



# ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

## ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Αρ. Φύλλου 1394

14 Ιουλίου 2009

### ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Αριθμ. 527/76

Λήψη απόφασης επί της από 18/03/2009 διεξαχθείσης Ακρόασης της εταιρείας «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (ΟΤΕ Α.Ε.)» αναφορικά με την εξέταση του υποβληθέντος προς έγκριση στην ΕΕΤΤ οικονομικού προγράμματος «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 F2M, ΟΤΕ talk 24x7 με απεριόριστες διεθνείς κλήσεις καθώς και ΟΤΕ talk 24x7 με 60 F2M και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» της εν λόγω εταιρείας.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΚΑΙ  
ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ (Ε.Ε.Τ.Τ.)

Έχοντας υπόψη:

α. Τις διατάξεις του ν. 3431/2006 «Περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και άλλες διατάξεις», ιδίως το άρθρο 3, το άρθρο 12, στοιχ. β', στ', η', και λε', το άρθρο 63, 64 και το άρθρο 68, παρ. 1 αυτού, (ΦΕΚ 13/Α/2006).

β. Το ν. 703/1977 «Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού» (ΦΕΚ 278/Α/26.09.1997) όπως ισχύει τροποποιηθείς.

γ. Το Σχέδιο Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τίτλο "Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings" (COM 2008, Brussels, 3 December 2008).

δ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 249/115 απόφαση «Κανονισμός Ακρόασεων για Θέματα Τηλεπικοινωνιών» (ΦΕΚ 642/Β/23.5.2002).

ε. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΑΠ 406/34/11.10.2006 απόφαση (ΦΕΚ 1669/Β/14.11.2006) «Ορισμός των Αγορών Χονδρικής Διασύνδεσης Δημόσιων Σταθερών Δικτύων, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών».

στ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 388/012/30.5.2006 απόφαση (ΦΕΚ 932/Β/18.7.2006) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρως και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών».

ζ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 389/51/8.6.2006 απόφαση (ΦΕΚ 891/Β/12.7.2006) «Ορισμός της Αγοράς Χονδρικών Υπηρεσιών Ευρυζωνικής Πρόσβασης, Καθορισμός Επιχει-

ρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών».

η. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 412/021/29.11.2006 απόφαση (ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006) «Ορισμός των Αγορών Λιανικής των Δημοσίως Διαθέσιμων Αστικών και Εθνικών τηλεφωνικών Υπηρεσιών που παρέχονται σε Σταθερή Θέση, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών».

θ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 411/017/22.11.2006 απόφαση (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».

ι. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 498/046/15.10.2008 απόφαση «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (ΦΕΚ 2260/Β/5.11.2008).

ια. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 429/015/2007 απόφαση «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2007 για την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες σε εφαρμογή της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 388/012/31.5.2006» (ΦΕΚ 620/Β/25.4.2007).

ιβ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 448/206/21.8.2007 απόφαση «Καθορισμός της μεθοδολογίας DCF (Discounted Cash Flow) για τον retail minus υπολογισμό των τιμών Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης τύπου Β, κατ' εφαρμογή της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 389/051/2006 (ΦΕΚ 891/Β'/12.7.2006)» (ΦΕΚ 1731/Β/30.8.2007), όπως ισχύει τροποποιηθείσα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 462/176/14.12.2007 απόφαση «Αξιολόγηση της ανάγκης αναθεώρησης του συντελεστή retail-minus ΧΕΠ βάσει των νέων τιμών λιανικής του ΟΤΕ όπως αναφέρονται στην υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ.ΥΠΗΡ. 1530/Φ.960/30.11.2007 επιστολή ΟΤΕ (Απ. Πρ. ΟΤΕ ΑΠ. 155/30.11.2007)» (ΦΕΚ 2437/Β/28.12.2007).

ιγ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 519/056/14.4.2009 απόφαση «Αποτελέσματα Κοστολογικού Ελέγχου του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (ΟΤΕ Α.Ε.) Έτους 2009 (με απολογιστικά στοιχεία 2007) για τις υπό ρύθμιση αγορές χονδρικής και λιανικής στις οποίες έχει επιβληθεί υποχρέωση ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού, και λοιπές ρυθμίσεις» (ΦΕΚ 837/Β/6.5.2009).

ιδ. Την υπ' αριθμ. 61144/Φ.300/24.11.2008 επιστολή της ΕΕΤΤ προς τους εναλλακτικούς παρόχους με θέμα «Υποβολή Στοιχείων στα πλαίσια του Κοστολογικού Ελέγχου του ΟΤΕ έτους 2009 με βάση απολογιστικά στοιχεία έτους 2007».

ιε. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ ΥΠΗΡ 1994/Φ.960/7.10.2008 επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. (αριθμ. πρωτ. ΟΤΕ 9/ΕΜΠ 147/29.9.2008) με θέμα «Υποβολή νέων οικονομικών προγραμμάτων Double-play, 60 λεπτά δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητό και απεριόριστων διεθνών κλήσεων», με την οποία η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ υπέβαλε στην ΕΕΤΤ προς έγκριση το οικονομικό πρόγραμμα «ConnX talk 24x7 με 60 F2M ή και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις».

ιστ. Την υπ' αριθμ. 60017/Φ.300/18.11.2008 επιστολή της ΕΕΤΤ προς τον ΟΤΕ με θέμα «Υποβολή νέων οικονομικών προγραμμάτων Double-play, 60 λεπτά δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητό και απεριόριστων διεθνών κλήσεων», με την οποία ζητήθηκαν διευκρινίσεις και συμπληρωματικά στοιχεία από τον ΟΤΕ σχετικά με το ως άνω οικονομικό πρόγραμμα.

ιζ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ ΥΠΗΡ 2085/Φ.960/27.11.2008 επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. (αριθμ. ΟΤΕ 9/ΕΜΠ 178/26.11.2008) με θέμα «Υποβολή νέων οικονομικών προγραμμάτων Double-play, 60 λεπτά δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητό και απεριόριστων διεθνών κλήσεων».

ιη. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ ΥΠΗΡ 2110/Φ.960/17.12.2008 επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. (αριθμ. ΟΤΕ 9/ΕΜΠ 182/17.12.2008) με θέμα «Μοντέλο ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου τιμών».

ιθ. Την υπ' αριθμ. 13239/Φ.391/12.3.2009 πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης.

κ. Την από 18.3.2009 διεξαχθείσα ακρόαση της εταιρείας «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (ΟΤΕ Α.Ε.)» ενώπιον της ΕΕΤΤ.

κα. Την υπ' αριθμ. 17006/Φ.391/14.2009 επιστολή της ΕΕΤΤ δια της οποίας κοινοποιήθηκαν στην εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ τα πρακτικά της ως άνω ακρόασης.

κβ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 18393/8.4.2009 επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ δια της οποίας η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ αιτήθηκε την παράταση της προθεσμίας υποβολής υπομνήματός της αναφορικά με την από 18.3.2009 διεξαχθείσα ακρόαση ενώπιον της ΕΕΤΤ που είχε ως αντικείμενο την εξέταση του οικονομικού προγράμματος «ConnX talk 24x7, 60 F2M ή/και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» έως τις 15.4.2009.

κγ. Το γεγονός ότι η ΕΕΤΤ έκανε δεκτή την παράταση της προθεσμίας υποβολής υπομνήματος που αιτήθηκε η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ.

κδ. Το υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 20056/15.4.2009 υπόμνημα της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ.

κε. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 2268/Φ.960/7.4.2009 επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ, δια της οποίας η ως άνω εταιρεία υπέβαλε στοιχεία κόστους για τα εν λόγω προγράμματα.

κστ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 2330/Φ.960/18.5.2009 επιστολή της ΕΕΤΤ δια της οποίας ζητήθηκαν αποσαφηνίσεις και συμπλήρωση των στοιχείων που υπέβαλε η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ.

κζ. Την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 2339/Φ.960/26.5.2009 επιστολή της εταιρείας ΟΤΕ /ΕΜΠ. 100/22.5.2009 δια της οποίας η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ προέβη σε ορισμένες (άλλα όχι

όλες) τις αποσαφηνίσεις και συμπληρώσεις τις οποίες αιτήθηκε η ΕΕΤΤ.

κη. Την υπ' αριθμ. 17133/12.6.2009 Εισήγηση της αρμόδιας υπηρεσίας της ΕΕΤΤ, επειδή:

#### 1. ΙΣΤΟΡΙΚΟ-ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

##### Α. ΙΣΤΟΡΙΚΟ

1.1. Ο ΟΤΕ με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ ΥΠΗΡ 1994/Φ.960/7.10.2008 επιστολή του (βλέπε ως άνω σχετικό (ιε), υπέβαλε προς έγκριση στην ΕΕΤΤ το οικονομικό πρόγραμμα «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 F2M ή και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις». Ειδικότερα:

Το εν λόγω πρόγραμμα προέβλεπε την παροχή 60 λεπτών δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητό (60' F2M) για πελάτες:

ΟΤΕtalk 24/7 για κλήσεις αστικές και υπεραστικές εντός και εκτός δικτύου ΟΤΕ, για όσους υπογράψουν δέσμευση παραμονής 6 μηνών στο πρόγραμμα.

Σε περίπτωση διακοπής της συμβατικής σχέσης του πελάτη με τον ΟΤΕ, πριν τη λήξη του εξαμήνου το τέλος απεγκατάστασης καθορίζεται σε 16€, συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ.

Επίσης, η εταιρεία «ΟΤΕ ΑΕ» με το ανωτέρω σχετικό υπέβαλε προς έγκριση στην ΕΕΤΤ την παροχή απεριόριστης χρήσης διεθνούς τηλεφωνίας, σε σταθερά τηλέφωνα 46 επιλεγμένων χωρών, με επιπλέον χρέωση 6€/μήνα, (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ), για του πελάτες του προγράμματος «ΟΤΕtalk 24/7» για κλήσεις αστικές και υπεραστικές εντός και εκτός δικτύου ΟΤΕ.

1.2. Η ΕΕΤΤ με την ως άνω σχετική επιστολή (ιστ) ζήτησε διευκρινίσεις και συμπληρωματικά στοιχεία από τον ΟΤΕ τα οποία ήταν απαραίτητα για τον έλεγχο ληστρικής τιμολόγησης και συμπίεσης περιθωρίου τιμών που αφορά στο εν λόγω οικονομικό πρόγραμμα

1.3. Ο ΟΤΕ απέστειλε συμπληρωματικά στοιχεία με την σχετική επιστολή (ιζ). Επίσης στις 28.11.2008 πραγματοποιήθηκε συνάντηση μεταξύ των στελεχών του ΟΤΕ και της ΕΕΤΤ ώστε να διευκρινιστούν κάποια θέματα σχετικά με τα εν λόγω προγράμματα. Στην συνάντηση έγινε αναφορά από την ΕΕΤΤ στον τρόπο εξέτασης, ιδίως όσον αφορά τόσο το ενδεχόμενο διαπίστωσης πρακτικής «Ληστρικής Τιμολόγησης» όσο και τον έλεγχο που αφορά το ενδεχόμενο διαπίστωσης πρακτικής «Συμπίεσης Περιθωρίου», των εν λόγω οικονομικών προγραμμάτων τα οποία αποτελούν συνδυαστικά πακέτα όπου εμπλέκονται οι σχετικές αγορές της φωνητικής τηλεφωνίας (αστική - υπεραστική - κλήσεις από σταθερό ΟΤΕ προς κινητά δίκτυα) καθώς και διεθνών κλήσεων και σημειώθηκε ότι η ανάλυση δεν θα πρέπει να περιοριστεί μόνο στις υπηρεσίες αστικο-υπεραστικής που είχε υποβάλει ο ΟΤΕ.

1.4. Στις 3.12.2008 έλαβε χώρα στα γραφεία της ΕΕΤΤ παρουσίαση με θέμα «Μοντέλο ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου τιμών» σε συνέχεια της σχετικής επιστολής της ΕΕΤΤ (αριθμ. ΕΕΤΤ 60985/24.11.2008). Στην εν λόγω συνάντηση παρουσιάστηκε η μεθοδολογία για τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου τιμών για προγράμματα φωνής, ευρυζωνικής πρόσβασης και συνδυαστικών οικονομικών προγραμμάτων.

1.5. Η εταιρεία «ΟΤΕ ΑΕ» απέστειλε με το ανωτέρω σχετικό (ιη) σχόλια σχετικά με το «Μοντέλο ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου τιμών» σε συνέχεια της συνάντησης που έλαβε χώρα στα γραφεία της ΕΕΤΤ στις 3.12.2008.

**Β. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΥΠΟΒΛΗΘΕΝΤΟΣ ΠΡΟΣ ΕΓΚΡΙΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ**

1.6 Το υποβληθέν προς έγκριση οικονομικό πρόγραμμα της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με την επωνυμία «ΟΤΕtalk 24x7 με 60 F2M ή και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» περιλαμβάνει απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις (εθνικές) κλήσεις εντός δικτύου ΟΤΕ, καθώς και προς όλα τα σταθερά δίκτυα τρίτων που πραγματοποιούνται κάθε μέρα και ώρα της εβδομάδας με τιμή πώλησης 16,90€ ανά μήνα, συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ 19%. Η τροποποίηση του προγράμματος αφορά την παροχή 60 λεπτών δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητό (60' F2M).

1.7 Παρέχεται με 6μηνη δέσμευση. Σε περίπτωση κατάργησης του προγράμματος, πριν τη λήξη του 6μήνου θα εφαρμόζεται τέλος απεγκατάστασης ίσο με 16€, συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ.

1.8 Επίσης, η εταιρεία «ΟΤΕ Α.Ε.» υπέβαλε προς έγκριση στην ΕΕΤΤ για τους πελάτες του προγράμματος «ΟΤΕtalk 24/7» και πρόγραμμα παροχής απεριόριστης χρήσης διεθνούς τηλεφωνίας, σε σταθερά τηλέφωνα 46 επιλεγμένων χωρών, με επιπλέον χρέωση 6€/μήνα, (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ).

**Γ. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΚΡΟΑΣΗΣ**

1.9 Την 18.3.2009, ημέρα Τετάρτη και ώρα 14.00 στα γραφεία της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ), Κηφισίας 60, Μαρούσι, συνήλθε Επιτροπή Ακροάσεων της ΕΕΤΤ, υπό την Προεδρεία του Προέδρου της ΕΕΤΤ Καθηγ. Ν. Αλεξανδριδου, μέλη τον Αντιπρόεδρο για τον τομέα των Τηλεπικοινωνιών Ν. Κουλούρη και τον Ι. Παλαιολόγο, και εξέτασε τα αναφερόμενα στην υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 13238/Φ391/12.3.2009 πράξη διεξαγωγής ακρόασης. Παρούσα επίσης ήταν η Ε. Νικηφοράκη, δικηγόρος της ΕΕΤΤ, εκτελούσα χρέη γραμματέως.

1.10. Η υπ' αριθμ. 13238/Φ391/12.3.2009 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης επιδόθηκε νομίμως στην εταιρεία με την επωνυμία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (ΟΤΕ Α.Ε.)» όπως προκύπτει από την υπ' αριθμ. 2413/12.3.2009 Έκθεση Επίδοσης του Δικαστικού Επιμελητή του Πρωτοδικείου Αθηνών, Γ. Νικολάου - Χαΐρη.

1.11. Κατά την ακρόαση, που διεξήχθη σύμφωνα με το άρθρο 12 και 63 του ν. 3431/2006 και την υπ' αριθμ. 249/115 ΕΕΤΤ «Κανονισμός Ακροάσεων για Θέματα Τηλεπικοινωνιών» παρέστησαν εκ μέρους της εταιρείας «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (ΟΤΕ Α.Ε.)», ο Γ. Μουζουράκης, στέλεχος της εταιρείας, και η Αλευρίδου δικηγόρος.

1.12. Αντικείμενο της ακρόασης ήταν η εξέταση του κατά πόσον το υποβληθέν προς έγκριση στην ΕΕΤΤ οικονομικό πρόγραμμα «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 F2M ή/και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» της εταιρείας «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος (ΟΤΕ Α.Ε.)» συνάδει με τις διατάξεις της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και τις διατάξεις του δικαίου του Ανταγωνισμού (ν. 703/1977). Προς το σκοπό αυτό η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ εκλήθη όπως εκφέρει τις απόψεις της αναφορικά με συγκεκριμένα ερωτήματα που ετέθησαν από την Επιτροπή Ακροάσεων της ΕΕΤΤ σχετικά με το υποβληθέν προς έγκριση οικονομικό πρόγραμμα

1.13. Επί των ως άνω ζητημάτων, η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ δεν τοποθετήθηκε στα πλαίσια της ακροαματικής διαδικασίας, αλλά επιφυλάχθηκε όπως υποβάλει τις απαντήσεις της στην ΕΕΤΤ δια του σχετικού υπομνήματός της.

1.14. Η ΕΕΤΤ, με την υπ' αριθμ. 17006/Φ391/14.2009 επιστολή της απέστειλε στην εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. τα απομαγνητοφωνημένα πρακτικά της ως άνω ακρόασης καλώντας ταυτόχρονα την ΟΤΕ Α.Ε. να καταθέσει έγγραφο υπόμνημα εντός της ταχθείσης προθεσμίας των πέντε (5) εργασίμων ημερών από την κοινοποίηση της εν λόγω επιστολής.

1.15. Η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ, κατόπιν και της παρατάσεως που της χορηγήθηκε σε συνέχεια του υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 18393/8.4.2009 εγγράφου της, κατέθεσε το υπ' αριθμ. ΕΜΠ79/15.4.2009 έγγραφο υπόμνημα που έλαβε αριθμό ΕΕΤΤ 20057/15.4.2009.

1.16. Περαιτέρω, η ΟΤΕ Α.Ε. με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ ΕΜΠ. ΥΠΗΡ. 2268/Φ.960/7.4.2009 επιστολή υπέβαλε στοιχεία κόστους για τα εν λόγω προγράμματα. Η ΕΕΤΤ αφού εξέτασε τα εν λόγω στοιχεία, με την υπ' αριθμ. 2330/Φ.960/18.5.2009 επιστολή της ζήτησε διευκρινίσεις και συμπλήρωση των στοιχείων που υπέβαλε η ΟΤΕ Α.Ε. Σε απάντηση της ανωτέρω επιστολής της ΕΕΤΤ, η ΟΤΕ Α.Ε. επανήλθε με την υπ' αριθμ. ΕΜΠ. 100/22.5.2009 (αριθμ. ΕΕΤΤ 2339/Φ.960/26.5.2009) επιστολή, δια της οποίας ανταποκρίθηκε μερικώς στα ως άνω αιτηθέντα από την ΕΕΤΤ.

