

Μαρούσι, 30-08-2011
ΑΡΙΘ. ΑΠ.: 616/16

ΑΠΟΦΑΣΗ

Εξέταση του υποβληθέντος προς έλεγχο στην ΕΕΤΤ οικονομικού προγράμματος της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2Mbps

Η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων(ΕΕΤΤ)

Έχοντας υπόψη:

- α. τις διατάξεις του Ν. 3431/2006 (ΦΕΚ 13/Α/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,
- β. το Ν.3959/11 (ΦΕΚ 93/Α/20.04.2011) «Προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού», ιδίως δε το άρθρο 2 αυτού,
- 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 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»,
- ε. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 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»,

- στ. την Απόφαση 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)»,
- ζ. 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^{ος} Γύρος Ανάλυσης)»,
- η. 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
- θ. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 573/015/22.07.2010(ΦΕΚ 1338/Β/31.08.2010) «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2010 για Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο και Συναφείς ευκολίες, σε εφαρμογή της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 531/065/23.07.2009»,
- ι. την Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 615/10/02.08.201 «Εξέταση του υποβληθέντος προς έλεγχο στην ΕΕΤΤ οικονομικού προγράμματος με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6» της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε.
- ια. την επιστολή υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3495/Φ.960/13.07.2011 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ 804.2/ΕΜΠ. 100/12-07-2011) με θέμα «Υποβολή νέου οικονομικού προγράμματος Conn-x Pay As You Talk 6+6» με την οποία η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε., υπέβαλε στην ΕΕΤΤ προς εξέταση το οικονομικό της πρόγραμμα με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6»,
- ιβ. το υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3522/Φ.960/05.08/.2011 τηλεμοιτύπημα (αρ. πρωτ. ΟΤΕ 804.2/ΕΜΠ. 111/05-08-2011) με θέμα «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2Mbps, με το οποίο, η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε., υπέβαλε στην ΕΕΤΤ προς εξέταση το οικονομικό της πρόγραμμα με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2 Mbps με νέα τιμολογιακή πρόταση .
- ιγ. την Εισήγηση υπ' αριθ. 23023/30-8-2011 της αρμόδιας Υπηρεσίας της ΕΕΤΤ, και ύστερα από προφορική εισήγηση του Προέδρου της ΕΕΤΤ

Επειδή:

1. Ιστορικό-Πραγματικά Περιστατικά

1.1. Ιστορικό

1.1.1. Η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. με την υπ' αρ.πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ ΥΠΗΡ 3495/Φ.960/13.07.2011 (αρ. πρωτ. ΟΤΕ 804.2/ΕΜΠ. 100/12-07-2011) επιστολή της με θέμα «Υποβολή νέου οικονομικού προγράμματος Conn-x Pay As You Talk 6+6» υπέβαλε στην ΕΕΤΤ προς εξέταση το οικονομικό της πρόγραμμα με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6».

1.1.2. Η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθ. ΑΠ 615/10/02.08.2011 δεν ενέκρινε το συγκεκριμένο οικονομικό πρόγραμμα στην ταχύτητα των 2 mbps.

1.1.3. Η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. με το υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 3522/Φ.960/05.08/.2011 τηλεμοιτύπημά της υπέβαλε στην ΕΕΤΤ νέα τιμολογιακή πρόταση μόνο για την ταχύτητα των 2 Mbps και αιτήθηκε την επανεξέταση του ανωτέρω οικονομικού προγράμματος στη συγκεκριμένη ταχύτητα.

1.2. Περιγραφή του υποβληθέντος προς έλεγχο οικονομικού προγράμματος της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε.

1.2.1. Το υποβληθέν προς έλεγχο οικονομικό πρόγραμμα της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2Mbps, περιλαμβάνει τις κάτωθι υπηρεσίες (α) λιανική πρόσβαση στο PSTN και ISDN Bra δίκτυο (β) λιανική ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο και έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

1.2.1.1. Στη τιμή του προγράμματος περιλαμβάνονται οι κάτωθι υπηρεσίες:

- Βασικό μηνιαίο τέλος τηλεφωνικής σύνδεσης PSTN ή ISDN Bra
- Ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο ταχύτητας 2Mbps..
- Οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις εντός και εκτός δικτύου ΟΤΕ του εν λόγω προγράμματος τόσο για το χρονικό διάστημα εντός δέσμευσης όσο και για το διάστημα εκτός δέσμευσης θα χρεώνονται με ενιαία τιμή€/min συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ (.....€/min χωρίς ΦΠΑ) με βήμα χρέωσης το λεπτό. Τυχόν κλάσμα λεπτού θα υπολογίζεται ως ακέραιο λεπτό. Οι κλήσεις προς κινητά και λοιπές κλήσεις θα χρεώνονται με το ισχύον τιμολόγιο του ΟΤΕ.

1.2.1.2. Η τιμή διάθεσης του προγράμματος θα είναι μειωμένη για τους 6 αρχικούς μήνες συνδρομής και στη συνέχεια θα διαμορφώνεται σε 32,31€/μήνα :

	Conn-x PAYT 6+6 2Mbps	Τιμή (€) με ΦΠΑ	Τιμή (€) χωρίς ΦΠΑ
PSTN	Αρχικοί 6 μήνες – μειωμένη τιμή	25,15	20,44
	Υπόλοιποι 6 μήνες – κανονική τιμή	32.31	26.268
Η τιμή για ISDN BRA αυξάνεται κατά τη διαφορά των δύο βασικών μηνιαίων τελών σύνδεσης			

- 1.2.1.3. Η ελάχιστη περίοδος παραμονής του πελάτη από την εγγραφή του στο πρόγραμμα είναι 12 μήνες. Στην περίπτωση επιθυμίας του πελάτη για διακοπή του προγράμματος νωρίτερα από τους 12 μήνες θα εφαρμόζεται τέλος αποδέσμευσης: 75€ με ΦΠΑ (60,976€ χωρίς ΦΠΑ),
- 1.2.1.4. Η διάρκεια διάθεσης του προγράμματος είναι έξι (6) μήνες,
- 1.2.1.5. Οι αναμενόμενοι πελάτες ανέρχονται σε για την περίοδο διάθεσης του προγράμματος.
- 1.2.1.6. Τέλος ενεργοποίησης για το πρόγραμμα δεν υφίσταται,
- 1.2.1.7. Εξοπλισμός δεν παρέχεται. Ως δώρο θεωρείται η διαφορά τιμής μεταξύ του πρώτου 6μήνου και του επόμενου 6μήνου η αξία του οποίου ανέρχεται σε:
- 2Mbps (26,268€-20,44,€)*6=34,968€ χωρίς ΦΠΑ

2. Εφαρμοστέες Διατάξεις – Νομική Εκτίμηση

2.1.Νομικό πλαίσιο τηλεπικοινωνιών

- 2.1.1. 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....».

2.1.2. Περαιτέρω, τα εδάφια (η) (ιστ) (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. (ιστ) ζητά με αιτιολογημένο αίτημά της και στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της, από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, κάθε πληροφορία τεχνικού, χρηματοοικονομικού και νομικού περιεχομένου που απαιτείται για να διασφαλίζεται η συμμόρφωση προς τις διατάξεις του παρόντος νόμου... (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.

2.1.3. 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.....»

2.1.4. 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:

- i. *«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
- ii. 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.
- iii. 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.
- iv. 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.
- v. 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
- vi. 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.»

2.1.5. 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.

2.1.6. Σύμφωνα με την ΑΠ ΕΕΤΤ 531/065/23.07.2009 (ΦΕΚ 1550/Β/28.07.2009) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρως και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2^ος 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 μεριζόμενης 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 Α.Ε. η οποία κρίθηκε ότι κατέχει ΣΙΑ στην αγορά «χονδρικής παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (πλήρως και μεριζόμενης) σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών», τις κάτωθι υποχρεώσεις:*
 - i. *Υποχρέωση Παροχής Πρόσβασης και Χρήσης Ειδικών Ευκολιών Δικτύου.*
 - ii. *Υποχρέωση Αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης).*
 - iii. *Υποχρέωση Διαφάνειας, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και σχετικές υπηρεσίες (RUO) με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο.*
 - iv. *Υποχρέωση Λογιστικού Διαχωρισμού.*
 - v. *Υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και κοστολόγησης.»*

2.1.7. 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 (2^ος Γύρος Ανάλυσης)»,

1. *«η ΕΕΤΤ εξέτασε την ανάγκη διατήρησης ή / και τροποποίησης των κανονιστικών υποχρεώσεων που είχαν επιβληθεί στον ΟΤΕ, ως κατέχοντα ΣΙΑ στη σχετική αγορά, στα πλαίσια του πρώτου γύρου ανάλυσης αγορών (2006) και πρότεινε τη διατήρηση και σε κάποιες περιπτώσεις την τροποποίηση αυτών. Ειδικότερα, και προκειμένου να*

αντιμετωπισθεί η έλλειψη αποδοτικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά, οι προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις περιλαμβάνουν τις κάτωθι:

- i. Υποχρέωση παροχής πρόσβασης και χρήσης ειδικών ευκολιών δικτύου.
- ii. Υποχρέωση Αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης).
- iii. Υποχρέωση Διαφάνειας, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ για την παροχή υπηρεσιών Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης (RBO) με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο.
- iv. Υποχρέωση Λογιστικού Διαχωρισμού.
- v. Υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και κοστολόγησης.»

2.1.8. Σύμφωνα 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, σε εφαρμογή της απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 531/065/23.07.2009» προβλέπονται, μεταξύ άλλων, συγκεκριμένοι χρόνοι παράδοσης και άρσης βλαβών για τον τοπικό βρόχο

2.2 Υπαγωγή πραγματικών περιστατικών – Αξιολόγηση της συμπεριφοράς της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. με βάση το δίκαιο των τηλεπικοινωνιών (ex-ante)

2.2.1. Το ζήτημα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. 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 στην ΕΕΤΤ με την υπ.αριθ. πρωτ. ΕΜΠ 25047/16-6-2010 επιστολή του, 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.

