 2004, σελ. 51.

σημαντικότερο παράγοντα για τους καταναλωτές μετά την τιμή.<sup>22</sup> Επίσης, 53% εκ των συμμετεχόντων που διαθέτουν και σταθερό και κινητό τηλέφωνο, συμφώνησαν απόλυτα ή απλώς συμφώνησαν με την πρόταση ότι 'όσον αφορά στην ποιότητα τηλεφωνικών κλήσεων και το λόγο χρήσης σταθερού τηλεφώνου δεν υπάρχει άλλη εναλλακτική λύση πέρα από τη σταθερή τηλεφωνία'.

Οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας έχουν εισάγει στην αγορά μεγάλο αριθμό πακέτων κινητής τηλεφωνίας έτσι ώστε να κάνουν οικονομικά πιο ελκυστική τη δυνατότητα του καταναλωτή να μοιράζει τις κλήσεις του από το γραφείο ή το σπίτι ανάμεσα στο σταθερό και κινητό του τηλέφωνο. Εφαρμόζοντας το τεστ του υποθετικού μονοπωλίου (SSNIP) για τις κλήσεις σταθερής τηλεφωνίας στενής ζώνης είναι απίθανο να βρεθεί μία αρκετά μεγάλη απώλεια κίνησης σε μία υποθετική αύξηση της τιμής της κλήσης από σταθερό της τάξης του 5-10%, τέτοια ώστε να κάνει την αύξηση αυτή μη κερδοφόρα. Επίσης η ποιότητα λήψης θα εμποδίσει πολλούς μεγάλους πελάτες να στραφούν στη χρήση κινητού ενώ βρίσκονται στο σπίτι ή στο γραφείο. Επιπλέον, οι πάροχοι σταθερής είναι σε θέση να εντοπίσουν ομάδες πελατών περισσότερο επιρρεπείς στην υποκατάσταση σταθερού από κινητό και να προσφέρουν ειδικά σε αυτούς πακέτα τιμών με εκπτώσεις όγκου. Επομένως, η ΕΕΤΤ, δεν θεωρεί ότι το ποσοστό των πελατών που θα έκαναν κλήσεις από κινητό αντί από σταθερό κατόπιν μίας αύξησης της τιμής των κλήσεων από σταθερό κατά 5-10% θα ήταν αρκετοί ώστε να κάνει μία αύξηση τιμής μη κερδοφόρα.

Συνεπώς, οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων από σταθερή θέση και οι υπηρεσίες κινητών τηλεφωνικών κλήσεων δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

### ***Τοπικές και Υπεραστικές κλήσεις***

Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι οι τοπικές και υπεραστικές κλήσεις δεν είναι λειτουργικά υποκατάστατα για τους πελάτες. Η λειτουργική υποκατάσταση μεταξύ των δύο υπηρεσιών είναι ανεπαρκής για να μπορεί ένας πελάτης να μεταστραφεί κάνοντας υπεραστικές κλήσεις, ως ανταπόκριση σε μια αύξηση τιμών έως και 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο τοπικών κλήσεων (ή αντιστρόφως). Επίσης και οι τιμολογιακές διαφοροποιήσεις μεταξύ αστικών και υπεραστικών κλήσεων δεν επιτρέπουν, επί του παρόντος την ένταξη των αστικών και των υπεραστικών κλήσεων σε μια ενιαία σχετική αγορά προϊόντων.

Οι εναλλακτικοί πάροχοι μπορούν να ξεκινήσουν την παροχή φωνητικών κλήσεων με δύο τρόπους: (1) μπορούν να χρησιμοποιήσουν τη δική τους υποδομή ή (2) μπορούν να μεταπωλούν χωρητικότητα. Δεν υπάρχουν τεχνικοί λόγοι που να αποτρέπουν έναν πάροχο που παρέχει εθνικές κλήσεις να παρέχει και τοπικές κλήσεις (ή αντιστρόφως). Ωστόσο, τα περιθώρια κέρδους μεταξύ αστικών και υπεραστικών κλήσεων μπορεί να διαφέρουν. Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ένας πάροχος τοπικών φωνητικών κλήσεων θα ήταν σε θέση να μεταστραφεί στην παροχή υπεραστικών κλήσεων, ως ανταπόκριση σε μια αύξηση τιμών

22 Βάσει της ίδιας έρευνας, η ποιότητα της κλήσης αξιολογήθηκε ως σημαντικότερος παράγοντας από την ευκολία και την ασφάλεια επικοινωνίας.

κατά 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο. Ωστόσο το αντίστροφο ενώ από τεχνικής άποψης δύναται να είναι εφικτό η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις σε δικτυακή υποδομή προκειμένου τα επίπεδα κέρδους να κυμανθούν σε ικανοποιητικά επίπεδα. Συνεπώς η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι τοπικές και υπεραστικές σταθερές κλήσεις ανήκουν σε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων.

### ***Σταθερές Κλήσεις προς κινητά***

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι σταθερές κλήσεις προς κινητά και οι σταθερές κλήσεις προς τοπικούς ή υπεραστικούς αριθμούς γίνονται όλο και περισσότερο λειτουργικά υποκαταστάσιμες για τους πελάτες. Τα στοιχεία του όγκου της κίνησης και η σημαντική διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας υποδεικνύουν ότι οι πελάτες είναι όλο και περισσότερο πρόθυμοι να κάνουν σταθερές κλήσεις προς κινητά αντί για τοπικές ή υπεραστικές κλήσεις προς σταθερούς αριθμούς (για να επικοινωνήσουν με το ίδιο καλούμενο μέρος). Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ο αριθμός των κλήσεων αυτών δεν είναι πλέον *de minimis* και θα συνεχίσει να αυξάνεται. Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος σταθερών μη τοπικών εθνικών κλήσεων σε γεωγραφικούς αριθμούς θα ήταν σε θέση να αυξήσει επικερδώς τις τιμές σε γεωγραφικούς αριθμούς κατά 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο, χωρίς να εισέλθουν στην αγορά οι πάροχοι κλήσεων σε αριθμούς κινητών (και αντιστρόφως). Τέτοιοι πιθανοί νεοεισερχόμενοι ήδη θα λαμβάνουν τα αναγκαία προϊόντα χονδρικής (μέσω της υφιστάμενης πρόσβασης και των συμφωνιών διασύνδεσης) για να ξεκινήσουν την παροχή τέτοιων υπηρεσιών. Συνεπώς, το κόστος της εισόδου θα είναι περιορισμένο και πιθανόν θα είναι εφικτό βραχυπρόθεσμα. Ωστόσο, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι για τις υπεραστικές κλήσεις το κίνητρο εισόδου είναι στενά συνδεδεμένο με τα αντίστοιχα τιμολογιακά περιθώρια. Και πάλι, οι αποφάσεις τακτικής σχετικά με την τοποθεσία και τη σύνθεση της πελατειακής βάσης στην οποία στοχεύει ο πάροχος, και με τη δομή τιμολόγησης της χονδρικής και τις τεχνικές αποφάσεις παίζουν σημαντικό ρόλο. Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ένας πάροχος υπεραστικών κλήσεων σε γεωγραφικούς αριθμούς θα ήταν σε θέση να ξεκινήσει την παροχή κλήσεων σε αριθμούς κινητής. Επίσης, φαίνεται ότι το ίδιο ισχύει και για τη μεταστροφή από κλήσεις σε κινητά σε υπεραστικές κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς.

Ωστόσο, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι αυτή η μεταστροφή είναι εξίσου βιώσιμη ανάμεσα σε αστικές κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς και κλήσεις από σταθερό σε κινητό. Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την άποψη ότι οι κλήσεις από σταθερό προς κινητό και οι κλήσεις από σταθερό προς υπεραστικούς γεωγραφικούς αριθμούς ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

### ***Σταθερές Κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς***

Οι σταθερές κλήσεις προς σταθερούς μη γεωγραφικούς αριθμούς μπορεί να μη είναι εξίσου λειτουργικά εναλλάξιμες, ιδίως εάν δεν μπορούν να διευκολύνουν κλήσεις προς το ίδιο καλούμενο μέρος με τις κλήσεις προς γεωγραφικούς

αριθμούς. Οι αριθμοί αυτοί συνήθως χρησιμοποιούνται από παρόχους υπηρεσιών για σκοπούς πωλήσεων, προώθησης προϊόντων και εφαρμογές υποστήριξης πελατών. Οι κλήσεις σε πολλούς τέτοιους αριθμούς, ιδίως όταν το καλούμενο μέρος εξακολουθεί να προσφέρει στους καλούντες και γεωγραφικούς και μη γεωγραφικούς αριθμούς (ή το έκανε στο παρελθόν ή αντικατέστησε ένα γεωγραφικό αριθμό με ένα μη γεωγραφικό αριθμό), μπορεί να θεωρηθούν υποκατάστατες από τους καλούντες πελάτες. Η EETT σημειώνει ότι αυτό είναι ιδίως πιθανό σε σχέση με τους επονομαζόμενους μη γεωγραφικούς αριθμούς «one phone» και freephone. Η EETT αντιλαμβάνεται ότι, ουσιαστικά, οι πελάτες αγοράζουν μια δέσμη μη τοπικών εθνικών κλήσεων από τον πάροχο. Κατά συνέπεια, δε φαίνεται να υπάρχουν χωριστές συμπεριφορές καταναλωτών για σταθερές κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς.

Η EETT εξέτασε εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος σταθερών μη τοπικών εθνικών κλήσεων σε γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων στο Internet) θα ήταν σε θέση να αυξήσει επικερδώς τις τιμές κατά 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο, χωρίς οι πάροχοι σταθερών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς να εισέλθουν στην αγορά (και αντιστρόφως). Αυτοί οι πιθανοί νεοεισερχόμενοι, θα έχουν ήδη αποκτήσει τα αναγκαία προϊόντα και υπηρεσίες χονδρικής (μέσω της υφιστάμενης πρόσβασης και των συμφωνιών διασύνδεσης) για να ξεκινήσουν την παροχή υπηρεσιών. Επομένως, το κόστος εισόδου θα είναι περιορισμένο και θα ήταν δυνατή βραχυπρόθεσμα η είσοδος νέων παρόχων (οι πιθανοί νεοεισερχόμενοι θα έπρεπε να επενδύσουν σε POPs, κτλ.). Ωστόσο, η EETT θεωρεί ότι, όπως και για τις σταθερές υπεραστικές κλήσεις, τα κίνητρα εισόδου συνδέονται στενά με τα σχετικά περιθώρια κέρδους. Η EETT πιστεύει ότι ο πάροχος υπεραστικών κλήσεων σε γεωγραφικούς αριθμούς θα ήταν σε θέση να ξεκινήσει την παροχή κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς. Επίσης φαίνεται ότι το ίδιο ισχύει στην περίπτωση της μεταστροφής της παροχής από κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς σε υπεραστικές κλήσεις σε γεωγραφικούς αριθμούς.

Η EETT υιοθετεί την άποψη ότι οι κλήσεις από σταθερό σε μη γεωγραφικούς αριθμούς (περιλαμβανομένων κλήσεων στο Internet) και οι υπεραστικές κλήσεις από σταθερό σε γεωγραφικούς αριθμούς ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

### ***Διεθνείς Κλήσεις***

Οι κλήσεις σε έναν συγκεκριμένο διεθνή προορισμό δε μπορούν να τερματιστούν σε κάποιον άλλο προορισμό. Ως εκ τούτου, ξεκάθαρα δεν υπάρχει πιθανότητα υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης για τις διεθνείς και τις εθνικές υπηρεσίες κλήσεων.

Επίσης οι πελάτες τείνουν να χρησιμοποιούν τον ίδιο πάροχο για κλήσεις προς όλους τους διεθνείς προορισμούς (ή τουλάχιστον για την πλειοψηφία τους). Ως εκ τούτου, η EETT θεωρεί ότι οι πελάτες επιλέγουν τον πάροχο τους για τις διεθνείς κλήσεις με αναφορά τις συνολικές απαιτήσεις τους για διεθνείς

κλήσεις, ακόμα και εάν οι κλήσεις τιμολογούνται επί τη βάσει προορισμών ή ‘ζωνών προορισμών’.

Επιπλέον, σχεδόν όλοι οι νεοεισερχόμενοι πάροχοι στην Ελλάδα παρέχουν διεθνείς κλήσεις. Όλοι οι πάροχοι διεθνών κλήσεων στην Ελλάδα τιμολογούν τις κλήσεις επί τη βάσει «ομάδων προορισμών» (ή «ζωνών»). Υπάρχει κάποια διαφοροποίηση μεταξύ των παρόχων αναφορικά την ομαδοποίηση και τις σχετικές τιμές της κάθε ομάδας. Ωστόσο, αυτή η αρχή εφαρμόζεται από όλους ενιαία. Η τιμολογιακή πολιτική των παρόχων επιβεβαιώνει την άποψη ότι οι πελάτες επιλέγουν τον προμηθευτή τους για τις διεθνείς κλήσεις με αναφορά στους όρους και προϋποθέσεις της παροχής (συμπεριλαμβανομένων των τιμών) στις βασικές οδούς. Οι τιμολογιακές δομές που ισχύουν επί του παρόντος στην Ελλάδα υιοθετούν κοινές ή ομοειδείς τιμές για τους πιο συνήθεις προορισμούς κλήσεων. Επιπλέον, οι τιμές δεν ασκούν τιμολογιακή πίεση στις τιμές για τις υπηρεσίες εθνικών (υπεραστικών) φωνητικών κλήσεων.

Όπως σημειώθηκε ανωτέρω, η παροχή υπηρεσιών διεθνών κλήσεων απαιτεί όπως ο πάροχος έχει συγκεκριμένες συμφωνίες για διεθνή μεταφορά/χωρητικότητα και τελικό τερματισμό. Οι όροι και προϋποθέσεις της παροχής των χονδρικών προϊόντων που απαιτούνται για την παροχή διεθνών κλήσεων διαφέρουν ανάλογα με τη χώρα που γίνεται ο τερματισμός. Ως εκ τούτου, η παροχή υπηρεσιών φωνής σε διάφορες χώρες απαιτεί την χρήση διαφορετικών προϊόντων από την πλευρά της προσφοράς. Ωστόσο, δεν υπάρχουν πάροχοι διεθνών κλήσεων που να παρέχουν υπηρεσίες μόνο σε συγκεκριμένες χώρες τερματισμού. Συνεπώς, οι πάροχοι πρέπει να αγοράσουν όλα τα απαραίτητα προϊόντα προκειμένου να είναι σε θέση να εισέλθουν στην αγορά.

Με βάση τα ανωτέρω συμπεραίνουμε ότι υπάρχει μια διακριτή σχετική αγορά για τις διεθνείς κλήσεις φωνητικής τηλεφωνίας.

### ***Οικιακοί μη οικιακοί χρήστες***

Οι υπηρεσίες λιανικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες είναι ουσιαστικά λειτουργικά υποκατάστατες. Επιπροσθέτως, ο ΟΤΕ υποστηρίζει ότι δεν διακρίνει ούτε κατηγοριοποιεί τους πελάτες του ως οικιακούς ή μη-οικιακούς και συνεπώς δεν διαφοροποιεί από άποψη τιμής μεταξύ του εάν κάποιος πελάτης είναι οικιακός ή μη οικιακός. Σε γενικές γραμμές, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι δυναμικές από πλευράς ζήτησης που παρουσιάζονται στην αγορά, δεν παρέχουν σαφή και ασφαλή κριτήρια στην ΕΕΤΤ για τον διαχωρισμό ανάμεσα σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες, ούτε για τον χαρακτηρισμό ενός πελάτη ως οικιακού ή μη οικιακού και ως εκ τούτου δεν υποδεικνύουν τον ορισμό χωριστών σχετικών αγορών για υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας ανάλογα με το εάν αυτές αποκτώνται από οικιακούς ή μη-οικιακούς χρήστες.

### ***Η Σχετική Γεωγραφική Αγορά***

Η σχετική γεωγραφική αγορά για την παροχή λιανικών κλήσεων, είναι εθνική στο εύρος της και συνίσταται σε ολόκληρη την Ελληνική επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες του μέσα στην ως άνω σχετική αγορά σε εθνική βάση, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις. Για την περίπτωση όπου άλλες υπηρεσίες δύνανται να παρέχονται από άλλους παρόχους σε κλίμακα μικρότερη της εθνικής, οι ως άνω υπηρεσίες ανταγωνίζονται τις υπηρεσίες του ΟΤΕ σε εθνικό κλίμακα.

### ***Σχετικές αγορές τηλεφωνικών κλήσεων***

Συμπερασματικά, σύμφωνα με την ανωτέρω ανάλυση οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων κατηγοριοποιούνται στις παρακάτω σχετικές αγορές,

- Αγορά αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.
- Αγορά εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων από σταθερό σε κινητό και των κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς) που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες

### **(vii). Ορισμός της σχετικής αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ**

Για την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης, χρησιμοποιούνται στην Ελλάδα διάφοροι τύποι δικτύων (και τεχνολογιών). Η παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης υλοποιείται με i) χάλκινους βρόχους (συμπεριλαμβανομένων αδεσμοποίητων τοπικών βρόχων («ULLs»)), ii) συνδέσεις σταθερής ασύρματης πρόσβασης iii) συνδέσεις κινητών δικτύων, iv) υπηρεσίες συμμετρικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο (περιλαμβάνονται και οι μισθωμένες γραμμές) και v) οπτικές ίνες.

Η δυνατότητα πρόσβασης μέσω καλωδιακής υποδομής (ομοαξονικό καλώδιο) δεν υφίσταται και δεν προβλέπεται στο εγγύς ή μακρινό μέλλον η ανάπτυξη καλωδιακής υποδομής στην Ελληνική επικράτεια.

Η πρόσβαση στο διαδίκτυο μέσω δικτύων κινητών επικοινωνιών δεν μπορεί να θεωρηθεί αποτελεσματικό υποκατάστατο από την πλευρά της ζήτησης με την ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο μέσω DSL, ενόψει των διαφορετικών λειτουργικών δυνατοτήτων που προσφέρει (υπάρχουν πρακτικοί περιορισμοί, όπως η ευκρίνεια της οθόνης και η δυνατότητα αλληλεπίδρασης, ώστε ορισμένο περιεχόμενο να μην είναι προσβάσιμο μέσω δικτύου κινητών επικοινωνιών). Εναλλακτικά, ένας τελικός χρήστης θα μπορούσε να έχει πρόσβαση στο Διαδίκτυο χρησιμοποιώντας μια κάρτα δεδομένων για τον υπολογιστή από πάροχο κινητών επικοινωνιών. Εντούτοις, είναι πιθανό ότι η υποκατάσταση της ζήτησης θα είναι περιορισμένη επειδή υπάρχει σημαντική διαφορά στο κόστος της πρόσβασης μέσω δικτύου κινητών επικοινωνιών σε

σχέση με το δίκτυο σταθερών επικοινωνιών. Από την πλευρά της προσφοράς, προκειμένου να δραστηριοποιηθούν στην αγορά της ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL, οι προμηθευτές της πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω δικτύου κινητών επικοινωνιών θα πρέπει να αποκτήσουν πρόσβαση σε δίκτυο σταθερής τηλεφωνίας, δηλαδή να προμηθευτούν τις σχετικές υπηρεσίες χονδρικής. Επομένως, είναι απίθανο ότι θα προκαλούσαν περιορισμό σε έναν υποθετικό προμηθευτή της ευρυζωνικής χονδρικής υπηρεσίας.

Οι υπηρεσίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης και οι υπηρεσίες πρόσβασης μέσω οπτικών ινών προσφέρουν στον πάροχο δυνατότητα ελέγχου όσον αφορά τη σύνδεση πρόσβασης που παρέχουν σε τελικούς χρήστες. Επίσης προσφέρουν τη δυνατότητα ελέγχου όσον αφορά τα τεχνικά χαρακτηριστικά και τη λειτουργικότητα των υπηρεσιών λιανικής που παρέχονται βάσει των εν λόγω συνδέσεων πρόσβασης. Αντίθετα, οι υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ δεν παρέχουν τέτοια δυνατότητα ελέγχου. Αν και επιτρέπουν στον αγοραστή να παρέχει λιανικές υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης, δεν του δίνουν την δυνατότητα ελέγχου της σύνδεσης πρόσβασης. Ένας μικρός αριθμός υπηρεσιών πρόσβασης μέσω οπτικών ινών παρέχεται σε τρίτα μέρη σε τιμές που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ τους (*bespoke*). Ωστόσο, ενόψει της περιορισμένης κάλυψης των δικτύων που χρησιμοποιούν τις ως άνω τεχνολογίες, δεν υπάρχουν στα πλαίσια των ως άνω υπηρεσιών οικονομίες κλίμακας που θα επέτρεπαν να τιμολογηθούν ανταγωνιστικά, ήτοι σε επίπεδο που βρίσκεται εντός του 10% της ανταγωνιστικής τιμής των υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL. Επομένως, οι υπηρεσίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης και πρόσβασης μέσω οπτικών ινών δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά με την υπηρεσία ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL.

Οι υπηρεσίες συμμετρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (μέσω τμηματικών κυκλωμάτων (PPCs), μισθωμένων γραμμών, ή SDSL) δεν μπορεί να θεωρηθεί αποτελεσματικό υποκατάστατο από την πλευρά της ζήτησης με την ευρυζωνική πρόσβαση μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ, ενόψει του υψηλότερου κόστους και των διαφορετικών λειτουργικών χαρακτηριστικών που προσφέρουν. Η ασύμμετρη πρόσβαση μπορεί να προτιμηθεί της συμμετρικής όταν ο χρήστης έχει περιορισμένες απαιτήσεις για να «ανεβάσει» δεδομένα στο διαδίκτυο (upload bandwidth) και επομένως δεν θεωρεί ότι το υψηλότερο κόστος της συμμετρικής πρόσβασης δικαιολογείται μέσω της χρήσης της υπηρεσίας.

