

Αποτελέσματα της Δημόσιας Διαβούλευσης για την Ανάλυση της Αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης (Αγορά 12)



ΕΕΤΤ

ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ & ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ

Πίνακας Περιεχομένων

1.ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	3
2.ΜΕΡΟΣ 1 – ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ.....	4
3.ΜΕΡΟΣ 2 – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	21
4.ΜΕΡΟΣ 3 – ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ.....	22

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στις 16/12/2005 η ΕΕΤΤ δημοσίευσε κείμενο Δημόσιας Διαβούλευσης αναφορικά με την ανάλυση της αγοράς Χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (Αγορά 12 της Σύστασης). Η ΕΕΤΤ προσκάλεσε όλους τους ενδιαφερόμενους φορείς της αγοράς να απαντήσουν στην ως άνω διαβούλευση εντός του χρονικού πλαισίου από 16/12/2005 έως 16/01/2006.

Η παρούσα αναφορά παρουσιάζει τη σύνοψη 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, στο Μέρος 1 της παρούσας αναφοράς παρατίθενται τα κυριότερα σχόλια των συμμετεχόντων στη Διαβούλευση καθώς και οι απαντήσεις της ΕΕΤΤ επί των σχολίων εκείνων που χρήζουν απάντησης. Στο Μέρος 2 της παρούσας αναφοράς παρουσιάζονται οι προτεινόμενες τροποποιήσεις/ενημερώσεις που πρέπει να γίνουν στο κείμενο ανάλυσης της αγοράς. Τέλος, στο Μέρος 3 παρατίθενται αυτούσιες οι απαντήσεις όλων των συμμετεχόντων στη Διαβούλευση εξαιρουμένων των στοιχείων εκείνων των απαντήσεών τους που έχουν χαρακτηριστεί ως εμπιστευτικά.

2. ΜΕΡΟΣ 1 – ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ**4.3. Γενικά Σχόλια****Υπαγωγή σε *ex ante* ρύθμιση/Επιχειρήματα σχετικά με «αναδυόμενη αγορά»**

Ένας συμμετέχων δήλωσε ότι η ΕΕΤΤ θα έπρεπε να έχει εξετάσει εάν η *ex post* εφαρμογή του δικαίου του ανταγωνισμού είναι επαρκής για να ξεπεραστούν τα προβλήματα που εντοπίζονται στη σχετική αγορά. Υποστήριξε επίσης ότι η ΧΕΠ αποτελεί ‘αναδυόμενη’ αγορά και δεν θα πρέπει να υπόκειται σε *ex ante* ρύθμιση.

Σχετικά με το επιχείρημα του συμμετέχοντος ότι δήθεν η ΕΕΤΤ δεν εξέτασε δεόντως το ζήτημα του εάν οι κανόνες περί ανταγωνισμού θα εδύναντο να αντιμετωπίσουν επαρκώς τα όποια προβλήματα συμπεριφοράς παρατηρούνται στην αγορά, σημειώνεται ότι ο ισχυρισμός αυτός καθ’εαυτός υποδεικνύει την δεδομένη βούληση του συμμετέχοντος να αμφισβητήσει την ουσία της νομοθεσίας της ΕΕ και της ελληνικής νομοθεσίας. Δεν μπορεί να αμφισβητηθεί ούτε ότι η ΕΕΤΤ εφήρμοσε την νομοθεσία αυτή με ιδιαίτερη σοβαρότητα και ακολουθώντας πλήρως τις επιταγές της, ούτε ότι ο συγκεκριμένος συμμετέχων υπάγεται σε κλαδική ρύθμιση ακριβώς λόγω της μορφής της ελληνικής αγοράς όπου δεν επαρκούν οι κανόνες περί ανταγωνισμού όπως απεικονίζεται άλλωστε και στις ετήσιες κλαδικές εκθέσεις της ΕΕ.

Σε αυτά τα πλαίσια τονίζεται ωστόσο για μια ακόμη φορά, ότι κατά την εξέταση της σχετικής αγοράς στα πλαίσια της παρούσας Διαβούλευσης, η ΕΕΤΤ δεν διαπίστωσε κάποιες εξαιρετικές περιστάσεις στην Ελλάδα που θα δικαιολογούσαν την αντίκρουση του τεκμηρίου ότι η *ex ante* ρύθμιση είναι αναγκαία για την υποψήφια αγορά. Αντιθέτως, το ιστορικό της Ελλάδας στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας είναι τόσο φτωχό με βάση Ευρωπαϊκά και ευρύτερα διεθνή πρότυπα, που υπάρχει εμφανής ανάγκη για κάποιας μορφής ρυθμιστική παρέμβαση προκειμένου να επιτευχθεί μεγαλύτερη ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών. Προφανώς, η ύπαρξη πολύ υψηλών φραγμών εισόδου, η έλλειψη κάποιας σημαντικής τάσης ενίσχυσης του ανταγωνισμού πίσω από τα εμπόδια αυτά σε επίπεδο χονδρικής και τα σχετικά μειονεκτήματα του δικαίου του ανταγωνισμού στην αντιμετώπιση αποτυχιών της αγοράς όπου απαιτούνται συγκεκριμένες μορφές πρόσβασης σύμφωνα με συγκεκριμένη μέθοδο κοστολόγησης, εξακολουθεί να καθιστά αναγκαία την υπαγωγή της αγοράς αυτής σε *ex ante* ρύθμιση.

Αναφορικά με το δεύτερο σκέλος του επιχειρήματος του εν λόγω συμμετέχοντος επισημαίνονται τα εξής: Η ΧΕΠ δεν είναι, όπως υποστηρίζει ο εν λόγω συμμετέχων, «αναδυόμενη» αγορά που δεν θα πρέπει να υπόκειται σε *ex ante* ρύθμιση. Η έννοια της «αναδυόμενης αγοράς», όπως αναφέρεται και στη Σύσταση της Επιτροπής και στις Κατευθυντήριες Γραμμές για τη ΣΙΑ, είναι προφανώς κάτι το οποίο βρίσκεται εκτός της λίστας των αγορών αυτών που προτείνονται για *ex ante* ρύθμιση, όπως ισχύει για τη ΧΕΠ (Αγορά 12). Εκτός αυτού, τονίζεται ότι σύμφωνα με τις παρατηρήσεις του συμμετέχοντος, η μόνη απόδειξη που ουσιαστικά προβάλλει ο συμμετέχων προκειμένου να υποστηρίξει ότι η ΧΕΠ είναι «αναδυόμενη» αγορά, είναι το σχετικά χαμηλό επίπεδο διείσδυσης της ευρυζωνικότητας (συγκεκριμένα, 1.35%). Αυτό το χαμηλό επίπεδο διείσδυσης μπορεί, ωστόσο, να θεωρηθεί ακριβώς ως ένας σημαντικός λόγος της αποτυχίας της αγοράς η οποία απαιτεί *ex ante* ρυθμιστική παρέμβαση.



Παράλειψη διαβούλευσης με την Επιτροπή Ανταγωνισμού

Σχετικά με την άποψη ενός συμμετέχοντος ότι οι αρχές του δικαίου του ανταγωνισμού δεν έχουν εφαρμοσθεί σωστά λόγω του γεγονότος ότι δεν υπήρξε διαβούλευση της ΕΕΤΤ με την Επιτροπή Ανταγωνισμού, τονίζεται καταρχάς, ότι η ΕΕΤΤ στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων της βάσει του Ν.2867/2000 αλλά και του νέου Ν. 3431/2006 'Περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και άλλες διατάξεις', μεριμνά για την τήρηση της νομοθεσίας περί τηλεπικοινωνιών/ηλεκτρονικών επικοινωνιών, περιλαμβανομένων και θεμάτων ανταγωνισμού που ανακύπτουν κατά την άσκηση των δραστηριοτήτων των τηλεπικοινωνιακών επιχειρήσεων και έχει προς διαπίστωση των παραβάσεων της τηλεπικοινωνιακής νομοθεσίας και των κανόνων του ανταγωνισμού όλες τις εξουσίες και τα δικαιώματα που προβλέπονται στο Ν.703/77. Η αρμοδιότητα εξάλλου της ΕΕΤΤ για εφαρμογή των κανόνων του ανταγωνισμού στον τομέα των τηλεπικοινωνιών έχει ασκηθεί συστηματικά και αποτελεσματικά μέχρι του παρόντος, και ουδέποτε έχει αποτελέσει αντικείμενο αμφισβήτησης από τα Ελληνικά Δικαστήρια. Συνεπώς, το επιχείρημα του συμμετέχοντος περί δήθεν 'μη ορθής εφαρμογής της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού λόγω της έλλειψης προγενέστερης διαβούλευσης με την Επιτροπή Ανταγωνισμού' για τα εν λόγω θέματα κρίνεται ως αβάσιμο και προβάλλεται απαραδέκτως. Στα πλαίσια αυτά ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι τόσο σε επίσημο όσο και σε ανεπίσημο επίπεδο, επί διαφόρων ζητημάτων έχει υπάρξει και υφίσταται σημαντική συνεργασία μεταξύ των δύο ως άνω ανεξάρτητων αρχών καθώς επίσης και ανταλλαγή απόψεων και εμπειριών.

Στοιχεία αναφοράς

Ένας συμμετέχων εκτιμά ότι η ΕΕΤΤ κακώς κάνει αναφορά στα στοιχεία που παρέχονται από την ECTA (European Competitive Telecommunications Operators' Association), και θα έπρεπε να αναφέρει τουλάχιστον τα κατάλληλα στοιχεία της ETNO (the European Telecommunications Network Operators' association) για να έχει μια πιο «ισορροπημένη» άποψη.

Σχετικά με την άποψη αυτή, πρέπει να γίνουν τρεις επισημάνσεις: *πρώτον*, η ΕΕΤΤ για την ανάλυση της εν λόγω αγοράς βασίσθηκε κατά κύριο λόγο σε δικά της στοιχεία, *δεύτερον*, τα στοιχεία της ECTA ενημερώνονται τακτικά και συχνά γίνονται αναφορές σε αυτά από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, *τρίτον*, ο εν λόγω πάροχος δεν επεδίωξε να αμφισβητήσει την ακρίβεια των στοιχείων της ECTA, παρά μόνο τη χρήση τους.

4.4. Ανάλυση Αγοράς

Συμμόρφωση με την προσέγγιση της ΕΕ

Ένας συμμετέχων αμφισβητεί το ότι η ανάλυση της ΕΕΤΤ ακολουθεί ορθά τις διατάξεις του κανονιστικού πλαισίου της ΕΕ.

