

**Αποτελέσματα της Δημόσιας  
Διαβούλευσης για τον Ορισμό,  
Ανάλυση και τις Ρυθμιστικές  
Υποχρεώσεις στις αγορές δημοσίως  
διαθέσιμων τοπικών, εθνικών και  
διεθνών τηλεφωνικών υπηρεσιών που  
παρέχονται σε σταθερή θέση (αγορές  
υπ. αρ. 3, 4, 5 και 6 της Σύστασης της  
Ευρωπαϊκής Επιτροπής)**

**Μαρούσι,  
Σεπτέμβριος 2006,**

**ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ**

1.	Εισαγωγή .....	3
2.	Ανάλυση των απαντήσεων.....	3
3.	Προτάσεις αναθεώρησης .....	17
4.	Αναλυτικές απαντήσεις συμμετεχόντων.....	18
4.1.	VIVODI .....	18
4.2.	HELLAS ON LINE .....	19
4.3.	ALTECTELECOMS.....	21
4.4.	FORTHNET.....	22
4.5.	TIM HELLAS .....	23
4.6.	OTE.....	31
4.7.	ALGONET.....	55
4.8.	TELLAS.....	58

## 1. Εισαγωγή

Στις 27-7-2006, η ΕΕΤΤ δημοσίευσε κείμενο δημόσιας διαβούλευσης αναφορικά με τον Ορισμό, την Ανάλυση και τις προτεινόμενες ρυθμιστικές υποχρεώσεις στις αγορές δημοσίως διαθέσιμων τοπικών, εθνικών και διεθνών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση, (αγορές υπ' αριθ. 3, 4, 5 και 6 της Σύστασης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.). Η ΕΕΤΤ προσκάλεσε όλους τους ενδιαφερόμενους φορείς της αγοράς να απαντήσουν στην ως άνω διαβούλευση εντός του χρονικού πλαισίου από 27-7-2006 έως 28-8-2006.

Η παρούσα Αναφορά παρουσιάζει την περίληψη των απαντήσεων των συμμετεχόντων στο Κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, καθώς και τις απόψεις της ΕΕΤΤ αναφορικά με τα βασικότερα σημεία των παρατηρήσεων των ως άνω συμμετεχόντων. Ειδικότερα, στην Ενότητα 2 της παρούσας αναφοράς παρατίθενται τα κυριότερα σχόλια των συμμετεχόντων στη Δημόσια Διαβούλευση καθώς και οι απαντήσεις της ΕΕΤΤ επί των σχολίων εκείνων που χρήζουν απάντησης. Στην ενότητα 3 της παρούσας αναφοράς παρουσιάζονται τυχόν προτεινόμενες τροποποιήσεις/ ενημερώσεις που πρέπει να γίνουν στο κείμενο ορισμού και ανάλυσης της αγοράς.

Τέλος, στην Ενότητα 4 παρατίθενται αυτούσιες οι απαντήσεις όλων των συμμετεχόντων στη Διαβούλευση εξαιρουμένων των στοιχείων εκείνων των απαντήσεων τους που έχουν χαρακτηριστεί από τους συμμετέχοντες ως εμπιστευτικά.

## 2. Ανάλυση των απαντήσεων

### Σχόλια επί της διαδικασίας

Τρεις συμμετέχοντες θεωρούν ιδιαίτερα αυστηρή τη συμπεριφορά της ΕΕΤΤ σχετικά με τη μη χορήγηση παράτασης στην προθεσμία απάντησης στη Δημόσια Διαβούλευση. Οι εν λόγω συμμετέχοντες τονίζουν ότι εξαιτίας των σοβαρών ελλείψεων στο προσωπικό τους λόγω διακοπών την περίοδο της Διαβούλευσης το κείμενο δεν σχολιάστηκε επαρκώς και συνεπώς εκφράζουν τις επιφυλάξεις τους τόσο σχετικά με τις θέσεις που εξέφρασαν, όσο και με την συνολική αποτελεσματικότητα της Διαβούλευσης.

Η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι η παρούσα Διαβούλευση διήρκεσε από 27 Ιουλίου έως 28 Αυγούστου 2006, χρονικό διάστημα το οποίο κρίνεται επαρκές προκειμένου κάθε ενδιαφερόμενος να εκφράσει τις απόψεις του. Πρέπει να τονιστεί επίσης το γεγονός ότι η ΕΕΤΤ οφείλει, βάσει του Κοινοτικού Δικαίου, να ολοκληρώσει την ανάλυση των σχετικών αγορών εντός σαφώς καθορισμένου χρονικού περιθωρίου.

Η ΕΕΤΤ δεν θα μπορούσε να ικανοποιήσει την συγκεκριμένη υποχρέωση σε περίπτωση χορήγησης παράτασης της περιόδου διαβουλεύσεων.

## **Ορισμός αγοράς**

### **Ένσταση σχετικά με τον ορισμό**

Ένας συμμετέχων θεωρεί μη επαρκώς θεμελιωμένα τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με την υπαγωγή των υπεραστικών κλήσεων και των κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς στην ίδια σχετική αγορά και τη μη υπαγωγή των αστικών και των υπεραστικών κλήσεων στην ίδια σχετική αγορά.

Ένας συμμετέχων θεωρεί ότι θα ήταν χρήσιμος ο διαχωρισμός μόνο μεταξύ εθνικών και διεθνών κλήσεων διότι υπάρχει τάση να μην διαφοροποιούνται τιμολογιακά ή σε οτιδήποτε άλλο οι αστικές από τις εθνικές κλήσεις.

Η ΕΕΤΤ διεξήγαγε την ανάλυσή της σχετικά με τον ορισμό των σχετικών αγορών ακολουθώντας πιστά τους κανόνες της νομοθεσίας περί ελεύθερου ανταγωνισμού για τον ορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντος / υπηρεσίας και ιδίως τα κριτήρια που τίθενται σχετικά από τις Κατευθυντήριες Αρχές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Οι λόγοι στους οποίους κατέληξε στα εν λόγω συμπεράσματα αναλύονται επαρκώς στις υπό-ενότητες 2.7-2.19 του κειμένου της Διαβούλευσης. Η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι κανείς από τους συμμετέχοντες πρόβαλε πειστικά επιχειρήματα που να επιβάλλουν την τροποποίηση του ως άνω ορισμού στον οποίο και εμμένει.

### **Υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης και υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας**

Ένας συμμετέχων θεωρεί ότι στα αστικά κέντρα με μεγάλες πληθυσμιακές συγκεντρώσεις τα όρια των αγορών σταθερής πρόσβασης και τηλεφωνικών υπηρεσιών από σταθερή θέση δεν είναι ευδιάκριτα, με αποτέλεσμα η διάκριση των σχετικών αγορών να καθίσταται περιττή από την πλευρά της προσφοράς. Ο συμμετέχων στηρίζει την άποψη αυτή με βάση το γεγονός ότι τόσο ο ΟΤΕ όσο και οι εναλλακτικοί προσφέρουν τις συγκεκριμένες υπηρεσίες σε μορφή «πακέτου».

Η ΕΕΤΤ δεν δέχεται την τοποθέτηση ότι η πληθυσμιακή συγκέντρωση σχετίζεται με τα όρια των αγορών πρόσβασης και τηλεφωνικών υπηρεσιών. Υπάρχουν σαφέστατες λειτουργικές διαφορές μεταξύ των δύο αγορών, γεγονός που δεν αλλάζει από την προσφορά των δύο υπηρεσιών σαν «πακέτο». Επιπρόσθετα, τονίζεται ότι τα «πακέτα υπηρεσιών» δεν παρέχονται μόνο στα μεγάλα αστικά κέντρα με μεγάλες πληθυσμιακές συγκεντρώσεις, αλλά στο σύνολο της Ελληνικής Επικράτειας. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι ο εν λόγω συμμετέχων, συμφωνεί με το αρχικό συμπέρασμα της ΕΕΤΤ ότι το γεωγραφικό εύρος των αγορών για την

παροχή λιανικών κλήσεων είναι η Ελληνική Επικράτεια και προτείνει ορισμό διαφορετικών αγορών για τις αγορές πρόσβασης (Αττική, Θεσσαλονίκη – Υπόλοιπη Ελλάδα), ενώ εν συνεχεία θεωρεί ότι στα αστικά κέντρα με μεγάλες πληθυσμιακές συγκεντρώσεις τα όρια των αγορών σταθερής πρόσβασης και σταθερής τηλεφωνικής πρόσβασης δεν είναι ευδιάκριτα. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι δεν είναι σαφές τι ακριβώς προτείνει ο συγκεκριμένος συμμετέχων σε σχέση με τον ορισμό των εν λόγω αγορών.

Με βάση τα ανωτέρω η ΕΕΤΤ εμμένει στο συμπέρασμα της ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης και σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά, διάκριση η οποία είναι σύμφωνη και με την κατηγοριοποίηση που ακολουθείται στη σχετική Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

### **Υποκατάσταση μεταξύ υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας**

Ένας συμμετέχων θεωρεί ότι η κινητή τηλεφωνία μπορεί να θεωρηθεί στενό υποκατάστατο των υπηρεσιών που προσφέρει η σταθερή τηλεφωνία. Ο συμμετέχων στηρίζει την συγκεκριμένη θεώρηση ως εξής:

1. Σε αντίθεση με την σταθερή τηλεφωνία, οι συνδέσεις κινητής παρουσιάζουν συνεχή αυξητική πορεία, η οποία οφείλεται στην πλήρη υποκατάσταση της σταθερής γραμμής από κινητό τηλέφωνο για συγκεκριμένες ομάδες χρηστών (φοιτητές, εξοχικές κατοικίες, νέα νοικοκυριά, κλπ.).
2. Οι διαφορές σε επίπεδο υπηρεσιών μεταξύ κινητού και σταθερού (π.χ. δυσκολότερη πρόσβαση στο internet από κινητό), θα εκλείψουν λόγω της σύγκλισης των προϊόντων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, η οποία βασίζεται στην ανάπτυξη των τεχνολογιών, των δικτύων και των συσκευών κινητής.
3. Με βάση τιμολογιακά στοιχεία συγκεκριμένων προσφερόμενων πακέτων υπηρεσιών, γίνεται φανερό ότι οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας στοχεύουν στην υποκατάσταση της σταθερής τηλεφωνίας.
4. Ο ρυθμός αύξησης του εξερχόμενου όγκου κλήσεων από κινητό, για όλες τις κατηγορίες κλήσεων είναι πολύ μεγαλύτερος από τον ρυθμό μεταβολής από σταθερό που μάλιστα σε ορισμένες κατηγορίες παρουσιάζει και μείωση.

Η ΕΕΤΤ δεν μπορεί να δεχθεί τον συγκεκριμένο συλλογισμό και δεν είναι σε θέση να υπολογίσει το βάθος χρόνου στο οποίο θα επιτευχθεί η εναλλαξιμότητα μεταξύ υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας. Πολλά από τα χαρακτηριστικά των κινητών και σταθερών τηλεφωνικών υπηρεσιών, που σήμερα χαρακτηρίζουν τις θεμελιώδεις διαφορές τους, θα αλλάξουν λόγω της επερχόμενης σύγκλισης των υπηρεσιών και καθώς τα δίκτυα επόμενης γενιάς (Next Generation Networks) αποτελούν το επόμενο βήμα τόσο για τα δίκτυα κινητής όσο και για τα δίκτυα σταθερής τηλεφωνίας. Τα αποτελέσματα όμως των συγκεκριμένων αλλαγών, παρότι πολύ σημαντικά, θα φανούν σε επόμενη εξέταση των εν λόγω αγορών και όχι στην τρέχουσα. Επί του παρόντος η κινητικότητα αποτελεί την θεμελιώδη

διαφορά μεταξύ των υπηρεσιών κινητής και σταθερής τηλεφωνίας, ενώ και τα αντίστοιχα μοντέλα τιμολόγησης διαφέρουν σημαντικά.

### **Καθορισμός σχετικών αγορών για τις τοπικές, υπεραστικές και διεθνείς υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας**

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η σύγκριση των υπηρεσιών κινητής και σταθερής τηλεφωνίας θα πρέπει να γίνει ξεχωριστά για κάθε μία σχετική αγορά σταθερής (τοπικές/ εθνικές/ διεθνείς σταθερές κλήσεις) και όχι αθροιστικά όπως έγινε στην συγκεκριμένη ανάλυση της ΕΕΤΤ. Ο εν λόγω συμμετέχων θεωρεί ότι, εάν επιμεριστούν οι σταθερές κλήσεις στις επιμέρους ομάδες και αντιμετωπιστούν ακολούθως ως ξεχωριστές αγορές, στην σχετική αγορά διεθνών κλήσεων η κινητή και σταθερή τηλεφωνία είναι εναλλάξιμες υπηρεσίες για τους τελικούς χρήστες, ενώ, παράλληλα, υπάρχει τάση υποκατάστασης και στις σχετικές αγορές για τις υπεραστικές και περιορισμένα για τις τοπικές υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας.

Η ΕΕΤΤ εξέτασε την ύπαρξη υποκαταστασιμότητας μεταξύ των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας και των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά, ιδίως ενόψει του γεγονότος ότι υπάρχει μόνο μονόπλευρη υποκαταστασιμότητα, δηλ. μόνο οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας μπορούν να υποκαταστήσουν τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και όχι το αντίθετο. Τονίζεται επίσης ότι στην περίπτωση των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας δεν έχει νόημα ο διαχωρισμός μεταξύ τοπικών και εθνικών κλήσεων αφού ο καλόν συνδρομητής δεν γνωρίζει την θέση του καλούμενου. Επίσης, ειδικότερα για την σχετική αγορά διεθνών κλήσεων, με βάση στοιχεία που έχει στην διάθεσή της η ΕΕΤΤ και τα οποία έχουν συμπεριληφθεί στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης (ενότητα 2.6), η αύξηση στις διεθνείς κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο κατά το διάστημα Α' εξάμηνο 2002 έως Α' εξάμηνο 2005 ήταν της τάξης του 30%, ενώ κατά την ίδια περίοδο η αύξηση στις διεθνείς κλήσεις από κινητό τηλέφωνο ήταν της τάξης του 40%. Η ταυτόχρονη σημαντική αύξηση και των δύο κατηγοριών κλήσεων υποδηλώνει ότι δεν υφίσταται υποκατάσταση μεταξύ τους. Τέλος, Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι, από τα στοιχεία που έχει στην διάθεσή της, φαίνεται ότι όλοι οι Πάροχοι που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων (τοπικές, εθνικές, διεθνείς). Το γεγονός αυτό είναι σε συμφωνία με την θεώρηση της ΕΕΤΤ, όπως περιγράφεται στο κείμενο.

Βάσει όλων των ανωτέρω, η ΕΕΤΤ εμμένει στην αρχική της άποψη, όπως εκφράστηκε στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης.

### **Υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς**

Ένας συμμετέχων θεωρεί η ανάλυση της ΕΕΤΤ σχετικά με το εάν οι υπηρεσίες των μη γεωγραφικών σταθερών αριθμών αποτελεί διακριτή αγορά προϊόντων δεν αποτυπώνει σε καμία περίπτωση την πραγματική κατάσταση στην ελληνική



αγορά. Αντίθετα οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς δεν είναι ούτε λειτουργικά, ούτε τιμολογιακά εναλλάξιμες, ούτε μεταξύ τους, ούτε με τις αστικές ή υπεραστικές κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο. Πιο συγκεκριμένα, ανά κατηγορία μη γεωγραφικών κλήσεων, θεωρεί ότι:

- Οι κλήσεις προς αριθμούς μεριζόμενης χρέωσης one phone (801) και freephone (800), θα μπορούσαν να είναι τιμολογιακά εναλλάξιμες με τις αστικές κλήσεις και όχι με τις υπεραστικές κλήσεις. Δεν θα μπορούσαν όμως να θεωρηθούν λειτουργικά υποκατάστατες των αστικών για τους καλούντες πελάτες. Παράλληλα οι κλήσεις προς αριθμούς της σειράς 801 για την υπηρεσία free internet ανήκουν σε κατηγορία κλήσεων περιεχομένου και δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να είναι εναλλάξιμες ούτε με αστικές ούτε με υπεραστικές κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο.
- Οι κλήσεις προς αριθμούς ΕΠΑΚ αποτελούν προϊόν λιανικής -και όχι χονδρικής- αποκλειστικά του ΟΤΕ εξαιτίας του γεγονότος ότι το τιμολόγιο των συγκεκριμένων κλήσεων είναι κάτω του πραγματικού κόστους της υπηρεσίας. Συνεπώς δεν είναι ορθός ο συλλογισμός της ΕΕΤΤ ότι οι σχετικές χονδρικές υπηρεσίες έχουν τέτοια δομή που τα σχετικά εμπορικά πακέτα είναι βιώσιμα μόνο εάν ο πάροχος της υπηρεσίας (ISP – Internet Service Provider) έχει PoP στην περιφέρεια. Οι πελάτες της υπηρεσίας είναι οι ISPs οι οποίοι παρέχουν την υπηρεσία internet με συνδρομή και το κόστος της κλήσης πληρώνεται από τον συνδρομητή στον ΟΤΕ. Επίσης ο όγκος των κλήσεων της κατηγορίας αυτής είναι πολύ μεγάλος, ισοδύναμος με τον όγκο των αστικών κλήσεων (του ΟΤΕ) και κατά πολύ μεγαλύτερος των υπεραστικών. Συμπερασματικά, ο συμμετέχων υποστηρίζει ότι δεν είναι δυνατόν οι κλήσεις από σταθερό σε αριθμούς ΕΠΑΚ και οι υπεραστικές κλήσεις από σταθερό σε γεωγραφικούς αριθμούς να ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.
- Οι κλήσεις προς αριθμούς προστιθέμενης αξίας της σειράς 90, και οι κλήσεις προς ορισμένες κατηγορίες ολιγοψήφιων αριθμών αποτελούν καθαρά κλήσεις σε υπηρεσίες περιεχομένου, με ακριβότερα τιμολόγια ακόμα και από κλήσεις σε αρκετούς διεθνείς προορισμούς. Συνεπώς αποτελούν καθαρά διακριτή αγορά προϊόντων.

Για το καθορισμό του εύρους και του σκοπού της αγοράς η ΕΕΤΤ εξέτασε την περίπτωση υποκατάστασης από πλευρά προσφοράς, βασιζόμενη σε παράγοντες όπως το γεγονός χρήσης κοινών υποδομών για την παροχή διαφορετικών υπηρεσιών. Η ΕΕΤΤ εξέτασε επίσης εάν οι πελάτες έχουν το κίνητρο αλλά και την δυνατότητα να αλλάξουν προμηθευτή κατά την περίπτωση αύξησης της τιμής μιας από τις αναφερόμενες υπηρεσίες. Αντίθετα, η θεώρηση που εκθέτει ο

συγκεκριμένος συμμετέχων βασίζεται αποκλειστικά στην εξέταση της υποκαταστασιμότητας από την πλευρά της ζήτησης.

Στο βαθμό που η θέση του συμμετέχοντος είναι ότι οι υπηρεσίες «περιεχομένου» δεν είναι λειτουργικά ισοδύναμες με τις φωνητικές υπηρεσίες, η ΕΕΤΤ συμφωνεί απόλυτα. Από την άλλη μεριά, η ανάλυση της ΕΕΤΤ επικεντρώνεται στην πιθανότητα αλλαγής παρόχου από ένα πελάτη σαν αποτέλεσμα μιας σημαντικής αύξησης στην τιμή μιας εκ των προαναφερόμενων υπηρεσιών, οι οποίες παρέχονται από όλους τους Παρόχους.

### **Υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες**

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι οι υπηρεσίες λιανικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες δεν είναι λειτουργικά υποκατάστατες διότι οι υπηρεσίες έχουν διακριτά φυσικά χαρακτηριστικά (οριζόντια και κάθετα), τρόπο διάθεσης, τόπο διάθεσης και συνθήκες παροχής (π.χ. εκπτώσεις, κλπ.) ανάλογα με την κατηγορία πελατών στην οποία απευθύνονται. Ο εν λόγω συμμετέχων θεωρεί ότι μια ενδελεχής μελέτη από την πλευρά της ΕΕΤΤ θα κατέληγε στο συμπέρασμα ότι οι σχετικές αγορές μεταξύ οικιακών και μη οικιακών πελατών είναι διακριτές.

Η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι στο σχετικό ερωτηματολόγιό της αναφορικά με την ανάλυση αγορών, ο ΟΤΕ δεν έδωσε στοιχεία για διαφορετικές κατηγορίες πελατών. Σε κάθε περίπτωση, με βάση τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η ΕΕΤΤ δεν προκύπτει διαχωρισμός πελατών σε οικιακούς και μη οικιακούς στην ελληνική αγορά.

### **Γεωγραφική Αγορά**

Ένας συμμετέχων αναφέρει ότι τα γεωγραφικά όρια μίας αγοράς δεν θα πρέπει να συγχέονται με τα διοικητικά όρια μίας χώρας, επειδή κάποιες χώρες με σημαντικά διαφορετική διοικητική διάρθρωση δύναται να αποτελούν από κοινού μία αγορά εάν η εφαρμογή του «SSNIP test» αποδείξει ότι οι επιχειρήσεις μίας χώρας μπορούν να αποτελέσουν εν δυνάμει ανταγωνιστές υποκαθιστώντας τις επιχειρήσεις της έτερης χώρας. Συνεπώς, ο συμμετέχων καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν έχει τεκμηριωθεί επαρκώς η γεωγραφική διάσταση της σχετικής αγοράς.

Ο ισχυρισμός ότι η σχετική γεωγραφική αγορά πρέπει να είναι ευρύτερη από την Ελληνική επικράτεια, δεν αιτιολογείται επί τη βάση των υπάρχοντων συνθηκών ζήτησης και προσφοράς, των προβλεπόμενων μελλοντικών εξελίξεων στην αγορά, τη Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, καθώς και τη μέχρι τώρα πρακτική της Κοινότητας όπως αυτή προκύπτει επί των προηγούμενων αντίστοιχων αποφάσεων των άλλων Κρατών-Μελών.



## **Ανάλυση Αγοράς**

### **Χρήση μη επικαιροποιημένων στοιχείων για τα μερίδια των αγορών**

Ένας συμμετέχων τονίζει ότι η EETT δεν χρησιμοποίησε στην ανάλυση επικαιροποιημένα στοιχεία, γεγονός που μπορεί να στρεβλώσει σημαντικά τα συμπεράσματα ως προς το επίπεδο ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές και να οδηγήσουν σε επιβολή μην αναλογικών ρυθμιστικών μέτρων.

Η EETT κατά τον ορισμό και την ανάλυσή της, χρησιμοποίησε στοιχεία που καλύπτουν μέχρι και το πρώτο εξάμηνο του 2005, τα οποία ήταν τα πιο πρόσφατα στοιχεία που είχε στη διάθεσή της κατά την έναρξη της δημόσιας διαβούλευσης. Το κείμενο ορισμού και ανάλυσης επικαιροποιήθηκε με στοιχεία του δεύτερου εξαμήνου του 2005 εφόσον. Σε κάθε περίπτωση, επισημαίνεται ότι και τα καινούργια στοιχεία επιβεβαιώνουν τις απόψεις της EETT και δεν μεταβάλλουν τα αποτελέσματα και συμπεράσματά της.

### **Εμπόδια εισόδου στις εξεταζόμενες αγορές**

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι, κατά την ανάλυση θα έπρεπε να αξιολογηθούν τα εμπόδια εισόδου και, ειδικότερα, το χρηματοοικονομικό κόστος εισόδου, το αν απαιτούνται τεχνολογίες στις οποίες υπάρχει περιορισμένη πρόσβαση, το κόστος αλλαγής παρόχου για τους πελάτες καθώς και η δύναμη του σήματος (brand name) και το πλεονέκτημα φήμης για την επιχείρηση που έχει το μεγαλύτερο μερίδιο.

Η EETT, στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης εξέτασε την ύπαρξη φραγμών εισόδου. Στα πλαίσια αυτά δεν αναφέρθηκε ειδικά στη δύναμη του σήματος (brand name) και το πλεονέκτημα φήμης για την επιχείρηση που έχει το μεγαλύτερο μερίδιο χωρίς αυτό να σημαίνει ότι οι εν λόγω παράγοντες δεν ελήφθησαν υπόψη. Σε κάθε περίπτωση η EETT εκτιμά ότι τα εν λόγω κριτήρια έχουν ως αποτέλεσμα περαιτέρω ενδυνάμωση του συμπεράσματός της.

### **Επίδραση της ρύθμισης των σχετικών χονδρικών αγορών**

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι θα έπρεπε να ληφθεί υπόψη η αποτελεσματική ρύθμιση των χονδρικών αγορών διασύνδεσης (επιλογή, προεπιλογή, συλλογή, τερματισμός και διαβίβαση κλήσεων) και μισθωμένων γραμμών στο υπάρχον δίκτυο, η οποία έχει σαν αποτέλεσμα την μείωση των φραγμών εισόδου.

Η EETT έχει λάβει υπόψη της κατά την ανάλυσή της τόσο τα προβλήματα ανταγωνισμού που έχουν εντοπισθεί σε επίπεδο χονδρικής όσο και τις ρυθμιστικές

υποχρεώσεις που έχουν επιλεγεί για την αντιμετώπισή τους καθώς και τη δυνατότητα ή όχι επίδρασης των εν λόγω υποχρεώσεων στα προβλήματα ανταγωνισμού που έχουν εντοπισθεί στις αγορές λιανικής.

### **Διαφωνία με τα συμπεράσματα της ανάλυσης της αγοράς**

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι ο ΟΤΕ, παρόλο που κατέχει ένα σχετικά υψηλό μερίδιο σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρίες στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις δεν έχει Σημαντική Ισχύ στην υπό εξέταση αγορά καθώς δεν έχει την δυνατότητα να προβεί μακροχρόνια σε αύξηση της τιμής του πολύ πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο εφόσον θα αντιμετωπίζει έντονο ανταγωνισμό όχι μόνο από τις ήδη υπάρχουσες ή από τις δυνητικά εισερχόμενες εταιρίες σταθερής τηλεφωνίας, αλλά και από τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας (αυτό μπορεί να συμβεί είτε με την είσοδο των εταιριών αυτών στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας είτε με την στροφή των καταναλωτών σε μεγαλύτερη χρήση κινητών τηλεφώνων). Παράλληλα, σχετικά με την αγορά διεθνών κλήσεων ο συμμετέχων θεωρεί ότι εκεί ο ανταγωνισμός έχει ήδη αναπτυχθεί.

Οι ανταγωνιστικές τιμές στις τηλεφωνικές υπηρεσίες σταθερού σημείου έχουν προκύψει κυρίως ως αποτέλεσμα ρυθμιστικής παρέμβασης. Η αγορά εκείνη που είναι πιθανότερο να καταστεί ανταγωνιστική είναι αυτή των διεθνών κλήσεων. Η ΕΕΤΤ έχει αναγνωρίσει το γεγονός αυτό στην ανάλυσή της και για το λόγο αυτό έχει προτείνει διαφορετικές ρυθμιστικές υποχρεώσεις.