1.17. Συγκεκριμένα, δια της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 2330/Φ.960/18.5.2009 επιστολής της, η ΕΕΤΤ ζήτησε από την εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ όπως υποστηρίξει, αποσαφηνίσει και συμπληρώσει τα δεδομένα που υπέβαλε αποστέλοντας:

1. Τη μέση μηνιαία κίνηση των συνδρομητών των εν λόγω προγραμμάτων βάσει των απολογιστικών στοιχείων και όχι μόνο του τέταρτου διμήνου του έτους. Επιπρόσθετα, το υλικό - αρχείο υπολογισμού της μέσης μηνιαίας κίνησης για τις διεθνείς κλήσεις καθώς και των κλήσεων από σταθερό σε κινητό που να αποδεικνύουν τις εκτιμήσεις που υποβλήθηκαν.

2. Την παροχή διευκρινήσεων σχετικά με τον υπολογισμό του κόστους των διεθνών κλήσεων και ιδιαίτερα για το μέσο κόστος τερματισμού διεθνών κλήσεων.

3. Την παροχή διευκρινήσεων υποβάλλοντας και τα σχετικά υποστηρικτικά αρχεία υπολογισμού του κόστους μέσω της μεθοδολογίας ΜΜΕΚ+/ΤΚ για τις υπηρεσίες που συνθέτουν τα προς εξέταση οικονομικά προγράμματα.

1.18. Δια της από 26.5.2009 υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 2339/Φ.960/26.5.2009 επιστολής της, η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ υπέβαλε στην ΕΕΤΤ στοιχεία επί των ανωτέρω υπ' αριθμ. (1) και (2) σημείων, τα οποία αξιολόγησε η ΕΕΤΤ στο πλαίσιο ελέγχου του φακέλου της παρούσας υπόθεσης.

**2. ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ - ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ**

2.1. Νομικό πλαίσιο τηλεπικοινωνιών (ex-ante)

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

Μερικά για την τήρηση της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και εφαρμόζει τις διατάξεις του ν. 703/1977, όπως ισχύει, σε σχέση με την άσκηση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων ηλεκτρονικών επικοινωνιών ....».

(2) Περαιτέρω, τα εδάφια (η) (λε) και (μα) ορίζουν τα κάτωθι «(η) (Η ΕΕΤΤ ...) Διενεργεί ακροάσεις για τη διαπίστωση παραβάσεων διατάξεων του παρόντος, καθώς και κάθε άλλη περίπτωση όπου ρητά δίδεται σχετική αρμοδιότητα με τον παρόντα νόμο. (λε) Απευθύνει οδηγίες και συστάσεις, επιβάλλει πρόστιμα και διοικητικές κυρώσεις σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία συμπεριλαμβανομένων των ποινών και κυρώσεων, που προβλέπονται στο ν. 703/1977 όπως ισχύει, και παραπέμπει τους παραβάτες στις αρμόδιες δικαστικές αρχές. (μα) Εκδίδει κανονιστικές ή ατομικές πράξεις με τις οποίες ρυθμίζεται κάθε διαδικασία και λεπτομέρεια σε σχέση με τις ανωτέρω αρμοδιότητές της.

(3) Στο άρθρο 14 του ιδίου νόμου, προβλέπονται δε τα εξής: «Το προσωπικό της ΕΕΤΤ, πλην του βοηθητικού προσωπικού, μετά από έγγραφη εντολή του Προέδρου της ΕΕΤΤ ή του εξουσιοδοτημένου από αυτόν, έχει, προς διαπίστωση των παραβάσεων της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και των κανόνων του ανταγωνισμού στον τομέα αυτόν, τις εξουσίες και τα δικαιώματα, που προβλέπονται στο ν. 703/1977, όπως ισχύει, και δύναται να ελέγχει τα πάσης φύσεως βιβλία, στοιχεία και λοιπά έγγραφα των επιχειρήσεων ηλεκτρονικών επικοινωνιών, να ενεργεί έρευνες στα γραφεία και στις λοιπές εγκαταστάσεις των τελευταίων, να λαμβάνει ένορκες ή ανωμοτί κατά την κρίση του καταθέσεις, με την επιφύλαξη του άρθρου 212 του Κώδικα Ποινικής Δικονομίας ή οποιοδήποτε άλλο στοιχείο θεωρείται αναγκαίο για τον έλεγχο της εφαρμογής του παρόντος. Οι σχετικές διατάξεις, απαγορεύσεις, ποινές και κυρώσεις του ν. 703/1977, όπως ισχύει, εφαρμόζονται σε περιπτώσεις ελέγχου ύπαρξης παραβάσεων των άνω διατάξεων στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, καθώς και για τον έλεγχο ύπαρξης παραβάσεων των λοιπών διατάξεων του παρόντος νόμου σε περίπτωση άρνησης παροχής στοιχείων ή παρεμπόδισης του έργου της ΕΕΤΤ.»

(4) Το άρθρο 63 του ν. 3431 (ΦΕΚ 13/Α/2006) με τίτλο «Διοικητικές Κυρώσεις» ορίζει για εξής «(1) Εάν η ΕΕΤΤ διαπιστώσει ότι πάροχος ηλεκτρονικών επικοινωνιών δεν τηρεί έναν ή περισσότερους όρους της Γενικής Άδειας, των δικαιωμάτων χρήσης ραδιοσυχνότητων ή/και αριθμών, των ειδικών υποχρεώσεων, που προβλέπονται στο άρθρο 24 παρ. 5 εδ.β', 13,14 στο άρθρο 25 παρ. 1 εδ.α και στα άρθρα 38, 39, 40, 42 παρ. 5, 6, και 7 και στο άρθρο 68 παρ. 1 των υποχρεώσεων της ως καθορισμένης επιχείρησης, της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών ή δεν παρέχει τις πληροφορίες που αναφέρονται στην παράγραφο 1 του άρθρου 64, κοινοποιεί σε αυτόν την εν λόγω διαπίστωση και του παρέχει τη δυνατότητα να εκθέσει τις απόψεις του ή να αποκαταστήσει τη νομιμότητα εντός: - ενός μηνός από την κοινοποίηση, ή - συντομότερης προθεσμίας, ως προς την οποία συμφωνεί ο πάροχος ή την οποία ορίζει η ΕΕΤΤ σε περίπτωση επανειλημμένων παραβάσεων ή -μεγαλύτερης προθεσμίας, που αποφασίζεται από την ΕΕΤΤ. (2) Αν ο υπόχρεος δε συμμορφωθεί εντός των προθεσμιών της προηγούμενης παραγράφου, η ΕΕΤΤ

με ειδικά αιτιολογημένη απόφασή της και ύστερα από προηγούμενη ακρόαση των ενδιαφερομένων, δύναται να επιβάλλει μία ή περισσότερες από τις παρακάτω κυρώσεις: α) σύσταση β) πρόστιμο από 7.000 ευρώ έως 2.000.000 ευρώ, το οποίο εισπράττεται σύμφωνα με τον Κώδικα Εισπράξεων Δημοσίων Εσόδων (ΚΕΔΕ) γ) αναστολή ή ανάκληση των δικαιωμάτων παροχής δικτύων υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών λειτουργίας υπό καθεστώς Γενικής Άδειας, καθώς και των δικαιωμάτων χρήσης, ειδικών υποχρεώσεων σε περίπτωση σοβαρών και επανειλημμένων παραβάσεων.....(5) Τα ανωτέρω πρόστιμα που προβλέπονται στο παρόν άρθρο εισπράττονται στο όνομα και για λογαριασμό της ΕΕΤΤ και αποδίδονται σε αυτήν.»

(5) Το άρθρο 64 του ν. 3431 (ΦΕΚ 13/Α/2006) με τίτλο «Παροχή Πληροφοριών» ορίζει 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 ραδιοσυχνότητων ή/και αριθμών ή τις ειδικές υποχρεώσεις οι οποίες προβλέπονται στο άρθρο 24 παρ. 5 εδ 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.....»

(6) Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 406/34/11.10.2006 (ΦΕΚ 1669/Β/14.11.2006) «Ορισμός των Αγορών Χονδρικής Διασύνδεσης Δημόσιων Σταθερών Δικτύων, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών», ιδίως δε την ενότητα 2, σημείο 2.5.1 αυτής, η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε.» (εφεξής ΟΤΕ) ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στις αγορές Διασύνδεσης Δημόσιων Σταθερών Δικτύων, [ήτοι την αγορά προέλευσης (εκκίνησης) κλήσεων στο δημόσιο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο που παρέχεται σε σταθερή θέση (αγορά υπ' αριθμ. 8 της «Σύστασης»), την αγορά Απόληξης (τερματισμού) κλήσεων σε μεμονωμένα δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα που παρέχεται σε σταθερή θέση (αγορά υπ' αριθμ. 9 της «Σύστασης») και την αγορά διαβιβαστικών υπηρεσιών στο δημόσιο σταθερό τηλεφωνικό δίκτυο (αγορά υπ' αριθμ. 10 της «Σύστασης»)] υπόκειται στις ακόλουθες κανονιστικές υποχρεώσεις στις ως άνω σχετικές αγορές:

«1. Υποχρέωση παροχής πρόσβασης και χρήσης συγκεκριμένων ευκολιών δικτύου για τις αγορές εκκίνησης, τερματισμού και διαβίβασης κλήσεων.

2. Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης.

3. Σειρά υποχρεώσεων διαφάνειας υπό διάφορες μορφές, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς Διασύνδεσης.

4. Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τις δραστηριότητες του ΟΤΕ που σχετίζονται με την διασύνδεση δημοσίων σταθερών δικτύων.

5.Υποχρέωση ελέγχου τιμών και κοστολόγησης για τις υπηρεσίες εκκίνησης, τερματισμού, διαβίβασης και τις συναφείς ευκολίες.»

(7) Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 388/012/30.5.2006 (ΦΕΚ 932/Β/18.7.2006) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρως και

Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών, 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 Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (συμπεριλαμβανομένης της μεριζόμενης πρόσβασης) σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών» (αγορά υπ' αριθμ.11 της «Σύστασης»), υπόκειται στις ακόλουθες κανονιστικές υποχρεώσεις στην ως άνω σχετική αγορά:

«1. Παροχή πρόσβασης και χρήσης συγκεκριμένων ευκολιών δικτύου, και συγκεκριμένα παροχή πλήρως αδεσμοποίητης και μεριζόμενης πρόσβασης στους τοπικούς βρόχους και υποβρόχους, καθώς και πρόσβαση σε συναφείς ευκολίες όπως η συνεγκατάσταση.

2. Υποχρέωση Διαφάνειας, ιδίως Δημοσίευση Προσφοράς Αναφοράς Αδεσμοποίητης Πρόσβασης με το κατάλληλο περιεχόμενο (με ελάχιστο περιεχόμενο αυτού του Παραρτήματος Ι της παρούσας).

3. Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης, η οποία συμπληρώνεται και από υποχρεώσεις διαφάνειας.

4. Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού προπαρασκευής και δημοσίευσης κρίσιμων οικονομικών πληροφοριών για όλους τους χωριστούς λογαριασμούς, και

5. Υποχρέωση κοστοστρέφειας και ελέγχου τιμών.»

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

«1. Υποχρέωση μη - διακριτικής μεταχείρισης.

2. Υποχρέωση διαφάνειας.

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

4. Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού.

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

(9) Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. 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' αριθμ.1 και υπ' αριθμ. 2 της «Σύστασης» αντίστοιχα), υπόκειται στις ακόλουθες κανονιστικές υποχρεώσεις στην ως άνω σχετική αγορά:

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

- Υποχρέωση παροχής πρόσβασης και χρήσης ειδικών ευκολιών του δικτύου,

- Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης,

- Υποχρέωση διαφάνειας

- Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού

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

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

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

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

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

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

(10) Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 429/015/2007 (ΦΕΚ 620/Β/2007) «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2007 για την Αδεσμοποίηση Προσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες, σε εφαρμογή της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 388/012/2006» και ειδικότερα το Παράρτημα 14 αυτής προβλέπονται, μεταξύ άλλων, τα εξής:

«3.1. ΠΑΡΑΔΟΣΗ

3.1.1 Χρόνοι Παράδοσης

Για την καλή εκτέλεση της συμφωνίας, ορίζονται οι παρακάτω χρόνοι παράδοσης του πλήρως αδεσμοποίητου ή και του μεριζόμενου τοπικού βρόχου / υποβρόχου.

Χρόνος παράδοσης ToB: Είναι το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από την επόμενη ΕΗ αποστολής της αίτησης στον ΟΤΕ, μέχρι την ημερομηνία υλοποίησής της, όπως αυτές (ημερομηνίες) εμφανίζονται στα σχετικά πεδία αναζήτησης της αίτησης στο Π.Σ. ΟΤΕ.

Ανενεργός χρόνος ΤοΒ (parked time): Είναι το άθροισμα των χρόνων καθυστέρησης, που οφείλονται σε λόγους μη υπαιτιότητας ΟΤΕ όπως αυτοί αναφέρονται στην ενότητα 2 του παρόντος παραρτήματος. Πραγματικός χρόνος παράδοσης ΤοΒ: Ο χρόνος παράδοσης του ΤοΒ μείον τον ανενεργό χρόνο ΤοΒ.

Ο ΟΤΕ θα παραδίδει τους ΤοΒ στους πραγματικούς χρόνους που φαίνονται στον πιο κάτω Πίνακα 2:

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

A/A	ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΣ ΧΡΟΝΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ ΤοΒ ΣΕ ΕΗ	ΕΝΑΡΞΗ ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ
	A	B	Γ
1	Αίτηση παράδοσης ΤοΒ ή μετάβασης		Προς ΟΤΕ
2	Παράδοση ενεργού ΤοΒ (ΕΝΤοΒ)	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
3	Παράδοση ανενεργού ΤοΒ (ΑΝΤοΒ)	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
4	Παράδοση Μεριζόμενου ΤοΒ (ΜΤοΒ)	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1
5	Παράδοση ΕΝΤοΒ με Φορητότητα	10	Από την επόμενη ΕΗ της αίτησης Φορητότητας
6	Μετάβαση ΜΤοΒ σε ΠΤοΒ (χωρίς φορητότητα)	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1
7	Μετάβαση ΜΤοΒ σε ΠΤοΒ με Φορητότητα	10	Από την επόμενη ΕΗ της αίτησης Φορητότητας
8	Μετάβαση ΜΤοΒ σε ΠτοΒ (χωρίς φορητότητα)	13	
9	Μετάβαση ΑΡΥΣ σε ΠτοΒ (χωρίς φορητότητα)	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
10	Μετάβαση ΑΡΥΣ σε ΠΤοΒ με Φορητότητα	10	Από την επόμενη ΕΗ της αίτησης Φορητότητας
11	Μετάβαση ΑΡΥΣ σε ΜτοΒ	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
12	Μετάβαση ΜΤοΒ σε ΜΤοΒ	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
13	Μετάβαση ΑΠΤοΒ σε ΑΠΤοΒ	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1

### 3.2. ΒΛΑΒΗ ΤΟΠΙΚΟΥ ΒΡΟΧΟΥ

#### 3.2.1 Χρόνοι Άρσης Βλάβης

Για την προσήκουσα εκτέλεση της συμφωνίας, ορίζονται οι παρακάτω χρόνοι άρσης βλάβης του πλήρως αδεσμοποίητου ή και του μεριζόμενου τοπικού βρόχου και υποβρόχου.

Χρόνος άρσης βλάβης (repair fault): Το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από τις 07.20 πμ της πρώτης εργασίμου ημέρας μετά την αναγγελία της βλάβης μέσω του Π.Σ. ΟΤΕ, μέχρι την ώρα που θα εμφανιστεί στο Π.Σ. ΟΤΕ η άρση της βλάβης.

Ανενεργός χρόνος βλάβης (out of service): Το συνολικό χρονικό διάστημα καθυστέρησης άρσης της βλάβης «μη υπαιτιότητας ΟΤΕ» σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην ενότητα 2 του παρόντος παραρτήματος

Πραγματικός χρόνος άρσης βλάβης: Ο χρόνος άρσης βλάβης μείον ο ανενεργός χρόνος βλάβης.

Ο ΟΤΕ υποχρεούται να άρει τη αναγγελθείσα βλάβη των ΤοΒ το αργότερο στους πιο κάτω πραγματικούς χρόνους άρσης βλάβης:

Πίνακας 4: ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΙ ΧΡΟΝΟΙ ΑΡΣΗΣ ΒΛΑΒΗΣ ΤοΒ

Τοπικός Βρόχος	Πραγματικοί Χρόνοι άρσης βλάβης στο 85% των αναγγελθεισών βλαβών του ΤοΒ
Πλήρης τοπικός βρόχος	1 ΕΗ
Μεριζόμενος τοπικός βρόχος	1 ΕΗ

Στο ποσοστό 85%, περιλαμβάνονται και οι αναγγελθείσες βλάβες που διαπιστωμένα δεν οφείλονται σε «υπαιτιότητα ΟΤΕ»

#### 3.2.2 ΡΗΤΡΕΣ

Σε περίπτωση που ο ΟΤΕ υπερβεί τον πραγματικό χρόνο άρσης βλάβης (πίν. 4) του ΤοΒ, για κάθε ημέρα καθυστέρησης καταπίπτει αυτοδικαίως σε βάρος του και υπέρ του ΤΠ, ποινική ρήτρα, η οποία υπολογίζεται σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα 5. Οι ρήτρες υπολογίζονται για κάθε Τ.Π.