Η ΕΕΤΤ απορρίπτει τον ως άνω ισχυρισμό. Η ΕΕΤΤ ακολούθησε πιστά την προσέγγιση που πρέπει να υιοθετείται σύμφωνα με το κανονιστικό πλαίσιο της ΕΕ, με τους εξής τρόπους:

πρώτον, ορίζοντας της σχετική αγορά για τη Χονδρική Ευρυζωνική Πρόσβαση (ΧΕΠ) (που αριθμείται συγκεκριμένα ως Αγορά 12 της Σύστασης της Επιτροπής ως αγορά που δύναται να υπόκειται σε *ex ante* ρύθμιση), *δεύτερον*, ορίζοντας τον ΟΤΕ ως έχοντα ΣΙΑ στη σχετική αυτή αγορά σύμφωνα με τα παραδοσιακά κριτήρια του ανταγωνισμού που χρησιμοποιούνται για να θεμελιωθεί μια τέτοια ρυθμιστική κατηγοριοποίηση σύμφωνα με τις αρχές του δικαίου του ανταγωνισμού, *τρίτον*, εκτιμώντας τις πιθανές αποτυχίες της αγοράς που δύναται να ανακύψουν απουσία *ex ante* ρύθμισης, και *τέταρτον*, επιλέγοντας κανονιστικές υποχρεώσεις που είναι κατάλληλες και αιτιολογημένες σύμφωνα με τις απαιτήσεις της *Οδηγίας Πλαίσιο* και της *Οδηγίας για την Πρόσβαση*, και οι οποίες συνάδουν με τις αρχές που αναπτύχθηκαν από το ERG (και υιοθετήθηκαν από την Επιτροπή) στο *Κείμενο για τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις (Remedies Paper)*.

Ανάλυση των σχετικών λιανικών αγορών

Ένας πάροχος υποστήριξε ότι η ΕΕΤΤ δεν εξέτασε τις σχετικές λιανικές αγορές στα πλαίσια της ανάλυσης της εν λόγω αγοράς προκειμένου να εξετάσει εάν θα παρέμβει στο επίπεδο χονδρικής. Κατά την άποψή του, η λογική πίσω από τη ρυθμιστική παρέμβαση σε επίπεδο χονδρικής είναι η έλλειψη μιας επαρκώς ανταγωνιστικής λιανικής αγοράς.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι στα πλαίσια εξέτασης των δυναμικών της αγοράς εκτιμήθηκε η σχέση της ΧΕΠ με σχετικές λιανικές αγορές. Ως προς το συγκεκριμένο ζήτημα, αποσαφηνίζονται ωστόσο περαιτέρω τα εξής: Σε κάθε περίπτωση σημειώνεται ότι είναι δύσκολο να προσδιορισθεί ο σύνδεσμος ανάμεσα σε μια αποτυχία στη χονδρική αγορά και στην ανταγωνιστικότητα στη λιανική, ιδίως όταν το στοιχείο που παρέχεται στη χονδρική μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την παροχή πολλών διαφορετικών λιανικών υπηρεσιών (που ενδεχομένως αφορούν διαφορετικές λιανικές αγορές). Επομένως προκειμένου να αντιμετωπιστούν αποτυχίες μιας αγοράς σε επίπεδο χονδρικής είναι συχνά αναγκαίο να εστιάζεται η ανάλυση της υπό εξέταση αγοράς σε χονδρικό επίπεδο.

Τονίζεται ότι για την περίπτωση εκείνη όπου δεν θα υπήρχε καμία ρύθμιση της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (*δηλαδή*, να μην υπάρχει υποχρέωση πρόσβασης και άλλη ρυθμιστική υποχρέωση σε επίπεδο χονδρικής από την *Οδηγία για την Πρόσβαση*), ενώ παράλληλα θα υπήρχε πλήρης έλλειψη ισχύος στη σχετική λιανική ευρυζωνική αγορά, τότε θα μπορούσε να τεθεί υπό αμφισβήτηση η ανάγκη ρύθμισης της ΧΕΠ.

Στην περίπτωση όμως της Ελληνικής αγοράς δεν συντρέχει καμία από τις προαναφερόμενες υποθέσεις δεδομένου ότι:

- Η ΕΕΤΤ βασισμένη στο προηγούμενο ρυθμιστικό πλαίσιο έχει θεωρήσει την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης ως μία υπηρεσία Ειδικής Πρόσβασης (Special Access) και επομένως ο ΟΤΕ έχει μία σειρά από υποχρεώσεις οι κυριότερες εκ των οποίων είναι η υποχρέωση ικανοποίησης όλων των εύλογων αιτημάτων πρόσβασης, η μη διακριτική μεταχείριση και η τιμολόγηση των εν λόγω υπηρεσιών σε εύλογες τιμές.

- Στην σχετική λιανική αγορά φαίνεται, όπως αναλύεται παρακάτω, ότι ο ΟΤΕ κατέχει θέση ισχύος.

Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την άποψη ότι η λιανική αγορά η οποία επηρεάζεται άμεσα από την χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση είναι η λιανική αγορά ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο. Σημειώνεται ότι στην Ελλάδα σε αντίθεση με άλλα Κράτη Μέλη υπάρχει λιανική αγορά για ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο, η οποία πωλείται ξεχωριστά από τις σχετικές λιανικές υπηρεσίες διαδικτύου. Η εν λόγω λιανική αγορά επηρεάζεται αρνητικά από την υφιστάμενη έλλειψη ανταγωνιστικών εναλλακτικών υποδομών στη παροχή ΧΕΠ. Σε αυτή τη λιανική αγορά, ο ΟΤΕ είναι σαφώς όχι μόνο ο ηγέτης στην αγορά, αλλά κατέχει και θέση ισχύος στην αγορά. Συγκεκριμένα με βάση στοιχεία της ΕΕΤΤ ο ΟΤΕ υπολογίζεται ότι κατείχε μερίδιο στην προαναφερόμενη λιανική αγορά της τάξης του 74% στο τέλος του 2004, το οποίο εξακολούθησε να παραμένει στο πολύ υψηλό επίπεδο του 69% στο τέλος του 2005. Αμφότερα αυτά τα μερίδια αγοράς είναι ενδεικτικά δεσπόζουσας θέσης σε μια σχετική αγορά.

Επιπλέον θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ευρυζωνικών υπηρεσιών οι οποίες παρέχονται από τους εναλλακτικούς παρόχους παρέχονται μέσω της χρήσης του δικτύου πρόσβασης του ΟΤΕ (είτε μέσω ΑΠΤΒ είτε μέσω της ΧΕΠ). Επιπρόσθετα η τεχνητή συμπίεση της ανάπτυξης των ευρυζωνικών υπηρεσιών στην Ελλάδα, (η διεύθυνση ευρυζωνικών υπηρεσιών προσδιορίστηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην *Ενδέκατη Έκθεση* ως η χαμηλότερη μεταξύ των 15 προ της διεύρυνσης Κρατών Μελων), δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται ως βάση για αποτροπή κανονιστικής παρέμβασης. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η αποτυχία να επιτευχθεί αυτό που αναμένει η αγορά δεν θα πρέπει να αποτελεί τη βάση επιχειρήματος ότι η αγορά πρέπει ακόμη να «αναδυθεί». Λαμβάνοντας υπόψη τις περιστάσεις αυτές, κάθε αποτυχία της ΕΕΤΤ να θεσπίσει επίσημα τις κανονιστικές υποχρεώσεις που πρέπει να εφαρμοστούν στη ΧΕΠ θα θέσει τους εναλλακτικούς παρόχους σε υψηλό κίνδυνο κάθετης επέκτασης ισχύος από τον ΟΤΕ, ιδίως με τη μορφή στρατηγικής συμπίεσης περιθωρίου τιμών, ιδίως τη στιγμή που η αγορά βρίσκεται σε ένα κρίσιμο σημείο για την ανάπτυξή της. Επομένως, η ΕΕΤΤ απορρίπτει το επιχείρημα ότι η ρύθμιση της ΧΕΠ είναι περιττή στη συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Αντιθέτως, δεδομένης της χαμηλής απόδοσης της Ελλάδας στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας, είναι απαραίτητο για την ΕΕΤΤ να διεξάγει ανάλυση του επιπέδου του ανταγωνισμού στην αγορά ΧΕΠ.

Σχέση με ρύθμιση ΑΠΤΒ

Ένας συμμετέχων εκφράζει την άποψη ότι, εάν δεν υπήρχε *ex ante* ρύθμιση για τους Τοπικούς Βρόχους που να επιβάλλει την αποδεσμοποίησή τους, θα υπήρχε μεγαλύτερη πιθανότητα ανάπτυξης βιώσιμου ανταγωνισμού στην αγορά ΧΕΠ.

Η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι η ως άνω παρατήρηση παραγνωρίζει καταρχάς ότι τόσο η αγορά της Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στους Τοπικούς Βρόχους όσο και η αγορά ΧΕΠ είναι αγορές που περιλαμβάνονται στον κατάλογο της ‘Σύστασης’ της ΕΕ ως αγορές που χρήζουν ‘εκ των προτέρων’ ρύθμισης. Αυτή είναι εξάλλου και η εμπειρία στα Κράτη Μέλη της ΕΕ, τα οποία έχουν ρυθμίσει και τις δύο ως άνω αγορές.

Περαιτέρω, αξίζει να τονιστεί ότι αμφότερες οι σχετικές αγορές αποτελούν επίπεδα της επονομαζόμενης «κλίμακος των επενδύσεων» και, υπό την ιδιότητα αυτή, μπορούν αιτιολογημένα να αποτελέσουν αντικείμενο ρύθμισης. Δεδομένου μάλιστα του γεγονότος ότι η ΧΕΠ συνιστά και το πρώτο ‘λογικό σημείο εισόδου’ ενός εναλλακτικού παρόχου που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί στην αγορά (ήτοι, το πρώτο ‘αναγκαίο σκαλοπάτι’ στην κλίμακα των επενδύσεων) είναι καθοριστικής σημασίας να ρυθμιστεί αποτελεσματικά αυτή η σχετική αγορά. Μόνο εξάλλου δια της εισόδου ενός εναλλακτικού παρόχου στην αγορά από το επίπεδο της ΧΕΠ μπορεί να επιτευχθεί αύξηση των εσόδων του, η οποία μπορεί να δικαιολογήσει αργότερα την αναζήτηση από τον εν λόγω πάροχο της πιο δαπανηρής επιλογής της απόκτησης πρόσβασης σε αποδεδιοποιημένους τοπικούς βρόχους.

Τεχνολογική εξέλιξη

Ένας πάροχος αναφέρει ότι η ΕΕΤΤ δεν έλαβε υπόψη τον πιθανό ανταγωνισμό που θα υπάρξει λόγω της τεχνολογικής εξέλιξης (π.χ. τεχνολογίες όπως ADSL2/2+).

Η ΕΕΤΤ δεν κατανοεί με ποιον τρόπο η εξέλιξη της τεχνολογίας (όπως περιγράφεται από τον πάροχο) μπορεί να αλλάξει/επηρεάσει το επίπεδο του ανταγωνισμού στο μεταλλικό δίκτυο πρόσβασης, καθώς ο μόνος πάροχος μεταλλικού δικτύου πρόσβασης είναι ο ΟΤΕ ο οποίος αναμένεται ότι θα βρίσκεται στη θέση αυτή σε όλη τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης.

Λογική μείωσης τιμών

Ένας συμμετέχων σχολιάζει ότι οι πρόσφατες μειώσεις τιμών του ΟΤΕ στο επίπεδο λιανικής και χονδρικής αποτελεί ένδειξη ανταγωνιστικής αγοράς.