Επιπρόσθετα, όπως αναφέρθηκε και αναλυτικά στην απάντηση του σχετικού σχολίου ανωτέρω, οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν αποτελούν επί του παρόντος υποκατάστατο των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας.

## **Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις**

### **Υποχρέωση ανώτατων ορίων τιμής**

Τρεις συμμετέχοντες γενικά συμφωνούν με την επιβολή της υποχρέωσης ελέγχου τιμής μέσω ανώτατων ορίων τιμής.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι ο ΟΤΕ έχει χαμηλή ισχύ στις σχετικές αγορές και συνεπώς η ύπαρξη ισχυρών ανταγωνιστικών συνθηκών καθιστά επιτακτική ανάγκη τα ρυθμιστικά μέτρα που θα ληφθούν να είναι επιεική στο επίπεδο λιανικής, αφού δεν υπάρχει κίνδυνος υπερβολικής τιμολόγησης. Ο εν λόγω συμμετέχων προτείνει την ύπαρξη μόνο μέτρων που εστιάζονται απλά στην παρακολούθηση πιθανών επιθετικών τιμολογήσεων και συμπίεσης τιμών αλλά και

την προστασία ευάλωτων καταναλωτών (ex post ρυθμιστική προσέγγιση). Σύμφωνα με τον ανωτέρω συμμετέχοντα ο δυνητικός/ τεχνολογικός ανταγωνισμός στις υπό μελέτη αγορές κρίνεται ως ισχυρός, καθώς παρατηρείται:

- Ραγδαία πτώση μεριδίων ΟΤΕ με είσοδο ιδιαίτερα μεγάλου αριθμού παρόχων
- Συνεχόμενες μειώσεις σε τιμές υπηρεσιών
- Ρύθμιση χονδρικής που εκμηδενίζει τα εμπόδια εισόδου και το κίνητρο για οικονομίες κλίμακας
- Αύξηση του ανταγωνισμού από υπηρεσίες βασισμένες σε ιδιόκτητα δίκτυα πρόσβασης

Ο συμμετέχων θεωρεί ότι ο καθορισμός ανώτατων ορίων τιμών, όπως αναπτύσσεται στο κείμενο της διαβούλευσης ακυρώνει την ίδια την φύση της εν λόγω προσέγγισης, γιατί αντί να θέτει μία μέγιστη τιμή που μπορούν να χρεώσουν οι επιχειρήσεις για ένα καλάθι προϊόντων/υπηρεσιών (όπως κάνουν οι ΕΡΑ σε άλλα κράτη) ορίζει μέγιστη τιμή ανά μεμονωμένη υπηρεσία. Σύμφωνα με τον συμμετέχοντα, ο εν λόγω ορισμός είναι αντίθετος με την οικονομική θεωρία.

Η ΕΕΤΤ διαφωνεί με την άποψη του συμμετέχοντα για τα προτεινόμενα Ανώτατα Όρια Τιμών (Price Cap). Επί της αρχής, το καλάθι των υπηρεσιών, οι οποίες υπόκεινται σε Ανώτατα Όρια Τιμών πρέπει να ορίζεται όσο το δυνατόν ευρύτερα. Ωστόσο θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η αποφυγή της δυνατότητας διεπιδότησης (cross-subsidisation) μεταξύ των υπηρεσιών με διαφορετικό επίπεδο ανταγωνισμού. Η διεπιδότηση αποφεύγεται είτε με την χρήση των sub-caps ή εναλλακτικά με τον ορισμό διαφορετικών Ανωτάτων Ορίων Τιμών (Price Cap) για καλάθια τα οποία έχουν οριστεί πιο στενά, συγκεκριμένα ανά υπηρεσία.

Αναφορικά με το δείκτη τιμών καταναλωτή (CPI) επισημαίνεται ότι για τον υπολογισμό του ανώτατου ορίου τιμής θα χρησιμοποιείται ο δείκτης τιμών καταναλωτή που ανακοινώνεται από τη Στατιστική Υπηρεσία μετά το τέλος κάθε χρονιάς για την χρονιά που πέρασε. Τα τελευταία χρόνια δεν έχουν συμβεί σημαντικές μεταβολές στις τιμές του δείκτη τιμών καταναλωτή, ο οποίος για την περίοδο Αύγουστος 2005 – Αύγουστος 2006, υπολογίστηκε ότι είναι 3,5. Η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι οι μεταβολές από τη μία χρονιά στην άλλη δεν θα είναι σημαντικές και επομένως δεν απαιτείται η εισαγωγή ενός μηχανισμού διόρθωσης.

**Υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους και κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ**

Τέσσερις συμμετέχοντες γενικά συμφωνούν με την επιβολή της υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους και κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ.

Ένας συμμετέχων εκφράζει επιφυλάξεις για το κατά πόσο το σύστημα FDC/CCA οδηγεί στην ορθή αποτύπωση του ιστορικού κόστους που έχει πλήρως αποσβέσει ο κυρίαρχος πάροχος, πολλώ δε μάλλον από τη στιγμή που το ιστορικό αυτό κόστος αναφέρεται σε μία υποδομή με χαρακτηριστικά μοναδικότητας.

Η ΕΕΤΤ εμμένει στην άποψη της ότι η υφιστάμενη προσέγγιση που βασίζεται στο κοστολογικό σύστημα FDC/CCA είναι κατάλληλη για τον προσδιορισμό του κόστους των υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας και για αυτό πρέπει να διατηρηθεί.

Ένας συμμετέχων, αν και συμφωνεί με τη μεθοδολογία κοστολόγησης ΠΚΚ-ΤΚ, θεωρεί ότι δεν είναι σαφής ο τρόπος που η ΕΕΤΤ προτίθεται να χρησιμοποιήσει τα στοιχεία κόστους των υπηρεσιών για τις οποίες δεν υπάρχει υποχρέωση κοστοστρέφειας, ειδικά για τις υπηρεσίες αυτές που ο συμμετέχων έχει επιχειρηματολογήσει ότι ο ΟΤΕ δεν έχει Σημαντική Ισχύ στην αγορά. Στη Διαβούλευση αναφέρεται ότι «η υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους θα διασφαλίζει ότι οι τιμές δεν είναι ούτε ληστρικές ούτε ικανές να οδηγήσουν σε συμπίεση περιθωρίου». Σύμφωνα με τον συμμετέχοντα, η διατύπωση όμως αυτή δεν προσφέρει συγκεκριμένες ενδείξεις αναφορικά με τον ακριβή τρόπο χρήσης των στοιχείων κόστους και δεν απαντά σε ερωτήματα που σχετίζονται με το ποσοστό ή ποσό απόκλισης από το κόστος που θα μπορούσαν να θεωρηθούν αποδεκτά από την ΕΕΤΤ.

Όπως αναφέρεται και στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, η υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους θα έχει ευρύτερο αποτέλεσμα (από ότι τα ανώτατα όρια τιμής), λειτουργώντας συνδυαστικά με τα ανώτατα όρια τιμής, στο βαθμό που επιτρέπει στην ΕΕΤΤ να συγκεντρώνει τα αναγκαία στοιχεία ώστε να προβαίνει σε έλεγχο ύπαρξης αδικαιολόγητα χαμηλών τιμών (predatory pricing) ή εφαρμογής συμπίεσης περιθωρίου (price squeeze) αποτρέποντας έτσι φαινόμενα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό.

### **Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τις λιανικές κλήσεις**

Τέσσερις συμμετέχοντες γενικά συμφωνούν με την επιβολή της υποχρέωσης μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τις λιανικές κλήσεις.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η υποχρέωση αυτή δεν θα πρέπει να ερμηνεύεται ότι δεν θα μπορεί ο ΟΤΕ να προσφέρει διαφορετικούς όρους και συνθήκες σε διαφορετικές ομάδες πελατών, όταν δικαιολογούνται με βάση οικονομίες κλίμακας και σκοπού και έχουν ως αποτέλεσμα επιπλέον εκπτώσεις στους τελικούς καταναλωτές. Επιπρόσθετα θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το διαφορετικό επίπεδο ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές για οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές και να δοθεί η δυνατότητα παροχής υπηρεσιών με διαφορετικούς όρους για τις κατηγορίες αυτές. Τέτοιου είδους διαφοροποιήσεις εφαρμόζονται και σήμερα, κατόπιν εγκρίσεως της ΕΕΤΤ π.χ. τα οικονομικά προγράμματα ΟΤΕbusiness που απευθύνονται στην κατηγορία των επιχειρησιακών και εταιρικών πελατών. Ο συμμετέχων υποστηρίζει ότι θα πρέπει να δοθεί η δυνατότητα στον ΟΤΕ να διαχωρίζει τις υπηρεσίες που παρέχει και τιμολογικά για τους οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές, λαμβάνοντας υπόψη ότι ο ανταγωνισμός στους μη-οικιακούς συνδρομητές είναι ιδιαίτερα αυξημένος.

Όπως αναφέρεται στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης, μεταξύ άλλων, απαγορεύει στον πάροχο με ΣΙΑ να εφαρμόζει ανόμοιους όρους σε όμοιες περιστάσεις ή να εφαρμόζει όμοιους όρους σε ανόμοιες περιπτώσεις. Κάτι τέτοιο δε σημαίνει βέβαια ότι ο πάροχος με ΣΙΑ δεν δύναται να παρέχει διαφορετικούς όρους και προϋποθέσεις σε διαφορετικές ομάδες πελατών, αλλά ότι οι όποιες διαφορές πρέπει να δικαιολογούνται αντικειμενικά. Στο επίπεδο λιανικής, βασική αιτιολογία διαφοροποιήσεων αποτελούν οι διαφορές κόστους.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η υποχρέωση αυτή θα πρέπει να εξειδικεύεται με τέτοιο τρόπο, ώστε αφενός να μην διαφοροποιούνται αδικαιολόγητα οι τιμές των κλήσεων προς ανταγωνιστές του σε σύγκριση με τις τιμές των κλήσεων προς αριθμούς του δικτύου του και αφετέρου να μπορούν οι ανταγωνιστές του ΟΤΕ να παρέχουν τις λιανικές κλήσεις που παρέχει ο ΟΤΕ, με εύλογο περιθώριο κέρδους και σε κάθε περίπτωση, όχι με ζημία.

Ο ίδιος συμμετέχων αναφέρει ότι θα πρέπει να ληφθεί επίσης υπόψη ότι διακριτική μεταχείριση αποτελεί και η επιβολή όμοιων όρων σε ανόμοιες περιπτώσεις. Ειδικότερα, αυτό θα πρέπει να ληφθεί υπόψη για τον καθορισμό του τέλους παρακράτησης του ΟΤΕ για κλήσεις προς αριθμούς που ανήκουν στο δίκτυο των εναλλακτικών παρόχων. Σύμφωνα με τα αναφερόμενα στη διαβούλευση, ο ΟΤΕ καλείται να ορίσει ένα ενιαίο τέλος παρακράτησης για αστικές κλήσεις και ένα διαφορετικό τέλος παρακράτησης για υπεραστικές κλήσεις, ενώ δεν γίνεται αναφορά στο τέλος παρακράτησης για άλλες κλήσεις.



Προκειμένου να αναδειχθεί η ανισότητα που δημιουργείται εάν καθοριστεί με αυτόν τον τρόπο το τέλος παρακράτησης πρέπει να εξεταστούν τα στοιχεία κόστους που περιλαμβάνονται στο τέλος αυτό. Συγκεκριμένα, το τέλος παρακράτησης περιλαμβάνει το κόστος τιμολόγησης, τις επισφάλειες και το δικτυακό κόστος (local, single ή double origination). Το κόστος τιμολόγησης και οι επισφάλειες δεν διαφοροποιούνται ανάλογα με τον πάροχο στον οποίο δρομολογούνται οι κλήσεις (είτε πρόκειται για τον ΟΤΕ είτε για οποιονδήποτε εναλλακτικό πάροχο). Αντίθετα, το δικτυακό κόστος διαφέρει ανάλογα με την υποδομή του παρόχου στο δίκτυο του οποίου δρομολογούνται οι κλήσεις. Ένας πάροχος που έχει προβεί σε σημαντικές επενδύσεις και έχει αναπτύξει εκτεταμένο δίκτυο διαθέτει υποδομή που επιτρέπει στον ΟΤΕ να παραδίδει την κλήση σε σημείο πλησιέστερα στο σημείο εκκίνησης της κλήσης, σε αντίθεση με έναν πάροχο που διασυνδέεται με τον ΟΤΕ σε λιγότερα σημεία ή μόνο σε ένα σημείο, με αποτέλεσμα το δικτυακό κόστος του ΟΤΕ να είναι πολύ μεγαλύτερο για τις κλήσεις αυτές. Επομένως, ο καθορισμός ενός ενιαίου τέλους παρακράτησης για κάθε κατηγορία κλήσης, το οποίο θα ισχύει για κάθε πάροχο ανεξάρτητα από τη δικτυακή υποδομή του συνιστά επιδότηση των παρόχων που δεν προβαίνουν σε επενδύσεις από τους παρόχους που έχουν επενδύσει και έχουν αναπτύξει εκτεταμένο δίκτυο. Ουσιαστικά, το ενιαίο τέλος παρακράτησης έρχεται σε αντίθεση με τους στόχους που οφείλει να επιδιώκει η ΕΕΤΤ με τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις που επιβάλλει και συγκεκριμένα με το στόχο που ορίζεται στο άρθρο 8 παρ.2(γ) της Οδηγίας Πλαίσιο, καθώς δεν επιτρέπει στους παρόχους που επενδύουν να επωφεληθούν πλήρως από την επένδυσή τους, αλλά τους επιβαρύνει με τα κόστη που προκαλούνται στον ΟΤΕ από άλλους παρόχους με μικρότερες επενδύσεις. Για να αποφευχθεί το φαινόμενο αυτό προτείνεται υιοθετηθεί ένα μοντέλο αντίστοιχο με αυτό που ισχύει για τις υπηρεσίες διασύνδεσης του ΟΤΕ, όπου η λιανική τιμή θα καθορίζεται από τον ΟΤΕ και θα ισχύει για όλες τις κλήσεις, αλλά οι χρεώσεις μεταξύ του ΟΤΕ και των παρόχων θα διαφοροποιούνται ανάλογα με το εάν η κίνηση παραδόθηκε σε επίπεδο local, single ή double. Με τον τρόπο αυτό θα καθορίζεται το τέλος παρακράτησης του ΟΤΕ χωριστά για κάθε πάροχο. Αντίστοιχα, η χρέωση του παρόχου προς τον ΟΤΕ θα διαφοροποιείται ανάλογα με το σημείο στο οποίο παραδίδεται η κλήση. Με τον τρόπο αυτό η λιανική τιμή παραμένει πάντοτε σταθερή, ενώ οι χρεώσεις μεταξύ των παρόχων είναι ανάλογες του πραγματικού κόστους τους. Τέλος, ο συμμετέχων αναφέρει ότι το ΥΠΔ 2003 ορθώς προβλέπει την υποχρέωση του ΟΤΕ να παραδίδει τις κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς των εναλλακτικών παρόχων στο σημείο διασύνδεσης που βρίσκεται πλησιέστερα στο σημείο εκκίνησης της κλήσης. Προκειμένου να ενισχυθούν τα κίνητρα επενδύσεων των παρόχων, είναι αναγκαίο η υποχρέωση αυτή να επιβληθεί και για τις κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς των παρόχων.

Τα αναφερόμενα από τον ανωτέρω συμμετέχοντα θα ληφθούν υπόψη από την ΕΕΤΤ κατά την εξέταση των σχετικών θεμάτων. Σε κάθε περίπτωση η ΕΕΤΤ



επισημαίνει ότι ο μηχανισμός ρύθμισης του τέλους παρακράτησης θα πρέπει να είναι πρακτικός και εύκολα εφαρμόσιμος. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η πρόταση του συμμετέχοντα θα δημιουργούσε ένα εξαιρετικά περίπλοκο μηχανισμό ρύθμισης τιμών των κλήσεων προς εναλλακτικούς παρόχους.

### **Υποχρέωση διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης σχετικά με τις λιανικές κλήσεις**

Τρεις συμμετέχοντες γενικά συμφωνούν με την επιβολή της υποχρέωσης διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης αναφορικά με τις λιανικές κλήσεις.

Ένας συμμετέχων συμφωνεί εν μέρει με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης, αλλά θεωρεί ότι η υποχρέωση δημοσίευσης των τιμών χονδρικής θα πρέπει να συνοδεύεται και από την απαγόρευση δημοσίευσης των λιανικών τιμών του ΟΤΕ σε διάστημα μικρότερο του 1 μηνός από τη δημοσίευση των τιμών διασύνδεσης. Στο διάστημα του ενός μηνός ο ΟΤΕ μπορεί να υποβάλει στην ΕΕΤΤ τις τιμές που επιθυμεί να εφαρμόσει στη λιανική και να αναμένει την έγκριση αυτών μετά από έλεγχο τήρησης των υποχρεώσεων που μπορεί να του επιβληθούν σχετικά με τον έλεγχο τιμών λιανικής, ενώ παράλληλα θα ελέγχεται και η περίπτωση συμπίεσης περιθωρίου κέρδους των ανταγωνιστών του. Επιπροσθέτως, ο ανωτέρω συμμετέχων υποστηρίζει ότι ο ισχύον κανονισμός που επιτρέπει στον ΟΤΕ να εφαρμόζει τις λιανικές του τιμές την επόμενη ημέρα της δημοσίευσης εφόσον οι νέες τιμές είναι χαμηλότερες των προηγούμενων δεν επιτρέπει στην ΕΕΤΤ να ελέγξει εγκαίρως εάν προκύπτει πρόβλημα συμπίεσης περιθωρίου κέρδους. Επιπλέον, ο έλεγχος του περιθωρίου κέρδους που προκύπτει με κάθε αλλαγή των τιμών χονδρικής ή λιανικής, θα πρέπει να ελέγχεται εκ των προτέρων με την επιβολή των αναγκαίων ρυθμιστικών υποχρεώσεων κοινοποίησης στον ΟΤΕ και όχι εκ των υστέρων, όταν πλέον έχει δημιουργηθεί στους καταναλωτές η εντύπωση ότι ο ΟΤΕ προτίθεται να προβεί σε μειώσεις αλλά αυτές απαγορεύονται ή αναιρούνται από την ΕΕΤΤ. Τέλος, ο εν λόγω συμμετέχων υποστηρίζει ότι θα πρέπει να θεσπιστούν ειδικές υποχρεώσεις για τις ειδικές προσφορές που γίνονται προς μεγάλους εταιρικούς πελάτες. Οι προσφορές αυτές δεν δημοσιοποιούνται, με αποτέλεσμα να μην είναι εφικτός εκ των προτέρων ο έλεγχος της συμμόρφωσης του ΟΤΕ με τις υποχρεώσεις του, όταν προβαίνει σε τέτοιες προσφορές. Θεωρεί, λοιπόν, αναγκαίο να θεσπιστεί υποχρέωση του ΟΤΕ να γνωστοποιεί στην ΕΕΤΤ τους όρους και τις τιμές που προσφέρονται στους μεγάλους πελάτες, θέτοντας ένα όριο ετήσιων εσόδων ανά πελάτη, άνω του οποίου είναι υποχρεωτική η κοινοποίηση στην ΕΕΤΤ των σχετικών συμβάσεων και των τιμολογίων που εφαρμόζονται.

Η ΕΕΤΤ λαμβάνοντας υπόψη τις απαντήσεις των συμμετεχόντων στην Δημόσια Διαβούλευση, θα τροποποιήσει την διαδικασία δημοσιοποίησης/έγκρισης των όποιων τιμολογιακών αλλαγών.

Ένας συμμετέχων θεωρεί ότι δεν υπάρχει θέμα επιβολής σχετικής υποχρέωσης και ότι αντίστοιχη διαδικασία με αυτή που ακολουθεί επί του παρόντος ο ΟΤΕ (σύμφωνα με τον κανονισμό της ΕΕΤΤ περί δημοσιότητας τιμολογίων) πρέπει να τηρούν όλοι οι πάροχοι, ώστε να είναι ενήμεροι τόσο οι καταναλωτές, όσο και η ρυθμιστική αρχή.

Η ΕΕΤΤ υπενθυμίζει ότι με την παρούσα ανάλυση εκτιμάται στο σύνολό της η ανάγκη άρσης, διατήρησης των υφισταμένων ή και επιβολής νέων κανονιστικών υποχρεώσεων στον πάροχο ο οποίος κρίνεται ότι έχει ΣΙΑ στη σχετική αγορά. Οι υφιστάμενες υποχρεώσεις (συμπεριλαμβανομένων των υποχρεώσεων διαφάνειας) διατηρούνται στο μεταβατικό στάδιο μέχρι τη λήψη της σχετικής απόφασης της ΕΕΤΤ

### **Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού**

Πέντε συμμετέχοντες γενικά συμφωνούν με την επιβολή της υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού.

### **Υποχρέωση σχετικά με τη με εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών**

Τέσσερις συμμετέχοντες γενικά συμφωνούν με την επιβολή της υποχρέωσης σχετικά με τη μη εύλογη σύζευξη υπηρεσιών.

Ένας συμμετέχων σημειώνει ότι η υποχρέωση του ΟΤΕ να διασφαλίζει ότι δεν προβαίνει σε μη εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών του πρέπει να αφορά όχι μόνο τις υπηρεσίες του ΟΤΕ, αλλά και τις υπηρεσίες των θυγατρικών εταιριών του.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι πρέπει να απαγορευθεί στον ΟΤΕ οποιαδήποτε σύζευξη υπηρεσιών η οποία δεν μπορεί να προσφερθεί από τους ανταγωνιστές του και ιδίως η σύζευξη υπηρεσιών που ανήκουν σε αγορές με εξαιρετικά περιορισμένο ανταγωνισμό (π.χ. αγορά λιανικής πρόσβασης) με υπηρεσίες που ανήκουν σε πιο ανταγωνιστικές αγορές (π.χ. αγορά λιανικών κλήσεων).

Ένας συμμετέχων εκφράζει απορία για το περιεχόμενο που αποδίδει η ΕΕΤΤ στον όρο «εύλογο ή μη bundling». Επιπλέον, θεωρεί ότι είναι προβληματική η πρόθεση της ΕΕΤΤ να προβεί στην ανωτέρω διατύπωση, γιατί ο λογιστικός διαχωρισμός θα πρέπει να αποδίδει στοιχεία κόστους ξεχωριστά για κάθε προϊόν και υπηρεσία των εν λόγω αγορών, σαφώς προτού -για λόγους εμπορικής ή άλλης επιχειρηματικής πολιτικής- γίνει bundling αυτών.

Ένας πάροχος υποστηρίζει ότι η ζεύξη προϊόντων δύναται να οδηγεί σε οικονομίες κλίμακας και σκοπού με αποτέλεσμα να υπάρχει εξοικονόμηση για τους τελικούς καταναλωτές και συνεπώς ο ΟΤΕ θα πρέπει να έχει την δυνατότητα να παρέχει συζευγμένα λιανικά προϊόντα/ υπηρεσίες (tied), ενώ παράλληλα θα παρέχει τα προϊόντα αυτά ως χωριστά προϊόντα/ υπηρεσίες, μεταφέροντας τις οικονομίες κλίμακας ως εκπτώσεις στους καταναλωτές. Η εμπορική αυτή πρακτική επικρατεί στον τομέα των τηλεπικοινωνιών καθώς δίνει την δυνατότητα στους τελικούς καταναλωτές να επιλέγουν πρόσθετες υπηρεσίες με χαμηλότερο συνολικό κόστος και βοηθούν στην εξάπλωση των νέων υπηρεσιών.

Όλα αυτά που αναφέρονται από τους ανωτέρω συμμετέχοντες έχουν ληφθεί υπόψη από την ΕΕΤΤ κατά την ανάλυσή της και θα λαμβάνονται υπόψη κατά την εξέταση «ex post» τυχόν προτεινόμενων από τον ΟΤΕ αλληλένδετων πωλήσεων. Όσον αφορά στον όρο «εύλογο bundling», η ΕΕΤΤ παραπέμπει το συμμετέχοντα στο άρθρο 17 της Οδηγίας 2002/22/ΕΚ η οποία αναφέρεται στο περιεχόμενο των ρυθμιστικών ελέγχων στις λιανικές αγορές, στην παράγραφο 2 της οποίας προβλέπεται ρητά ότι οι επιβαλλόμενες υποχρεώσεις μπορούν να περιλαμβάνουν ιδίως την υποχρέωση των επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην αγορά, ... να μην...δεσμοποιούν χωρίς εύλογη αιτία τις υπηρεσίες (unreasonably bundle services). Ομοίως προβλέπεται και στο άρθρο 38 παρ. 2 του Ν. 3431/2006).

### **3. Προτάσεις αναθεώρησης**

Κατόπιν αναλυτικής εξέτασης των απαντήσεων των συμμετεχόντων επί της διαβούλευσης και έχοντας λάβει υπόψη τα υποβληθέντα σχόλια/παρατηρήσεις τους, η ΕΕΤΤ επικαιροποίησε το κείμενο ορισμού και ανάλυσης αναφορικά με:

- Τους πίνακες για την εξαγωγή των μεριδίων αγοράς, οι οποίοι έχουν επικαιροποιηθεί με τα πλέον πρόσφατα στοιχεία (Β εξάμηνο 2005)
- Τη διαδικασία τροποποίησης/έγκρισης τιμολογίων.

Αναφορικά με τα λοιπά σημεία της διαβούλευσης η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι χρήζουν αναθεώρησης. Το αναθεωρημένο κείμενο του ορισμού και της ανάλυσης αγοράς δημοσιεύεται παράλληλα με το παρόν κείμενο.

## 4. Αναλυτικές απαντήσεις συμμετεχόντων

### 4.1. VIVODI

#### Ερωτήσεις Διαβούλευσης αναφορικά με τον Ορισμό Αγοράς

E.1. Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά που περιλαμβάνει τις υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας;

Συμφωνούμε με τα συμπεράσματα της EETT ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά που περιλαμβάνει τις υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας.

E.2. Συμφωνείτε με το συμπέρασμα ότι οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;

Συμφωνούμε με το συμπέρασμα της EETT ότι οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

E.3. Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT ότι οι αστικές κλήσεις και οι υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές;

Συμφωνούμε με τα συμπεράσματα της EETT ότι οι αστικές κλήσεις και υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές.

E.4. Συμφωνείτε ότι οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά;

Συμφωνούμε ότι οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

E.5. Συμφωνείτε ότι θα ήταν πρώιμο να συμπεράνει κανείς ότι το VoIP ανήκει στην ίδια σχετική αγορά με τη φωνητική τηλεφωνία; Παρακαλούμε όπως παρέχετε στην EETT ότι στοιχεία έχετε στη διάθεσή σας αναφορικά με την εξέλιξη και έναρξη αυτών των υπηρεσιών (καθώς και για υπηρεσίες φωνής που παρέχονται μέσω πλατφόρμας IP δια της χρήσης ευρυζωνικών συνδέσεων) στην Ελλάδα.