Η υπηρεσία χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο δεν μπορεί να θεωρεί από πλευράς ζήτησης αποτελεσματικό υποκατάστατο της υπηρεσίας χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ ενόψει του διαφορετικού βαθμού δυνατότητας τεχνικού ελέγχου (τον οποίο παρέχουν), τις δυνατότητες τις οποίες προσφέρουν για την παροχή καινοτόμων υπηρεσιών και της ικανότητας για προσδιορισμό κάλυψης και επέκτασης (Roll out) που παρέχει η κάθε μια από τις ως άνω υπηρεσίες. Αναφορικά με τα τιμολόγια των δύο υπηρεσιών, επισημαίνεται ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές καθότι οι τιμές των

υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL είναι κατά πολύ υψηλότερες από τις τιμές των υπηρεσιών αδεσμοποίητης πρόσβασης στο τοπικό βρόχο. Το γεγονός αυτό αντανάκλα ως επί το πλείστον τις λειτουργικές διαφορές μεταξύ των δύο υπηρεσιών (λχ., η τιμή της ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL περιλαμβάνει το κόστος του ΟΤΕ που αφορά τα DSLAMs και τις συνδέσεις αναμετάδοσης ATM). Συμπερασματικά προκύπτει ότι η χονδρική παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω αδεσμοποίητης πρόσβασης στο τοπικό βρόχο δεν εμπίπτει στην ίδια σχετική αγορά με την χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ.

Διερευνώντας εάν υπάρχουν παράγοντες από πλευράς προσφοράς που επιβάλλουν ευρύτερο ορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντων, προκύπτει ότι δεν υφίσταται υποκαταστασιμότητα από πλευράς προσφοράς. Ειδικότερα, σε περίπτωση αύξησης άνω της ανταγωνιστικής τιμής έως και 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό προμηθευτή της υπηρεσίας χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, άλλες επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα έχουν περιορισμένη δυνατότητα να μεταβάλλουν την παραγωγή τους προκειμένου να δραστηριοποιηθούν στην αγορά για την παροχή της ως άνω υπηρεσίας σε σύντομο χρονικό διάστημα και χωρίς να υποστούν σημαντικά, μη-ανακτήσιμα κόστη (*sunk costs*).

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την χονδρική παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά για χονδρική παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

#### **(viii). Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL**

Η διάκριση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης στενής ζώνης και υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης, γίνεται επί τη βάση ενός αριθμού παραμέτρων διαφοροποίησης, συμπεριλαμβανομένου του εύρους ζώνης, τεχνικών χαρακτηριστικών που επηρεάζουν την βιωσιμότητα κάποιων εφαρμογών σε συνδέσεις στενής ζώνης, την διάκριση μεταξύ “dial up” και “μόνιμης σύνδεσης” (“always on”) και διαφοροποιήσεων ως προς τις τιμές.

Επί τη βάση των ανωτέρω, εξετάσθηκαν οι υπηρεσίες πρόσβασης λιανικής που διατίθενται στην Ελλάδα, προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσο η ανωτέρω διάκριση ανταποκρίνεται στις συνθήκες της Ελληνικής αγοράς.

Τα στοιχεία που έχει στην διάθεση της η ΕΕΤΤ καθώς και σχετική Ευρωπαϊκή εμπειρία, υποδηλώνουν ότι υφίσταται μια ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης dial-up (οι οποίες προσφέρουν

ταχύτητες μέχρι 128 Kbps) και ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλότερων ταχυτήτων. Οι συνδέσεις υψηλότερης ταχύτητας θεωρούνται ότι διευκολύνουν την ταχύτερη πρόσβαση στο διαδίκτυο, την ταχύτερη μεταφορά δεδομένων και την πρόσβαση σε επιπρόσθετες εφαρμογές (λχ. τηλεδιάσκεψη).

Επίσης, σημειώνεται ότι οι γραμμές πρόσβασης ADSL (συμπεριλαμβανομένων αυτών που παρέχονται μέσω του δικτύου του ΟΤΕ και αυτών που παρέχονται μέσω Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ)) είναι 'μόνιμα συνδεδεμένες', καθότι επιτρέπουν στο συνδρομητή να διατηρεί μια μόνιμη σύνδεση στο δίκτυο, η οποία με τη σειρά της διευκολύνει την παράδοση και πρόσβαση σε περιεχόμενο σε πραγματικό χρόνο. Αντιθέτως, οι υπηρεσίες dial-up είναι εκ της φύσεώς τους υπηρεσίες κατά παραγγελία (*on demand*).

Σε επίπεδο λιανικής, η ζήτηση για τις υπηρεσίες πρόσβασης ευρείας ζώνης ADSL (συμπεριλαμβανομένων αυτών που παρέχονται μέσω του δικτύου του ΟΤΕ και αυτών που παρέχονται μέσω Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ)) και dial-up είναι τέτοια ώστε οι υπηρεσίες να ανήκουν σε διαφορετικές σχετικές αγορές.

Η τιμολόγηση των υπηρεσιών πρόσβασης ADSL και dial-up οδηγεί σε περαιτέρω διαφοροποίηση των ως άνω υπηρεσιών. Ειδικότερα, υπάρχει ένα διαφορετικό μοντέλο χρέωσης για υπηρεσίες μόνιμης σύνδεσης ADSL, το οποίο αντικατοπτρίζει μια σταθερή (*flat rate*) χρέωση για το τμήμα της υπηρεσίας που αφορά την παρεχόμενη πρόσβαση.

Αντιθέτως, οι υπηρεσίες dial-up χρεώνονται ανά μονάδα (*metered service*). Επιπλέον, υπάρχουν διαφορετικές χρεώσεις για σύνδεση/ εφάπαξ, περιοδική πρόσβαση (πάγιο τέλος) και με βάση τη χρήση της υπηρεσίας.

Ενόψει των ως άνω διαφορών ως προς τα τιμολόγια, σε περίπτωση αύξησης της τιμής έως και 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο οι πελάτες δεν θα αντιδρούσαν 'μεταπηδώντας' μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης στενής ζώνης και ευρείας ζώνης. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι οι υπηρεσίες πρόσβασης dial up και οι ευρυζωνικές υπηρεσίες υψηλότερων ταχυτήτων δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

Τέλος, η σχετική γεωγραφική αγορά για την παροχή υπηρεσιών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης είναι εθνική και συνίσταται στην Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Τέλος, επισημαίνεται ότι οι πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου πωλούν συζευγμένα προϊόντα πρόσβασης και διαδικτύου μαζί. Ειδικά μετά την εισαγωγή και του συζευγμένου προϊόντος του ΟΤΕ (με την εμπορική ονομασία «Conn-X») παρατηρείται βαθμιαία μεταστροφή προς τα συζευγμένα προϊόντα και διαρκής μείωση του ποσοστού των πελατών της λιανικής αγοράς οι οποίοι προμηθεύονται ξεχωριστά πρόσβαση και διαδίκτυο. Λόγω της μεταστροφής των καταναλωτών προς συζευγμένα προϊόντα, πρέπει να εξετασθεί και η

αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

#### **(ix). Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL**

Η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL περιλαμβάνει την λιανική ευρυζωνική πρόσβαση καθώς και την υπηρεσία διαδικτύου. Η υπηρεσία ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο δύναται να παρέχεται στον τελικό πελάτη με δυο τρόπους:

- από έναν πάροχο, ο οποίος παρέχει πρόσβαση και υπηρεσία διαδικτύου και
- από δύο παρόχους<sup>23</sup>: έναν πάροχο, ο οποίος παρέχει πρόσβαση (ο οποίος είναι μόνο ο ΟΤΕ), και έναν άλλο πάροχο ο οποίος παρέχει την υπηρεσία διαδικτύου.

Για τον ορισμό της εν λόγω αγοράς, εξετάσθηκε κατά πόσο υφίσταται μια ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης dial-up (οι οποίες προσφέρουν ταχύτητες μέχρι 128 Kbps) και ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλότερων ταχυτήτων. Η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο, διαφοροποιείται από την αγορά στενής ζώνης λόγω των ακόλουθων χαρακτηριστικών:

- η υπηρεσία πρόσβασης είναι «μόνιμα συνδεδεμένη» και δεν απαιτείται ο χρήστης να κάνει dial up. Η μόνιμη αυτή σύνδεση επιτρέπει στον χρήστη να δέχεται σε χρόνο real time υπηρεσίες όπως e-mail,
- ο χρήστης μπορεί να χρησιμοποιεί ταυτόχρονα υπηρεσίες φωνής και δεδομένων
- ο ρυθμός καθόδου (*download*) είναι μεγαλύτερος από ότι στην περίπτωση μιας σύνδεσης dial up.

Η εξέταση των τελών των χρεώσεων συνδρομής υπηρεσιών διαδικτύου μεταξύ στενής και ευρείας ζώνης, οδηγεί στο συμπέρασμα ότι τα εν λόγω τέλη ακολουθούν την τιμολογιακή διαφοροποίηση που προκύπτει και στο επίπεδο λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης.

Επιπλέον των χρεώσεων πρόσβασης, για την υπηρεσία Διαδικτύου (είτε στενής ζώνης ή ευρείας ζώνης), απαιτείται η καταβολή συνδρομής σε ένα πάροχο υπηρεσιών διαδικτύου. Λόγω των χαρακτηριστικών αυτών και σύμφωνα με την ανάλυση που πραγματοποιήθηκε στην προηγούμενη ενότητα, προκύπτει ότι η ζήτηση για τις υπηρεσίες λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο

23 Επομένως ο τελικός πελάτης λαμβάνει δύο λογαριασμούς.

και dial up είναι τέτοια ώστε οι υπηρεσίες να ανήκουν σε διαφορετικές σχετικές αγορές.

Τέλος, η σχετική γεωγραφική αγορά για την παροχή υπηρεσιών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο είναι εθνική και συνίσταται στην Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

### Δεσπόζουσα Θέση

#### Ανάλυση χονδρικής αγοράς Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες

Σύμφωνα με στοιχεία που έχει στην κατοχή της η ΕΕΤΤ, ο ΟΤΕ είναι επί του παρόντος ο μοναδικός χονδρικός πάροχος μεταλλικών (χάλκινων) τοπικών βρόχων και υποβρόχων. Επομένως, ο ΟΤΕ κατέχει μερίδιο 100% στη σχετική αγορά.

Όπως αναφέρθηκε στον ορισμό της αγοράς, υπάρχει μόνο ένας περιορισμένος αριθμός συνδέσεων τοπικής ασύρματης πρόσβασης και οπτικής ίνας που παρέχεται για πρόσβαση. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η επίδραση των συνδέσεων Χονδρικής (Φυσική) Πρόσβασης σε Υποδομή Δικτύου σε Σταθερή Θέση μέσω καλωδίων οπτικών ινών είναι, προς το παρόν, ελάχιστη.

Ο παρακάτω Πίνακας παρουσιάζει την ιστορική εξέλιξη της παροχής πλήρους και μεριζόμενης αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο σε σύγκριση με τον αριθμό ενεργών γραμμών PSTN/ ISDN, κατά την περίοδο από 30 Ιουνίου 2002 έως 31 Δεκεμβρίου 2008:

	<b>Πλήρως Αποδεσμοποιημένες Γραμμές</b>	<b>Γραμμές Μεριζόμενης Πρόσβασης</b>	<b>PSTN+ISDN Ενεργές Γραμμές (ΟΤΕ)</b>
30.6.2002	93	0	5.807.000
31.12.2002	171	0	5.768.000
30.6.2003	359	0	5.701.000
31.12.2003	650	5	5.660.000

30.6.2004	932	160	5.627.000
31.12.2004	1.787	928	5.615.000
30.6.2005	3.823	1.405	5.562.000
31.12.2005	5.018	1.866	5.513.000
30.6.2006	6.836	4.144	5.421.000
31.12.2006	12.176	7.328	5.382.000
30.6.2007	80.056	15.322	5.305.500
31.12.2007	232.582	41.509	5.095.000
30.6.2008	411.893	53.440	4.873.000
31.12.2008	589.234	56.890	4.664.461
30.6.2009	773.110	55.133	4.481.582
31.12.2009	937.878	49.432	4.310.178

Όπως καθίσταται σαφές από τον ανωτέρω πίνακα, ο αριθμός των γραμμών πλήρους και μεριζόμενης αδεσμοποίητης πρόσβασης παρουσιάζει αύξηση τα τελευταία χρόνια ο αριθμός των ενεργών γραμμών PSTN και ISDN παραμένει σε πολύ υψηλά επίπεδα (82% επί του συνόλου των ενεργών γραμμών).

Ακόμη και για την περίπτωση όπου τα μερίδια αγοράς είναι 100%, δύναται να υφίστανται κάποιοι ανταγωνιστικοί περιορισμοί, εάν είναι εφικτό να πραγματοποιηθεί σημαντική είσοδος στην αγορά. Η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς των κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, τουλάχιστον όπου η είσοδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η είσοδος στη σχετική αγορά στην Ελλάδα για την Χονδρική ΑΠΤΒ θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις, πρωτίστως με τη μορφή μη ανακτήσιμου κόστους. Αυτά τα σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με οικονομίες κλίμακας και τη φυσική πυκνότητα που χαρακτηρίζουν τα νέα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για μια επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης. Επομένως, η ΕΕΤΤ υιοθετεί την άποψη ότι ρεαλιστικά υπάρχει μικρή πιθανότητα δημιουργίας νέου σταθερού δικτύου για την παροχή υπηρεσιών τοπικής πρόσβασης, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης.

Επιπλέον, η ΕΕΤΤ δεν αναμένει ότι μεσοπρόθεσμα η σχετική αγορά θα καταστεί υποκείμενο ανταγωνιστικών πιέσεων μέσω της χρήσης κάποιας εναλλακτικής πλατφόρμας (π.χ. δορυφόροι, καλωδιακή τηλεόραση, ασύρματες υπηρεσίες που χρησιμοποιούν μη αδειοδοτημένες συχνότητες, πλατφόρμες ασύρματων κινητών ή γραμμών ενέργειας), δεδομένης της ασυμμετρίας ανάμεσα στη θέση του ιστορικού φορέα εκμετάλλευσης και των

νεοεισερχόμενων παρόχων. Ενώ είναι πιθανή κάποια εξέλιξη μεσοπρόθεσμα στην ανάπτυξη κάποιων από αυτές τις πλατφόρμες, ο βαθμός της εξέλιξης είναι πολύ αβέβαιος και στην παρούσα φάση δεν μπορεί να στηριχθεί σε αυτή η δημιουργία επαρκούς ανταγωνισμού στον τοπικό βρόχο.

Επιπλέον, ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης ΟΤΕ είναι επίσης πιθανό να έχει πλεονεκτήματα αναφορικά με το κόστος σε σχέση με τους νεοεισερχόμενους (ακόμη και όταν πραγματοποιούνται οι ίδιες επενδύσεις), καθώς ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης είναι πιθανό λόγω της υφιστάμενης υποδομής και της μεγάλης πελατειακής βάσης να έχει μεγαλύτερες ευκαιρίες οικονομιών σκοπού προκειμένου να αξιοποιήσει τις νέες επενδύσεις σε ευρυζωνικές υποδομές, οι οποίες δεν είναι απαραίτητο να υφίστανται για τους νεοεισερχόμενους. Επιπλέον, ο ΟΤΕ έχει ευκολότερη πρόσβαση σε πιθανούς πελάτες λιανικής για τις νέες υπηρεσίες κατωτέρων σταδίων βάσει της χρήσης μεταλλικών βρόχων. Αυτοί οι σημαντικοί παράγοντες και άλλες διαφορές όπως το επίπεδο κινδύνου που αναλαμβάνεται, από τους νεοεισερχόμενους παρόχους, σημαίνουν ότι θα απαιτείται μεγαλύτερη απόδοση της επένδυσης για αυτούς. Επομένως, οι παράγοντες αυτοί, καθένας χωριστά και κυρίως σωρευτικά, συνιστούν σημαντικό φραγμό εισόδου.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά Χονδρικής ΑΠΤΒ ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζώμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)»

### **Ανάλυση αγοράς εκκίνησης κλήσεων**

Τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η ΕΕΤΤ υποδεικνύουν ότι ο ΟΤΕ είναι ο μοναδικός πάροχος ο οποίος παρέχει υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων σε τρίτους παρόχους, ενώ το 2008 το μερίδιο του στις αυτό-παρεχόμενες υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων ήταν υψηλότερο του 85%. Επιπλέον το 2008, είχε μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 87% όλων των λεπτών χονδρικής εκκίνησης κλήσεων (συμπεριλαμβανομένων των αυτό-παρεχόμενων υπηρεσιών εκκίνησης). Υιοθετώντας μια δυναμική εικόνα των μεριδίων αγοράς, αντί μιας στατικής εικόνας, τα στοιχεία της ΕΕΤΤ επίσης υποδεικνύουν ότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ στη χονδρική εκκίνηση κλήσεων έχει παραμείνει σε επίπεδα υψηλότερα του 87% από το 2002.

Παρά το πολύ υψηλό μερίδιο αγοράς στην παροχή χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων (100%), ο ΟΤΕ μπορεί θεωρητικά να αντιμετωπίσει ανταγωνιστικές πιέσεις, εάν είναι εφικτή η είσοδος στην αγορά. Η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς των

κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, τουλάχιστον όπου η είσοδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, στην Ελλάδα, οι οικονομίες κλίμακας και σκοπού δημιουργούν πραγματικούς φραγμούς εισόδου στην σχετική αγορά με τη μορφή υψηλού αρχικού μη ανακτήσιμου κόστους. Οι υπηρεσίες εκκίνησης μπορούν να παρέχονται μόνο από το φορέα που ελέγχει την τοπική σύνδεση του πελάτη. Η Ελλάδα, σε αντίθεση με τα περισσότερα Κράτη Μέλη της ΕΕ, χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη μόνο ενός παρόχου σταθερού δικτύου με πλήρη γεωγραφική κάλυψη, του ΟΤΕ. Δεδομένου ότι δεν υπάρχουν δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης στην Ελλάδα, οι πιθανότητες ανάπτυξης μιας τέτοιας εναλλακτικής στο μέλλον είναι πολύ περιορισμένες, ιδίως εάν ληφθούν υπόψη τα τεράστια κόστη που συνδέονται με την ανάπτυξη δικτύων τοπικής πρόσβασης σε αστικές περιοχές.

Η πυκνότητα και η γεωγραφική πληρότητα του δικτύου του ΟΤΕ δημιουργεί χαμηλότερο κόστος μετάδοσης για τον ΟΤΕ σε σχέση με οποιονδήποτε ανταγωνιστή πάροχο δικτύου. Η έλλειψη οικονομιών κλίμακας και σκοπού ενός νεοεισερχόμενου παρόχου που επιθυμεί την ανάπτυξη ιδιόκτητων υποδομών για την παροχή φωνητικής τηλεφωνίας έχει σαν αποτέλεσμα ο εν λόγω πάροχος να μην έχει τη δυνατότητα να ανταγωνισθεί τις αντίστοιχες τιμές του ΟΤΕ.

Οι οικονομίες κλίμακας είναι δυνατό να επιτευχθούν όχι μόνο με την υλοποίηση/ ανάπτυξη υποδομών για την παροχή χονδρικής εκκίνησης, αλλά και κατά την απόκτηση της σχετικής υποστήριξης. Αυτό σημαίνει ότι ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης επιτυγχάνει επίσης χαμηλότερο κόστος ανά μονάδα στη δικτυακή υποστήριξη, όπως η συντήρηση του δικτύου.

Ο ΟΤΕ έχει επίσης ένα πλεονέκτημα κόστους λόγω των οικονομιών σκοπού που απολαμβάνει σε σχέση με τα κοινά κόστη για την παροχή μια σειράς από διαφορετικές υπηρεσίες με τη χρήση κοινής υποκείμενης υποδομής και υπηρεσιών χονδρικής. Οι οικονομίες σκοπού έχουν μεγαλύτερη επίδραση καθώς αυξάνεται ο αριθμός των υπηρεσιών στις οποίες επιμερίζεται το κόστος, με αποτέλεσμα ένας πάροχος που προσφέρει την ευρύτερη δυνατή ποικιλία υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών να μπορεί και να μειώσει τα κοινά κόστη που πρέπει να ανακτηθούν από μια συγκεκριμένη υπηρεσία και να βελτιώνει την ικανότητά του να ανακτά το σύνολο του κοινού κόστους του χωρίς να χρειάζεται να αυξήσει αισθητά τις σχετικές τιμές.

Λαμβάνοντας υπόψη τους φραγμούς εισόδου, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί πιθανή την κατασκευή από κάποιον νεοεισερχόμενο πάροχο ενός εναλλακτικού δικτύου τοπικής πρόσβασης το οποίο θα αντιγράφει όλο ή ουσιαστικό τμήμα του δικτύου τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ, κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης.

Επιπλέον με βάση τη σημερινή κατάσταση και τις αναμενόμενες εξελίξεις στην αγορά, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος πάροχος υπηρεσιών λιανικής φωνητικής τηλεφωνίας μπορεί να έχει κάποια αξιόπιστη εναλλακτική εκτός της συναλλαγής με τον ΟΤΕ. Κατά συνέπεια, τίποτα δεν υποδεικνύει ότι κάποιος αγοραστής ή μια ομάδα αγοραστών έχουν επαρκή αντισταθμιστική αγοραστική

ισχύ ώστε να αντισταθμίσουν την υπερβολική ισχύ του ΟΤΕ στην εν λόγω σχετική αγορά.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά εκκίνησης κλήσεων ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 406/34/11-10-2006 Απόφαση της «Ορισμός των αγορών χονδρικής διασύνδεσης δημοσίων σταθερών δικτύων, καθορισμός επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω αγορές και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 1669/Β/18-7-2006).

### **Ανάλυση αγοράς τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο**

Στη συγκεκριμένη περίπτωση του τερματισμού κλήσεων κάθε σταθερός πάροχος είναι μονοπωλιακός (δηλαδή έχει μερίδιο αγοράς 100%) στη χονδρική παροχή τερματισμού στο δίκτυό του δεδομένου ότι δεν είναι δυνατό για οποιονδήποτε άλλο πάροχο να τερματίσει κλήσεις σε σημείο το οποίο δεν ελέγχει. Συνεπώς, κάθε μεμονωμένος πάροχος έχει σημαντική ισχύ στην αγορά τερματισμού στο δίκτυό του (ανεξάρτητα της τοπολογίας και διαμόρφωσής του) και μάλιστα πολύ περισσότερη από αυτήν που εκτιμάται στο σύνηθες μαχητό τεκμήριο του 50%, εκτός εάν είτε μπορεί να αποδειχθεί ότι το εν λόγω μονοπώλιο είναι με κάποιο τρόπο παροδικό (είτε λόγω δυνατοτήτων παράκαμψης ή λόγω χαμηλών φραγμών εισόδου) ή λόγω αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος.