Παρόλο που η ΕΕΤΤ θεωρεί ευπρόσδεκτες αυτές τις μειώσεις τιμών, σημειώνει επίσης ότι είναι πολύ καθυστερημένες και απλώς φέρνουν την Ελλάδα περίπου κοντά στο «μέσο όρο» τιμών στην ΕΕ. Η ΕΕΤΤ βλέπει αυτές τις μειώσεις τιμών όχι τόσο ως απάντηση σε ανταγωνιστικές πιέσεις από εναλλακτικούς παρόχους, αλλά ως αναγνώριση του ότι, χωρίς πιο εύλογες τιμές, δεν πρόκειται να υπάρξει ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας στην Ελλάδα. Δεδομένου ότι τα έσοδα σταθερού δικτύου από κλήσεις φωνής έχουν μειωθεί, φθάνοντας κατά μέσο όρο χαμηλότερα από το 50% στην ΕΕ και η μελλοντική ανάπτυξη της αγοράς αναμένεται να προέλθει από την ευρυζωνικότητα, είναι εμπορικά εύλογο, ακόμη και για έναν πάροχο με ΣΙΑ, να ανταποκρίνεται στην τάση αυτή με έναν τρόπο εμπορικά ευαισθητοποιημένο.

Ένα συμμετέχων ισχυρίζεται ότι η ΕΕΤΤ δεν έλαβε υπόψη της την εκπωτική πολιτική του ΟΤΕ αναφορικά με τα μηνιαία πάγια των ευρυζωνικών συνδέσεων ενώ ένας άλλος συμμετέχων ισχυρίζεται ότι οι μειώσεις τιμών για ευρυζωνικές προσβάσεις δεν συνοδεύονται από αντίστοιχες μειώσεις στα όρια των εκπωτικών πακέτων.

Ως προς τα ως άνω σχόλια επισημαίνονται τα εξής: Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι στα πλαίσια της ανάλυσης της αγοράς ΧΕΠ εξέτασε όλους τους κρίσιμους παράγοντες/παραμέτρους (μερίδια

αγοράς, φραγμούς εισόδου, δυναμικός ανταγωνισμός κλπ) προτού καταλήξει στο συμπέρασμα ότι ο ΟΤΕ κατέχει ΣΙΑ στη σχετική αγορά.

Η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται ωστόσο όπως εξετάσει στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων της για εφαρμογή των κανόνων του ανταγωνισμού τυχόν προβλήματα ανταγωνισμού που ανακύπτουν από τις εν λόγω εκπτώσεις.

Έργα για την ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας

Ένας συμμετέχων δήλωσε ότι η ΕΕΤΤ δεν έλαβε υπόψη τα διάφορα έργα για την ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας τα οποία αναπτύσσονται με επιδότηση της ΕΕ. Ο πάροχος αυτός περιγράφει εκτενώς τη φύση και τα επίπεδα χρηματοδότησης των έργων αυτών.

Το έργο της ΕΕΤΤ στα πλαίσια της παρούσας άσκησης για την ανάλυση της αγοράς συνίσταται στο να εκτιμηθεί εάν υπάρχει έλλειψη αποτελεσματικού ανταγωνισμού όσον αφορά την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης. Σε αυτά τα πλαίσια, τα συμπεράσματα της ΕΕΤΤ προκύπτουν από υπάρχουσες ενδείξεις και προβολή αυτών των ενδείξεων στο μέλλον. Κατά το παρόν στάδιο συνεπώς, οι όποιες δυναμικές θα μπορούσαν πιθανώς να προκύψουν από τα ως άνω έργα και τα αποτελέσματα που δύνανται να επιφέρουν στην εν λόγω αγορά συνιστούν εικασίες.

Σημειώνεται ωστόσο, ότι πρέπει πράγματι να ελπίζουμε ότι τα εν λόγω έργα θα επιτύχουν μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα στην αγορά και θα λειτουργήσουν ως έναυσμα για μεγαλύτερες επενδύσεις τόσο από τον ΟΤΕ, όσο και από τους εναλλακτικούς παρόχους. Στο βαθμό που αυτό θα συμβεί, η επίδρασή τους στη δυναμική της αγοράς θα ληφθεί υπόψη για τις μελλοντικές εξετάσεις.

Αυτό-παροχή από εναλλακτικούς παρόχους

Ένας συμμετέχων υιοθετεί την άποψη ότι η ΕΕΤΤ εσφαλμένα δεν περιέλαβε την αυτό-παροχή από εναλλακτικούς παρόχους για να καθορίσει τη σχετική ισχύ στην αγορά του ΟΤΕ, ενώ είχε λάβει υπόψη την αυτό-παροχή τουλάχιστον στην εξέταση της αγοράς για την ΑΠΤΒ (δηλαδή, ADSL γραμμές που παρέχονται από εναλλακτικούς παρόχους μέσω ίδιας χρήσης του τοπικού βρόχου).

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η εν λόγω αυτό-παροχή, είναι επί του παρόντος ελάχιστη (de minimis) και επομένως, εάν λαμβάνονταν υπόψη, δεν μπορεί να διαδραματίσει κάποιο ουσιαστικό ρόλο στην εκτίμηση της ισχύος του ΟΤΕ στην αγορά. Επιπλέον, η αυτό-παροχή που υπάρχει είναι σε θέση να διατεθεί μόνο με βάση τους αποδεσμοποιημένους τοπικούς βρόχους που έχουν ήδη ληφθεί υπόψη στη Διαβούλευση για την ΑΠΤΒ (Αγορά 11). Ωστόσο, καθώς αναπτύσσεται η αγορά, η ΕΕΤΤ θα λάβει υποψη την πιθανή επίδραση της αυτό-παροχής σε μια πιο ανταγωνιστική αγορά.

Σημασία μη ανακτήσιμου κόστους

Ένας συμμετέχων σημειώνει ότι η EETT έχει σφάλει στην εκτίμηση των φραγμών εισόδου, διότι τα μη ανακτήσιμα κόστη θεωρούνται ασήμαντα για τους εναλλακτικούς παρόχους, καθώς η ΧΕΠ δεν απαιτεί ένα «νέο δίκτυο τοπικής πρόσβασης» για δώδεκα (12) παρόχους που ήδη είναι συνεγκατεστημένοι στα Τοπικά Κέντρα του ΟΤΕ.

Το σχόλιο αυτό υποδεικνύει ότι ο συγκεκριμένος συμμετέχων θεωρεί για άλλη μία φορά ως υποκατάστατο της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στο Τοπικό Βρόχο ζήτημα το οποίο έχει εξετασθεί τόσο από την ΕΕ στα πλαίσια της σχετικής Σύστασης όσο και από την EETT στα πλαίσια των Δημόσιων Διαβουλεύσεων για τον ορισμό των αγορών ΑΠΤΒ(11) και ΧΕΠ (12). Επιπλέον το σχόλιο τείνει να αγνοεί το θεμελιώδες γεγονός ότι οι 12 πάροχοι έχουν ήδη αναλάβει σημαντικά κόστη για να φθάσουν τις συνδέσεις τους σε αυτό το σημείο της ιεραρχίας του δικτύου του ΟΤΕ, το οποίο θα τους επέτρεπε τη συνεγκατάσταση. Τέλος σε κάθε περίπτωση η κατασκευή από έναν πάροχο ιδιόκτητων δικτύων που να εξυπηρετούν όλους τους πιθανούς πελάτες θα δημιουργούσε σημαντικά υψηλότερα κόστη από αυτά που ήδη έχει αναλάβει.

Σχέση της «παροχής Internet» ("Internet feed")

Ένας συμμετέχων αναφέρει ότι η EETT έσφαλε στην εξέταση της πρόσβασης στο δίκτυο, «απομονώνοντας από την ευρυζωνικότητα το σημαντικότερο μέρος που αφορά το internet feed με βάση το οποίο μπορούν να προσφερθούν καινοτόμες υπηρεσίες».

Η EETT επισημαίνει ότι η παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης αποτελεί το σημαντικότερο παράγοντα για την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών. Εξάλλου αδυνατεί να κατανοήσει πως μέσα από ευρυζωνικές προσβάσεις οι οποίες δεν εγγυώνται συγκεκριμένο επίπεδο παροχής ποιότητας υπηρεσιών δύνανται να παρασχεθούν καινοτόμες υπηρεσίες. Σε κάθε περίπτωση υπενθυμίζουμε ότι η υπό εξέταση αγορά αφορά των χονδρική αγορά ευρυζωνικών προσβάσεων.

4.5. Κανονιστικές υποχρεώσεις

Επίδραση στις επενδύσεις

Ένας συμμετέχων αναφέρει ότι η ανάπτυξη των ευρυζωνικών τεχνολογιών απαιτεί νέες επενδύσεις την πραγματοποίηση των οποίων θα εμποδίσει η όποιας μορφής ρυθμιστική παρέμβαση.

Αναφορικά με το ως άνω σχόλιο η EETT επισημαίνει τα κάτωθι: Το σχόλιο του εν λόγω συμμετέχοντος κρίνεται ως αβάσιμο για πολλούς λόγους: *πρώτον*, οι εναλλακτικοί πάροχοι δεν μπορούν να αναλάβουν το ρίσκο των νέων επενδύσεων χωρίς κάποιας μορφής ρυθμιστική βεβαιότητα στους κρίσιμους τομείς όπου η τεράστια ισχύς στην αγορά μπορεί να επεκταθεί κάθετα για να τους αποκλείσει, *δεύτερον*, εάν αξιοποιηθούν πλήρως οι δυνατότητες της ευρυζωνικότητας, οι σταθεροί κοινοποιημένοι φορείς δεν έχουν πολλές επιλογές εκτός από την επένδυση στην ανάπτυξή της, ιδίως δεδομένου ότι τα έσοδα από παραδοσιακές υπηρεσίες φωνής μειώνονται ως ποσοστό της ευρύτερης αγοράς, *τρίτον*, θα πρέπει να υπενθυμισθεί ότι εάν η

ΕΕΤΤ ορίζει έναν ή περισσότερους παρόχους ως έχοντες ΣΙΑ σε μια σχετική αγορά που αναφέρεται στη *Σύσταση*, και διαπιστώνονται αποτυχίες της αγοράς, έχει την υποχρέωση να επιβάλει τις κατάλληλες κανονιστικές υποχρεώσεις από τη λίστα που αναφέρεται στην *Οδηγία για την Πρόσβαση* προκειμένου να αποκαταστήσει την αποτυχία της αγοράς.

Υποθετικά προβλήματα ανταγωνισμού

Ένας πάροχος αναφέρει ότι τα προβλήματα ανταγωνισμού που εντοπίζει η ΕΕΤΤ είναι καθαρά υποθετικά και ότι οι αποτυχίες της αγοράς που αναφέρονται στην Ενότητα 5.3 του κειμένου της Διαβούλευσης δεν έχουν υπάρξει στην πραγματικότητα.

Σχετικά με την ως άνω παρατήρηση τονίζονται τα εξής: Ο προσδιορισμός των προβλημάτων ανταγωνισμού που προκύπτουν από τη διάρθρωση μιας αγοράς δεν ισοδυναμεί με την απαίτηση να αναπτύξει η ΕΕΤΤ μια εκτεταμένη καταγραφή των καταχρηστικών συμπεριφορών που εμφανίζονται στη συγκεκριμένη αγορά. Η πρακτική αυτή απλώς εξυπηρετεί τη συλλογή αποδείξεων της ανάγκης ρυθμιστικής παρέμβασης. Σε κάθε άλλη περίπτωση, θα ήταν περιορισμένη η ανάγκη συνύπαρξης της *ex ante* ρύθμισης με την *ex post* παρέμβαση βάσει του δικαίου του ανταγωνισμού.