- 2.2.2. 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 Μεριζόμενης) 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 Μεριζώμενης) 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.

Δια της επιστολής με αριθ. πρωτ. 193/4.1.2011, η ΕΕΤΤ κάλεσε τον ΟΤΕ να συμμορφωθεί με την ανωτέρω απόφαση, ως ισχύει τροποποιηθείσα με την ΑΠ 580/10/14.10.2010 (ΦΕΚ 1814/Β/19-11-2010) [Τροποποίηση – Διόρθωση διατάξεων της απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 573/015/22-7-2010 αναφορικά με την «Έγκριση της 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 1338/Β/31-8-2010)]. Με την ίδια επιστολή η ΕΕΤΤ κάλεσε τον ΟΤΕ να την ενημερώσει σχετικά με την πορεία υλοποίησης όλων των υποχρεώσεων του που απορρέουν από την ΑΠ 573/015/22-7-2010 εντός προθεσμίας ενός (1) μηνός.

Η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. υπέβαλε στις 8-2-2011 απαντητική επιστολή (με αρ.πρωτ.ΕΕΤΤ 5295/8.2.2011) σχετικά με τη συμμόρφωσή της με τις ταχθείσες ημερομηνίες υλοποίησης των κανονιστικών υποχρεώσεών της.

Η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται όπως αποφανθεί σχετικά με το θέμα συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε.

- 2.2.3. 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.

2.3 Νομοθεσία περί ανταγωνισμού (ex-post)

- 2.3.1. Το άρθρο 2 του Ν. 3959/11 «Προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού» το οποίο επαναλαμβάνει κατ' ουσία το άρθρο 82 Συνθ ΕΚ (νυν άρθρο 102 της ΣΛΕΕ), προβλέπει τα εξής:

«1. Απαγορεύεται η καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις της δεσπόζουσας θέσης στο σύνολο ή μέρος της αγοράς της Ελληνικής Επικράτειας.

2. Η καταχρηστική αυτή εκμετάλλευση μπορεί να συνίσταται ιδίως:

- i. στην άμεση ή έμμεση επιβολή μη εύλογων τιμών αγοράς ή πωλήσεων ή άλλων όρων συναλλαγής,
- ii. στον περιορισμό της παραγωγής, της διάθεσης ή της τεχνολογικής ανάπτυξης με ζημία των καταναλωτών,

- iii. στην εφαρμογή στο εμπόριο άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, ιδίως στην αδικαιολόγητη άρνηση πώλησης, αγοράς ή άλλης συναλλαγής, με αποτέλεσμα να περιέρχονται ορισμένες επιχειρήσεις σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό,
- iv. στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσόμενων, πρόσθετων παροχών, οι οποίες από τη φύση τους ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών»

2.3.2. Προσδιορισμός δεσπόζουσας θέσης

Η νομολογία του ΔΕΚ και αναφορικά με το Άρθρο 82, (νυν άρθρο 102 της ΣΛΕΕ, άρθρο 2 του Ν. 3959/2011), έχει θεωρήσει ότι η έννοια της «δεσπόζουσας θέσης» δεν είναι μια έννοια που δύναται να οριστεί στο κενό¹. 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.²

Προκειμένου να ελεγχθούν ποιά είναι αυτά τα προϊόντα/υπηρεσίες που δύναται 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:

1. η εναλλαξιμότητα της ζήτησης
2. 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

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

² 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 Ladbrooke 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 Südwestpfalz [2001] Συλλογή I-0003, παράγραφος 33.

«σημαντικές» ανταγωνιστικές πιέσεις που υφίστανται τα προϊόντα/υπηρεσίες μιας εταιρείας από απόψεως ζήτησης.

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 υφίστανται 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^{ης} 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. 3959/11 (Άρθρου 82 της Συνθ.ΕΚ (102 της ΣΛΕΕ)) έχει να κάνει με την εξέταση του εάν μια εταιρεία κατέχει «δεσπόζουσα θέση» στην εν λόγω αγορά.

Σε αυτά το πλαίσιο, 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.³

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

³ 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.

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 εξαιρετικών περιπτώσεων, ουσιώδη ένδειξη δεσπόζουσας θέσης.⁴ 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 επένδυση⁵.

2.3.3. 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 επιχείρησης κατέχουσας δεσπόζουσα θέση, συμπεριφορά η οποία είναι σε θέση να επηρεάσει τη δομή μιας αγοράς όπου, λόγω ακριβώς της υπάρξεως της εν λόγω επιχείρησης, 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.⁶

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.⁷ Η έκταση της ιδιαίτερης ευθύνης των επιχειρήσεων με δεσπόζουσα θέση εξαρτάται και επεκτείνεται από τις γενικότερες συνθήκες κάθε υπόθεσης και την

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

ιδιαίτερη δύναμη της επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση⁸. 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 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.⁹ 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 82 της Συνθήκης νυν άρθρο 102 της συνθήκης για την λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης».¹⁰

Είναι επίσης νομολογιακά σαφές ότι η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης δεν σημαίνει σε καμία περίπτωση ότι στη συγκεκριμένη αγορά δεν

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

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.

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.¹¹

Τέλος είναι σαφές ότι τόσο το άρθρο 82 Συνθ. ΕΚ (102 ΣΛΕΕ) όσο και το άρθρο 2 του Ν. 3959/11 αναφέρονται κατά τρόπο μη περιοριστικό σε ορισμένες περιπτώσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης (Λιακόπουλος, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, σ. 556).

2.3.4. Μορφές κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης

2.3.4.1. Συμπίεση τιμών (“margin squeeze”)

Συμπεριφορά που δύναται να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του Ν. 3959/11 (άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ, νυν άρθρο 102 της ΣΛΕΕ) 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 ζημίες, 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

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

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.....Στις περιπτώσεις συμπίεσης του περιθωρίου κέρδους, το σημείο αναφοράς το οποίο η Επιτροπή γενικά θα χρησιμοποιεί για να καθορίσει τα έξοδα ενός εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή είναι το MMEK του τμήματος αγοράς επόμενου σταδίου της ολοκληρωμένης δεσπόζουσας επιχείρησης». 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 δεσπόζουσας επιχείρησης. Ωστόσο, «σε περιπτώσεις όπου δεν είναι δυνατό να προσδιορισθεί ξεκάθαρα το κόστος της δεσπόζουσας 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».

2.3.4.2. Παράβαση της ιδιαίτερης ευθύνης μη περιορισμού του ανταγωνισμού

Συμπεριφορά που επίσης δύναται να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του Ν. 3959/11 (άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ, (νυν άρθρο 102 της ΣΛΕΕ)) είναι η παράβαση μιας επιχείρησης κατέχουσας δεσπόζουσα θέση στην αγορά, της ιδιαίτερης ευθύνης της για μη περιορισμό του ανταγωνισμού. Όπως τονίσθηκε ανωτέρω, η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα 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 δεσπόζουσας 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 δεσπόζουσα θέση της ή επεκτείνοντας την σε άλλες επηρεαζόμενες σχετικές αγορές.

2.3.4.3. Αλληλένδετη πώληση προϊόντων/υπηρεσιών (tying and bundling)

Συμπεριφορά που δύναται επίσης να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του Ν. 3959/11 (άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ, (νυν άρθρο 102 της ΣΛΕΕ)) 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 δεσπόζουσα 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 καταναλωτή¹².

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.”

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. Οι εκπτώσεις πολλαπλών προϊόντων ενδέχεται να περιορίζουν τον ανταγωνισμό τόσο στη δεσμευμένη όσο και στη δεσμεύουσα αγορά εάν είναι τόσο μεγάλες ώστε εξίσου αποτελεσματικοί ανταγωνιστές που προσφέρουν μόνο μερικά από τα στοιχεία να μην μπορούν να ανταγωνιστούν τη δέσμη της έκπτωσης.

60. Θεωρητικά το ιδανικό θα ήταν εάν ο αντίκτυπος της έκπτωσης μπορούσε να εκτιμηθεί βάσει του κατά πόσον τα επιπρόσθετα έσοδα καλύπτουν το επιπρόσθετο κόστος για κάθε προϊόν στη δέσμη της δεσπόζουσας επιχείρησης. Ωστόσο, στην πράξη, η εκτίμηση των επιπρόσθετων εσόδων είναι πολύπλοκη. Ως εκ τούτου, στο πλαίσιο της πρακτικής ελέγχου της η Επιτροπή θα χρησιμοποιεί γενικά αντ’ αυτού την επιπρόσθετη τιμή. Εάν η επιπρόσθετη τιμή που καταβάλλουν οι πελάτες για κάθε ένα από τα προϊόντα της δεσπόζουσας επιχείρησης στη δέσμη υπερβαίνει το ΜΜΕΚ της δεσπόζουσας επιχείρησης από την ένταξη του εν λόγω προϊόντος στη δέσμη, η Επιτροπή κανονικά δεν θα παρεμβαίνει, δεδομένου ότι ένας εξίσου αποτελεσματικός ανταγωνιστής με ένα μόνο προϊόν θα μπορούσε καταρχήν να ανταγωνιστεί κερδοφόρα τη συγκεκριμένη δέσμη. Ωστόσο, η Επιτροπή ενδέχεται να πρέπει να αναλάβει δράση ελέγχου, εάν η επιπρόσθετη τιμή είναι χαμηλότερη του ΜΜΕΚ, διότι στην περίπτωση αυτή ενδέχεται να αναστέλλεται η επέκταση ή η είσοδος ακόμη και ενός εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή.

61. Εάν υπάρχουν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι οι ανταγωνιστές της δεσπόζουσας επιχείρησης πωλούν ή μπορούν να αρχίσουν σύντομα να πωλούν πανομοιότυπες δέσμες, χωρίς το αντικίνητρο ενδεχόμενων πρόσθετων εξόδων, η Επιτροπή θα θεωρεί ότι υφίσταται ανταγωνισμός μεταξύ δύο δεσμών. Στην περίπτωση αυτή, το κρίσιμο ερώτημα δεν είναι εάν τα επιπρόσθετα έσοδα καλύπτουν τα επιπρόσθετα έξοδα για κάθε προϊόν της δέσμης, αλλά εάν η τιμή της δέσμης συνολικά είναι εξοντωτική.