Επιπλέον, στα πλαίσια του τερματισμού κλήσεων σταθερής, υπάρχει ένας απόλυτος φραγμός εισόδου που αντιμετωπίζουν όσοι προμηθεύονται χονδρικά τερματισμό κλήσεων σταθερής, δηλαδή πρόσβαση στους τελικούς συνδρομητές από τον πάροχο που ελέγχει το τερματικό σημείο του τελικού χρήστη: Δεν υπάρχουν τεχνικά μέσα (τεχνικοί μηχανισμοί παράκαμψης ή εναλλακτικά συστήματα δρομολόγησης) με τα οποία να μπορεί να παρακαμφθεί ο τεχνολογικός περιορισμός που καθιστά τον τερματισμό σε οποιοδήποτε δίκτυο μη διεκδικήσιμο από άλλους υπάρχοντες ή νέους παρόχους.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό του.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 406/34/11-10-2006 Απόφαση της «Ορισμός των αγορών χονδρικής διασύνδεσης δημοσίων σταθερών δικτύων, καθορισμός επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω αγορές και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 1669/Β/18-7-2006).

### **Ανάλυση αγοράς διαβίβασης κλήσεων**

Με βάση τους υπολογισμούς της ΕΕΤΤ, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ σε υπηρεσίες διαβίβασης είναι υψηλότερο από 98%.

Ενώ θεωρητικά οι φραγμοί εισόδου στην αγορά διαβίβασης δεν είναι ανυπέβλητοι, δεν υπάρχει απόδειξη ότι κάποιοι πάροχοι έχουν κάνει μέχρι σήμερα τις αναγκαίες επενδύσεις. Αυτό μπορεί εν μέρει να εξηγηθεί λόγω του ότι η διαβίβαση δεν αγοράζεται ποτέ ως μεμονωμένη υπηρεσία, αλλά πάντοτε σε συνδυασμό με εκκίνηση ή τερματισμό. Επίσης, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη, ότι παρόλο που για την παροχή υπηρεσιών διαβίβασης δεν υπάρχουν φραγμοί εισόδου εξίσου σημαντικοί με αυτούς που υπάρχουν για τις υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων (δηλαδή, η κατασκευή ενός πλήρους δικτύου τοπικής πρόσβασης), στην πραγματικότητα οι ανταγωνιστές θα αναγκάζονταν να αναπαράγουν την τοπολογία του δικτύου του ΟΤΕ, να αποκτήσουν την απαραίτητη υποδομή (εξοπλισμός μεταγωγής δικτύου κορμού) και να αναβαθμίσουν τη χωρητικότητα του δικτύου κορμού τους προκειμένου να μπορούν να παρέχουν αποτελεσματικές υπηρεσίες διαβίβασης ανάμεσα στα σημεία του δικτύου του ΟΤΕ. Οι πιθανότητες ανάπτυξης μιας τέτοιας ανταγωνιστικής εναλλακτικής εντός των χρονικών πλαισίων της παρούσας εξέτασης είναι ιδιαίτερα περιορισμένες, ιδίως εάν ληφθούν υπόψη τα σημαντικά κόστη που συνδέονται με την ανάπτυξη και επέκταση του δικτύου κορμού.

Από την άλλη μεριά ο ΟΤΕ απολαμβάνει οικονομίες κλίμακας λόγω της πυκνότητας του δικτύου κορμού (που οδηγεί σε λιγότερες υπηρεσίες διαβίβασης και, επομένως, χαμηλότερο κόστος μετάδοσης για τον ΟΤΕ). Επιπλέον έχει ένα πλεονέκτημα κόστους που προκύπτει από τις οικονομίες σκοπού σε σχέση με τα κοινά κόστη για την παροχή μιας σειράς διαφορετικών υπηρεσιών με τη χρήση κοινών υποκείμενων υποδομών και υπηρεσιών χονδρικής. Οι οικονομίες σκοπού έχουν ακόμη μεγαλύτερη επίδραση καθώς αυξάνεται το εύρος των υπηρεσιών στις οποίες επιμερίζεται το κόστος, με αποτέλεσμα ένας πάροχος που παρέχει την ευρύτερη δυνατή ποικιλία υπηρεσιών να είναι σε θέση και να μειώσει το ποσοστό κοινού κόστους που πρέπει να ανακτηθεί από κάθε υπηρεσία και να βελτιώνει την ικανότητα να ανακτήσει όλα τα κοινά κόστη χωρίς να χρειάζεται να αυξήσει σημαντικά τις λιανικές τιμές του.

Τέλος, δεν υπάρχουν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι υπάρχουν σήμερα (ή ότι πρόκειται να υπάρξουν στο άμεσο μέλλον) βιώσιμες εναλλακτικές ως υποκατάστατα από την πλευρά της προσφοράς για τις υπηρεσίες διαβίβασης του ΟΤΕ. Οι υπηρεσίες διαβίβασης δεν αποκτώνται από τους παρόχους υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών χωριστά για κάθε διαδρομή. Αντίθετα, ένας πάροχος (και δυνητικός πάροχος) πρέπει να είναι σε θέση να παρέχει υπηρεσίες μεταφοράς πλήρους κάλυψης. Η ΕΕΤΤ δεν πιστεύει ότι υπάρχουν φορείς στην Ελλάδα που θα ήταν σε θέση να αντιδράσουν (γρήγορα και χωρίς να επιβαρυνθούν με σημαντικά πρόσθετα μη ανακτήσιμα κόστη) σε μια αύξηση από τον ΟΤΕ ύψους έως 10% στις τιμές των υπηρεσιών διαβίβασης. Εκτός από τις συνέπειες της διαπίστωσης αυτής που ήδη αναφέρθηκαν στον ορισμό της αγοράς, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι αυτή η απουσία βιώσιμης δυνητικής εισόδου σημαίνει ότι δεν υπάρχει απειλή εισόδου που να επιβάλλει τιμολογιακούς περιορισμούς στον ΟΤΕ.

Λαμβάνοντας υπόψη αυτούς τους φραγμούς εισόδου, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι είναι πιθανό ένας νεοεισερχόμενος να μπορεί να κατασκευάσει ένα νέο δίκτυο που θα μπορούσε να αντιγράψει όλο ή ένα σημαντικό τμήμα του δικτύου τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ εντός των χρονικών πλαισίων της παρούσας εξέτασης.

Επιπλέον η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, εάν δεν υπήρχε ρύθμιση των χονδρικών υπηρεσιών διαβίβασης, ένας πάροχος διαβίβασης όπως ο ΟΤΕ με μερίδιο αγοράς υψηλότερο του 98% στην αγορά χονδρικής διαβίβασης κλήσεων θα ασκούσε την ισχύ του επί των τιμών στις διαπραγματεύσεις του με άλλους παρόχους.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά διαβίβασης κλήσεων ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 406/34/11-10-2006 Απόφαση της «Ορισμός των αγορών χονδρικής διασύνδεσης δημοσίων σταθερών δικτύων, καθορισμός επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω αγορές και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 1669/Β/18-7-2006).

#### **Ανάλυση αγοράς λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες**

Σύμφωνα με τον ορισμό αγοράς, στην Ελλάδα υπάρχει σήμερα μόνο ένας ουσιαστικός πάροχος λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο, ο ΟΤΕ.

Οι μόνοι τρόποι για να παρέχουν οι εναλλακτικοί πάροχοι λιανική πρόσβαση είναι μέσω δικής τους υποδομής ή μέσω αδεσμοποίητων γραμμών από τον τοπικό βρόχο του ΟΤΕ. Δεδομένου ότι ο ΟΤΕ είχε σε λειτουργία 4,310 εκατομμύρια συνδέσεις στο δίκτυο χαλκού του στο τέλος του 2009, ενώ την ίδια χρονική στιγμή υπήρχαν μόνο 937.878 πλήρως αδεσμοποίητοι βρόχοι, ο ΟΤΕ είναι στην εν λόγω αγορά ο κυρίαρχος πάροχος διατηρώντας μερίδιο υψηλότερο του 82%.

Στον Παρακάτω Πίνακα παρουσιάζεται ο αριθμός ενεργών γραμμών ΟΤΕ και ο αριθμός πλήρως αδεσμοποίητων γραμμών.

	<b>Πλήρως Αποδεσμοποιημένες Γραμμές</b>	<b>PSTN+ISDN Ενεργές Γραμμές (ΟΤΕ)</b>	<b>Μερίδιο ΟΤΕ</b>
30.6.2002	93	5.807.000	100,00%
31.12.2002	171	5.768.000	100,00%
30.6.2003	359	5.701.000	99,99%
31.12.2003	650	5.660.000	99,99%
30.6.2004	932	5.627.000	99,98%
31.12.2004	1.787	5.615.000	99,97%

30.6.2005	3.823	5.562.000	99,93%
31.12.2005	5.018	5.513.000	99,91%
30.6.2006	6.836	5.421.000	99,87%
31.12.2006	12.176	5.382.000	99,77%
30.6.2007	80.056	5.305.500	98,49%
31.12.2007	232.582	5.095.000	95,44%
30.6.2008	411.893	4.873.000	91,55%
31.12.2008	589.234	4.664.461	88,78%
30.6.2009	773.110	4.475.839	85,17%
31.12.2009	937.878	4.304.501	82,10%

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η είσοδος στην αγορά λιανικής σταθερής στενής ζώνης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο θα απαιτούσε σημαντικά επίπεδα επενδύσεων από τρίτα μέρη, τα οποία σε μεγάλο βαθμό θα ήταν μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με τις οικονομίες κλίμακας και πυκνότητας που χαρακτηρίζει τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, ενισχύουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για κάθε επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής ενός νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης.

Επιπλέον η πυκνότητα και η πληρότητα του δικτύου πρόσβασης του ΟΤΕ σημαίνει ότι ο ΟΤΕ τυπικά θα απολαμβάνει πλεονεκτήματα κόστους ανά γραμμή έναντι των ανταγωνιστών του παρόχων δικτύου, και συνεπώς θα μπορεί συνήθως να παρέχει υπηρεσία από άκρο σε άκρο σε χαμηλότερο κόστος από τους εναλλακτικούς παρόχους. Οι συνέπειες αυτών των οικονομιών κλίμακας είναι τέτοιες που ένας εναλλακτικός πάροχος είναι πιθανό να έχει υψηλότερο κόστος από τον ΟΤΕ, αλλά επίσης θα πρέπει να έχει τιμές χαμηλότερες από τον ΟΤΕ προκειμένου να κερδίζει μερίδιο αγοράς. Αυτό κάνει ακόμη πιο δύσκολο για έναν εναλλακτικό πάροχο να καλύψει τα μη ανακτήσιμα κόστη που έχουν επενδυθεί σε υποδομές δικτύου.

Επίσης όσον αφορά την κατασκευή ενός νέου δικτύου πλήρους κάλυψης ή ακόμη και στην περίπτωση ενός δικτύου περιορισμένης κλίμακας υπάρχουν υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα κόστη αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για τους πιθανούς νεοεισερχόμενους. Η ΕΕΤΤ δεν αναμένει μεσοπρόθεσμα την είσοδο από παρόχους εναλλακτικών πλατφόρμων που θα παρείχαν υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης και θα είχαν την δυνατότητα να μειώσουν την δύναμη του ΟΤΕ στην σχετική αγορά.

Οι εναλλακτικοί πάροχοι στην Ελλάδα που μπορούν σήμερα να υποστηρίξουν υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης (π.χ. πάροχοι που βασίζονται σε αδεσμοποίητη πρόσβαση σε τοπικούς βρόχους) χρειάζεται να πραγματοποιήσουν σημαντικές επενδύσεις προκειμένου να εγκαταστήσουν πλήρη σταθερά δίκτυα ώστε να μπορούν να παρέχουν πρόσβαση σε εθνικό επίπεδο. Δεδομένων των οικονομιών κλίμακας που απολαμβάνει ο ΟΤΕ και τα υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη, η είσοδος στην αγορά λιανικής πρόσβασης

στενής ζώνης μέσω αδεσμοποιημένων τοπικών βρόχων είναι δύσκολο να προσφέρει επαρκή δυναμικό ανταγωνισμό σε βαθμό που να μπορεί να λειτουργήσει ως επαρκής ανταγωνιστικός περιορισμός για τον ΟΤΕ.

Ο ΟΤΕ είναι επίσης πιθανό να συνεχίσει να έχει πλεονεκτήματα κόστους έναντι των νεοεισερχόμενων αναφορικά με οποιαδήποτε αγορά λιανικής πρόσβασης, σημαντικά πλεονεκτήματα αναγνωρισιμότητας σήματος στο επίπεδο λιανικών υπηρεσιών και ευκαιρίες οικονομιών σκοπού που προκύπτουν από τις επενδύσεις του σε εξοπλισμό δικτύου που δεν θα επιτευχθούν απαραίτητα από τους νεοεισερχόμενους.<sup>24</sup> Αυτές και άλλες διαφορές αναφορικά με τον επιχειρηματικό κίνδυνο και την απόδοση μπορούν να οδηγήσουν σε μεγαλύτερη απαιτούμενη απόδοση της επένδυσης για τους νεοεισερχόμενους. Συνεπώς, μπορεί, συλλογικά (καθώς και ατομικά) να αποτελούν επιπλέον φραγμό εισόδου.

Η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος αγοραστής υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης μπορεί να έχει κάποια αξιόπιστη εναλλακτική εκτός του ΟΤΕ. Κατά συνέπεια, τίποτα δεν υποδεικνύει ότι κάποιος αγοραστής ή μια ομάδα αγοραστών έχουν επαρκή αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ ώστε να αντισταθμίσουν την υπερβολική ισχύ του ΟΤΕ στην εν λόγω σχετική αγορά.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 411/017/22-11-2006 Απόφασή της «Ορισμός της αγοράς λιανικής πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA – ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες, καθορισμός επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στην εν λόγω αγορά, και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 1873/Β/28-12-2006).

### **Ανάλυση αγοράς αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών και αγοράς εθνικών τηλεφωνικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες**

Βάσει του εξερχόμενου όγκου, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ για το α εξάμηνο του 2009 ανέρχεται περίπου στο 68 % στην αγορά αστικών κλήσεων και στο 67,3 % στην αγορά εθνικών κλήσεων (περιλαμβανομένων: των υπεραστικών κλήσεων, των κλήσεων από σταθερό προς κινητό, των κλήσεων σε παρόχους υπηρεσιών, όπου οι τελευταίες εμπεριέχουν και τις κλήσεις dial-up προς το Internet μέσω της υπηρεσίας του ΕΠΑΚ-ΠΕΑΚ, τις κλήσεις μεριζόμενου κόστους 801, τις κλήσεις ατελούς χρέωσης 800, τις κλήσεις σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας και τις κλήσεις σε σύντομους κωδικούς).

Η διαχρονική εξέλιξη αυτών των μεριδίων του ΟΤΕ παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα:

24 Π.χ. η μεγάλη πελατειακή βάση του ΟΤΕ του επιτρέπει να αναπτύξει πολλές εφαρμογές που το κόστος ανάπτυξής τους δικαιολογείται με αναφορά σε αυτή τη μεγαλύτερη πελατειακή βάση.

	<b>Μερίδιο ΟΤΕ στην αγορά αστικών κλήσεων βάσει του εξερχόμενου όγκου – βλ. Σημείωση α</b>	<b>Μερίδιο ΟΤΕ στην αγορά εθνικών κλήσεων, βάσει του εξερχόμενου όγκου – βλ. Σημείωση β</b>
2002	98,92%	98,83%
2003	87,06%	94,52%
2004	78,03%	91,83%
2005	74,08%	90,60%
2006	71,57%	88,48%
2007	70,19%	83,60%
2008	68,00%	77,30%
30.6.2009	68.60%	67.30%
<b>Σημειώσεις:</b>		
α. Έως και το 2003, η κίνηση του ΟΤΕ που λήφθηκε υπόψη περιλαμβάνει επιπρόσθετα τις (τοπικές) κλήσεις μεριζόμενης χρέωσης και freephone.		
β. Εδώ περιλαμβάνονται: υπεραστικές, κλήσεις από σταθερό προς κινητό, κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών, όπου οι τελευταίες εμπεριέχουν τις κλήσεις dial-up προς το Internet μέσω της υπηρεσίας του ΕΠΑΚ-ΠΕΑΚ, τις κλήσεις μεριζόμενου κόστους 801, τις κλήσεις ατελούς χρέωσης 800, τις κλήσεις σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας και τις κλήσεις σε σύντομους κωδικούς. Σημειώνεται ότι έως και το 2003, η κίνηση του ΟΤΕ που λήφθηκε υπόψη δεν περιλαμβάνει τις (τοπικές) κλήσεις μεριζόμενης χρέωσης και freephone.		
γ. Από το Α' εξάμηνο του 2009, η διάκριση σε αστικές και υπεραστικές δυσκολεύει, καθώς ορισμένοι πάροχοι αδυνατούν να τις διακρίνουν. Κατά συνέπεια, ορισμένες κλήσεις που κανονικά θα χαρακτηρίζονταν ως υπεραστικές, περιλαμβάνονται ως αστικές.		

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι παραμένουν φραγμοί εισόδου στις αγορές των σταθερών (αστικών και εθνικών) λιανικών κλήσεων. Ενώ είναι δυνατόν να εισέλθει κάποιος στην αγορά χωρίς να προβεί σε σημαντικές επενδύσεις σε υποδομή, απαιτούνται επενδύσεις για τις πωλήσεις, για την προώθηση των προϊόντων και την τιμολόγησή τους, για την εξυπηρέτηση πελατών κοκ. Επιπροσθέτως, η σχέση που έχει δημιουργηθεί μεταξύ του πελάτη και του παρόχου που του παρέχει δίκτυο, δίνει τη δυνατότητα και τα μέσα στον τελευταίο να 'ανακτήσει' τους όποιους πελάτες αποχωρήσουν από αυτόν.<sup>25</sup> Η πιθανότητα να φύγουν οι πελάτες γρήγορα από κάποιον νεοεισερχόμενο αυξάνει περαιτέρω το κόστος του καθότι επιβάλλει την συνεχή 'υπεράσπιση' των πελατών του. Επιπροσθέτως, ο ΟΤΕ έχει πλεονεκτήματα κόστους έναντι των νεοεισερχόμενων λόγω των οικονομιών κλίμακας και σκοπού που πηγάζουν από τα κοινά στοιχεία και προϊόντα για την παροχή των διαφόρων υπηρεσιών.

<sup>25</sup>Βλέπε επίσης συζήτηση στην 11η Εκθεση όπου αναλύεται η αρνητική επίδραση της πολιτικής 'επανάκτησης πελατώ'..

Οι οικονομίες σκοπού σχετίζονται με την ύπαρξη μιας ευρείας γκάμας υπηρεσιών με κοινά κόστη καθώς ο πάροχος δύναται να ανακτήσει τα κοινά κόστη από την κάθε υπηρεσία. Οι οικονομίες κλίμακας σχετίζονται με την ύπαρξη μεγαλύτερων όγκων για την κάθε υπηρεσία καθώς το κόστος για την παροχή μιας μονάδας μειώνεται δεδομένου ότι ο πάροχος δύναται να μοιράσει τα κόστη ανάμεσα σε περισσότερες μονάδες.

Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι η επίδραση των αποτελεσμάτων των οικονομιών κλίμακας και σκοπού, αν και σημαντική, είναι σχετικά πιο περιορισμένη στις αγορές κλήσεων από ότι στις αγορές πρόσβασης. Αυτό οφείλεται στο ότι ο εναλλακτικός πάροχος δύναται να χρησιμοποιήσει το δίκτυο του δεσπόμενου φορέα εκμετάλλευσης χωρίς να χρειάζεται να υποστεί τα κόστη επένδυσης που συνδέονται με νέες υποδομές. Ωστόσο, η ΕΕΤΤ τονίζει επίσης ότι οι εναλλακτικοί πάροχοι κατάφεραν να αυξήσουν τα μερίδια αγοράς τους στις αγορές κλήσεων συνεπεία των ρυθμιστικών υποχρεώσεων που τους επέτρεψαν να αποκτούν τα σχετικά προϊόντα χονδρικής σε κοστοστρεφείς τιμές.

Επί τη βάση στοιχείων που έχει συγκεντρώσει η ΕΕΤΤ φαίνεται ότι η ενημέρωση των πελατών αναφορικά με τη δυνατότητα εναλλακτικών κλήσεων χρησιμοποιώντας εναλλακτικούς παρόχους αυξάνεται, αλλά δεν έχει φτάσει να αγγίζει την πλειοψηφία στην αγορά των τελικών χρηστών.

Δεδομένου ότι η τιμή εξακολουθεί να αποτελεί τον παράγοντα που καθορίζει τις επιλογές των πελατών αναφορικά με την απόφασή τους να αλλάξουν πάροχο κλήσεων<sup>26</sup>, είναι πιθανόν ότι ένας νεοεισερχόμενος θα πρέπει να προσφέρει σημαντικές εκπτώσεις ή πολύ διαφοροποιημένες υπηρεσίες προκειμένου να ωθήσει τους πελάτες να μετακινηθούν σε αυτόν. Η πρώτη στρατηγική ωστόσο είναι δύσκολη δεδομένου ότι ο νεοεισερχόμενος εξαρτάται από τα χονδρικά προϊόντα του πρώην δεσπόμενου φορέα εκμετάλλευσης προκειμένου να παρέχει τα λιανικά προϊόντα του. Επιπροσθέτως, η επικέντρωση των εναλλακτικών παρόχων σε ανταγωνισμό επί τη βάση των τιμών έχει αρνητικές επιπτώσεις στη ικανότητά τους να αποκομίσουν σημαντικά έσοδα που θα τους επιτρέψουν να καλύψουν το κόστος εισόδου τους και να χρηματοδοτήσουν την αρχική υπηρεσία ή επιπλέον καινοτόμες υπηρεσίες ανά πελάτη ή την παροχή επιπρόσθετων υπηρεσιών.

Τα στοιχεία της εξέτασης των αγορών οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες και στην σχετική αγορά εθνικών τηλεφωνικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες ο ΟΤΕ έχει δεσπόμενα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 412/021/29-11-2006 απόφασή της «Ορισμός των αγορών λιανικής των δημοσίως διαθέσιμων αστικών και εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση, τον Καθορισμό επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στις εν λόγω αγορές και τις υποχρεώσεις αυτών» (ΦΕΚ 1900/Β/29-12-2006).