Σε αυτά τα πλαίσια, αξίζει να σημειωθεί ωστόσο, ότι η ΕΕΤΤ έχει λάβει σειρά καταγγελιών σχετικά με ένα φάσμα ζητημάτων ανταγωνισμού που αναλύονται στην Ενότητα 5.3 της Διαβούλευσης.

Ανάλυση κόστους-οφέλους / Αναλογικότητα

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι η ΕΕΤΤ θα έπρεπε να είχε διενεργήσει μια ανάλυση κόστους-οφέλους πρώτου προβεί σε εφαρμογή των ρυθμιστικών της υποχρεώσεων.

Ο ως άνω ισχυρισμός ωστόσο, λανθασμένα επιχειρεί να εξισώσει μια ανάλυση κόστους/οφέλους με την ανάγκη διασφάλισης ότι οι προτεινόμενες ρυθμιστικές υποχρεώσεις είναι ‘αναλογικές’ ως προς το προσδιοριζόμενο πρόβλημα ανταγωνισμού. Οι δύο ως άνω έννοιες (‘αναλογικότητα’ / ‘ανάλυση κόστους-οφέλους’) δύναται να έχουν κάποια κοινά στοιχεία αλλά σε καμία περίπτωση δεν ταυτίζονται δεδομένου ότι η ‘αναλογικότητα’ είναι μια έννοια που πρέπει να την αντιληφθεί κανείς στα συγκεκριμένα πλαίσια εντός των οποίων προσδιορίζεται στο νέο Ευρωπαϊκό ρυθμιστικό πλαίσιο: ήτοι, το γεγονός ότι ορισμένες αγορές θεωρούνται ότι χρήζουν εκ των προτέρων ρυθμιστικής παρέμβασης και το γεγονός ότι ορισμένες ρυθμιστικές υποχρεώσεις κρίνονται ως οι πλέον κατάλληλες για να αντιμετωπίσουν μια αποτυχία της αγοράς. Η έννοια της ‘αναλογικότητας’ με άλλα λόγια είναι μια έννοια που δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως αφηρημένη.

Κίνητρα για Επενδύσεις

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι τα κύρια γνωρίσματα της αγοράς 12 (καθώς και της λιανικής αγοράς ευρυζωνικής πρόσβασης) είναι ότι αποτελεί μια νέα και εξελισσόμενη αγορά που χαρακτηρίζεται από μεγάλη αβεβαιότητα σε σχέση με το κόστος των υπηρεσιών που αφορά. Για τον ως άνω λόγο, σύμφωνα με τον ανωτέρω συμμετέχοντα, η όποια ρύθμιση πρέπει να σταθμίσει την ανάγκη για την διατήρηση του ανταγωνισμού με την ανάγκη να παρασχεθούν κίνητρα στον ΟΤΕ και στους εναλλακτικούς παρόχους για επενδύσεις. Ως εκ τούτου, σύμφωνα με τα όσα υποστήριξε ο ως άνω συμμετέχων, αυστηρή ρύθμιση και συγκεκριμένα αυτή της κοστοστρέφειας δεν είναι κατάλληλη.

Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι οφείλει να λάβει υπόψη της στο μέγιστο βαθμό την Σύσταση της Επιτροπής για τις σχετικές αγορές προϊόντων/υπηρεσιών, η οποία συμπεριλαμβάνει και την αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης γεγονός που υποδεικνύει ότι η εν λόγω αγορά δεν δύναται να χαρακτηριστεί ως ‘αναδυόμενη’ αγορά (emerging market).

Πέραν των ως άνω, σημειώνεται ότι ένας εκ των λόγων για τους οποίους η ΕΕΤΤ πρότεινε να εφαρμοσθεί στην εν λόγω αγορά μια retail-minus προσέγγιση είναι ότι τα επίπεδα επενδύσεων για την ως άνω αγορά είναι υψηλά. Η ΕΕΤΤ δεν πρότεινε να εφαρμοσθεί το μέτρο της κοστοστρέφειας όπως ισχυρίζεται ο εν λόγω συμμετέχων.

2.5.1. Υποχρέωση Παροχής Πρόσβασης

Ανάγκη για υποχρεωτική πρόσβαση

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι ο καλύτερος τρόπος για να αναπτυχθούν οι ευρυζωνικές υπηρεσίες είναι να ενθαρρυνθούν οι εμπορικές συμφωνίες μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών και ότι η ρυθμιστική παρέμβαση στο επίπεδο χονδρικής θα έχει ως αποτέλεσμα την προώθηση του ανταγωνισμού στις υπηρεσίες και όχι στη χονδρική πρόσβαση.

Σχετικά με τις ως άνω παρατηρήσεις τονίζονται τα εξής: Η εμπειρία της ΕΕΤΤ στην Ελληνική αγορά υποδεικνύει ότι η ως άνω θέση είναι υπερ-αισιόδοξη. Δεν υπάρχει τίποτα που να υποδεικνύει ότι χωρίς την παρέμβαση του ρυθμιστή (όπως η ΕΕΤΤ), ο ΟΤΕ θα είχε κίνητρο να διαπραγματεύεται με ανταγωνιστές την παροχή ΧΕΠ (σε αντίθεση με παρόχους περιεχομένου). Επιπροσθέτως, ακόμη και την υποθετική περίπτωση όπου η ρυθμιστική παρέμβαση στο επίπεδο χονδρικής αποτύχει το γεγονός ότι η εν λόγω ρυθμιστική παρέμβαση θα μπορεί να προωθήσει περαιτέρω τον ανταγωνισμό στο (λιανικό) επίπεδο υπηρεσιών είναι ένα ευπρόσδεκτο αποτέλεσμα.

Εύρος υποχρεώσεων πρόσβασης

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι οι προτεινόμενες υποχρεώσεις πρόσβασης είναι πολύ ευρείες (‘όλα τα εύλογα αιτήματα’) και άρα δυσανάλογες για τον ΟΤΕ.

Η ΕΕΤΤ οφείλει να διενεργεί την ανάλυσή της, μεταξύ άλλων, με μια μελλοντική προσέγγιση και να δίνει βάση στην ουσία και όχι στον τύπο. Συνεπώς είναι σημαντικό να μην περιορίζονται οι εναλλακτικοί πάροχοι από υπερβολικά περιορισμένες προσφορές πρόσβασης του ΟΤΕ. Κατά την επιλογή μιας κατάλληλης υποχρέωσης πρόσβασης για την συγκεκριμένη σχετική αγορά, η ΕΕΤΤ οφείλει να διενεργεί μια μελλοντική προσέγγιση. Σε αυτά τα πλαίσια βέβαια, η ΕΕΤΤ οφείλει να διευκρινίζει τον ρόλο της ως ρυθμιστή διαφορών αναφορικά με την παροχή πρόσβασης εντός της ευρείας υποχρέωσης πρόσβασης. Αυτή είναι μια γενική εξουσία που έχει στα πλαίσια των υποχρεώσεων πρόσβασης που επιβάλλονται κάτω από το νέο ευρωπαϊκό ρυθμιστικό πλαίσιο (Άρθρο 20 της Οδηγίας Πλαίσιο) για τις περιπτώσεις εκείνες όπου τουλάχιστον ένα από τα μέρη φέρει το ζήτημα ενώπιον της ΕΕΤΤ για επίλυση διαφοράς. Κατά την άσκηση των εν λόγω εξουσιών, η ΕΕΤΤ θα μπορεί να καθορίσει εάν ο ΟΤΕ θα υποστεί πιθανά άσκοπα/υπερβολικά πρόσθετα κόστη ή εάν θα τεθούν σε κίνδυνο νέες επενδύσεις συνεπεία της υποχρεωτικής πρόσβασης σε συγκεκριμένα σημεία του δικτύου και της απαίτησης πρόσβασης σε συναφείς ευκολίες.

Πρόσβαση σε διάφορα σημεία του δικτύου του ΟΤΕ

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι ο ΟΤΕ θα έπρεπε να υποχρεούται να παρέχει πρόσβαση σε οποιοδήποτε σημείο του δικτύου του και να παρέχει διάφορα επίπεδα υπηρεσιών.

Η ΕΕΤΤ υποστήριξε στο κείμενο της διαβούλευσής της ότι θα πρέπει να επιτρέπεται στους ανταγωνιστές παρόχους να υποβάλλουν εύλογα αιτήματα για χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση και όπου εύλογο, να τους επιτρέπεται να προσδιορίζουν τις τεχνικές παραμέτρους του χονδρικού προϊόντος. Σε περίπτωση που η συμφωνία μεταξύ των μερών αποτύχει, η ΕΕΤΤ δύναται να επέμβει μέσω του μηχανισμού επίλυσης διαφορών κατόπιν αιτήματος ενός από τα μέρη, και να λάβει υπόψη της τα όποια επιχειρήματα του ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές παραμέτρους που σχετίζονται με την απόφασή του να μη παρέχει ένα συγκεκριμένο είδος πρόσβασης. (βλέπε και ανωτέρω)

Ένας άλλος συμμετέχων υποστήριξε ότι η «παροχή πρόσβασης με όλους τους «πιθανούς» συνδυασμούς» δεν είναι πάντοτε εφικτή. Σύμφωνα με το συμμετέχοντα αυτό θα απαιτούσε «τεχνοοικονομικά άριστο σχεδιασμό». Επιπλέον, σύμφωνα με τους ισχυρισμούς του συμμετέχοντος «η ανάπτυξη επιπρόσθετων προϊόντων πρόσβασης, που όπως αναφέρθηκε παραπάνω αποτελεί βούληση του ΟΤΕ, εφόσον ανταποκρίνεται στην αγορά και εφόσον εξασφαλίζονται ορισμένοι καταρχήν κρίσιμοι παράγοντες». Οι περισσότεροι κρίσιμοι παράγοντες που αναφέρονται από τον πάροχο έχουν άμεση σχέση με τεχνικές λεπτομέρειες.

Λαμβάνοντας υπ' όψη τα παραπάνω σχόλια η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι ο τύπος πρόσβασης Γ όπως προτάθηκε στο κείμενο της διαβούλευσης, συγκεντρώνει μια σειρά από τεχνικές δυσχέρειες οι οποίες στην παρούσα φάση τον καθιστούν τεχνικά ανέφικτο.. Επομένως οι αναμενόμενες ωφέλειες από την ύπαρξη του συγκεκριμένου χονδρικού προϊόντος μάλλον υπερκαλύπτονται από τους τεχνολογικούς περιορισμούς που αναμένεται να αναδυθούν (οι οποίοι πιθανότατα θα

μεταφραστούν είτε σε δυσχέρειες/ μεγάλες καθυστερήσεις στην παροχή του εν λόγω προϊόντος είτε σε ορισμένες περιπτώσεις σε πλήρη αδυναμία παροχής του εν λόγω προϊόντος κλπ.). Κατόπιν των ανωτέρω η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η παροχή του χονδρικού προϊόντος πρόσβασης τύπου-Γ δεν πρέπει να επιβληθεί ως υποχρέωση στον πάροχο με ΣΙΑ. Το αναθεωρημένο κείμενο της ανάλυσης αγοράς που αίρει τη συγκεκριμένη υποχρέωση από τον ΟΤΕ δημοσιεύεται μαζί με το παρόν κείμενο.