Η υπέρβαση υπολογίζεται επί του πραγματικού χρόνου άρσης των αναγγελθεισών βλαβών σε ΕΗ των τοπικών βρόχων, ως εξής:

Πίνακας 5 - ΠΤοΒ / ΜΤοΒ (στο 85% των αναγγελθεισών βλαβών, με την μικρότερη καθυστέρηση)

Υπέρβαση πραγματικού χρόνου άρσης των αναγγελθεισών βλαβών σε ΕΗ	ΡΗΤΡΑ	
	ΠΤοΒ/ ΜΤοΒ για τις περιοχές Α&Β του πίνακα 1	ΠΤοΒ/ ΜΤοΒ για τις περιοχές Γ&Δ του πίνακα 1
1 <sup>η</sup> -4 <sup>η</sup>	Το 1/11 του μηνιαίου μισθώματος ΠΤοΒ (εάν πρόκειται για ΠτοΒ) ή ΜΤοΒ (εάν πρόκειται για ΜτοΒ) για κάθε ΕΗ καθυστέρησης	Το 1/22 του μηνιαίου μισθώματος ΠΤοΒ (εάν πρόκειται για ΠτοΒ) ή ΜΤοΒ (εάν πρόκειται για ΜτοΒ) για κάθε ΕΗ καθυστέρησης
Για την 5 <sup>η</sup> και μετά	Το 1/6 του μηνιαίου μισθώματος ΠΤοΒ/ ΜΤοΒ για κάθε ΕΗ καθυστέρησης	Το 1/11 του μηνιαίου μισθώματος ΠΤοΒ/ ΜΤοΒ για κάθε ΕΗ καθυστέρησης

Στο ποσοστό 85%, περιλαμβάνονται και οι αναγγελθείσες βλάβες που διαπιστωμένα δεν οφείλονται σε «υπαιτιότητα ΟΤΕ». Οι ρήτρες θα υπολογίζονται σε ετήσια βάση.

#### 4.2 Παράδοση / Επαυξήσεις Συνδετικών Καλωδίων

##### 4.2.1 Χρόνοι Παράδοσης / Επαυξήσεων

Για την καλή εκτέλεση της συμφωνίας, ορίζονται οι παρακάτω χρόνοι παράδοσης επαυξήσεων των συνδετικών καλωδίων.

Χρόνος παράδοσης Συνδετικού Καλωδίου: Είναι το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από την επόμενη ΕΗ αποστολής της αίτησης στον ΟΤΕ, μέχρι την ημερομηνία κατασκευής της, όπως αυτές (ημερομηνίες) εμφανίζονται στα σχετικά πεδία αναζήτησης της αίτησης στο Π.Σ. ΟΤΕ.

Ανενεργός χρόνος παράδοσης Συνδετικού Καλωδίου (parked time): Είναι το άθροισμα των χρόνων καθυστέρησης, μη υπαιτιότητας ΟΤΕ, όπως αυτοί αναφέρονται στην ενότητα 2 του παρόντος παραρτήματος.

Πραγματικός χρόνος παράδοσης Συνδετικού Καλωδίου: Ο χρόνος παράδοσης του Συνδετικού Καλωδίου μείον τον ανενεργό χρόνο παράδοσης του Συνδετικού Καλωδίου.

Ο ΟΤΕ θα παραδίδει τα Συνδετικά Καλώδια στους πραγματικούς χρόνους που φαίνονται στον πιο κάτω Πίνακα 8:

ΠΙΝΑΚΑΣ 8

A/A	ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΣ ΧΡΟΝΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ ΣΕ ΕΗ	ΕΝΑΡΞΗ ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ
1	Αίτηση παράδοσης	auto	Προς ΟΤΕ
2	Παράδοση Νέου ΕΣΚΤ-ΦΥΠ (για κέντρα >5.000)	45	Από την επόμενη ΕΗ του 1
3	Παράδοση Νέου ΕΣΚΤ σε Υφιστάμενο ΦΥΠ (για κέντρα >5.000)	25	Από την επόμενη ΕΗ του 1
4	Σύνδεση ΕΞΣΚ-ΕΣΚΤ(για κέντρα > 5.000)	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1
5	Παράδοση Νέου ΕΣΚΤ (για κέντρα < 5.000)	25	Από την επόμενη ΕΗ του 1
6	Σύνδεση ΕΞΣΚ-ΕΣΚΤ(για κέντρα <5.000)	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1
7	Παράδοση ζευγών καλωδίου από υφιστάμενο ΕΣΚ	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1
8	Παράδοση ζευγών καλωδίου στην περίπτωση όπου απαιτείται υλοποίηση νέου ΕΣΚ χωρίς επέκταση / σύμπτυξη ΓΚΟ	20	Από την επόμενη ΕΗ του 1
9	Παράδοση ζευγών καλωδίου στην περίπτωση όπου απαιτείται υλοποίηση νέου ΕΣΚ και επέκταση ΓΚΟ	30	Από την επόμενη ΕΗ του 1
10	Παράδοση ζευγών καλωδίου στην περίπτωση όπου απαιτείται υλοποίηση νέου ΕΣΚ και σύμπτυξη ΓΚΟ	40	Από την επόμενη ΕΗ του 1
11	Παροχή ΚΟΙ και σύνδεση ίνας	15	Από την επόμενη ΕΗ του 1
12	Σύνδεση ίνας σε υφιστάμενο ΚΟΙ	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1
13	Παροχή εσωτερικού καλωδίου για Backhaul	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1

(12) Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 443/028/9.7.2007 (ΦΕΚ 1555/Β/2007) «Τροποποίηση - Διόρθωση διατάξεων της υπ' αριθμ. 429/015/2007 απόφασης ΕΕΤΤ» προβλέπονται τα εξής:

«4) Στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 14, και στην Ενότητα 4.2, υπο-ενότητα 4.2.1 «Χρόνοι Παράδοσης/Επαυξήσεων Συνδετικών Καλωδίων», προστίθεται στον Πίνακα 8 το σημείο:

5	Προσδιορισμός θέσης και αποστολή προδιαγραφών ΦΥΤΠ (για κέντρα <5.000)	10 ΕΗ	Από την επόμενη ΕΗ του 1
---	--	-------	--------------------------

Για τις υπόλοιπες γραμμές του πίνακα θα γίνει αναρίθμηση.

Η εν λόγω προσθήκη προβλέπει συγκεκριμένη προθεσμία εντός της οποίας ο ΟΤΕ οφείλει να ολοκληρώσει την πρώτη φάση για την υλοποίηση Απομακρυσμένης Συνεγκατάστασης αναφορικά με κέντρα αριθμού μικρότερου των 5.000 συνδρομητών. Η εν λόγω φάση είναι απαραίτητη για την έναρξη των εργασιών κατασκευής του ΦΥΤΠ από τον Τ.Π

5) Στην ενότητα 3.1.1 (Χρόνοι Παράδοσης) του ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΟΣ 14, στον Πίνακα 2 διαγράφεται το σημείο 8 και τροποποιείται ο πραγματικός χρόνος παράδοσης του σημείου 6 σε 13 ΕΗ. Ο εν λόγω πίνακας διαμορφώνεται ως εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

A/A	ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΣ ΧΡΟΝΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ ΤοΒ ΣΕ ΕΗ	ΕΝΑΡΞΗ ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ
	A	B	Γ
1	Αίτηση παράδοσης ΤοΒ ή μετάβασης		Προς ΟΤΕ
2	Παράδοση ενεργού ΤοΒ (ΕΝΤοΒ)	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
3	Παράδοση ανενεργού ΤοΒ (ΑΝΤοΒ)	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
4	Παράδοση Μεριζόμενου ΤοΒ (ΜΤοΒ)	10	Από την επόμενη ΕΗ του 1
5	Παράδοση ΕΝΤοΒ με Φορητότητα	10	Από την επόμενη ΕΗ της αίτησης Φορητότητας
6	Μετάβαση ΜΤοΒ σε ΠτοΒ (χωρίς φορητότητα)	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
7	Μετάβαση ΜΤοΒ σε ΠΤοΒ με Φορητότητα	10	Από την επόμενη ΕΗ της αίτησης Φορητότητας
8	Μετάβαση ΑΡΥΣ σε ΠτοΒ (χωρίς φορητότητα)	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
9	Μετάβαση ΑΡΥΣ σε ΠΤοΒ με Φορητότητα	10	Από την επόμενη ΕΗ της αίτησης Φορητότητας
10	Μετάβαση ΑΡΥΣ σε ΜτοΒ	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
11	Μετάβαση ΜΤοΒ σε ΜΤοΒ	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1
12	Μετάβαση ΑΠΤοΒ σε ΑΠΤοΒ	13	Από την επόμενη ΕΗ του 1

Οι εν λόγω τροποποιήσεις γίνονται για λόγους αποσαφήνισης και κυρίως αποφυγής επαναλήψεων της παρεχόμενης πληροφορίας του συγκεκριμένου πίνακα.»

(13) Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. 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 ΑΕ, 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 συμμόρφωσης 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. Ειδικότερα, το άρθρο 8 παρ. 1 και 2 της ως άνω απόφασης της ΕΕΤΤ υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 482/051/27.5.2008 (ΦΕΚ 1151/Β/24.06.2008) προβλέπει τα εξής:

«1. Ο ΟΤΕ οφείλει να υποβάλει στην ΕΕΤΤ σε ετήσια βάση, ένα (1) μήνα μετά την έγκριση των ετήσιων οικονομικών του καταστάσεων από τη Γενική Συνέλευση:

α) κοστολογικά στοιχεία τα οποία έχουν προκύψει από τις τελευταίες εγκεκριμένες οικονομικές καταστάσεις, για το προηγούμενο (οικονομικό) έτος και αντίστοιχα προϋπολογιστικά δεδομένα για τα επόμενα δύο (2) οικονομικά έτη, συνοδευμένα από όλα τα στοιχεία από τα οποία αποδεικνύεται η συμμόρφωσή του με τις επιβληθείσες υποχρεώσεις ελέγχου τιμών, κοστολόγησης και λογιστικού διαχωρισμού.

β) καταστάσεις και πληροφορίες λογιστικού διαχωρισμού, τα οποία έχουν προκύψει από τις τελευταίες εγκεκριμένες οικονομικές καταστάσεις, για το προηγούμενο έτος σύμφωνα με τα αναφερόμενα στο άρθρο 6 της παρούσας απόφασης και

γ) υποδείγματα αναφορών για τις πληροφορίες κοστολόγησης μέσω του συστήματος ΜΜΕΚ (LRAIC), τα οποία έχουν προκύψει από τις τελευταίες εγκεκριμένες οικονομικές καταστάσεις, για το προηγούμενο (οικονομικό) έτος και από αντίστοιχα προϋπολογιστικά δεδομένα για τα επόμενα δύο οικονομικά έτη, σύμφωνα με το άρθρο 7 της παρούσας.

2. Η ΕΕΤΤ δύναται εντός είκοσι ημερών από την υποβολή των στοιχείων / καταστάσεων/ υποδειγμάτων, σύμφωνα με την παράγραφο 1 του παρόντος άρθρου, να αιτείται από τον ΟΤΕ τη συμπλήρωση των υποβληθέντων στοιχείων καταστάσεων/ υποδειγμάτων, ή και διευκρινίσεις επί των υποβληθέντων στοιχείων. Οι πληροφορίες παρέχονται υποχρεωτικά εντός της τασόμενης από την ΕΕΤΤ, κατά την υποβολή του αιτήματος, αποκλειστικής προθεσμίας. Η ΕΕΤΤ διατηρεί όλα τα δικαιώματά της από το άρθρο 45 παρ. 4 και 5 του ν. 3431/2006 (ΦΕΚ 13/Α/2006) και τις σχετικές Αποφάσεις της ΕΕΤΤ, όπως ισχύουν.»

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

1. Το ζήτημα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 429/015/2007

«Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2007 για την Αδεσμοποίητη Προσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες»

Δια των υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 455/75/5.10.2007 και 497/098/03.10.2008, η ΕΕΤΤ αποφάνθηκε ότι η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ δεν συμμορφώνεται με τις ειδικές ρυθμιστικές υποχρεώσεις που της έχουν επιβληθεί δια της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 429/015/2007 (RUO 2007) και ειδικότερα με τις διατάξεις του Παραρτήματος 14 αυτής με τίτλο «Βασική Συμφωνία Επιπέδου Υπηρεσιών - Τοπικός Βρόχος και 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 (Πλήρως 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 Δεκέμβριο 2008) προκύπτει ότι δύναται να παρατηρηθεί σημαντική βελτίωση όσον αφορά στους χρόνους παράδοσης βρόχων, καλωδίων και αποκατάστασης βλαβών του ΟΤΕ χωρίς αυτό να σημαίνει ότι έχουν επιτευχθεί πλήρως οι προβλεπόμενες στο Παράρτημα 14 της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 429/015/2007 (RUO 2007) προθεσμίες.

2. Το ζήτημα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με την υπ' αριθμ. 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/24.6.2008)

Δια της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ. 482/051/27.5.2008 απόφασης ΕΕΤΤ «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 ΑΕ, 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.

Η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ υπέβαλε τα στοιχεία που αφορούσαν τον Λογιστικό Διαχωρισμό και τους πίνακες του LRIC στις 9.12.2008 (επιστολή ΟΤΕ υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 64311/9.12.2008) ήτοι με σημαντική καθυστέρηση όπως κρίθηκε και στα πλαίσια της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 519/056/14.4.2009 (ΦΕΚ 837/Β/6.5.2009)

Όσον αφορά την πληρότητα των στοιχείων που οφείλει να υποβάλει ο ΟΤΕ βάσει της υπ' αριθμ. 482/051/27.5.2008 απόφασης της ΕΕΤΤ «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/24.6.2008), η ΕΕΤΤ απεφάνθη τα εξής στα πλαίσια της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 519/056/14.4.2009 (ΦΕΚ 837/Β/6.5.2009)

«ΜΕΡΟΣ VIII: ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΣ ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ / Ευρήματα του Ελέγχου

Σύμφωνα με την απόφαση 482/051/26.05.2008 της ΕΕΤΤ, ο ΟΤΕ καλείται να καταρτίζει καταστάσεις λογιστικού διαχωρισμού με βάση το σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ και ΜΜΕΚ-ΤΚ.

Με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 64311/9.12.2008 επιστολή του, ο ΟΤΕ υπέβαλε καταστάσεις λογιστικού διαχωρισμού, καθώς και την ακολουθούμενη μεθοδολογία.

Ο ΟΤΕ παρουσίασε αναλυτικές καταστάσεις Λογιστικού Διαχωρισμού για κάθε επιχειρησιακή λειτουργία.



γία χωριστά καθώς ανά ρυθμιζόμενη αγορά και ανά υπηρεσία.

Διαπιστώθηκαν τα εξής:

1. Ορισμένες σχέσεις αντιστοίχισης μεταξύ λιανικών και χονδρικών αγορών δεν έχουν υλοποιηθεί ορθώς. Ενδεικτικά αναφέρεται, δεν υπάρχει απευθείας σχέση αντιστοίχισης μεταξύ υπηρεσιών μισθωμένων γραμμών λιανικής και υπηρεσιών τερματικών και ζευκτικών τμημάτων μισθωμένων γραμμών χονδρικής. (Βλέπε αναλυτικά Παραδοτέο 4)

Σύσταση: Ο ΟΤΕ πρέπει να ενσωματώσει, από τον επόμενο κοστολογικό έλεγχο, τις αναγκαίες τροποποιήσεις στο κοστολογικό του σύστημα, προκειμένου να υλοποιούνται ορθά οι σχέσεις αντιστοίχισης μεταξύ χονδρικών και λιανικών υπηρεσιών.

2. Στις καταστάσεις που υποβλήθηκαν από τον ΟΤΕ προς δημοσίευση, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 9 της απόφασης της ΕΕΤΤ υπ' αριθμ. 482/051/2008, δεν έχουν συμπεριληφθεί στοιχεία όγκων προς πελάτες και στοιχεία όγκων ιδιοπαροχής.

Σύσταση: Ο ΟΤΕ οφείλει να συμπεριλάβει τα στοιχεία όγκων προς πελάτες και τα στοιχεία όγκων ιδιοπαροχής.

3. Σε επίπεδο παροχής υπηρεσιών λιανικής, δεν υπάρχουν στοιχεία ανά μονάδα υπηρεσίας.

Σύσταση: Ο ΟΤΕ πρέπει να παρέχει σε επίπεδο παροχής υπηρεσιών λιανικής στοιχεία ανά μονάδα υπηρεσίας.

4. Κατά τη διαδικασία ελέγχου ύπαρξης συμφιλίωσης, διαπιστώθηκαν κάποιες αποκλίσεις μεταξύ των δεδομένων εισόδου του κοστολογικού μοντέλου του ΟΤΕ (με προϋπολογιστικά στοιχεία έτους 2007) και των καταστάσεων λογιστικού διαχωρισμού (με απολογιστικά στοιχεία έτους 2007). (Βλέπε αναλυτικά Παραδοτέο 4). Ωστόσο, σύμφωνα με την απόφαση της ΕΕΤΤ, πρέπει να επιτυγχάνεται πλήρης συμφιλίωση μεταξύ του κοστολογικού μοντέλου και των καταστάσεων λογιστικού διαχωρισμού.

Σύσταση: Ο ΟΤΕ πρέπει να προβαίνει σε πλήρη συμφιλίωση μεταξύ του κοστολογικού μοντέλου και των καταστάσεων λογιστικού διαχωρισμού.

.....  
v. να υποβάλει προς έγκριση στην ΕΕΤΤ τις καταστάσεις λογιστικού διαχωρισμού προκειμένου να επιτευχθεί πλήρης συμφιλίωση μεταξύ αυτών και του κοστολογικού του μοντέλου, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 8, παρ. 4, στοιχ. vi, της απόφασης της ΕΕΤΤ υπ' αριθμ. 482/051/24.6.2008, και εντός αποκλειστικής προθεσμίας τριάντα (30) ημερών από την κοινοποίηση στον ΟΤΕ της παρούσας.»

Στα πλαίσια των ως άνω συστάσεων της ΕΕΤΤ, ο ΟΤΕ υπέβαλε σχετικά στοιχεία δια της υπ' αριθμ. ΕΜΠ.ΥΠΗΡ. 2313/Φ.960/11.5.2009 επιστολής του, την πληρότητα και την επάρκεια των οποίων ήλεγξε η ΕΕΤΤ.