[...]<sup>1</sup>

E.6. Συμφωνείτε ότι δεν υπάρχουν ξεχωριστές αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες;

Συμφωνούμε ότι δεν υπάρχουν ξεχωριστές αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες.

E.7. Συμφωνείτε με το εύρος των σχετικών γεωγραφικών αγορών στην Ελλάδα;

---

<sup>1</sup> Εμπιστευτικό κείμενο

Συμφωνούμε με το εύρος των σχετικών γεωγραφικών αγορών.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης αναφορικά με την Ανάλυση Αγοράς και τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις

E.8. Συμφωνείτε με την ανάλυση της EETT αναφορικά με την ύπαρξη ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές;

Συμφωνούμε με την ανάλυση της EETT αναφορικά με την ύπαρξη ΣΙΑ.

E.9. Συμφωνείτε με τα προτεινόμενα ανώτατα όρια τιμής; Συμφωνείτε ότι δεν θα πρέπει να επιβληθούν ανώτατα όρια τιμής για τις κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών και τις διεθνείς κλήσεις;

Συμφωνούμε με τη σχετική πρόταση της Επιτροπής.

E.10. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους και την υποχρέωση κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ;

Συμφωνούμε με την προτεινόμενη υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους και την υποχρέωση κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ.

E.11. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλες τις λιανικές κλήσεις;

Συμφωνούμε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλες τις λιανικές κλήσεις.

E.12. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της EETT αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης σχετικά με τις λιανικές κλήσεις;

Συμφωνούμε με την προτεινόμενη προσέγγιση της EETT αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης σχετικά με τις λιανικές κλήσεις.

E.13. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τις αστικές και εθνικές λιανικές κλήσεις;

Συμφωνούμε με την προτεινόμενη υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τις αστικές και εθνικές λιανικές κλήσεις.

E.14. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να διασφαλίζει ότι δεν θα προβαίνει σε μη εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών του;

Συμφωνούμε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να διασφαλίζει ότι δεν θα προβαίνει σε μη εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών του.

## 4.2.HELLAS ON LINE

### ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΤΗΣ HELLAS ON LINE στην

**«Δημόσια Διαβούλευση της ΕΕΤΤ για τον ορισμό, την ανάλυση και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις αναφορικά με τις αγορές δημοσίως διαθεσίμων τοπικών, εθνικών και διεθνών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση (αγορές υπ' αριθ. 3,4,5 και 6, της Σύστασης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής)» (εφεξής «η Διαβούλευση»).**

**Γενική Επιφύλαξη:** Λαμβανομένου υπόψη ότι: (α) το κείμενο της παρούσας Διαβούλευσης δημοσιεύθηκε στην ιστοσελίδα της ΕΕΤΤ στις 29 Ιουλίου 2006 και η ημερομηνία λήξης για την υποβολή παρατηρήσεων ήταν 28 Αυγούστου 2006 και ώρα 10:00, δηλαδή όλη η προθεσμία για την μελέτη του κειμένου συνέπεσε με τις καθιερωμένες καλοκαιρινές άδειες του προσωπικού της Εταιρίας με αποτέλεσμα να μην έχουμε την δυνατότητα εσωτερικού σχολιασμού του κειμένου από διάφορες ειδικότητες (τεχνικούς, οικονομολόγους, εμπειρογνώμονες της αγοράς κ.λ.π.), (β) η Εταιρία μας όπως και αρκετοί άλλοι άροχοι ζήτησαν παράταση της προθεσμίας για την υποβολή των απαντήσεων κατά 48 ώρες, αίτημα το οποίο απορρίφθηκε από την ΕΕΤΤ, υποβάλουμε τις απαντήσεις μας στις ερωτήσεις του κειμένου της διαβούλευσης με κάθε επιφύλαξη ότι οι απαντήσεις που περιλαμβάνονται στο παρόν θα δεσμεύουν καθ' οιονδήποτε τρόπο την Εταιρία μας σε μελλοντικές της θέσεις.

---

**Απαντήσεις:**

- E1. Συμφωνούμε.
- E2. Συμφωνούμε.
- E3. Θεωρούμε ότι ο διαχωρισμός θα ήταν χρήσιμο να γίνει μεταξύ εθνικών και διεθνών κλήσεων διότι η τάση είναι οι αστικές και εθνικές κλήσεις να μην διαφοροποιούνται τιμολογιακά ή άλλως πως. Θεωρούμε ότι η τάση αυτή θα επικρατήσει στην Ελλάδα πολύ σύντομα.
- E4. Διαφωνούμε.
- E5. Συμφωνούμε. Τα σχετικά στοιχεία θα σας παρασχεθούν εμπιστευτικά εντός 8 ημερών από σήμερα.
- E6. Συμφωνούμε.
- E7. Συμφωνούμε.
- E8. Συμφωνούμε.
- E9. Συμφωνούμε.
- E10. Συμφωνούμε.
- E11. Συμφωνούμε.
- E12. Συμφωνούμε.
- E13. Συμφωνούμε.
- E14. Συμφωνούμε, όχι μόνο σε σχέση με τις υπηρεσίες ΟΤΕ αλλά και σε σχέση με τις υπηρεσίες θυγατρικών εταιριών του.



### **4.3.ALTECTELECOMS**

**Συμφωνούμε με την ανάλυση της ΕΕΤΤ , διαφοροποιούμε όμως στην ερώτηση 6 αναφορικά με τη θέσπιση δύο αγορών για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες εφόσον αυτό θα συνεπάγεται διαφορετική μεταχείριση του ΟΤΕ από πλευράς χονδρικών τιμολογίων.**

**Αναφορικά με το λογιστικό διαχωρισμό, θεωρούμε απαραίτητη την επιβολή του για τους λόγους που παραθέσαμε και στη διαβούλευση αναφορικά με τις αγορές λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση.**

#### 4.4.FORTHNET

Σχετικά με την διαβούλευση για τις αγορές 1 και 2 και τη διαβούλευση για τις αγορές 3-6 αναφερόμαστε σχετικά στην από επιστολή μας.

**Εκφράζουμε τη λύπη μας, ότι το παραπάνω αίτημά μας ουδέποτε απαντήθηκε,** καθώς επίσης και για τον τρόπο με τον οποίο εφαρμόζετε την απόφασή Σας με αριθμό 375/10/16.3.2006 ΦΕΚ Β 314, ο οποίος χαρακτηρίζεται από ανελαστικότητα και έλλειψη διάθεσης αντιμετώπισης των ιδιαιτεροτήτων των συγκεκριμένων διαβουλεύσεων, της διανύομενης χρονικής περιόδου και εξέτασης της βασιμότητας των προβαλλόμενων επιχειρημάτων για ολιγοήμερη αναβολή.

Έχουμε τη γνώμη, ότι η ΕΕΤΤ οφείλει να εξετάζει με μεγαλύτερη κατανόηση αιτήματα αναβολής, όπως το υποβληθέν από την εταιρία μας και νομίζουμε από το σύνολο σχεδόν της τηλεπικοινωνιακής αγοράς.

Σας υπενθυμίζουμε, ότι η προθεσμία για την συμμετοχή στις υπόψη διαβουλεύσεις είναι αμφίβολης νομιμότητας, αφού σύμφωνα με το άρθρο 17 του ν. 3431/2006 η προθεσμία που τάσσεται πρέπει να είναι εύλογη, σύμφωνα δε με την παραπάνω απόφασή Σας, η ΕΕΤΤ δεν δικαιούται να ορίσει προθεσμία μικρότερη των 30 ημερών. Στην συγκεκριμένη περίπτωση η προθεσμία που τάχθηκε δεν είναι ούτε εύλογη, ούτε στην πραγματικότητα 30 ημερών, αν ληφθεί υπόψη, ότι ορίστηκε να λήγει στις 10.00 το πρωί της σημερινής ημέρας, 28.8.2006 και η ανακοίνωσή της έλαβε χώρα στις 27.7.2006. Λαμβανομένου επομένως υπόψη, του γεγονότος των αργιών του Σαββάτου και Κυριακής που παρεμβλήθηκαν δεν δόθηκε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις καν διάστημα 30 ημερών, αφού επίσης κατά τα παγίως ισχύοντα η ημέρα της ανακοίνωσης **δεν λαμβάνεται υπόψη !**

Εξάλλου όμως η προθεσμία που τάχθηκε έστω και κατά παράβαση του νόμου δεν είναι εύλογη, διότι, όπως εκθέσαμε και στην επιστολή μας δεν πρόκειται για μια αλλά για δύο διαβουλεύσεις, ανακοινώθηκαν ενώ βρισκόταν ήδη σε εξέλιξη Τρίτη Δημόσια Διαβούλευση για την αγορά 15 στην οποία η εταιρία μας συμμετέσχε κανονικά, η διανύομενη περίοδος είναι ουσιαστικά νεκρή, ως μήνας διακοπών, γεγονός μάλιστα από αναγνωρίζεται γενικότερα από το σύστημα δικαίου μας που ορίζει, ότι κατά τον μήνα Αύγουστο αναστέλλεται σχεδόν κάθε προθεσμία, ενώ από ουσιαστική άποψη τα σημαντικότερα στελέχη μας που θα μπορούσαν να υποστηρίξουν το έργο της συμμετοχής ήσαν ή είναι σε άδεια. Η ακαμψία ώστε που η ΕΕΤΤ επιδεικνύει πιστεύουμε ότι οδηγεί σε μειωμένη αποτελεσματικότητας διαβούλευση και αποβλέπουμε με αυτή την ευκαιρία να επανεξεταστεί ο τρόπος διεξαγωγής των επόμενων δημόσιων διαβουλεύσεων.

Μια αναφορά και στις προθεσμίες που τάσσονται σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής θα καταδείξει τις άδικες συνθήκες που διεξάγονται στην χώρα μας από την ΕΕΤΤ.

**Ανεξάρτητα από τα παραπάνω, θεωρώντας ως γνωστά όλα τα εντοπισμένα προβλήματα ανταγωνισμού που σημειώνονται στην Ελλάδα για τις υπόψη αγορές, τα οποία και θεωρούμε ιδιαίτερα γνωστά και στην ΕΕΤΤ, ανεξάρτητα από το**

**γεγονός, ότι δεν καταγράφονται αναλυτικά, πιστεύουμε, ότι οι ανάλογες κανονιστικές υποχρεώσεις που πρέπει να επιβληθούν διακρίνονται σε υποχρεώσεις σε επίπεδο χονδρικής και σε επίπεδο λιανικής, ότι πρέπει κατά βάση να κινηθούν στα πλαίσια που προτείνει η ΕΕΤΤ, διατηρούμε δε την επιφύλαξη να παρέμβουμε με μεταγενέστερο αναλυτικό κείμενό μας σε συμπληρωματικές προτάσεις, τόσο σε επίπεδο Εθνικό, όσο και ενώπιον της Επιτροπής του άρθρου 7 της Επιτροπής, στο βαθμό που η εταιρία μας θα κρίνει σκόπιμο.**

Υπογραμμίζουμε εν τούτοις τα τεράστια έκτασης προβλήματα ανταγωνισμού που βιώνει τα τελευταία χρόνια η ελληνική αγορά η-επικοινωνιών και στις συγκεκριμένες αγορές, χονδρικής και λιανικής με τις πρακτικές του ΟΤΕ αθέμιτης προσέλκυσης πελατείας, μη αναγνώρισης της χονδρικής μίσθωσης γραμμών (WLR) τις πολιτικές bundling προϊόντων από διαφορετικές αγορές, αδιάλειπτες συνεχείς προσφορές από τον Όμιλο του ΟΤΕ, Κανονισμό Προεπιλογής που είναι διάτρητος και βρίσκεται εκκρεμής ενώπιον της Δικαιοσύνης κατόπιν προσφυγών, την έλλειψη οποιωνδήποτε ελέγχων στα συστήματα κοστολόγησης του ΟΤΕ κλπ

#### **4.5. TIM HELLAS**

**Επί των ερωτήσεων που τίθενται από τη δημόσια διαβούλευση, αναφορικά με τον ορισμό και την ανάλυση της σχετικής αγοράς.**

##### **Ορισμός Αγοράς**

Αναφορικά με την υπό Ε1 ερώτηση: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά που περιλαμβάνει τις υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας;

Το συμπέρασμα της Ε.Ε.Τ.Τ.<sup>2</sup> ότι οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας είναι συμπληρωματικές και όχι εναλλάξιμες και επομένως δεν εμπίπτουν στην ίδια αγορά, είναι ορθό, τόσο από απόψεως κανονιστικού πλαισίου, όσο και από απόψεως αναλύσεως της αγοράς. Πολλώ δε μάλλον, σε συνέχεια της επισήμανσης που γίνεται στη δημόσια διαβούλευση αναφορικά με τη χονδρική εκμίσθωση γραμμών<sup>3</sup> (WLR) και παραλλήλως με δημόσια διαβούλευση για τις κανονιστικές υποχρεώσεις που προτίθεται η Ε.Ε.Τ.Τ. να λάβει αναφορικά με τις σχετικές αγορές 1 & 2 της Σύστασης, αποδεικνύεται άνευ άλλου ότι οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης δεν μπορούν να λειτουργήσουν ως λειτουργικά υποκατάστατα στις υπηρεσίες τηλεφωνίας<sup>4</sup>.

Αναφορικά με την υπό Ε2 ερώτηση: Συμφωνείτε με το συμπέρασμα ότι οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;

<sup>2</sup> Βλ. Κεφάλαιο 2.5.2. παράγραφος τελευταία της δημόσιας διαβούλευσης.

<sup>3</sup> Βλ. Κεφάλαιο 2.5.1. της δημόσιας διαβούλευσης (σελ. 20, παρ. 4<sup>η</sup>).

<sup>4</sup> Βλ. και Κεφάλαιο 2.5.2. της δημόσιας διαβούλευσης (σελ. 22, παρ. τελευταία).

Το ως άνω συμπέρασμα είναι ορθό, η δε ανάλυση της υποκαταστασιμότητας από πλευράς προσφοράς και ζήτησης στην οποία προβαίνει η Ε.Ε.Τ.Τ.<sup>5</sup> είναι πλήρης και σύμφωνη με τα πορίσματα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και της Σύστασης<sup>6</sup> για τις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα ηλεκτρονικών επικοινωνιών.

**Αναφορικά με την υπό Ε3 ερώτηση: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ ότι οι αστικές κλήσεις και οι υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές;**

**Αναφορικά με την υπό Ε4 ερώτηση: Συμφωνείτε ότι οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά;**

Εν προκειμένω, τα συμπεράσματα της Ε.Ε.Τ.Τ., είναι κατ' ελάχιστον ανεπαρκώς τεκμηριωμένα, αν όχι εσφαλμένα. Συμφωνούμε επί της αρχής, ότι οι υπεραστικές κλήσεις δεν λειτουργούν για τους καταναλωτές ως λειτουργικά υποκατάστατα, πλην όμως αυτό ισχύει μόνο επί του λιανικού επιπέδου της αγοράς και εφόσον παραβλέψουμε τον όρο της τεχνολογικής ουδετερότητας. Δεν πρέπει να μας διαφεύγει ότι η εφαρμογή του SSNIP test ακόμα και για τις σχετικές αγορές της Σύστασης που αναφέρονται σε λιανικό επίπεδο, οφείλει να λαμβάνει την σε οικονομικούς όρους παρακίνηση (επενδυτική ευκαιρία) των εν δυνάμει ανταγωνιστών να υποκαταστήσουν τον υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο. Ως εκ τούτου, η υποκατάσταση, ακόμα και όταν αναφέρεται στις λιανικές αγορές, απαιτεί τη διερεύνηση της αγοράς σε ανώτερο -ήτοι χονδρικό- επίπεδο, υπό τον όρο ανάπτυξης ενός επιτυχημένου σε οικονομικούς όρους business plan που θα δύναται λειτουργικά να παράγει ισοδύναμα αποτελέσματα σε επίπεδο υπηρεσιών, με αυτές που καλείται να υποκαταστήσει. Η θέση αυτή επιβεβαιώνεται από το συμπέρασμα της Ε.Ε.Τ.Τ.<sup>7</sup> -κατά τη μελέτη της υποκαταστασιμότητας από πλευράς προσφοράς- ότι: «Δεν υπάρχουν τεχνικοί λόγοι που να αποτρέπουν έναν πάροχο που παρέχει εθνικές κλήσεις να παρέχει και τοπικές...». Ας σημειωθεί δε, ότι δεν γνωρίζουμε να υφίσταται σε κανονιστικό ή οικονομοτεχνικό κείμενο της Ευρωπαϊκής Ένωσης αναφορικά με την ανάλυση της εν λόγω αγοράς, θέση που να τεκμηριώνει το αρχικό πόρισμα της Ε.Ε.Τ.Τ. ότι αστικές και υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές, αν και ο προβληματισμός αυτός και σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης συναντάται συχνά.

Συμπερασματικά, επιθυμούμε να καταγράψουμε την ένσταση της Εταιρίας μας επί του ως άνω πορίσματος και παραλλήλως να ευαισθητοποιήσουμε την Ε.Ε.Τ.Τ. για την αναγκαιότητα να επανέλθει επί του θέματος αυτού με σκοπό, αν όχι να μεταβάλλει τη θέση της, να προβεί σε διεξοδικότερη διερεύνηση προκειμένου να θεμελιώσει τη θέση της με πιο εμπειριστατωμένο επιστημονικά τρόπο, καθιστώντας τη άνευ άλλου αποδεδειγμένη.

**Αναφορικά με την υπό Ε5 ερώτηση: Συμφωνείτε ότι θα ήταν πρότιμο να συμπεράνει κανείς ότι το VoIP ανήκει στην ίδια σχετική αγορά με τη φωνητική τηλεφωνία; Παρακαλούμε όπως παρέχετε στην ΕΕΤΤ ότι στοιχεία έχετε στη διάθεσή σας αναφορικά με την εξέλιξη και έναρξη αυτών των υπηρεσιών (καθώς και για υπηρεσίες φωνής που παρέχονται μέσω πλατφόρμας IP δια της χρήσης ευρυζωνικών συνδέσεων) στην Ελλάδα.**

<sup>5</sup> Βλ. Κεφάλαιο 2.6.

<sup>6</sup> Βλ. Σύσταση 2003/311/ΕΚ.

<sup>7</sup> Βλ. Κεφάλαιο 2.7.2. παράγραφος 2<sup>η</sup> της δημόσιας διαβούλευσης.

Εν προκειμένω, θεωρούμε ότι είναι ευχερέστερο και πλέον κατάλληλο μεθοδολογικά να αναζητήσει κανείς απαντήσεις επί του ερωτήματος αυτού από την ανάλογη δημόσια διαβούλευση που έχει διεξαγάγει η Ε.Ε.Τ.Τ. ειδικότερα για το VoIP<sup>8</sup> και παραπέμπουμε στο γενικότερο προβληματισμό που κατέθεσαν όλοι οι συμμετέχοντες σε αυτή, αναφορικά με τον ορισμό των ισότιμων και μη ισότιμων υπηρεσιών.

**Αναφορικά με την υπό Ε6 ερώτηση: Συμφωνείτε ότι δεν υπάρχουν ξεχωριστές αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες;**

Συμφωνούμε με το ως άνω πόρισμα της Ε.Ε.Τ.Τ., θεωρούμε δε την τεκμηρίωση από πλευράς της Ρυθμιστικής Αρχής<sup>9</sup> επαρκή.

**Αναφορικά με την υπό Ε7 ερώτηση: Συμφωνείτε με το εύρος των σχετικών γεωγραφικών αγορών στην Ελλάδα;**

Ως προς το θέμα της γεωγραφικής διάστασης της αγοράς επανερχόμαστε σε όσα έχουμε αναφέρει και σε προηγούμενες δημόσιες διαβουλεύσεις<sup>10</sup> και θεωρούμε ότι αν και σαφώς η υπαγωγή της σχετικής αγοράς σε γεωγραφικά όρια επί της αρχής αναφέρεται στην περιοχή όπου οι επιχειρήσεις-παίκτες της σχετικής αγοράς δραστηριοποιούνται από την πλευρά της προσφοράς και της ζήτησης των σχετικών προϊόντων ή υπηρεσιών και υπό τον όρο ότι οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς, τα δε τα γεωγραφικά όρια μίας αγοράς δεν πρέπει να περιλαμβάνουν γειτονικές γεωγραφικές περιοχές στις οποίες οι συνθήκες του ανταγωνισμού δύνανται διαφέρουν σημαντικά<sup>11</sup>, δεν πρέπει καθ' ουδένα λόγω τα γεωγραφικά όρια μίας αγοράς να συγχέονται με τα διοικητικά όρια μίας χώρας. Πολλώ δε μάλλον χώρες με σημαντικά διαφορετική διοικητική διάρθρωση δύνανται να συναποτελούν μία αγορά, όταν επιχειρήσεις της μίας χώρας μπορούν να αποτελέσουν εν δυνάμει ανταγωνιστές υποκαθιστώντας τις επιχειρήσεις της έτερης χώρας κατά την εφαρμογή του SSNIP test<sup>12</sup>. Επί τη βάση της θεώρησης αυτής, πιστεύουμε ότι και σε αυτή τη δημόσια διαβούλευση δεν έχει τεκμηριωθεί επαρκώς η γεωγραφική διάσταση της σχετικής αγοράς.

## **Ανάλυση Αγοράς και Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις**

**Αναφορικά με την υπό Ε8 ερώτηση: Συμφωνείτε με την ανάλυση της ΕΕΤΤ αναφορικά με την ύπαρξη ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές;**

<sup>8</sup> Βλ. Δημόσια Διαβούλευση σχετικά με την Παροχή Υπηρεσιών VoIP, από 19.5 έως 19.6.2006.

<sup>9</sup> Βλ. Κεφάλαιο 2.12. της δημόσιας διαβούλευσης.

<sup>10</sup> Βλ. Δημόσια Διαβούλευση αναφορικά με τον ορισμό, ανάλυση της αγοράς και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις για την Αγορά Χονδρικής Πρόσβασης και Εκκίνησης Κλήσεων στα Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας (αγορά υπ' αριθμ. 15 της Σύστασης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής).

<sup>11</sup> United Brands v. Commission [1978] ECR 207

<sup>12</sup> Ως εκ τούτου κατά την οριοθέτηση της γεωγραφικής αγοράς θα πρέπει να συνυπολογίζονται ο παράγοντας των εισαγωγών και εν προκειμένω το cross border subsidization, τα κόστη μεταφοράς καθώς και άλλα δυναμικά στοιχεία της αγοράς όπως οι καταναλωτικές συνήθειες, οι οποίες για παράδειγμα στη βιομηχανία του έντυπου και ηλεκτρονικού τύπου οριοθετούν πάντα τη σχετική αγορά στο πλαίσιο των κυριαρχικών ορίων.

Συμφωνούμε, τόσο με την ανάλυση, όσο και με τα πορίσματα της Ε.Ε.Τ.Τ., ως προς την ύπαρξη επιχειρήσεων με ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές. Κρίνουμε δε σκόπιμο να επισημάνουμε ότι τα στοιχεία που παρουσιάζονται στο κείμενο της δημόσιας διαβούλευσης ως προς τη δομή της αγοράς, τα μερίδια σε αυτή, το επίπεδο του ανταγωνισμού, την ύπαρξη αντισταθμιστικής πίεσης και αντι-ανταγωνιστικών παθογόνων πρακτικών<sup>13</sup> είναι συντριπτικά και άνευ άλλου επιβάλλουν στην Ε.Ε.Τ.Τ. να λάβει κανονιστικού χαρακτήρος μέτρα για να απορυθμίσει τις εν λόγω σχετικές αγορές. Το γεγονός δε της μονοπωλιακής δύναμης του κυρίαρχου παρόχου δεν αποδεικνύεται μόνο επί τη βάσει των μεριδίων στην αγορά που διαπιστώνεται να κατέχει αυτός στην παρούσα χρονική συγκυρία, αλλά είναι το σύνολο των χαρακτηριστικών -τα περισσότερα των οποίων τα καταγράφει η Ε.Ε.Τ.Τ.-, τα οποία ανταποκρίνονται στο σύνολο της παθογένειας που μπορεί να παρουσιάσει μία αγορά, όταν ο ανταγωνισμός όχι απλώς δεν λειτουργεί, αλλά ουσιαστικά δεν υφίστατο ουδέποτε στο παρελθόν.

Εν προκειμένω, αν και το θεμελιώδες χαρακτηριστικό που αποτυπώνει τη Σημαντική Ισχύ -σύμφωνα με το άρθρο 14 της Οδηγίας Πλαίσιο- μίας επιχείρησης -σε δεδομένη αγορά- είναι το γεγονός ότι αυτή δύναται να απολαμβάνει θέση οικονομικής ισχύος και κατ' επέκταση να συμπεριφέρεται, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες της και εν τέλει τους καταναλωτές<sup>14</sup>, η κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης διαπιστώνεται επί τη βάσει μίας σειράς κριτηρίων<sup>15</sup> που ξεπερνούν τον προσδιορισμό των μεριδίων του κυρίαρχου παρόχου στη συγκεκριμένη αγορά<sup>16</sup> και τα οποία ανάγλυφα αποτυπώνουν την καταχρηστική δύναμη που αυτός μπορεί να ασκήσει σε αυτή και να τιθασεύσει τους επίδοξους ανταγωνιστές του. Ως εκ τούτου, τα μερίδια αγοράς που καταγράφει η Ε.Ε.Τ.Τ.<sup>17</sup> είναι μόνο η πρώτη ένδειξη, η οποία εν προκειμένω δεν αφήνει περιθώρια για παρερμηνείες καθόσον αγγίζει το απόλυτο, ήτοι 73,76% για την αγορά αστικών και 90,35% για την αγορά εθνικών κλήσεων, πολλώ δε μάλλον διαπιστώνουμε ότι τα μερίδια αυτά δεν έχουν διαμορφωθεί συγκυριακά, αλλά ιστορικά παραμένουν το ίδιο υψηλά, γεγονός που αποτελεί σαφή ένδειξη της ακαταπόνητης δυναμικής του κυρίαρχου παρόχου, ο οποίος έχει επιτύχει το απόλυτο. Επιπρόσθετα, αν και έχει παρατηρηθεί ιστορικά ότι η απορύθμιση και φιλελευθεροποίηση μίας μονοπωλιακής αγοράς οδηγεί αναπόδραστα -ως natural effect- τον ιστορικά μονοπωλιακό παίκτη σε απώλεια μεριδίων, χωρίς βέβαια αυτό να συνεπάγεται και άνευ άλλου απώλεια της ΣΙΑ που ιστορικά αυτός διαθέτει<sup>18</sup>, εν

<sup>13</sup> Βλ. Κεφάλαια 3.2., 3.3., 3.4., 3.5. και 3.6. της δημόσιας διαβούλευσης.