"Naked DSL"

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να υποχρεωθεί να παρέχει naked DSL.

Η ΕΕΤΤ δεν αντιλαμβάνεται πως το συγκεκριμένο μέτρο θα ενίσχυε το επίπεδο του ανταγωνισμού στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης στην Ελλάδα.

Σημασία συνεγκατάστασης

Ένας αριθμός συμμετεχόντων υποστήριξε έντονα ότι η υπάρχουσα στάση του ΟΤΕ αναφορικά με την παροχή ευκολιών συνεγκατάστασης και συνθηκών πρόσβασης δεν χαρακτηρίζεται από συγκεκριμένες προϋποθέσεις, και άρα επιτρέπει στον ΟΤΕ να συμπεριφέρεται κατά τρόπο που καθυστερεί και δημιουργεί προβλήματα στους εναλλακτικούς παρόχους. Συνεπώς, υποστήριξαν ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να δεσμεύεται να παρέχει συγκεκριμένες υπηρεσίες στα πλαίσια της γενικότερης υποχρέωσής του να παρέχει ευκολίες συνεγκατάστασης.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι διαδικασίες παροχής υπηρεσιών συνεγκατάστασης θα πρέπει να είναι σαφώς προσδιορισμένες ώστε να αποφεύγονται μεταξύ άλλων οι αδικαιολόγητες καθυστερήσεις. Θεωρεί ωστόσο ότι οι ως άνω διαδικασίες θα προσδιορισθούν με λεπτομέρεια στα πλαίσια καθορισμού της Προσφοράς Αναφοράς του ΟΤΕ για χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση.

Πρόσβαση σε πληροφοριακά συστήματα

Ένας αριθμός συμμετεχόντων επανέλαβε τα σχόλια που υπέβαλε στα πλαίσια άλλων διαβουλεύσεων αναφορικά με το ότι επιθυμεί μεγαλύτερη πρόσβαση στα πληροφοριακά συστήματα του ΟΤΕ προκειμένου να διαχειρίζεται πιο αποτελεσματικά τις εργασίες τους (τιμολόγια, αξιολόγηση συμμόρφωσης με πρότυπα ποιότητας κλπ). Σύμφωνα με τα σχόλια των ως άνω συμμετεχόντων, κάτι τέτοιο δύναται να επιτευχθεί δια της πρόσβασης σε κωδικούς οι οποίοι θα διασφαλίζουν ότι δεν παραβιάζεται η εμπιστευτικότητα των εμπορικών πληροφοριών του ΟΤΕ.

Η ΕΕΤΤ τόσο στο κείμενο της διαβούλευσης όσο και στο παράρτημα-1 (όπου αναφέρονται τα γενικά περιεχόμενα της Προσφοράς Αναφοράς) έχει συμπεριλάβει τα πληροφοριακά συστήματα στις συναφείς ευκολίες στις οποίες ο ΟΤΕ υποχρεώνεται να παρέχει πρόσβαση. Ωστόσο η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι αναφορικά με το ως άνω ζήτημα, θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στον τρόπο

διατήρησης της εμπιστευτικότητας ορισμένων στοιχείων, π.χ. είτε με τη σύναψη συμφωνιών εμπιστευτικότητας είτε με τη χρήση κάποιου τεχνικού μηχανισμού ασφαλείας.

Διαβούλευση αναφορικά με την Προσφορά Αναφοράς χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης

Ένας αριθμός συμμετεχόντων υποστήριξε ότι το περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς για τη χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση είναι εξαιρετικής σημασίας και άρα θα πρέπει να αποτελέσει αντικείμενο χωριστής διαβούλευσης.

Η ΕΕΤΤ συμφωνεί με την άποψη ότι θα μπορούσε να είναι αναγκαία μια δημόσια διαβούλευση για την Προσφορά Αναφοράς, όταν έχουν γίνει σημαντικές αλλαγές και, κυρίως, όταν υπάρχει πιθανότητα διαφωνίας σχετικά με το εύρος και την ποιότητα των προτεινόμενων αλλαγών. Η ΕΕΤΤ θα λάβει θέση σχετικά με το εάν οι συνθήκες δικαιολογούν μια τέτοια ενέργεια από καιρού εις καιρόν.

Έλεγχοι χωρίς προειδοποίηση

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να διατηρήσει το δικαίωμα να διενεργεί έρευνες στις εγκαταστάσεις του ΟΤΕ χωρίς προειδοποίηση προκειμένου να διαπιστώνει εάν έχουν υπάρξει παραβάσεις των ρυθμιστικών υποχρεώσεων που επιβάλλονται με την παρούσα διαβούλευση.

Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι οι εν λόγω αρμοδιότητες ισχύουν και δύνανται να εξασκηθούν, για τις περιπτώσεις εκείνες όπου υπάρχει υπόνοια σοβαρών παραβιάσεων του δικαίου του ανταγωνισμού.

Μεταβατική περίοδος

Κάποιοι συμμετέχοντες εξέφρασαν την άποψη ότι η ΕΕΤΤ δίνει πλεονεκτήματα στον ΟΤΕ ορίζοντας τις τιμές για την ΟΚΣΙΑ στα ίδια επίπεδα που είναι σήμερα για το διάστημα της μεταβατικής περιόδου και εωσότου εφαρμοσθούν οι ρυθμιστικές υποχρεώσεις.

Η ΕΕΤΤ συμφωνεί ότι η προσέγγισή της δεν είναι η ιδανική, αλλά δεδομένων των δυσκολιών που υπάρχουν στην αγορά προκειμένου ο ΟΤΕ να συμμορφωθεί πλήρως με τις υποχρεώσεις του, κρίνει ότι αποτελεί ένα ελάχιστο 'επίπεδο' που παρέχει τουλάχιστον στους εναλλακτικούς παρόχους κάποια βεβαιότητα για το άμεσο μέλλον. Σε κάθε περίπτωση, η ΕΕΤΤ τονίζει ότι

λαμβάνει σοβαρά υπόψη της τις ως άνω ανησυχίες και προτίθεται να επέμβει άμεσα στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων της για την εφαρμογή των κανόνων του ανταγωνισμού σε περίπτωση που οι στρατηγικές τιμολογιακές αποφάσεις του ΟΤΕ θεωρηθούν ότι έχουν ως σκοπό ή αποτέλεσμα τους τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

Σημειώνεται ότι κάποιοι εκ των συμμετεχόντων πρότειναν η ΕΕΤΤ να καταστήσει υποχρεωτική τη χρήση ενός μεγαλύτερου περιθωρίου μεταξύ λιανικών και χονδρικών τιμών, αλλά δεν παρείχαν κάποια αναλυτικά στοιχεία προς υποστήριξη των ισχυρισμών/προτάσεων τους. Ως εκ τούτου, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι τα προτεινόμενα ρυθμιστικά μέτρα για τη μεταβατική περίοδο είναι επαρκή.

2.5.2. Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης

Οι περισσότεροι εκ των συμμετεχόντων συμφώνησαν ότι είναι σημαντικό να επιβληθεί μια αποτελεσματική και κατανοητή υποχρέωση μη-διακριτικής μεταχείρισης στον ΟΤΕ. Ένας συμμετέχων υποστήριξε επίσης ότι δεν θα πρέπει να υπάρχει διακριτική μεταχείριση όσον αφορά την διάρκεια της σύμβασης για την παροχή της υπηρεσίας ΑΡΥΣ στο επίπεδο χονδρικής (για 12μηνη περίοδο) και στο επίπεδο λιανικής (όπου δεν υπάρχει συμβατικός όρος για διάρκεια).

Η ΕΕΤΤ συμφωνεί με τα ως άνω σχόλια και θεωρεί ότι η επιβολή της υποχρέωσης μη-διακριτικής μεταχείρισης θα εξαλείψει τα ως άνω θέματα.

2.5.3. Υποχρέωση Διαφάνειας

Ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι τα προτεινόμενα μέτρα θα έπρεπε επίσης να επιβάλλουν στον ΟΤΕ την υποχρέωση να δημοσιεύει σχετικές πληροφορίες στην ιστοσελίδα του, ενώ ένας άλλος συμμετέχων υποστήριξε ότι η ΕΕΤΤ θα έπρεπε να έχει τα περιθώρια να επεκτείνει τις υποχρεώσεις διαφάνειας που επιβάλλονται στα πλαίσια της παρούσας διαβούλευσης.

Η ΕΕΤΤ συμφωνεί ότι οι ως άνω πληροφορίες θα πρέπει να δημοσιεύονται από τον ΟΤΕ. Σημειώνει ωστόσο ότι οι επιπρόσθετες πληροφορίες που πρέπει να δημοσιεύονται θα πρέπει να καθορίζονται σύμφωνα με τις ανάγκες που ανακύπτουν από καιρού εις καιρόν και ότι το κατάλληλο μέσο δημοσίευσης τους θα καθορίζεται από την ΕΕΤΤ ανά περίπτωση. Σημειώνει επίσης ότι αναφορικά με το ως άνω θέμα ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δοθεί στον τρόπο που διασφαλίζεται η εμπιστευτικότητα των πληροφοριών, είτε δια της υπογραφής συμβάσεων εμπιστευτικότητας ή δια της χρήσης κάποιου άλλου τεχνικού μηχανισμού ασφαλείας.

Αξίζει να σημειωθεί επίσης ότι ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να αποκαλύπτει στους εναλλακτικούς παρόχους τα μελλοντικά σχέδια του αναφορικά με την ευρυζωνικότητα, ενώ ένας άλλος συμμετέχων υποστήριξε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει επίσης να παρέχει πληροφορίες αναφορικά με το ΑΤΜ/ΙΡ δίκτυο του.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η δημοσίευση των ως άνω πληροφοριών θα εξαρτηθεί από το επίπεδο εμπιστευτικότητας με το οποίο χαρακτηρίζει ο ΟΤΕ τα διάφορα στοιχεία που τον αφορούν το

οποίο βέβαια θα ελέγχεται και από την ΕΕΤΤ ως προς το εάν είναι σύμφωνο με τις ισχύουσες εμπορικές πρακτικές.

2.5.4. Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού

Υπάρχει γενική αποδοχή μεταξύ των συμμετεχόντων ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να διεξάγει μια Δημόσια Διαβούλευση αναφορικά με τις αρχές του λογιστικού διαχωρισμού. Ωστόσο, ως προς το χρονικό σημείο διεξαγωγής της ως άνω Δημόσιας Διαβούλευσης, ένας συμμετέχων πιστεύει ότι η Διαβούλευση για το λογιστικό διαχωρισμό θα έπρεπε να είχε διεξαχθεί πριν την επιβολή ρυθμιστικών υποχρεώσεων στα πλαίσια της παρούσας διαβούλευσης.

Η ΕΕΤΤ επισημαίνει τα εξής σχετικά με το ως άνω σχόλιο: Η υιοθέτηση της πρότασης του συμμετέχοντος θα καθυστερούσε άσκοπα την εφαρμογή των ρυθμιστικών μέτρων που πρότεινε η ΕΕΤΤ στα πλαίσια της παρούσας διαβούλευσης. Συνεπώς, τα οφέλη τα οποία δήθεν θα προέκυπταν από την προτεινόμενη από το συμμετέχοντα 'πιο λογική δομή εξελίξεων' θα ήταν σημαντικά υποδεέστερα αυτών που θα προκύψουν από την γρήγορη εφαρμογή των ρυθμιστικών υποχρεώσεων στα πλαίσια του νέου ρυθμιστικού πλαισίου.