2.3 Νομοθεσία περί ανταγωνισμού (ex-post)

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

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

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

β) στον περιορισμό της παραγωγής, της καταναλώσεως ή της τεχνολογικής ανάπτυξεως, επί ζημιά των καταναλωτών,

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

δ) στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων εκ της παρά των αντισυμβαλλομένων αποδοχής προσθέτων παροχών, ή συνάψεως προσθέτων συμβάσεων οι οποίες, κατά την φύση τους ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνθήκες δεν συνδέονται μετά του αντικειμένου των συμβάσεων τούτων.»

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

(2) Προσδιορισμός δεσπίζουσας θέσης

Η νομολογία του ΔΕΚ και αναφορικά με το Άρθρο 82, έχει θεωρήσει ότι η έννοια της «δεσπίζουσας θέσης» δεν είναι μια έννοια που δύναται να οριστεί στο κενό<sup>1</sup>. Ο έλεγχος του εάν μια εταιρεία βρίσκεται σε «δεσπίζουσα θέση» πρέπει να γίνεται αναφορικά με μια (σχετική) αγορά.

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

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

(α) η εναλλαξιμότητα της ζήτησης

(β) η εναλλαξιμότητα της προσφοράς

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

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

<sup>2</sup> Βλέπε Υπόθεση αριθμ. C-333/94 P Tetra Pak κατά Επιτροπής [1996] Συλλογή I-5951, παράγραφος 13, Υπόθεση αριθμ. 31/80 L' Oréal [1980] Συλλογή 3775, παράγραφος 25, Υπόθεση αριθμ. 322/81 Michelin κατά Επιτροπής [1983] Συλλογή 3461, παράγραφος 37, Υπόθεση αριθμ. C-62/86 AkzoChemie κατά Επιτροπής [1991] Συλλογή I-3359, Υπόθεση αριθμ. 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 αριθμ. C-475/99, Firma Ambulanz v Landkreis Sodwestpfalz [2001] Συλλογή I-0003, παράγραφος 33.

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

Σημειώνεται δε ότι σύμφωνα με την πάγια Νομολογία του ΔΕΚ, η σχετική γεωγραφική αγορά αντιστοιχεί στην περιοχή, όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην προσφορά και τη ζήτηση των σχετικών προϊόντων ή υπηρεσιών και όπου οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομογενείς, - με την έννοια, ότι υφίσταται μία ζώνη εντός της οποίας οι αντικειμενικοί όροι ανταγωνισμού των εν λόγω προϊόντων/υπηρεσιών και ιδίως η ζήτηση εκ μέρους των καταναλωτών, είναι παρόμοιοι για όλους τους δραστηριοποιούμενους επιχειρηματικούς φορείς, - και η οποία περιοχή μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές, διότι στις τελευταίες οι συνθήκες του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά. (Βλ. ΔΕΚ, απόφαση της 14.2.1978, 27/1976, United Brands κατά Επιτροπής, Συλλογή, τόμος 1978, σελ. 75, παρ. 44, Michelin, παρ. 26, Υπόθεση αριθμ. 247/1986 Alsatel κατά Novasamit [1988], Συλλογή 5987, παρ. 15 Tierce Ladbroke κατά Επιτροπής, παρ. 102. Βλέπετε επίσης της Access Notice, παρ. 54).

Το επόμενο σημαντικό στάδιο έρευνας στα πλαίσια της εφαρμογής του Άρθρου 2 του ν. 703/1977 [Άρθρου 82 της Συνθ.ΕΚ] έχει να κάνει με την εξέταση του εάν μια εταιρεία κατέχει "δεσπόζουσα θέση" στην εν λόγω αγορά.

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

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

Σύμφωνα με την πάγια νομολογία του ΔΕΚ, μολοντί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης κατά κανόνα δεν μπορεί να διαπιστωθεί λαμβάνοντας υπόψη αποκλειστικά και μόνο το μεγάλο μερίδιο στην αγορά, σημαντικά προβλήματα δεσπόζουσας θέσης προκύπτουν στην περίπτωση επιχειρήσεων με μερίδια αγοράς που υπερβαίνουν το 40%. Τα υπερβολικά μεγάλα μερίδια αγοράς - δηλαδή αυτά που υπερβαίνουν το 50% - αποτελούν, εκτός εξαιρετικών περιπτώσεων, ουσιώδη ένδειξη δεσπόζουσας θέσης.<sup>4</sup> Πέραν του μεριδίου αγοράς η εξέταση της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης ή μη βασίζεται στον έλεγχο της ύπαρξης ή μη, υψηλών φραγμών εισόδου στην αγορά. Με την έννοια αυτή εννοούνται στοιχεία τα οποία αποτελούν για λόγους πραγματικούς ή νομικούς εμπόδια για την είσοδο ανταγωνιστών στην αγορά και άρα στοιχία 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 υπόψη ιδιαίτερα σε αγορές όπου απαιτείται εκτενής και μακροχρόνια επένδυση<sup>5</sup>.

(3) Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης

Η έννοια της κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης έχει υποστεί εκτενή νομολογιακή επεξεργασία από το ΔΕΚ. Σύμφωνα με το ΔΕΚ η έννοια της καταχρηστικής εκμετάλλευσης είναι αντικειμενική και αφορά τη συμπεριφορά συγκεκριμένης 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.<sup>6</sup>

Άμεσο αποτέλεσμα των παραπάνω είναι ότι σε αντίθεση με όλες τις άλλες επιχειρήσεις, οι επιχειρήσεις με δεσπόζουσα θέση στην αγορά έχουν ιδιαίτερη υποχρέωση ("special responsibility") να μην ενεργούν με τρόπο που περιορίζει τον ανταγωνισμό, αποφεύγοντας τις ενέργειες που σε μη δεσπόζουσες επιχειρήσεις επιτρέπονται.<sup>7</sup> Η έκταση της ιδιαίτερης ευθύνης των επιχειρήσεων με δεσπόζουσα θέση εξαρτάται και επεκτείνεται από γενικότερες συνθήκες κάθε υπόθεσης και την ιδιαίτερη δύναμη της επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση<sup>8</sup>. Στην περίπτωση επιχειρήσεων οι οποίες κατέχουν δεσπόζουσα θέση σε αγορές που χαρακτηρίζονται από υψηλούς φραγμούς εισόδου για νεοεισρχόμενους, 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)

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

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

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

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

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 αριθμ. 27/76 United Brands κατά Επιτροπής [1978], Συλλογή 207, παρ. 65.

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

την ανάπτυξη αντίστοιχων υποδομών όχι με την άμεση ή συνολική επένδυση για την δημιουργία τους αλλά τη σταδιακή δημιουργία τους και (β) τον ανταγωνισμό στην αγορά λιανικής. (Bellamy and Child, ο.π, σ. 710).

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

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

Τέλος είναι σαφές ότι τόσο το άρθρο 82 Συνθ. ΕΚ όσο και το άρθρο 2 του ν. 703/1977 αναφέρονται κατά τρόπο μη περιοριστικό σε ορισμένες περιπτώσεις κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης (Λιακόπουλος, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, σ. 556).

#### (4) Μορφές κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης Συμπίεση Τιμών ("Margin Squeeze")

Συμπεριφορά που δύναται να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του ν. 703/1977 (άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ) είναι η πρακτική της «συμπίεσης τιμών/περιθωρίων». 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 επομένων 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 εκμετάλλευσης του δικτύου στην αγορά υπηρεσιών επόμενων σταδίων είναι ανεπαρκές για να επιτρέπει 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 δραστηριότητες της στον τομέα των επόμενων σταδίων είναι εξαιρετικά αποδοτικές-».

Σύμφωνα με τα όσα προβλέπονται στο από 21.2.2008 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, 3 December 2008, COM (2008): "79.....In margin squeeze cases the benchmark which the Commission will generally rely on to determine the costs of an efficient competitor are the LRAIC of the downstream division of the integrated dominant firm." "In some cases, however, the LRAIC of a non-integrated competitor downstream might be used as the benchmark, for example when it is not possible to clearly allocate the dominant firm's costs to downstream and upstream operations.(ftn.55 p.24)". Σε υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου συνεπώς, το σημείο αναφοράς της Κοινότητας για τον προσδιορισμό του κόστους ενός αποδοτικού ανταγωνιστή είναι το κόστος του λιανικού τμήματος της καθετοποιημένης 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.

Παράβαση της Ιδιαίτερης Ευθύνης μη Περιορισμού του Ανταγωνισμού.

Συμπεριφορά που επίσης δύναται να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του ν. 703/1977 (άρθρο 82 της Συνθ.ΕΕ) είναι «η παράβαση μιας επιχείρησης κατέχουσας δεσπόζουσα θέση στην αγορά, της ιδιαίτερης ευθύνης της για μη περιορισμό του ανταγωνισμού». Όπως τονίστηκε ανωτέρω, η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μια αγορά, 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 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

<sup>9</sup> 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

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

<sup>11</sup> "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.

αυτήν ρυθμίσεις, ενισχύοντας ως εκ τούτου την δεσπίζουσα θέση της ή επεκτείνοντας την σε άλλες επηρεαζόμενες σχετικές αγορές.

Αλληλένδετη Πώληση Προϊόντων/Υπηρεσιών (Tying and Bundling)

Συμπεριφορά που δύναται επίσης να συνιστά κατάχρηση στα πλαίσια του άρθρου 2 του ν. 703/1977 (άρθρο 82 της Συνθ.ΕΕ) 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 δεσπίζουσα 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 δεσπίζουσα 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 δεσπίζουσα θέση σε μια εκ των σχετικών αγορών προϊόντων / υπηρεσιών που αφορά το «πακέτο» (ή άλλως η «αλληλένδετη παροχή») υπηρεσιών/προϊόντων, δύναται να ενισχύσει την αγοραστική της ισχύ σε αυτήν, ή/και να μεταφέρει την εν λόγω αγοραστική ισχύ (leverage of market power) σε μια άλλη σχετική αγορά (του ως άνω «πακέτου» προϊόντων/υπηρεσιών) παρεμποδίζοντας τον ανταγωνισμό και ζημιώνοντας ως εκ τούτου τον τελικό καταναλωτή<sup>12</sup>

Ειδικά όσον αφορά τις επιπτώσεις που δύναται να επιφέρει στον ανταγωνισμό η πρακτική του "mixed bundling"

<sup>12</sup> Βλ. Παριθμ. 51 έως και 57 του από 2122008 Σχεδίου Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τίτλο "Communication from the Commission - Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings", Brussels, 3 December 2008, COM (2008):

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

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

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

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

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

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

(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:

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

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

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

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

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

Προσδιορισμός Αγορών

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

Όσον αφορά την παρούσα υπόθεση παρατηρούνται τα εξής:

<sup>13</sup> Βλέπε Υπόθεση αριθμ. C-333/94 P Tetra Pak κατά Επιτροπής [1996] Συλλογή I-5951, παράγραφος 13, Υπόθεση αριθμ. 31/80 L'Oréal [1980] Συλλογή 3775, παράγραφος 25, Υπόθεση αριθμ. 322/81 Michelin κατά Επιτροπής [1983] Συλλογή 3461, παράγραφος 37, Υπόθεση αριθμ. C-62/86 AkzoChemie κατά Επιτροπής [1991] Συλλογή I-3359, Υπόθεση αριθμ. 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 αριθμ. C-475/99, Firma Ambulanz Glöckner v Landkreis Sódwestpfalz [2001] Συλλογή I-0003, παράγραφος 33.

Ο ΟΤΕ υπέβαλε προς έγκριση στην ΕΕΤΤ το οικονομικό πρόγραμμα ΟΤΕ talk 24x7με 60 F2M ή και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- Το πρόγραμμα συνδυάζεται υποχρεωτικά με πρόσβαση στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ.

- Περιλαμβάνει απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις (εθνικές) κλήσεις εντός δικτύου ΟΤΕ, καθώς και προς όλα τα σταθερά δίκτυα τρίτων που πραγματοποιούνται κάθε μέρα και ώρα της εβδομάδας με τιμή πώλησης 16,90€ ανά μήνα, συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ 19%. Η τροποποίηση του υφιστάμενου προγράμματος αφορά την παροχή 60 λεπτών δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητό (60' F2M).

- Παρέχεται με 6μηνη δέσμευση. Σε περίπτωση κατάργησης του προγράμματος, πριν τη λήξη του 6μήνου θα εφαρμόζεται τέλος απεγκατάστασης ίσο με 16€, συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ.

Επίσης, η εταιρεία «ΟΤΕ Α.Ε.» υπέβαλε προς έγκριση στην ΕΕΤΤ για πελάτες «ΟΤΕtalk 24/7» και πρόγραμμα παροχής απεριόριστης χρήσης διεθνούς τηλεφωνίας, σε σταθερά τηλέφωνα 46 επιλεγμένων χωρών, με επιπλέον χρέωση 6€/μήνα, (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ).

Το υποβληθέν προς έγκριση οικονομικό πακέτο αφορά συνεπώς στις παρακάτω υπηρεσίες:

1. Λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση.

2. Αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση.

3. Εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση.

4. Διεθνών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση.

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

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

- ii. Αγορά εκκίνησης κλήσεων.

- iii. Αγορά τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο.

- iv. Αγορά διαβίβασης κλήσεων.

- v. Αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων, για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

- vi. Αγορά αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

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

- viii. Εθνική αγορά διεθνών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

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

Ο χάλκινος τοπικός βρόχος του ΟΤΕ αποτελεί την κύρια πλατφόρμα για την παροχή υπηρεσιών πρόσβασης στην Ελλάδα ενώ χρησιμοποιούνται σε περιορισμένη κλίμακα οι ασύρματες συνδέσεις και οι συνδέσεις οπτικών ινών. Εντούτοις, καμία από τις ανωτέρω εναλλακτικές λύσεις σε σχέση με τις υπηρεσίες αδεσμοποίητης πρόσβασης στο τοπικό βρόχο του εγκατεστημένου φορέα εκμετάλλευσης, δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ισοδύναμη. Συγκεκριμένα όπως προκύπτει από την ανάλυση

μεταξύ των επιμέρους τεχνολογιών δεν υφίσταται υποκαταστασιμότητα ούτε από πλευράς ζήτησης ούτε από πλευράς προσφοράς μεταξύ υπηρεσιών σταθερής ασύρματης πρόσβασης / πρόσβασης μέσω οπτικών ινών και του χάλκινου δικτύου τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ. Αυτό προκύπτει από τις τιμολογιακές διαφοροποιήσεις μεταξύ των υπηρεσιών πρόσβασης και την περιορισμένη δυνατότητα γεωγραφικής κάλυψης των δύο τελευταίων σε σχέση με το δίκτυο τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ.

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

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

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

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

Οι υπηρεσίες χονδρικής ευρωζωνικής πρόσβασης (π.χ. υπηρεσίες bitstream) και οι υπηρεσίες χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης διαφοροποιούνται ως προς τη λειτουργικότητα τους. Οι υπηρεσίες χονδρικής ευρωζωνικής 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.

<sup>14</sup> Στοιχεία από ΟΤΕ και Εναλλακτικούς Παρόχους 31.8.2008.

<sup>15</sup> Στοιχεία από ΟΤΕ 31.8.2008.

Οι υπηρεσίες χονδρικής αδεσμοποίησης 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 αδεσμοποίησης πρόσβασης, οι οποίες αποκλείουν την ένταξή τους σε μια ενιαία σχετική αγορά προϊόντων.

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

Όπως περιγράφεται ανωτέρω, οι υπηρεσίες διαφοροποιούνται λειτουργικά. Ενώ όποιος αποκτά χονδρικές ευρυζωνικές υπηρεσίες μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ πρέπει να προβεί σε κάποια επένδυση προκειμένου να είναι σε θέση να παρέχει λιανικές υπηρεσίες, η εν λόγω απαιτούμενη επένδυση είναι σημαντικά μικρότερη από την απαιτούμενη επένδυση για την παροχή λιανικών υπηρεσιών με τη χρήση υπηρεσιών χονδρικής αδεσμοποίησης πρόσβασης. Ο αποκτών αδεσμοποίησης 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 αδεσμοποίησης 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 αδεσμοποίησης πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την αδεσμοποίησης 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 για Αδεσμοποίησης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο και Υποβρόχο (ΑΠΤΒ) και τις συναφείς ευκολίες το εύρος της οποίας είναι η Ελληνική Επικράτεια.

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

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

Αδυνατώντας να κατασκευάσει ένα εναλλακτικό δίκτυο, ένας πάροχος υπηρεσιών δύναται να αγοράσει ή να μισθώσει τη σύνδεση του δικτύου με τον τελικό χρήστη από τον πάροχο του δικτύου (π.χ., να αποκτήσει έναν αδεσμοποίητο τοπικό βρόχο ή μια μισθωμένη γραμμή). Ωστόσο, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η αγορά ή μίσθωση της σύνδεσης του δικτύου με τον τελικό χρήστη δεν αποτελεί υποκατάστατο της εκκίνησης κλήσεων. Ένας πάροχος υπηρεσιών που αποκτά μια μισθωμένη γραμμή, ή ένα αδεσμοποίητο τοπικό βρόχο δεν αποκτά μια υπηρεσία που είναι λειτουργικά ισότιμη με τις χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης. Η μισθωμένη γραμμή παρέχει στον αγοραστή τον έλεγχο του σημείου πρόσβασης δικτύου του τελικού χρήστη, και όχι της μεταφοράς μεταξύ αυτού του σημείου πρόσβασης και του κύριου κέντρου μεταγωγής (primary switching switch). Έτσι, προσφέρει πλήρη και όχι μεταγόμενη χωρητικότητα και επιτρέπει στον αγοραστή να παρέχει ένα ευρύ φάσμα λιανικών υπηρεσιών στον τελικό χρήστη. Οι αδεσμοποίητοι τοπικοί βρόχοι επιτρέπουν στους νεοεισερχόμενους να αναλάβουν τον έλεγχο του τοπικού βρόχου. Οι αδεσμοποίητοι τοπικοί βρόχοι παρέχουν στον αγοραστή τον έλεγχο του τερματικού σημείου δικτύου του τελικού χρήστη και καθιστούν δυνατή την παροχή ενός ευρέως φάσματος υπηρεσιών και έτσι εκτείνονται σημαντικά πέρα από τη λειτουργικότητα των χονδρικών μεταγόμενων υπηρεσιών εκκίνησης.