26 Σύμφωνα με την έρευνα καταναλωτών της ΕΕΤΤ που διεξήχθη τον Ιούλιο του 2005, οι 'χαμηλές χρεώσεις' θεωρούνται ως ο σημαντικότερος παράγοντας από τους καταναλωτές με σταθερή σύνδεση στο σπίτι τους.

## Ανάλυση αγοράς χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ

Τα κριτήρια τα οποία θα πρέπει να ερευνηθεί εάν πληρούνται προκειμένου να εξεταστεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης σε σχέση με την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης αναλύονται κατωτέρω, και περιλαμβάνουν τα εξής:

- τα μερίδια αγοράς του ΟΤΕ τόσο σε σχέση με άλλα μέρη που δραστηριοποιούνται στην αγορά όσο και εν όψει της εξέλιξης της αγοράς,
- την πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς και
- την ύπαρξη ή μη αντισταθμιστικής αγοραστικής δύναμης προερχόμενης από πελάτες χονδρικής

Σύμφωνα με τον ορισμό της αγοράς της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, υπάρχει στην Ελλάδα ουσιαστικά μόνο ένας πάροχος χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, ο ΟΤΕ, που κατέχει μερίδιο που προσεγγίζει το 100% στη σχετική αγορά προϊόντων. Σε αντίθεση με πολλές άλλες αγορές στην Ε.Ε., στις οποίες παρατηρείται πτώση των μεριδίων αγοράς των σταθερών κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, ο ΟΤΕ παρουσίασε μία μικρή πτώση του μεριδίου του μόλις το πρώτο και το δεύτερο εξάμηνο του 2008. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι το μερίδιο του ΟΤΕ διατηρείται παρόλη την ανάπτυξη που απαντάται τα τελευταία χρόνια στην αγορά ΑΠΤοΒ, η οποία αποτελεί συσχετιζόμενη αγορά ανωτέρου επιπέδου.

Στον παρακάτω πίνακα, παρουσιάζεται η ιστορική εξέλιξη του συνολικού αριθμού γραμμών ADSL που παρέχονται από τον ΟΤΕ.

	<b>Σύνολο Γραμμών ΑΠΤΒ</b>	<b>Σύνολο Γραμμών ΧΕΠ</b>	<b>Γραμμές ΧΕΠ ΟΤΕ (ΟΤΕ Λιανική &amp; ΟΤΕΝΕΤ)</b>	<b>Γραμμές ΧΕΠ από ΟΤΕ σε Άλλους Παρόχους</b>	<b>Γραμμές από Άλλους Παρόχους</b>	<b>Μερίδιο ΟΤΕ στη ΧΕΠ</b>
2005 Β	6.884	151.109	110.670	40.439	-	100%
2006 Α	10.980	283.046	179.829	103.217	-	100%
2006 Β	19.504	464.817	306.402	158.415	-	100%
2007 Α	95.378	661.634	447.394	214.240	-	100%

2007 B	274.091	809.430	586.308	223.122	-	100%
2008 A	465.333	900.731	722.693	161.098	16.940	97,13%
2008 B	646.124	988.534	864.021	94.413	30.100	96,96%
2009 A	773.110	1.067.472	970.153	65.621	31.698	97,03%
2009 B	937.878	1.113.446	1.060.821	52.625	-	-

Ακόμη και στην περίπτωση κατά την οποία τα μερίδια αγοράς είναι 100%, όπως είναι αυτό του ΟΤΕ που προσεγγίζει το 100%, δύναται να υφίστανται κάποιοι ανταγωνιστικοί περιορισμοί, και να πραγματοποιηθεί σημαντική είσοδος στην αγορά. Επομένως, η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς των κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, τουλάχιστον όπου η είσοδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου.

Η είσοδος στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις, οι οποίες δημιουργούν μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με οικονομίες κλίμακας και τη φυσική πυκνότητα που χαρακτηρίζουν τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για μια επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που θα μπορεί να υποστηρίξει την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης.

Οι πάροχοι των υφιστάμενων δικτύων στην Ελλάδα που μπορούν να υποστηρίξουν υπηρεσίες στενής ζώνης, όπως φωνητική τηλεφωνία μέσω επιλογής και προεπιλογής φορέα θα χρειαστεί να κάνουν σημαντικές επενδύσεις για να αναβαθμίσουν τα δίκτυά τους σε επίπεδο που να μπορούν να υποστηρίξουν ευρυζωνικές υπηρεσίες. Η ΕΕΤΤ δεν γνωρίζει κάποιους παρόχους εναλλακτικών δικτύων που προτίθενται ή είναι σε θέση να κάνουν τέτοιου είδους επενδύσεις, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης. Επιπλέον, κανένα από τα υπάρχοντα δίκτυα δεν έχει πλήρη γεωγραφική κάλυψη προκειμένου να είναι σε θέση να εισέλθει στην αγορά και να ανταγωνιστεί τον ΟΤΕ, ή το οποίο να είναι ικανό να πετύχει επαρκείς οικονομίες κλίμακας προκειμένου να υλοποιήσει τις επενδύσεις που απαιτούνται για την παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης.

Επιπλέον, υπάρχουν υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη που συνδέονται με την κατασκευή ενός νέου ευρυζωνικού δικτύου, ακόμη και εάν δεν ήταν σε εθνικό

επίπεδο. Τα κόστη αυτά αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για πιθανούς νεοεισερχόμενους.

Πιθανή είσοδος στην αγορά ΧΕΠ θα μπορούσε να υπάρξει από πάροχο που δραστηριοποιείται στην αγορά ΑΠΤΒ, η οποία αποτελεί αγορά ανωτέρου επιπέδου της αγοράς ΧΕΠ. Η ΑΠΤΒ δίνει στους παρόχους τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσουν το υφιστάμενο δίκτυο πρόσβασης πλήρους κάλυψης του ΟΤΕ, ώστε να προσφέρουν είτε τις σχετικές λιανικές ευρυζωνικές υπηρεσίες ή/και χονδρικές υπηρεσίες σε άλλους παρόχους. Ακόμα όμως και σ' αυτή την περίπτωση, παρότι το απαιτούμενο κόστος επένδυσης για την κάλυψη σε Πανελλαδικό επίπεδο είναι σημαντικά μικρότερο από το κόστος ανάπτυξης/επέκτασης δικτύου, παραμένει υπερβολικά μεγάλο. Επιπρόσθετα, πέραν της «δημιουργίας» δικτύου πρόσβασης, απαιτούνται και πρόσθετες σημαντικές επενδύσεις για την παροχή των απαιτούμενων συναφών υπηρεσιών (λχ backhaul). Τα μη ανακτήσιμα κόστη καθιστούν τη συγκεκριμένη προσέγγιση σχεδόν απαγορευτική. Το ως άνω συμπέρασμα επιβεβαιώνεται και από την έλλειψη σημαντικής προσφοράς υπηρεσιών ΧΕΠ μεταξύ των παρόχων, παρά την μεγάλη ανάπτυξη σε αριθμό αδεσμοποιητών τοπικών βρόχων.

Επιπλέον, ο ΟΤΕ ως κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης στη συγκεκριμένη αγορά, είναι πιθανό να έχει πλεονεκτήματα κόστους σε σχέση με τους νεοεισερχόμενους παρόχους στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης ακόμη και όταν πραγματοποιούνται οι ίδιες επενδύσεις. Αυτό συμβαίνει διότι ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης είναι πιθανό λόγω της υφιστάμενης υποδομής και της μεγάλης πελατειακής βάσης να έχει μεγαλύτερες δυνατότητες οικονομιών σκοπού προκειμένου να αξιοποιήσει τις νέες επενδύσεις σε ευρυζωνικές υποδομές, οι οποίες δεν είναι απαραίτητο να υφίστανται για τους νεοεισερχόμενους. Επιπλέον, ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης έχει ευκολότερη πρόσβαση σε πιθανούς πελάτες λιανικής για τις νέες υπηρεσίες κατωτέρων σταδίων. Αυτοί οι σημαντικοί παράγοντες και άλλες διαφορές όπως το επίπεδο κινδύνου που αναλαμβάνεται από τους νεοεισερχόμενους παρόχους καθώς και το πιθανό επίπεδο απόδοσης, σημαίνουν ότι πιθανόν να απαιτείται μεγαλύτερη απόδοση της επένδυσης για αυτούς. Επομένως, οι παράγοντες αυτοί, καθένας χωριστά και κυρίως σωρευτικά, συνιστούν σημαντικό φραγμό εισόδου.

Συνοψίζοντας, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος νεοεισερχόμενος σκοπεύει ή θα μπορούσε να κατασκευάσει με επιτυχία ένα νέο δίκτυο πρόσβασης (ικανό να παρέχει τις υπηρεσίες αυτές) το οποίο θα υποκαθιστά το σύνολο ή τμήμα του δικτύου του ΟΤΕ. Τέλος δεν θεωρεί ότι θα πραγματοποιηθούν επαρκείς επενδύσεις στην υπάρχουσα υποδομή προκειμένου να αναβαθμιστεί σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης σε όλη την επικράτεια.

Εάν ένας πάροχος ακολουθεί στην αγορά πρακτικές οι οποίες είναι πιθανόν καταχρηστικές, οι πελάτες δύνανται θεωρητικά να ασκήσουν αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ. Όταν οι αγοραστές είναι μεγάλοι και ισχυροί, μπορούν να αντιδράσουν αποτελεσματικά σε μια απόπειρα αύξησης των τιμών από τους

προμηθευτές. Η ΕΕΤΤ εξέτασε την πιθανότητα και/ ή την ύπαρξη τέτοιας αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος στην αγορά, καθώς η ύπαρξη αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος συνιστά συχνά έναν σημαντικό σχετικό παράγοντα στις αγορές χονδρικής.

Σημειώνεται ωστόσο, ότι η αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς δύναται να υφίσταται μόνο όταν μεγάλοι πελάτες χονδρικής (στην περίπτωση αυτή, πελάτες χονδρικής όπως οι εναλλακτικοί πάροχοι) έχουν τη δυνατότητα (εντός εύλογου χρονικού πλαισίου) να στραφούν σε άλλες εναλλακτικές (π.χ. να μην αγοράσουν ή να αλλάξουν πάροχο) συνεπεία μιας αύξησης των τιμών ή μιας επαπειλούμενης αύξησης τιμών. Η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι ένας αγοραστής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης έχει άλλες εναλλακτικές όσον αφορά τις υπηρεσίες που παρέχονται από τον ΟΤΕ. Επομένως, δεν υφίσταται αγοραστής που να μπορεί να ασκήσει αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ η οποία θα μπορούσε να αντισταθμίσει την τεράστια ισχύ του ΟΤΕ στη σχετική αγορά. Πράγματι, η ύπαρξη από τον ΟΤΕ ενός πολύ υψηλού μεριδίου αγοράς (περίπου 97%) που πλησιάζει το 100%, χωρίς πιθανότητα σημαντικής νέας εισόδου στην αγορά, υποδεικνύει ότι η αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς είναι απίθανο να λειτουργήσει ως πειθαρχικός μηχανισμός για τον ΟΤΕ.

Η εξέταση των στοιχείων της αγοράς οδηγεί στο συμπέρασμα ότι στην σχετική αγορά για την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης στην Ελληνική Επικράτεια, ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 531/066/23.07.2009 (ΦΕΚ1549/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2<sup>ος</sup> Γύρος Ανάλυσης)».

### Ανάλυση αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL

Τα κριτήρια τα οποία θα πρέπει να ερευνηθεί εάν πληρούνται προκειμένου να εξεταστεί η ύπαρξη δεσπόζουσα θέση σε σχέση με την παροχή λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης αναλύονται κατωτέρω, και περιλαμβάνουν τα εξής:

- τα μερίδια αγοράς του ΟΤΕ τόσο σε σχέση με άλλα μέρη που δραστηριοποιούνται στην αγορά όσο και εν όψει της εξέλιξης της αγοράς και
- την πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς τόσο σε επίπεδο λιανικής όσο και σε επίπεδο χονδρικής.

Τον Δεκέμβριο 2004, στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας ADSL το μερίδιο του ΟΤΕ βάσει γραμμών ADSL συμπεριλαμβανομένου των γραμμών ΑΠΤΒ, ανερχόταν σε 81,76% ενώ τον Δεκέμβριο του 2009 σε 50.50%..

Μερίδια Αγοράς βάσει γραμμών ADSL (με ΑΠΤΒ)

	Δεκ 200 9	Ιου ν 200 9	Δεκ 200 8	Ιου ν 200 8	Δεκ 200 7	Ιου ν 200 7	Δεκ 200 6	Μα ρ 200 6	Δεκ 200 5	Ιου ν 200 5	Μα ρ 200 5	Δεκ 200 4
ΟΤΕ	50, 50	52, 05	53, 84	53, 37	54, 11	59, 10	63, 26	63, 65	70, 05	73, 25	77, 85	81, 76
ΛΟΙΠ ΟΙ	49, 50	47, 95	46, 15	46, 43	45, 89	40, 90	36, 74	36, 35	29, 95	24, 75	22, 15	18, 24

Από τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της η ΕΕΤΤ για την υπό εξέταση περίοδο, φαίνεται ότι υπάρχει αρχικά μια μείωση του μεριδίου του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL και στην συνέχεια μία σταθεροποίηση του μεριδίου το 2009. Παρόλη όμως την μείωση του μεριδίου σε απόλυτα νούμερα ο αριθμός γραμμών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης του ΟΤΕ έχει παρουσιάσει σημαντική αύξηση. Στον παρακάτω Πίνακα παρουσιάζεται η εξέλιξη των συνολικών γραμμών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης.

Δεκ 2009	Ιουν 2009	Δεκ 2008	Ιουν 2008	Δεκ 2007	Ιουν 2007
2.100.756	1.864.017	1.604.558	1.349.124	1.083.521	757.012

Αναφορικά με την εξέταση ύπαρξης δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου. Στο επίπεδο λιανικής, οι φραγμοί εισόδου δεν είναι υψηλοί λόγω της δυνατότητας των παρόχων να μεταπωλούν την λιανική ευρυζωνική πρόσβαση σε τελικούς χρήστες. Δεδομένου όμως του γεγονότος ότι πολλά από τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνει το λιανικό άκρο του ΟΤΕ προέρχονται από τις οικονομίες κλίμακας και σκοπού του εκτεταμένου δικτύου του σε επίπεδο χονδρικής (σχετική αγορά), κρίνεται αναγκαίο να ληφθούν υπόψη οι φραγμοί εισόδου που υπάρχουν και σε επίπεδο χονδρικής.

Η ανάλυση της αγοράς χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, οδήγησε στο συμπέρασμα ότι η σχετική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική. Συγκεκριμένα, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος νεοεισερχόμενος πάροχος σκοπεύει ή θα μπορούσε να κατασκευάσει με επιτυχία ένα νέο δίκτυο πρόσβασης (ικανό να παρέχει τις υπηρεσίες αυτές) το οποίο θα υποκαθιστά το σύνολο ή τμήμα του δικτύου του ΟΤΕ. Τέλος, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι θα πραγματοποιηθούν επαρκείς επενδύσεις στην υπάρχουσα υποδομή προκειμένου να αναβαθμιστεί σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή πρόσβασης σε όλη την επικράτεια.

Δεδομένου του υψηλού μεριδίου της αγοράς που κατέχει ο ΟΤΕ και των σημαντικών φραγμών εισόδου σε επίπεδο χονδρικής, προκύπτει ότι ο ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.

Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα προϊόντα λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης διατίθενται στην αγορά δεσμοποιημένα με προϊόντα πρόσβασης στο Διαδίκτυο.

	Λιαν. Ευρυζ. Προσβ. ADSL	Ευρυζ. Προσβ. στο Internet								
			Δεκ 2009	Ιουν 2009	Δεκ 2008	Ιουν 2008	Δεκ 2007	Ιουν 2007	Δεκ 2006	Ιουν 2006
Δεσμοπ. Προϊόν	ΟΤΕ Προσβ.	ΟΤΕ Internet	50.50	52.5	53.84	52.06	48.78	53.09	53.16	45.82
	Εναλ. Παροχ. Προσβ.	Εναλ. Παροχ. Internet	49.50	47.95	46.15	46.43	45.89	40.90	36.74	38.84
Σύνολο			100,00	100,00	100,00	98,50	94,67	93,99	89,89	84,66
Μεμ. Προϊόν	Εναλ. Παροχ. Προσβ.	ISPs Internet	-	-	-	-	-	-	-	-
	ΟΤΕ Προσβ.	ISPs Internet	0	0	0	1,50	5,33	6,01	10,11	15,34
Σύνολο			0	0	0	1,50	5,33	6,01	10,11	15,34

Όπως φαίνεται και στον ανωτέρω Πίνακα από το τέλος του 2008 έχει σταματήσει η διάθεση προϊόντων λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης τα οποία

πωλούνται ξεχωριστά από προϊόντα πρόσβασης στο Διαδίκτυο. Συνεπώς οι συνδρομητές έχουν εγκαταλείψει την αγορά μεμονωμένων υπηρεσιών και έχουν οδηγηθεί στην ενιαία αγορά προϊόντων πρόσβασης και διαδικτύου. Επομένως, από τις αγορές λιανικής, θα πρέπει να εξεταστεί κυρίως η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, που περιλαμβάνει τόσο την ευρυζωνική πρόσβαση όσο και την πρόσβαση στο Internet.

### Ανάλυση αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Τα κριτήρια τα οποία θα πρέπει να ερευνηθεί εάν πληρούνται προκειμένου να εξεταστεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης σε σχέση με την παροχή λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL αναλύονται κατωτέρω, και περιλαμβάνουν τα εξής:

- τα μερίδια αγοράς του ΟΤΕ και του Ομίλου ΟΤΕ τόσο σε σχέση με άλλα μέρη που δραστηριοποιούνται στην αγορά όσο και εν όψει της εξέλιξης της αγοράς και
- την πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς τόσο σε επίπεδο λιανικής όσο και σε επίπεδο χονδρικής και

Σύμφωνα με τη νομολογία του ΔΕΚ, πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς, άνω του 50%, πρέπει να θεωρηθούν ως απόδειξη της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης, εκτός από εξαιρετικές περιπτώσεις<sup>27</sup>. Εξάλλου, το ΔΕΚ έχει αποφανθεί<sup>28</sup> ότι μία επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μία αγορά και υπερέχουσα θέση σε ξεχωριστές, αλλά στενά συνδεδεμένες αγορές, βρίσκεται σε κατάσταση δυνάμενη να συγκριθεί με την κατοχή δεσπόζουσας θέσης σε όλες τις οικείες αγορές. Επομένως, μια φερομένη ως καταχρηστική συμπεριφορά μιας τέτοιας επιχείρησης στις εν λόγω ξεχωριστές αγορές, χωρίς να χρειάζεται να αποδειχθεί ότι αυτή κατέχει εκεί δεσπόζουσα θέση, μπορεί να εμπίπτει στο άρθρο 86 της Συνθήκης.

Όπως φαίνεται από τον πίνακα που ακολουθεί, από τον Δεκέμβριο του 2004 μέχρι τον Δεκέμβριο του 2008, ο ΟΤΕ κατείχε συνεχώς μερίδια αγοράς άνω του 50% στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

Συγκεκριμένα, στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας ADSL το συνολικό μερίδιο του ΟΤΕ ανέρχεται σε 70,17% το Δεκέμβριο του 2004, στην συνέχεια παρατηρήθηκε μία πτώση και από τον Δεκέμβριο του 2007 παρατηρείται μία μικρή άνοδος με αποτέλεσμα το μερίδιο του ΟΤΕ τον Δεκέμβριο του 2008 να ανέρχεται σε 53,84%.

27 Αποφάσεις του ΔΕΚ: Υπόθεση C-62/86 Azco vs. Commission [1991], ECR I-3359, παρ. 60, Υπόθεση T-228/97, Irish Sugar vs Commission [1999], ECR II-2969, παρ.70, Υπόθεση Hoffmann – La Roche vs Commission [1979], ECR 461, παρ. 41, Αποφάσεις ΠΕΚ: Υπόθεση T-30/89 Hilti vs Commission [1991], ECR II 1439, παρ. 91, Υπόθεση T-83/91 Tetra Pak vs Commission [1994], ECR II-755, παρ. 109.

28 Υπόθεση αριθ. C-333/94 P, Tetra Pak κατά Επιτροπής [1996], Συλλογή I-5951.

Μερίδια Αγοράς στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL(παροχή πρόσβασης & υπηρεσιών διαδικτύου από τον ίδιο πάροχο)

	Λιαν. Ευρυζ. Προσβ. ADSL	Ευρυζ. Προσβ. στο Internet									
			Δεκ 2009	Ιουν 2009	Δεκ 2008	Ιουν 2008	Δεκ 2007	Ιουν 2007	Δεκ 2006	Ιουν 2006	Δεκ 2005
Δεσμ. Προϊόν.	ΟΤΕ Προσβ.	ΟΤΕ Internet	50.50	52.05	53.84	52.86	51.53	56.49	59.13	54.12	60.22
	Εναλλ. Παροχ. Προσβ.	Εναλλ. Παροχ. Internet	49.50	47.95	46.15	47.14	48.47	43.51	40.87	45.88	39.78

Αναφορικά με την εξέταση ύπαρξης δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου. Στο επίπεδο λιανικής, οι φραγμοί εισόδου δεν είναι υψηλοί λόγω της δυνατότητας των παρόχων να μεταπωλούν την λιανική ευρυζωνική πρόσβαση και να την παρέχουν στους τελικούς χρήστες μαζί με τις υπηρεσίες διαδικτύου. Θα πρέπει όμως να ληφθούν υπόψη τόσο η μονοπωλιακή θέση που κατέχει ο ΟΤΕ στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης όσο και οι φραγμοί εισόδου που υπάρχουν στην εν λόγω αγορά χονδρικής, δεδομένου των πλεονεκτημάτων που απολαμβάνει το λιανικό άκρο του ΟΤΕ που προέρχονται από τις οικονομίες κλίμακας και σκοπού στο επίπεδο χονδρικής.