62. Εφόσον τηρούνται οι προϋποθέσεις που αναφέρονται στο τμήμα III Δ, η Επιτροπή θα εξετάζει εάν αληθεύουν ισχυρισμοί δεσποζουσών επιχειρήσεων ότι οι πρακτικές τους δέσμευσης και δεσμοποίησης ενδέχεται να οδηγήσουν σε οικονομίες στην παραγωγή ή τη διανομή που θα ωφελούσαν τους πελάτες.»

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”.

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

2.4.1. 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.¹³

Όσον αφορά την παρούσα υπόθεση παρατηρούνται τα εξής:

Ο ΟΤΕ υπέβαλε στην ΕΕΤΤ για εξέταση το οικονομικό πρόγραμμα «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2Mbps

Το ανωτέρω οικονομικό πρόγραμμα αφορά στις παρακάτω υπηρεσίες:

1. Λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση
2. Λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.
3. Λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

Όσον αφορά στην εξέτασή του οικονομικού προγράμματος σύμφωνα με τις διατάξεις του ανταγωνισμού εξετάζονται οι κάτωθι αγορές:

- i. Χονδρική αγορά Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες

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.

- 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 DSL, δικτύου του ΟΤΕ.
- iv. Αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.
- v. Αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

2.4.1.(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 χρησιμοποιούνται επί του παρόντος αποκλειστικά για εξ' ιδίων μέσων 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.¹⁴ Το δίκτυό του διαθέτει 3.856.794 ενεργές συνδέσεις τοπικής πρόσβασης¹⁵ 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.

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

¹⁴ Στοιχεία από ΟΤΕ και Εναλλακτικούς Παρόχους 31/12/2010

¹⁵ Στοιχεία από ΟΤΕ 31/12/2010

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 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.

2.4.1.(ii). Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN, BRA-ISDN καθώς και συνδέσεων για παροχή υπηρεσιών τηλεφωνίας VOIP από παρόχους δικτύου, 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 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 σταθερής¹⁶. 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. Παρά ωστόσο την δυνατότητα μονόπλευρης υποκατάστασης που αναγνωρίστηκε ανωτέρω, παραμένουν λειτουργικές διαφορές όσον αφορά την ποιότητα υπηρεσιών.

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.¹⁷

Σύμφωνα με την Έρευνα Καταναλωτών Ιουν-Ιουλ 2009 που διενεργήθηκε για λογαριασμό της ΕΕΤΤ¹⁸, το 88% των ερωτηθέντων που δήλωσαν κατοχή και σταθερού και κινητού τηλεφώνου, θεωρούν την «ποιότητα της κλήσης»¹⁹ σημαντικό παράγοντα που λαμβάνουν υπόψη τους προκειμένου να αποφασίσουν εάν θα κάνουν μία κλήση από σταθερό ή από κινητό τηλέφωνο όταν βρίσκονται στο σπίτι τους. Η «ποιότητα κλήσης» παρουσιάζεται ως ο δεύτερος πιο σημαντικός παράγοντας για τους ερωτηθέντες μετά την «χρέωση της κλήσης», την οποία αντίστοιχα θεωρεί σημαντική το 90% των ερωτηθέντων. Επιπρόσθετα, από τους ερωτηθέντες με σταθερό και κινητό

¹⁶ 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.

¹⁷ 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.

¹⁸ Σημειώνεται ότι η έρευνα αφορούσε την παροχή ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ελληνική επικράτεια, και διενεργήθηκε από την εταιρεία Metron Analysis, με την μορφή προσωπικών συνεντεύξεων στα νοικοκυριά των ερωτώμενων (ένας ερωτώμενος ανά νοικοκυριό, τον Ιούνιο- Ιούλιο 2009, σε πανελλαδικό δείγμα 2008 ατόμων, ηλικίας 18 ετών και άνω).

¹⁹ Ο όρος 'ποιότητα κλήσης' αναφέρεται στην ποιότητα της κλήσης την οποία αντιλαμβάνεται ο χρήστης.

τηλέφωνο το 54,4% (έναντι 47,4% σε αντίστοιχη έρευνα του 2005) 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». Επίσης, το 52,4% των νοικοκυριών με σταθερό και κινητό τηλέφωνο δεν πιστεύει ότι οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας μπορούν να αντικαταστήσουν το σταθερό τηλέφωνο, ενώ το 23,6% δήλωσε ότι το πιστεύει. Συνεπώς, είναι σαφές ότι στους τελικούς χρήστες υπάρχει η αντίληψη της ύπαρξης λειτουργικών διαφορών μεταξύ των σταθερών και κινητών συνδέσεων/ κλήσεων.

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. Σύμφωνα με την Έρευνα Καταναλωτών Ιουν-Ιουλ 2009 της ΕΕΤΤ, στην ερώτηση τί θα έκανε το νοικοκυριό του ερωτώμενου αν αυξάνονταν το μηνιαίο πάγιο κατά 10% ενώ οι υπόλοιπες χρεώσεις παρέμεναν σταθερές²⁰, το 48,9% ανέφερε ότι δεν θα έκανε τίποτα, το 34,4% ότι θα άλλαζε πάροχο σύνδεσης, το 8% ότι δεν γνωρίζει τί θα έκανε και μόνο το 7,6% δήλωσε ότι θα καταργούσε το σταθερό και θα χρησιμοποιούσε μόνο κινητό τηλέφωνο.

Η ΕΕΤΤ 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 ΕΕΤΤ έχει προσδιορίσει δύο μορφές γραμμών πρόσβασης, συγκεκριμένα τις γραμμές πρόσβασης PSTN και τις γραμμές πρόσβασης ISDN. Σχετικά με τις τελευταίες, υπάρχουν δύο διαφορετικοί τύποι γραμμών πρόσβασης: ISDN BRA (χαμηλή χωρητικότητα) και ISDN PRA (υψηλή χωρητικότητα). 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.

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

²⁰ Σημειώνεται ότι η ερώτηση απευθύνθηκε μόνο σε όσους δήλωσαν ότι έχουν σταθερό τηλέφωνο στο νοικοκυριό τους.

ISDN εάν χρειάζονται περισσότερα από ένα κανάλια φωνής. Από λειτουργικής απόψεως, τα ως άνω ψηφιακά προϊόντα, δύναται 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 δύναται να χρησιμοποιηθούν για υπηρεσίες φωνής ή δεδομένων. Δομημένα κανάλια ISDN PRA δύνανται 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.

Στην συνέχεια εξετάζεται εάν η πρόσβαση στο δίκτυο φωνητικής τηλεφωνίας μέσω συνδέσεων πρόσβασης που υποστηρίζουν τεχνολογία IP, στην περίπτωση όπου τόσο η γραμμή πρόσβασης όσο και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας παρέχονται από τον ίδιο πάροχο δικτύου, ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων με την πρόσβαση σε υπηρεσίες τηλεφωνίας μέσω συνδέσεων PSTN/BRA ISDN. Βάσει της ανάπτυξης των υπηρεσιών ΑΠΤΒ, οι εναλλακτικοί προσφέρουν, μεταξύ άλλων, υπηρεσίες φωνής μέσω δικτύων δεδομένων σε πραγματικό χρόνο με τη χρήση της μεταγωγής πακέτων (packet switching), σε αντίθεση με τις υπηρεσίες μεταγωγής κυκλώματος (circuit switching) που χρησιμοποιείται παραδοσιακά στην τηλεφωνία. Οι υπηρεσίες αυτού του είδους ελέγχονται από τους παρόχους με σκοπό τη διασφάλιση υψηλής ποιότητας υπηρεσίας και οι υπηρεσίες αυτές προσφέρουν όλα τα χαρακτηριστικά της παραδοσιακής τηλεφωνίας χωρίς να διαφοροποιούνται από αυτήν. Η πρόσβαση στις υπηρεσίες αυτές μπορεί να επιτευχθεί μέσω συνδέσεων που υποστηρίζουν μεταφορά φωνής μέσω Internet Protocol (τεχνολογία VoIP στο δίκτυο πρόσβασης). Από λειτουργικής απόψεως, η πρόσβαση στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο μέσω συνδέσεων πρόσβασης που υποστηρίζουν τεχνολογία IP στην περίπτωση όπου και η γραμμή πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας προσφέρονται από τον ίδιο πάροχο δικτύου (managed VoIP) είναι ισοδύναμη με την πρόσβαση στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο μέσω συνδέσεων PSTN/ISDN BRA, καθώς και οι δύο τεχνολογίες ουσιαστικά προσφέρουν πρόσβαση σε ισοδύναμες υπηρεσίες. Σύμφωνα με την Κοινοποίηση της ΕΕΤΤ για τις λιανικές κλήσεις²¹, η ΕΕΤΤ έχει κρίνει ότι οι

²¹ Με τίτλο “Κοινοποίηση προς την Ε.Ε. και τις ΕΡΑ άλλων Κρατών Μελών της Ε.Ε. του Σχεδίου Μέτρων της ΕΕΤΤ σχετικά με τον 2^ο γύρο ανάλυσης για τον Ορισμό Αγοράς, την Ανάλυση του επιπέδου ανταγωνισμού και των προτεινόμενων κανονιστικών υποχρεώσεων στις αγορές:

- Αστικών και Υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες σε σταθερή θέση στην Ελλάδα (κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς στην Ελλάδα), και

υπηρεσίες κλήσεων VoIP που προσφέρονται μαζί με ευρυζωνικές συνδέσεις και οι οποίες διαθέτουν όλες τις δυνατότητες της παραδοσιακής τηλεφωνίας, θεωρούνται υποκατάστατο της παραδοσιακής τηλεφωνίας. Επιπλέον, για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο, οι εναλλακτικοί (μέσω ΑΠΤΒ) και ο ΟΤΕ βασίζονται στα χάλκινα ζεύγη. Ο ΟΤΕ παρέχει γραμμές πρόσβασης PSTN/ISDN, ενώ οι εναλλακτικοί παρέχουν γραμμές πρόσβασης χωρίς να προσδιορίζουν εάν χρησιμοποιούν τεχνολογία VoIP ή PSTN/ISDN και προσφέρουν τις υπηρεσίες τους χωρίς να τις διαφοροποιούν από τις παραδοσιακές υπηρεσίες τηλεφωνίας. Αναφορικά με την επιλογή πρόσβασης σε υπηρεσίες «VOIP παρόχων δικτύων» η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι οι πάροχοι δικτύου εφαρμόζουν παρόμοιες ή ταυτόσημες χρεώσεις με τις παραδοσιακές υπηρεσίες τηλεφωνίας και συνεπώς ένας τελικός χρήστης θα ανταποκρινόταν σε μια αύξηση πάνω από την ανταγωνιστική τιμή των υπηρεσιών πρόσβασης σε τηλεφωνία μεταγωγής κυκλώματος αποκτώντας υπηρεσίες πρόσβασης της επιλογής VOIP παρόχων δικτύων (και αντιστρόφως).