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

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

Είναι σαφές ότι οι πάροχοι χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης αφενός παρέχουν εκκίνηση για ίδια χρήση, αφετέρου παρέχουν χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης σε τρίτα μέρη (επιπλέον της υποκειμένης υπηρεσίας τοπικής πρόσβασης). Συνεπώς πρέπει να εξετασθεί κατά πόσο η παροχή για ίδια χρήση υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων εντάσσεται στην ίδια σχετική αγορά. Ουσιαστικά, το ζήτημα είναι εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος (X) ο οποίος παρέχει χονδρικές υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων σε παρόχους έμμεσης πρόσβασης (Y) θα αντιμετώπιζε ανταγωνιστικές πιέσεις από συνδεδεμένους παρόχους σταθερών δικτύων (Z) σε επίπεδο λιανικής. Στην περίπτωση αυτή, μια αύξηση στην τιμή της χονδρικής εκκίνησης κλήσεων θα μεταφραζόταν σε αύξηση στη λιανική τιμή των λιανικών σταθερών υπηρεσιών οι οποίες ενσωματώνουν την υπηρεσία χονδρικής, εάν υποθεθεί ότι η αύξηση στο επίπεδο χονδρικής μεταφέρεται στο επίπεδο λιανικής. Συνεπώς, οι πάροχοι έμμεσης πρόσβασης (Y) θα ήταν πιθανό να χάσουν πελάτες από τον καθετοποιημένο μονοπωλιακό πάροχο χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων (Z). Αντίστοιχα, ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων (X) θα έχανε πωλήσεις, ενώ η λειτουργικότητα της παροχής εκκίνησης κλήσεων για ίδια χρήση της καθετοποιημένης εταιρείας θα αύξανε τις πωλήσεις. Αυτός ο έμμεσος ανταγωνιστικός περιορισμός στον υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο θα προερχόταν από την πλευρά της ζήτησης. Συνεπώς, οι υπηρεσίες εκκίνησης που παρέχονται για ίδια χρήση θα πρέπει να συμπεριληφθούν στη σχετική αγορά υπηρεσιών, μαζί με τις υπηρεσίες χονδρικής που παρέχονται σε τρίτους παρόχους λιανικών υπηρεσιών.

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

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

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

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

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

Από την άλλη πλευρά, οι κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών τιμολογούνται επί τη βάση διαφορετικών μοντέλων χρέωσης (οι υπηρεσίες ατελούς χρέωσης (freephone) επιβαρύνουν τον καλούμενο, οι υπηρεσίες premium rate και οι υπηρεσίες σύντομου κωδικού (short code) χρεώνονται στον καλώντα, ενώ οι υπηρεσίες μεριζόμενη χρέωσης χρεώνονται τόσο στο καλώντα όσο και στον καλούμενο). Ως εκ τούτου, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι οι λιανικές κλήσεις σε τελικούς χρήστες και οι κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών είναι λειτουργικά υποκατάστατα ή ότι ασκούν μεταξύ τους τιμολογιακές πιέσεις.

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

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

Η παροχή τερματισμού για κλήσεις σε τελικούς χρήστες απαιτεί την ύπαρξη ενός εθνικού δικτύου τοπικής πρόσβασης. Αντιθέτως, η παροχή τερματισμού για κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών απαιτεί μη-γεωγραφικό τερματισμό και δύναται να παρέχεται ακόμα και εάν δεν υπάρχει πλήρης κάλυψη (λ.χ. σε περιοχές μεγάλης συ-

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

γκέντρωσης όπως κεντρικές περιοχές όπου βρίσκονται επιχειρήσεις και επιχειρησιακά πάρκα). Ως εκ τούτου, είναι ευκολότερο για νεοεισερχόμενους παρόχους να παρέχουν κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών από ότι υπηρεσίες τερματισμού για κλήσεις σε τελικούς χρήστες.

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

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

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

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

θα παρείχε υπηρεσίες τερματισμού εξ ιδίων μέσων θα αύξανε τις πωλήσεις του. Συνεπώς, οι υπηρεσίες τερματισμού που παρέχονται για ίδια χρήση θα πρέπει να συμπεριληφθούν στη σχετική αγορά υπηρεσιών, μαζί με τις υπηρεσίες χονδρικής που παρέχονται σε τρίτους παρόχους λιανικών υπηρεσιών.

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

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

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

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

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

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





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

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

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

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

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

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

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

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

Σε σειρά αποφάσεών της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έκρινε ότι υπάρχει μια αγορά για υπηρεσίες κινητής, συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κινητής πρόσβασης, η οποία δεν δύναται να αντιμετωπίζεται ως λειτουργικά εναλλάξιμη των υπηρεσιών σταθερής.<sup>17</sup> Η βασική λειτουργική διαφορά της είναι το στοιχείο της κινητικότητας που ενυπάρχει σε όλες τις υπηρεσίες κινητής και απουσιάζει από τις σταθερές συνδέσεις. Ενώ επί τη βάση των τεχνολογικών εξελίξεων δύναται να παρέχονται παρόμοιες υπηρεσίες μέσω σταθερών και κινητών συνδέσεων, οι σταθερές συνδέσεις δεν διαθέτουν το χαρακτηριστικό της κινητικότητας. Είναι πιθανόν να υπάρχει μονόπλευρη υποκαταστασιμότητα, καθόσον η κινητή πρόσβαση δύναται να χρησιμοποιηθεί για την πραγματοποίηση (και λήψη) κλήσεων οι οποίες δεν θα εδύναντο να πραγματοποιηθούν μέσω μιας σύνδεσης σταθερής πρόσβασης. Η χρήση των GSM gateways αποτελεί μια εκ των μορφών χρήσης των GSM ραδιοδικτύων πρόσβασης ως υποκατάστατα των σταθερών ενσύρμα-

17 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.

των δικτύων πρόσβασης. Παρά ωστόσο την δυνατότητα μονόπλευρης υποκατάστασης που αναγνωρίστηκε ανωτέρω, παραμένουν λειτουργικές διαφορές όσον αφορά την ποιότητα υπηρεσιών και το εύρος ζώνης αναμετάδοσης. Έρευνες καταναλωτών που διενεργήθηκαν ανά την Ευρώπη επεσήμαναν ότι οι τελικοί καταναλωτές θεωρούν την «ποιότητα λήψης» ως μια εκ των σημαντικότερων παραμέτρων στα πλαίσια της απόφασής τους να χρησιμοποιήσουν σταθερή ή κινητή πρόσβαση.<sup>18</sup> Αντίστοιχα, σύμφωνα με την έρευνα καταναλωτών της ΕΕΤΤ που διενεργήθηκε τον Ιούλιο του 2005 σχετικά με την παροχή υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ελληνική επικράτεια, 84% εκ των συμμετεχόντων που δήλωσαν κατοχή και σταθερού τηλεφώνου στο νοικοκυριό και προσωπικού κινητού τηλεφώνου (με την έννοια της συνδρομής συμβολαίου ή προπληρωμένης κάρτας), δήλωσαν επιπρόσθετα ότι η ποιότητα της κλήσης είναι είτε «πολύ σημαντική» ή «σημαντική» κατά την απόφασή τους να επιλέξουν αν θα πραγματοποιήσουν μία κλήση από κινητό ή από σταθερό τηλέφωνο. Η ποιότητα της κλήσης αποτέλεσε τον δεύτερο σημαντικότερο παράγοντα για τους καταναλωτές ύστερα από την τιμή.<sup>19</sup> Όσον αφορά την τιμολόγηση υπηρεσιών σταθερής και κινητής πρόσβασης η σύγκρισή τους καθίσταται δύσκολο λόγω ενός αριθμού χαρακτηριστικών όσον αφορά τον τρόπο που παρέχονται οι υπηρεσίες κινητής πρόσβασης. Η κινητή πρόσβαση πωλείται γενικώς είτε ως μέρος μιας «δέσμης» υπηρεσιών πρόσβασης και κλήσεων (η οποία συνήθως περιλαμβάνει και «δωρεάν» λεπτά) ή ως προπληρωμένη υπηρεσία η οποία δεν περιλαμβάνει ένα περιοδικό τέλος χρέωσης. Σε κάθε περίπτωση μία θεωρητική σύγκριση, μεταξύ των τιμολογίων σταθερής/κινητής, υποδεικνύει ότι με ελάχιστες εξαιρέσεις, οι τιμές των κινητών κλήσεων είναι σημαντικά υψηλότερες από τις τιμές των σταθερών κλήσεων. 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 διακρίνει δύο τύπους υπηρεσιών πρόσβασης: PSTN γραμμές και ISDN γραμμές. Οι εν λόγω υπηρεσίες πρόσβασης δύνανται να παρέχονται μέσω διαφόρων τεχνολογιών, συμπεριλαμβανομένης της σταθερής ασύρματης πρόσβασης και της πρόσβασης μέσω οπτικών ινών. Ωστόσο, το τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ αποτελεί επί της παρούσης τη μοναδική πλατφόρμα πρόσβασης πλήρους κάλυψης στενής ζώνης στην Ελλάδα. Ο αριθμός των πελατών που έχει υπηρεσίες πρόσβασης μέσω υποδομής οπτικών ινών και σταθερής ασύρματης πρόσβασης είναι πολύ περιορισμένος.

Όλες οι γραμμές σταθερής πρόσβασης που παρέχονται επί του παρόντος στην Ελλάδα, δίνουν τη δυνατότητα σταθερής πρόσβασης σε δίκτυα που δύνανται να υποστηρίξουν υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας. Επιπροσθέτως, παρέχουν πρόσβαση σε άλλες υπηρεσίες στενής ζώνης όπως "dial-up" Internet. Οι τελικοί

χρήστες δύνανται να επιλέξουν να πάρουν την πρόσβαση στενής ζώνης ISDN εάν χρειάζονται περισσότερα από ένα κανάλια φωνής. Από λειτουργικής απόψεως, τα ως άνω ψηφιακά προϊόντα, δύνανται να θεωρηθούν ως «πολλαπλάσια» των γραμμών PSTN, χρησιμοποιώντας τερματικό εξοπλισμό ISDN για την παροχή διαφανούς μετάδοσης δεδομένων.

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

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

Οι συνδέσεις PSTN και BRA ISDN που παρέχονται σε οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες είναι ουσιαστικά λειτουργικά εναλλάξιμες. Όσον αφορά την τιμολόγησή

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

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

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

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

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

(vi). Υπηρεσίες τηλεφωνικών Κλήσεων

Τηλεφωνικές Κλήσεις και Υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης

Οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων και οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης διαφοροποιούνται από πλευράς λειτουργικότητας. Ουσιαστικά, οι πελάτες χρειάζονται υπηρεσίες πρόσβασης ώστε να μπορούν να έχουν υπηρεσίες τηλεφωνίας (δηλ. η πρόσβαση αποτελεί προϋπόθεση της απόκτησης υπηρεσιών τηλεφωνίας). Έως την εισαγωγή της επιλογής φορέα το έτος 2002, η πρόσβαση και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας παρέχονταν ως ένα πακέτο (δηλ. πρόσβαση και κλήσεις). Η επιλογή και η προεπιλογή φορέα, δίνουν τη δυνατότητα στους πελάτες να αποκτούν κλήσεις από έναν εναλλακτικό πάροχο υπηρεσιών. Οι εν λόγω κλήσεις (που εκκινούν από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου) δρομολογούνται από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου στο σχετικό σημείο διασύνδεσης με τον πάροχο που παρέχει τις υπηρεσίες. Δεδομένου ότι υπάρχουν ξεκάθαρα 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 (λ.χ. εκκίνηση με προεπιλογή φορέα) δεν τους επιτρέπουν την παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης. Με βάση τα ανωτέρω η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων είναι συμπληρωματικές και όχι εναλλάξιμες υπηρεσίες. Ως εκ τούτου δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

Τηλεφωνικές Κλήσεις από σταθερή θέση και κινητές τηλεφωνικές κλήσεις

Σε σειρά αποφάσεών της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έκρι-

νε ότι υπάρχει μια αγορά για υπηρεσίες κινητής, συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κινητής πρόσβασης, οι οποίες δεν δύναται να αντιμετωπίζονται ως λειτουργικά εναλλάξιμες με τις υπηρεσίες σταθερής.<sup>20</sup> Η βασική λειτουργική διαφορά της είναι το στοιχείο της κινητικότητας που ενυπάρχει σε όλες τις υπηρεσίες κινητής. Ενώ επί τη βάση των τεχνολογικών εξελίξεων δύνανται να παρέχονται παρόμοιες υπηρεσίες μέσω σταθερών και κινητών συνδέσεων, οι σταθερές συνδέσεις δεν διαθέτουν το χαρακτηριστικό της κινητικότητας. Είναι πιθανόν να υπάρχει μονόπλευρη υποκαταστασιμότητα, καθόσον οι υπηρεσίες κινητής δεν μπορούν να υποκατασταθούν από υπηρεσίες σταθερές. Παρά την πιθανή μονομερή υποκατάσταση, υφίστανται λειτουργικές διαφορές σχετικά με την ποιότητα υπηρεσίας και το εύρος άμεσας αναμετάδοσης. Για παράδειγμα, σύμφωνα με την Έρευνα Καταναλωτών Ιουλίου 2005 της ΕΕΤΤ, 29% των ερωτηθέντων που δήλωσαν κάτοχοι και σταθερού και κινητού τηλεφώνου, ισχυρίστηκαν ότι θα εξακολουθούσαν την χρήση του σταθερού τους τηλεφώνου στο σπίτι, ακόμα και αν οι χρεώσεις για κλήσεις από σταθερό και κινητό τηλέφωνο ήταν στο ίδιο επίπεδο. Επίσης, 56% των ερωτηθέντων με σταθερό και κινητό, συμφώνησαν απόλυτα ή απλώς συμφώνησαν ότι δεν πιστεύουν ότι το κινητό τους τηλέφωνο μπορεί να αντικαταστήσει το σταθερό τους τηλέφωνο. Κατά συνέπεια, οι καταναλωτές εξακολουθούν να αντιλαμβάνονται την ύπαρξη λειτουργικών διαφορών ανάμεσα στις σταθερές και κινητές συνδέσεις και κλήσεις. Έρευνες καταναλωτών που διενεργήθηκαν ανά την Ευρώπη επεσήμαναν ότι οι τελικοί καταναλωτές θεωρούν την «ποιότητα λήψης» ως μια εκ των σημαντικότερων παραμέτρων στα πλαίσια της απόφασής τους να χρησιμοποιήσουν σταθερή ή κινητή πρόσβαση.<sup>21</sup> Αντίστοιχα, σύμφωνα με την Έρευνα Καταναλωτών Ιουλίου 2005 της ΕΕΤΤ, 84% εκ των συμμετεχόντων που δήλωσαν κατοχή και σταθερού τηλεφώνου στο νοικοκυριό και προσωπικού κινητού τηλεφώνου, δήλωσαν επιπρόσθετα ότι η ποιότητα της κλήσης είναι είτε «πολύ σημαντική» ή «σημαντική» κατά την απόφασή τους να επιλέξουν αν θα πραγματοποιήσουν μία κλήση από κινητό ή από σταθερό τηλέφωνο. Η ποιότητα της κλήσης αποτέλεσε τον δεύτερο σημαντικότερο παράγοντα για τους καταναλωτές μετά την τιμή.<sup>22</sup> Επίσης, 53% εκ των συμμετεχόντων που διαθέτουν και σταθερό και κινητό τηλέφωνο, συμφώνησαν απόλυτα ή απλώς συμφώνησαν με την πρόταση ότι «όσον αφορά στην ποιότητα τηλεφωνικών κλήσεων και το λόγο χρήσης σταθερού τηλεφώνου δεν υπάρχει άλλη εναλλακτική λύση πέρα από τη σταθερή τηλεφωνία».

Οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας έχουν εισάγει στην αγορά μεγάλο αριθμό πακέτων κινητής τηλεφωνίας έτσι ώστε να κάνουν οικονομικά πιο ελκυστική τη δυνατότητα του καταναλωτή να μοιράζει τις κλήσεις του από το γραφείο ή το σπίτι ανάμεσα στο σταθερό και κινητό του τηλέφωνο. Εφαρμόζοντας το τεστ του υποθετικού μονοπωλίου (SSNIP) για τις κλήσεις σταθερής τηλεφω-

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

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

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

νίας στενής ζώνης είναι απίθανο να βρεθεί μία αρκετά μεγάλη απώλεια κίνησης σε μία υποθετική αύξηση της τιμής της κλήσης από σταθερό της τάξης του 5-10%, τέτοια ώστε να κάνει την αύξηση αυτή μη κερδοφόρα. Επίσης η ποιότητα λήψης θα εμποδίσει πολλούς μεγάλους πελάτες να στραφούν στη χρήση κινητού ενώ βρίσκονται στο σπίτι ή στο γραφείο. Επιπλέον, οι πάροχοι σταθερής είναι σε θέση να εντοπίσουν ομάδες πελατών περισσότερο επιρρεπείς στην υποκατάσταση σταθερού από κινητό και να προσφέρουν ειδικά σε αυτούς πακέτα τιμών με εκπτώσεις όγκου. Επομένως, η ΕΕΤΤ, δεν θεωρεί ότι το ποσοστό των πελατών που θα έκαναν κλήσεις από κινητό αντί από σταθερό κατόπιν μίας αύξησης της τιμής των κλήσεων από σταθερό κατά 5-10% θα ήταν αρκετό ώστε να κάνει μία αύξηση τιμής μη κερδοφόρα.

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

#### Τοπικές και Υπεραστικές κλήσεις

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

Οι εναλλακτικοί πάροχοι μπορούν να ξεκινήσουν την παροχή φωνητικών κλήσεων με δύο τρόπους: (1) μπορούν να χρησιμοποιήσουν τη δική τους υποδομή ή (2) μπορούν να μεταπωλούν χωρητικότητα. Δεν υπάρχουν τεχνικοί λόγοι που να αποτρέπουν έναν πάροχο που παρέχει εθνικές κλήσεις να παρέχει και τοπικές κλήσεις (ή αντιστρόφως). Ωστόσο, τα περιθώρια κέρδους μεταξύ αστικών και υπεραστικών κλήσεων μπορεί να διαφέρουν. Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ένας πάροχος τοπικών φωνητικών κλήσεων θα ήταν σε θέση να μεταστραφεί στην παροχή υπεραστικών κλήσεων, ως ανταπόκριση σε μια αύξηση τιμών κατά 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο. Ωστόσο το αντίστροφο ενώ από τεχνικής άποψης δύναται να είναι εφικτό η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις σε δικτυακή υποδομή προκειμένου τα επίπεδα κέρδους να κυμανθούν σε ικανοποιητικά επίπεδα. Συνεπώς η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι τοπικές και υπεραστικές σταθερές κλήσεις ανήκουν σε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων.