Ειδικότερα, όπως προαναφέρθηκε, στο επίπεδο χονδρικής, προέκυψε ότι η σχετική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική. Συγκεκριμένα, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος νεοεισερχόμενος πάροχος σκοπεύει ή θα μπορούσε να κατασκευάσει με επιτυχία ένα νέο δίκτυο πρόσβασης (ικανό να παρέχει τις υπηρεσίες αυτές) το οποίο θα υποκαθιστά το σύνολο ή τμήμα του δικτύου του

ΟΤΕ (το οποίο είναι στρατηγικό και ουσιώδες για να οδηγήσει στη δημιουργία νέων υπηρεσιών της συγκεκριμένης αγοράς). Η είσοδος στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις, οι οποίες δημιουργούν μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με οικονομίες κλίμακας και τη φυσική πυκνότητα που χαρακτηρίζουν τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για μια επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που θα μπορεί να υποστηρίξει την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης. Τέλος, η EETT δεν θεωρεί ότι θα πραγματοποιηθούν επαρκείς επενδύσεις στην υπάρχουσα υποδομή προκειμένου να αναβαθμιστεί σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή υπηρεσιών της συγκεκριμένης αγοράς σε όλη την επικράτεια.

Εξάλλου και με βάση τη νομολογία του ΔΕΚ μια επιχείρηση δύναται να βρίσκεται σε δεσπόζουσα θέση παρά την ύπαρξη εναλλακτικών ανταγωνιστικών δικτύων, υπό την προϋπόθεση ότι το μέγεθος ή η σημασία του δικτύου του παρέχει σε αυτόν τη δυνατότητα να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα από άλλους φορείς εκμετάλλευσης δικτύου<sup>29</sup>.

Με βάση τα ανωτέρω και λαμβάνοντας υπόψη α) τα υψηλά μερίδια άνω του 50% που κατείχε συνεχώς ο ΟΤΕ από τον Δεκέμβριο του 2004 μέχρι τον Δεκέμβριο του 2008 στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, β) την δεσπόζουσα θέση που κατέχει ο ΟΤΕ στην αγορά της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης η οποία συνδέεται στενά με την υπό κρίση αγορά γ) τα υφιστάμενα σημαντικά οικονομικά και εμπορικά εμπόδια για την είσοδο των νέων επιχειρήσεων (υψηλοί φραγμοί εισόδου) σε επίπεδο χονδρικής, καθώς επίσης και δ) τις σημαντικές οικονομίες κλίμακας και σκοπού όπως και το προβάδισμα λόγω συνολικού μεγέθους της επιχείρησης και τα πλεονεκτήματα σε τεχνολογικό επίπεδο που απολαμβάνει ο ΟΤΕ, προκύπτει ότι ο ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

**(ii). Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες**

<sup>29</sup> Υπόθεση αριθ. COMP/M. 1741 – MCI WorldCom/Sprint, παρ. 196

Οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων και οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης διαφοροποιούνται από πλευράς λειτουργικότητας. Ουσιαστικά, οι πελάτες χρειάζονται υπηρεσίες πρόσβασης ώστε να μπορούν να έχουν υπηρεσίες τηλεφωνίας (δηλ. η πρόσβαση αποτελεί προϋπόθεση της απόκτησης υπηρεσιών τηλεφωνίας). Έως την εισαγωγή της επιλογής φορέα το έτος 2002, η πρόσβαση και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας παρέχονταν ως ένα πακέτο (δηλ. πρόσβαση και κλήσεις). Η επιλογή και η προεπιλογή φορέα, δίνουν τη δυνατότητα στους πελάτες να αποκτούν κλήσεις από έναν εναλλακτικό πάροχο υπηρεσιών. Οι εν λόγω κλήσεις (που εκκινούν από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου) δρομολογούνται από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου στο σχετικό σημείο διασύνδεσης με τον πάροχο που παρέχει τις υπηρεσίες. Δεδομένου ότι υπάρχουν ξεκάθαρες λειτουργικές διαφορές μεταξύ της πρόσβασης και των τηλεφωνικών υπηρεσιών, οι υπηρεσίες αυτές δεν μπορούν να θεωρηθούν αποτελεσματικό υποκατάστατο η μία της άλλης από την πλευρά της ζήτησης. Επίσης και από πλευράς προσφοράς οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων δεν είναι λειτουργικά υποκατάστατα, δεδομένου ότι για την παροχή τους απαιτούνται ξεχωριστές και διαφορετικές υποδομές/υπηρεσίες. Οι υποδομές/υπηρεσίες χονδρικής τις οποίες αποκτούν, επί του παρόντος, οι εναλλακτικοί πάροχοι προκειμένου να είναι σε θέση να παρέχουν υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων (λχ εκκίνηση με προεπιλογή φορέα) δεν τους επιτρέπουν την παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης. Με βάση τα ανωτέρω η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων είναι συμπληρωματικές και όχι εναλλάξιμες υπηρεσίες. Ως εκ τούτου δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

Σε σειρά αποφάσεών της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έκρινε ότι υπάρχει μια αγορά για υπηρεσίες κινητής, συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κινητής πρόσβασης, η οποία δεν δύναται να αντιμετωπίζεται ως λειτουργικά εναλλάξιμη των υπηρεσιών σταθερής<sup>30</sup>. Η βασική λειτουργική διαφορά της είναι το στοιχείο της κινητικότητας που ενυπάρχει σε όλες τις υπηρεσίες κινητής και απουσιάζει από τις σταθερές συνδέσεις. Ενώ επί τη βάση των τεχνολογικών εξελίξεων δύναται να παρέχονται παρόμοιες υπηρεσίες μέσω σταθερών και κινητών συνδέσεων, οι σταθερές συνδέσεις δεν διαθέτουν το χαρακτηριστικό της κινητικότητας. Είναι πιθανόν να υπάρχει μονόπλευρη υποκαταστασιμότητα, καθόσον η κινητή πρόσβαση δύναται να χρησιμοποιηθεί για την πραγματοποίηση (και λήψη) κλήσεων οι οποίες δεν θα εδύναντο να πραγματοποιηθούν μέσω μιας σύνδεσης σταθερής πρόσβασης. Η χρήση των GSM gateways αποτελεί μια εκ των μορφών χρήσης των GSM ραδιοδικτύων πρόσβασης ως υποκατάστατα των σταθερών ενσύρματων δικτύων πρόσβασης. Παρά ωστόσο την δυνατότητα μονόπλευρης υποκατάστασης που αναγνωρίστηκε ανωτέρω, παραμένουν λειτουργικές διαφορές όσον αφορά την ποιότητα υπηρεσιών και το εύρος ζώνης αναμετάδοσης. Έρευνες καταναλωτών που διενεργήθηκαν ανά την Ευρώπη επεσήμαναν ότι οι τελικοί καταναλωτές θεωρούν την 'ποιότητα λήψης' ως μια εκ των σημαντικότερων παραμέτρων στα πλαίσια της απόφασής τους να χρησιμοποιήσουν σταθερή ή

<sup>30</sup> Βλέπε για παράδειγμα υποθέσεις, Telia/Telenor Case No COMP/M.1439; Vodafone/Mannesmann Case No COMP/M.1795; Telia/Sonera Case No COMP/M.2803.

κινητή πρόσβαση.<sup>31</sup> Αντίστοιχα, σύμφωνα με την έρευνα καταναλωτών της EETT που διενεργήθηκε τον Ιούλιο του 2005 σχετικά με την παροχή υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ελληνική επικράτεια, 84% εκ των συμμετεχόντων που δήλωσαν κατοχή και σταθερού τηλεφώνου στο νοικοκυριό και προσωπικού κινητού τηλεφώνου (με την έννοια της συνδρομής συμβολαίου ή προπληρωμένης κάρτας), δήλωσαν επιπρόσθετα ότι η ποιότητα της κλήσης είναι είτε 'πολύ σημαντική' ή 'σημαντική' κατά την απόφασή τους να επιλέξουν αν θα πραγματοποιήσουν μία κλήση από κινητό ή από σταθερό τηλέφωνο. Η ποιότητα της κλήσης αποτέλεσε τον δεύτερο σημαντικότερο παράγοντα για τους καταναλωτές ύστερα από την τιμή.<sup>32</sup> Όσον αφορά την τιμολόγηση υπηρεσιών σταθερής και κινητής πρόσβασης η σύγκρισή τους καθίσταται δύσκολο λόγο ενός αριθμού χαρακτηριστικών όσον αφορά τον τρόπο που παρέχονται οι υπηρεσίες κινητής πρόσβασης. Η κινητή πρόσβαση πωλείται γενικώς είτε ως μέρος μιας 'δέσμης' υπηρεσιών πρόσβασης και κλήσεων (η οποία συνήθως περιλαμβάνει και 'δωρεάν' λεπτά) ή ως προπληρωμένη υπηρεσία η οποία δεν περιλαμβάνει ένα περιοδικό τέλος χρέωσης. Σε κάθε περίπτωση μία θεωρητική σύγκριση, μεταξύ των τιμολογίων σταθερή / κινητής, υποδεικνύει ότι με ελάχιστες εξαιρέσεις, οι τιμές των κινητών κλήσεων είναι σημαντικά υψηλότερες από τις τιμές των σταθερών κλήσεων. Η EETT θεωρεί ότι είναι απίθανο οι τελικοί καταναλωτές, πέραν ενός μικρού αριθμού αυτών, να εγκατέλειπαν τη δυνατότητα να πραγματοποιούν κλήσεις σταθερής τηλεφωνίας (το αποτέλεσμα του να τερματίσουν την συνδρομή τους σταθερής σύνδεσης) συνεπεία μιας αύξησης της τιμής των σταθερών συνδέσεων πρόσβασης έως και 10%.

Η EETT διακρίνει δύο τύπους υπηρεσιών πρόσβασης: PSTN γραμμές και ISDN γραμμές. Οι εν λόγω υπηρεσίες πρόσβασης δύνανται να παρέχονται μέσω διαφόρων τεχνολογιών, συμπεριλαμβανομένης της σταθερής ασύρματης πρόσβασης και της πρόσβασης μέσω οπτικών ινών. Ωστόσο, το τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ αποτελεί επί της παρούσης τη μοναδική πλατφόρμα πρόσβασης πλήρους κάλυψης στενής ζώνης στην Ελλάδα. Ο αριθμός των πελατών που έχει υπηρεσίες πρόσβασης μέσω υποδομής οπτικών ινών και σταθερής ασύρματης πρόσβασης είναι πολύ περιορισμένος.

Όλες οι γραμμές σταθερής πρόσβασης που παρέχονται επί του παρόντος στην Ελλάδα, δίνουν τη δυνατότητα σταθερής πρόσβασης σε δίκτυα που δύνανται να υποστηρίξουν υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας. Επιπροσθέτως, παρέχουν πρόσβαση σε άλλες υπηρεσίες στενής ζώνης όπως "dial-up" Internet. Οι τελικοί χρήστες δύνανται να επιλέξουν να πάρουν την πρόσβαση στενής ζώνης ISDN εάν χρειάζονται περισσότερα από ένα κανάλια φωνής. Από λειτουργικής απόψεως, τα ως άνω ψηφιακά προϊόντα, δύνανται να θεωρηθούν ως 'πολλαπλάσια' των γραμμών PSTN, χρησιμοποιώντας τερματικό εξοπλισμό ISDN για την παροχή διαφανούς μετάδοσης δεδομένων.

Δομημένα κανάλια BRA ISDN δύνανται να παρέχουν ταχύτητες δεδομένων περίπου της τάξης των 128 Kbps. Μια συνήθης αδόμητη σύνδεση BRA ISDN

31 Βλέπε για παράδειγμα, "SME Telecommunications Survey 2004 Report and Analysis", ComReg, 25 Ιανουαρίου 2005, σελ. 9 και "EU Telecoms Services Indicators", Ipsos, 2004, σελ. 51.

32 Βάσει της ίδιας έρευνας, η ποιότητα της κλήσης αξιολογήθηκε ως σημαντικότερος παράγοντας από την ευκολία και την ασφάλεια επικοινωνίας.

παρέχει δύο κανάλια των 64 Kbps, τα οποία δύναται να χρησιμοποιηθούν για υπηρεσίες φωνής ή δεδομένων. Δομημένα κανάλια ISDN PRA δύναται να παρέχουν ταχύτητες δεδομένων έως και 2 Mbps. Ενώ η πρόσβαση ISDN δύναται να υποστηρίζει ορισμένες ‘συμπληρωματικές’ υπηρεσίες τις οποίες δεν υποστηρίζει μια PSTN πρόσβαση, οι υπηρεσίες με πρόσβαση κυρίως ISDN PRA είναι σημαντικές μόνο σε τελικούς χρήστες με PBXs ή άλλο CPE μέσω των οποίων μπορούν να παρασχεθούν και άλλες υπηρεσίες όπως για παράδειγμα ιδεατά ιδιωτικά δίκτυα. Ως εκ τούτου, διαφαίνεται ότι η πρόσβαση PRA ISDN από τη μία πλευρά, και η BRA ISDN και PSTN πρόσβαση από την άλλη, δεν είναι λειτουργικά εναλλάξιμες και συνεπώς δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η EETT και άλλα σχετικά στοιχεία που έχουν συλλεχθεί στην Ευρώπη, υποδεικνύουν ότι υπάρχει ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ των υπηρεσιών πρόσβασης dial-up (διαθέσιμων σε ταχύτητες έως και 128 Kbps) και των υπηρεσιών πρόσβασης εύρους ζώνης των 144 Kbps και άνω. Οι συνδέσεις υψηλότερων ταχυτήτων φαίνεται να διευκολύνουν την πιο γρήγορη πρόσβαση στο Internet (γρηγορότερη πρόσβαση σε υπηρεσίες Internet όπως email), την γρηγορότερη μετάδοση δεδομένων και την πρόσβαση σε επιπρόσθετες εφαρμογές (λχ video conferencing). Δύναται επίσης να χρησιμοποιηθούν για την παροχή πρόσβασης σε υπηρεσίες φωνής (όπως VoDSL). Η πρόσβαση BRA ISDN υποστηρίζει εύρος ζώνης έως και 128 Kbps στην περίπτωση όπου χρησιμοποιηθούν και τα δυο κανάλια δεδομένων. Οι συνδέσεις xDSL παρουσιάζουν έναν αριθμό ειδικών λειτουργικών χαρακτηριστικών. Πρωτίστως, δεν είναι συνδέσεις πολλαπλών καναλιών. Επιπρόσθετα, αποτελούν συνδέσεις “always-on”, δηλαδή δεν είναι απαραίτητο να γίνει κλήση για να επιτευχθεί η σύνδεση. Συνεπώς η πρόσβαση PSTN/ BRA ISDN και η πρόσβαση DSL δεν αποτελούν λειτουργικά υποκατάστατα από την πλευρά της ζήτησης. Από την πλευρά της προσφοράς, μια επιχείρηση η οποία παρέχει επί του παρόντος συνδέσεις PSTN / ISDN (αλλά όχι DSL) θα έπρεπε να αποκτήσει DSLAM και άλλο εξοπλισμό DSL ώστε να είναι σε θέση να παρέχει συνδέσεις DSL, και για να γίνει αυτό, απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις. Δεδομένου ότι τα κόστη δημιουργίας νέων ευκολιών πρόσβασης σε εθνική κλίμακα είναι σημαντικά, η EETT δεν θεωρεί ότι οι νεοεισερχόμενοι θα αντιδρούσαν σε μια αύξηση, της τάξεως του 10%, προβαίνοντας στη δημιουργία εναλλακτικών ευκολιών πρόσβασης. Συνεπώς οι συνδέσεις PSTN/ BRA ISDN και οι συνδέσεις DSL, δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Οι συνδέσεις PSTN και BRA ISDN που παρέχονται σε οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες είναι ουσιαστικά λειτουργικά εναλλάξιμες. Όσον αφορά την τιμολόγησή τους ο ΟΤΕ επιβάλλει μια μηνιαία χρέωση πρόσβασης (ή «γραμμής») τόσο για τις συνδέσεις PSTN όσο και για τις συνδέσεις BRA ISDN, ανεξαρτήτως της ταυτότητας του αγοραστή. Σε γενικές γραμμές, οι δυναμικές από πλευράς ζήτησης που παρουσιάζονται στην αγορά, δεν υποδεικνύουν τον ορισμό μιας ξεχωριστής σχετικής αγοράς για υπηρεσίες

σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης ανάλογα με το εάν αυτές αποκτώνται από οικιακούς ή μη-οικιακούς χρήστες.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την παροχή λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

### **(iii) Ορισμός της σχετικής αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ**

Για την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης, χρησιμοποιούνται στην Ελλάδα διάφοροι τύποι δικτύων (και τεχνολογιών). Η παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης υλοποιείται με i) χάλκινους βρόχους (συμπεριλαμβανομένων αδεσμοποίητων τοπικών βρόχων («ULLs»)), ii) συνδέσεις σταθερής ασύρματης πρόσβασης iii) συνδέσεις κινητών δικτύων, iv) υπηρεσίες συμμετρικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο (περιλαμβάνονται και οι μισθωμένες γραμμές) και v) οπτικές ίνες.

Η δυνατότητα πρόσβασης μέσω καλωδιακής υποδομής (ομοαξονικό καλώδιο) δεν υφίσταται και δεν προβλέπεται στο εγγύς ή μακρινό μέλλον η ανάπτυξη καλωδιακής υποδομής στην Ελληνική επικράτεια.

Η πρόσβαση στο διαδίκτυο μέσω δικτύων κινητών επικοινωνιών δεν μπορεί να θεωρηθεί αποτελεσματικό υποκατάστατο από την πλευρά της ζήτησης με την ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο μέσω DSL, ενόψει των διαφορετικών λειτουργικών δυνατοτήτων που προσφέρει (υπάρχουν πρακτικοί περιορισμοί, όπως η ευκρίνεια της οθόνης και η δυνατότητα αλληλεπίδρασης, ώστε ορισμένο περιεχόμενο να μην είναι προσβάσιμο μέσω δικτύου κινητών επικοινωνιών). Εναλλακτικά, ένας τελικός χρήστης θα μπορούσε να έχει πρόσβαση στο Διαδίκτυο χρησιμοποιώντας μια κάρτα δεδομένων για τον υπολογιστή από πάροχο κινητών επικοινωνιών. Εντούτοις, είναι πιθανό ότι η υποκατάσταση της ζήτησης θα είναι περιορισμένη επειδή υπάρχει σημαντική διαφορά στο κόστος της πρόσβασης μέσω δικτύου κινητών επικοινωνιών σε σχέση με το δίκτυο σταθερών επικοινωνιών. Από την πλευρά της προσφοράς, προκειμένου να δραστηριοποιηθούν στην αγορά της ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL, οι προμηθευτές της πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω δικτύου κινητών επικοινωνιών θα πρέπει να αποκτήσουν πρόσβαση σε δίκτυο σταθερής τηλεφωνίας, δηλαδή να προμηθευτούν τις σχετικές υπηρεσίες χονδρικής. Επομένως, είναι απίθανο ότι θα προκαλούσαν περιορισμό σε έναν υποθετικό προμηθευτή της ευρυζωνικής χονδρικής υπηρεσίας.

Οι υπηρεσίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης και οι υπηρεσίες πρόσβασης μέσω οπτικών ινών προσφέρουν στον πάροχο δυνατότητα ελέγχου όσον αφορά τη σύνδεση πρόσβασης που παρέχουν σε τελικούς χρήστες. Επίσης προσφέρουν τη δυνατότητα ελέγχου όσον αφορά τα τεχνικά χαρακτηριστικά και τη λειτουργικότητα των υπηρεσιών λιανικής που παρέχονται βάσει των εν λόγω συνδέσεων πρόσβασης. Αντίθετα, οι υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ δεν παρέχουν τέτοια δυνατότητα ελέγχου. Αν και επιτρέπουν στον αγοραστή να παρέχει λιανικές υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης, δεν του δίνουν την δυνατότητα ελέγχου της σύνδεσης πρόσβασης. Ένας μικρός αριθμός υπηρεσιών πρόσβασης μέσω οπτικών ινών παρέχεται σε τρίτα μέρη σε τιμές που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ τους (*bespoke*). Ωστόσο, ενόψει της περιορισμένης κάλυψης των δικτύων που χρησιμοποιούν τις ως άνω τεχνολογίες, δεν υπάρχουν στα πλαίσια των ως άνω υπηρεσιών οικονομίες κλίμακας που θα επέτρεπαν να τιμολογηθούν ανταγωνιστικά, ήτοι σε επίπεδο που βρίσκεται εντός του 10% της ανταγωνιστικής τιμής των υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL. Επομένως, οι υπηρεσίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης και πρόσβασης μέσω οπτικών ινών δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά με την υπηρεσία ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL.

Οι υπηρεσίες συμμετρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (μέσω τμηματικών κυκλωμάτων (PPCs), μισθωμένων γραμμών, ή SDSL) δεν μπορεί να θεωρηθεί αποτελεσματικό υποκατάστατο από την πλευρά της ζήτησης με την ευρυζωνική πρόσβαση μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ, ενόψει του υψηλότερου κόστους και των διαφορετικών λειτουργικών χαρακτηριστικών που προσφέρουν. Η ασύμμετρη πρόσβαση μπορεί να προτιμηθεί της συμμετρικής όταν ο χρήστης έχει περιορισμένες απαιτήσεις για να «ανεβάσει» δεδομένα στο διαδίκτυο (upload bandwidth) και επομένως δεν θεωρεί ότι το υψηλότερο κόστος της συμμετρικής πρόσβασης δικαιολογείται μέσω της χρήσης της υπηρεσίας.

Η υπηρεσία χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο δεν μπορεί να θεωρεί από πλευράς ζήτησης αποτελεσματικό υποκατάστατο της υπηρεσίας χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ ενόψει του διαφορετικού βαθμού δυνατότητας τεχνικού ελέγχου (τον οποίο παρέχουν), τις δυνατότητες τις οποίες προσφέρουν για την παροχή καινοτόμων υπηρεσιών και της ικανότητας για προσδιορισμό κάλυψης και επέκτασης (Roll out) που παρέχει η κάθε μια από τις ως άνω υπηρεσίες. Αναφορικά με τα τιμολόγια των δύο υπηρεσιών, επισημαίνεται ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές καθότι οι τιμές των υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL είναι κατά πολύ υψηλότερες από τις τιμές των υπηρεσιών αδεσμοποίητης πρόσβασης στο τοπικό βρόχο. Το γεγονός αυτό αντανakλά ως επί το πλείστον τις λειτουργικές διαφορές μεταξύ των δύο υπηρεσιών (λχ., η τιμή της ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL περιλαμβάνει το κόστος του ΟΤΕ που αφορά τα DSLAMs και τις συνδέσεις αναμετάδοσης ATM). Συμπερασματικά προκύπτει ότι η χονδρική παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω αδεσμοποίητης πρόσβασης στο τοπικό

βρόχο δεν εμπίπτει στην ίδια σχετική αγορά με την χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ.