Στα πλαίσια της παρούσας διαβούλευσης υποστηρίχθηκε επίσης ότι είναι σημαντικό να εξετάσει η ΕΕΤΤ σε βάθος τις αναλυτικές παραμέτρους της υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού, δεδομένων των εναλλακτικών διαθέσιμων τρόπων εφαρμογής της εν λόγω υποχρέωσης. Δύο συμμετέχοντες συμφωνούν ρητά με τις προτάσεις που περιέχονται στη δημόσια διαβούλευση αναφορικά με το ζήτημα του λογιστικού διαχωρισμού, ενώ δύο άλλοι συμμετέχοντες υποστήριξαν ότι η ΕΕΤΤ θα έπρεπε να υιοθετήσει μεταβατικά μέτρα τα οποία θα ισχύουν για την ενδιάμεση περίοδο.

Η ΕΕΤΤ εμμένει στις θέσεις της όπως αυτές παρατέθηκαν στο κείμενο της δημόσιας διαβούλευσης και προτίθεται να διαβουλευθεί περαιτέρω τα ζητήματα που σχετίζονται με τον λογιστικό διαχωρισμό. Η εν λόγω διαβούλευση θα εξετάσει μεταξύ άλλων, όλες τις χονδρικές και λιανικές υπηρεσίες αναφορικά με τις οποίες ο ΟΤΕ υποχρεούται να εφαρμόζει λογιστικό διαχωρισμό.

Επιπλέον, ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι υπάρχει μια αντίφαση στο κείμενο της διαβούλευσης. Ο ισχυρισμός του είναι ότι από τη μία η ΕΕΤΤ προτείνει τη διεξαγωγή περαιτέρω διαβούλευσης για τα θέματα τιμολόγησης και μεθοδολογιών κοστολόγησης, από την άλλη στην ενότητα 5.7.5 του κειμένου περιγράφει λεπτομερώς τη μεθοδολογία που πρέπει να χρησιμοποιηθεί για την κοστολόγηση και τιμολόγηση των υπηρεσιών.

Η ΕΕΤΤ επαναλαμβάνει ότι δεν υπάρχει αντίφαση αλλά θα διαβουλευθεί περαιτέρω τις μεθοδολογίες λογιστικού διαχωρισμού που προτίθεται να υιοθετήσει. Τα αποτελέσματα της εν λόγω δημόσιας διαβούλευσης δύνανται με τη σειρά τους να επηρεάσουν την κοστολόγηση των

υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο της παρούσας εξέτασης. Σε κάθε περίπτωση πάντως και για λόγους αποφυγής παρερμηνειών θα τροποποιήσει το κείμενο της ενότητας 5.7.5.

2.5.5. Υποχρέωση ελέγχου τιμών και κοστολόγησης

Προσέγγιση Retail minus

Ένας αριθμός συμμετεχόντων υποστήριξε ότι το περιθώριο για το retail-minus πρέπει να καθορισθεί σύμφωνα με στοιχεία που προκύπτουν από benchmarking ή από τη βέλτιστη πρακτική των εξελιγμένων κρατών της ΕΕ που εξέτασαν την σχετική αγορά.

Ως προς το ως άνω σχόλιο, η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι εμμένει στις θέσεις της αναφορικά με τη μεθοδολογία υπολογισμού του περιθωρίου για το retail-minus.

Τρεις συμμετέχοντες ανέφεραν ότι η προσέγγιση retail minus είναι ακατάλληλη να αντιμετωπίσει ζητήματα ειδικών προσφορών ή/και σύζευξης προϊόντων.

Αναφορικά με το εν λόγω σχόλιο, η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι θεωρεί ότι δια των προτεινόμενων ρυθμιστικών της υποχρεώσεων αντιμετωπίζονται σε ικανοποιητικό βαθμό περιπτώσεις αντι-ανταγωνιστικών συμπεριφορών. Σε κάθε περίπτωση, υπενθυμίζεται ότι η ΕΕΤΤ έχει το δικαίωμα να παρέμβει και *ex post* επί τη βάση των κανόνων περί ανταγωνισμού για την αντιμετώπιση προβλημάτων ανταγωνισμού που τυχόν εμφανισθούν.

Ως εναλλακτική της μεθοδολογίας retail-minus, ένας συμμετέχων υποστήριξε ότι η ΕΕΤΤ δεν θα πρέπει να επιβάλλει μια εκ των προτέρων ρυθμιστική υποχρέωση (*ex ante* remedy) για έλεγχο τιμών, αλλά μια γενική υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης. Σύμφωνα με τον ως άνω συμμετέχοντα, οι *ex post* κανόνες του ανταγωνισμού αρκούν για την αντιμετώπιση των υποτιθέμενων συμπίεσεων περιθωρίου και θα ήταν λιγότερο επαχθείς.¹

Η ΕΕΤΤ διαφωνεί με την ως άνω θέση. Λόγω της μη-ύπαρξης εναλλακτικών υποδομών ευρυζωνικής πρόσβασης στην Ελλάδα ικανών να ανταγωνιστούν το μεταλλικό δίκτυο πρόσβασης του ΟΤΕ, υπάρχει κίνδυνος ότι ο ΟΤΕ θα υιοθετήσει πρακτικές συμπίεσης περιθωρίου. Η *Ex post* παρέμβαση επί τη βάση των κανόνων του ανταγωνισμού δεν δύναται να αντιμετωπίσει προβλήματα αντι-ανταγωνιστικών πρακτικών εγκαίρως. Ένας *Ex ante* έλεγχος τιμών είναι καταλληλότερος για να διασφαλίσει τον ανταγωνισμό και δεν συνιστά μη εύλογη υποχρέωση.

¹ Υπενθυμίζεται ωστόσο ότι ο ίδιος πάροχος σε ένα άλλα σημείο των απαντήσεών του στην εν λόγω διαβούλευση υποστήριξε ότι ο ΟΤΕ δεν πρέπει να υπόκειται σε υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης.

Μεθοδολογία για τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου

Ένας συμμετέχων επεσήμανε ότι στα πλαίσια του κοστολογικού συστήματος του ΟΤΕ μέχρι σήμερα δεν υπήρχε υποχρέωση κοστολόγησης λιανικών υπηρεσιών βάσει μεθοδολογίας ΜΜΕΚ/ΤΚ. Συνεχίζοντας ανέφερε ότι η πρόταση της ΕΕΤΤ για την εφαρμογή της μεθοδολογίας Retail - minus βάσει λιανικών τιμών ΜΜΕΚ/ΤΚ, μόνο για μια κατηγορία υπηρεσιών (ΧΕΠ), απαιτεί σημαντικές διαφοροποιήσεις στο κοστολογικό σύστημα του ΟΤΕ.

Η ΕΕΤΤ αναγνωρίζει ότι ενδεχομένως να απαιτηθεί μια σειρά τροποποιήσεων στο κοστολογικό σύστημα του ΟΤΕ. Ωστόσο δεν πιστεύει ότι κάτι τέτοιο θα επέφερε δυσανόλογο βάρος στον ΟΤΕ.

Επιτρεπτά όρια χρήσης του μοντέλου bottom-up

Ένας συμμετέχων διαφώνησε με την τοποθέτηση ότι η ΕΕΤΤ θα έχει τη δυνατότητα να προβαίνει σε τροποποιήσεις του top-down μοντέλου του ΟΤΕ σε περίπτωση που τα αποτελέσματά του δε συμφωνούν με αυτά του bottom-up μοντέλου ή με αυτά της βέλτιστης διεθνούς πρακτικής. Ο ίδιος συμμετέχων επεσήμανε ότι το κόστος (για τους σκοπούς της τιμολόγησης) δεν θα έπρεπε σε καμία περίπτωση να προκύπτει από ένα μοντέλο bottom-up.

Η ΕΕΤΤ διαφωνεί με την ως άνω τοποθέτηση. Το Άρθρο 13 της Οδηγίας για την Πρόσβαση ρητά αναφέρει ότι «για τους σκοπούς του υπολογισμού του κόστους της αποτελεσματικής παροχής των υπηρεσιών, οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές δύνανται να χρησιμοποιούν μεθόδους κοστολόγησης ανεξάρτητες από αυτές που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις». Ο σκοπός της κοστολόγησης είναι ο υπολογισμός του κόστους της αποτελεσματικής παροχής υπηρεσιών (LRAIC standard). Παρόλο που ένα μοντέλο top-down, είναι θεωρητικώς κατάλληλο, εμπεριέχει και έναν αριθμό μειονεκτημάτων. *Πρώτον*, το μοντέλο top-down δύναται να περιλαμβάνει αναποτελεσματικότητες και ως εκ τούτου να υπερεκτιμά τα κόστη καθότι η προσέγγιση περιορίζεται από την ιστορική δομή του δικτύου και τις πρακτικές λειτουργίας του ΟΤΕ. *Δεύτερον*, η διαφάνεια των υπολογισμών του κόστους είναι συνήθως περιορισμένη, καθότι τα στοιχεία που εισάγονται στο μοντέλο, οι υποθέσεις και οι υπολογισμοί δεν δύνανται να ελεγχθούν εύκολα. *Τέλος*, το εν λόγω μοντέλο εγείρει το ζήτημα της εμπιστευτικότητας των στοιχείων κόστους ενός παρόχου. Όλα τα ζητήματα αυτά μπορούν να αντιμετωπιστούν με ένα μοντέλο bottom-up.

Ένας συμμετέχων εξέφρασε την άποψη ότι πέραν των στοιχείων κοστολόγησης που παρέχει ο ΟΤΕ στα πλαίσια του υπάρχοντος top-down μοντέλου του, όλα τα λοιπά στοιχεία κοστολόγησης που προκύπτουν δε μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τους σκοπούς υπολογισμού του κόστους, αλλά μόνο για σκοπούς επαλήθευσης.

Σκοπός της ΕΕΤΤ είναι να εξασφαλισθεί η ορθή εφαρμογή των επιβαλλόμενων ρυθμιστικών υποχρεώσεων. Αν ωστόσο ο ΟΤΕ αποτύχει να συμμορφωθεί με την ως άνω υποχρέωση του, η ΕΕΤΤ είναι αναγκασμένη να λάβει θέση ως προς το κόστος, η οποία δύναται να απέχει από αυτή που προκύπτει από την εφαρμογή ενός μοντέλου top-down. Το αν η ΕΕΤΤ θα αναγκαστεί να

καταφύγει στην τελευταία αυτή λύση εξαρτάται από την θέληση του ΟΤΕ να υποβάλλει τα σχετικά στοιχεία μέσα στις ορισθείσες προθεσμίες (η συμπεριφορά του ΟΤΕ στο παρελθόν αναφορικά με την παροχή στοιχείων δεν δύναται να χαρακτηρισθεί ως έγκαιρη και ακριβής).