#### Σταθερές Κλήσεις προς κινητά

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι σταθερές κλήσεις προς κινητά και οι σταθερές κλήσεις προς τοπικούς ή υπεραστικούς αριθμούς γίνονται όλο και περισσότερο λειτουργικά υποκαταστάσιμες για τους πελάτες. Τα στοιχεία του όγκου της κίνησης και η σημαντική διεύθυνση της κινήτης τηλεφωνίας υποδεικνύουν ότι οι πελάτες είναι όλο και περισσότερο πρόθυμοι να κάνουν σταθερές κλήσεις προς κινητά αντί για τοπικές ή υπεραστικές κλήσεις προς σταθερούς αριθμούς (για να επικοινωνήσουν με το ίδιο καλούμενο μέρος). Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ο αριθμός

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

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

#### Σταθερές Κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς

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

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος σταθερών μη τοπικών εθνικών κλήσεων σε γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων στο Internet) θα ήταν σε θέση να αυξήσει επικερδώς τις τιμές κατά 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο, χωρίς οι πάροχοι σταθερών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς να εισέλθουν στην αγορά (και αντιστρόφως). Αυτοί οι πιθανοί νεοεισερχόμενοι, θα

έχουν ήδη αποκτήσει τα αναγκαία προϊόντα και υπηρεσίες χονδρικής (μέσω της υφιστάμενης πρόσβασης και των συμφωνιών διασύνδεσης) για να ξεκινήσουν την παροχή υπηρεσιών. Επομένως, το κόστος εισόδου θα είναι περιορισμένο και θα ήταν δυνατή βραχυπρόθεσμα η είσοδος νέων παρόχων (οι πιθανοί νεοεισερχόμενοι θα έπρεπε να επενδύσουν σε POPs, κτλ.). Ωστόσο, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, όπως και για τις σταθερές υπεραστικές κλήσεις, τα κίνητρα εισόδου συνδέονται στενά με τα σχετικά περιθώρια κέρδους. Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ο πάροχος υπεραστικών κλήσεων σε γεωγραφικούς αριθμούς θα ήταν σε θέση να ξεκινήσει την παροχή κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς. Επίσης φαίνεται ότι το ίδιο ισχύει στην περίπτωση της μεταστροφής της παροχής από κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς σε υπεραστικές κλήσεις σε γεωγραφικούς αριθμούς.

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

#### Διεθνείς Κλήσεις

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

Επίσης οι πελάτες τείνουν να χρησιμοποιούν τον ίδιο πάροχο για κλήσεις προς όλους τους διεθνείς προορισμούς (ή τουλάχιστον για την πλειοψηφία τους). Ως εκ τούτου, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι πελάτες επιλέγουν τον πάροχο τους για τις διεθνείς κλήσεις με αναφορά τις συνολικές απαιτήσεις τους για διεθνείς κλήσεις, ακόμα και εάν οι κλήσεις τιμολογούνται επί τη βάση προορισμών ή «ζωνών προορισμών».

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

Όπως σημειώθηκε ανωτέρω, η παροχή υπηρεσιών διεθνών κλήσεων απαιτεί όπως ο πάροχος έχει συγκεκριμένες συμφωνίες για διεθνή μεταφορά/χωρητικότητα και τελικό τερματισμό. Οι όροι και προϋποθέσεις της παροχής των χονδρικών προϊόντων που απαιτούνται για την παροχή διεθνών κλήσεων διαφέρουν ανάλογα με τη χώρα που γίνεται ο τερματισμός. Ως εκ τούτου, η παροχή υπηρεσιών φωνής σε διάφορες χώρες απαιτεί την χρήση διαφορετικών προϊόντων από την πλευρά της προσφοράς. Ωστόσο, δεν υπάρχουν πάροχοι διεθνών κλήσεων που να παρέχουν υπηρεσίες μόνο σε συγκεκρι-

μένες χώρες τερματισμού. Συνεπώς, οι πάροχοι πρέπει να αγοράσουν όλα τα απαραίτητα προϊόντα προκειμένου να είναι σε θέση να εισέλθουν στην αγορά.

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

#### Οικιακοί μη οικιακοί χρήστες

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

#### Η Σχετική Γεωγραφική Αγορά

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

#### Σχετικές αγορές τηλεφωνικών κλήσεων

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

- Αγορά αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

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

- Εθνική αγορά διεθνών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες

#### Δεσπόζουσα Θέση

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

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

Όπως αναφέρθηκε στον ορισμό της αγοράς, υπάρχει μόνο ένας περιορισμένος αριθμός συνδέσεων τοπικής ασύρματης πρόσβασης και οπτικής ίνας που παρέχεται για πρόσβαση. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η επίδραση των συνδέσεων Χονδρικής (Φυσική) Πρόσβασης σε Υποδομή

Δικτύου σε Σταθερή Θέση μέσω καλωδίων οπτικών ινών είναι, προς το παρόν, ελάχιστη.

Ο παρακάτω Πίνακας παρουσιάζει την ιστορική εξέλιξη της παροχής πλήρους και μεριζόμενης αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο σε σύγκριση με τον αριθμό ενεργών γραμμών PSTN/ ISDN, κατά την περίοδο από 30.6.2002 έως 30.6.2008:

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

Όπως καθίσταται σαφές από τον ανωτέρω πίνακα, ο αριθμός των γραμμών πλήρους και μεριζόμενης αδεσμοποίητης πρόσβασης παραμένει ακόμα ένα σχετικά μικρό ποσοστό των ενεργών γραμμών PSTN και ISDN παρά το γεγονός ότι η χονδρική αδεσμοποίητη πρόσβαση (συμπεριλαμβανομένης της μεριζόμενης πρόσβασης) σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους επιβλήθηκε ως υποχρέωση από το έτος 2000, βάσει του Κανονισμού 2887/2000 της ΕΕ.

Ακόμη και για την περίπτωση όπου τα μερίδια αγοράς είναι 100%, όπως συμβαίνει στην περίπτωση του ΟΤΕ, δύναται να υφίστανται κάποιοι ανταγωνιστικοί περιορισμοί, εάν είναι εφικτό να πραγματοποιηθεί σημαντική εισόδος 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 εισόδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η εισόδος 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 κλίμακος 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' αριθμ. 388/012/30.5.2006 απόφασή της «Ορισμός της Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Παροχής (Πλήρως και Μεριζόμενης) Αδεσμοποίητης Πρόσβασης σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών, καθορισμός επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω αγορά και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 932/Β/18.7.2006).

Ανάλυση αγοράς εκκίνησης κλήσεων

Τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η ΕΕΤΤ υποδεικνύουν ότι ο ΟΤΕ είναι ο μοναδικός πάροχος ο οποίος παρέχει υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων σε τρίτους παρόχους, ενώ το 2007 το μερίδιο του στις αυτό-παρεχόμενες υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων ήταν υψηλότερο του 95%. Επιπλέον το 2007, είχε μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 96% όλων των λεπτών χονδρικής εκκίνησης κλήσεων (συμπεριλαμβανομένων των αυτό-παρεχόμενων υπηρεσιών εκκίνησης). Υιοθετώντας μια δυναμική εικόνα των μεριδίων αγοράς, αντί μιας στατικής εικόνας, τα στοιχεία της ΕΕΤΤ επίσης υποδεικνύουν ότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ στη χονδρική εκκίνηση κλήσεων έχει παραμείνει σε επίπεδα υψηλότερα του 96% από το 2002.

Παρά το πολύ υψηλό μερίδιο αγοράς στην παροχή χονδρικών υπηρεσιών εκκίνησης κλήσεων (100%), ο ΟΤΕ μπορεί θεωρητικά να αντιμετωπίσει ανταγωνιστικές

πιέσεις, εάν είναι εφικτή η είσοδος στην αγορά. Η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς των κοινοποιημένων φορέων εκμετάλλευσης, τουλάχιστον όπου η είσοδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η απειλή εισόδου μειώνεται όταν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου.

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

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

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

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

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

Επιπλέον με βάση τη σημερινή κατάσταση και τις αναμενόμενες εξελίξεις στην αγορά, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κάποιος πάροχος υπηρεσιών λιανικής φωνητικής τηλεφωνίας μπορεί να έχει κάποια αξιόπιστη εναλλακτική

εκτός της συναλλαγής με τον ΟΤΕ. Κατά συνέπεια, τίποτα δεν υποδεικνύει ότι κάποιος αγοραστής ή μια ομάδα αγοραστών έχουν επαρκή αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ ώστε να αντισταθμίσουν την υπερβολική ισχύ του ΟΤΕ στην εν λόγω σχετική αγορά.

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

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθμ. 406/34/11.10.2006 απόφασή της «Ορισμός των αγορών χονδρικής διασύνδεσης δημοσίων σταθερών δικτύων, καθορισμός επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω αγορές και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 1669/Β/18.7.2006).

Ανάλυση αγοράς τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο

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

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

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

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθμ. 406/34/11.10.2006 απόφαση της «Ορισμός των αγορών χονδρικής διασύνδεσης δημοσίων σταθερών δικτύων, καθορισμός επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω αγορές και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 1669/Β/18.7.2006).

Ανάλυση αγοράς διαβίβασης κλήσεων

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

Ενώ θεωρητικά οι φραγμοί εισόδου στην αγορά διαβίβασης δεν είναι ανυπέρβλητοι, δεν υπάρχει απόδειξη ότι κάποιος πάροχος έχει κάνει μέχρι σήμερα τις αναγκαίες επενδύσεις. Αυτό μπορεί εν μέρει να εξηγηθεί λόγω του ότι η διαβίβαση δεν αγοράζεται ποτέ ως μεμονωμένη υπηρεσία, αλλά πάντοτε σε συνδυασμό με εκκίνηση ή τερματισμό. Επίσης, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη, ότι παρόλο που για την παροχή υπηρεσιών διαβίβασης δεν υπάρχουν

φραγμοί εισόδου εξίσου σημαντικοί με αυτούς που υπάρχουν για τις υπηρεσίες εκκίνησης κλήσεων (δηλαδή, η κατασκευή ενός πλήρους δικτύου τοπικής πρόσβασης), στην πραγματικότητα οι ανταγωνιστές θα αναγκάζονταν να αναπαράγουν την τοπολογία του δικτύου του ΟΤΕ, να αποκτήσουν την απαραίτητη υποδομή (εξοπλισμός μεταγωγής δικτύου κορμού) και να αναβαθμίσουν τη χωρητικότητα του δικτύου κορμού τους προκειμένου να μπορούν να παρέχουν αποτελεσματικές υπηρεσίες διαβίβασης ανάμεσα στα σημεία του δικτύου του ΟΤΕ. Οι πιθανότητες ανάπτυξης μιας τέτοιας ανταγωνιστικής εναλλακτικής εντός των χρονικών πλαισίων της παρούσας εξέτασης είναι ιδιαίτερα περιορισμένες, ιδίως εάν ληφθούν υπόψη τα σημαντικά κόστη που συνδέονται με την ανάπτυξη και επέκταση του δικτύου κορμού.

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

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

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

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

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

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθμ. 406/34/11.10.2006 απόφαση της «Ορισμός των αγορών χονδρικής διασύνδεσης δημοσίων σταθερών δικτύων, καθορισμός επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω αγορές και υποχρεώσεις αυτών», (ΦΕΚ 1669/Β/18.7.2006).

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

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

Οι μόνοι τρόποι για να παρέχουν οι εναλλακτικοί πάροχοι λιανική πρόσβαση είναι μέσω δικής τους υποδομής ή μέσω αδεσμοποίητων γραμμών από τον τοπικό βρόχο του ΟΤΕ. Δεδομένου ότι ο ΟΤΕ είχε σε λειτουργία 4,873 εκατομμύρια συνδέσεις στο δίκτυο χαλκού του στο πρώτο εξάμηνο του 2008, ενώ την ίδια χρονική στιγμή υπήρχαν μόνο 411.893 πλήρως αδεσμοποίητοι βρόχοι, ο ΟΤΕ είναι στην εν λόγω αγορά ο κυρίαρχος πάροχος διατηρώντας μερίδιο υψηλότερο του 90%.

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

	Πλήρως Αποδεσμοποιημένες Γραμμές	PSTN+ISDN Ενεργές Γραμμές (ΟΤΕ)	Μερίδιο ΟΤΕ
30.6.2002	93	5.807.000	100,00%
31.12.2002	171	5.768.000	100,00%
30.6.2003	359	5.701.000	99,99%
31.12.2003	650	5.660.000	99,99%
30.6.2004	932	5.627.000	99,98%
31.12.2004	1.787	5.615.000	99,97%
30.6.2005	3.823	5.562.000	99,93%
31.12.2005	5.018	5.513.000	99,91%
30.6.2006	6.836	5.421.000	99,87%
31.12.2006	12.176	5.382.000	99,77%
30.6.2007	80.056	5.305.500	98,49%
31.12.2007	232.582	5.095.000	95,44%
30.6.2008	411.893	4.873.000	91,55%

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



ενός νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που να μπορεί να υποστηρίξει την παροχή λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης.

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

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

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

Ο ΟΤΕ είναι επίσης πιθανό να συνεχίσει να έχει πλεονεκτήματα κόστους έναντι των νεοεισερχόμενων αναφορικά με οποιαδήποτε αγορά λιανικής πρόσβασης, σημαντικά πλεονεκτήματα αναγνωρισιμότητας σήματος στο επίπεδο λιανικών υπηρεσιών και ευκαιρίες οικονομικών σκοπού που προκύπτουν από τις επενδύσεις του σε εξοπλισμό δικτύου που δεν θα επιτευχθούν απαραίτητα από τους νεοεισερχόμενους.<sup>23</sup> Αυτές και άλλες διαφορές αναφορικά με τον επιχειρηματικό κίνδυνο και την απόδοση μπορούν να οδηγήσουν σε μεγαλύτερη απαιτούμενη απόδοση της επένδυσης για τους νεοεισερχόμενους. Συνεπώς, μπορεί, συλλογικά (καθώς και ατομικά) να αποτελούν επιπλέον φραγμό εισόδου.

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

<sup>23</sup> Π.χ. η μεγάλη πελατειακή βάση του ΟΤΕ του επιτρέπει να αναπτύξει πολλές εφαρμογές που το κόστος ανάπτυξής τους δικαιολογείται με αναφορά σε αυτή τη μεγαλύτερη πελατειακή βάση

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

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

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

Βάσει του εξερχόμενου όγκου, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ για το 2007 ανέρχεται στο 70,19% στην αγορά αστικών κλήσεων και στο 83,60% στην αγορά εθνικών κλήσεων (περιλαμβανομένων: των υπεραστικών κλήσεων, των κλήσεων από σταθερό προς κινητό, των κλήσεων σε παρόχους υπηρεσιών, όπου οι τελευταίες εμπεριέχουν και τις κλήσεις dial-up προς το Internet μέσω της υπηρεσίας του ΕΠΑΚ-ΠΕΑΚ, τις κλήσεις μεριζόμενου κόστους 801, τις κλήσεις ατελούς χρέωσης 800, τις κλήσεις σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας και τις κλήσεις σε σύντομους κωδικούς).

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

	Μερίδιο ΟΤΕ στην αγορά αστικών κλήσεων βάσει του εξερχόμενου όγκου - βλ. Σημείωση α	Μερίδιο ΟΤΕ στην αγορά εθνικών κλήσεων, βάσει του εξερχόμενου όγκου - βλ. Σημείωση β
2002	98,92%	98,83%
2003	87,06%	94,52%
2004	78,03%	91,83%
2005	74,08%	90,60%
2006	71,57%	88,48%
2007	70,19%	83,60%

#### Σημειώσεις:

α. Έως και το 2003, η κίνηση του ΟΤΕ που λήφθηκε υπόψη περιλαμβάνει επιπρόσθετα τις (τοπικές) κλήσεις μεριζόμενης χρέωσης και freephone.

β. Εδώ περιλαμβάνονται: υπεραστικές, κλήσεις από σταθερό προς κινητό, κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών, όπου οι τελευταίες εμπεριέχουν τις κλήσεις dial-up προς το Internet μέσω της υπηρεσίας του ΕΠΑΚ-ΠΕΑΚ, τις κλήσεις μεριζόμενου κόστους 801, τις κλήσεις ατελούς χρέωσης 800, τις κλήσεις σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας και τις κλήσεις σε σύντομους κωδικούς. Σημειώνεται ότι έως και το 2003, η κίνηση του ΟΤΕ που λήφθηκε υπόψη δεν περιλαμβάνει τις (τοπικές) κλήσεις μεριζόμενης χρέωσης και freephone.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι παραμένουν φραγμοί εισόδου στις αγορές των σταθερών (αστικών και εθνικών) λιανικών κλήσεων. Ενώ είναι δυνατόν να εισέλθει κάποιος στην αγορά χωρίς να προβεί σε σημαντικές επενδύσεις σε υποδομή, απαιτούνται επενδύσεις για τις πωλήσεις, για την προώθηση των προϊόντων και την τιμολόγησή τους, για την εξυπηρέτηση πελατών κ.ο.κ. Επιπροσθέτως, η σχέση που έχει δημιουργηθεί μεταξύ του πελάτη και του παρόχου που του παρέχει δίκτυο, δίνει τη δυνατότητα και τα μέσα στον τελευταίο να «ανακτήσει» τους

όποιους πελάτες αποχωρήσουν από αυτόν.<sup>24</sup> Η πιθανότητα να φύγουν οι πελάτες γρήγορα από κάποιον νεοεισερχόμενο αυξάνει περαιτέρω το κόστος του καθότι επιβάλλει την συνεχή «υπεράσπιση» των πελατών του.