Διερευνώντας εάν υπάρχουν παράγοντες από πλευράς προσφοράς που επιβάλλουν ευρύτερο ορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντων, προκύπτει ότι δεν υφίσταται υποκαταστασιμότητα από πλευράς προσφοράς. Ειδικότερα, σε περίπτωση αύξησης άνω της ανταγωνιστικής τιμής έως και 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό προμηθευτή της υπηρεσίας χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, άλλες επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα έχουν περιορισμένη δυνατότητα να μεταβάλλουν την παραγωγή τους προκειμένου να δραστηριοποιηθούν στην αγορά για την παροχή της ως άνω υπηρεσίας σε σύντομο χρονικό διάστημα και χωρίς να υποστούν σημαντικά, μη-ανακτήσιμα κόστη (*sunk costs*).

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την χονδρική παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά για χονδρική παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

#### **(iv) Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL**

Η διάκριση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης στενής ζώνης και υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης, γίνεται επί τη βάση ενός αριθμού παραμέτρων διαφοροποίησης, συμπεριλαμβανομένου του εύρους ζώνης, τεχνικών χαρακτηριστικών που επηρεάζουν την βιωσιμότητα κάποιων εφαρμογών σε συνδέσεις στενής ζώνης, την διάκριση μεταξύ “dial up” και “μόνιμης σύνδεσης” (“always on”) και διαφοροποιήσεων ως προς τις τιμές.

Επί τη βάση των ανωτέρω, εξετάστηκαν οι υπηρεσίες πρόσβασης λιανικής που διατίθενται στην Ελλάδα, προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσο η ανωτέρω διάκριση ανταποκρίνεται στις συνθήκες της Ελληνικής αγοράς.

Τα στοιχεία που έχει στην διάθεση της η ΕΕΤΤ καθώς και σχετική Ευρωπαϊκή εμπειρία, υποδηλώνουν ότι υφίσταται μια ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης dial-up (οι οποίες προσφέρουν ταχύτητες μέχρι 128 Kbps) και ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλότερων ταχυτήτων. Οι συνδέσεις υψηλότερης ταχύτητας θεωρούνται ότι διευκολύνουν την ταχύτερη πρόσβαση στο διαδίκτυο, την ταχύτερη μεταφορά δεδομένων και την πρόσβαση σε επιπρόσθετες εφαρμογές (λχ. τηλεδιάσκεψη).

Επίσης, σημειώνεται ότι οι γραμμές πρόσβασης ADSL (συμπεριλαμβανομένων αυτών που παρέχονται μέσω του δικτύου του ΟΤΕ και αυτών που παρέχονται

μέσω Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ)) είναι ‘μόνιμα συνδεδεμένες’, καθότι επιτρέπουν στο συνδρομητή να διατηρεί μια μόνιμη σύνδεση στο δίκτυο, η οποία με τη σειρά της διευκολύνει την παράδοση και πρόσβαση σε περιεχόμενο σε πραγματικό χρόνο. Αντιθέτως, οι υπηρεσίες dial-up είναι εκ της φύσεώς τους υπηρεσίες κατά παραγγελία (*on demand*).

Σε επίπεδο λιανικής, η ζήτηση για τις υπηρεσίες πρόσβασης ευρείας ζώνης ADSL (συμπεριλαμβανομένων αυτών που παρέχονται μέσω του δικτύου του ΟΤΕ και αυτών που παρέχονται μέσω Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ)) και dial-up είναι τέτοια ώστε οι υπηρεσίες να ανήκουν σε διαφορετικές σχετικές αγορές.

Η τιμολόγηση των υπηρεσιών πρόσβασης ADSL και dial-up οδηγεί σε περαιτέρω διαφοροποίηση των ως άνω υπηρεσιών. Ειδικότερα, υπάρχει ένα διαφορετικό μοντέλο χρέωσης για υπηρεσίες μόνιμης σύνδεσης ADSL, το οποίο αντικατοπτρίζει μια σταθερή (*flat rate*) χρέωση για το τμήμα της υπηρεσίας που αφορά την παρεχόμενη πρόσβαση.

Αντιθέτως, οι υπηρεσίες dial-up χρεώνονται ανά μονάδα (*metered service*). Επιπλέον, υπάρχουν διαφορετικές χρεώσεις για σύνδεση/ εφάπαξ, περιοδική πρόσβαση (πάγιο τέλος) και με βάση τη χρήση της υπηρεσίας.

Ενόψει των ως άνω διαφορών ως προς τα τιμολόγια, σε περίπτωση αύξησης της τιμής έως και 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο οι πελάτες δεν θα αντιδρούσαν ‘μεταπηδώντας’ μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης στενής ζώνης και ευρείας ζώνης. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι οι υπηρεσίες πρόσβασης dial up και οι ευρυζωνικές υπηρεσίες υψηλότερων ταχυτήτων δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

Τέλος, η σχετική γεωγραφική αγορά για την παροχή υπηρεσιών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης είναι εθνική και συνίσταται στην Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Τέλος, επισημαίνεται ότι οι πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου πωλούν συζευγμένα προϊόντα πρόσβασης και διαδικτύου μαζί. Ειδικά μετά την εισαγωγή και του συζευγμένου προϊόντος του ΟΤΕ (με την εμπορική ονομασία «Conn-X») παρατηρείται βαθμιαία μεταστροφή προς τα συζευγμένα προϊόντα και διαρκής μείωση του ποσοστού των πελατών της λιανικής αγοράς οι οποίοι προμηθεύονται ξεχωριστά πρόσβαση και διαδίκτυο. Λόγω της μεταστροφής των καταναλωτών προς συζευγμένα προϊόντα, πρέπει να εξετασθεί και η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

#### (v). Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL περιλαμβάνει την λιανική ευρυζωνική πρόσβαση καθώς και την υπηρεσία διαδικτύου. Η υπηρεσία ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο δύναται να παρέχεται στον τελικό πελάτη με δυο τρόπους:

- από έναν πάροχο, ο οποίος παρέχει πρόσβαση και υπηρεσία διαδικτύου και
- από δύο παρόχους<sup>33</sup>: έναν πάροχο, ο οποίος παρέχει πρόσβαση (ο οποίος είναι μόνο ο ΟΤΕ), και έναν άλλο πάροχο ο οποίος παρέχει την υπηρεσία διαδικτύου.

Για τον ορισμό της εν λόγω αγοράς, εξετάσθηκε κατά πόσο υφίσταται μια ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης dial-up (οι οποίες προσφέρουν ταχύτητες μέχρι 128 Kbps) και ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλότερων ταχυτήτων. Η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο, διαφοροποιείται από την αγορά στενής ζώνης λόγω των ακόλουθων χαρακτηριστικών:

- η υπηρεσία πρόσβασης είναι «μόνιμα συνδεδεμένη» και δεν απαιτείται ο χρήστης να κάνει dial up. Η μόνιμη αυτή σύνδεση επιτρέπει στον χρήστη να δέχεται σε χρόνο real time υπηρεσίες όπως e-mail,
- ο χρήστης μπορεί να χρησιμοποιεί ταυτόχρονα υπηρεσίες φωνής και δεδομένων
- ο ρυθμός καθόδου (*download*) είναι μεγαλύτερος από ότι στην περίπτωση μιας σύνδεσης dial up.

Η εξέταση των τελών των χρεώσεων συνδρομής υπηρεσιών διαδικτύου μεταξύ στενής και ευρείας ζώνης, οδηγεί στο συμπέρασμα ότι τα εν λόγω τέλη ακολουθούν την τιμολογιακή διαφοροποίηση που προκύπτει και στο επίπεδο λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης.

Επιπλέον των χρεώσεων πρόσβασης, για την υπηρεσία Διαδικτύου (είτε στενής ζώνης ή ευρείας ζώνης), απαιτείται η καταβολή συνδρομής σε ένα πάροχο υπηρεσιών διαδικτύου. Λόγω των χαρακτηριστικών αυτών και σύμφωνα με την ανάλυση που πραγματοποιήθηκε στην προηγούμενη ενότητα, προκύπτει ότι η ζήτηση για τις υπηρεσίες λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο και dial up είναι τέτοια ώστε οι υπηρεσίες να ανήκουν σε διαφορετικές σχετικές αγορές.

Τέλος, η σχετική γεωγραφική αγορά για την παροχή υπηρεσιών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο είναι εθνική και συνίσταται στην Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε

<sup>33</sup> Επομένως ο τελικός πελάτης λαμβάνει δύο λογαριασμούς.

τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Συμπερασματικά υφίσταται μια σχετική αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

### Δεσπόζουσα Θέση

#### Ανάλυση χονδρικής αγοράς Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες

Σύμφωνα με στοιχεία που έχει στην κατοχή της η ΕΕΤΤ, ο ΟΤΕ είναι επί του παρόντος ο μοναδικός χονδρικός πάροχος μεταλλικών (χάλκινων) τοπικών βρόχων και υποβρόχων. Επομένως, ο ΟΤΕ κατέχει μερίδιο 100% στη σχετική αγορά.

Όπως αναφέρθηκε στον ορισμό της αγοράς, υπάρχει μόνο ένας περιορισμένος αριθμός συνδέσεων τοπικής ασύρματης πρόσβασης και οπτικής ίνας που παρέχεται για πρόσβαση. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η επίδραση των συνδέσεων Χονδρικής (Φυσική) Πρόσβασης σε Υποδομή Δικτύου σε Σταθερή Θέση μέσω καλωδίων οπτικών ινών είναι, προς το παρόν, ελάχιστη.

Ο παρακάτω Πίνακας παρουσιάζει την ιστορική εξέλιξη της παροχής πλήρους και μεριζόμενης αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο σε σύγκριση με τον αριθμό ενεργών γραμμών PSTN/ ISDN, κατά την περίοδο από 30 Ιουνίου 2002 έως 31 Δεκεμβρίου 2008:

	<b>Πλήρως Αποδεσμοποιημένες Γραμμές</b>	<b>Γραμμές Μεριζόμενης Πρόσβασης</b>	<b>PSTN+ISDN Ενεργές Γραμμές (ΟΤΕ)</b>
<b>30.6.2002</b>	93	0	5.807.000
<b>31.12.2002</b>	171	0	5.768.000
<b>30.6.2003</b>	359	0	5.701.000
<b>31.12.2003</b>	650	5	5.660.000
<b>30.6.2004</b>	932	160	5.627.000
<b>31.12.2004</b>	1.787	928	5.615.000
<b>30.6.2005</b>	3.823	1.405	5.562.000
<b>31.12.2005</b>	5.018	1.866	5.513.000
<b>30.6.2006</b>	6.836	4.144	5.421.000
<b>31.12.2006</b>	12.176	7.328	5.382.000
<b>30.6.2007</b>	80.056	15.322	5.305.500
<b>31.12.2007</b>	232.582	41.509	5.095.000
<b>30.6.2008</b>	411.893	53.440	4.873.000

	<b>Πλήρως Αποδεσμοποιημένες Γραμμές</b>	<b>Γραμμές Μεριζόμενης Πρόσβασης</b>	<b>PSTN+ISDN Ενεργές Γραμμές (ΟΤΕ)</b>
<b>31.12.2008</b>	589.234	56.890	4.664.461
<b>30.6.2009</b>	773.110	55.133	4.481.582
<b>31.12.2009</b>	937.878	49.432	4.310.178

Όπως καθίσταται σαφές από τον ανωτέρω πίνακα, ο αριθμός των γραμμών πλήρους και μεριζόμενης αδεσμοποίητης πρόσβασης παρουσιάζει αύξηση τα τελευταία χρόνια ο αριθμός των ενεργών γραμμών PSTN και ISDN παραμένει σε πολύ υψηλά επίπεδα (82% επί του συνόλου των ενεργών γραμμών).

Ακόμη και για την περίπτωση όπου τα μερίδια αγοράς είναι 100%, δύναται να υφίστανται κάποιοι ανταγωνιστικοί περιορισμοί, εάν είναι εφικτό να πραγματοποιηθεί σημαντική είσοδος στην αγορά. Η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς των κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, τουλάχιστον όπου η είσοδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η είσοδος στη σχετική αγορά στην Ελλάδα για την Χονδρική ΑΠΤΒ θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις, πρωτίστως με τη μορφή μη ανακτήσιμου κόστους. Αυτά τα σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με οικονομίες κλίμακας και τη φυσική πυκνότητα που χαρακτηρίζουν τα νέα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για μια επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης. Επομένως, η ΕΕΤΤ υιοθετεί την άποψη ότι ρεαλιστικά υπάρχει μικρή πιθανότητα δημιουργίας νέου σταθερού δικτύου για την παροχή υπηρεσιών τοπικής πρόσβασης, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης.

Επιπλέον, η ΕΕΤΤ δεν αναμένει ότι μεσοπρόθεσμα η σχετική αγορά θα καταστεί υποκείμενο ανταγωνιστικών πιέσεων μέσω της χρήσης κάποιας εναλλακτικής πλατφόρμας (π.χ. δορυφόροι, καλωδιακή τηλεόραση, ασύρματες υπηρεσίες που χρησιμοποιούν μη αδειοδοτημένες συχνότητες, πλατφόρμες ασύρματων κινητών ή γραμμών ενέργειας), δεδομένης της ασυμμετρίας ανάμεσα στη θέση του ιστορικού φορέα εκμετάλλευσης και των νεοεισερχόμενων παρόχων. Ενώ είναι πιθανή κάποια εξέλιξη μεσοπρόθεσμα στην ανάπτυξη κάποιων από αυτές τις πλατφόρμες, ο βαθμός της εξέλιξης είναι πολύ αβέβαιος και στην παρούσα φάση δεν μπορεί να στηριχθεί σε αυτή η δημιουργία επαρκούς ανταγωνισμού στον τοπικό βρόχο.

Επιπλέον, ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης ΟΤΕ είναι επίσης πιθανό να έχει πλεονεκτήματα αναφορικά με το κόστος σε σχέση με τους νεοεισερχόμενους (ακόμη και όταν πραγματοποιούνται οι ίδιες επενδύσεις),

καθώς ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης είναι πιθανό λόγω της υφιστάμενης υποδομής και της μεγάλης πελατειακής βάσης να έχει μεγαλύτερες ευκαιρίες οικονομιών σκοπού προκειμένου να αξιοποιήσει τις νέες επενδύσεις σε ευρυζωνικές υποδομές, οι οποίες δεν είναι απαραίτητο να υφίστανται για τους νεοεισερχόμενους. Επιπλέον, ο ΟΤΕ έχει ευκολότερη πρόσβαση σε πιθανούς πελάτες λιανικής για τις νέες υπηρεσίες κατωτέρων σταδίων βάσει της χρήσης μεταλλικών βρόχων. Αυτοί οι σημαντικοί παράγοντες και άλλες διαφορές όπως το επίπεδο κινδύνου που αναλαμβάνεται, από τους νεοεισερχόμενους παρόχους, σημαίνουν ότι θα απαιτείται μεγαλύτερη απόδοση της επένδυσης για αυτούς. Επομένως, οι παράγοντες αυτοί, καθένας χωριστά και κυρίως σωρευτικά, συνιστούν σημαντικό φραγμό εισόδου.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά Χονδρικής ΑΠΤΒ ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 531/065/23.07.2009 Απόφασή της, (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009), «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζώμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών, (2<sup>ος</sup> Γύρος Ανάλυσης)».

#### **Ανάλυση αγοράς λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες**

Σύμφωνα με τον ορισμό αγοράς, στην Ελλάδα υπάρχει σήμερα μόνο ένας ουσιαστικός πάροχος λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο, ο ΟΤΕ.

Οι μόνοι τρόποι για να παρέχουν οι εναλλακτικοί πάροχοι λιανική πρόσβαση είναι μέσω δικής τους υποδομής ή μέσω αδεσμοποίητων γραμμών από τον τοπικό βρόχο του ΟΤΕ. Δεδομένου ότι ο ΟΤΕ είχε σε λειτουργία 4,310 εκατομμύρια συνδέσεις στο δίκτυο χαλκού του στο τέλος του 2009, ενώ την ίδια χρονική στιγμή υπήρχαν μόνο 937.878 πλήρως αδεσμοποίητοι βρόχοι, ο ΟΤΕ είναι στην εν λόγω αγορά ο κυρίαρχος πάροχος διατηρώντας μερίδιο υψηλότερο του 82%.

Στον Παρακάτω Πίνακα παρουσιάζεται ο αριθμός ενεργών γραμμών ΟΤΕ και ο αριθμός πλήρως αδεσμοποίητων γραμμών.

	<b>Πλήρως Αποδεσμοποιημένες Γραμμές</b>	<b>PSTN+ISDN Ενεργές Γραμμές (ΟΤΕ)</b>	<b>Μερίδιο ΟΤΕ</b>
<b>30.6.2002</b>	93	5.807.000	100,00%
<b>31.12.2002</b>	171	5.768.000	100,00%

<b>30.6.2003</b>	359	5.701.000	99,99%
<b>31.12.2003</b>	650	5.660.000	99,99%
<b>30.6.2004</b>	932	5.627.000	99,98%
<b>31.12.2004</b>	1.787	5.615.000	99,97%
<b>30.6.2005</b>	3.823	5.562.000	99,93%
<b>31.12.2005</b>	5.018	5.513.000	99,91%
<b>30.6.2006</b>	6.836	5.421.000	99,87%
<b>31.12.2006</b>	12.176	5.382.000	99,77%
<b>30.6.2007</b>	80.056	5.305.500	98,49%
<b>31.12.2007</b>	232.582	5.095.000	95,44%
<b>30.6.2008</b>	411.893	4.873.000	91,55%
<b>31.12.2008</b>	589.234	4.664.461	88,78%
<b>30.6.2009</b>	773.110	4.475.839	85,17%
<b>31.12.2009</b>	937.878	4.304.501	82,10%

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η είσοδος στην αγορά λιανικής σταθερής στενής ζώνης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο θα απαιτούσε σημαντικά επίπεδα επενδύσεων από τρίτα μέρη, τα οποία σε μεγάλο βαθμό θα ήταν μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με τις οικονομίες κλίμακας και πυκνότητας που χαρακτηρίζει τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, ενισχύουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για κάθε επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής ενός νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης.

Επιπλέον η πυκνότητα και η πληρότητα του δικτύου πρόσβασης του ΟΤΕ σημαίνει ότι ο ΟΤΕ τυπικά θα απολαμβάνει πλεονεκτήματα κόστους ανά γραμμή έναντι των ανταγωνιστών του παρόχων δικτύου, και συνεπώς θα μπορεί συνήθως να παρέχει υπηρεσία από άκρο σε άκρο σε χαμηλότερο κόστος από τους εναλλακτικούς παρόχους. Οι συνέπειες αυτών των οικονομιών κλίμακας είναι τέτοιες που ένας εναλλακτικός πάροχος είναι πιθανό να έχει υψηλότερο κόστος από τον ΟΤΕ, αλλά επίσης θα πρέπει να έχει τιμές χαμηλότερες από τον ΟΤΕ προκειμένου να κερδίζει μερίδιο αγοράς. Αυτό κάνει ακόμη πιο δύσκολο για έναν εναλλακτικό πάροχο να καλύψει τα μη ανακτήσιμα κόστη που έχουν επενδυθεί σε υποδομές δικτύου.

Επίσης όσον αφορά την κατασκευή ενός νέου δικτύου πλήρους κάλυψης ή ακόμη και στην περίπτωση ενός δικτύου περιορισμένης κλίμακας υπάρχουν υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα κόστη αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για τους πιθανούς νεοεισερχόμενους. Η ΕΕΤΤ δεν αναμένει μεσοπρόθεσμα την είσοδο από παρόχους εναλλακτικών πλατφόρμων που θα παρείχαν υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης και θα είχαν την δυνατότητα να μειώσουν την δύναμη του ΟΤΕ στην σχετική αγορά.

Οι εναλλακτικοί πάροχοι στην Ελλάδα που μπορούν σήμερα να υποστηρίξουν υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης (π.χ. πάροχοι που βασίζονται σε αδεσμοποίητη πρόσβαση σε τοπικούς βρόχους) χρειάζεται να πραγματοποιήσουν σημαντικές επενδύσεις προκειμένου να εγκαταστήσουν πλήρη σταθερά δίκτυα ώστε να μπορούν να παρέχουν πρόσβαση σε εθνικό επίπεδο. Δεδομένων των οικονομιών κλίμακας που απολαμβάνει ο ΟΤΕ και τα υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη, η είσοδος στην αγορά λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης μέσω αδεσμοποιημένων τοπικών βρόχων είναι δύσκολο να προσφέρει επαρκή δυναμικό ανταγωνισμό σε βαθμό που να μπορεί να λειτουργήσει ως επαρκής ανταγωνιστικός περιορισμός για τον ΟΤΕ.

Ο ΟΤΕ είναι επίσης πιθανό να συνεχίσει να έχει πλεονεκτήματα κόστους έναντι των νεοεισερχόμενων αναφορικά με οποιαδήποτε αγορά λιανικής πρόσβασης, σημαντικά πλεονεκτήματα αναγνωρισιμότητας σήματος στο επίπεδο λιανικών υπηρεσιών και ευκαιρίες οικονομιών σκοπού που προκύπτουν από τις επενδύσεις του σε εξοπλισμό δικτύου που δεν θα επιτευχθούν απαραίτητα από τους νεοεισερχόμενους.<sup>34</sup> Αυτές και άλλες διαφορές αναφορικά με τον επιχειρηματικό κίνδυνο και την απόδοση μπορούν να οδηγήσουν σε μεγαλύτερη απαιτούμενη απόδοση της επένδυσης για τους νεοεισερχόμενους. Συνεπώς, μπορεί, συλλογικά (καθώς και ατομικά) να αποτελούν επιπλέον φραγμό εισόδου.