<sup>14</sup> Βλ. 27/26 United Brands κατά Επιτροπής (1978).

<sup>15</sup> Βλ. 2002/C 165/03, παρ. 78επ..

<sup>16</sup> Με threshold το ποσοστό 40%, επί τη βάση και μόνον του οποίου δύναται μία επιχείρηση να κατέχει ΣΙΑ.

<sup>17</sup> Βλ. Κεφάλαιο 3.3. της δημόσιας διαβούλευσης.

<sup>18</sup> Βλ. Σκέψη 27 της Οδηγίας Πλαίσιο 2002/27/ΕΚ: «Είναι απαραίτητο οι εκ των προτέρων κανονιστικές υποχρεώσεις να μην επιβάλλονται μόνο στις περιπτώσεις κατά τις οποίες δεν υπάρχει ουσιαστικός ανταγωνισμός, δηλαδή σε αγορές στις οποίες μια ή περισσότερες επιχειρήσεις διαθέτουν σημαντική ισχύ στην αγορά, και όπου τα μέτρα αποκατάστασης, στο πλαίσιο του εθνικού και κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού, δεν επαρκούν για την αντιμετώπιση του προβλήματος. ... Οι εθνικές κανονιστικές αρχές θα πρέπει να αναλύουν κατά πόσο μια αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών είναι πράγματι ανταγωνιστική σε έναν συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο .... Στην ανάλυση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού θα πρέπει να περιλαμβάνεται ανάλυση του κατά πόσον η αγορά έχει ανταγωνιστικές προοπτικές και, κατά συνέπεια, κατά



προκειμένου, η υπερδεκαετής απορύθμιση των ηλεκτρονικών επικοινωνιών στη χώρα μας και η δραστηριοποίηση περί των 25 εναλλακτικών παρόχων έχει προκαλέσει στον κυρίαρχο πάροχο απώλεια μεριδίων μόλις της τάξης του 27% για τις αστικές και 9% για τις εθνικές κλήσεις, γεγονός που μόνον απορίες προκαλεί.

**Αναφορικά με την υπό Ε9 ερώτηση: Συμφωνείτε με τα προτεινόμενα ανώτατα όρια τιμής; Συμφωνείτε ότι δεν θα πρέπει να επιβληθούν ανώτατα όρια τιμής για τις κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών και τις διεθνείς κλήσεις;**

**Αναφορικά με την υπό Ε10 ερώτηση: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους και την υποχρέωση κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ;**

**Αναφορικά με την υπό Ε11 ερώτηση: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλες τις λιανικές κλήσεις;**

**Αναφορικά με την υπό Ε12 ερώτηση: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης σχετικά με τις λιανικές κλήσεις;**

**Αναφορικά με την υπό Ε13 ερώτηση: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τις αστικές και εθνικές λιανικές κλήσεις;**

**Αναφορικά με την υπό Ε14 ερώτηση: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να διασφαλίζει ότι δεν θα προβαίνει σε μη εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών του;**

**Αναφορικά με τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις που προτίθεται να θέσει η Ε.Ε.Τ.Τ. στον κυρίαρχο πάροχο επιθυμούμε να τονίσουμε συνοπτικά τα εξής:**

- (i) Ως προς την επιβολή ανώτατου ορίου τιμών στις λιανικές αγορές, το μέτρο αυτό ελάχιστα θα επηρεάσει το επίπεδο του ανταγωνισμού και την ελαστικότητα της αγοράς, καθόσον ο ανταγωνισμός μεταξύ του κυρίαρχου παρόχου και των εν δυνάμει ανταγωνιστών του κρίνεται (βλ. υποκαταστασιμότητα) σε επίπεδο χονδρικής και υποδομών. Εν προκειμένω, σας παραπέμπουμε στην απάντηση της Εταιρίας μας<sup>19</sup> στη δημόσια διαβούλευση για την λιανική αγορά μισθωμένων γραμμών -η οποία παρουσιάζει ανάλογα χαρακτηριστικά με τη δομή των ως άνω αγορών 3, 4, 5, & 6 της Σύστασης-, όπου αναλύαμε σε οικονομικούς και εμπορικούς όρους το πώς ένας επί της ουσίας μονοπωλιακός πάροχος με πρόσβαση σε μοναδικότητες -όπως η υποδομή- δύναται ακολουθώντας αντι-ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική σε επίπεδο λιανικής να οδηγήσει τους εν δυνάμει ανταγωνιστές του σε οικονομικές αναποτελεσματικότητες (ζημίες) και

---

*πόσον η τυχόν έλλειψη αποτελεσματικού ανταγωνισμού θα έχει διάρκεια. Οι εν λόγω κατευθυντήριες γραμμές θα αντιμετωπίσουν επίσης το θέμα των αναδυόμενων αγορών, όπου, εκ των πραγμάτων, η εταιρεία που ηγείται της αγοράς είναι πιθανό να διαθέτει σημαντικό μερίδιο της αγοράς αλλά δεν θα πρέπει να της επιβάλλονται άποτες υποχρεώσεις. ...».*

<sup>19</sup> Βλ. Κεφάλαια II, III, V, της από 24.7.2006 απάντησης της Εταιρίας μας (αριθμ. πρωτ. Ε.Ε.Τ.Τ. 26872).

κατ' επέκταση σε εμπορική αποτυχία (εφαρμογή του Efficient Component Pricing Rule<sup>20</sup> σε καθεστώς τιμολογιακής ανισότητας<sup>21</sup>).

Εν προκειμένω, με ικανοποίηση διακρίνουμε ότι η ως άνω παρατήρηση δεν έχει διαφύγει του συλλογισμού της Ε.Ε.Τ.Τ. η οποία καταλήγει: «Ωστόσο, τα ως άνω προβλήματα ανταγωνισμού είναι δύσκολο να αντιμετωπισθούν δια της επιβολής ενός ανώτατου ορίου τιμής, ιδιαίτερα εάν προκύπτουν σε στενά οριζόμενες αγορές. Για να αντιμετωπίσει αυτές τις περιπτώσεις, η ΕΕΤΤ προτείνει να παρέμβει χρησιμοποιώντας και πληροφορίες που παρέχει ο ΟΤΕ στα πλαίσια των υποχρεώσεών του για υποβολή στοιχείων κόστους».

Τέλος, χαιρετίζουμε το γεγονός ότι η Ε.Ε.Τ.Τ. στην παρούσα δημόσια διαβούλευση αναγνωρίζει<sup>22</sup> για πρώτη φορά, αυτό που και σε άλλες διαβουλεύσεις έχουμε επισημάνει, ότι το καθεστώς εκπτώσεων γενικότερα, δύναται να χρησιμοποιηθεί από τον κυρίαρχο πάροχο μίας σχετικής αγοράς ως εργαλείο ασκήσεως τιμολογιακής πίεσης στον ανταγωνισμό, πολλώ δε μάλλον όταν αναφερόμαστε σε αγορές σε επίπεδο λιανικής και οι προσφερόμενες εκπτώσεις είναι ανεξάρτητες αντικειμενικών κριτηρίων και εποπτείας.

- (ii) Ως προς το θέμα της υποχρέωσης κοστολόγησης επί τη βάση του FDC-CC, επαναλαμβάνουμε τις επιφυλάξεις μας<sup>23</sup> αναφορικά με το κατά πόσο η μεθοδολογία αυτή οδηγεί στην ορθή αποτύπωση του ιστορικού κόστους που έχει πλήρως αποσβέσει ο κυρίαρχος πάροχος, πολλώ δε μάλλον από τη στιγμή που το ιστορικό αυτό κόστος αναφέρεται σε μία υποδομή με χαρακτηριστικά μοναδικότητας.

Εν προκειμένω, θεωρούμε ότι η Ε.Ε.Τ.Τ. είναι θεμελιώδες, σε όλες τις διαβουλεύσεις που αφορούν αγορές όπου βασικός παράγοντας ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος είναι το μοναδικό δίκτυο του κυρίαρχου παρόχου, να λάβει

<sup>20</sup> Βλ. Willig R.D. “The theory of network access pricing” Issues in Public Utility Regulation, Michigan State University Press, Baumol W., Ordovery J.A. & Willig R.D. “Parity pricing and its critics: A necessary condition for efficiency in the provision of bottleneck services to competitors” Yale Journal of Regulation & Baumol W., Panzar J. & Willig R.D “Contestable Markets and the theory of industry structure” Harcourt, Brace Javanovich.

<sup>21</sup> Βλ. Ν. Βέττα και Γ. Κατσουλάκο «Πολιτική Ανταγωνισμού & Ρυθμιστική Πολιτική», σελ 422 επ..

<sup>22</sup> Βλ. σελ. 103, παρ. τελευταία της δημόσιας διαβούλευσης.

<sup>23</sup> Βλ. Κεφάλαιο V της από 24.7.2006 απάντησης της Εταιρίας μας (αρίθμ. πρωτ. Ε.Ε.Τ.Τ. 26872).



υπόψη της κατά την ανάλυση της αγοράς την ιστορικά προνομιακή θέση του κυρίαρχου παρόχου έναντι του ανταγωνισμού η οποία πραγματώνεται με την προνομιακή και συχνά αποκλειστική πρόσβαση αυτού σε υποδομές με μοναδικά χαρακτηριστικά και η οποία συνεχίζει να υφίσταται ως τέτοια. Το FDC μπορεί μεθοδολογικά να είναι «απλό» να υπολογιστεί επί τη βάσει απολογιστικών οικονομικών στοιχείων, πολλώ δε μάλλον σε έναν πάροχο που εφαρμόζει λογιστικό διαχωρισμό και έχει δομημένα top-down κέντρα κόστους, όμως παραγνωρίζεται:

- (α) πρώτον, ότι η μέθοδος αυτή επιμερισμού του κόστους τυγχάνει εν πολλύς αυθαίρετη<sup>24</sup> καθόσον δεν αντανakλά τις αιτίες του κόστους,
- (β) δεύτερον, ότι σε περιπτώσεις όπου μεγάλο μέρος του κόστους είναι σταθερό και αναφέρεται σε ιστορικές επενδύσεις (sunk costs) -όπως κυρίως συμβαίνει στις τηλεπικοινωνίες και ιδίως όταν αναφερόμαστε στις υποδομές του πρώην μονοπωλιακού κυρίαρχου παρόχου- η δυνατότητα επιμερισμού του κόστους είναι κατ' ουσία αδύνατη, διότι ιστορικά τα κέντρα κόστους έχουν αλλάξει, πολύ δε περισσότερο έχουν αλλάξει τα τελικά προϊόντα και υπηρεσίες του κυρίαρχου παρόχου,
- (γ) τρίτον, ότι αντίθετα με άλλες μεθόδους κοστολόγησης, το FDC υπολογίζει το κόστος μονοσήμαντα, χωρίς δυνατότητα υπολογισμού ενός εύρους κόστους ανάλογα με τις παραδοχές που θα γίνουν για τον επιμερισμό του σταθερού κοινού και ομαδικού κόστους (βλ. EDC & LRIC),
- (δ) τέταρτον, ότι το FDC είναι κατάλληλο να εφαρμοστεί σε παρόχους με ανύπαρκτη ή ελάχιστη κοστολογική υποδομή, επιχείρημα που δεν μπορεί να υποστηριχτεί για τον κυρίαρχο πάροχο,
- (ε) πέμπτον, ότι στερείται κινήτρων για τον κυρίαρχο πάροχο να περιορίσει το κόστος του<sup>25</sup>, εφόσον του υπερκαλύπτει το ιστορικό κόστος του.

<sup>24</sup> Βλ. Ν. Βέττας και Γ. Κατσουλάκος «Πολιτική Ανταγωνισμού & Ρυθμιστική Πολιτική», σελ 233 επ..

<sup>25</sup> Πολύ περισσότερο όταν στο κατώτερο-ζευκτικό κομμάτι της αγοράς παραμένει κυρίαρχος και γνωρίζει ότι επ' άπειρον θα εισπράττει το κόστος πρόσβασης από τους εν δυνάμει ανταγωνιστές του.

Ως εκ τούτου, εκ περισσού εκφράζουμε και στην παρούσα διαβούλευση την απορία μας, με ποιους όρους θα αποτυπώσει η Ε.Ε.Τ.Τ. την ευκολία και τα προνόμια που απολάμβανε ο κυρίαρχος πάροχος όταν εγκαθιστούσε ως μονοπώλιο, άνευ αδειών και άλλων περιορισμών και διοικητικών προβλημάτων<sup>26</sup>, την υποδομή που σήμερα εκμεταλλεύεται. Παραγνωρίζεται επομένως ότι το κόστος μίας υποδομής διαφέρει σημαντικά, ανάλογα:

- με τη χρονική στιγμή που αυτό το έργο θα εκτελεστεί,
- το κανονιστικό πλαίσιο που ισχύει και
- τα προνόμια ή μη που απολαμβάνει ο ιδιοκτήτης της υποδομής.

(iii) Τέλος, αναφορικά με το bundling υπηρεσιών, εκφράζουμε την απορία μας για το περιεχόμενο που αποδίδει η Ε.Ε.Τ.Τ. στον όρο «*εύλογο ή μη bundling*». Εν προκειμένω, υφίστανται μία σειρά από πρακτικές που τυγχάνουν και έχουν κριθεί κανονιστικά ως παθογενείς και αντι-ανταγωνιστικές. Η κανονιστική παρέμβαση του Εθνικού Ρυθμιστή οφείλει να εξασφαλίζει ασφάλεια δικαίου, σταθερούς όρους επιχειρηματικής δράσης και ομοίως να μειώνει συνεχώς το ρυθμιστικό κίνδυνο των επενδεδυμένων κεφαλαίων (Regulatory Risk on capital employed<sup>27</sup>), τα οποία στις ηλεκτρονικές επικοινωνίες τυγχάνουν ιδιαίτερος υψηλά. Ως εκ τούτου κρίνουμε κατ' ελάχιστο ανεπαρκή τη διατύπωση του ως άνω όρου, θεωρούμε δε προβληματική την πρόθεση της Ε.Ε.Τ.Τ. να προβεί στην ανεπιτυχή αυτή διατύπωση, καθόσον είναι άνευ άλλου αδιαπραγμάτευτο ότι ο λογιστικός διαχωρισμός θα πρέπει να αποδίδει στοιχεία κόστους ξεχωριστά για κάθε προϊόν και υπηρεσία των εν λόγω αγορών, σαφώς προτού -για λόγους εμπορικής ή άλλης επιχειρηματικής πολιτικής- γίνει bundling αυτών.

---

<sup>26</sup> Είναι χαρακτηριστική η ευκολία ακόμη και σήμερα με την οποία ο κυρίαρχος πάροχος προβαίνει σε έργα πολιτικού μηχανικού (π.χ. επιχωματώσεις, οπτική ίνα) χωρίς να αντιμετωπίζει κανένα πρόβλημα από τη δημόσια διοίκηση, ενώ αντίθετα ο ανταγωνισμός καταδιώκεται ως/σαν να προσβάλλει το δημόσιο συμφέρον.

<sup>27</sup> Ο εν λόγω δείκτης με τη σειρά του επηρεάζει σημαντικά το risk premium του επενδεδυμένου κεφαλαίου και κατ' επέκταση το κόστος κεφαλαίου (Wacc) μίας τηλεπικοινωνιακής επιχείρησης.

## 4.6.ΟΤΕ

### A. Γενικές Παρατηρήσεις

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι το υπό Δημόσια Διαβούλευση κείμενο της ΕΕΤΤ αποτελεί μια απλουστευμένη προσέγγιση της δυναμικής της αγοράς κλήσεων στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση. Το κείμενο αγνοεί συστηματικά σημαντικούς παράγοντες που μεταβάλλουν την εκτίμηση της δεσπόζουσας θέσης με βάση τα κριτήρια: φραγμοί εισόδου και δυναμικός ανταγωνισμός καθώς και της δυναμικής δομής της αγοράς η οποία να μπορεί να αντισταθμίσει την δεσπόζουσα θέση, συνεπώς και το εύρος των ρυθμιστικών μέτρων που θα πρέπει να επιβληθούν.

Συγκεκριμένα, ο ΟΤΕ θεωρεί και τεκμηριώνει στο κείμενο των απαντήσεων του αναλυτικά ότι:

- **Οι κλήσεις προς αριθμούς 800 και 801, ΕΠΑΚ, 90 και οι ολιγοψήφιοι αποτελούν διακριτές αγορές τόσο μεταξύ τους όσο και μεταξύ των σχετικών αγορών των αστικών, υπεραστικών και διεθνών κλήσεων.** Συγκεκριμένα για τις κλήσεις προς τους αριθμούς 801 πάνω από το 92% του συνόλου των κλήσεων αποτελεί κλήσεις προς υπηρεσίες “free internet” που αποτελούν καθαρά κλήσεις περιεχομένου και δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να είναι εναλλάξιμες ούτε με αστικές ούτε με υπεραστικές κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο. Σχετικά με τις κλήσεις προς τους αριθμούς ΕΠΑΚ, είναι γνωστό ότι το τιμολόγιο των κλήσεων προς αριθμούς ΕΠΑΚ παρέχεται από τον ΟΤΕ κάτω του πραγματικού κόστους της υπηρεσίας, πολύ χαμηλότερο του κόστους των τοπικών κλήσεων, για λόγους που έχουν σχέση καθαρά με την εθνική πολιτική για την ανάπτυξη του internet στην Ελλάδα. Είναι προφανές ότι ανταγωνισμός σε αυτή την κατηγορία των κλήσεων με αυτούς τους όρους δεν είναι δυνατόν να αναπτυχθεί. Τέλος ως προς τις κλήσεις προς αριθμούς προστιθέμενης αξίας της σειράς 90, καθώς και οι κλήσεις προς ορισμένες κατηγορίες ολιγοψήφιων αριθμών αποτελούν καθαρά κλήσεις σε υπηρεσίες περιεχομένου, τα τιμολόγια των οποίων είναι κατά πολύ ακριβότερα από αυτά των αστικών, υπεραστικών και των περισσότερων διεθνών προορισμών, κυρίως ως αναφορά τις κλήσεις προς αριθμούς 90 και συνεπώς αποτελούν καθαρά διακριτή αγορά προϊόντων.
- *Στην σχετική αγορά διεθνών κλήσεων ότι η κινητή και σταθερή τηλεφωνία είναι εναλλάξιμες υπηρεσίες για τους τελικού χρήστες, ενώ για υπάρχει τάση υποκατάστασης και στις σχετικές αγορές για τις υπεραστικές και περιορισμένα για τις τοπικές υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας (με βάση τα τιμολογιακά προϊόντα κινητής τηλεφωνίας) από την κινητή τηλεφωνία.*

- Υπάρχουν διαφορετικές δυναμικές προσφοράς όσον αφορά την παροχή συνδέσεων λιανικής πρόσβασης σε οικιακούς χρήστες και σε μη-οικιακούς χρήστες, οι οποίες θα έπρεπε να είχαν αποτυπωθεί από την ρυθμιστική αρχή, η οποία είναι ο φορέας που έχει την δυνατότητα να συλλέξει στοιχεία από όλους τους παρόχους και να προχωρήσει σε βαθύτερη μελέτη. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι εάν είχε πραγματοποιηθεί μία τέτοια ενδελεχής μελέτη θα είχαν προκύψει αρκετά στοιχεία που να στοιχειοθετήσουν ότι οι σχετικές αγορές μεταξύ οικιακών και μη οικιακών πελατών είναι διακριτές.
- Τέλος, πέρα από τον βαθμός συγκέντρωσης σε κάθε σχετική αγορά αυτό που έχει επίσης ιδιαίτερη σημασία είναι να εξεταστεί η δυναμική εξέλιξη των συνθηκών αγοράς. Συνεπώς στις υπό εξέταση αγορές για τηλεφωνικές υπηρεσίες πρέπει να αξιολογηθούν τα εμπόδια εισόδου και, ειδικότερα, το χρηματοοικονομικό κόστος εισόδου, το αν απαιτούνται τεχνολογίες στις οποίες υπάρχει περιορισμένη πρόσβαση, ποιο είναι το κόστος αλλαγής παρόχου για τους συνδρομητές κλπ.

Θα πρέπει να τονιστεί επίσης ότι τα στοιχεία που παραθέτει η ΕΕΤΤ, με βάση τα οποία γίνεται η ανάλυση της αγοράς είναι στοιχεία του α' εξαμήνου του 2005, ενώ ήδη βρισκόμαστε στο β' εξάμηνο του 2006, δηλαδή παλαιότερα του ενός έτους. Η πραγματοποίηση ανάλυσης αγορών με στοιχεία που δεν επικαιροποιημένα είναι δυνατόν να στρεβλώσουν σημαντικά τα συμπεράσματα ως προς το επίπεδο ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές και να οδηγήσουν σε επιβολή μην αναλογικών ρυθμιστικών μέτρων.

Με βάση τα παραπάνω ο ΟΤΕ θεωρεί ότι δεν έχει σημαντική ισχύ στην αγορά των κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς, ενώ στις υπόλοιπες αγορές η ύπαρξη ισχυρών ανταγωνιστικών συνθηκών καθιστούν επιτακτική ανάγκη τα ρυθμιστικά μέτρα που θα ληφθούν να είναι επεικική στο επίπεδο λιανικής. Λαμβάνοντας υπόψη ότι ο κίνδυνος υπερβολικής τιμολόγησης δύναται να ελέγχεται από τον ανταγωνισμό, εξαιτίας του μεγάλου αριθμού παικτών που δραστηριοποιούνται ήδη στην αγορά με την προσφορά πληθώρας επιλογών για τηλεφωνικές υπηρεσίες προς τους καταναλωτές η αγορά μπορεί να εγγυηθεί τον υγιή ανταγωνισμό, ως αναφορά των κίνδυνου της υπερβολικής τιμολόγησης. Οποιαδήποτε προσπάθεια παρόχου, και του ΟΤΕ, να αυξήσει τις τιμές χρέωσης θα οδηγήσει σε στροφή των καταναλωτών προς τους ανταγωνιστές του που θα παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες σε πολύ χαμηλότερη τιμή. Είναι συνεπώς περιττό να απαιτείται επιβολή ανώτατου ορίου όταν η ίδια αγορά δεν παρέχει κανένα κίνητρο ανόδου τιμής σε κανέναν πάροχο. Για τον λόγο αυτό προτείνουμε μέτρα να εστιάζονται απλά στην παρακολούθηση πιθανών επιθετικών τιμολογήσεων και συμπίεσης τιμών αλλά και την προστασία ευάλωτων καταναλωτών (ex post ρυθμιστική προσέγγιση).



**B. Απαντήσεις στις Ερωτήσεις της Δημόσιας Διαβούλευσης*****Ερωτήσεις Διαβούλευσης σχετικά με τον Ορισμό Αγοράς***

*E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά που περιλαμβάνει τις υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας;*

Όσον αφορά την ανάλυση της EETT ως προς την οριοθέτηση της σχετικής αγοράς της πρόσβασης σε σταθερή θέση σε σχέση με την αγορά τηλεφωνικών υπηρεσιών από σταθερή θέση πρέπει να τονιστεί ότι, ανεξάρτητα της διαφορετικής βασικής λειτουργικότητας των δύο αγορών και συνεπώς μη υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης, στην υποκατάσταση από πλευράς προσφοράς παρατηρείται μια τάση προσφοράς των δύο υπηρεσιών ως ενιαίο «πακέτο» υπηρεσιών. Η τάση αυτή είναι αποτέλεσμα κυρίως της εμπορικής πολιτικής των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας η οποία σταδιακά μεταφέρεται στην σταθερή τηλεφωνία. Η παροχή υπηρεσιών σε μορφή «πακέτου» έχει ξεκινήσει να προσφέρεται τα τελευταία έτη από εναλλακτικούς παρόχους μέσω εναλλακτικών τεχνολογιών πρόσβασης όπως ΣΑΠ (π.χ. Forthnet) ή ADSL (μέσω Αδεσμοποίησης του Τοπικού Βρόχου – Telepassport και Vivodi) στις συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές στις οποίες δραστηριοποιούνται ενώ πρόσφατα προσφέρεται και από τον ΟΤΕ. Γενικά, αν και δεν μπορεί να θεωρηθεί η υποκατάσταση της προσφοράς ικανή να απειλήσει την τιμολογιακή αύξηση ενός υποθετικού μονοπωλητή στην τιμή πρόσβασης από σταθερή θέση στο σύνολο της χώρας, δεν μπορεί να υποστηριχθεί το ίδιο, τουλάχιστον για το προσεχές μέλλον με την επέκταση των εναλλακτικών τεχνολογιών πρόσβασης, κυρίως στα αστικά κέντρα με μεγάλες πληθυσμιακές συγκεντρώσεις. ***Στα συγκεκριμένα τμήματα αγοράς, τα όρια των δυο αγορών δεν είναι διακριτά με αποτέλεσμα η διάκριση των σχετικών αγορών να καθίσταται περιττή από πλευράς προσφοράς.***

*E2: Συμφωνείτε με το συμπέρασμα ότι οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;*

*α. Σύγκριση σταθερού κινητού ως προς την λειτουργική υποκαταστασιμότητα*

Όσον αφορά το διαχωρισμό της αγοράς της σταθερής από αυτή της κινητής τηλεφωνίας, παρατηρείται σταδιακή μετάβαση ενός τμήματος της αγοράς σταθερής τηλεφωνικής σύνδεσης σε κινητό τηλέφωνο, εγκαταλείποντας εξ ολοκλήρου τις υπηρεσίες του σταθερού δικτύου. Αυτό αντικατοπτρίζεται στο γεγονός ότι ο αριθμός της αύξησης των νοικοκυριών δεν συνεπάγεται και μια ισόποση αύξηση στις συνδέσεις σταθερής τηλεφωνίας, αλλά μείωση. Συνεπώς υπάρχει στην πραγματικότητα μία μεγαλύτερη

μείωση του συνόλου των PSTN/ISDN συνδέσεων, η οποία οφείλεται στην πλήρη υποκατάσταση της σταθερής γραμμής από κινητό τηλέφωνο για συγκεκριμένες ομάδες χρηστών, π.χ. φοιτητές, εξοχικές κατοικίες, νέα νοικοκυριά. Σε αριθμούς συνδέσεων αυτό εκφράζεται σε μία συνεχή αυξητική πορεία των συνδέσεων κινητής όπου το Δεκέμβριο του 2005 προσέγγισαν συνολικά τα 12,5 εκατομμύρια, ενώ αντίστοιχα η πορεία της σταθερής τηλεφωνίας (PSTN και ISDN) χαρακτηρίζεται από πτωτικές τάσεις τα τελευταία 4 έτη.