Επιπροσθέτως, ο ΟΤΕ έχει πλεονεκτήματα κόστους έναντι των νεοεισερχόμενων λόγω των οικονομικών κλίμακας και σκοπού που πηγάζουν από τα κοινά στοιχεία και προϊόντα για την παροχή των διαφόρων υπηρεσιών. Οι οικονομίες σκοπού σχετίζονται με την ύπαρξη μιας ευρείας γκάμας υπηρεσιών με κοινά κόστη καθώς ο πάροχος δύναται να ανακτήσει τα κοινά κόστη από την κάθε υπηρεσία. Οι οικονομίες κλίμακας σχετίζονται με την ύπαρξη μεγαλύτερων όγκων για την κάθε υπηρεσία καθώς το κόστος για την παροχή μιας μονάδας μειώνεται δεδομένου ότι ο πάροχος δύναται να μοιράσει τα κόστη ανάμεσα σε περισσότερες μονάδες.

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

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

Δεδομένου ότι η τιμή εξακολουθεί να αποτελεί τον παράγοντα που καθορίζει τις επιλογές των πελατών αναφορικά με την απόφασή τους να αλλάξουν παρόχο κλήσεων<sup>25</sup>, είναι πιθανόν ότι ένας νεοεισερχόμενος θα πρέπει να προσφέρει σημαντικές εκπτώσεις ή πολύ διαφοροποιημένες υπηρεσίες προκειμένου να ωθήσει τους πελάτες να μετακινηθούν σε αυτόν. Η πρώτη στρατηγική ωστόσο είναι δύσκολη δεδομένου ότι ο νεοεισερχόμενος εξαρτάται από τα χονδρικά προϊόντα του πρώην δεσπόζοντα φορέα εκμετάλλευσης προκειμένου να παρέχει τα λιανικά προϊόντα του. Επιπροσθέτως, η επικέντρωση των εναλλακτικών παρόχων σε ανταγωνισμό επί τη βάση των τιμών έχει αρνητικές επιπτώσεις στη ικανότητά τους να αποκομίσουν σημαντικά έσοδα που θα τους επιτρέψουν να καλύψουν το κόστος εισόδου τους και να χρηματοδοτήσουν την αρχική υπηρεσία ή επιπλέον καινοτόμες υπηρεσίες ανά πελάτη ή την παροχή επιπρόσθετων υπηρεσιών.

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

<sup>24</sup> Βλέπε επίσης συζήτηση στην 11η Έκθεση όπου αναλύεται η αρνητική επίδραση της πολιτικής «επανάκτησης πελατών».

<sup>25</sup> Σύμφωνα με την έρευνα καταναλωτών της ΕΕΤΤ που διεξήχθη τον Ιούλιο του 2005, οι «χαμηλές χρεώσεις» θεωρούνται ως ο σημαντικότερος παράγοντας από τους καταναλωτές με σταθερή σύνδεση στο σπίτι τους.

Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθμ. 412/021/29.11.2006 απόφασή της «Ορισμός των αγορών λιανικής των δημοσίων διαθέσιμων αστικών και εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση, τον Καθορισμό επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στις εν λόγω αγορές και τις υποχρεώσεις αυτών» (ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006).

Ανάλυση εθνικής αγοράς διεθνών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες

Βάσει του όγκου εξερχόμενης κίνησης, το μερίδιο του ΟΤΕ στην αγορά διεθνών κλήσεων στο τέλος του 2006 ήταν 42,44%. Το μερίδιο αγοράς έξι εναλλακτικών παρόχων για το ίδιο χρονικό διάστημα ήταν αθροιστικά περίπου 36%, με τα σχετικά μερίδια ανά πάροχο να κυμαίνονται από 2,5% έως 12%, ενώ το μερίδιο αγοράς των μεταπωλητών καρτών προπληρωμένου χρόνου ανέρχονταν σε 12,5%. Στο τέλος του 2007 το μερίδιο του ΟΤΕ ήταν 48,06%. Το μερίδιο αγοράς έξι εναλλακτικών παρόχων για το ίδιο χρονικό διάστημα ήταν αθροιστικά περίπου 30%, με τα σχετικά μερίδια ανά πάροχο να κυμαίνονται από 1% έως 15%, ενώ το μερίδιο αγοράς των μεταπωλητών καρτών προπληρωμένου χρόνου ανέρχονταν σε 16,90%.

Τα αποτελέσματα της επιλογής / προεπιλογής φορέα και των καρτών προπληρωμένου χρόνου ομιλίας έχουν γίνει ιδιαίτερα αισθητά στην εν λόγω σχετική αγορά ενώ σημειώνεται ότι το μερίδιο του ΟΤΕ παρουσιάζει σταθερή μείωση από 92,53% το 2002 σε 42,44% το 2006. Στη συνέχεια παρατηρείται για πρώτη φορά μία σημαντική αύξηση το 2007 όπου το μερίδιο του ΟΤΕ ήταν 48,06. Επίσης συνεχής αύξηση παρατηρείται και στο μερίδιο αγοράς των μεταπωλητών καρτών προπληρωμένου χρόνου ομιλίας. Αυτό υποδεικνύει ότι με την πάροδο του χρόνου, η αγορά διεθνών κλήσεων υπόκειται σε αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Η εξέλιξη των μεριδίων αγοράς του ΟΤΕ παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα:

	Μερίδιο ΟΤΕ στην αγορά διεθνών κλήσεων βάσει του εξερχόμενου όγκου
2002	92,53%
2003	70,36%
2004	54,68%
2005	50,46%
2006	42,44%
2007	48,06%

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι φραγμοί εισόδου στην αγορά υπηρεσιών διεθνών κλήσεων δεν είναι υψηλοί. Επί του παρόντος, είναι δυνατόν να εισέλθει ένας πάροχος στην αγορά βασιζόμενος στην πρόσβαση μέσω επιλογής/προεπιλογής φορέα ή / και σε κάρτες προπληρωμένου χρόνου, χωρίς να χρειάζεται να προβεί σε σημαντικές επενδύσεις σε υποδομή, πωλήσεις, προώθηση προϊόντων, τιμολόγηση, εξυπηρέτηση πελατών, προσωπικό κλπ. Σημειώνεται βέβαια ότι η συνχής σχέση του πελάτη και του παρόχου δικτύου πρόσβασης δίνει τη δυνατότητα στον πάροχο δικτύου να είναι σε θέση να «ανακτά» / κερδίζει πίσω τους πελάτες του.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Βλέπε επίσης σχετική συζήτηση στην 11η Έκθεση όπου αναλύονται οι αρνητικές επιδράσεις μιας πολιτικής «ανάκτησης» πελατών.

Ο μεγάλος αριθμός εναλλακτικών παρόχων που έχει αποσπάσει στη σχετική αγορά σημαντικό μερίδιο αγοράς από τον ΟΤΕ κατά τα τελευταία χρόνια, αποτελεί κατά την άποψη της ΕΕΤΤ μια ένδειξη του γεγονότος ότι οι εναλλακτικοί πάροχοι έχουν κάποια ανταγωνιστική επίδραση στον ΟΤΕ, η οποία δύναται να διατηρηθεί και στο μέλλον.

Επιπλέον το ιδιαίτερα μεγάλο ποσοστό του συνόλου των λεπτών διεθνούς κίνησης που οφείλεται σε προπληρωμένο χρόνο ομιλίας, υποδεικνύει ότι ο ΟΤΕ δεν είναι σε θέση να αυξήσει μονομερώς τις τιμές του, δεδομένων και των δυσκολιών που έχει προκειμένου να «δεσμεύσει» τους πελάτες του παρέχοντάς τους και τις λοιπές υπηρεσίες του ή κάποια υπηρεσία λιανικής πρόσβασης.

Τα στοιχεία της εξέτασης της αγοράς οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στη σχετική αγορά διεθνών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες ο ΟΤΕ δεν έχει δεσπόζουσα θέση.

Τέλος, επισημαίνεται ότι στα ίδια συμπεράσματα κατέληξε η ΕΕΤΤ με την υπ' αριθμ. 425/093/2007 απόφασή της «Ορισμός και ανάλυση της εθνικής αγοράς λιανικής για τις δημοσίως διαθέσιμες διεθνείς τηλεφωνικές υπηρεσίες που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες» (ΦΕΚ 467/Β/4.4.2007).

Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης

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

Επί τη βάση της δεσπόζουσας θέσης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ στις ως άνω ορισθείσες σχετικές αγορές και ενόψει των παρατηρήσεων που σημειώθηκαν ανωτέρω (βλ. σημείο 22) αναφορικά με τη συμμόρφωση της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με τις αποφάσεις ΕΕΤΤ ΑΠ ΕΕΤΤ 429/015/2007 «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2007 για την Αδεσμοποίηση Προσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες», 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/24.6.2008), δεν έχουν εξαλειφθεί πλήρως τα ερωτηματικά ως προς τον εάν η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ 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, ιδίως δε των ρυθμιστικών της υποχρεώσεων που της έχουν επιβληθεί στην αγορά ΑΠΤΒ (αγορά 11) όπως αυτές εξειδικεύονται δια της υπ' αριθμ. ΑΠ ΕΕΤΤ 429/015/2007 (ΦΕΚ 620/Β/2007) «Έγκριση Προσφοράς Αναφοράς ΟΤΕ 2007 για την Αδεσμοποίηση Προσβαση στον Τοπικό Βρόχο και τις Συναφείς Ευκολίες, σε εφαρμογή της ΑΠ ΕΕΤΤ 388/012/2006». Αντίστοιχα με το θέμα της συμμόρφωσης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ με τις ως άνω ρυθμιστικές της υποχρεώσεις, η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται όπως αποφανθεί και σχετικά με το θέμα της ειδικής ευθύνης της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ για μη περιορισμό του ανταγωνισμού.

Επισημαίνεται δε εν προκειμένω ότι η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως στις ως άνω ορισθείσες σχετικές αγορές δεν αφαιρεί από την εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ 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 αρκεί η εν λόγω επιχείρηση να μην περιορίζει με τη συμπεριφορά της τον ανταγωνισμό παραβαίνοντας τις επιβληθείσες σε αυτήν υποχρεώσεις, ενισχύοντας ως εκ τούτου την δεσπόζουσα θέση της ή επεκτείνοντας την σε άλλες επηρεαζόμενες σχετικές αγορές.

Αλληλένδετη πώληση προϊόντων

Το υποβληθέν προς έγκριση οικονομικό πρόγραμμα της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ αποτελεί ένα πακέτο «συνδυασμένων υπηρεσιών», καθότι περιλαμβάνει τις κάτωθι υπηρεσίες (α) υπηρεσίες απεριόριστης αστικο-υπεραστικής κίνησης εντός δικτύου ΟΤΕ αλλά και προς τρίτα δίκτυα, (β) 60 λεπτά δωρεάν κλήσεις από σταθερό ΟΤΕ προς κινητά δίκτυα καθώς και (γ) απεριόριστες κλήσεις προς διεθνείς προορισμούς σε σταθερά τηλέφωνα 46 επιλεγμένων χωρών οι οποίες υποχρεωτικά συνδυάζονται με τις υπηρεσίες: (δ) Πρόσβασης στο PSTN και ISDN Bra δίκτυο.

Από την τιμολογιακή πρόταση του ΟΤΕ συνάγεται ότι το υποβληθέν οικονομικό πρόγραμμα της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ προσφέρεται σε τιμή χαμηλότερη (εκπαιδευτική τιμή) σε σχέση με το άθροισμα των προσφερόμενων τιμών, στην περίπτωση που οι υπηρεσίες πωληθούν μεμονωμένα στην αγορά.

Προκειμένου η ΕΕΤΤ να εκτιμήσει κατά πόσον το «πακέτο υπηρεσιών» με την επωνυμία «ΟΤΕ talk 24x7με 60 F2M ή και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» που επιθυμεί να εισάγει η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ στην αγορά, 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 της δέσμης καλύπτουν το LRAIC κόστος του ΟΤΕ για την εισαγωγή του προϊόντος στην δέσμη και β) εάν τα συνολικά έσοδα της δέσμης προϊόντων είναι υψηλότερα από το LRAIC κόστος του ΟΤΕ, εάν δηλαδή η τιμή στην οποία προσφέρεται η δέσμη συνιστά περίπτωση ληστρικής τιμολόγησης.

Συμφώνα με τις εκτιμήσεις του ΟΤΕ σχετ (ιζ, κστ, κζ, ιε) ο ΟΤΕ υποστηρίζει ότι α) τα επαυξητικά έσοδα για κάθε προϊόν της δέσμης καλύπτουν το LRAIC κόστος του ΟΤΕ για την εισαγωγή του προϊόντος στην δέσμη και β) τα συνολικά έσοδα της δέσμης προϊόντων είναι υψηλότερα από το LRAIC και το μέσο συνολικό κόστος του ΟΤΕ. Κατά την εξέταση των ανωτέρω στοιχείων και εκτιμήσεων από την ΕΕΤΤ, τα στοιχεία που υπέβαλλε ο ΟΤΕ κρίθηκαν ελλιπή και με το σχετ.(κζ) ζητήθηκαν από τον ΟΤΕ τα παρακάτω:

1. Η μέση μηνιαία κίνηση των συνδρομητών των εν λόγω προγραμμάτων βάσει των απολογιστικών στοιχείων και όχι μόνο του τέταρτου διμήνου του έτους. Επιπρόσθετα, το υλικό-αρχείο υπολογισμού της μέσης μηνιαίας κίνησης για τις διεθνείς κλήσεις καθώς και των κλήσεων από σταθερό σε κινητό που να αποδεικνύουν τις εκτιμήσεις που υποβλήθηκαν.

2. Η παροχή διευκρινήσεων σχετικά με τον υπολογισμό του κόστους των διεθνών κλήσεων και ιδιαίτερα για το μέσο κόστος τερματισμού διεθνών κλήσεων.

3. Η παροχή διευκρινήσεων υποβάλλοντας και τα σχετικά υποστηρικτικά αρχεία υπολογισμού του κόστους μέσω της μεθοδολογίας MMEK+/TK για τις υπηρεσίες που συνθέτουν τα προς εξέταση οικονομικά προγράμματα.

Στο αίτημα της EETT ο ΟΤΕ ανταποκρίθηκε, παρέχοντας στοιχεία που επιτρέπουν τη συναγωγή συμπερασμάτων στο πλαίσιο έγκρισης του εξεταζόμενου οικονομικού προγράμματος.

Η EETT προέβη σε εκτίμηση του MMEK/TK κόστους καθώς και των αποτελεσματικών τιμών των υπηρεσιών ανά οικονομικό πρόγραμμα (λαμβάνοντας υπόψη όλα τα διαθέσιμα στοιχεία που είχε στην κατοχή της). Διαπιστώθηκε από την ανάλυση που διεξήχθη ότι οι αποτελεσματικές τιμές των ανωτέρω προγραμμάτων είναι μεγαλύτερες από το μεσοσταθμικό μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος. Συνεπώς, η EETT καταρχήν κρίνει ότι δεν υπάρχει πρόθεση εκ μέρους της εταιρείας πρακτικής «ληστικής» τιμολόγησης.

Συμπίεση περιθωρίου

Προκειμένου να εκτιμηθεί κατά πόσον δια της εισαγωγής του οικονομικού προγράμματος «OTE talk 24x7 με 60 F2M, OTE talk 24x7 με απεριόριστες διεθνείς κλήσεις καθώς και OTE talk 24x7 με 60 F2M και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» η εταιρεία OTE AE δύναται να προβαίνει σε «συμπίεση περιθωρίου», η EETT εξέτασε εάν ένας εύλογα αποδοτικός πάροχος (REO-Reasonably 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 EETT εξέτασε εάν το έσοδο ενός εύλογα αποδοτικού παρόχου (REO-Reasonably efficient operator) είναι χαμηλότερο από το μέσο συνολικό κόστος.

Στην υπό κρίση εξέταση η EETT διέκρινε δύο περιπτώσεις εύλογα αποδοτικού παρόχου:

α) εναλλακτικό πάροχο ο οποίος παρέχει ένα παρόμοιο προϊόν μέσω της χρήσης της έμμεσης πρόσβασης, αγοράζοντας υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης και συλλογής κλήσεων από τον ΟΤΕ (Προεπιλογή φορέα - ΑΡΥΣ/ΟΚΣΥΑ-Χονδρική Εκμίσθωση Γραμμών).

β) εναλλακτικό πάροχο ο οποίος παρέχει ένα παρόμοιο προϊόν μέσω της χρήσης της άμεσης πρόσβασης, αγοράζοντας υπηρεσίες Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο από τον ΟΤΕ.

Ο στόχος του εν λόγω ελέγχου είναι να καθορισθεί εάν οι εναλλακτικοί πάροχοι και πιο συγκεκριμένα εάν ένας εύλογα αποδοτικός πάροχος (Reasonably Efficient Operator, REO) μπορεί να ανταγωνιστεί το συγκεκριμένο οικονομικό πρόγραμμα του ΟΤΕ στην λιανική αγορά (downstream) χρησιμοποιώντας τις χονδρικές (upstream) εισροές για τις συνδυασμένες υπηρεσίες (bundled).

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

α) τα αποτελέσματα του Κοστολογικού Ελέγχου (σχετ ιγ), ο οποίος αφορά στα τιμολόγια του έτους 2009, προκειμένου να καθορίσει τα στοιχεία του κόστους

των σχετικών υπηρεσιών για τα υπό εξέταση οικονομικά προγράμματα καθώς και τις τιμές για την Χονδρική Εκμίσθωση Γραμμών).

β) τις απαντήσεις των εναλλακτικών παρόχων όπως αυτές προσκομίστηκαν, ως απάντηση της επιστολής της EETT με το ανωτέρω σχετ. (ιδ).

γ) τα τέλη τερματισμού στα κινητά δίκτυα που ισχύουν από 1.1.2009 σύμφωνα με την υπ' αριθμ. 498/046/15.10.2008 σχετ. (ι) απόφαση της EETT.

δ) την 6 μήνη δέσμευση του συνδρομητή στο εν λόγω πρόγραμμα καθώς και το τέλος απεγκατάστασης

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

Από τον έλεγχο προκύπτει ότι για ένα εύλογο αποδοτικό πάροχο που χρησιμοποιεί έμμεση πρόσβαση (ΑΡΥΣ - ΟΚΣΥΑ, - ΧΕΓ), το περιθώριο για το πρόγραμμα «OTE talk 24x7 με 60 F2M» είναι οριακά αρνητικό (.....), για το πρόγραμμα «OTE talk 24x7 με απεριόριστες διεθνείς κλήσεις είναι θετικό (.....), και για το πρόγραμμα «OTE talk 24x7 με 60 F2M και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις είναι θετικό (.....), (βλέπε Παράρτημα).