Ενόψει των χαρακτηριστικών αυτών, η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η πρόσβαση στο τηλεφωνικό δίκτυο μέσω PSTN/BRA ISDN από τη μία πλευρά και οι γραμμές πρόσβασης που υποστηρίζουν τεχνολογία IP από την άλλη είναι λειτουργικά υποκατάστατο όσον αφορά την παροχή υπηρεσιών φωνής.

Οι λιανικές υπηρεσίες πρόσβασης στο τηλεφωνικό δίκτυο που παρέχονται σε οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες είναι ουσιαστικά λειτουργικά εναλλάξιμες. Κατά την παροχή υπηρεσιών πρόσβασης, ο ΟΤΕ και οι εναλλακτικοί χρεώνουν ένα τέλος σύνδεσης και ένα μηνιαίο πάγιο τέλος, ανεξάρτητα από την «κατανάλωση» του πελάτη. Επίσης, ο ΟΤΕ και οι εναλλακτικοί προσφέρουν σταθερά εκπρωτικά πακέτα (δηλ. Πρόσβαση και κλήσεις) για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες, τα οποία παρέχουν πρόσβαση και σταθερές κλήσεις και κλήσεις προς κινητά έναντι ενός μηνιαίου παγίου τέλους. Οι προσφορές αυτές δεν διαχωρίζουν ως προς το ποσοστό του μηνιαίου παγίου που σχετίζεται με την υπηρεσία πρόσβασης και το ποσοστό που σχετίζεται με τα δωρεάν λεπτά κλήσεων. Οι οικιακοί και μη οικιακοί πελάτες φαίνεται να κάνουν διαφορετικές επιλογές σχετικά με τα συγκεκριμένα σχήματα και επίπεδο εκπτώσεων που θεωρούν καταλληλότερα για τις ανάγκες τους με βάση τους οικονομικούς περιορισμούς τους. Η ΕΕΤΤ εξέτασε επίσης εάν οι τιμολογιακές διαφορές που έχει εντοπίσει στις τηλεφωνικές υπηρεσίες έχουν επίδραση στην πρόσβαση, δεδομένου ότι η ζήτηση για την τελευταία ουσιαστικά προέρχεται από τις πρώτες. Η ανάλυσή της υποδεικνύει ότι οι πελάτες μπορούν να εκμεταλλευτούν τις διάφορες

-
- Κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες σε σταθερή θέση στην Ελλάδα (κλήσεις από σταθερό προς κινητό και κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη γεωγραφικών αριθμών)..

Σύμφωνα με το Άρθρο 7 της Οδηγίας 2002/21/EC (Άρθρο 16 του Νόμου 3431/2006 [ΦΕΚ 13/Α/03.02.2006]) και Εθνική Δημόσια Διαβούλευση της ΕΕΤΤ σχετικά με τα ανωτέρω Μέτρα, σύμφωνα με το Άρθρο 6 της Οδηγίας 2002/21/EC (Άρθρο 17 του Νόμου 3431/2006 [ΦΕΚ/Α/03.02.2006])”

εκπτώσεις λιανικών υπηρεσιών (που σχετίζονται με τον όγκο) οι οποίες διατίθενται, χωρίς να απαιτούνται πολλαπλές ή συγκεκριμένες κατηγορίες λιανικών συνδέσεων. Παραδείγματος χάριν, φαίνεται ότι οι πελάτες μπορούν να κάνουν αρκετές κλήσεις ώστε να εκμεταλλευθούν τις ευρέως διαθέσιμες εκπτώσεις κλήσεων χρησιμοποιώντας μια σύνδεση πρόσβασης. Οι εκπτώσεις αυτές κλιμακώνονται βάσει του όγκου των κλήσεων, αλλά διατίθενται από τον ελάχιστο αριθμό κλήσεων που μπορούν να πραγματοποιηθούν ανά ημέρα. Συνεπώς, δεν φαίνεται ότι η κατηγορία της ζήτησης που προέρχεται από τις λιανικές υπηρεσίες τηλεφωνίας μπορεί να οδηγήσει σε έναν διαχωρισμό οικιακών/μη οικιακών πελατών στη λιανική αγορά πρόσβασης. Σε γενικές γραμμές, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι 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, BRA-ISDN καθώς και συνδέσεων για παροχή υπηρεσιών τηλεφωνίας VOIP από παρόχους δικτύου, για οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες στην Ελλάδα.

2.4.1.(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 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. 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 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.

2.4.1.(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, 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 η 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 Αδεσμοποίησης 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 Αδεσμοποίησης 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.

Σχετικά με το ζήτημα της αυτοπαροχής, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, κατά τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη μόνο η χονδρική υπηρεσία που παρέχει ο ΟΤΕ στο λιανικό του άκρο. Η ΕΕΤΤ κατέληξε στο συγκεκριμένο συμπέρασμα βάσει της κάτωθι ανάλυσης:

Αρχικά διαπίστωσε ότι υφίσταται έμμεση τιμολογιακή πίεση από το επίπεδο λιανικής ενός υποθετικού μονοπωλιακού παρόχου ΧΕΠ από ένα

καθετοποιημένο πάροχο υπηρεσιών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης. Συγκεκριμένα, δεδομένου του πολύ υψηλού ποσοστού της τιμής της χονδρικής υπηρεσίας (ΧΕΠ) κατά τη διαμόρφωση της λιανικής τιμής (άνω του 70%), ο πάροχος λιανικών ευρυζωνικών υπηρεσιών θα ήταν αναγκασμένος να περάσει στο επίπεδο λιανικής μία αύξηση στις τιμές χονδρικής που επιβλήθηκε από τον υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο χονδρικής. Συνεπώς, οι λιανικοί πελάτες θα μεταστρέφονταν σε σημαντικό βαθμό προς τον υποθετικό καθετοποιημένο πάροχο σε περίπτωση που ο τελευταίος δεν αύξανε τις τιμές λιανικής, με αποτέλεσμα η αύξηση στις τιμές της χονδρικής υπηρεσίας να καταστεί μη επικερδής.

Παράλληλα, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι δεν θα πρέπει να ληφθεί υπόψη η αυτοπαροχή στην περίπτωση των υπηρεσιών των εναλλακτικών παρόχων, δεδομένου ότι ισχύουν και τα κάτωθι:

1. οι εναλλακτικοί πάροχοι αντιμετωπίζουν περιορισμούς στη διαθέσιμη χωρητικότητα,
2. δεν έχουν την καθολική κάλυψη που απαιτείται για την προσφορά της υπηρεσίας σε Εθνικό επίπεδο και
3. αντιμετωπίζουν δυσκολίες για την αποτελεσματική είσοδο στην αγορά.

Η παροχή υπηρεσιών χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης από εναλλακτικούς παρόχους βασίζεται αποκλειστικά στην χονδρική υπηρεσία αδεσμοποίητης πρόσβασης σε φυσικές υποδομές που παρέχεται από τον ΟΤΕ. Συνεπώς, η διαθέσιμη χωρητικότητα για την παροχή των υπηρεσιών χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης των παρόχων δε βασίζεται αποκλειστικά σε δικές τους υποδομές, αλλά εξαρτάται από τη διαθεσιμότητα των χονδρικών υπηρεσιών του ΟΤΕ. Σημειώνεται δε ότι μέσω των ίδιων υπηρεσιών αδεσμοποίητης πρόσβασης οι εναλλακτικοί πάροχοι καλύπτουν και τις ανάγκες εξυπηρέτησης του δικού τους λιανικού άκρου, γεγονός που περιορίζει περαιτέρω τη διαθέσιμη χωρητικότητα για την παροχή χονδρικών υπηρεσιών προς τρίτους.

Επιπρόσθετα, δεν υπάρχει επί του παρόντος εναλλακτικός πάροχος με πλήρη γεωγραφική κάλυψη. Παρά το γεγονός ότι το σύνολο των παρόχων καλύπτει πληθυσμιακά ποσοστό μεγαλύτερο του 85%, δεν υπάρχει πάροχος που να έχει σχεδόν πλήρη γεωγραφική κάλυψη της Ελλάδας, η οποία επιτυγχάνεται μέσω των περισσότερων από 2000 κέντρων του ΟΤΕ. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ο πάροχος με τα περισσότερα σημεία παρουσίας έχει συνεγκατασταθεί σε 173 αστικά κέντρα. Τέλος, πέραν της γεωγραφικής κάλυψης στο δίκτυο πρόσβασης που επιτυγχάνεται μέσω της συνεγκατάστασης στα κέντρα του ΟΤΕ, η αποτελεσματική παροχή χονδρικών υπηρεσιών απαιτεί και άλλες ενέργειες, όπως τον πιθανό επανασχεδιασμό του δικτύου κορμού ώστε να καταστεί δυνατή η προσφορά υπηρεσιών backhaul και την ανάπτυξη εργαλείων απαραίτητων για την εμπορική διάθεση της υπηρεσίας, οι οποίες καθιστούν την αποτελεσματική είσοδο στην αγορά αμφίβολη.