Οι συγκεκριμένες ομάδες χρηστών που επιλέγουν κινητή τηλεφωνία αντί σταθερής, χρησιμοποιεί το κινητό τηλέφωνο ως υποκατάστατο απολαμβάνοντας το πρόσθετο στοιχείο της κινητικότητας που παρέχει η κινητή τηλεφωνία σε σχέση με την σταθερή, στερούμενος όμως άλλων σημαντικών υπηρεσιών όπως πρόσβαση στο internet, οι οποίες δεν είναι διαθέσιμες τουλάχιστον με την ίδια ευκολία όπως στην σταθερή τηλεφωνία. Εδώ θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι το ποσοστό διείσδυσης του internet στην Ελλάδα, όπως φαίνεται και από την σχετική μελέτη που πραγματοποίησε το ΕΔΕΤ είναι μόλις το 19,5% του πληθυσμού, συνεπώς το 80% του πληθυσμού δεν διαθέτει σήμερα πρόσβαση στο internet. Επιπρόσθετα λαμβάνοντας υπόψη ότι τα τελευταία έτη παρατηρείται μια τάση σύγκλισης των προϊόντων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, τόσο από πλευράς ανάπτυξης δικτύων όσο και συσκευών, καθώς και ότι η ανάπτυξη 3G κινητών δικτύων καθώς και στο προσεχές μέλλον η εμφάνιση λύσεων 4G και η τεχνολογική σύγκλιση των τεχνολογιών WiFi, 3G και WiMax θα μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες φωνής και δεδομένων στον κάτοχο ενός κινητού τηλεφώνου, *η κινητή τηλεφωνία μπορεί να θεωρηθεί στενό υποκατάστατο των υπηρεσιών που προσφέρει η σταθερή τηλεφωνία.*

#### *β. Σύγκριση σταθερού κινητού ως προς τα τιμολόγια και την εξέλιξη όγκου κίνησης*

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του ΟΤΕ, αλλά και όπως ορθά αναφέρεται στην κείμενο της διαβούλευσης, οι καταναλωτές έχουν κατά τη διαδικασία επιλογής σύνδεσης **ως πρώτη προτεραιότητα την τιμή**, δεύτερη τη ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας και στη συνέχεια την ευκολία επικοινωνίας.

Η κινητή πρόσβαση πωλείται είτε ως μέρος μιας δέσμης υπηρεσιών πρόσβασης και κλήσεων είτε ως προπληρωμένη υπηρεσία που δεν περιλαμβάνει ένα περιοδικό τέλος χρέωσης καθιστώντας δύσκολη την συγκρισιμότητά της με αυτή της σταθερής, όμως οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας ήδη παρουσιάζουν προσφορές με τις οποίες η υποκατάσταση με την σταθερή τηλεφωνία γίνεται τιμολογιακά πραγματικότητα. Αναφέρουμε χαρακτηριστικά:

**Vodafone:** “και στο σπίτι σταθερά με Vodafone” (<http://www.vodafone.gr>)

Κάνετε κλήσεις προς σταθερά τηλέφωνα αλλά λόγω κόστους περιμένετε να πάτε στο σπίτι για να τις κάνετε από το σταθερό; Τώρα ακόμα και όταν είστε σπίτι μπορείτε να καλείτε από το κινητό σας τα σταθερά τηλέφωνα, χωρίς να σκέφτεστε το κόστος. Η

Vodafone ανατρέπει ακόμα μια φορά τα δεδομένα στην κινητή παρουσιάζοντας το νέο πρόγραμμα συμβολαίου για κλήσεις προς σταθερά τηλέφωνα. Το νέο πρόγραμμα προσφέρει: 500 λεπτά για κλήσεις προς σταθερά τηλέφωνα (όλα τα δίκτυα σταθερής τηλεφωνίας) μόνο με 16,50€ το μήνα.

**TIM:** “Επιλογή TIM προς Σταθερά” ([www.tim.gr](http://www.tim.gr))

Η TIM προσφέρει αποκλειστικά, σε εσάς τους συνδρομητές των Ευέλικτων Προγραμμάτων, τη νέα Υπηρεσία “Επιλογή TIM προς Σταθερά”. Η υπηρεσία σας παρέχει 420 λεπτά επιπλέον κάθε μήνα για κλήσεις προς εθνικά δίκτυα σταθερής τηλεφωνίας, με μηνιαίο πάγιο μόνο 13,90 € (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ 19%). Με την ‘Επιλογή TIM προς Σταθερά’ απολαμβάνετε χαμηλές χρεώσεις στις κλήσεις που πραγματοποιείτε από το κινητό σας τηλέφωνο TIM προς τα σταθερά τηλέφωνα όλης της χώρας, έχοντας ίδια χρέωση και για τα αστικά αλλά και για τα υπεραστικά σας τηλεφωνήματα

**Cosmote:** «Cosmote προς Σταθερά» ([www.cosmote.gr](http://www.cosmote.gr))

Η υπηρεσία “Cosmote προς Σταθερά” παρέχει τη δυνατότητα επιλογής μεταξύ δύο (2) πακέτων δωρεάν χρόνου ομιλίας, για κλήσεις προς Εθνικά Δίκτυα Σταθερής Τηλεφωνίας, και προσφέρεται με μηνιαίο πάγιο, ως ακολούθως: Cosmote προς Σταθερά 420 με δωρεάν χρόνο ομιλίας 420 λεπτά και μηνιαίο πάγιο 14 ευρώ και Cosmote προς Σταθερά 900 με 900 λεπτά ομιλίας και μηνιαίο πάγιο 28 ευρώ. Η νέα υπηρεσία αφορά τους συνδρομητές των προγραμμάτων συμβολαίου Cosmote 120, 180, 240, 360, 480, 600 και 1000.

Επιπλέον, παρατηρώντας τη διαχρονική εξέλιξη του όγκου των κλήσεων που εκκινούν από σταθερό και από κινητό τηλέφωνο, βλέπουμε ότι ο ρυθμός αύξησης του εξερχόμενου όγκου κλήσεων από κινητό, για όλες τις κατηγορίες κλήσεων είναι πολύ μεγαλύτερος από τον ρυθμό μεταβολής από σταθερό που μάλιστα σε ορισμένες κατηγορίες παρουσιάζει και μείωση.

*γ. Καθορισμός σχετικών αγορών για τις τοπικές, υπεραστικές και διεθνείς υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας*

Η ανάλυση της EETT σχετικά με την υποκαταστασιμότητα των κινητών και σταθερών δεν λαμβάνει υπόψη της το συμπέρασμα ότι οι τοπικές, οι υπεραστικές και οι διεθνείς σταθερές κλήσεις ανήκουν σε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων, με αποτέλεσμα να συγκρίνει την εξέλιξη του όγκου της κίνησης αθροιστικά. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι θα πρέπει η σύγκριση των υπηρεσιών κινητής και σταθερής τηλεφωνίας να γίνει ξεχωριστά για κάθε μία σχετική αγορά σταθερής.

Ο διαχωρισμός μεταξύ του όγκου των κλήσεων και των τιμολογίων για τις τοπικές και υπεραστικές κλήσεις δεν είναι εφικτός για τις κλήσεις που ξεκινούν από κινητά. Είναι

όμως εφικτή η σύγκριση του όγκου των κλήσεων και των τιμολογίων όσον αφορά τις διεθνείς κλήσεις. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα στοιχεία της EETT *οι εξερχόμενες κλήσεις από κινητά προς διεθνείς προορισμούς αντιπροσωπεύουν περί το 50% του συνόλου των κλήσεων που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο.*

Θεωρώντας ότι το μεγαλύτερο μέρος των κατόχων σταθερού τηλεφώνου διαθέτουν και κινητό τηλέφωνο, είναι πιθανό ότι ένας τελικός χρήστης ο οποίος επιθυμεί να καλέσει ένα άλλο τελικό χρήστη έχει την δυνατότητα να επιλέξει μεταξύ ποιας πρόσβασης θα πραγματοποιήσει την κλήση αυτή, αλλά και ποια υπηρεσία πρόσβασης του καλούμενου θα επιλέξει. Συνεπώς εάν θέλει να πραγματοποιήσει μία κλήση προς έναν υπεραστικό προορισμό θα μπορεί να επιλέξει είτε να καλέσει τον συνδρομητή που επιθυμεί στο σταθερό του τηλέφωνο, είτε στο κινητό του. Συνεπώς θα πρέπει να συγκριθούν τα τιμολόγια για κλήσεις από κινητό σε κινητό και από σταθερό σε σταθερό για υπεραστικές κλήσεις. Η σύγκριση αυτή καταδεικνύει ότι με βάση τα υφιστάμενα τιμολόγια είναι οικονομικότερο να καλέσει κανείς από κινητό σε κινητό παρά από σταθερό ή κινητό σε σταθερό για υπεραστικές κλήσεις. Με βάση τα τιμολόγια αυτά είναι πιθανό να υπάρχει υποκατάσταση.

Συμπερασματικά η γενικότερη μεταβολή του όγκου των εξερχομένων κλήσεων από σταθερό και κινητό αντανακλά την αύξηση στην συνολική ζήτηση για υπηρεσίες. Οι αύξηση αυτή δεν διανέμεται μεταξύ σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, αλλά την καρπώνεται στο μεγαλύτερο μέρος της η κινητή τηλεφωνία. Ειδικότερα, εάν εξαιρεθούν από την σύγκριση οι τοπικές κλήσεις, για τις οποίες το κόστος από σταθερό σε σταθερό είναι χαμηλότερο αλλά και ο όγκος συγκριτικά με τις άλλες κατηγορίες είναι ιδιαίτερα μεγάλος, για το σύνολο σταθερών και κινητών κλήσεων για διεθνείς προορισμούς η αύξηση είναι καθαρά υπέρ των κινητών, ενώ ο όγκος των offnet κλήσεων των κινητών καθώς και των κλήσεων από κινητό προς σταθερό ΟΤΕ, οι οποίοι αυξάνουν σημαντικά, είναι συγκρίσιμοι με τον όγκο των υπεραστικών κλήσεων οι οποίοι παρουσιάζουν οριακή αύξηση.

Με βάση τα παραπάνω εάν επιμεριστούν οι κλήσεις στις επιμέρους ομάδες και αντιμετωπιστούν ακολούθως ως ξεχωριστές αγορές μπορεί καθαρά να υποστηριχθεί στην *σχετική αγορά διεθνών κλήσεων ότι η κινητή και σταθερή τηλεφωνία είναι εναλλάξιμες υπηρεσίες για τους τελικούς χρήστες*, ενώ για υπάρχει τάση υποκατάστασης και στις σχετικές αγορές για τις υπεραστικές και περιορισμένα για τις τοπικές υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας (με βάση τα τιμολογιακά προϊόντα κινητής τηλεφωνίας που παρουσιάστηκαν παραπάνω) από την κινητή τηλεφωνία.

*E3: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT ότι οι αστικές κλήσεις και οι υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές;*

Είναι σαφές ότι δεν μπορεί γενικά να θεωρηθεί ότι υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης μεταξύ τοπικών και εθνικών κλήσεων, όπως βέβαια είναι ιδιαίτερα περιορισμένη έως ελάχιστη η δυνατότητα υποκατάστασης ανάμεσα σε δύο οποιαδήποτε τηλεφωνήματα με διαφορετικούς αποδέκτες. Ωστόσο, η ΕΕΤΤ στην προσπάθειά της να αποδείξει ότι οι υπάρχουν τιμολογιακές διαφοροποιήσεις που δεν επιτρέπουν την ένταξη αστικών και υπεραστικών κλήσεων σε μία ενιαία αγορά υπηρεσιών, κάνει χρήση των κοστολογικών στοιχείων του ΟΤΕ και μόνο χωρίς να παρουσιάσει τις χρεώσεις εναλλακτικών ώστε να παραθέσει μια πιο σφαιρική εικόνα των επικρατούσων τιμών για τους τελικούς καταναλωτές. Όπως είναι αναμενόμενο η τιμή της εθνικής κλήσης να εμφανίζεται υψηλότερη από αυτή της τοπικής για τον ΟΤΕ εφόσον αυτή αντανακλά το πραγματικό κόστος διάθεσης των εν λόγω υπηρεσιών ακολουθώντας την υποχρέωση κοστοστρέφειας στα τιμολόγια που του έχουν ήδη επιβληθεί. Αυτό όμως δεν ισχύει στον ίδιο βαθμό για τα τιμολόγια των άλλων παρόχων οι οποίοι παρέχουν flat rate τιμολόγια για όλες τις κλήσεις (τοπικές και υπεραστικές), αλλά και τα τιμολόγια των παρόχων κινητής τηλεφωνίας για κλήσεις προς σταθερές θέσεις. Συνεπώς, η απορρέουσα εντύπωση περί διαφοροποίησης τιμολογίων διαφοροποιείται σημαντικά αν ληφθεί υπόψη το σύνολο των παρόχων που δραστηριοποιούνται στην παροχή των εν λόγω υπηρεσιών.

Αποτέλεσμα είναι να θεωρηθεί ότι εν τέλει, το κατά πόσο οι δύο αυτές αγορές πρέπει να θεωρούνται ως διακριτές ή μη, εξαρτάται από τις δυνατότητες υποκατάστασης που επιτρέπουν οι διαθέσιμες τεχνολογίες και οι άλλες συνθήκες στις αγορές από την πλευρά της προσφοράς. Γενικά, και ιδιαίτερα με τα δεδομένα της Ελλάδας, μια επιχείρηση που δραστηριοποιείται επιτυχώς για παράδειγμα στην αγορά για υπεραστικές τηλεφωνικές υπηρεσίες αλλά όχι στις τοπικές, δεν σημαίνει αναγκαστικά ότι θα βρει επικερδές να μπει στην αγορά για τοπικά τηλεφωνήματα αν υπάρχει μια SSNIP για τα τελευταία από έναν υποθετικό μονοπωλητή, παρόλο που τα απαιτούμενα περιουσιακά στοιχεία για την παροχή αστικής τηλεφωνίας για κάποιον που προσφέρει υπεραστική τηλεφωνία, μπορούν να αποκτηθούν χωρίς ιδιαίτερα σημαντικό κόστος (αν ήδη δεν υπάρχουν). Ο σημαντικότερος λόγος έγκειται στο ότι τα ποσοστά κέρδους φαίνονται χαμηλότερα στην αγορά για τοπικές υπηρεσίες από ότι για εθνικές καθώς η τεχνολογία στην δεύτερη περίπτωση επιτρέπει μικρότερη εξάρτηση από το υπάρχον δίκτυο του υφιστάμενου παρόχου, άρα ένα σημαντικότερο μέρος των εσόδων, και συνακόλουθα των κερδών, παραμένει στην επιχείρηση που προσφέρει την υπηρεσία. Συνεπώς, οι συνθήκες ανταγωνισμού δεν κρίνονται ακόμη ως ομοιογενείς ανάμεσα στις αγορές. Αξίζει όμως να αναφερθεί ότι όλες οι επιχειρήσεις που εισήλθαν στην αγορά τηλεφωνικών υπηρεσιών τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα προσφέρουν τώρα και υπηρεσίες τοπικής τηλεφωνίας. Όπως επίσης αναφέρει έκθεση της OFTEL για την Μ. Βρετανία «το επιχείρημα ότι πρέπει να θεωρηθούν ως διακριτές οι αγορές για τοπικές και υπεραστικές κλήσεις ήταν περισσότερο ισχυρό από ότι σήμερα – στις σημερινές συνθήκες η δραστηριοποίηση στην αγορά για τοπικές κλήσεις είναι επικερδής». Παρόλο αυτά η OFTEL διατηρεί το διαχωρισμό μεταξύ των αγορών που ισχύει έως και σήμερα. Οι δύο παρατηρήσεις οδηγούν στο συμπέρασμα ότι στο προσεχές μέλλον και στην Ελλάδα είναι πολύ πιθανόν



ότι θα ισχύει το τεστ της σχεδόν καθολικής υποκατάστασης από πλευράς προσφοράς για τις αστικές και υπεραστικές κλήσεις. Ωστόσο, η παρούσα οικονομική κατάσταση κρίνεται τέτοια ώστε να δικαιολογεί τον διαχωρισμό των δύο αγορών.

*E4: Συμφωνείτε ότι οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά;*

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η ανάλυση της EETT σχετικά με το εάν οι υπηρεσίες των μη γεωγραφικών σταθερών αριθμών αποτελεί διακριτή αγορά προϊόντων δεν αποτυπώνει σε καμία περίπτωση την πραγματική κατάσταση στην ελληνική αγορά. Συγκεκριμένα οι σταθερές κλήσεις προς σταθερούς μη γεωγραφικούς αριθμούς μπορούν να διακριθούν σε διαφορετικές κατηγορίες, οι οποίες δεν είναι ούτε λειτουργικά, ούτε τιμολογιακά εναλλάξιμες, ούτε μεταξύ τους, ούτε με τις αστικές ή υπεραστικές κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο. Συγκεκριμένα υπάρχουν οι παρακάτω κατηγορίες:

- Οι υπηρεσίες που προσφέρονται με την χρήση των αριθμών μεριζόμενης χρέωσης one phone (801) και freephone (800), αναπτύχθηκαν με στόχο να διευκολύνουν κλήσεις προς το ίδιο καλούμενο μέρος με τις κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς, κυρίως για παρόχους υπηρεσιών για σκοπούς πωλήσεων, προώθησης προϊόντων και εφαρμογές υποστήριξης πελατών. Οι χρεώσεις προς τους αριθμούς αυτούς είναι αστική και χωρίς χρέωση αντίστοιχα. Συνεπώς οι κλήσεις προς τους αριθμούς αυτούς θα μπορούσαν να είναι τιμολογιακά εναλλάξιμες με τις αστικές κλήσεις και όχι με τις υπεραστικές κλήσεις. Ακόμη και σε αυτή την περίπτωση οι κλήσεις προς τους αριθμούς 800 και 801 δεν θα μπορούσαν να θεωρηθούν λειτουργικά υποκατάστατες των αστικών για τους καλούντες πελάτες. Συγκεκριμένα εάν εξετάζαμε κατά πόσο μη γεωγραφικοί αριθμοί, Freephone και Operphone, μπορούν να θεωρηθούν ως λειτουργικά εναλλάξιμες των τηλεφωνικών υπηρεσιών από σταθερή θέση, τότε από πλευράς ζήτησης, οποιαδήποτε δυνατότητα υποκατάστασης κρίνεται ανέφικτη εφόσον δεν ικανοποιούν τους ίδιους σκοπούς. Η κατηγορία Freephone αφορά αριθμούς από 800 που έχουν σχεδόν αποκλειστικά επιχειρήσεις και πληρώνει ο παραλήπτης ενώ η κατηγορία Operphone αριθμούς από 801 όπου αυτός που καλεί πληρώνει αστική χρέωση και ο παραλήπτης το υπόλοιπο. Συνεπώς μια SSNIP ενός υποθετικού μονοπωλητή τοπικών/εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών από σταθερή θέση δεν θα προκαλέσει καμία μετακίνηση των χρηστών σε κλήσεις προς τους συγκεκριμένους μη γεωγραφικούς αριθμούς.
- Όμως τα τελευταία δύο περίπου χρόνια μία καινούργια υπηρεσία, γνωστή ως free internet, αναπτύχθηκε η οποία χρησιμοποιεί τους αριθμούς της σειράς 801 και την ιδιότητα τους η χρέωση προς την σειρά αυτή να είναι αντίστοιχη με την αστική. Οι υπηρεσίες αυτές είναι υπηρεσίες πρόσβασης στο internet, δεν αποτελούν κλήσεις μεριζόμενης χρέωσης αν και κάνουν χρήση αριθμού της σειράς αυτής, καθώς το κόστος της κλήσης το επωμίζεται εξ ολοκλήρου ο καλών και στο τιμολόγιο της



κλήσης προς τους αριθμούς αυτούς περιλαμβάνεται τόσο το κόστος της κλήσης προς το internet, όσο και το κόστος της «συνδρομής» στο internet. Οι κλήσεις αυτές αποτελούν πλέον **πάνω από το 92%** του συνόλου των κλήσεων προς αριθμούς 801 και ο όγκος των κλήσεων προς τους αριθμούς αυτούς αυξάνεται με αλματώδεις ρυθμούς. Συγκεκριμένα ο όγκος των κλήσεων προς τους αριθμούς “free internet” για το α’ εξάμηνο του 2006 έχει ανέλθει στα 567 εκατ. λεπτά περίπου, ενώ το α’ εξάμηνο του 2005 ήταν στα 253 εκατ. δηλαδή διπλασιάστηκε, ενώ οι κλήσεις προς τους άλλους αριθμούς 801 το α’ εξάμηνο του 2006 έχει ανέλθει στα 48 εκατ. λεπτά περίπου, ενώ το α’ εξάμηνο του 2005 ήταν στα 44 εκατ. Οι κλήσεις προς την κατηγορία αυτών των αριθμών αποτελούν καθαρά κατηγορία κλήσεων περιεχομένου και δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να είναι εναλλάξιμες ούτε με αστικές ούτε με υπεραστικές κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο.

- Οι κλήσεις προς αριθμούς ΕΠΑΚ, αποτελούν ειδική κατηγορία αριθμών που παρέχουν πρόσβαση στο internet. *Τα ισχύοντα λιανικά τέλη ΕΠΑΚ του ΟΤΕ είναι σημαντικά χαμηλότερα από τα τέλη για τοπικές κλήσεις.* Η ΕΕΤΤ αναφέρει ότι «η δομή της τιμολόγησης χονδρικής, μαζί με τη σχέση ανάμεσα στη χονδρική και λιανική τιμολόγηση, παίζουν σημαντικό ρόλο και οι χονδρικές υπηρεσίες έχουν τέτοια δομή που τα σχετικά εμπορικά πακέτα είναι βιώσιμα μόνο εάν ο πάροχος της υπηρεσίας (ISP – Internet Service Provider) έχει PoP στην περιφέρεια. Κατά συνέπεια, δεν είναι ξεκάθαρο για την ΕΕΤΤ ότι τα περιθώρια κέρδους είναι επαρκή, δεδομένης της απαιτούμενης επένδυσης σε PoPs, για να εγγυηθούν την είσοδο ως ανταπόκριση σε μία αύξηση τιμών όχι περισσότερο από 10%». Η αναφορά αυτή δεν είναι ακριβής. Πάροχος της υπηρεσίας ΕΠΑΚ είναι ο ΟΤΕ, η υπηρεσία αυτή αποτελεί λιανικό προϊόν του ΟΤΕ και όχι προϊόν χονδρικής. Οι πελάτες της υπηρεσίας είναι οι ISPs οι οποίοι παρέχουν την υπηρεσία internet με συνδρομή. Το κόστος της κλήσης πληρώνεται από τον συνδρομητή στον ΟΤΕ. Είναι γνωστό στην ΕΕΤΤ, ότι το τιμολόγιο των κλήσεων προς αριθμούς ΕΠΑΚ παρέχεται από τον ΟΤΕ κάτω του πραγματικού κόστους της υπηρεσίας, για λόγους που έχουν σχέση καθαρά με την εθνική πολιτική για την ανάπτυξη του internet στην Ελλάδα. Η ΕΕΤΤ δεν έχει προσπαθήσει να επιβάλλει αυξήσεις στις τιμές αυτές, ώστε να μην δημιουργείται αυτή η στρέβλωση στην αγορά και να αναπτυχθεί ο ανταγωνισμός, αλλά αντίθετα όταν ο ΟΤΕ είχε προτείνει την αύξηση της τιμής του ΕΠΑΚ, είχε συστήσει στον ΟΤΕ με ανακοίνωσή της να μην πραγματοποιήσει τις σχετικές αυξήσεις (Δελτίου Τύπου 17/11/2005 ΕΕΤΤ: η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι «η απότομη αύξηση του κόστους σε όσους πολίτες χρησιμοποιούν σήμερα υπηρεσία ΕΠΑΚ δε συμβαδίζει με την προαγωγή της χρήσης του Διαδικτύου στην Ελλάδα, υπό την παρούσα κατάσταση. Επίσης, κρίνει άστοχο να επιβαρύνονται όσοι δεν έχουν άλλη επιλογή πρόσβασης επειδή είναι εγκατεστημένοι σε περιοχές στις οποίες δεν παρέχεται σήμερα η δυνατότητα ευρυζωνικής σύνδεσης»). Αυτός είναι και ο βασικός λόγος που ο ΟΤΕ δεν παρέχει την υπηρεσία αυτή χονδρικά. Ο ΟΤΕ έχει παραστεί σε ακροάσεις, ύστερα από καταγγελίες από άλλους παρόχους, για την μη παροχή της υπηρεσίας σε

επίπεδο χονδρικής και έχει δικαιωθεί. Είναι προφανές ότι ανταγωνισμός σε αυτή την κατηγορία των κλήσεων με αυτούς τους όρους δεν είναι δυνατόν να αναπτυχθεί. Επίσης ο όγκος των κλήσεων της κατηγορίας αυτής είναι πολύ μεγάλος, ισοδύναμος με τον όγκο των αστικών κλήσεων (του ΟΤΕ) και κατά πολύ μεγαλύτερος των υπεραστικών. Συγκεκριμένα για το α' εξάμηνο του 2006 ο όγκος της διάρκειας των κλήσεων (σε λεπτά) προς αριθμούς ΕΠΑΚ ήταν 5,4 δισεκατ περίπου, ενώ το α' εξάμηνο του 2005 ήταν 6,4 δισεκατ. Ο όγκος των κλήσεων αυτών μειώνεται κυρίως λόγω της αύξησης της διείσδυσης του ADSL. Με βάση τα παραπάνω δεν είναι δυνατόν οι κλήσεις από σταθερό σε αριθμούς ΕΠΑΚ και οι υπεραστικές κλήσεις από σταθερό σε γεωγραφικούς αριθμούς ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων **Το να συμπεραίνει η EETT ότι η κατηγορία των κλήσεων ΕΠΑΚ και οι υπεραστικές κλήσεις από σταθερό σε γεωγραφικούς αριθμούς ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων, φαίνεται ως μία εσκεμμένη προσπάθεια της EETT να αποδείξει ότι το μερίδιο του ΟΤΕ στην αγορά των υπεραστικών κλήσεων είναι υπέρογκο, υπερεκτιμώντας την εκτίμηση της δεσπόζουσας θέσης του για να επιβάλλει αυστηρότερα ρυθμιστικά μέτρα.**

- Οι κλήσεις προς αριθμούς προστιθέμενης αξίας της σειράς 90, καθώς και οι κλήσεις προς ορισμένες κατηγορίες ολιγοψήφων αριθμών αποτελούν καθαρά κλήσεις σε υπηρεσίες περιεχομένου, τα τιμολόγια των οποίων είναι κατά πολύ ακριβότερα από αυτά των αστικών, υπεραστικών και των περισσότερων διεθνών προορισμών, κυρίως ως αναφορά τις κλήσεις προς αριθμούς 90 και συνεπώς αποτελούν καθαρά διακριτή αγορά προϊόντων.

Συμπερασματικά ο ΟΤΕ θεωρεί ότι οι κλήσεις προς αριθμούς:

- 800 και 801
- ΕΠΑΚ
- 90 και οι ολιγοψήφιοι

αποτελούν διακριτές αγορές τόσο μεταξύ τους όσο και μεταξύ των σχετικών αγορών των αστικών, υπεραστικών και διεθνών κλήσεων.