Ενώ για ένα εύλογο αποδοτικό πάροχο που χρησιμοποιεί την άμεση πρόσβαση (ΑΠΤΒ), το περιθώριο για το πρόγραμμα «OTE talk 24x7 με 60 F2M» είναι θετικό (8,0%), για το πρόγραμμα «OTE talk 24x7 με απεριόριστες διεθνείς κλήσεις είναι θετικό (.....), και για το πρόγραμμα «OTE talk 24x7 με 60 F2M και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις είναι θετικό (.....) (βλέπε Παράρτημα).

Παρότι το περιθώριο για να παρέχονται οι υπηρεσίες από έναν εύλογα αποδοτικό πάροχο που χρησιμοποιεί έμμεση πρόσβαση είναι οριακά αρνητικό η EETT κατά την εξέταση των υπό κρίση οικονομικών προγραμμάτων της εταιρείας OTE AE, λαμβάνει υπόψη της ότι στις υπό εξέταση αγορές παρατηρείται η διάθεση αλληλένδετων υπηρεσιών από εναλλακτικούς παρόχους οι οποίες είναι άμεσα συγκρίσιμες με το παρόν εξεταζόμενο οικονομικό πρόγραμμα της εταιρείας OTE AE. Η ταχεία ανάπτυξη των συνδέσεων Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ) θεωρείται ότι έχει οδηγήσει στην διάθεση των ως άνω ανάλογων οικονομικών προγραμμάτων στην αγορά, και αντανάκλα και τη σαφή προτίμηση των εναλλακτικών παρόχων στη χρήση των υπηρεσιών της Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ). Ως εκ τούτου ο ΟΤΕ οδηγούμενος από τον ανταγωνισμό των εναλλακτικών παρόχων που δραστηριοποιούνται στην άμεση πρόσβαση προχωρά και αυτός στην παροχή ανάλογων οικονομικών προγραμμάτων και εκπτώσεων στους καταναλωτές. Δεδομένου ότι ήδη διατίθενται στην αγορά ανάλογα προϊόντα από εναλλακτικούς παρόχους που δραστηριοποιούνται στην άμεση πρόσβαση, η ύπαρξη οριακά αρνητικών τιμών όσον αφορά το περιθώριο παροχής αντίστοιχων υπηρεσιών από παρόχους έμμεσης πρόσβασης δεν εκτιμάται ότι θα επιφέρει πρόσθετα προβλήματα στην λειτουργία τους. Η EETT θεωρεί ότι η διάθεση των υπό εξέταση οικονομικών προγραμμάτων της εταιρείας OTE AE, εντάσσεται στην προσπάθειά του ΟΤΕ να αντιδράσει στον ανταγωνισμό που δέχεται από τους παρόχους έμμεσης πρόσβασης παρά σε μία ευρύτερη στρατηγική προσπάθεια να οδηγήσει εκτός αγοράς τους παρόχους που δραστηριοποιούνται με έμμεση πρόσβαση και ως εκ τούτου σε εξοβελισμό ανταγωνιστών του.

Εκ των ανωτέρω προκύπτει ότι εφόσον,

- σύμφωνα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 406/34/11.10.2006 (ΦΕΚ 1669/Β/14.11.2006) «Ορισμός των Αγορών Χονδρικής Διασύνδεσης Δημόσιων Σταθερών Δικτύων, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών», η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε.» ορίστηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στις αγορές Διασύνδεσης Δημόσιων Σταθερών Δικτύων και ως εκ τούτου υπόκειται σε σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στις ως άνω σχετικές αγορές.

- σύμφωνα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 388/012/30.5.2006 (ΦΕΚ 932/Β/18.7.2006) «Ορισμός Εθνικής Αγοράς Χονδρικής Παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Πλήρως και Μεριζόμενης) σε Μεταλλικούς Βρόχους και Υποβρόχους για το σκοπό της παροχής ευρυζωνικών και φωνητικών υπηρεσιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών», η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε.» ορίστηκε 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 σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στις ως άνω σχετικές αγορές.

- σύμφωνα με την υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 412/021/29.11.2006 (ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006) «Ορισμός των Αγορών Λιανικής των Δημοσίων Διαθέσιμων Αστικών και Εθνικών τηλεφωνικών Υπηρεσιών που παρέχονται σε Σταθερή Θέση, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στις εν λόγω Αγορές και Υποχρεώσεις αυτών», η εταιρεία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε.» ορίστηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) (α) στην αγορά δημοσίων διαθέσιμων αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες (β) στην αγορά δημοσίων διαθέσιμων εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες (στην οποία περιλαμβάνονται οι υπεραστικές κλήσεις, οι κλήσεις από σταθερό δίκτυο προς δίκτυο κινητής καθώς και οι κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων dial up προς το διαδίκτυο μέσω της υπηρεσίας του ΕΠΑΚ/ΠΕΑΚ) (αγορές υπ' αριθμ.3 και υπ' αριθμ. 5 της «Σύστασης» αντίστοιχα), και ως εκ τούτου υπόκειται σε σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στις ως άνω σχετικές αγορές.

- σύμφωνα με την υπ' αριθμ. 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 «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε.» ορίστηκε ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στην αγορά Λιανικής Πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε Σταθερή Θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN Συνδέσεων για οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες (αγορές υπ' αριθμ. 1 και υπ' αριθμ. 2 της «Σύστασης» αντίστοιχα) και ως εκ τούτου υπόκειται σε σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων στην ως άνω σχετική αγορά.

- σύμφωνα με τα όσο διαπιστώθηκαν ανωτέρω, η εταιρεία ΟΤΕ ΑΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στις ακόλουθες αγορές.

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

- Αγορά εκκίνησης κλήσεων.

- Αγορά τερματισμού κλήσεων σε τελικούς χρήστες ανά μεμονωμένο σταθερό δίκτυο.

- Αγορά διαβίβασης κλήσεων.

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

- Αγορά αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

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

- Εθνική αγορά διεθνών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

- η εξετασθείσα συμπεριφορά της εταιρείας ΟΤΕ ΑΕ - ήτοι το υποβληθέν προς έγκριση οικονομικό πρόγραμμα «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 λεπτά δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητά δίκτυα ή/και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» δεν αποτελεί πρακτική «συμπίεσης περιθωρίου» για τους εναλλακτικούς παρόχους που δραστηριοποιούνται με άμεση πρόσβαση.

- εκτιμάται ότι το υποβληθέν προς έγκριση οικονομικό πρόγραμμα «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 λεπτά δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητά δίκτυα ή/και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» δεν αποτελεί σχέδιο εξοβελισμού των παρόχων που δραστηριοποιούνται με έμμεση πρόσβαση δημιουργώντας προβλήματα στη λειτουργία τους, αποφασίζει:

- Εγκρίνει τα υποβληθέντα προς έλεγχο στην ΕΕΤΤ οικονομικά προγράμματα «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 F2M», «ΟΤΕ talk 24x7 με απεριόριστες διεθνείς κλήσεις» και «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 F2M και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις».

- Επιβάλλει στην εταιρεία «ΟΤΕ Α.Ε.» την υποχρέωση να παρέχει στην ΕΕΤΤ τα κάτωθι απολογιστικά στοιχεία αναφορικά με το οικονομικό πρόγραμμα «ΟΤΕ talk 24x7 με 60 λεπτά δωρεάν κλήσεων σταθερού ΟΤΕ προς κινητά δίκτυα ή και απεριόριστες διεθνείς κλήσεις»:

- Τα έσοδα σχετιζόμενα με τις κλήσεις που περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα -χωρίς ΦΠΑ- (αντιστοιχία εσόδων και τιμής προγράμματος).

- Τα έσοδα σχετιζόμενα με τις κλήσεις που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα (χωρίς ΦΠΑ).

- Τον αριθμό πελατών: μέσος όρος /αριθμός πελατών έναρξης και τέλους περιόδου.

- Το πλήθος κλήσεων που περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα: αστικές, υπεραστικές, διεθνείς, προς κινητό και κλήσεις εκτός δικτύου.

- Το πλήθος κλήσεων που δεν περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα: αστικές, υπεραστικές διεθνείς, προς κινητό και κλήσεις εκτός δικτύου.

- Τη διάρκεια κλήσεων (λεπτά): αστικές, υπεραστικές, διεθνείς, προς κινητά και κλήσεις εκτός δικτύου που περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα.

- Τη διάρκεια κλήσεων (λεπτά): αστικές, υπεραστικές, διεθνείς προς κινητά και κλήσεις εκτός δικτύου που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα.

- Το προφίλ των συνδρομητών: Διάρκεια λεπτών κίνησης σε σχέση με την συνολική κίνηση που περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα ανά τέταρτο συνδρομητικής βάσης (οι πρώτοι 25% συνδρομητές με την μεγαλύτερη κίνηση, οι συνδρομητές μεταξύ 25%-50%, οι συνδρομητές μεταξύ 50%-75% και υπόλοιποι 25%) (κατάταξη σύμφωνα με την συνολική κίνηση).

- Το προφίλ των συνδρομητών: Διάρκεια λεπτών κίνησης σε σχέση με την συνολική κίνηση που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα ανά τέταρτο συνδρομητικής

βάσης (οι πρώτοι 25% συνδρομητές με την μεγαλύτερη κίνηση, οι συνδρομητές μεταξύ 25%-50%, οι συνδρομητές μεταξύ 50%-75% και υπόλοιποι 25%) (κατάταξη σύμφωνα με την συνολική κίνηση).

#### ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

#### ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ [ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ]

Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Μαρούσι, 16 Ιουνίου 2009

Ο Πρόεδρος  
Ν. ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ



## ΕΘΝΙΚΟ ΤΥΠΟΓΡΑΦΕΙΟ

### ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

#### ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ Φ.Ε.Κ.

<b>ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ</b> - Βασ. Όλγας 227	<b>23104 23956</b>	<b>ΛΑΡΙΣΑ</b> - Διοικητήριο	<b>2410 597449</b>
<b>ΠΕΙΡΑΙΑΣ</b> - Ευριπίδου 63	<b>210 4135228</b>	<b>ΚΕΡΚΥΡΑ</b> - Σαμαρά 13	<b>26610 89122</b>
<b>ΠΑΤΡΑ</b> - Κορίνθου 327	<b>2610 638109</b>	<b>ΗΡΑΚΛΕΙΟ</b> - Πεδιάδος 2	<b>2810 300781</b>
<b>ΙΩΑΝΝΙΝΑ</b> - Διοικητήριο	<b>26510 87215</b>	<b>ΜΥΤΙΛΗΝΗ</b> - Πλ. Κωνσταντινουπόλεως 1	<b>22510 46654</b>
<b>ΚΟΜΟΤΗΝΗ</b> - Δημοκρατίας 1	<b>25310 22858</b>		

#### ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΦΥΛΛΩΝ ΤΗΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΟΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

##### Σε έντυπη μορφή

- Για τα Φ.Ε.Κ. από 1 μέχρι 16 σελίδες σε 1 €, προσαυξανόμενη κατά 0,20 € για κάθε επιπλέον οκτασέλιδο ή μέρος αυτού.
- Για τα φωτοαντίγραφα Φ.Ε.Κ. σε 0,15 € ανά σελίδα.

##### Σε μορφή DVD/CD

Τεύχος	Ετήσια έκδοση	Τριμηνιαία έκδοση	Μηνιαία έκδοση	Τεύχος	Ετήσια έκδοση	Τριμηνιαία έκδοση	Μηνιαία έκδοση
<b>Α'</b>	150 €	40 €	15 €	<b>Α.Α.Π.</b>	110 €	30 €	-
<b>Β'</b>	300 €	80 €	30 €	<b>Ε.Β.Ι.</b>	100 €	-	-
<b>Γ'</b>	50 €	-	-	<b>Α.Ε.Δ.</b>	5 €	-	-
<b>Υ.Ο.Δ.Δ.</b>	50 €	-	-	<b>Δ.Δ.Σ.</b>	200 €	-	20 €
<b>Δ'</b>	110 €	30 €	-	<b>Α.Ε. - Ε.Π.Ε. και Γ.Ε.ΜΗ.</b>	-	-	100 €

- Η τιμή πώλησης μεμονωμένων Φ.Ε.Κ. σε μορφή cd-rom από εκείνα που διατίθενται σε ψηφιακή μορφή και μέχρι 100 σελίδες, σε 5 € προσαυξανόμενη κατά 1 € ανά 50 σελίδες.
- Η τιμή πώλησης σε μορφή cd-rom/dvd, δημοσιευμάτων μιας εταιρείας στο τεύχος Α.Ε.-Ε.Π.Ε. και Γ.Ε.ΜΗ. σε 5 € ανά έτος.

**ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΣΤΟΛΗ Φ.Ε.Κ.:** Τηλεφωνικά: 210 4071010 - fax: 210 4071010 - internet: <http://www.et.gr>

#### ΕΤΗΣΙΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ Φ.Ε.Κ.

Τεύχος	Έντυπη μορφή	Ψηφιακή Μορφή	Τεύχος	Έντυπη μορφή	Ψηφιακή Μορφή
<b>Α'</b>	225 €	190 €	<b>Α.Ε.Δ.</b>	10 €	Δωρεάν
<b>Β'</b>	320 €	225 €	<b>Α.Ε. - Ε.Π.Ε. και Γ.Ε.ΜΗ.</b>	2.250 €	645 €
<b>Γ'</b>	65 €	Δωρεάν	<b>Δ.Δ.Σ.</b>	225 €	95 €
<b>Υ.Ο.Δ.Δ.</b>	65 €	Δωρεάν	<b>Α.Σ.Ε.Π.</b>	70 €	Δωρεάν
<b>Δ'</b>	160 €	80 €	<b>Ο.Π.Κ.</b>	-	Δωρεάν
<b>Α.Α.Π.</b>	160 €	80 €	<b>Α'+ Β'+ Δ' + Α.Α.Π.</b>	-	450 €
<b>Ε.Β.Ι.</b>	65 €	33 €			

- Το τεύχος Α.Σ.Ε.Π. (έντυπη μορφή) θα αποστέλλεται σε συνδρομητές ταχυδρομικά, με την επιβάρυνση των 70 €, ποσό το οποίο αφορά τα ταχυδρομικά έξοδα.
- Για την παροχή πρόσβασης μέσω διαδικτύου σε Φ.Ε.Κ. προηγούμενων ετών και συγκεκριμένα στα τεύχη: α) Α, Β, Δ, Α.Α.Π., Ε.Β.Ι. και Δ.Δ.Σ., η τιμή προσαυξάνεται, πέραν του ποσού της ετήσιας συνδρομής του 2007, κατά 40 € ανά έτος και ανά τεύχος και β) για το τεύχος Α.Ε.-Ε.Π.Ε. & Γ.Ε.ΜΗ., κατά 60 € ανά έτος παλαιότητας.

\* Η καταβολή γίνεται σε όλες τις Δημόσιες Οικονομικές Υπηρεσίες (Δ.Ο.Υ.). Το πρωτότυπο διπλότυπο (έγγραφο αριθμ. πρωτ. 9067/28.2.2005 2η Υπηρεσία Επιτρόπου Ελεγκτικού Συνεδρίου) με φροντίδα των ενδιαφερομένων, πρέπει να αποστέλλεται ή να κατατίθεται στο Εθνικό Τυπογραφείο (Καποδιστρίου 34, Τ.Κ. 104 32 Αθήνα).

\* Σημειώνεται ότι φωτοαντίγραφα διπλοτύπων, ταχυδρομικές Επιταγές για την εξόφληση της συνδρομής, δεν γίνονται δεκτά και θα επιστρέφονται.

\* Οι οργανισμοί τοπικής αυτοδιοίκησης, τα νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου, τα μέλη της Ένωσης Ιδιοκτητών Ημερησίου Τύπου Αθηνών και Επαρχίας, οι τηλεοπτικοί και ραδιοφωνικοί σταθμοί, η Ε.Σ.Η.Ε.Α., τα τριτοβάθμια συνδικαλιστικά Όργανα και οι τριτοβάθμιες επαγγελματικές ενώσεις δικαιούνται έκπτωσης πενήντα τοις εκατό (50%) επί της ετήσιας συνδρομής (τρέχον έτος + παλαιότητα).

\* Το ποσό υπέρ Τ.Α.Π.Ε.Τ. [5% επί του ποσού συνδρομής (τρέχον έτος + παλαιότητα)], καταβάλλεται ολόκληρο (Κ.Α.Ε. 3512) και υπολογίζεται πριν την έκπτωση.

\* Στην Ταχυδρομική συνδρομή του τεύχους Α.Σ.Ε.Π. δεν γίνεται έκπτωση.

Πληροφορίες για δημοσιεύματα που καταχωρούνται στα Φ.Ε.Κ. στο τηλ.: 210 5279000.

Φωτοαντίγραφα παλαιών Φ.Ε.Κ.: Μάρνη 8 τηλ.: 210 8220885, 210 8222924, 210 5279050.

Οι πολίτες έχουν τη δυνατότητα ελεύθερης ανάγνωσης των δημοσιευμάτων που καταχωρούνται σε όλα τα τεύχη της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως πλην εκείνων που καταχωρούνται στο τεύχος Α.Ε.-Ε.Π.Ε. και Γ.Ε.ΜΗ., από την ιστοσελίδα του Εθνικού Τυπογραφείου ([www.et.gr](http://www.et.gr)).

Οι υπηρεσίες εξυπηρέτησης πολιτών λειτουργούν καθημερινά από 08:00 μέχρι 13:00



\* 0 2 0 1 3 9 4 1 4 0 7 0 9 0 0 3 2 \*

**ΑΠΟ ΤΟ ΕΘΝΙΚΟ ΤΥΠΟΓΡΑΦΕΙΟ**

ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΟΥ 34 \* ΑΘΗΝΑ 104 32 \* ΤΗΛ. 210 52 79 000 \* FAX 210 52 21 004  
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: <http://www.et.gr> - e-mail: [webmaster.et@et.gr](mailto:webmaster.et@et.gr)