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.

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

2.4.1. (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 παρόχους²²: 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, εξετάστηκε 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 ακολούθων 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.

²² Επομένως ο τελικός πελάτης λαμβάνει δύο λογαριασμούς.

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 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.

2.4.2. Δεσπόζουσα θέση

2.4.2. (i). 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 2010:

	Πλήρως Αποδεσμοποιημένες Γραμμές	Γραμμές Μεριζόμενης Πρόσβασης	PSTN+ISDN Ενεργές Γραμμές (ΟΤΕ)
30.06.2002	93	0	5.807.000
31.12.2002	171	0	5.768.000

30.06.2003	359	0	5.701.000
31.12.2003	650	5	5.660.000
30.06.2004	932	160	5.627.000
31.12.2004	1.787	928	5.615.000
30.06.2005	3.823	1.405	5.562.000
31.12.2005	5.018	1.866	5.513.000
30.06.2006	6.836	4.144	5.421.000
31.12.2006	12.176	7.328	5.382.000
30.06.2007	80.056	15.322	5.305.500
31.12.2007	232.582	41.509	5.095.000
30.06.2008	411.893	53.440	4.873.000
31.12.2008	589.234	56.890	4.664.461
30.06.2009	773.110	55.133	4.481.582
31.12.2009	937.878	49.432	4.310.178
30.06.2010	1.159.982	41.141	4.082.369
31.12.2010	1.346.493	33.250	3.856.794

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.

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 Αδεσμοποίησης Πρόσβασης (Πλήρους και Μεριζώμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)»

2.4.2. (ii). Ανάλυση αγοράς λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN, BRA-ISDN καθώς και συνδέσεων για παροχή υπηρεσιών τηλεφωνίας VOIP από παρόχους δικτύου, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες

Οι μόνοι τρόποι για να παρέχουν οι εναλλακτικοί πάροχοι λιανική πρόσβαση στο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση είναι μέσω δικής τους υποδομής ή μέσω αδεσμοποίητων γραμμών από τον τοπικό βρόχο του ΟΤΕ ή μέσω

Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών. Δεδομένου ότι ο ΟΤΕ είχε σε λειτουργία 3.779.652 συνδέσεις στο δίκτυο χαλκού του στο τέλος του 2010, ενώ την ίδια χρονική στιγμή υπήρχαν 1.346.493 πλήρως αδεσμοποίητοι βρόχοι και 71.883 γραμμές ΧΕΓ στην Ελλάδα, ο ΟΤΕ εξακολουθεί να είναι ακόμη στην εν λόγω αγορά ο κυρίαρχος πάροχος διατηρώντας μερίδιο υψηλότερο του 72%.

Στον Παρακάτω Πίνακα παρουσιάζεται ο αριθμός σταθερών γραμμών πρόσβασης ΟΤΕ και εναλλακτικών παρόχων και τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς.

		31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
ΟΤΕ	PSTN	4.927.622	4.778.245	4.509.564	4.110.102	3.744.759	3.306.469
	ISDN BRA	578.505	597.867	579.533	548.388	517.337	473.183
	Σύνολο	5.506.127	5.376.112	5.089.097	4.658.490	4.262.096	3.779.652
ΟΛΟs	Μέσω πλήρους ΑΠΤοΒ (PSTN + ISDN BRA + IP access lines)	5.018	12.176	232.582	589.234	937.878	1.346.493
	Μέσω ΧΕΓ (PSTN, ISDN- BRA)					42.405	71.883
	Σύνολο	5.018	12.176	232.582	589.234	980.283	1.418.381
Όλοι	PSTN + ISDN BRA+ IP access lines	5.511.145	5.388.288	5.321.679	5.247.724	5.242.379	5.198.033
Μερίδια ΟΤΕ	PSTN + ISDN BRA+ IP access lines	99,9%	99,8%	95,6%	88,8%	81,3%	72,7%

Η είσοδος στην αγορά λιανικής σταθερής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο θα μπορούσε με επιτευχθεί με τους ακόλουθους τρόπους: (α) είσοδος μέσω της κατασκευής ενός νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που μπορεί να υποστηρίξει την παροχή λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης, (β) είσοδος μέσω ΑΠΤΒ και (γ) είσοδος βάσει του προϊόντος Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (ΧΕΓ) από τον ΟΤΕ.

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.

Η ΕΕΤΤ δεν αναμένει μεσοπρόθεσμα είσοδο στην αγορά από παρόχους εναλλακτικής σταθερής πλατφόρμας που θα μπορούσαν να παρέχουν υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης ικανές να περιορίσουν την ισχύ του ΟΤΕ στην αγορά κατά τη διάρκεια του χρονικού ορίζοντα που καλύπτει η παρούσα εξέταση. 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 κλίμακας²³ 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 το μη ανακτήσιμο κόστος που έχει επενδυθεί σε υποδομές δικτύου.

Για να εισέλθει στην αγορά ένας εναλλακτικός πάροχος μέσω ΑΠΤΒ θα πρέπει να επιβαρυνθεί με σημαντικό μη ανακτήσιμο κόστος προκειμένου να αποκτήσει τις αναγκαίες συνεγκαταστάσεις στα αστικά κέντρα του ΟΤΕ, ανεξάρτητα από τη γεωγραφική περιοχή στην οποία βρίσκεται ο ΟΤΕ. Αυτό το μη ανακτήσιμο κόστος, όταν συνδυάζεται με τις οικονομίες κλίμακας και πυκνότητας που χαρακτηρίζουν τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για κάθε πάροχο.

Οι εναλλακτικοί που λειτουργούν βάσει ΑΠΤΒ προσφέρουν υπηρεσίες μόνο στις περιοχές που καλύπτονται από τα κέντρα του ΟΤΕ στα οποία είναι συνεγκατεστημένοι, τα οποία – όπως ήδη αναφέρθηκε – ανέρχονται σε

23 Οι οικονομίες κλίμακας είναι πιθανό να επιτευχθούν όχι μόνο στην παροχή πρόσβασης, αλλά και στην παροχή σχετικών υπηρεσιών υποστήριξης. Συνεπώς, ο κοινοποιημένος φορέας ΟΤΕ ωφελείται έχοντας μειωμένο κόστος υποστήριξης δικτύου σε σύγκριση με τους εναλλακτικούς.

περίπου 900 σε όλη τη χώρα. Στις περιπτώσεις αυτές, όπου ένας πάροχος επιθυμεί να προσφέρει υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης που καλύπτουν το σύνολο της γεωγραφικής περιοχής της Ελλάδας, θα πρέπει να συνεγκατασταθεί σε όλα τα κέντρα του ΟΤΕ τα οποία υπερβαίνουν τα 2000 συνολικά. Συνεπώς, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι είναι ακόμα μικρότερη η πιθανότητα οι εναλλακτικοί να μπορέσουν να προβούν στις σημαντικές επενδύσεις που απαιτούνται προκειμένου να εγκαταστήσουν σταθερά δίκτυα πλήρους κάλυψης ώστε να παρέχουν λιανική πρόσβαση στενής ζώνης σε εθνικό επίπεδο. Επίσης, ενώ ένας αριθμός παρόχων Επιλογής/Προεπιλογής Φορέα έχουν ανέβει στην «σκάλα επενδύσεων» (ladder of investment) με τη χρήση των αποδεσμοποιημένων βρόχων του ΟΤΕ, το επιχειρηματικό τους μοντέλο παραμένει αβέβαιο και εύθραυστο.

Για τους λόγους αυτούς, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι η ανάπτυξη της ΑΠΤΒ αποτελεί από μόνη της ένα επαρκές φαινόμενο για να δημιουργήσει αποτελεσματικό ανταγωνισμό στη σχετική λιανική αγορά πρόσβασης εντός του χρονικού ορίζοντα της παρούσας εξέτασης.

Σχετικά με τη είσοδο στη λιανική αγορά πρόσβασης μέσω Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (ΧΕΓ) από τον ΟΤΕ, η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι η είσοδος αυτή δεν απαιτεί επενδύσεις σε υποδομές δικτύου. Η ΧΕΓ επιτρέπει στους παρόχους κλήσεων να προσφέρουν έναν ενιαίο λογαριασμό στον πελάτη για όλες τις κλήσεις, καθώς και για το τμήμα του πακέτου που αφορά την πρόσβαση. Γενικά θεωρείται ότι η διάθεση ΧΕΓ επιτρέπει στους εναλλακτικούς να ενισχύσουν την αποτελεσματικότητα της Προεπιλογής προσφέροντάς τους τη δυνατότητα να διαμορφώνουν διαφοροποιημένα και ευέλικτα τιμολογιακά πακέτα καθώς και να δεσμοποιούν την πρόσβαση και τις κλήσεις. Επί του παρόντος μόνο 2 πάροχοι ανταγωνίζονται τον ΟΤΕ μέσω της χρήσης ΧΕΓ και μόνο ένας μικρός αριθμός γραμμών (περίπου 72.000) είναι γραμμές ΧΕΓ. Επιπλέον, η Επιλογή/Προεπιλογή Φορέα χάνει τον παραδοσιακό της ρόλο ως υπηρεσία που διευκολύνει τον ανταγωνισμό στις διάφορες αγορές κλήσεων (οι γραμμές προεπιλογής μειώθηκαν από 955,538 στις 31/12/2006 σε 205.841 στις 31/12/2010). Η κύρια αιτία αυτού είναι η αυξανόμενη τάση προσφοράς δεσμοποιημένων πακέτων έναντι ενός μηνιαίου παγίου. Οι πάροχοι Επιλογής/Προεπιλογής Φορέα δεν δύνανται, ακόμη και με τη χρήση της ΧΕΓ να ανταγωνιστούν με εμπορικά βιώσιμο τρόπο δεσμοποιημένα πακέτα και τιμολογιακές δομές. Γενικά δεν υπάρχει επαρκές περιθώριο κέρδους για τους εναλλακτικούς που παρέχουν τις υπηρεσίες αυτές μέσω ΧΕΓ, συνεπώς, όσον αφορά στην είσοδο με όχημα την ΧΕΓ, υπάρχει απουσία δυναμικού ανταγωνισμού σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές της Ελλάδας στις οποίες επιθυμεί να εισέλθει ένας νέος πάροχος.