Η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος αγοραστής υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης μπορεί να έχει κάποια αξιόπιστη εναλλακτική εκτός του ΟΤΕ. Κατά συνέπεια, τίποτα δεν υποδεικνύει ότι κάποιος αγοραστής ή μια ομάδα αγοραστών έχουν επαρκή αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ ώστε να αντισταθμίσουν την υπερβολική ισχύ του ΟΤΕ στην εν λόγω σχετική αγορά.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες ο ΟΤΕ έχει δεσπίζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 411/017/22.11.2006 Απόφασή της, (ΦΕΚ 1873/Β/28.12.2006), «Ορισμός της αγοράς λιανικής πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA – ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες, καθορισμός επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στην εν λόγω αγορά, και υποχρεώσεις αυτών».

### **Ανάλυση αγοράς χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ**

Τα κριτήρια τα οποία θα πρέπει να ερευνηθεί εάν πληρούνται προκειμένου να εξεταστεί η ύπαρξη δεσπίζουσας θέσης σε σχέση με την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης αναλύονται κατωτέρω, και περιλαμβάνουν τα εξής:

34 Π.χ. η μεγάλη πελατειακή βάση του ΟΤΕ του επιτρέπει να αναπτύξει πολλές εφαρμογές που το κόστος ανάπτυξής τους δικαιολογείται με αναφορά σε αυτή τη μεγαλύτερη πελατειακή βάση.

- τα μερίδια αγοράς του ΟΤΕ τόσο σε σχέση με άλλα μέρη που δραστηριοποιούνται στην αγορά όσο και εν όψει της εξέλιξης της αγοράς,
- την πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς και
- την ύπαρξη ή μη αντισταθμιστικής αγοραστικής δύναμης προερχόμενης από πελάτες χονδρικής

Σύμφωνα με τον ορισμό της αγοράς της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, υπάρχει στην Ελλάδα ουσιαστικά μόνο ένας πάροχος χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, ο ΟΤΕ, που κατέχει μερίδιο που προσεγγίζει το 100% στη σχετική αγορά προϊόντων. Σε αντίθεση με πολλές άλλες αγορές στην Ε.Ε., στις οποίες παρατηρείται πτώση των μεριδίων αγοράς των σταθερών κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, ο ΟΤΕ παρουσίασε μία μικρή πτώση του μεριδίου του μόλις το πρώτο και το δεύτερο εξάμηνο του 2008. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι το μερίδιο του ΟΤΕ διατηρείται παρόλη την ανάπτυξη που απαντάται τα τελευταία χρόνια στην αγορά ΑΠΤΒ, η οποία αποτελεί συσχετιζόμενη αγορά ανωτέρου επιπέδου.

Στον παρακάτω πίνακα, παρουσιάζεται η ιστορική εξέλιξη του συνολικού αριθμού γραμμών ADSL που παρέχονται από τον ΟΤΕ.

	<b>Σύνολο Γραμμών ΑΠΤΒ</b>	<b>Σύνολο Γραμμών ΧΕΠ</b>	<b>Γραμμές ΧΕΠ ΟΤΕ (ΟΤΕ Λιανική &amp; ΟΤΕΝΕΤ)</b>	<b>Γραμμές ΧΕΠ από ΟΤΕ σε Άλλους Παρόχους</b>	<b>Γραμμές από Άλλους Παρόχους</b>	<b>Μερίδιο ΟΤΕ στη ΧΕΠ</b>
2005 B	6.884	151.109	110.670	40.439	-	100%
2006 A	10.980	283.046	179.829	103.217	-	100%
2006 B	19.504	464.817	306.402	158.415	-	100%
2007 A	95.378	661.634	447.394	214.240	-	100%
2007 B	274.091	809.430	586.308	223.122	-	100%
2008 A	465.333	900.731	722.693	161.098	16.940	97,13%
2008 B	646.124	988.534	864.021	94.413	30.100	96,96%

2009 A	773.110	1.067.472	970.153	65.621	31.698	97,03%
2009 B	937.878	1.113.446	1.060.821	52.625	-	-

Ακόμη και στην περίπτωση κατά την οποία τα μερίδια αγοράς είναι 100%, όπως είναι αυτό του ΟΤΕ που προσεγγίζει το 100%, δύναται να υφίστανται κάποιοι ανταγωνιστικοί περιορισμοί, και να πραγματοποιηθεί σημαντική είσοδος στην αγορά. Επομένως, η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς των κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, τουλάχιστον όπου η είσοδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου.

Η είσοδος στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις, οι οποίες δημιουργούν μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με οικονομίες κλίμακας και τη φυσική πυκνότητα που χαρακτηρίζουν τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για μια επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που θα μπορεί να υποστηρίξει την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης.

Οι πάροχοι των υφιστάμενων δικτύων στην Ελλάδα που μπορούν να υποστηρίξουν υπηρεσίες στενής ζώνης, όπως φωνητική τηλεφωνία μέσω επιλογής και προεπιλογής φορέα θα χρειαστεί να κάνουν σημαντικές επενδύσεις για να αναβαθμίσουν τα δίκτυά τους σε επίπεδο που να μπορούν να υποστηρίξουν ευρυζωνικές υπηρεσίες. Η ΕΕΤΤ δεν γνωρίζει κάποιους παρόχους εναλλακτικών δικτύων που προτίθενται ή είναι σε θέση να κάνουν τέτοιου είδους επενδύσεις, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης. Επιπλέον, κανένα από τα υπάρχοντα δίκτυα δεν έχει πλήρη γεωγραφική κάλυψη προκειμένου να είναι σε θέση να εισέλθει στην αγορά και να ανταγωνιστεί τον ΟΤΕ, ή το οποίο να είναι ικανό να πετύχει επαρκείς οικονομίες κλίμακας προκειμένου να υλοποιήσει τις επενδύσεις που απαιτούνται για την παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης.

Επιπλέον, υπάρχουν υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη που συνδέονται με την κατασκευή ενός νέου ευρυζωνικού δικτύου, ακόμη και εάν δεν ήταν σε εθνικό επίπεδο. Τα κόστη αυτά αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για πιθανούς νεοεισερχόμενους.

Πιθανή είσοδος στην αγορά ΧΕΠ θα μπορούσε να υπάρξει από πάροχο που δραστηριοποιείται στην αγορά ΑΠΤΒ, η οποία αποτελεί αγορά ανωτέρου επιπέδου της αγοράς ΧΕΠ. Η ΑΠΤΒ δίνει στους παρόχους τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσουν το υφιστάμενο δίκτυο πρόσβασης πλήρους κάλυψης του ΟΤΕ, ώστε να προσφέρουν είτε τις σχετικές λιανικές ευρυζωνικές υπηρεσίες ή/και χονδρικές υπηρεσίες σε άλλους παρόχους. Ακόμα όμως και σ' αυτή την

περίπτωση, παρότι το απαιτούμενο κόστος επένδυσης για την κάλυψη σε Πανελλαδικό επίπεδο είναι σημαντικά μικρότερο από το κόστος ανάπτυξης/επέκτασης δικτύου, παραμένει υπερβολικά μεγάλο. Επιπρόσθετα, πέραν της «δημιουργίας» δικτύου πρόσβασης, απαιτούνται και πρόσθετες σημαντικές επενδύσεις για την παροχή των απαιτούμενων συναφών υπηρεσιών (λ.χ. backhaul). Τα μη ανακτήσιμα κόστη καθιστούν τη συγκεκριμένη προσέγγιση σχεδόν απαγορευτική. Το ως άνω συμπέρασμα επιβεβαιώνεται και από την έλλειψη σημαντικής προσφοράς υπηρεσιών ΧΕΠ μεταξύ των παρόχων, παρά την μεγάλη ανάπτυξη σε αριθμό αδεσμοποιητών τοπικών βρόχων.

Επιπλέον, ο ΟΤΕ ως κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης στη συγκεκριμένη αγορά, είναι πιθανό να έχει πλεονεκτήματα κόστους σε σχέση με τους νεοεισερχόμενους παρόχους στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης ακόμη και όταν πραγματοποιούνται οι ίδιες επενδύσεις. Αυτό συμβαίνει διότι ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης είναι πιθανό λόγω της υφιστάμενης υποδομής και της μεγάλης πελατειακής βάσης να έχει μεγαλύτερες δυνατότητες οικονομιών σκοπού προκειμένου να αξιοποιήσει τις νέες επενδύσεις σε ευρυζωνικές υποδομές, οι οποίες δεν είναι απαραίτητο να υφίστανται για τους νεοεισερχόμενους. Επιπλέον, ο κοινοποιημένος φορέας εκμετάλλευσης έχει ευκολότερη πρόσβαση σε πιθανούς πελάτες λιανικής για τις νέες υπηρεσίες κατωτέρων σταδίων. Αυτοί οι σημαντικοί παράγοντες και άλλες διαφορές όπως το επίπεδο κινδύνου που αναλαμβάνεται από τους νεοεισερχόμενους παρόχους καθώς και το πιθανό επίπεδο απόδοσης, σημαίνουν ότι πιθανόν να απαιτείται μεγαλύτερη απόδοση της επένδυσης για αυτούς. Επομένως, οι παράγοντες αυτοί, καθένας χωριστά και κυρίως σωρευτικά, συνιστούν σημαντικό φραγμό εισόδου.

Συνοψίζοντας, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος νεοεισερχόμενος σκοπεύει ή θα μπορούσε να κατασκευάσει με επιτυχία ένα νέο δίκτυο πρόσβασης (ικανό να παρέχει τις υπηρεσίες αυτές) το οποίο θα υποκαθιστά το σύνολο ή τμήμα του δικτύου του ΟΤΕ. Τέλος δεν θεωρεί ότι θα πραγματοποιηθούν επαρκείς επενδύσεις στην υπάρχουσα υποδομή προκειμένου να αναβαθμιστεί σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης σε όλη την επικράτεια.

Εάν ένας πάροχος ακολουθεί στην αγορά πρακτικές οι οποίες είναι πιθανόν καταχρηστικές, οι πελάτες δύνανται θεωρητικά να ασκήσουν αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ. Όταν οι αγοραστές είναι μεγάλοι και ισχυροί, μπορούν να αντιδράσουν αποτελεσματικά σε μια απόπειρα αύξησης των τιμών από τους προμηθευτές. Η ΕΕΤΤ εξέτασε την πιθανότητα και/ή την ύπαρξη τέτοιας αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος στην αγορά, καθώς η ύπαρξη αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος συνιστά συχνά έναν σημαντικό σχετικό παράγοντα στις αγορές χονδρικής.

Σημειώνεται ωστόσο, ότι η αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς δύναται να υφίσταται μόνο όταν μεγάλοι πελάτες χονδρικής (στην περίπτωση αυτή, πελάτες χονδρικής όπως οι εναλλακτικοί πάροχοι) έχουν τη δυνατότητα (εντός εύλογου χρονικού πλαισίου) να στραφούν σε άλλες εναλλακτικές (π.χ. να μην

αγοράσουν ή να αλλάξουν πάροχο) συνεπεία μιας αύξησης των τιμών ή μιας επαπειλούμενης αύξησης τιμών. Η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι ένας αγοραστής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης έχει άλλες εναλλακτικές όσον αφορά τις υπηρεσίες που παρέχονται από τον ΟΤΕ. Επομένως, δεν υφίσταται αγοραστής που να μπορεί να ασκήσει αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ η οποία θα μπορούσε να αντισταθμίσει την τεράστια ισχύ του ΟΤΕ στη σχετική αγορά. Πράγματι, η ύπαρξη από τον ΟΤΕ ενός πολύ υψηλού μεριδίου αγοράς (περίπου 97%) που πλησιάζει το 100%, χωρίς πιθανότητα σημαντικής νέας εισόδου στην αγορά, υποδεικνύει ότι η αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς είναι απίθανο να λειτουργήσει ως πειθαρχικός μηχανισμός για τον ΟΤΕ.

Η εξέταση των στοιχείων της αγοράς οδηγεί στο συμπέρασμα ότι στην σχετική αγορά για την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης στην Ελληνική Επικράτεια, ο ΟΤΕ έχει δεσπόζουσα θέση.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. 531/066/23.07.2009 (ΦΕΚ1549/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2<sup>ος</sup> Γύρος Ανάλυσης)».

#### Ανάλυση αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL

Τα κριτήρια τα οποία θα πρέπει να ερευνηθεί εάν πληρούνται προκειμένου να εξεταστεί η ύπαρξη δεσπόζουσα θέση σε σχέση με την παροχή λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης αναλύονται κατωτέρω, και περιλαμβάνουν τα εξής:

- τα μερίδια αγοράς του ΟΤΕ τόσο σε σχέση με άλλα μέρη που δραστηριοποιούνται στην αγορά όσο και εν όψει της εξέλιξης της αγοράς και
- την πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς τόσο σε επίπεδο λιανικής όσο και σε επίπεδο χονδρικής.

Τον Δεκέμβριο 2004, στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας ADSL το μερίδιο του ΟΤΕ βάσει γραμμών ADSL συμπεριλαμβανομένου των γραμμών ΑΠΤΒ, ανερχόταν σε 81,76% ενώ τον Δεκέμβριο του 2009 σε 50.50 %.

#### *Μερίδια Αγοράς βάσει γραμμών ADSL (με ΑΠΤΒ)*

	Δεκ 200 9	Ιου ν 200 9	Δεκ 200 8	Ιου ν 200 8	Δεκ 200 7	Ιου ν 200 7	Δεκ 200 6	Μα ρ 200 6	Δεκ 200 5	Ιου ν 200 5	Μα ρ 200 5	Δεκ 200 4
ΟΤΕ	50, 50	52, 05	53, 84	53, 37	54, 11	59, 10	63, 26	63, 65	70, 05	73, 25	77, 85	81, 76
ΛΟΙΠ	49,	47,	46,	46,	45,	40,	36,	36,	29,	24,	22,	18,

ΟΙ	50	95	15	43	89	90	74	35	95	75	15	24
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Από τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της η ΕΕΤΤ για την υπό εξέταση περίοδο, φαίνεται ότι υπάρχει αρχικά μια μείωση του μεριδίου του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL και στην συνέχεια μία σταθεροποίηση του μεριδίου το 2009. Παρόλη όμως την μείωση του μεριδίου σε απόλυτα νούμερα ο αριθμός γραμμών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης του ΟΤΕ έχει παρουσιάσει σημαντική αύξηση. Στον παρακάτω Πίνακα παρουσιάζεται η εξέλιξη των συνολικών γραμμών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης.

Δεκ 2009	Ιουν 2009	Δεκ 2008	Ιουν 2008	Δεκ 2007	Ιουν 2007
2.100.756	1.864.017	1.604.558	1.349.124	1.083.521	757.012

Αναφορικά με την εξέταση ύπαρξης δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου. Στο επίπεδο λιανικής, οι φραγμοί εισόδου δεν είναι υψηλοί λόγω της δυνατότητας των παρόχων να μεταπωλούν την λιανική ευρυζωνική πρόσβαση σε τελικούς χρήστες. Δεδομένου όμως του γεγονότος ότι πολλά από τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνει το λιανικό άκρο του ΟΤΕ προέρχονται από τις οικονομίες κλίμακας και σκοπού του εκτεταμένου δικτύου του σε επίπεδο χονδρικής (σχετική αγορά), κρίνεται αναγκαίο να ληφθούν υπόψη οι φραγμοί εισόδου που υπάρχουν και σε επίπεδο χονδρικής.

Η ανάλυση της αγοράς χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, οδήγησε στο συμπέρασμα ότι η σχετική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική. Συγκεκριμένα, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος νεοεισερχόμενος πάροχος σκοπεύει ή θα μπορούσε να κατασκευάσει με επιτυχία ένα νέο δίκτυο πρόσβασης (ικανό να παρέχει τις υπηρεσίες αυτές) το οποίο θα υποκαθιστά το σύνολο ή τμήμα του δικτύου του ΟΤΕ. Τέλος, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι θα πραγματοποιηθούν επαρκείς επενδύσεις στην υπάρχουσα υποδομή προκειμένου να αναβαθμιστεί σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή πρόσβασης σε όλη την επικράτεια.

Δεδομένου του υψηλού μεριδίου της αγοράς που κατέχει ο ΟΤΕ και των σημαντικών φραγμών εισόδου σε επίπεδο χονδρικής, προκύπτει ότι ο ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.

Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα προϊόντα λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης διατίθενται στην αγορά δεσμοποιημένα με προϊόντα πρόσβασης στο Διαδίκτυο.

	Λιαν. Ευρυζ. Προσβ. ADSL	Ευρυζ. Προσβ. στο Internet								
			Δεκ 2009	Ιουν 2009	Δεκ 2008	Ιουν 2008	Δεκ 2007	Ιουν 2007	Δεκ 2006	Ιουν 2006
Δεσμοί Προϊόντων	ΟΤΕ Προσβ.	ΟΤΕ Internet	50.50	52.5	53.84	52.06	48.78	53.09	53.16	45.82
	Εναλλακ. Παροχ. Προσβ.	Εναλλακ. Παροχ. Internet	49.50	47.95	46.15	46.43	45.89	40.90	36.74	38.84
Σύνολο			100,00	100,00	100,00	98,50	94,67	93,99	89,89	84,66
Μεμονωμένα Προϊόντα	Εναλλακ. Πάροχ. Προσβ.	ISPs Internet	-	-	-	-	-	-	-	-
	ΟΤΕ Προσβ.	ISPs Internet	0	0	0	1,50	5,33	6,01	10,11	15,34
Σύνολο			0	0	0	1,50	5,33	6,01	10,11	15,34

Όπως φαίνεται και στον ανωτέρω Πίνακα από το τέλος του 2008 έχει σταματήσει η διάθεση προϊόντων λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης τα οποία πωλούνται ξεχωριστά από προϊόντα πρόσβασης στο Διαδίκτυο. Συνεπώς οι συνδρομητές έχουν εγκαταλείψει την αγορά μεμονωμένων υπηρεσιών και έχουν οδηγηθεί στην ενιαία αγορά προϊόντων πρόσβασης και διαδικτύου. Επομένως, από τις αγορές λιανικής, θα πρέπει να εξεταστεί κυρίως η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, που

περιλαμβάνει τόσο την ευρυζωνική πρόσβαση όσο και την πρόσβαση στο Internet.

### Ανάλυση αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Τα κριτήρια τα οποία θα πρέπει να ερευνηθεί εάν πληρούνται προκειμένου να εξεταστεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης σε σχέση με την παροχή λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL αναλύονται κατωτέρω, και περιλαμβάνουν τα εξής:

- τα μερίδια αγοράς του ΟΤΕ και του Ομίλου ΟΤΕ τόσο σε σχέση με άλλα μέρη που δραστηριοποιούνται στην αγορά όσο και εν όψει της εξέλιξης της αγοράς και
- την πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς τόσο σε επίπεδο λιανικής όσο και σε επίπεδο χονδρικής και

Σύμφωνα με τη νομολογία του ΔΕΚ, πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς, άνω του 50%, πρέπει να θεωρηθούν ως απόδειξη της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης, εκτός από εξαιρετικές περιπτώσεις<sup>35</sup>. Εξάλλου, το ΔΕΚ έχει αποφανθεί<sup>36</sup> ότι μία επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μία αγορά και υπερέχουσα θέση σε ξεχωριστές, αλλά στενά συνδεδεμένες αγορές, βρίσκεται σε κατάσταση δυνάμενη να συγκριθεί με την κατοχή δεσπόζουσας θέσης σε όλες τις οικείες αγορές. Επομένως, μια φερομένη ως καταχρηστική συμπεριφορά μιας τέτοιας επιχείρησης στις εν λόγω ξεχωριστές αγορές, χωρίς να χρειάζεται να αποδειχθεί ότι αυτή κατέχει εκεί δεσπόζουσα θέση, μπορεί να εμπίπτει στο άρθρο 86 της Συνθήκης.

Όπως φαίνεται από τον πίνακα που ακολουθεί, από τον Δεκέμβριο του 2004 μέχρι τον Δεκέμβριο του 2008, ο ΟΤΕ κατείχε συνεχώς μερίδια αγοράς άνω του 50% στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

Συγκεκριμένα, στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας ADSL το συνολικό μερίδιο του ΟΤΕ ανερχόταν σε 70,17% το Δεκέμβριο του 2004, στην συνέχεια παρατηρήθηκε μία πτώση και από τον Δεκέμβριο του 2007 παρατηρείται μία μικρή άνοδος με αποτέλεσμα το μερίδιο του ΟΤΕ τον Δεκέμβριο του 2008 να ανέρχεται σε 53,84%.

*Μερίδια Αγοράς στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL(παροχή πρόσβασης & υπηρεσιών διαδικτύου από τον ίδιο πάροχο)*

35 Αποφάσεις του ΔΕΚ: Υπόθεση C-62/86 Azco vs. Commission [1991], ECR I-3359, παρ. 60, Υπόθεση T-228/97, Irish Sugar vs Commission [1999], ECR II-2969, παρ.70, Υπόθεση Hoffmann – La Roche vs Commission [1979], ECR 461, παρ. 41, Αποφάσεις ΠΕΚ: Υπόθεση T-30/89 Hilti vs Commission [1991], ECR II 1439, παρ. 91, Υπόθεση T-83/91 Tetra Pak vs Commission [1994], ECR II-755, παρ. 109.

36 Υπόθεση αριθ. C-333/94 P, Tetra Pak κατά Επιτροπής [1996], Συλλογή I-5951.

	<b>Λιαν. Ευρυ ζ. Προσ β. ADSL</b>	<b>Ευρυ ζ. Προσ β. στο Inter net</b>									
			Δεκ 200 9	Ιου ν 200 9	Δεκ 200 8	Ιου ν 200 8	Δεκ 200 7	Ιου ν 200 7	Δεκ 200 6	Ιου ν 200 6	Δεκ 200 5
Δεσμ οπ. Προϊο ν.	ΟΤΕ Προσ β.	ΟΤΕ Intern et	50. 50	52. 05	53. 84	52. 86	51. 53	56. 49	59. 13	54. 12	60. 22
	Εναλλ λ. Παρο χ. Προσ β.	Εναλλ λ. Παρο χ. Intern et	49. 50	47. 95	46. 15	47. 14	48. 47	43. 51	40. 87	45. 88	39. 78

Αναφορικά με την εξέταση ύπαρξης δυνητικού ανταγωνισμού, ικανού να ασκήσει πίεση στον ΟΤΕ, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου. Στο επίπεδο λιανικής, οι φραγμοί εισόδου δεν είναι υψηλοί λόγω της δυνατότητας των παρόχων να μεταπωλούν την λιανική ευρυζωνική πρόσβαση και να την παρέχουν στους τελικούς χρήστες μαζί με τις υπηρεσίες διαδικτύου. Θα πρέπει όμως να ληφθούν υπόψη τόσο η μονοπωλιακή θέση που κατέχει ο ΟΤΕ στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης όσο και οι φραγμοί εισόδου που υπάρχουν στην εν λόγω αγορά χονδρικής, δεδομένου των πλεονεκτημάτων που απολαμβάνει το λιανικό άκρο του ΟΤΕ που προέρχονται από τις οικονομίες κλίμακας και σκοπού στο επίπεδο χονδρικής.