*E5: Συμφωνείτε ότι θα ήταν πρώιμο να συμπεράνει κανείς ότι το VoIP ανήκει στην ίδια σχετική αγορά με τη φωνητική τηλεφωνία; Παρακαλούμε όπως παρέχετε στην EETT ότι στοιχεία έχετε στη διάθεσή σας αναφορικά με την εξέλιξη και έναρξη αυτών των υπηρεσιών (καθώς και για υπηρεσίες φωνής που παρέχονται μέσω πλατφόρμας IP δια της χρήσης ευρυζωνικών συνδέσεων) στην Ελλάδα.*

Σχετικά με την ανάλυση και τα συμπεράσματα της ανάλυσης της EETT για τις υπηρεσίες VoIP και το κατά πόσον οι υπηρεσίες αυτές είναι ή όχι λειτουργικά υποκατάστατες των υπηρεσιών της σταθερής τηλεφωνίας, η EETT έχει διεξάγει ήδη σχετική διαβούλευση,

όπου ο ΟΤΕ είχε παρουσιάσει μία εκτεταμένη τοποθέτηση, αλλά τα αποτελέσματα της διαβούλευσης δεν έχουν γίνει γνωστά.

Το μεγαλύτερο μέρος του κειμένου της διαβούλευσης για την ανάλυση των σχετικών αγορών 3-6, στο σχετικό κεφάλαιο είναι μεταφορά των βασικότερων συμπερασμάτων της διαβούλευσης αναφορικά με την Παροχή Υπηρεσιών “Voice Over Internet Protocol (VoIP)”. Ο ΟΤΕ έχει τεκμηριώσει ότι ο διαχωρισμός που κάνει η ΕΕΤΤ μεταξύ managed και unmanaged είναι απλουστευτικός και δεν μπορεί να γενικευτεί. Τα περισσότερα ευρυζωνικά δίκτυα (είτε μέσω χαλκού είτε ασύρματα) δεν αποκλείουν την νομαδικότητα, συνεπώς η πληροφορία CLI δεν επαρκεί στον εντοπισμό της θέσης ανεξάρτητα εάν η υπηρεσία είναι managed ή unmanaged.

Ειδικότερα όσον αφορά τις υπηρεσίες VoIP που παρέχονται μέσω της ευρυζωνικής πρόσβασης του δικτύου του ΟΤΕ, έτσι όπως αυτό έχει σχεδιαστεί και αναπτυχθεί, δεν είναι δυνατόν να περιοριστεί η νομαδικότητα και ούτε να εξασφαλιστεί η σωστή παροχή των πληροφοριών θέσης του καλούντος συνδρομητή στο κέντρο διαχείρισης κλήσεων εκτάκτου ανάγκης (emergency calls). Αυτός είναι ο βασικότερος λόγος, μεταξύ άλλων, για τους οποίους δεν είναι δυνατόν οι υπηρεσίες VoIP που παρέχονται μέσω της ευρυζωνικής πρόσβασης του ΟΤΕ, να προσφέρουν στον τελικό χρήστη τις δυνατότητες της κλασικής τηλεφωνίας. Είναι πραγματικά δυνατόν, όπως αναφέρει και η ΕΕΤΤ να υπάρχουν συγκεκριμένες περιπτώσεις managed υπηρεσιών VoIP που παρέχονται στον χρήστη μαζί με την ευρυζωνική σύνδεση πάνω από αδεσμοποιητό τοπικό βρόχο και οι οποίες να μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα της κλασικής τηλεφωνίας και οι περιπτώσεις αυτές είναι περιορισμένες. Συνεπώς το συμπέρασμα της ΕΕΤΤ ότι οι κλήσεις μέσω της συγκεκριμένης υπηρεσίας δεν αποτελούν ξεχωριστή αγορά, αφορά μόνο την κατηγορία των κλήσεων VoIP μέσω ευρυζωνικής σύνδεσης πάνω από αδεσμοποιητό τοπικό βρόχο, ο αριθμός των οποίων είναι πολύ χαμηλός, ενώ οι υπόλοιπες υπηρεσίες VoIP δεν μπορούν να ενταχθούν στην αγορά αστικών ή υπεραστικών ή διεθνών κλήσεων. Με βάση τα παραπάνω θα ήταν σωστότερο εάν οι VoIP κλήσεις δεν εντάσσονταν σε μία από τις υπό διαβούλευση σχετικές αγορές, ενώ παράλληλα η ΕΕΤΤ θα πρέπει να παρακολουθεί τις εξελίξεις στην αγορά και αν είναι απαραίτητο θα μεταβάλλει τον ορισμό της σε μελλοντική ανάλυση.

*Ε6: Συμφωνείτε ότι δεν υπάρχουν ξεχωριστές αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες;*

Η Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής αναφορικά με τις Σχετικές Αγορές προτείνει κατ' αρχήν τη διάκριση μεταξύ οικιακών και μη-οικιακών πελατών βασιζόμενη στις διαφοροποιήσεις των όρων παροχής των υπηρεσιών αυτών καθώς και στη δυνατότητα εκμετάλλευσης μεγαλύτερων οικονομιών κλίμακας και σκοπού εκ μέρους των παρόχων στοχεύοντας σε πελάτες με υψηλότερες δαπάνες ανά σύνδεση πρόσβασης. Βασιζόμενοι

σε αυτή την καταρχήν τοποθέτηση πρέπει να εξετάσουμε τις αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες ως προς την υποκατάσταση τόσο από πλευράς ζήτησης όσο και από πλευράς προσφοράς.

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι οι υπηρεσίες λιανικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες δεν είναι λειτουργικά υποκατάστατες διότι οι υπηρεσίες έχουν διακριτά φυσικά χαρακτηριστικά (οριζόντια και κάθετα), τρόπο διάθεσης, τόπο διάθεσης και συνθήκες παροχής ανάλογα με την κατηγορία πελατών στην οποία απευθύνονται.

Οι πάροχοι δραστηριοποιούνται στην αγορά των μη οικιακών πελατών εγκαθιστώντας υποδομή στις περιοχές όπου η συγκέντρωση των μη-οικιακών πελατών είναι υψηλή, όπως φαίνεται και από τα αστικά κέντρα του ΟΤΕ, τόσο της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, που έχουν επιλέξει οι πάροχοι να προχωρήσουν σε συνεγκαταστάσεις (π.χ. Αμπελόκηποι 13, Αθηνάς 11, Δ.Μ.ΟΤΕ 9, Καλλιθέας 7, Χαλάνδρι 7, Ακρόπολη 6, Ερμού Θεσσαλονίκης 6 κλπ.), όχι γιατί τα κόστη που απαιτούνται για την εγκατάσταση πρόσθετων συνδέσεων μεταξύ ήδη εγκατεστημένων δικτύων είναι χαμηλότερα, αλλά γιατί μπορούν να προσεγγίσουν με σημαντικά εκπτώτικα τιμολόγια μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων με υψηλότερες δαπάνες ανά σύνδεση πρόσβασης. Επιπρόσθετα οι εναλλακτικοί πάροχοι παρέχουν σε επιχειρήσεις υπηρεσίες μέσω συνδέσεις ΣΑΠ. Με βάση δημόσια διαθέσιμα στοιχεία της Forthnet και Tellas οι συνδέσεις αυτές αριθμούσαν γύρω στις 600 το 2004 (την πλειονότητα των οποίων προσφέρει η Forthnet) και αφορούν αποκλειστικά τις περιοχές της Αθήνας και Θεσσαλονίκης σε μη-οικιακούς πελάτες.

Οι εναλλακτικοί πάροχοι παρέχουν τιμολογιακά πακέτα με σημαντικές εκπτώσεις σε μη οικιακούς χρήστες μέσω της υπηρεσίας επιλογής/ προεπιλογής φορέα. Σε περίπτωση που παρέχουν υπηρεσίες μέσω υποδομών πρόσβασης την οποία οι ίδιοι μπορούν να ελέγξουν (π.χ. μέσω ΣΑΠ, ή αδεσμοποιημένου τοπικού βρόχου ή μισθωμένης γραμμής) χρησιμοποιούν νέες τεχνολογίες (π.χ IP) για την δρομολόγηση των κλήσεων, επιτυγχάνοντας ακόμη περισσότερο διαφοροποιημένες τιμολογιακά υπηρεσίες. Ο βασικός παράγοντας για τις διαφοροποιήσεις αυτές είναι ο μεγάλος όγκος της κίνησης τον οποίο επιτυγχάνουν κατά κανόνα οι μη-οικιακοί πελάτες.

Οι συνθήκες παροχής υπηρεσιών σε οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες διαφοροποιούνται σημαντικά δεδομένου ότι τόσο ο τομέας των πωλήσεων όσο και το μάρκετινγκ όλων των παρόχων προσεγγίζουν με διαφορετική στρατηγική κάθε επιμέρους κατηγορία πελατών (π.χ. διαφορετική παραπομπή στην ιστοσελίδα των παρόχων, διαφορετικά διαφημιστικά φυλλάδια, ώρες και όρους εξυπηρέτησης κ.ά.).

Με βάση τα παραπάνω θεωρούμε ότι η EETT θα έπρεπε να έχει μελετήσει διεξοδικά τις διαφορές σχετικά με τις οικονομίες κλίμακας και σκοπού για την παροχή υπηρεσιών σε οικιακούς και μη-οικιακούς πελάτες, συλλέγοντας στοιχεία από όλους τους παρόχους

προκειμένου να βγάλει τα σχετικά συμπεράσματα. Ήδη ο ΟΤΕ, όπως αναφέρει στο κείμενο της διαβούλευσης η ΕΕΤΤ, έχει διαθέσει κάποια στοιχεία σχετικά με την διαφοροποίηση οικιακών και μη-οικιακών πελατών ενώ στα πλαίσια του κοστολογικού του ελέγχου έκανε κάποιες προσεγγίσεις κατηγοριοποιώντας τους πελάτες τους βάσει των «εξ' ιδίους» χαρακτηρισμό τους. Για να θεωρηθούν αντικειμενικά τα κριτήρια, μέσω των οποίων οι πάροχοι κατηγοριοποιούν τους πελάτες σε οικιακούς ή μη-οικιακούς η ΕΕΤΤ θα έπρεπε να έχει προβεί σε περιγραφή αντικειμενικών κριτηρίων, έτσι ώστε όλοι οι πάροχοι συμπεριλαμβανομένου και του ΟΤΕ να ακολουθούσαν τις εγκεκριμένες κατευθυντήριες γραμμές και να παρείχαν τα απαιτούμενα στοιχεία.

Τέλος, ο ΟΤΕ δεν διακρίνει τους πελάτες τους σε οικιακούς μη-οικιακούς ως προς τα τιμολόγια διότι είναι πάροχος Καθολικής Υπηρεσίας και έχει υποχρέωση να έχει γεωγραφικά εξομοιωμένα τιμολόγια σε όλη την ελληνική επικράτεια. Η διαφοροποίηση προκύπτει έμμεσα από την διαφοροποίηση των εκπτώσεων που προσφέρει στα εκπτωτικά πακέτα που διαθέτει, όπου ο πελάτης μπορεί να επωφεληθεί με βάση τις κατηγορίες των κλήσεων που πραγματοποιεί καθώς και τον όγκο της κίνησης για κάθε κατηγορία. Π.χ. ένας μη οικιακός πελάτης πραγματοποιεί περισσότερες διεθνείς κλήσεις συνεπώς θα ενδιαφερθεί από τα πακέτα εκπτώσεων που προσφέρουν εκπτώσεις για τις κλήσεις προς διεθνείς προορισμούς.

Συμπερασματικά ο ΟΤΕ θεωρεί ότι υπάρχουν διαφορετικές δυναμικές προσφοράς όσον αφορά την παροχή συνδέσεων λιανικής πρόσβασης σε οικιακούς χρήστες και σε μη-οικιακούς χρήστες, οι οποίες θα έπρεπε να είχαν αποτυπωθεί από την ρυθμιστική αρχή, η οποία είναι ο φορέας που έχει την δυνατότητα να συλλέξει στοιχεία από όλους τους παρόχους και να προχωρήσει σε βαθύτερη μελέτη. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι εάν είχε πραγματοποιηθεί μία τέτοια ενδελεχής μελέτη θα είχαν προκύψει αρκετά στοιχεία που να στοιχειοθετήσουν ότι οι σχετικές αγορές μεταξύ οικιακών και μη οικιακών πελατών είναι διακριτές.

*E7: Συμφωνείτε με το εύρος των σχετικών γεωγραφικών αγορών στην Ελλάδα;*

Ο ΟΤΕ συμφωνεί ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για την παροχή λιανικών κλήσεων, είναι εθνική στο εύρος της και συνίσταται σε ολόκληρη την Ελληνική επικράτεια.

*Ε8: Συμφωνείτε με την ανάλυση της ΕΕΤΤ αναφορικά με την ύπαρξη ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές;*

Ο ΟΤΕ δεν συμφωνεί με την ανάλυση των σχετικών αγορών της ΕΕΤΤ για τις σχετικές αγορές των υπεραστικών και των διεθνών κλήσεων. Συγκεκριμένα:

*α. Ανάλυση της αγοράς των υπεραστικών κλήσεων*

Η ΕΕΤΤ για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς των υπεραστικών κλήσεων, συμπεριλαμβάνει εκτός των υπεραστικών κλήσεων προς γεωγραφικούς αριθμούς και κλήσεις προς άλλες κατηγορίες άλλων αριθμών, συγκεκριμένα 800 και 801, ΕΠΑΚ, 90 και ολιγοψήφιους. Ο ΟΤΕ θεωρεί, όπως παρουσίασε αναλυτικά στην τοποθέτηση του ως αναφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς υπεραστικών κλήσεων, ότι η επιχειρηματολογία της ΕΕΤΤ που προτείνει την ενσωμάτωση των κλήσεων προς τις υπηρεσίες που παρέχονται μέσω των αριθμών αυτών στην σχετική αγορά των υπεραστικών κλήσεων, δεν ευσταθεί. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η σχετική αγορά των υπεραστικών κλήσεων δεν περιλαμβάνει τις κλήσεις προς τους μη γεωγραφικούς σταθερούς αριθμούς και περιορίζεται μόνο στις κλήσεις προς γεωγραφικούς προορισμούς με υπεραστική χρέωση.

Ως αναφορά την σχετική αγορά διεθνών κλήσεων, ο ΟΤΕ ανέλυσε ότι η κινητή και σταθερή τηλεφωνία είναι εναλλάξιμες υπηρεσίες για τις κλήσεις προς διεθνείς προορισμούς για τους τελικούς χρήστες.

Με βάση την πρόταση του ΟΤΕ για τον ορισμό των σχετικών αγορών, το μερίδιο του ΟΤΕ με βάση τον όγκο κίνησης ανήλθε το α' εξάμηνο του 2005 για τις αγορές αστικής, υπεραστικής και διεθνούς κίνησης σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα:

<b>Α' εξάμηνο 2005</b>	<b>% ΟΤΕ</b>
<b>Αστική</b>	73.55
<b>Υπεραστική</b>	66.46
<b>Διεθνής, συμπεριλαμβανομένης κίνησης μέσω καρτών και κίνησης που εκκινεί από κινητό προς διεθνείς προορισμούς</b>	36.39



**Θα πρέπει να τονιστεί επίσης ότι τα στοιχεία που παραθέτει η ΕΕΤΤ, με βάση τα οποία γίνεται η ανάλυση της αγοράς είναι στοιχεία του α' εξαμήνου του 2005, ενώ ήδη βρισκόμαστε στο β' εξάμηνο του 2006, δηλαδή παλαιότερα του ενός έτους. Η πραγματοποίηση ανάλυσης αγορών με στοιχεία που δεν επικαιροποιημένα είναι δυνατόν να στρεβλώσουν σημαντικά τα συμπεράσματα ως προς το επίπεδο ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές και να οδηγήσουν σε επιβολή μην αναλογικών ρυθμιστικών μέτρων. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι, σύμφωνα και με τα στοιχεία της ΕΕΤΤ ο εξερχόμενος όγκος κίνησης από κινητό προς διεθνείς προορισμούς αυξήθηκε από 179.530.281 λεπτά το α' εξάμηνο του 2005 σε 250.887.107 το β' εξάμηνο του 2005, δηλαδή αύξηση της τάξης του 40%.**

Αν και ο απορρέων βαθμός συγκέντρωσης κρίνεται υψηλός κυρίως στην αγορά αστικών κλήσεων αυτό που έχει επίσης ιδιαίτερη σημασία είναι να εξεταστεί η δυναμική εξέλιξη των συνθηκών αγοράς. Συνεπώς στις υπό εξέταση αγορές για τηλεφωνικές υπηρεσίες πρέπει να αξιολογηθούν τα εμπόδια εισόδου και, ειδικότερα, το χρηματοοικονομικό κόστος εισόδου, το αν απαιτούνται τεχνολογίες στις οποίες υπάρχει περιορισμένη πρόσβαση, ποιο είναι το κόστος αλλαγής παρόχου για τους πελάτες καθώς και η δύναμη του σήματος (brand name) και το πλεονέκτημα φήμης για την επιχείρηση που έχει το μεγαλύτερο μερίδιο. Μια τέτοια ανάλυση είναι σημαντική για την αξιολόγηση των μελλοντικών προοπτικών ανάπτυξης ανταγωνισμού στην αγορά τηλεφωνικών υπηρεσιών τόσο για οικιακούς όσο και μη οικιακούς χρήστες.

Γενικά, για την αξιολόγηση των εμποδίων εισόδου, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι υπάρχει αποτελεσματική ρύθμιση των χονδρικών αγορών διασύνδεσης (επιλογή, προεπιλογή, συλλογή, τερματισμός και διαβίβαση κλήσεων) και μισθωμένων γραμμών στο υπάρχον δίκτυο, **τα εμπόδια εισόδου στη λιανική αγορά υπηρεσιών που αφορούν στις απαιτούμενες τεχνολογίες και υποδομές, κρίνονται χαμηλά, η ένταση δηλαδή του δυνητικού/ τεχνολογικού ανταγωνισμού είναι μεγάλη.** Με την επιβολή ρυθμιστικών μέτρων στις αγορές αυτές σε επίπεδο χοντρικής, οι συνδρομητές του δικτύου πρόσβασης του ΟΤΕ είναι προσβάσιμοι από τους διάφορους εναλλακτικούς παρόχους, ενώ το κόστος που χρειάζεται να αναληφθεί από την πλευρά των διαφόρων παρόχων για την απόκτηση των τεχνολογιών που απαιτούνται για την παροχή τηλεφωνικών υπηρεσιών τοπικών/ εθνικών και διεθνών κλήσεων μπορεί να μετριαστεί καθώς δεν είναι απαραίτητο να διαθέτουν άκρο-προς-άκρο ιδιόκτητες υποδομές. Συνεπώς οι πάροχοι μπορούν να κάνουν χρήση του υπάρχοντος δικτύου κορμού του ΟΤΕ χωρίς να είναι αναγκαίο να προβούν οι ίδιοι σε επιπλέον πολυδάπανες επενδύσεις.

Σχετική με την παραπάνω διαπίστωση είναι και η παρατήρηση ότι, σε σύγκριση με το κόστος εισόδου στην αγορά πρόσβασης, το κόστος εισόδου στην αγορά υπηρεσιών, δεδομένης της εξασφάλισης της πρόσβασης είναι μικρότερο. Τόσο οι χρηματοοικονομικές απαιτήσεις μιας τέτοιας εισόδου είναι χαμηλότερες, όσο και το κόστος αλλαγής παρόχου για τους καταναλωτές (οι οποίοι μπορούν να προ- επιλέξουν,

χωρίς πρόσθετες επενδύσεις για τους ίδιους, έναν εναλλακτικό πάροχο για τμήμα των τηλεφωνικών υπηρεσιών, π.χ. κλήσεις προς κινητά, και έναν άλλο πάροχο για κάποιες άλλες υπηρεσίες). Χαρακτηριστικά, είναι γεγονός ότι οι υπάρχουσες ρυθμίσεις απλοποιούν την διαδικασία Προεπιλογής Φορέα καθιστώντας την μετάβαση από έναν πάροχο σε έναν άλλο πολύ εύκολη. Έτσι το αρχικό κόστος που θα πρέπει να υποστεί κάποιος αν θελήσει να αλλάξει πάροχο είναι πολύ μικρό έως μηδενικό και επιπλέον δεν υπάρχουν μακροπρόθεσμα δεσμευτικά συμβόλαια ή οποιοσδήποτε άλλου τύπου δεσμεύσεις που να καθιστούν την αλλαγή παρόχου χρονοβόρα η δαπανηρή.

Από έρευνα του ΟΤΕ, παρατηρείται μία σχετικά αυξανόμενη τάση των νοικοκυριών να επιλέγουν κάποιον άλλο πάροχο τηλεφωνικών υπηρεσιών θεωρώντας ότι οι εναλλακτικοί πάροχοι προσφέρουν καλύτερες τιμές/ εκπτώσεις σε σύγκριση με αυτές του ΟΤΕ, καθώς και καλύτερες προσφορές/ εκπτώσεις για διεθνείς κλήσεις, κλήσεις προς κινητά καθώς και υπεραστικές κλήσεις. Στο γεγονός αυτό σημαντικό ρόλο παίζει το γεγονός ότι η Προεπιλογή Φορέα γίνεται πλέον πάρα πολύ εύκολα, εκμηδενίζοντας τον όποιο τύπο φραγμού στην εναλλαγή («switching cost»). Με δεδομένες τις ανωτέρω διαπιστώσεις, εφόσον υπάρχει ρύθμιση που επιτρέπει χρήση του δικτύου, κρίνεται ότι το σημαντικότερο μέρος του κόστους εισόδου αφορά δαπάνες διαφήμισης και προώθησης, ιδιαίτερα για να αντισταθμιστεί το πλεονέκτημα φήμης του ΟΤΕ.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί και ο δυνητικός ανταγωνισμός που αντιμετωπίζει ένας πάροχος υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας από έναν πάροχο κινητής τηλεφωνίας. Πέρα από την μεγάλη εξάπλωση του αριθμού συνδέσεων της κινητής τηλεφωνίας γεγονός είναι ότι τα κινητά δεν χρησιμοποιούνται από τους χρήστες μόνο όταν αυτοί βρίσκονται σε κίνηση και όχι σε σταθερή θέση, αλλά ανταγωνίζονται την σταθερή τηλεφωνία και μέσα στο σπίτι σε αξιοσημείωτο ποσοστό (20% ή και περισσότερο) για τις αστικές, υπεραστικές και διεθνείς κλήσεις, ενώ για τις κλήσεις προς κινητά το ποσοστό αυτό είναι κατά πολύ μεγαλύτερο (περίπου 60%). Έτσι, παρόλο που ακόμη οι τιμές των κλήσεων από κινητά κυμαίνονται σε υψηλότερα επίπεδα από αυτά της σταθερής τηλεφωνίας, τα διάφορα πακέτα κινητής τηλεφωνίας γίνονται ολοένα και περισσότερο ελκυστικά στους καταναλωτές φτάνοντας ακόμη και στο σημείο να συμφέρει κάποιον χρήστη που πραγματοποιεί μεγάλο όγκο τηλεφωνημάτων να κάνει χρήση μόνο κινητού τηλεφώνου. Επιπλέον, εμφανής είναι και η προσπάθεια των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας να προσφέρουν προϊόντα με χαρακτηριστικά σταθερής τηλεφωνίας, όπως αυτά που παρουσιάστηκαν στην προηγούμενη ενότητα “και στο σπίτι σταθερά με Vodafone”, “Επιλογή TIM προς Σταθερά”, “Cosmote προς Σταθερά”.

Επιπρόσθετα όπως είχαμε αναφέρει στην προηγούμενη ενότητα, σε διάφορες χώρες υπάρχει ήδη μια τάση σύγκλισης των προϊόντων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας. Η ανάπτυξη 3G κινητών δικτύων μπορεί να επηρεάσει το κατά πόσο τα κινητά δίκτυα μπορούν να παρέχουν μια ποικιλία φωνητικών υπηρεσιών και υπηρεσιών δεδομένων χρησιμοποιώντας μία και μόνο πλατφόρμα. Επιπλέον, στο μέλλον, η περαιτέρω εξέλιξη

της τεχνολογίας θα μπορεί να παρέχει υπηρεσίες φωνής και δεδομένων στον κάτοχο ενός κινητού τηλεφώνου καθιστώντας με αυτόν τον τρόπο το κινητό στενό υποκατάστατο των υπηρεσιών που προσφέρει η σταθερή τηλεφωνία κάτι που θα σήμαινε ότι θα αυξάνονταν σημαντικά η υποκαταστασιμότητα των σταθερών και των κινητών τηλεφωνικών υπηρεσιών.

Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι στην περίπτωση των μη-οικιακών χρηστών, υπό την υπόθεση ρύθμισης της αντίστοιχης χονδρικής, τα εμπόδια εισόδου κρίνονται ως χαμηλά και εστιάζονται κυρίως στο κόστος για την απόκτηση ενός ισχυρού brand name το οποίο είναι απαραίτητο ιδιαίτερα για την προσέγγιση μεγάλων μη-οικιακών πελατών. Είναι γεγονός ότι η πολύχρονη παρουσία του ΟΤΕ στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών είχε σαν αποτέλεσμα την δημιουργία μιας πολύ καλής σχέσης με τους πελάτες του. Παρόλο αυτά η δυναμική είσοδος νέων επιχειρήσεων και σε αυτήν την αγορά είναι πραγματικότητα. Έτσι, αρκετές εταιρίες έχουν καταφέρει να αποσπάσουν ένα αρκετά μεγάλο μέρος της αγοράς των μεγάλων μη-οικιακών πελατών, παρά το μικρό χρονικό διάστημα που δραστηριοποιούνται σε αυτόν τον χώρο, και όχι μόνο έχουν την δυνατότητα να το διατηρούν αλλά από τα διαθέσιμα στοιχεία φαίνεται ότι διαχρονικά το αυξάνουν με σημαντικούς ρυθμούς. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι η Tellas έχει το α' εξάμηνο του 2005 μερίδιο 8% όσον αφορά τα έσοδα, παρουσιάζοντας 117% αύξηση σε σχέση με το β' εξάμηνο του 2003.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να σημειώσουμε ότι για την προσφορά ενός ολοκληρωμένου φάσματος υπηρεσιών σε μεγάλους μη-οικιακούς πελάτες είναι προτιμότερη η απόκτηση, από την πλευρά των εναλλακτικών παρόχων, δικτύου πρόσβασης (SDSL ή ΣΑΠ ή Οπτικές Ίνες) κάτι το οποίο απαιτεί αρκετά μεγαλύτερο κόστος. Επίσης, όσον αφορά το κόστος εναλλαγής αυτό το οποίο ισχύει είναι ότι το κόστος αλλαγής προμηθευτή ανά μονάδα χρήσης είναι χαμηλότερο για μεγαλύτερους χρήστες. Επίσης ένα πολύ σημαντικό σημείο είναι ότι οι πάροχοι αναζητούν κατά πρώτο λόγο τους μεγάλους μη-οικιακούς χρήστες.