Ενώ η διαθεσιμότητα της ΧΕΓ δεν είναι πιθανό να μπορέσει από μόνη της να μειώσει την ισχύ του ΟΤΕ στην αγορά, ως ουσιαστικού μονοπωλιακού κατόχου της υποδομής τοπικής πρόσβασης, ωστόσο επιτρέπει στους παρόχους που δεν κατέχουν όλες τις αναγκαίες υποδομές να αγοράσουν τα προϊόντα

χονδρικής που είναι αναγκαία για να εισέλθουν στην αγορά με ένα προϊόν της μορφής ISDN/PSTN. Ενώ είναι εφικτή η είσοδος στη λιανική αγορά πρόσβασης μέσω ΧΕΓ, βάσει της υποδομής του ΟΤΕ, χωρίς σημαντικές επενδύσεις σε υποδομές, απαιτούνται επενδύσεις σε πωλήσεις και προώθηση, τιμολόγηση, προσωπικό εξυπηρέτησης πελατών κλπ. Οι παρούσες ενδείξεις, με βάση την απουσία ενδιαφέροντος των εναλλακτικών για τη χρήση ΧΕΓ, υποδεικνύουν ότι οι εναλλακτικοί δεν είναι πρόθυμοι να προβούν σε αυτές τις επενδύσεις.

Το μερίδιο αγοράς τους ΟΤΕ στην πρόσβαση σε σταθερή τηλεφωνία μειώθηκε σε 72.7% στο τέλος του 2010, ενώ οι εναλλακτικοί έχουν πετύχει μέχρι σήμερα ένα μερίδιο αγοράς 27.3%. Κανένας εναλλακτικός πάροχος δεν είναι σε θέση να ασκήσει αποτελεσματική ανταγωνιστική πίεση στον ΟΤΕ, όπως φαίνεται από τα μικρά αντίστοιχα μερίδια αγοράς. Ο σημερινός όγκος και η τάση των γραμμών ΑΠΤΒ δεν δείχνει ότι κάποιος εναλλακτικός μπορεί να επιτύχει ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς στην αγορά πρόσβασης. Συνεπώς, εκτιμάται ότι ο ΟΤΕ θα διατηρήσει τα πολύ υψηλά μερίδια αγοράς.

Δεδομένου ότι η τιμή εξακολουθεί να είναι ο κύριος παράγοντας που κατευθύνει τις επιλογές των πελατών ως προς τη μετάβαση σε έναν πάροχο πρόσβασης, φαίνεται πιθανό ένας νεοεισερχόμενος πάροχος να πρέπει να προσφέρει σημαντικές εκπτώσεις ή πολύ διαφοροποιημένες υπηρεσίες προκειμένου να ενθαρρύνει τη μετάβαση των πελατών. Η πρώτη στρατηγική είναι δύσκολη σε συνθήκες όπου ο νεοεισερχόμενος εξαρτάται από τα χονδρικά προϊόντα του κοινοποιημένου φορέα για να παράσχει τις υπηρεσίες λιανικής του. Επιπλέον, η εστίαση στον ανταγωνισμό επί των τιμών έχει αρνητικές επιπτώσεις στη δυνατότητα ενός εναλλακτικού να αποκομίσει επαρκή έσοδα προκειμένου να μπορέσει να καλύψει το κόστος εισόδου και να μπορέσει να χρηματοδοτήσει καινοτομίες των υπηρεσιών ή πρόσθετες υπηρεσίες.

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

2.4.2. (iii). 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 το 2008 και το πρώτο εξάμηνο του 2009. 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.

	Σύνολο Γραμμών ΑΠΤοΒ	Σύνολο γραμμών ΧΕΠ	Γραμμές ΧΕΠ Λιανική ΟΤΕ	Γραμμές ΧΕΠ από ΟΤΕ σε άλλους παρόχους	Γραμμές από άλλους Παρόχους	Μερίδιο ΟΤΕ στην ΧΕΠ
2008 Α	465.333	900.731	722.693	161.098	16.940	97,13%
2008 Β	646.124	988.534	864.021	94.413	30.100	96,96%
2009 Α	828.243	1.067.472	970.153	65.621	31.698	97,03%
2009 Β	987.310	1.136.394	1.060.821	52.625	22.948	97,98%
2010 Α	1.201.123	1.154.326	1.087.788	43.907	22.631	98,04%
2010 Β	1.379.743	1.161.569	1.102.396	37.493	21.680	98,13%

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.

Όπως φαίνεται από τον ορισμό της αγοράς ΧΕΠ, δυνατότητα εισόδου στην αγορά υπάρχει μόνο στην περίπτωση παρόχου που αναπτύσσει δίκτυο ή επεκτείνει το υφιστάμενο δίκτυό του. Έτσι ο πάροχος αφενός θα δύναται να καλύπτει όλη την Ελληνική Επικράτεια για να μπορεί να ανταγωνιστεί τον ΟΤΕ σε εθνικό επίπεδο και αφετέρου να είναι σε θέση να προσφέρει χονδρικές υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης.

Πιθανή είσοδος στην αγορά ΧΕΠ θα μπορούσε να υπάρξει από πάροχο που δραστηριοποιείται στην αγορά ΑΠΤΒ, η οποία αποτελεί αγορά ανώτερου 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). 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) και 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 μεριδίου αγοράς της τάξης του 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^{ος} Γύρος Ανάλυσης)».

2.4.2. (iv). 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.
- την ύπαρξη ή μη κάθετης ολοκλήρωσης της επιχείρησης
- την ύπαρξη ή μη ενός ιδιαίτερα αναπτυγμένου δικτύου διανομής και πωλήσεων

Τον Δεκέμβριο 2006, στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας ADSL το μερίδιο του ΟΤΕ βάσει γραμμών ADSL συμπεριλαμβανομένου των γραμμών ΑΠΤΒ, ανερχόταν σε 63,26% ενώ τον Δεκέμβριο του 2010 σε 43,75 %.

Μερίδια Αγοράς βάσει γραμμών ADSL (με ΑΠΤΒ)

	Δεκ 201 0	Ιουν 201 0	Δεκ 200 9	Ιουν 200 9	Δεκ 200 8	Ιουν 200 8	Δεκ 200 7	Ιουν 200 7	Δεκ 200 6	Μαρ 2006
ΟΤΕ	43,7 5	46,6 3	50,5 0	52,0 5	53,8 4	53,3 7	54,1 1	59,1 0	63,2 6	63,65
ΛΟΙΠΟ I	56,2 5	53,3 7	49,5 0	47,9 5	46,1 5	46,4 3	45,8 9	40,9 0	36,7 4	36,35

Από τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της η ΕΕΤΤ για την υπό εξέταση περίοδο, φαίνεται ότι υπάρχει μια μείωση του μεριδίου του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL το 2010. Παρόλη όμως την ως άνω παρατηρούμενη μείωση, δεν υπάρχει περιθώριο να θεωρηθεί ότι ο ΟΤΕ δεν έχει δεσπόζουσα θέση στην ως άνω σχετική αγορά. Καταρχάς το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ εξακολουθεί να παραμένει ιδιαίτερα υψηλό, ενώ 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 2010	Ιουν 2010	Δεκ 2009	Ιουν 2009	Δεκ 2008	Ιουν 2008
2.519.632	2.332.818	2.100.756	1.864.017	1.604.558	1.349.124

Πέραν τούτου, 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.

Επιπροσθέτως, αξίζει να σημειωθεί ότι ο ΟΤΕ αποτελεί πέραν πάσης αμφιβολίας μια επιχείρηση με απολύτως καθετοποιημένη δομή, η οποία χαρακτηρίζεται από ένα ιδιαίτερα αναπτυγμένο δίκτυο διανομής και πωλήσεων.

Δεδομένων συνεπώς όλων των ανωτέρω παραμέτρων, ιδίως δε 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.

2.4.2. (v). 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
- την ύπαρξη ή μη κάθετης ολοκλήρωση της επιχείρησης

- την ύπαρξη ή μη ενός ιδιαίτερα αναπτυγμένου δικτύου διανομής και πωλήσεων

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 περιπτώσεις²⁴. Εξάλλου, το ΔΕΚ έχει αποφανθεί²⁵ 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, μέχρι τον Δεκέμβριο του 2008, ο ΟΤΕ κατείχε συνεχώς μερίδια αγοράς άνω του 50% στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

Στη συνέχεια το 2009 παρατηρήθηκε μια πτώση η οποία συνεχίστηκε και το 2010. Συγκεκριμένα, στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας ADSL το συνολικό μερίδιο του ΟΤΕ ανερχόταν σε 43,75% το Δεκέμβριο του 2010.

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

Ευρυζ. Προσβ . στο Intern et μέσω ADSL										
	Ιουν 201 0	Ιουν 201 0	Δεκ 200 9	Ιουν 2009	Δεκ 200 8	Ιουν 2008	Δεκ 200 7	Ιουν 2007	Δεκ 2006	
ΟΤΕ	43,7 5	46.6 3	50.5 0	52.05	53.8 4	52.86	51.5 3	56.49	59.13	
ΛΟΙΠ ΟΙ	56.2	53.3	49.5	47.95	46.1	47.14	48.4	43.51	40.87	

24 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.

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

	5	7	0		5		7		
--	---	---	---	--	---	--	---	--	--

Παρόλη όμως την ως άνω παρατηρούμενη μείωση, δεν υπάρχει περιθώριο να θεωρηθεί ότι ο ΟΤΕ δεν έχει δεσπόζουσα θέση στην ως άνω σχετική αγορά. Καταρχάς το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ εξακολουθεί να παραμένει ιδιαίτερα υψηλό.