Ειδικότερα, όπως προαναφέρθηκε, στο επίπεδο χονδρικής, προέκυψε ότι η σχετική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική. Συγκεκριμένα, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος νεοεισερχόμενος πάροχος σκοπεύει ή θα μπορούσε να κατασκευάσει με επιτυχία ένα νέο δίκτυο πρόσβασης (ικανό να παρέχει τις υπηρεσίες αυτές) το οποίο θα υποκαθιστά το σύνολο ή τμήμα του δικτύου του ΟΤΕ (το οποίο είναι στρατηγικό και ουσιώδες για να οδηγήσει στη δημιουργία νέων υπηρεσιών της συγκεκριμένης αγοράς). Η είσοδος στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις, οι οποίες δημιουργούν μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με οικονομίες κλίμακας και τη φυσική πυκνότητα που χαρακτηρίζουν τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για μια επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής

νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που θα μπορεί να υποστηρίξει την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης. Τέλος, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι θα πραγματοποιηθούν επαρκείς επενδύσεις στην υπάρχουσα υποδομή προκειμένου να αναβαθμιστεί σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή υπηρεσιών της συγκεκριμένης αγοράς σε όλη την επικράτεια.

Εξάλλου και με βάση τη νομολογία του ΔΕΚ μια επιχείρηση δύναται να βρίσκεται σε δεσπόζουσα θέση παρά την ύπαρξη εναλλακτικών ανταγωνιστικών δικτύων, υπό την προϋπόθεση ότι το μέγεθος ή η σημασία του δικτύου του παρέχει σε αυτόν τη δυνατότητα να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα από άλλους φορείς εκμετάλλευσης δικτύου<sup>37</sup>.

Με βάση τα ανωτέρω και λαμβάνοντας υπόψη α) τα υψηλά μερίδια άνω του 50% που κατείχε συνεχώς ο ΟΤΕ από τον Δεκέμβριο του 2004 μέχρι τον Δεκέμβριο του 2008 στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, β) την δεσπόζουσα θέση που κατέχει ο ΟΤΕ στην αγορά της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης η οποία συνδέεται στενά με την υπό κρίση αγορά γ) τα υφιστάμενα σημαντικά οικονομικά και εμπορικά εμπόδια για την είσοδο των νέων επιχειρήσεων (υψηλοί φραγμοί εισόδου) σε επίπεδο χονδρικής, καθώς επίσης και δ) τις σημαντικές οικονομίες κλίμακας και σκοπού όπως και το προβάδισμα λόγω συνολικού μεγέθους της επιχείρησης και τα πλεονεκτήματα σε τεχνολογικό επίπεδο που απολαμβάνει ο ΟΤΕ, προκύπτει ότι ο ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

### **Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης**

#### **Η Ειδική Ευθύνη της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ για μη περιορισμό του ανταγωνισμού - Επίδραση της εν λόγω πρακτικής στην βιωσιμότητα των εναλλακτικών παρόχων**

Επί τη βάση της δεσπόζουσας θέσης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ στις ως άνω ορισθείσες σχετικές αγορές και ενόψει των παρατηρήσεων που σημειώθηκαν ανωτέρω αναφορικά:

α) με τη συμμόρφωση της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με την Απόφαση 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2<sup>ος</sup> Γύρος Ανάλυσης)» και ιδίως τις υποχρεώσεις i) παροχής πρόσβασης και χρήσης ειδικών ευκολιών δικτύου και ii) δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται όπως αποφανθεί

37 Υπόθεση αριθ. COMP/M. 1741 – MCI WorldCom/Sprint, παρ. 196

σχετικά με το θέμα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με τις συγκεκριμένες ρυθμιστικές της υποχρεώσεις. Αντίστοιχα συνεπώς με το θέμα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με τις ως άνω ρυθμιστικές της υποχρεώσεις, η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται όπως αποφανθεί και σχετικά με το θέμα της ειδικής ευθύνης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. για μη περιορισμό του ανταγωνισμού.

β) με τη συμμόρφωση της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με τις Αποφάσεις ΕΕΤΤ ΑΠ ΕΕΤΤ \_482/051/27.5.2008 «Μεθοδολογίες/ Αρχές Κοστολόγησης και Λογιστικού Διαχωρισμού για την υλοποίηση των επιβληθέντων στον ΟΤΕ ρυθμιστικών υποχρεώσεων ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού στις επιμέρους ορισθείσες αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών και λοιπές ρυθμίσεις» (ΦΕΚ 1151/Β/24.06.2008), δεν έχουν εξαλειφθεί πλήρως τα ερωτηματικά ως προς τον εάν η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. σέβεται την ιδιαίτερη ευθύνη της για μη περιορισμό του ανταγωνισμού στις ως άνω αγορές στις οποίες κατέχει δεσπόμενη θέση, ή εάν προβαίνει σε κατάχρηση της δεσπόμενης θέσης της σε αυτές δια της συμπεριφοράς της μη εκπλήρωσης/ή μερικής εκπλήρωσης των ρυθμιστικών υποχρεώσεων που της έχουν επιβληθεί. Αντίστοιχα συνεπώς με το θέμα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με τις ως άνω ρυθμιστικές της υποχρεώσεις, η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται όπως αποφανθεί και σχετικά με το θέμα της ειδικής ευθύνης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. για μη περιορισμό του ανταγωνισμού.

Γίνεται ιδιαίτερη μνεία εν προκειμένω ότι η ύπαρξη δεσπόμενης θέσεως στις ως άνω ορισθείσες σχετικές αγορές δεν αφαιρεί από την εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. το δικαίωμα να διαφυλάττει τα εμπορικά της συμφέροντα, έχει δε την ευχέρεια να προβαίνει σε ενέργειες που κρίνει πρόσφορες για την προστασία και προώθηση των συμφερόντων της, πλην όμως δεν μπορούν να γίνουν δεκτές τέτοιες ενέργειες όταν η εν λόγω επιχείρηση περιορίζει δια των ενεργειών της τον ανταγωνισμό παραβαίνοντας τις επιβληθείσες σε αυτήν ρύθμιση, ενισχύοντας ως εκ τούτου την δεσπόμενη θέση της ή επεκτείνοντας την σε άλλες επηρεαζόμενες σχετικές αγορές.

### **Αλληλένδετη πώληση προϊόντων**

Η κατηγορία των υποβληθέντων προς εξέταση οικονομικών προγραμμάτων της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. αφορά πακέτα «συνδυαστικών υπηρεσιών» (bundling – multi product rebate scheme), καθότι περιλαμβάνει τις κάτωθι υπηρεσίες α) Πρόσβασης στο PSTN και ISDN BRA δίκτυο καθότι η εν λόγω υπηρεσία είναι προαπαιτούμενη για την παροχή του οικονομικού προγράμματος, β) ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο ταχύτητας 2 και 24 mbps, γ) λεπτά αστικο-υπεραστικών κλήσεων εντός και εκτός δικτύου ΟΤΕ δ) λεπτά κλήσεων από σταθερό ΟΤΕ προς εθνικά κινητά όλων των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας

## **Επιθετική Τιμολόγηση**

Προκειμένου η ΕΕΤΤ να εκτιμήσει κατά πόσον έκαστο των ως άνω οικονομικών προγραμμάτων, δύναται να επιφέρει αποτελέσματα περιοριστικά του ανταγωνισμού στις ως άνω ορισθείσες σχετικές αγορές, κρίσιμη είναι – σύμφωνα και με τα όσα προβλέπονται και από την Ανακοίνωση της ΕΕ (βλ. ανωτέρω)- η εξέταση των κάτωθι παραμέτρων:

- α) εάν τα επαυξητικά έσοδα για κάθε προϊόν καλύπτουν το LRAIC κόστος της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. για την εισαγωγή του προϊόντος στο πακέτο και
- β) εάν τα συνολικά έσοδα είναι υψηλότερα από το LRAIC κόστος της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε., εάν δηλαδή η τιμή στην οποία προσφέρονται τα προγράμματα συνιστά περίπτωση επιθετικής τιμολόγησης.

Με βάση τα υποστηρικτικά στοιχεία που υπέβαλε η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. στις (ι) (ιγ) και (ιε) ανωτέρω σχετικές επιστολές της, η ΕΕΤΤ προέβη σε έλεγχο για την ύπαρξη ή μη επιθετικής τιμολόγησης (predatory pricing) λαμβάνοντας υπόψη τα συμπληρωματικά έσοδα και κόστη των προαπαιτούμενων υπηρεσιών διαπιστώθηκε ότι υπάρχει ένα θετικό περιθώριο μεταξύ των εσόδων και του μακροπρόθεσμου μεσοσταθμικού επαυξητικού κόστους (LRAIC) για το ως άνω οικονομικό πρόγραμμα. Συνεπώς η ΕΕΤΤ κρίνει ότι δεν υπάρχει πρόθεση εκ μέρους της εταιρείας πρακτικής «επιθετικής» τιμολόγησης.

## **Συμπίεση Περιθωρίου**

Προκειμένου να εκτιμηθεί κατά πόσο το ως άνω οικονομικό πρόγραμμα δύναται να οδηγήσει σε «συμπίεση περιθωρίου», η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν ένας εύλογα αποδοτικός πάροχος (REO- Reasonably Efficient Operator) θα ήταν σε θέση να ανταγωνιστεί επικερδώς τις δεσμοποιημένες προσφορές, χρησιμοποιώντας τις σχετικές χονδρικές υπηρεσίες που παρέχονται από τον κυρίαρχο πάροχο (SMP), στη λιανική πρόσβαση στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL..

Για τον έλεγχο συμπίεσης τιμών η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν το έσοδο ενός εύλογα αποδοτικού παρόχου (REO- Reasonably Efficient Operator) είναι χαμηλότερο από το μέσο συνολικό κόστος.

Κατά την διεξαγωγή της εξέτασης η ΕΕΤΤ διέκρινε δύο περιπτώσεις εύλογα αποδοτικού παρόχου:

- α) τον εναλλακτικό πάροχο ο οποίος παρέχει ένα παρόμοιο προϊόν μέσω χρήσης της έμμεσης πρόσβασης, αγοράζοντας υπηρεσίες Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών και Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης
- β) τον εναλλακτικό πάροχο ο οποίος παρέχει ένα παρόμοιο προϊόν μέσω χρήσης της άμεσης πρόσβασης, αγοράζοντας υπηρεσίες Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο από τον ΟΤΕ

Ο στόχος του εν λόγω ελέγχου είναι να καθοριστεί εάν οι εναλλακτικοί πάροχοι και πιο συγκεκριμένα εάν ένας εύλογα αποδοτικός πάροχος (REO-Reasonably Efficient Operator) μπορεί να ανταγωνιστεί τη συγκεκριμένη κατηγορία οικονομικών προγραμμάτων του ΟΤΕ στην λιανική αγορά (downstream) χρησιμοποιώντας τις χονδρικές (upstream) εισροές για τις συνδυαστικές υπηρεσίες (bundled).

Ειδικότερα κατά τον έλεγχο των προτεινόμενων από τον ΟΤΕ τιμολογίων η ΕΕΤΤ έλαβε υπόψη της τα ακόλουθα:

α) τα αποτελέσματα του Κοστολογικού Ελέγχου (σχετ.θ), ο οποίος αφορά στα τιμολόγια του έτους 2010, προκειμένου να καθορίσει τα στοιχεία του κόστους των σχετικών υπηρεσιών για τα υπό εξέταση οικονομικά προγράμματα.

β) τα ποσοστά retail minus των υπηρεσιών Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (ΧΕΓ) σε εφαρμογή της Απόφασης της ΕΕΤΤ σχετ (ζ)

γ) τις προβλέψεις του ΟΤΕ (κίνηση, συνδρομητές, αναμενόμενα έσοδα) που προκύπτουν από την εισαγωγή του εν λόγω προγράμματος στην αγορά.

Από τον έλεγχο προκύπτει ότι για έναν εύλογα αποδοτικό πάροχο ο οποίος δραστηριοποιείται με άμεση πρόσβαση (ΑΠΤΒ), το περιθώριο για το ως άνω οικονομικό πρόγραμμα είναι θετικό και ανέρχεται σε (.....%).

Για ένα εύλογα αποδοτικό πάροχο ο οποίος δραστηριοποιείται με έμμεση πρόσβαση (ΧΕΓ ή συλλογή κλήσεων), το περιθώριο για το ως άνω οικονομικό πρόγραμμα είναι επίσης θετικό και ανέρχεται σε (.....%).

Τα ανωτέρω ποσοστά δεν δημοσιεύονται σύμφωνα με το άρθρο 11 παρ. 5 του Ν.3431/06 (ΦΕΚ 13/3-2-2006) διότι περιέχουν εμπιστευτικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης

#### **ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ:**

Εκ των ανωτέρω προκύπτει ότι,

εφόσον σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίησης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2<sup>ος</sup> Γύρος Ανάλυσης)», η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. ορίσθηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στην αγορά Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίησης Πρόσβασης (συμπεριλαμβανομένης της μεριζόμενης πρόσβασης) σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών και ως εκ τούτου υπόκειται σε σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στις ως άνω σχετικές αγορές,

- εφόσον σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 531/066/23.07.2009 (ΦΕΚ1549/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής

Ευρυζωνικής Πρόσβασης, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)», η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε» ορίστηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στην αγορά Παροχής Χονδρικών Υπηρεσιών Ευρυζωνικής Πρόσβασης και ως εκ τούτου υπόκειται σε σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στην ως άνω σχετική αγορά.

- εφόσον σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 411/017/22.11.2006 (ΦΕΚ 1873/Β/28.12.2006) «Ορισμός της Αγοράς Λιανικής Πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε Σταθερή Θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN Συνδέσεων για οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω αγορά και Υποχρεώσεις αυτών», η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. ορίστηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στην αγορά Λιανικής Πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε Σταθερή Θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN Συνδέσεων για οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες (αγορές υπ'αρ.1 και υπ'αρ. 2 της «Σύστασης» αντίστοιχα) και ως εκ τούτου υπόκειται σε σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στην ως άνω σχετική αγορά.
- εφόσον σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 412/021/29.11.2006 (ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006) «Ορισμός των Αγορών Λιανικής των Δημοσίων Διαθέσιμων Αστικών και Εθνικών τηλεφωνικών Υπηρεσιών που παρέχονται σε Σταθερή Θέση, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών», η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. ορίστηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) (α) στην αγορά δημοσίων διαθέσιμων αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες (β) στην αγορά δημοσίων διαθέσιμων εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες (στην οποία περιλαμβάνονται οι υπεραστικές κλήσεις, οι κλήσεις από σταθερό δίκτυο προς δίκτυο κινητής καθώς και οι κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων dial up προς το διαδίκτυο μέσω της υπηρεσίας του ΕΠΑΚ/ΠΕΑΚ) (αγορές υπ'αρ.3 και υπ'αρ. 5 της «Σύστασης» αντίστοιχα), και ως εκ τούτου υπόκειται σε σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στις ως άνω σχετικές αγορές,
- εφόσον σύμφωνα με τα όσο διαπιστώθηκαν ανωτέρω, η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στις ακόλουθες αγορές
  - i. Χονδρική αγορά Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες

- ii. Αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες
  - iii. Αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ.
  - iv. Αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.
  - v. Αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL
- εφόσον η ανωτέρω εξετασθείσα συμπεριφορά της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. δεν αποτελεί πρακτική «συμπίεσης περιθωρίου» για τους εναλλακτικούς παρόχους που δραστηριοποιούνται είτε με άμεση είτε με έμμεση πρόσβαση

**Για όλους τους ανωτέρω λόγους:**

**Αποφασίζει**

1. Να επιτραπεί πιλοτικά η παροχή των ως άνω υπηρεσιών για πέντε (5) μήνες από την έκδοση της παρούσης
2. Την επιβολή υποχρέωσης στην εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. όπως παρέχει εντός του ως άνω πενταμήνου, προϋπολογιστικά στοιχεία για έκαστο οικονομικό πρόγραμμα με την κάτωθι συγκεκριμένη μορφή:
  - Τιμή διάθεσης του οικονομικού προγράμματος
    - Σε περίπτωση δεσμοποίησης υπηρεσιών (bundle) – την μεμονωμένη τιμή κάθε υπηρεσίας
  - Κόστος ανά μονάδα δηλαδή η τιμή χρέωσης για κλήσεις που περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα
  - Συνολική και μέση κατανάλωση Αστικών κλήσεων (ώρες αιχμής / ώρες μη αιχμής) – Υπεραστικών κλήσεων (ώρες αιχμής / ώρες μη αιχμής) – κλήσεων προς κινητά – Διεθνών κλήσεων εντός και εκτός οικονομικού προγράμματος, όπου απαιτείται από τη «φύση» του εκάστοτε οικονομικού προγράμματος

- Τέλος ενεργοποίησης (τέλος σύνδεσης, δηλαδή η εφάπαξ χρέωση του πελάτη για κάθε νέα σύνδεση)
  - Υπηρεσίες περιλαμβανόμενες στο υπό εξέταση οικονομικό πρόγραμμα (όπως γραμμή PSTN/ISDN, ευρυζωνική ταχύτητα, δωρεάν λεπτά)
  - Τιμή χρέωσης για κλήσεις που δεν περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα (σχετιζόμενες υπηρεσίες)
  - Ελάχιστη περίοδος παραμονής του πελάτη στο πρόγραμμα / Ποσοστό μεταστροφής πελατών
  - Αριθμός πελατών και έσοδα από το πακέτο ανά μήνα και χρήστη
  - Τέλη απενεργοποίησης, εάν υπάρχουν
  - Κόστος δώρων ή εκπτώσεων
3. Την επιβολή υποχρέωσης στην εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. όπως υποβάλλει στην ΕΕΤΤ εντός δεκαπέντε (15) ημερών από την πάροδο της τετράμηνης διάθεσης όλων των δυνατών συνδυασμών υπηρεσιών των παρεχομένων οικονομικών προγραμμάτων:
- Απολογιστικά στοιχεία με την κάτωθι μορφή:
    - i. Τον αριθμό πελατών: μέσος όρος /αριθμός πελατών έναρξης και τέλους περιόδου, με διάκριση αυτών σε κατόχους PSTN και ISDN
    - ii. Τα έσοδα, (συνολικά και μέσα) στα προγράμματα χωρίς ΦΠΑ διακρινόμενα ανά ταχύτητα και ανά τύπο Conn-x@Work
    - iii. Τα έσοδα σχετιζόμενα με τις κλήσεις που περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα - χωρίς ΦΠΑ - (αντιστοιχία εσόδων και τιμής προγράμματος)
    - iv. Τα έσοδα σχετιζόμενα με τις κλήσεις που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα (χωρίς ΦΠΑ).
    - v. Το πλήθος κλήσεων που περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα: αστικές, υπεραστικές, προς κινητό και κλήσεις εκτός δικτύου,
    - vi. Το πλήθος κλήσεων που δεν περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα: αστικές, υπεραστικές, προς κινητό και κλήσεις εκτός δικτύου

- vii. Τη διάρκεια κλήσεων (λεπτά): αστικές, υπεραστικές, προς κινητά και κλήσεις εκτός δικτύου που περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα,
  - viii. Τη διάρκεια κλήσεων (λεπτά): αστικές, υπεραστικές προς κινητά και κλήσεις εκτός δικτύου που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα,
  - ix. Το προφίλ των συνδρομητών: Διάρκεια λεπτών κίνησης σε σχέση με την συνολική κίνηση που περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα ανά τέταρτο συνδρομητικής βάσης (οι πρώτοι 25% συνδρομητές με την μεγαλύτερη κίνηση, οι συνδρομητές μεταξύ 25%-50%, οι συνδρομητές μεταξύ 50%-75% και υπόλοιποι 25%) (κατάταξη σύμφωνα με την συνολική κίνηση),
  - x. Το προφίλ των συνδρομητών: Διάρκεια λεπτών κίνησης σε σχέση με την συνολική κίνηση που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα ανά τέταρτο συνδρομητικής βάσης (οι πρώτοι 25% συνδρομητές με την μεγαλύτερη κίνηση, οι συνδρομητές μεταξύ 25%-50%, οι συνδρομητές μεταξύ 50%-75% και υπόλοιποι 25%) (κατάταξη σύμφωνα με την συνολική κίνηση).
- Υπογεγραμμένες συμβάσεις για τα παρεχόμενα οικονομικά προγράμματα για έκαστον εκ των εταιρικών του πελατών, με την ακριβή τιμή συμπεριλαμβανομένης και της αντίστοιχης έκπτωσης για έκαστο οικονομικό πρόγραμμα.
4. Η πιλοτική εφαρμογή των ως άνω οικονομικών προγραμμάτων επιτρέπεται από την ΕΕΤΤ υπό την αίρεση υποβολής από την εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. όλων των απαραίτητων στοιχείων που ορίζονται στα ως άνω υπό 2, 3 στοιχεία.
  5. Η τροποποίηση οιασδήποτε παραμέτρου των ως άνω οικονομικών προγραμμάτων συνιστά νέο πρόγραμμα και ως εκ τούτου πρέπει να υποβάλλεται σύμφωνα με τα οριζόμενα στις αποφάσεις 411/017/22.11.2006 (ΦΕΚ 1873/Β/28.12.2006) και 412/021/29.11.2006 (ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006) προς έγκριση στην ΕΕΤΤ.
  6. Η παρούσα Απόφαση να κοινοποιηθεί στον Αποδέκτη της.
  7. Η παρούσα Απόφαση να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ

Δρ. ΛΕΩΝΙΔΑΣ Ι. ΚΑΝΕΛΛΟΣ

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α**  
**ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ**

Το Παράρτημα δεν δημοσιεύεται σύμφωνα με το άρθρο 11 παρ. 5 του Ν.3431/06 (ΦΕΚ 13/3-2-2006) διότι περιέχει εμπιστευτικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ

Δρ. ΛΕΩΝΙΔΑΣ Ι. ΚΑΝΕΛΛΟΣ