Τέλος, όσον αφορά το δυνητικό ανταγωνισμό, όπως και στην περίπτωση της αγοράς τοπικών/ εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών για οικιακούς και μικρούς μη-οικιακούς χρήστες, και αυτή η αγορά απειλείται από την αγορά κινητής τηλεφωνίας, αλλά και από τις εξελίξεις της τεχνολογίας όσον αφορά τις κλήσεις μέσω αξιοποίησης του internet. Είναι αδιαμφισβήτητο το γεγονός ότι τα διάφορα πακέτα/ προγράμματα των παρόχων κινητής τηλεφωνίας έχουν γίνει πολύ ελκυστικά για τους μεγάλους μη-οικιακούς χρήστες, προσφέροντας δωρεάν χρόνο ομιλίας, χαμηλές χρεώσεις προς σταθερά τηλέφωνα, δωρεάν ενδοεταιρική επικοινωνία, ακόμη και δυνατότητα για λήψη fax, σύνδεση on line και πολλές άλλες υπηρεσίες που προσφέρονταν μόνο μέσω σταθερής τηλεφωνίας.

Επιπρόσθετα θα πρέπει να εξετάσουμε αν η δύναμη των αγοραστών είναι τέτοια ώστε να αποτελεί ένα ισχυρό περιορισμό στη επιθυμία μιας επιχείρησης να αυξήσει τις τιμές των προϊόντων/ υπηρεσιών της. Η ισχύς του ΟΤΕ και των υπολοίπων εναλλακτικών παρόχων στις αγορές τηλεφωνικών υπηρεσιών στους οικιακούς και μικρούς μη-οικιακούς χρήστες, αναμένεται γενικά να είναι μεγαλύτερη από ότι στους μεγάλους μη-οικιακούς, στο βαθμό που οι πρώτοι δεν έχουν μεγάλη αγοραστική (και άρα διαπραγματευτική) δύναμη. Αυτή η διαπραγματευτική δύναμη εκφράζεται κυρίως μέσω του σχετικά χαμηλότερου κόστους αναζήτησης και αλλαγής προμηθευτή που έχουν οι μεγάλοι μη-οικιακοί χρήστες, οι οποίοι μπορούν να αναζητούν και «πακέτα» υπηρεσιών αλλά και να επιλέγουν προμηθευτή ανάλογα με την κάθε υπηρεσία που αγοράζουν. Για αυτόν τον λόγο η ΣΙΑ στην αγορά για μεγάλους μη-οικιακούς αναμένεται να είναι σχετικά μικρότερη.

Από όλα τα παραπάνω θεωρούμε ότι υπό καθεστώς ρύθμισης των χονδρικών αγορών διασύνδεσης και μισθωμένων γραμμών, η ένταση του δυνητικού/ τεχνολογικού ανταγωνισμού στην αγορά αστικών και υπεραστικών κλήσεων είναι πολύ υψηλή, χαρακτηριζόμενη από χαμηλά εμπόδια εισόδου. Αυτό συνεπάγεται ότι ο ΟΤΕ παρόλο που κατέχει ένα σχετικά υψηλό μερίδιο σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρίες δεν έχει Σημαντική Ισχύ στην υπό εξέταση αγορά καθώς δεν θα έχει την δυνατότητα να προβεί μακροχρόνια σε αύξηση της τιμής του πολύ πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο εφόσον θα αντιμετωπίζει έντονο ανταγωνισμό όχι μόνο από τις ήδη υπάρχουσες ή από τις δυνητικά εισερχόμενες εταιρίες σταθερής τηλεφωνίας, αλλά και από τις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας (αυτό μπορεί να συμβεί είτε με την είσοδο των εταιριών αυτών στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας είτε με την στροφή των καταναλωτών σε μεγαλύτερη χρήση κινητών τηλεφώνων).

Όσον αφορά την αγορά διεθνών κλήσεων θεωρούμε ότι εκεί ο ανταγωνισμός έχει ήδη αναπτυχθεί και αναμένεται να αναπτυχθεί περαιτέρω, καθώς νέοι πάροχοι θα εισέρχονται και οι υπάρχοντες θα εδραιώνονται, αλλά όχι με δραστικές αλλαγές όπως αυτές που σημειώθηκαν κατά την αρχική είσοδο εναλλακτικών παρόχων στην αγορά. Η παράμετρος που κατά πάσα πιθανότητα θα επηρεαστεί περισσότερο θα είναι η τιμολόγηση, αφού είναι ήδη εμφανείς οι πιέσεις για χαμηλότερες χρεώσεις μεταξύ των παρόχων. Μια τέτοια εξέλιξη θα επηρεάσει μειωτικά και το μέγεθος της αγοράς σε έσοδα, τάση που θα μπορούσε να αντισταθμιστεί από αύξηση στην κίνηση μόνο μέσω χρονοκαρτών, ενώ αναμένεται μια σχετική επέκταση των μειώσεων που οφείλονται σε υποκατάσταση των διεθνών κλήσεων από σταθερό τηλέφωνο με κλήσεις από κινητά ή γενικότερα με επικοινωνία μέσω Internet (messaging και email). Αξιοσημείωτη είναι εδώ, η ραγδαία μείωση του μεριδίου του ΟΤΕ που λόγω του έντονου δυνητικού ανταγωνισμού, ο οποίος σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΕΤΤ μειώθηκε μέσα σε λιγότερο από τρία χρόνια από 93,27% το 2002 σε 49,58% το α' εξάμηνο του 2005 και εάν συμπεριληφθεί και ο όγκος κίνησης που εκκινεί από κινητό προς διεθνείς προορισμούς τότε αντιστοιχεί για το α' εξάμηνο του 2005 στο 36.39%. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η δραστική

αυτή μείωση του μεριδίου του στην σχετική αγορά των κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς είναι καταφανής απόδειξη ότι η αγορά υπόκειται σε ανταγωνισμό και ο ΟΤΕ δεν διαθέτει σε καμία περίπτωση Σημαντική Ισχύ στην αγορά αυτή. Αναφορές της ΕΕΤΤ, με βάση τα στοιχεία που παρουσιάζονται στο κείμενο της ανάλυσης ότι «το επίπεδο του μεριδίου αγοράς ωστόσο υποδηλώνει ξεκάθαρα ‘δεσπόζουσα θέση’ ελλείπει πειστικών αποδείξεων από άλλους παράγοντες ότι η αγορά υπόκειται σε ανταγωνισμό» προκαλεί τουλάχιστον έκπληξη με την απλοϊκότητά του και την έλλειψη οποιασδήποτε επιχειρηματολογίας!

*E9: Συμφωνείτε με τα προτεινόμενα ανώτατα όρια τιμής; Συμφωνείτε ότι δεν θα πρέπει να επιβληθούν ανώτατα όρια τιμής για τις κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών και τις διεθνείς κλήσεις;*

Στην αγορά «Δημοσίως διαθέσιμων αστικών και εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση», τόσο για οικιακούς, όσο και για μη-οικιακούς χρήστες, το μερίδιο του ΟΤΕ, τόσο σε όρους κίνησης όσο και σε όρους εσόδων μειώνεται συνεχώς και η μείωση αυτή αφορά όλες τις κατηγορίες των κλήσεων, ιδιαίτερα δε των μη-οικιακών. Είναι γεγονός ότι οι εναλλακτικοί πάροχοι μπήκαν δυναμικά στις υπό εξέταση αγορές, κατακτώντας σε ένα σχετικά μικρό χρονικό διάστημα ένα αρκετά μεγάλο μέρος τους. Επίσης, ο δυνητικός/ τεχνολογικός ανταγωνισμός στις υπό μελέτη αγορές κρίνεται ως ισχυρός, καθώς παρατηρείται:

- Ραγδαία πτώση μεριδίων ΟΤΕ με είσοδο ιδιαίτερα μεγάλου αριθμού παρόχων
- Συνεχόμενες μειώσεις σε τιμές υπηρεσιών
- Ρύθμιση χονδρικής που εκμηδενίζει τα εμπόδια εισόδου και το κίνητρο για οικονομίες κλίμακας
- Αύξηση του ανταγωνισμού από υπηρεσίες βασισμένες σε ιδιόκτητα δίκτυα πρόσβασης

Θεωρούμε λοιπόν ότι ο ΟΤΕ έχει εν δυνάμει χαμηλή ισχύ στις συγκεκριμένες αγορές. Έτσι, έχοντας υπόψη μας ότι στις δύο αυτές αγορές που εξετάζουμε, εφόσον οι αγορές χονδρικής διασύνδεσης και μισθωμένων γραμμών ρυθμίζονται, η πρόσβαση στο δίκτυο του ΟΤΕ μέσω των υπηρεσιών επιλογής και προ-επιλογής είναι υποχρεωτική, και τα κόστη εναλλαγής των καταναλωτών είναι μηδαμινά, καθώς επίσης και το γεγονός ότι δεν υπάρχουν ιδιαίτερα υψηλά εμπόδια εισόδου αφού δεν απαιτούνται υψηλές αναπόκτητες δαπάνες για την δραστηριοποίηση κάποιου παρόχου σε αυτές τις αγορές, **προτείνεται να υιοθετηθούν μέτρα που να ενθαρρύνουν τις αποτελεσματικές επενδύσεις και επιπλέον να προωθούν τον ανταγωνισμό και την καινοτομία στις λιανικές αγορές τηλεφωνικών υπηρεσιών.**



Η προτεινόμενη από την ΕΕΤΤ συνέχιση δημοσίευσης κοστολογικών στοιχείων και ο συνδυασμός της με κατώφλια τιμών για κάθε κατηγορία κλήσεων προκαλεί μια σειρά επισημάνσεων:

1. Λαμβάνοντας υπόψη ότι ο κίνδυνος υπερβολικής τιμολόγησης δύναται να ελέγχεται από τον ανταγωνισμό, εξαιτίας του μεγάλου αριθμού παικτών που δραστηριοποιούνται ήδη στην αγορά με την προσφορά πληθώρας επιλογών για τηλεφωνικές υπηρεσίες προς τους καταναλωτές η αγορά μπορεί να εγγυηθεί τον υγιή ανταγωνισμό, ως αναφορά των κίνδυνο της υπερβολικής τιμολόγησης. Συνεπώς ποιος ο λόγος επιβολής price cap στις τηλεφωνικές υπηρεσίες; Οποιαδήποτε προσπάθεια πάροχου, συμπεριλαμβανομένου και του ΟΤΕ, να αυξήσει τις τιμές χρέωσης θα οδηγήσει σε στροφή των καταναλωτών προς τους ανταγωνιστές του που θα παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες σε πολύ χαμηλότερη τιμή. Είναι συνεπώς περιττό να απαιτείται επιβολή ανώτατου ορίου όταν η ίδια αγορά δεν παρέχει κανένα κίνητρο ανόδου τιμής σε κανέναν πάροχο. **Για τον λόγο αυτό προτείνουμε μέτρα να εστιάζονται απλά στην παρακολούθηση πιθανών επιθετικών τιμολογήσεων και συμπίεσης τιμών αλλά και την προστασία ευάλωτων καταναλωτών (ex post ρυθμιστική προσέγγιση).**

2. Ο καθορισμός των κατωφλίων τιμών, όπως αναπτύσσεται στο κείμενο της διαβούλευσης, για τις διαφορετικές κατηγορίες κλήσεων ακυρώνει την ίδια την φύση της εν λόγω προσέγγισης. Σύμφωνα με τον οικονομικό ορισμό το price cap αφορά την ρύθμιση που θέτει μια μέγιστη τιμή που μπορούν να χρεώσουν οι επιχειρήσεις για ένα πακέτο προϊόντων/ υπηρεσιών. Η επιβολή ανώτατης τιμής για κάθε τηλεφωνική υπηρεσία χωριστά δεν φαίνεται να εξυπηρετεί την όλη ιδέα της προσέγγισης και περαιτέρω φέρνει σε δυσμενέστερη θέση τον ρυθμιζόμενο πάροχο συγκριτικά με την επιβολή price cap σε μια δέσμη υπηρεσιών εφόσον το προβλεπόμενο περιθώριο κέρδους που θα προκύψει ανά τηλεφωνική υπηρεσία θα είναι πολύ πιο χαμηλό. Ενδεικτική είναι και η στρατηγική των υπόλοιπων κρατών μελών που έχουν εφαρμόσει price cap σε ένα καλάθι τηλεφωνικών υπηρεσιών και όχι σε μεμονωμένες υπηρεσίες (σύμφωνα με στοιχεία της Cullen International). Η ρυθμιζόμενη επιχείρηση μέσω της ελευθερίας που της δίνεται εμφανίζει υψηλό κίνητρο για παραγωγική αποτελεσματικότητα προκειμένου να καρπωθεί τη διαφορά μεταξύ της τιμής που μπορεί να χρεώσει και η οποία ορίζεται



ως CPI – X και του κόστους της. Επίσης σύμφωνα με την οικονομική θεωρία το price cap προβλέπει την ρυθμιζόμενη επιχείρηση να μπορεί να επιλέγει ελεύθερα τις τιμές των προϊόντων της υπό τον περιορισμό ότι κάποιος δείκτης των τιμών αυτών δεν θα υπερβαίνει κάποια συγκεκριμένη οροφή που τίθεται από τον ρυθμιστή.

[...] <sup>28</sup>

Αναφορικά με την αγορά «Δημοσίως Διαθεσίμων Διεθνών Τηλεφωνικών Υπηρεσιών που Παρέχονται σε Σταθερή Θέση» το μερίδιο του ΟΤΕ ακολουθεί μια συνεχόμενη πτωτική πορεία. Αντίθετα, το μερίδιο των εναλλακτικών σε όρους κίνησης αυξάνεται με πολύ γρήγορους ρυθμούς. Ο δυναμικός / τεχνολογικός ανταγωνισμός κρίνεται ως ισχυρός (με ρύθμιση χονδρικής διασύνδεσης) καθώς παρατηρείται:

- Ραγδαία πτώση μεριδίων ΟΤΕ
- Αυξημένος ανταγωνισμός από χρονοκάρτες με πολύ χαμηλές χρεώσεις
- Συνεχόμενες μειώσεις σε τιμές υπηρεσιών
- Επίγνωση κόστους από καταναλωτές
- Μερική υποκατάσταση από κινητά πακέτα
- Ρύθμιση χονδρικής εκκίνησης που εκμηδενίζει τα εμπόδια εισόδου

**Συμπερασματικά θεωρούμε ότι ο ΟΤΕ έχει χαμηλή ισχύ στις συγκεκριμένες αγορές. Η ύπαρξη ισχυρών ανταγωνιστικών συνθηκών καθιστούν επιτακτική ανάγκη τα ρυθμιστικά μέτρα που θα ληφθούν να είναι επιεική στο επίπεδο λιανικής. Για τον λόγο αυτό προτείνουμε μέτρα που εστιάζονται απλά στην παρακολούθηση πιθανών επιθετικών τιμολογήσεων και συμπίεσης τιμών αλλά και την προστασία ευάλωτων καταναλωτών (ex post ρυθμιστική προσέγγιση), αντίστοιχα με την μη εφαρμογή της υποχρέωσης price cap στην παροχή διεθνών κλήσεων, η οποία και κρίνεται ορθή αφού οι συνθήκες αγοράς έχουν ευνοήσει ιδιαίτερα την δράση πολλών παρόχων.**

*E10: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους και την υποχρέωση κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ;*

Ο ΟΤΕ συμφωνεί ότι η κατάλληλη μέθοδος κοστολόγησης για τις υπηρεσίες δημοσίως διαθέσιμων τοπικών και εθνικών κλήσεων είναι η μεθοδολογία ΠΚΚ-ΤΚ. Επίσης, το κοστολογικό σύστημα Ε.ΚΟ.Σ του ΟΤΕ είναι ένα αποτελεσματικό σύστημα για τον ορθό υπολογισμό του κόστους των επιμέρους υπηρεσιών.

<sup>28</sup> Εμπιστευτικό κείμενο

Στο κοστολογικό σύστημα (Ε.ΚΟ.Σ) του ΟΤΕ μπορεί να ενσωματωθούν οι νέες υπηρεσίες που προβλέπονται στο πλαίσιο της παρούσας Διαβούλευσης και πιο συγκεκριμένα, οι υπηρεσίες “Τέλος παρακράτησης για κλήσεις dial – up προς το internet όταν ο ISP φιλοξενείται/ διασυνδέεται στο δίκτυο εναλλακτικού παρόχου”, “Τέλος παρακράτησης για κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών όταν αυτοί φιλοξενούνται /διασυνδέονται στο δίκτυο εναλλακτικού παρόχου”, για τις οποίες θα πρέπει να υποβάλλονται κοστολογικά στοιχεία στην ΕΕΤΤ. Η ενσωμάτωσή τους όμως απαιτεί την ύπαρξη μία μεταβατικής περιόδου τουλάχιστον 6 μηνών για την υλοποίησή της.

Ωστόσο, παρόλη τη δυνατότητα υλοποίησης των προτεινόμενων αλλαγών στο Ε.ΚΟ.Σ δεν είναι σαφής ο τρόπος που η ΕΕΤΤ προτίθεται να χρησιμοποιήσει τα στοιχεία κόστους των υπηρεσιών για τις οποίες δεν υπάρχει υποχρέωση κοστοστρέφειας, ειδικά για τις υπηρεσίες αυτές που ο ΟΤΕ έχει επιχειρηματολογήσει ότι δεν έχει Σημαντική Ισχύ στην αγορά. Στη Διαβούλευση αναφέρεται ότι «η υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους θα διασφαλίζει ότι οι τιμές δεν είναι ούτε ληστρικές ούτε ικανές να οδηγήσουν σε συμπίεση περιθωρίου». Η διατύπωση όμως αυτή δεν προσφέρει συγκεκριμένες ενδείξεις αναφορικά με τον ακριβή τρόπο χρήσης των στοιχείων κόστους και δεν απαντά σε ερωτήματα που σχετίζονται με το ποσοστό ή ποσό απόκλισης από το κόστος που θα μπορούσαν να θεωρηθούν αποδεκτά από την ΕΕΤΤ.

*E13: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τις αστικές και εθνικές λιανικές κλήσεις;*

Η επιβολή της υποχρέωσης του λογιστικού διαχωρισμού απαιτεί την μελέτη και την συνεργασία με την ρυθμιστική αρχή, μέσω διαβουλεύσεων, αναφορικά με τις κατάλληλες μεθοδολογίες Λογιστικού Διαχωρισμού

Ο ΟΤΕ θεωρεί απαραίτητο σε κάθε περίπτωση που επιβάλλονται ρυθμιστικά μέτρα που επιφέρουν διαρθρωτικές αλλαγές το κοστολογικό σύστημα του ΟΤΕ, να δίνεται μία μεταβατική περίοδος για την υλοποίηση των αλλαγών αυτών. Σχετικά με την προτεινόμενη υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού θεωρούμε ότι απαιτούνται κατ’ ελάχιστον 6 μήνες από την ημερομηνία απόφασης της αλλαγής μέχρι το χρόνο υλοποίησης του νέου Λογιστικού Διαχωρισμού, προκειμένου το νέο σύστημα Λογιστικού Διαχωρισμού να ενσωματώσει τις σχετικές πληροφορίες που θα αφορούν την αγορά των αστικών και εθνικών κλήσεων, περίοδος απαραίτητη προκειμένου να προηγηθούν οι απαιτούμενες αλλαγές στο Ε.ΚΟ.Σ.

*E11: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλες τις λιανικές κλήσεις;*

*E12: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της EETT αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης σχετικά με τις λιανικές κλήσεις;  
E14: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να διασφαλίζει ότι δεν θα προβαίνει σε μη εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών του;*

Ο ΟΤΕ τηρεί την υποχρέωση για αμεροληψία και δεν εφαρμόζει διαφορετικές συνθήκες σε ισοδύναμες συναλλαγές ούτε εφαρμόζει ίδιες συνθήκες σε συναλλαγές που δεν είναι ισοδύναμες. Αυτό δεν θα πρέπει να ταυτίζεται με ότι δεν θα μπορεί να προσφέρει διαφορετικούς όρους και συνθήκες σε διαφορετικές ομάδες πελατών, όταν δικαιολογούνται με βάση οικονομίες κλίμακας και σκοπού και έχουν ως αποτέλεσμα επιπλέον εκπτώσεις στους τελικούς καταναλωτές. Επιπρόσθετα θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το διαφορετικό επίπεδο ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές για οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές και να δοθεί η δυνατότητα παροχής υπηρεσιών με διαφορετικούς όρους για τις κατηγορίες αυτές. Τέτοιου είδους διαφοροποιήσεις εφαρμόζονται και σήμερα, κατόπιν εγκρίσεως της EETT π.χ. τα οικονομικά προγράμματα ΟΤΕbusiness που απευθύνονται στην κατηγορία των επιχειρησιακών και εταιρικών πελατών.

Ο ΟΤΕ τηρεί τις υποχρεώσεις του όσον αφορά την Διαφάνεια-Δημοσίευση και κοινοποίηση όρων και προϋποθέσεων: Ο ΟΤΕ λειτουργεί σύμφωνα με τον κανονισμό της EETT περί δημοσιότητας τιμολογίων, και παρουσιάζει τις πληροφορίες που αφορούν τις χρεώσεις του. Επιπλέον ο ΟΤΕ έχει αναρτημένα στην ιστοσελίδα του [www.oteshop.gr](http://www.oteshop.gr) τα τιμολόγια όλων των προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχει και φροντίζει να εκδίδει δελτία τύπου ή/ και ανακοινώσεις προκειμένου να ενημερωθούν τουλάχιστον 10 ημέρες ενωρίτερα οι πελάτες του για την οποιαδήποτε τροποποίηση στην τιμολόγηση μιας υπηρεσίας. Αντίστοιχη διαδικασία θα πρέπει να τηρούν όλοι οι πάροχοι, ώστε να είναι ενήμεροι τόσο οι καταναλωτές, όσο και η ρυθμιστική αρχή. Συνεπώς ο ΟΤΕ θεωρεί ότι δεν υπάρχει θέμα επιβολής σχετικής υποχρέωσης.

Η σύζευξη προϊόντων δύναται να οδηγήσει σε οικονομίες κλίμακας και σκοπού με αποτέλεσμα να υπάρχει εξοικονόμηση για τους τελικούς καταναλωτές. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι θα πρέπει να έχει την δυνατότητα να παρέχει συζευγμένα λιανικά προϊόντα/ υπηρεσίες (tied), ενώ παράλληλα θα παρέχει τα προϊόντα αυτά ως χωριστά προϊόντα/ υπηρεσίες, μεταφέροντας τις οικονομίες κλίμακας ως εκπτώσεις στους καταναλωτές. Η εμπορική αυτή πρακτική επικρατεί στον τομέα των τηλεπικοινωνιών καθώς δίνει την δυνατότητα στους τελικούς καταναλωτές να επιλέγουν πρόσθετες υπηρεσίες με χαμηλότερο συνολικό κόστος και βοηθούν στην εξάπλωση των νέων υπηρεσιών.

Επίσης θα πρέπει να δοθεί η δυνατότητα στον ΟΤΕ να διαχωρίζει τις υπηρεσίες που παρέχει και τιμολογιακά για τους οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές, λαμβάνοντας υπόψη ότι ο ανταγωνισμός στους μη-οικιακούς συνδρομητές είναι ιδιαίτερα αυξημένος.



## 4.7. ALGONET

### ΑΠΟΨΕΙΣ ΑΛΓΟΝΕΤ ΑΕ

**στα πλαίσια της Δημόσιας Διαβούλευσης για τις Αγορές δημοσίως διαθέσιμων τοπικών, εθνικών και διεθνών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση (αγορές 3-6)**

Η μελέτη της διαβούλευσης των **Αγορών 3-6** δεν ήταν εξαντλητική λόγω του μικρού διαθέσιμου χρόνου, όμως κατ' αρχήν οι θέσεις της εταιρείας μας έχουν ως εξής.

## Ερωτήσεις Διαβούλευσης Αγορών 3-6

### Ορισμός Αγοράς

E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά που περιλαμβάνει τις υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας;

**ΝΑΙ**

E2: Συμφωνείτε με το συμπέρασμα ότι οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;

**ΝΑΙ**

E3: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ ότι οι αστικές κλήσεις και οι υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές;

**ΝΑΙ, βέβαια σταδιακά οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας θα μπορούσαν να ενοποιηθούν σε μία αγορά (αστική χρέωση σ' όλη την Ελλάδα).**

E4: Συμφωνείτε ότι οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά;

**Ίσως θα έπρεπε να εξαιρεθούν από την αγορά αυτή ορισμένες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας (πχ περιεχομένου).**

E5: Συμφωνείτε ότι θα ήταν πρώιμο να συμπεράνει κανείς ότι το VoIP ανήκει στην ίδια σχετική αγορά με τη φωνητική τηλεφωνία; Παρακαλούμε όπως παρέχετε στην ΕΕΤΤ ότι στοιχεία έχετε στη διάθεσή σας αναφορικά με την εξέλιξη και έναρξη αυτών των υπηρεσιών (καθώς και για υπηρεσίες φωνής που παρέχονται μέσω πλατφόρμας IP δια της χρήσης ευρυζωνικών συνδέσεων) στην Ελλάδα.

**Σχετική είναι η θέση της εταιρείας μας στην διαβούλευση για το VoIP. Η εξέλιξη των υπηρεσιών αυτών είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την εξέλιξη του ADSL στην χώρα. Η εκτίμηση μας είναι ότι εντός του 2007 θα αρχίσει η εμπορική ανάπτυξη των υπηρεσιών VoIP από αρκετούς Παρόχους.**



ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ & ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ

E6: Συμφωνείτε ότι δεν υπάρχουν ξεχωριστές αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες;

ΝΑΙ

E7: Συμφωνείτε με το εύρος των σχετικών γεωγραφικών αγορών στην Ελλάδα;

ΝΑΙ

#### **Ανάλυση Αγοράς και Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις**

E8: Συμφωνείτε με την ανάλυση της ΕΕΤΤ αναφορικά με την ύπαρξη ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές

ΝΑΙ



E9: Συμφωνείτε με τα προτεινόμενα ανώτατα όρια τιμής; Συμφωνείτε ότι δεν θα πρέπει να επιβληθούν ανώτατα όρια τιμής για τις κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών και τις διεθνείς κλήσεις;

**NAI, περιλαμβανομένων όμως και των κλήσεων προς παρόχους.**

E10: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους και την υποχρέωση κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ;

**NAI**

E11: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλες τις λιανικές κλήσεις;

**NAI**

E12: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της EETT αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης σχετικά με τις λιανικές κλήσεις;

**NAI**

E13: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τις αστικές και εθνικές λιανικές κλήσεις;

**NAI**

E14: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να διασφαλίζει ότι δεν θα προβαίνει σε μη εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών του;

**NAI**

## 4.8. TELLAS

### Ερωτήσεις Διαβούλευσης

#### Ορισμός Αγοράς

**E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά που περιλαμβάνει τις υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά που περιλαμβάνει τις υπηρεσίες σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας.