Πέραν τούτου, 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 δικτύου²⁶.

Με βάση τα ανωτέρω και λαμβάνοντας υπόψη α) την δεσπόζουσα θέση που κατέχει ο ΟΤΕ στην αγορά της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης η οποία συνδέεται στενά με την υπό κρίση αγορά β) τα υφιστάμενα σημαντικά οικονομικά και εμπορικά εμπόδια για την είσοδο των νέων επιχειρήσεων

²⁶ Υπόθεση αριθ. COMP/M. 1741 – MCI WorldCom/Sprint, παρ. 196

(υψηλοί φραγμοί εισόδου) σε επίπεδο χονδρικής, γ) τις σημαντικές οικονομίες κλίμακας και σκοπού καθώς και το προβάδισμα λόγω συνολικού μεγέθους της επιχείρησης και τα πλεονεκτήματα σε τεχνολογικό επίπεδο που απολαμβάνει ο ΟΤΕ, δ) την απολύτως καθετοποιημένη δομή της επιχείρησης, και το ιδιαίτερα αναπτυγμένο δίκτυο διανομής και πωλήσεων αυτής, προκύπτει ότι ο ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

2.4.3. Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης

2.4.3.1. Η Ειδική Ευθύνη της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. για μη περιορισμό του ανταγωνισμού - Επίδραση της εν λόγω πρακτικής στην βιωσιμότητα των εναλλακτικών παρόχων

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

- i. 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 Μεριζώμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2^{ος} 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 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 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.
- ii. 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 δεσπόζουσα θέση, ή εάν προβαίνει σε κατάχρηση της δεσπόζουσας 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 δεσπόζουσας 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 δεσπόζουσα θέση της ή επεκτείνοντας την σε άλλες επηρεαζόμενες σχετικές αγορές.

2.4.3.2. Αλληλένδετη πώληση προϊόντων

Το ανωτέρω υποβληθέν στην ΕΕΤΤ οικονομικό πρόγραμμα της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. αποτελεί ένα πακέτο «συνδυαστικών υπηρεσιών» (bundling - multi product rebate scheme), καθότι περιλαμβάνει τις κάτωθι υπηρεσίες (α) λιανική πρόσβαση στο PSTN και ISDN Bra δίκτυο (β) λιανική ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο ταχύτητας 2mbps.

i. Επιθετική τιμολόγηση

Προκειμένου η ΕΕΤΤ να εκτιμήσει κατά πόσον το «πακέτο υπηρεσιών» με την επωνυμία «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2mbps 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 του πακέτου καλύπτουν το LRAIC κόστος της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. για την εισαγωγή του προϊόντος στο πακέτο και

β) εάν τα συνολικά έσοδα του πακέτου είναι υψηλότερα από το LRAIC κόστος της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε., εάν δηλαδή η τιμή στην οποία προσφέρεται το πακέτο συνιστά περίπτωση επιθετικής τιμολόγησης.

Με βάση τα υποστηρικτικά στοιχεία που υπέβαλε η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. (σχετ. ιβ), η ΕΕΤΤ προέβη σε έλεγχο για την ύπαρξη ή μη επιθετικής τιμολόγησης (predatory pricing) και διαπιστώθηκε ότι υπάρχει θετικό περιθώριο μεταξύ των εσόδων και του μακροπρόθεσμου μεσοσταθμικού επαυξητικού κόστους (LRAIC) του εν λόγω προγράμματος στην ταχύτητα των 2mbps. Επομένως, η ΕΕΤΤ κρίνει ότι δεν υφίσταται πρακτική «επιθετικής τιμολόγησης» για το εν λόγω πρόγραμμα,

ii. Συμπίεση περιθωρίου

Προκειμένου να εκτιμηθεί κατά πόσο με το οικονομικό πρόγραμμα «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2mbps, η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. δύναται να προβαίνει σε «συμπίεση περιθωρίου», η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν ένας ισοδύναμα αποδοτικός πάροχος (EEO- Equally Efficient Operator) θα ήταν σε θέση να ανταγωνιστεί επικερδώς τη δεσμοποιημένη προσφορά, χρησιμοποιώντας τις σχετικές χονδρικές υπηρεσίες που παρέχονται από τον κυρίαρχο πάροχο (SMP), στις διαφορετικές λιανικές αγορές.

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

Κατά την διεξαγωγή της ανάλυσης, η ΕΕΤΤ εξέτασε έναν ισοδύναμα αποδοτικό πάροχο, ο οποίος για να παράσχει ένα παρόμοιο προϊόν θα χρησιμοποιούσε την οικονομικότερη γι' αυτόν επιλογή δικτύου, η οποία αντιπροσωπεύει το βέλτιστο συνδυασμό μεταξύ άμεσης και έμμεσης πρόσβασης καθώς επίσης και όλων των άλλων στοιχείων κόστους.

Ο στόχος του εν λόγω ελέγχου είναι να καθοριστεί εάν ένας ισοδύναμα αποδοτικός πάροχος (EEO-Equally Efficient Operator) μπορεί να ανταγωνιστεί το συγκεκριμένο οικονομικό πρόγραμμα της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. 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, ο οποίος αφορά στα τιμολόγια του έτους 2010 (σχετ. η), προκειμένου να καθορίσει τα στοιχεία του κόστους των σχετικών υπηρεσιών για το υπό εξέταση οικονομικό πρόγραμμα.

γ) τα ποσοστά retail minus των υπηρεσιών Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (ΧΕΓ) σε εφαρμογή της Απόφασης της ΕΕΤΤ (σχετ. δ, η)

δ) τη 12 μήνη δέσμευση του συνδρομητή στο εν λόγω πρόγραμμα καθώς και το τέλος απεγκατάστασης

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

Από τον έλεγχο προκύπτει ότι για ένα ισοδύναμα αποδοτικό πάροχο, ο οποίος θα επιλέξει την οικονομικότερη γι' αυτόν επιλογή δικτύου, το περιθώριο για το πρόγραμμα «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2mbps είναι θετικό και ανέρχεται σε% (βλ. Παράρτημα Α).

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

3. ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ:

Εκ των ανωτέρω προκύπτει ότι,

- 3.1. εφόσον σύμφωνα με την 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 (2^{ος} Γύρος Ανάλυσης)», η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. ορίσθηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στην αγορά Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίητης 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 μια σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στις ως άνω σχετικές αγορές
- 3.2. 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» ορίσθηκε 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.
- 3.3. 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. ορίσθηκε 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.

- 3.4. εφόσον σύμφωνα με τα όσο διαπιστώθηκαν ανωτέρω, η εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. 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
- 3.5. εφόσον η εξετασθείσα συμπεριφορά της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. –ήτοι το οικονομικό πρόγραμμα με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2mbps- δεν αποτελεί κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της στις ορισθείσες σχετικές αγορές συντελούμενη δια της πρακτικής της «επιθετικής τιμολόγησης»,
- 3.6. εφόσον η εξετασθείσα συμπεριφορά της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. –ήτοι το οικονομικό πρόγραμμα με την ονομασία «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2mbps δεν αποτελεί κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της στις ορισθείσες σχετικές αγορές συντελούμενη δια της πρακτικής «συμπίεσης περιθωρίου»,

Για όλους τους ανωτέρω λόγους

Αποφασίζει

1. Την έγκριση του υποβληθέντος προς έλεγχο στην ΕΕΤΤ οικονομικού προγράμματος «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2mbps της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε.
2. Την επιβολή υποχρέωσης στην εταιρεία «ΟΤΕ Α.Ε.» να παρέχει στην ΕΕΤΤ σε διμηνιαία βάση τα κάτωθι απολογιστικά στοιχεία αναφορικά με το οικονομικό πρόγραμμα «Conn-x Pay As You Talk 6+6» στα 2Mbps
 - Τα έσοδα, (συνολικά και μέσα) του εν λόγω προγράμματος χωρίς ΦΠΑ
 - Τον αριθμό πελατών καθώς και διάκριση της πελατειακής βάσης σε συνδρομητές PSTN ΚΑΙ ISDN: μέσος όρος /αριθμός πελατών έναρξης και τέλους περιόδου
3. Την απαγόρευση της αλλαγής με οποιονδήποτε τρόπο της ονομασίας της εμπορικής διάθεσης του οικονομικού προγράμματος από την εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. χωρίς προηγούμενη γνωστοποίηση στην ΕΕΤΤ.
4. Η παρούσα Απόφαση να κοινοποιηθεί στην εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. και να αναρτηθεί στην ιστοσελίδα της ΕΕΤΤ.
5. Η παρούσα Απόφαση ισχύει για την εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. από την κοινοποίησή της σε αυτήν.
6. Η παρούσα Απόφαση να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ

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

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β

Μεθοδολογία και Γενικές Αρχές Μοντέλου Εξέτασης των Οικονομικών Προγραμμάτων Μεμονωμένων ή και Συνδυαστικών Υπηρεσιών των Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά

Το παρόν παράρτημα παρουσιάζει τις γενικές μεθοδολογικές αρχές για την διεξαγωγή των ελέγχων συμπίεσης περιθωρίου και ληστρικής τιμολόγησης κατά την εκάστοτε εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή και συνδυαστικών υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών των επιχειρήσεων με ΣΙΑ.

Ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου στοχεύει στο να προσδιορίσει εάν ένας εναλλακτικός πάροχος, χρησιμοποιώντας τις υπηρεσίες χονδρικής της επιχείρησης με ΣΙΑ, μπορεί να ανταγωνιστεί επικερδώς τα οικονομικά προγράμματα της επιχείρησης με ΣΙΑ.

Ο έλεγχος ληστρικής τιμολόγησης στοχεύει στο να προσδιορίσει εάν ο πάροχος με ΣΙΑ προσφέρει υπηρεσίες κάτω του κόστους παραγωγής.