**E2: Συμφωνείτε με το συμπέρασμα ότι οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με το συμπέρασμα ότι οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

**E3: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT ότι οι αστικές κλήσεις και οι υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με το συμπέρασμα ότι οι αστικές κλήσεις και οι υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε ξεχωριστές σχετικές αγορές.

**E4: Συμφωνείτε ότι οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με το συμπέρασμα ότι οι υπεραστικές υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά, αν και θα πρέπει να ληφθεί υπόψη και η σημαντική διαφοροποίηση που υπάρχει υπό τις παρούσες συνθήκες αναφορικά με το επίπεδο ανταγωνισμού στις υπηρεσίες αυτές. Ειδικότερα, οι υπεραστικές κλήσεις περιλαμβάνονται στις κλήσεις που παρέχονται μέσω προεπιλογής, με αποτέλεσμα να είναι εφικτή η παροχή τους από εναλλακτικούς παρόχους σε πελάτες που διαθέτουν προεπιλογή. Αντίθετα, οι λοιπές κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς (εκτός των κλήσεων σε κινητά) δεν παρέχονται μέσω προεπιλογής ούτε περιλαμβάνονται στις υπηρεσίες που μπορούν να μεταπωλήσουν οι εναλλακτικοί πάροχοι βάσει της χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών (WLR).

Η εταιρεία μας έχει ήδη διατυπώσει την πρότασή της σχετικά με την παροχή κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς από εναλλακτικούς παρόχους προτείνοντας να ενταχθούν οι κλήσεις αυτές στα προϊόντα που θα παρέχει ο ΟΤΕ μέσω της χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών στους εναλλακτικούς παρόχους. Η ένταξη των κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς στην προεπιλογή δημιουργεί σοβαρά τεχνικά και οικονομικά ζητήματα τα οποία απαιτούν σημαντικές επενδύσεις και τροποποιήσεις των μοντέλων χρεώσεων των κλήσεων αυτών για να επιλυθούν, όπως αυτά έχουν ήδη εκτενώς αναλυθεί από την εταιρεία μας, τόσο στην επιστολή της σχετικά με την τροποποίηση του Κανονισμού Προεπιλογής Φορέα, όσο και στη διαβούλευση αναφορικά με τις αγορές 8-10.

Σε κάθε περίπτωση, ακόμη και εάν ορίζονταν χωριστές αγορές για τις κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς, θα έπρεπε αυτές να συνιστούν σχετικές αγορές και να επιβληθούν ρυθμιστικές υποχρεώσεις στον πάροχο με σημαντική ισχύ.

**E5: Συμφωνείτε ότι θα ήταν πρόωμο να συμπεράνει κανείς ότι το VoIP ανήκει στην ίδια σχετική αγορά με τη φωνητική τηλεφωνία; Παρακαλούμε όπως παρέχετε στην EETT ότι στοιχεία έχετε στη διάθεσή σας αναφορικά με την εξέλιξη και έναρξη αυτών των υπηρεσιών (καθώς και για υπηρεσίες φωνής που παρέχονται μέσω πλατφόρμας IP δια της χρήσης ευρωζωνικών συνδέσεων) στην Ελλάδα.**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί ότι θα ήταν πρότιμο να κρίνει η ΕΕΤΤ σχετικά με το εάν το VoIP ανήκει στη ίδια ή σε χωριστή σχετική αγορά με τη φωνητική τηλεφωνία. Θεωρούμε ότι οι μελλοντικές εξελίξεις της αγοράς, καθώς και οι εξελίξεις του ρυθμιστικού πλαισίου θα επιτρέψουν στα πλαίσια της επόμενης ανάλυσης της σχετικής αγοράς τη διαμόρφωση ξεκάθαρης θέσης από την πλευρά της ΕΕΤΤ και των παρόχων σχετικά με το εάν το VoIP ανήκει στην ίδια σχετική αγορά με τη φωνητική τηλεφωνία.

**Ε6: Συμφωνείτε ότι δεν υπάρχουν ξεχωριστές αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχουν ξεχωριστές αγορές για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και σε μη-οικιακούς χρήστες. Εντούτοις, θεωρούμε ότι είναι πιθανό οι εξελίξεις της αγοράς να οδηγήσουν στο μέλλον σε διαφορετικό συμπέρασμα. Επομένως, η ΕΕΤΤ θα πρέπει να παρακολουθεί τις εξελίξεις της αγοράς σχετικά με τις προσφορές προς οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές και να παρέμβει σε περίπτωση που απαιτηθεί ειδικότερη ρύθμιση στις προσφορές προς οικιακούς ή μη οικιακούς χρήστες.

**Ε7: Συμφωνείτε με το εύρος των σχετικών γεωγραφικών αγορών στην Ελλάδα;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με το εύρος των σχετικών γεωγραφικών αγορών στην Ελλάδα.

### **Ανάλυση Αγοράς και Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις**

**Ε8: Συμφωνείτε με την ανάλυση της ΕΕΤΤ αναφορικά με την ύπαρξη ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με την ανάλυση της ΕΕΤΤ αναφορικά με την ύπαρξη ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές.

**Ε9: Συμφωνείτε με τα προτεινόμενα ανώτατα όρια τιμής; Συμφωνείτε ότι δεν θα πρέπει να επιβληθούν ανώτατα όρια τιμής για τις κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών και τις διεθνείς κλήσεις;**

**Απ:** Ειδικότερα σχετικά με τις κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών, θα πρέπει πρώτα η ΕΕΤΤ να διασφαλίσει ότι όλοι οι πάροχοι έχουν τη δυνατότητα παροχής στους συνδρομητές τους κλήσεων προς τους παρόχους υπηρεσιών και μόνο υπό την προϋπόθεση αυτή να επιτρέψει στον ΟΤΕ να καθορίζει ελεύθερα την τιμή για τις κλήσεις αυτές. Επίσης, θα πρέπει να διασφαλιστεί στα πλαίσια της υποχρέωσης μη διακριτικής μεταχείρισης, ότι ο ΟΤΕ δεν προβαίνει σε διακρίσεις όσον αφορά τις τιμές για κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών που χρησιμοποιούν αριθμούς του ΟΤΕ και σε παρόχους υπηρεσιών που χρησιμοποιούν αριθμούς ανταγωνιστών του ΟΤΕ. Υπενθυμίζεται ότι τον Μάρτιο του 2006, ο ΟΤΕ αποπειράθηκε να αυξήσει κατά 50% τις κλήσεις προς τους αριθμούς 801 των ανταγωνιστών του, μέσω των οποίων παρέχεται η υπηρεσία ελεύθερης πρόσβασης στο internet. Εάν επιτρεπόταν στον ΟΤΕ να εφαρμόσει τις τιμές αυτές, η παροχή της υπηρεσίας δεν θα ήταν πλέον εμπορικά βιώσιμη, με αποτέλεσμα να στεροούνται οι συνδρομητές μια σημαντική διευκόλυνση και να προκληθούν σημαντικές ζημιές στους εναλλακτικούς παρόχους που προσφέρουν την υπηρεσία αυτή.

Επίσης, σε ορισμένες περιπτώσεις, όπως είναι οι αριθμοί της σειράς 801, υπάρχουν περιορισμοί που δεν προκύπτουν από τον έλεγχο κοστοστρέφειας, αλλά από τον Εθνικό Σχέδιο Αριθμοδότησης. Ενδεικτικά, η χρέωση για κλήσεις προς αριθμούς 801 δεν πρέπει να ξεπερνά τη χρέωση της αστικής κλήσης.

Επομένως, δεν είναι ορθό να οριστεί γενικά ότι δεν υπάρχουν ανώτατα όρια τιμής για κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών, αλλά θα πρέπει κάθε κατηγορία κλήσεων να αντιμετωπιστεί χωριστά και να ρυθμιστεί ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες της κάθε υπηρεσίας. Για τους αριθμούς της σειράς 90 (που είναι κοινώς αντιληπτό ότι πρόκειται για αριθμούς αυξημένης χρέωσης) δεν είναι αναγκαία η επιβολή ανώτατου ορίου τιμής. Οι αριθμοί της σειράς 800 χρησιμοποιούνται για την παροχή υπηρεσιών Freephone, επομένως δεν τίθεται ζήτημα ρύθμισης της λιανικής τιμής. Η ανώτατη τιμή των κλήσεων προς αριθμούς της σειράς 801 ρυθμίζεται ήδη, καθώς δεν πρέπει να ξεπερνά την αστική κλήση και θα ήταν λάθος να αρθεί ο περιορισμός αυτός. Τέλος, οι κλήσεις ΕΠΑΚ δεν παρέχονται από τους

εναλλακτικούς παρόχους, ενώ η παροχή τους από τον ΟΤΕ γίνεται σύμφωνα με τους ισχυρισμούς του ΟΤΕ σε τιμή κάτω του κόστους. Εντούτοις, προκειμένου να παρέχονται και από εναλλακτικούς παρόχους θα πρέπει να υπάρξει ρύθμιση των τιμών αυτών, με τρόπο που να επιτρέπει την παροχή κλήσεων ΕΠΑΚ, χωρίς η υπηρεσία αυτή να παρέχεται με ζημία του παρόχου.

Συνεπώς, η εταιρεία μας συμφωνεί να μην επιβληθούν ανώτατα όρια τιμών σε καμία από τις κατηγορίες κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών, μόνο εφόσον είναι εφικτή η παροχή των υπηρεσιών αυτών από τους ανταγωνιστές του ΟΤΕ υπό όρους και τιμές που δεν καθιστούν ζημιόγωνα την παροχή των υπηρεσιών αυτών και μόνο εφόσον η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αντιμετωπίζει αποτελεσματικά τον κίνδυνο ο ΟΤΕ να καθιστά ελκυστικότερες τις υπηρεσίες που παρέχονται μέσω αριθμών που ανήκουν στον ίδιο έναντι υπηρεσιών που παρέχονται μέσω αριθμών άλλων παρόχων.

Τέλος, ανεξάρτητα από τον καθορισμό ή μη ανωτάτου ορίου συνολικής λιανικής τιμής, η ΕΕΤΤ θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να επιβάλει στον ΟΤΕ την εφαρμογή κοστοστρεφούς τέλους παρακράτησης για τις κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών (στις κατηγορίες κλήσεων για τις οποίες ο ΟΤΕ δικαιούται τέλος παρακράτησης). Εάν επιτραπεί στον ΟΤΕ να καθορίζει ελεύθερα το τέλος παρακράτησης για κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών, δεδομένου ότι οι κλήσεις αυτές παρέχονται σήμερα σε ποσοστό που προσεγγίζει το 100% από τον ΟΤΕ, αυτό θα σημαίνει ότι ο ΟΤΕ είναι σε θέση να καθορίζει την εμπορική βιωσιμότητα κάθε υπηρεσίας που παρέχεται από τους ανταγωνιστές τους μέσω κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς. Ειδικότερα, σχετικά με το τέλος παρακράτησης και την ανάγκη καθορισμού του βάσει του κόστους για όλες τις κατηγορίες κλήσεων στις οποίες αυτό παρακρατείται, γίνεται εκτενέστερη αναφορά στα σχόλια σχετικά με την υποχρέωση διακριτικής μεταχείρισης (E11). Βάσει του προηγούμενου ρυθμιστικού πλαισίου, ο ΟΤΕ είχε σαφή υποχρέωση να αποδείξει την κοστοστρέφεια του τέλους παρακράτησης, χωρίς να εξαιρείται το τέλος παρακράτησης για κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς. Η άρση της υποχρέωσης αυτής, όταν ο ΟΤΕ εξακολουθεί να παρέχει σχεδόν το 100% των κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών, θα ήταν προφανώς αδικαιολόγητη και αντίθετη με το ισχύον ρυθμιστικό πλαίσιο.

**E10: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους και την υποχρέωση κοστολόγησης με βάση το υπάρχον σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους και την υποχρέωση κοστολόγησης με βάση το σύστημα ΠΚΚ-ΤΚ. Εντούτοις, επιφυλασσόμαστε να υποβάλουμε συγκεκριμένες παρατηρήσεις επί των κοστολογικών συστημάτων στη δημόσια διαβούλευση που έχει ήδη αναφερθεί σε προηγούμενες διαβούλευσης ότι θα διεξαχθεί σχετικά με τα συστήματα κοστολόγησης.

**E11: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλες τις λιανικές κλήσεις;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλες τις λιανικές κλήσεις. Η υποχρέωση αυτή θα πρέπει να εξειδικεύεται με τέτοιο τρόπο, ώστε αφενός να μην διαφοροποιούνται αδικαιολόγητα οι τιμές των κλήσεων προς ανταγωνιστές του σε σύγκριση με τις τιμές των κλήσεων προς αριθμούς του δικτύου του και αφετέρου να μπορούν οι ανταγωνιστές του ΟΤΕ να παρέχουν τις λιανικές κλήσεις που παρέχει ο ΟΤΕ, με εύλογο περιθώριο κέρδους και σε κάθε περίπτωση, όχι με ζημία. Η ΕΕΤΤ θα πρέπει να εξετάσει ιδιαίτερα το τελευταίο ζήτημα και να αποφύγει τη δημιουργία συνθηκών που θα επιτρέπουν μεν στους εναλλακτικούς παρόχους να παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες με τον ΟΤΕ, αλλά με ζημία. Ενδεικτικά, αναφέρουμε ότι στην περίπτωση της Δυνατότητας 3 (όπως ορίζεται στο νέο Κανονισμό Προεπιλογής Φορέα, πριν την τελευταία αναθεώρηση με την οποία παρατάθηκε ο χρόνος εφαρμογής) οι εναλλακτικοί πάροχοι ουσιαστικά υποχρεώθηκαν να παρέχουν μέσω προεπιλογής όλες τις κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς χωρίς να έχουν προηγηθεί οι απαραίτητες τροποποιήσεις των μοντέλων χρέωσης των κλήσεων αυτών που θα καθιστούσαν βιώσιμη την παροχή των υπηρεσιών αυτών από τους εναλλακτικούς παρόχους.

Εντούτοις, θα πρέπει να ληφθεί επίσης υπόψη ότι διακριτική μεταχείριση αποτελεί και η επιβολή όμοιων όρων σε ανόμοιες περιπτώσεις. Ειδικότερα, αυτό θα πρέπει να ληφθεί υπόψη για τον καθορισμό του τέλους παρακράτησης του ΟΤΕ για κλήσεις προς αριθμούς που ανήκουν στο δίκτυο των εναλλακτικών παρόχων. Σύμφωνα με τα

αναφερόμενα στη διαβούλευση, ο ΟΤΕ καλείται να ορίσει ένα ενιαίο τέλος παρακράτησης για αστικές κλήσεις και ένα διαφορετικό τέλος παρακράτησης για υπεραστικές κλήσεις, ενώ δεν γίνεται αναφορά στο τέλος παρακράτησης για άλλες κλήσεις. Προκειμένου να αναδειχθεί η ανισότητα που δημιουργείται εάν καθοριστεί με αυτόν τον τρόπο το τέλος παρακράτησης πρέπει να εξεταστούν τα στοιχεία κόστους που περιλαμβάνονται στο τέλος αυτό. Συγκεκριμένα, το τέλος παρακράτησης περιλαμβάνει το κόστος τιμολόγησης, τις επισφάλειες και το δικτυακό κόστος (local, single ή double origination). Το κόστος τιμολόγησης και οι επισφάλειες δεν διαφοροποιούνται ανάλογα με τον πάροχο στον οποίο δρομολογούνται οι κλήσεις (είτε πρόκειται για τον ΟΤΕ είτε για οποιονδήποτε εναλλακτικό πάροχο). Αντίθετα, το δικτυακό κόστος διαφέρει ανάλογα με την υποδομή του παρόχου στο δίκτυο του οποίου δρομολογούνται οι κλήσεις. Ένας πάροχος που έχει προβεί σε σημαντικές επενδύσεις και έχει αναπτύξει εκτεταμένο δίκτυο διαθέτει υποδομή που επιτρέπει στον ΟΤΕ να παραδίδει την κλήση σε σημείο πλησιέστερα στο σημείο εκκίνησης της κλήσης, σε αντίθεση με έναν πάροχο που διασυνδέεται με τον ΟΤΕ σε λιγότερα σημεία ή μόνο σε ένα σημείο, με αποτέλεσμα το δικτυακό κόστος του ΟΤΕ να είναι πολύ μεγαλύτερο για τις κλήσεις αυτές. Επομένως, ο καθορισμός ενός ενιαίου τέλους παρακράτησης για κάθε κατηγορία κλήσης, το οποίο θα ισχύει για κάθε πάροχο ανεξάρτητα από τη δικτυακή υποδομή του συνιστά επιδότηση των παρόχων που δεν προβαίνουν σε επενδύσεις από τους παρόχους που έχουν επενδύσει και έχουν αναπτύξει εκτεταμένο δίκτυο. Ουσιαστικά, το ενιαίο τέλος παρακράτησης έρχεται σε αντίθεση με τους στόχους που οφείλει να επιδιώκει η ΕΕΤΤ με τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις που επιβάλλει και συγκεκριμένα με το στόχο που ορίζεται στο άρθρο 8 παρ.2(γ) της Οδηγίας Πλαίσιο, καθώς δεν επιτρέπει στους παρόχους που επενδύουν να επωφεληθούν πλήρως από την επένδυσή τους, αλλά τους επιβαρύνει με τα κόστη που προκαλούνται στον ΟΤΕ από άλλους παρόχους με μικρότερες επενδύσεις.

Για να αποφευχθεί το φαινόμενο αυτό προτείνεται υιοθετηθεί ένα μοντέλο αντίστοιχο με αυτό που ισχύει για τις υπηρεσίες διασύνδεσης του ΟΤΕ, όπου η λιανική τιμή θα καθορίζεται από τον ΟΤΕ και θα ισχύει για όλες τις κλήσεις, αλλά οι χρεώσεις μεταξύ του ΟΤΕ και των παρόχων θα διαφοροποιούνται ανάλογα με το εάν η κίνηση παραδόθηκε σε επίπεδο local, single ή double. Με τον τρόπο αυτό θα καθορίζεται το τέλος παρακράτησης του ΟΤΕ χωριστά για κάθε πάροχο. Αντίστοιχα, η χρέωση του παρόχου προς τον ΟΤΕ θα διαφοροποιείται ανάλογα με το σημείο στο οποίο παραδίδεται η κλήση. Με τον τρόπο αυτό η λιανική τιμή παραμένει πάντοτε σταθερή, ενώ οι χρεώσεις μεταξύ των παρόχων είναι ανάλογες του πραγματικού κόστους τους.

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι το ΥΠΔ 2003 ορθώς προβλέπει την υποχρέωση του ΟΤΕ να παραδίδει τις κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς των εναλλακτικών παρόχων στο σημείο διασύνδεσης που βρίσκεται πλησιέστερα στο σημείο εκκίνησης της κλήσης. Προκειμένου να ενισχυθούν τα κίνητρα επενδύσεων των παρόχων, είναι αναγκαίο η υποχρέωση αυτή να επιβληθεί και για τις κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς των παρόχων.

#### **E12: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης σχετικά με τις λιανικές κλήσεις;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί εν μέρει με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης. Εντούτοις, θα θέλαμε να προσθέσουμε τα εξής:

Όπως ήδη αναφέρθηκε στην απάντησή μας στη δημόσια διαβούλευση αναφορικά με τις αγορές 8-10, η υποχρέωση δημοσίευσης των τιμών διασύνδεσης θα πρέπει να συνοδεύεται και από την απαγόρευση δημοσίευσης των λιανικών τιμών του ΟΤΕ σε διάστημα μικρότερο του 1 μήνα από τη δημοσίευση των τιμών διασύνδεσης. Η απαγόρευση αυτή αποσκοπεί στη δημιουργία ίσων όρων ανταγωνισμού στην αγορά λιανικής, διότι ο ΟΤΕ, γνωρίζοντας τις τιμές διασύνδεσης που πρόκειται να δημοσιευθούν είναι σε θέση να διαμορφώσει ανάλογα με αυτές νέες προσφορές λιανικής. Αυτό δίνει στον ΟΤΕ ένα σημαντικό χρονικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών του στην αγορά λιανικής. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν τα νέα πακέτα λιανικής του ΟΤΕ που δημοσιεύθηκαν το 2006 πριν την έγκριση των τελών διασύνδεσης από την ΕΕΤΤ, δηλαδή τη στιγμή που οι ανταγωνιστές του δεν ήταν σε θέση να προβούν σε μια αντίστοιχη κίνηση, καθώς δεν γνώριζαν το κόστος τους.

Επομένως, προκειμένου να αντιμετωπιστεί αυτή η ανισότητα ανάμεσα στον ΟΤΕ και τους ανταγωνιστές του, σε ό,τι αφορά την πρόσβαση σε πληροφορίες, είναι αναγκαίο να οριστεί ένα χρονικό διάστημα (προτείνεται διάστημα 1 μήνα) από τη δημοσίευση των τελών διασύνδεσης εντός του οποίου ο ΟΤΕ δεν θα μπορεί να διαφημίσει και να προωθήσει νέα προϊόντα που διαμόρφωσε αξιοποιώντας τις πληροφορίες που διαθέτει σχετικά με τα τέλη διασύνδεσης.



Στο διάστημα αυτό, ο ΟΤΕ μπορεί να υποβάλει στην ΕΕΤΤ τις τιμές που επιθυμεί να εφαρμόσει στη λιανική και να αναμένει την έγκριση αυτών μετά από έλεγχο τήρησης των υποχρεώσεων που μπορεί να του επιβληθούν σχετικά με τον έλεγχο τιμών λιανικής, ενώ παράλληλα θα ελέγχεται και η περίπτωση συμπίεσης περιθωρίου κέρδους των ανταγωνιστών του, λαμβάνοντας υπ' όψιν τις δημοσιευμένες τιμές διασύνδεσης και τις προτεινόμενες τιμές λιανικής.

Επιπλέον, σύμφωνα με τον ισχύοντα κανονισμό, ο ΟΤΕ δικαιούται να εφαρμόσει τις λιανικές του τιμές την επόμενη ημέρα της δημοσίευσης εφόσον οι νέες τιμές είναι χαμηλότερες των προηγούμενων. Η ρύθμιση αυτή, δεν επιτρέπει στην ΕΕΤΤ να ελέγξει εγκαίρως εάν προκύπτει πρόβλημα συμπίεσης περιθωρίου κέρδους. Εάν η ΕΕΤΤ θεωρεί ως υπερβολικά επαχθή την υποχρέωση του ΟΤΕ να δημοσιεύει τις νέες λιανικές τιμές που πρόκειται να εφαρμόσει κάποιο χρονικό διάστημα πριν την εφαρμογή τους, θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να κοινοποιεί τις τιμές αυτές στην ΕΕΤΤ, πριν τη δημοσίευσή τους και σε χρόνο που θα επιτρέπει στην ΕΕΤΤ να ελέγξει την περίπτωση συμπίεσης περιθωρίου. Εάν δεν δίνεται στην ΕΕΤΤ ο απαραίτητος χρόνος για τον έλεγχο αυτό, τυχόν συμπίεση περιθωρίου κέρδους θα διαπιστώνεται μόνο εκ των υστέρων και αφού έχει δημιουργηθεί στους συνδρομητές η εντύπωση ότι ο ΟΤΕ είναι ο μόνος που μπορεί να προσφέρει τόσο χαμηλές τιμές, πλήττοντας με τον τρόπο αυτό τη φήμη των ανταγωνιστών του. Επομένως, ο έλεγχος του περιθωρίου κέρδους που προκύπτει με κάθε αλλαγή των τιμών χονδρικής ή λιανικής, θα πρέπει να ελέγχεται εκ των προτέρων με την επιβολή των αναγκαίων ρυθμιστικών υποχρεώσεων κοινοποίησης στον ΟΤΕ και όχι εκ των υστέρων, όταν πλέον έχει δημιουργηθεί στους καταναλωτές η εντύπωση ότι ο ΟΤΕ προτίθεται να προβεί σε μειώσεις αλλά αυτές απαγορεύονται ή αναιρούνται από την ΕΕΤΤ. Η υποχρέωση προηγούμενης ενημέρωσης της ρυθμιστικής αρχής για κάθε αλλαγή στην τιμολογιακή πολιτική του παρόχου με ΣΙΑ αποτελεί κοινή πρακτική και επιβάλλεται στα περισσότερα Κράτη Μέλη της Ε.Ε.

Τέλος, θα πρέπει να θεσπιστούν ειδικές υποχρεώσεις για τις ειδικές προσφορές που γίνονται προς μεγάλους εταιρικούς πελάτες. Οι προσφορές αυτές δεν δημοσιοποιούνται, με αποτέλεσμα να μην είναι εφικτός εκ των προτέρων ο έλεγχος της συμμόρφωσης του ΟΤΕ με τις υποχρεώσεις του, όταν προβαίνει σε τέτοιες προσφορές. Θεωρούμε αναγκαίο να θεσπιστεί υποχρέωση του ΟΤΕ να γνωστοποιεί στην ΕΕΤΤ τους όρους και τις τιμές που προσφέρονται στους μεγάλους πελάτες, θέτοντας ένα όριο ετήσιων εσόδων ανά πελάτη, άνω του οποίου είναι υποχρεωτική η κοινοποίηση στην ΕΕΤΤ των σχετικών συμβάσεων και των τιμολογίων που εφαρμόζονται.

**E13: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τις αστικές και εθνικές λιανικές κλήσεις;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού όσον αφορά τις αστικές και εθνικές λιανικές κλήσεις.

**E14: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να διασφαλίζει ότι δεν θα προβαίνει σε μη εύλογη σύζευξη των υπηρεσιών του;**

**Απ:** Η εταιρεία μας συμφωνεί με την υποχρέωση αυτή. Ειδικότερα, θα πρέπει να απαγορευθεί στον ΟΤΕ οποιαδήποτε σύζευξη υπηρεσιών η οποία δεν μπορεί να προσφερθεί από τους ανταγωνιστές του και ιδίως η σύζευξη υπηρεσιών που ανήκουν σε αγορές με εξαιρετικά περιορισμένο ανταγωνισμό (π.χ. αγορά λιανικής πρόσβασης) με υπηρεσίες που ανήκουν σε πιο ανταγωνιστικές αγορές (π.χ. αγορά λιανικών κλήσεων). Επομένως, κρίνεται αναγκαίο να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση να κοινοποιεί εκ των προτέρων στην ΕΕΤΤ προϊόν σύζευξης υπηρεσιών, προκειμένου η ΕΕΤΤ να μπορεί εκ των προτέρων να ελέγξει εάν είναι εφικτή τεχνικά και οικονομικά η παροχή αντίστοιχων προσφορών από τους εναλλακτικούς παρόχους (replicability test).