Γενικές Αρχές του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου

Για τα οικονομικά προγράμματα συνδυαστικών υπηρεσιών, ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου πραγματοποιείται με την συνδυαστική εξέταση, κατά την οποία ,το οικονομικό πρόγραμμα εξετάζεται ως μια ενιαία υπηρεσία-προϊόν και ο εν λόγω έλεγχος καταγράφει, εάν κατά μέσο όρο, το σύνολο των υπηρεσιών του οικονομικού προγράμματος δε δημιουργεί συμπίεση περιθωρίου.

Ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς στηρίζεται στα χαρακτηριστικά της Ελληνικής Αγοράς Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και ορίζεται ως ο Ισοδύναμα Αποδοτικός πάροχος (EEO- Equally Efficient Operator) που έχει:

- ίδιου τύπου έσοδα και κόστη με εκείνα του παρόχου με ΣΙΑ. Όταν αυτά τα δεδομένα δεν είναι διαθέσιμα, διεθνείς δείκτες αναφοράς (benchmark) και κόστη ή/και έσοδα εναλλακτικών παρόχων μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως υποκατάστατα
- μέγεθος αγοράς ίσο με το 10,5% του συνολικού μεριδίου τόσο της αγοράς ευρυζωνικής πρόσβασης όσο και εκείνης της σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας ώστε οι οικονομίες κλίμακας και σκοπού του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς να ληφθούν υπόψη.
- Η επιλογή του ΕΕΟ δεν προϋποθέτει ότι ο ισοδύναμα αποδοτικός πάροχος έχει τα ίδια επακριβώς χαρακτηριστικά (π.χ. δίκτυο ή μερίδιο αγοράς) με εκείνα του παρόχου με ΣΙΑ.

Μεθοδολογικές Αρχές του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου

- Κόστη και έσοδα: περιλαμβάνουν τα στοιχεία κόστους και εσόδων του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς (ΕΕΟ), ώστε η ζήτηση (πελατειακή βάση) να είναι τέτοια που να του επιτρέπει να επιτύχει επαρκείς οικονομίες κλίμακας και σκοπού στην χρήση των σχετικών υπηρεσιών χονδρικής, καθώς επίσης και άλλων στοιχείων δικτύου. Ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς έχει δραστηριότητες στην αγορά λιανικής ισοδύναμες με αυτές του παρόχου με ΣΙΑ.
- Κοστολογικό πρότυπο: για τον υπολογισμό του κόστους του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς χρησιμοποιείται το κοστολογικό πρότυπο του Μέσου Μακροπρόθεμου Επαυξητικού Κόστους (ΜΜΕΚ-LRAIC). Στην περίπτωση που δεν είναι δυνατή η χρήση του προτύπου αυτού (λόγω μη διαθεσιμότητας στοιχείων) τότε θα υιοθετείται εκείνο του Μέσου Συνολικού Κόστους (ΜΣΚ-ATC).
- Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια: χρησιμοποιείται η στατική προσέγγιση με βάση τρέχοντα οικονομικά στοιχεία του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς. Η στατική προσέγγιση δε σημαίνει, σε καμία περίπτωση, ότι οι επενδύσεις και τα εφάπαξ κόστη πρέπει να ανακτηθούν κατά την διάρκεια ενός και μόνο έτους. Αντιθέτως, η ανάκτηση των επενδύσεων και τα εφάπαξ κόστη, όπως στοιχεία δικτύου και κόστη απόκτησης πελάτη, επιμερίζονται σε ετήσια βάση σε χρονικό ορίζοντα μερικών ετών.
- Κόστος κεφαλαίου: καθορίζεται η εύλογη απόδοση που έχει ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς από την παροχή υπηρεσιών και υπολογίζεται χρησιμοποιώντας το Σταθμισμένο Μέσο κόστος κεφαλαίου (WACC) της επιχείρησης με ΣΙΑ το οποίο ελέγχεται και επικαιροποιείται σε ετήσια βάση.
- Βέλτιστη ανάπτυξη δικτύου: χρήση της οικονομικότερης επιλογής δικτύου η οποία αντιπροσωπεύει το βέλτιστο συνδυασμό μεταξύ άμεσης και έμμεσης πρόσβασης καθώς επίσης και άλλων στοιχείων κόστους, όπως συνδέσεις μετάδοσης, δίκτυο κορμού κ.α.

Περιγραφή του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου

- Υπολογίζει τον αριθμό πελατών του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος για τον μοντελοποιημένο πάροχο λαμβάνοντας υπόψη:
 - Αριθμό πελατών της επιχείρησης με ΣΙΑ
 - Υπηρεσίες που περιλαμβάνει το πρόγραμμα
 - Μερίδιο αγοράς του μοντελοποιημένου παρόχου

- Υπολογίζει τη χρήση των υπηρεσιών που παρέχονται από το οικονομικό πρόγραμμα της επιχείρησης με ΣΙΑ καθώς και την επιπλέον χρήση των σχετιζομένων υπηρεσιών εκτός του οικονομικού προγράμματος.
- Υπολογίζει το κόστος δικτύου, το κόστος υπηρεσιών χονδρικής και το κόστος λιανικής που ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς υφίσταται για την αναπαραγωγή του οικονομικού προγράμματος της επιχείρησης με ΣΙΑ.
- Υπολογίζει τα καθαρά έσοδα λιανικής για τις υπηρεσίες του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος.
- Υπολογίζει το κέρδος ή την ζημία του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος.

Μεθοδολογικές Αρχές του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης

- Κόστη και έσοδα: περιλαμβάνει τα στοιχεία κόστους και εσόδων της επιχείρησης με ΣΙΑ.
- Κοστολογικό πρότυπο: χρησιμοποιείται το κοστολογικό πρότυπο του Μέσου Μακροπρόθεσμου Επαυξητικού κόστους (MMEK-LRAIC) δεδομένου ότι το κοστολογικό σύστημα του παρόχου με ΣΙΑ κάνει χρήση αυτού του προτύπου.
- Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια: λαμβάνει υπόψη τα κόστη και έσοδα που προκύπτουν από τον τελευταίο κοστολογικό έλεγχο της επιχείρησης με ΣΙΑ.
- Κόστος κεφαλαίου: καθορίζεται η εύλογη απόδοση που αναμένεται να έχει ο πάροχος με ΣΙΑ από την τιμή διάθεσης ενός οικονομικού προγράμματος.

Περιγραφή του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης

- Συγκρίνει τα έσοδα με τα κόστη που σχετίζονται με ένα συγκεκριμένο οικονομικό πρόγραμμα που προσφέρεται από τον πάροχο με ΣΙΑ.
- Υπολογίζει τα έσοδα του εξεταζόμενου οικονομικού προγράμματος ανά πελάτη όπως στον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου.
- Λαμβάνει υπόψη τις ακόλουθες κατηγορίες κόστους για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων:
 - Κόστη λιανικής
 - Κόστη χονδρικής

- Κόστη δικτύου
- Άλλα άμεσα κόστη όπως α) κόστη διασύνδεσης με άλλα δίκτυα, β) δώρα συνδρομής ή επιδοτήσεις εξοπλισμού στο χώρο του πελάτη, γ) κόστη απόκτησης πελάτη
- Υπολογίζει τα έσοδα λιανικής των υπηρεσιών με βάση την αναμενόμενη ζήτηση, ετησίως, ανά προϊόν.
- Λαμβάνει υπόψη τα συμπληρωματικά έσοδα και κόστη από την επιπλέον χρήση των σχετιζομένων υπηρεσιών εκτός οικονομικού προγράμματος.
- Υπολογίζει την κίνηση και το μέσο όρο κατανάλωσης υπηρεσιών των πελατών όπως στον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου.

Κύριες Πηγές Δεδομένων

- Τα αποτελέσματα από το Επιχειρησιακό Κοστολογικό Σύστημα (Ε.ΚΟ.Σ) της επιχείρησης με ΣΙΑ για τον καθορισμό του μοναδιαίου κόστους των υπηρεσιών.
- Τα λειτουργικά και χρηματοοικονομικά δεδομένα που έχουν υποβληθεί από την επιχείρηση με ΣΙΑ στο πλαίσιο του ετήσιου κοστολογικού ελέγχου για τον υπολογισμό παραμέτρων όπως εξοπλισμός δικτύου, στοιχεία κόστους λειτουργίας και συντήρησης, κριτήρια διαστασιοποίησης του δικτύου, κ.α.
- Τα ελεγμένα τιμολόγια των υπηρεσιών χονδρικής, για τον καθορισμό του κόστους χονδρικής συμπεριλαμβανομένου του κόστους διασύνδεσης, ΑΠΤΒ, συνεγκατάστασης, μισθωμένων γραμμών και χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών.
- Τα δεδομένα κίνησης που υποβάλλονται από την επιχείρηση με ΣΙΑ απολογιστικά ή προϋπολογιστικά. Τα προϋπολογιστικά δεδομένα πρέπει να τεκμηριώνονται επαρκώς και να βασίζονται κατά το δυνατόν στην πραγματική συμπεριφορά των πελατών που χρησιμοποιούν παρόμοιες υπηρεσίες.
- Τα στοιχεία κόστους που παρέχονται από τον πάροχο με ΣΙΑ (ως μέρος της διαδικασίας υποβολής των οικονομικών προγραμμάτων) χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό των άμεσων στοιχείων κόστους που επωμίζεται η επιχείρηση και σχετίζονται με τα συγκεκριμένα οικονομικά προγράμματα, όπως για παράδειγμα το κόστος που υφίσταται η επιχείρηση με ΣΙΑ από τη δωρεάν ή με έκπτωση παροχή τερματικού εξοπλισμού στον συνδρομητή.

Σε περιπτώσεις συνδυαστικών υπηρεσιών οικονομικών προγραμμάτων που μέρος τους δεν τελεί υπό ρύθμιση, η επιχείρηση με ΣΙΑ πρέπει να παρέχει

τα στοιχεία κόστους και εσόδων των ρυθμιζόμενων και μη υπηρεσιών των εν λόγω οικονομικών προγραμμάτων προκειμένου να διεξαχθεί ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ

Δρ. ΛΕΩΝΙΔΑΣ Ι. ΚΑΝΕΛΛΟΣ