Κατά την άποψη ενός συμμετέχοντος, τα μοντέλα και τα στοιχεία επί των οποίων βασίζονται οι χονδρικές χρεώσεις για τα επίπεδα πρόσβασης Α, Β και Γ πρέπει να καθίστανται γνωστά στους παρόχους και θα πρέπει να τους δίνεται η δυνατότητα να εκφέρουν τις απόψεις τους επί τούτων.

Η ΕΕΤΤ συμφωνεί ότι τα μοντέλα που χρησιμοποιούνται για τους σκοπούς ελέγχου τιμών (discounted cash flow model, bottom-up models, top down models) πρέπει να είναι διαφανή. Η ΕΕΤΤ θα συνεργαστεί τόσο με τον ΟΤΕ όσο και με τους παρόχους και θα αξιολογήσει τα σχόλια τους αναφορικά με τον σχεδιασμό και τις υποθέσεις που υποστηρίζουν τα διάφορα μοντέλα. Η ΕΕΤΤ σημειώνει επίσης τη σημασία του να λαμβάνει στοιχεία εισόδου για την εφαρμογή των εν λόγω μοντέλων καθώς και την υποχρέωση του ΟΤΕ να παρέχει τα απαιτούμενα στοιχεία εισόδου. Αξίζει να σημειωθεί η πρόθεση και επιθυμία του ΟΤΕ (σύμφωνα με τις δηλώσεις του στα πλαίσια της διαβούλευσης για την αγορά 11) να συνεργαστεί για τη δημιουργία ενός αξιόπιστου μοντέλου bottom-up. Η ΕΕΤΤ καλωσορίζει τη δέσμευση του ΟΤΕ ως προς τα ανωτέρω και αναμένει να συνεργαστεί μαζί του για τη δημιουργία ενός τέτοιου μοντέλου.

Ένας συμμετέχων επεσήμανε ότι για τις περιπτώσεις εκείνες που παρατηρούνται διαφοροποιήσεις μεταξύ των αποτελεσμάτων του μοντέλου bottom-up και του μοντέλου top-down θα πρέπει να υπάρχει μια σύγκριση των δύο μοντέλων προκειμένου να προσδιορισθούν οι αιτίες των διαφοροποιήσεων. Θα πρέπει να προτείνονται τροποποιήσεις των μοντέλων και να γίνονται αλλαγές στα στοιχεία που απαρτίζουν τα μοντέλα έτσι ώστε τα δύο μοντέλα να έχουν κοινά χαρακτηριστικά και να μην αποκλίνουν. Ο ίδιος συμμετέχων επεσήμανε ότι η δομή και οι υποθέσεις του μοντέλου bottom-up πρέπει να είναι διαφανείς και να δημοσιεύονται (με την επιφύλαξη της αρχής του επιχειρηματικού απορρήτου), έτσι ώστε οι πάροχοι να δύνανται να προβαίνουν σε σχολιασμό τους.

Η ΕΕΤΤ συμφωνεί ότι υπάρχει ανάγκη να διασφαλίζεται η διαφάνεια αναφορικά με το bottom-up μοντέλο της. Συμφωνεί επίσης με την θέση ότι υπάρχει ανάγκη ‘συμφιλίωσης’ των μοντέλων top-down και bottom-up. Υπάρχουν διάφοροι λόγοι για τους οποίους τα αποτελέσματα των μοντέλων bottom-up και top-down δύνανται να διαφέρουν. Η ΕΕΤΤ είναι της άποψης ότι πρέπει να γίνει προσπάθεια συμφιλίωσης του μοντέλου top-down και bottom-up –όπου και στο βαθμό που κάτι τέτοιο είναι εφικτό.

3. ΜΕΡΟΣ 2 – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Κατόπιν αναλυτικής εξέτασης των απαντήσεων των συμμετεχόντων επί της διαβούλευσης και έχοντας λάβει υπόψη τα υποβληθέντα σχόλια/παρατηρήσεις τους, η ΕΕΤΤ προτίθεται να τροποποιήσει τα συμπεράσματά της στο κείμενο της διαβούλευσης στα κάτωθι σημεία. Ειδικότερα:

- Τροποποίηση ανάλυσης στοιχείων λιανικής αγοράς
- Αποσαφήνιση αναφορικά με τη διενέργεια Δημόσιας Διαβούλευσης αναφορικά με τις αρχές του λογιστικού διαχωρισμού.
- Άρση της επιβολής υποχρέωσης στον ΟΤΕ για παροχή του χονδρικού προϊόντος τύπου-Γ

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

4. ΜΕΡΟΣ 3 – ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

1	FORTHNET
2	OTE
3	ALGONET
4	ALTECTELECOMS
5	ATTICA TELECOMS
6	TELEDOME
7	VIVODI
8	TIM
9	TELLAS
10	LANNET
11	NETONE



4.3. FORTHNET

ΕΙΣΑΓΩΓΗ:

Η συγκεκριμένη αγορά έχει αλωθεί από τον ΟΤΕ υπό συνθήκες που δεν ευνοούν την ανάπτυξη των ευρυζωνικών υποδομών και υπηρεσιών στην Ελλάδα, αφ' ενός με τις αθέμιτες πρακτικές συμπίεσης περιθωρίων που ακολουθεί και άλλες πρακτικές στρέβλωσης του ανταγωνισμού, όπως η άρνησή του να αναγνωρίσει το δικαίωμα στους παρόχους να χρησιμοποιούν δικά τους μέσα μετάδοσης και σύνδεσης (backhaul) και αφετέρου από την άρνησή του να παρέχει ουσιαστικές Bitstream υπηρεσίες, όπως προκύπτει από τα παρακάτω.

Ουσιαστικά δεν υπάρχει bitstream access και η παροχή υπηρεσιών απλής μεταπώλησης (simple resale) ποτέ δεν υπήρξε ικανοποιητική.

Παραπέμπουμε στην πλούσια αλληλογραφία μας και τα δεκάδες παράπονα καταναλωτών στα οποία και οι εταιρείες και η Επιτροπή σας έχουν γίνει αποδέκτες, τις παρεμβάσεις μας στην Ομάδας Συνεργασίας για την ADSL.

Πιστεύουμε ότι δεν θα πρέπει σε καμία περίπτωση να συγχέει η Επιτροπή το εμπορικό αποτέλεσμα, το οποίο οφείλεται στις υπεράνθρωπες και κοστοβόρες προσπάθειες των παρόχων, με την πραγματική κατάσταση που υπάρχει στην αγορά.

Ο ΟΤΕ παρά το ότι έχει γίνει δέκτης πολλών παραπόνων από την Εταιρεία μας ενώπιον της Επιτροπής δεν έχει βελτιώσει καμία εμπορική παράμετρο της διάθεσης του ADSL. Η μόνη πρόοδος που ίσως υπήρξε είναι η αύξηση της διαθεσιμότητας μετά από μήνες ταλαιπωρίας τόσο των πελατών όσο και των Παρόχων.

Από πολλές πλευρές επιβεβαιώνεται η γνώμη, ότι ο ανασταλτικότερος παράγοντας για την ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας στη χώρα μας, όπως ανάγλυφα προκύπτει και από το ίδιο το κείμενο της δημόσιας διαβούλευσης είναι οι πρακτικές συμπεριφοράς και τιμολογήσεων του ΟΤΕ.

Η γνώμη αυτή αναδεικνύεται εντονότερα από την επισήμανση των προβλημάτων σχετικά με την χονδρική παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης, έστω και στην μορφή που προσφέρονται στην Ελλάδα από τον ΟΤΕ, όπως τα προβλήματα αυτά αποτυπώνονται σημαντικά στα συνημμένα σχετικά.

Κατά την ίδια περίοδο που διαρκούσαν οι στείρες αποτελεσμάτων εργασίες της ομάδας:

- διαιωνίστηκαν οι παραβάσεις του ανταγωνισμού από τον ΟΤΕ (με αποκορύφωμα τη διεξαγωγή τριών ακροάσεων εναντίον του σχετικά με το πακέτο CONN-X για παραβάσεις του ανταγωνισμού (μεταξύ άλλων bundling και συμπίεση περιθωρίων) για τις οποίες δεν έχουν εκδοθεί αποφάσεις, οι οποίες παραβάσεις εξακολουθούν να βρίσκονται σε εξέλιξη με γιγαντιαία διαφημιστική εκστρατεία (την οποία εξ ορισμού είναι αδύνατον ν' ακολουθήσουν οι ανταγωνιστές του).
- εξακολούθησε η προβολή εμποδίων συμπεριφοράς και τιμολόγησης για την είσοδο των ανταγωνιστών του στην αγορά του τοπικού βρόχου και την παροχή δικών τους υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης

- οι εναλλακτικοί πάροχοι υφίστανται την πίεση των καταναλωτών που διαμαρτύρονται για έλλειψη ποιότητας και τεχνικά προβλήματα για τα οποία μόνον ο ΟΤΕ ευθύνεται, συκοφαντούνται δηλαδή, ενώ ταυτόχρονα ο ΟΤΕ με τις γιγαντιαίες διαφημιστικές εκστρατείες του εμφανίζεται να παρέχει τις ίδιες υπηρεσίες υπό συνθήκες άριστης ποιότητας. Σχετικά σημειώνουμε, ότι έχουμε αναφέρει στην ΕΕΤΤ σωρεία περιπτώσεων άδικων διαμαρτυριών εναντίον της εταιρίας μας.

ΕΠΙ ΤΗΣ ΔΙΑΒΟΥΛΕΥΣΗΣ – Ερώτηση Ε4:

Βασικές αναφορές στο κείμενο της διαβούλευσης μας βρίσκουν σύμφωνους, όπως :

- Υποχρεώσεις πρόσβασης και χρήσης τους σε συγκεκριμένες δικτυακές υποδομές
- Μη διακεκριμένης μεταχείρισης
- Διαφάνειας
- Ελέγχου των τιμών στη βάση του retail minus
- Ελέγχου της τήρησης λογιστικού και διαρθρωτικού διαχωρισμού
- Δημοσίευσης υποδείγματος προσφοράς

Δυστυχώς και έχει καθυστερήσει και είναι ατελής, όπως προκύπτει από τα παρακάτω τουλάχιστον σχόλια. Για την αντιμετώπιση της κατάστασης είναι απαραίτητο να ασκηθεί η μέγιστη προσοχή στην μεταβατική περίοδο, όπου οι ρυθμίσεις που προτείνονται είναι κυριολεκτικά απαράδεκτες και η ολοκλήρωση της ανάλυσης να γίνει ταχύτατα ιδιαίτερα εν όψει των:

- ότι όπως καταγράφεται και στην 10η αναφορά της ΕΕ και μεταγενέστερες αυτής η ζήτηση τέτοιων υπηρεσιών είναι ιδιαίτερα μεγάλη χώρα μας,
- ότι στη χώρα μας διογκώνονται ολοένα και περισσότερο τα προβλήματα στη συγκεκριμένη αγορά, **όπου ο ΟΤΕ επικαλούμενος συνεχώς, ότι η αγορά αυτή είναι αρρυθμιστή,**
 - i. παραμένει μόνος κυρίαρχος, όπως διαπιστώνεται από τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στο κείμενο της διαβούλευσης
 - ii. δεν δίνει στους ανταγωνιστές του την δυνατότητα διαφοροποίησης των υπηρεσιών τους (δεν παρέχει ποιότητα υπηρεσιών, αρνείται την διασύνδεση στα *dslams*, αρνείται την χρήση ιδίων μέσων μετάδοσης, αρνείται να δώσει κρίσιμες πληροφορίες κλπ)
 - iii. δεν αποδεικνύει τα στοιχεία του κόστους του
 - iv. παρά τα στοιχεία κόστους που φέρουν οι ανταγωνιστές του τους διατηρεί καθηλωμένους με ελάχιστο περιθώριο μεταξύ χονδρικής και λιανικής, το οποίο απέχει δραματικά από τα αντίστοιχα που προκύπτουν από την βέλτιστη πρακτική (βλ. Ιταλία, Πορτογαλία, Ολλανδία κλπ), λαμβανομένης υπόψη της πλήρους ανελαστικότητας διαμόρφωσης τιμών λιανικής
 - v. επιτείνοντας από την συγγενή άποψη της απελευθέρωσης του τοπικού βρόχου και την καταστροφή του ανταγωνισμού στην αγορά της χονδρικής πρόσβασης στις ευρωζωνικές υποδομές για την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών εξακολουθεί να παρεμβάλλει εμπόδια τιμολόγησης και συμπεριφοράς για την είσοδο των ανταγωνιστών του στην αγορά αυτή και την ανάπτυξη ιδίων ευρυζωνικών υποδομών

Με βάση τα παραπάνω κρίνεται απαραίτητο ο ΟΤΕ να υποχρεωθεί άμεσα στην παράδοση ενός υποδείγματος προσφοράς προσαρμοσμένο στις σημερινές συνθήκες, όπως υπάρχει σε όλες τις χώρες που λειτουργεί ο ανταγωνισμός, το οποίο να δομείται σε ενότητες, να δοθεί σε δημόσια διαβούλευση και να καλύπτει μεταξύ άλλων:

- Ορισμούς
- Τη χονδρική παροχή πραγματικής υπηρεσίας BitStream Access η οποία να βασίζεται στην αδεσμοποίητη πρόσβαση στους μεταλλικούς τοπικούς βρόχους του ΟΤΕ με τη χρήση DSL και ATM (ή εναλλακτικής κοινά συμφωνημένης) τεχνολογίας (αντί για την απλή υπηρεσία μεταπώλησης) .
- Την περιγραφή της υπηρεσίας BitStream Access.
- Τα τεχνικά χαρακτηριστικά της υπηρεσίας
- Τον ορισμό της υπηρεσίας (delivery, service and support, forecast, billing, reporting, implementation)
- Τιμές και εκπτώσεις όγκου
- Γεωγραφική κάλυψη και σημεία διασύνδεσης
- Την περιγραφή της σημερινής προσφοράς του ΟΤΕ, που είναι η απλή μεταπώληση της υπηρεσίας με την ονομασία APYΣ
- Παράδοση της υπηρεσίας (διαχείριση παραδόσεων, τιμολόγηση, ημερομηνίες ακύρωσης/διακοπής, κόστος ATM, εκπτώσεις εσόδων, περιθώρια χονδρικής, αναφορές, υλοποιήσεις σύνδεσης ISP και ΟΤΕ, Πιστοποιητικά, Διαδικασίες escalation (διαδικασίες για νέες γραμμές, διαθεσιμότητα, παράδοση, δοκιμή, πρόσθεση PVC's, ακύρωση, διακοπή, αλλαγή, αλλαγή επιπέδου υπηρεσιών, μεταφορά μεταξύ παρόχων, παραγγελίες ATM κλπ),
- Επίπεδα υπηρεσιών – υποστήριξη (διαχείριση προβλημάτων, διαχείριση δικτύου, αναφορές, άνοιγμα / κλείσιμο βλάβης κλπ)
- Την πρόβλεψη ότι οι τελικοί χρήστες είναι πελάτες των ISP's, οι οποίοι με την σειρά τους είναι πελάτες του ΟΤΕ. Η θέση που η εταιρία μας έχει είναι, όπως προαναφέρθηκε, ότι αν υπήρχε bitstream access όπως θα έπρεπε, τότε οφείλουμε να δεχτούμε, ότι ο ISP παρέχει τις υπηρεσίες του που βασίζονται στην πρόσβαση bitstream στους πελάτες του πάνω από την χάλκινη υποδομή του ΟΤΕ και επομένως ο τελικός πελάτης είναι του ISP. *Ο ISP με την σειρά του είναι ο πελάτης του ΟΤΕ.*
 - την διασύνδεση,
 - i. απ' ευθείας στο DSLAM (option 1 – ERG)
 - ii. στο ATM δίκτυο μετά το DSLAM (option 2 – ERG)
 - iii. μετά από το BRAS (option 3 – ERG)
 - iv. στα διάφορα σημεία του δικτύου πρόσβαση με ίδια μέσα (In-Span handover)
 - *Από την άποψη της περιγραφής της υπηρεσίας η πρόσβαση των τελικών χρηστών να είναι διαθέσιμη στην βάση, είτε UBR+ (με μέγιστη και ελάχιστη εγγύηση χωρητικότητας), είτε υπηρεσίας ATM σε πραγματικό χρόνο. Ο τελικός χρήστης συνδέεται στο δίκτυο BitStream μέσω της υφιστάμενης PSTN ή ISDN σύνδεσης ή μέσω γυμνής από φωνητική υπηρεσία χάλκινης γραμμής που ο ISP μπορεί να παραγγέλλει μαζί με την bitstream υπηρεσία.*

- Η DSL προετοιμασία της γραμμής πρόσβασης για τον τελικό χρήστη να είναι μέρος της υπηρεσίας BitStream, όχι όμως ο τερματικός εξοπλισμός του χρήστη.
- Ο ISP να μπορεί να συνδέεται με το δίκτυο BitStream μέσω μιας σύνδεσης ATM σε περισσότερα από ένα σημεία παρουσίας, ο αριθμός των οποίων να διαμορφώνεται με βάση την επιθυμητή κάλυψη. Ο ISP να μπορεί επίσης να συνδέεται με το δίκτυο BitStream (τα BRAS του ΟΤΕ) με ιδιόκτητα κυκλώματα, ή με κυκλώματα τρίτων πλην του ΟΤΕ και να μην υποχρεώνεται όποσδήποτε να χρησιμοποιεί την ΟΚΣΥΑ σε επίπεδο backhaul
- Ο ISP να μπορεί να επιλέγει ανάμεσα σε τοπικό, περιφερειακό και εθνικό επίπεδο. Μια πρόσβαση Bitstream να αποτελείται από την παράδοση μιας σύνδεσης χDSL σε συνδυασμό με ATM μόνιμο ιδεατό κύκλωμα (PVC) μεταξύ της σύνδεσης του τελικού χρήστη και της αντίστοιχης ATM πόρτας του ISP.
- Ο ISP να μπορεί να παραγγέλλει διαφορετικούς τύπους PVC για κάθε τύπο πρόσβασης και μέχρι 16 ανά γραμμή πρόσβασης και όχι ανά χρήστη! Η παραγγελία για το πρώτο PVC ν' αρχίζει με μια γραμμή πρόσβασης και ένα PVC. Όταν παραγγέλλεται επόμενο PVC στην ίδια γραμμή πρόσβασης να παραδίδεται σε σχεδόν πραγματικό χρόνο.
- Η υπηρεσία BitStream να προσφέρεται σ' ένα πλήθος ταχυτήτων τόσο σε ADSL, όσο και SDSL και με εγγύηση ελάχιστης και μέγιστης ταχύτητας. Ο ΟΤΕ να προσφέρει contention ratio σε διάφορες βάσεις για κάθε PVC στη βάση UBR+ και 1:1 στη βάση VBR-rt. Στη βάση 1:1 να υπάρχει σταθερό bandwidth.
- Ακόμη να είναι δυνατοί οι συνδυασμοί των PVC (VBR & UBR) σε μια γραμμή πρόσβασης με βάση τους αναγκαίους περιορισμούς που θα συμφωνηθούν.
- Να υπάρχει η ευρύτερη δυνατή γεωγραφική κάλυψη και ο ISP να επιλέγει ανάμεσα σε εθνικά, περιφερειακά και τοπικά κυκλώματα. Ο ISP να μπορεί να συνδέεται στο ATM δίκτυο σε ένα ή περισσότερα σημεία παρουσίας κατά την κρίση του. Τα εθνικά σημεία να είναι η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη (Κωλέτης και Ερμού αντίστοιχα).
- Η παραγγελία της υπηρεσίας BitStream να μπορεί να γίνει μέσω μιας B2B ηλεκτρονικής εφαρμογής σε περιβάλλον WEB ανάλογα με τις ανάγκες του ISP.
- μία σύμβαση ανά γραμμή πρόσβασης, η οποία μπορεί να είναι εξαιρετικά λιτή, αφού ουσιαστικά θα καλύπτεται από το Υπόδειγμα
- ένα ή περισσότερα PVC's, που μπορούν να προστίθενται με απλές διαδικασίες παραγγελιών.
- Η τιμολόγηση της υπηρεσίας BitStream να γίνεται στη βάση του αριθμού των ATM συνδέσεων, του αριθμού των PVC's και του τύπου της πρόσβασης.
- Να προσφερθούν τιμές χονδρικής με επαρκή περιθώρια
- Να προσφερθούν στους ISP's περαιτέρω κλιμακούμενες εκπτώσεις με βάση τα έσοδα που δημιουργούν οι τελικοί χρήστες στον ΟΤΕ (π.χ. Revenue Discounts)
- Να προσφερθούν υπηρεσίες επιπέδου που να καλύπτουν, μεταξύ άλλων α) προβλήματα, β) συντήρηση και γ) διαθεσιμότητα και ειδικότερα:
 - i. Προβλήματα στη διαχείριση δικτύου και την υποστήριξη. Παρακολούθηση των προβλημάτων από το ορισμένο κέντρο διαχείρισης



του ΟΤΕ σε βάση 24 x 7 που παρατηρούνται από τον τελικό χρήστη μέχρι το σημείο σύνδεσης του ISP, διαμόρφωση κέντρου εξυπηρέτησης τελικών χρηστών, διαμόρφωση αναφορών, διαχείριση προβλημάτων (άνοιγμα, κλείσιμο),

- ii. Συντήρηση (χρόνοι συντήρησης, επικοινωνία ISP και ΟΤΕ, down times κλπ)
- iii. Διαθεσιμότητα
- iv. Ως προς τους αλγορίθμους υπολογισμού ρητρών, προτείνουμε την διαμόρφωση των ακόλουθων - μεταξύ άλλων - σεναρίων, ώστε να υπολογιστούν ανάλογα οι ρήτρες καθυστέρησης :
 1. νέα γραμμή πρόσβασης
 2. απάντηση για διαθεσιμότητα
 3. παράδοση
 4. διακοπή γραμμής
 5. ακύρωση γραμμής
 6. αλλαγή bandwidth ή contention ration ενός PVC
 7. διακοπή ενός PVC σε υφιστάμενη γραμμή πρόσβασης
 8. μεταφορά από άλλο πάροχο εκτός ΟΤΕ στο bitstream δίκτυο
 9. vice versa

Με αφορμή και την ερώτηση Ε1 της διαβούλευσης, αν συμφωνούμε με τα αρχικά συμπεράσματα της αγοράς σχετικά με την ανάλυση της αγοράς και αν υπάρχουν προβλήματα επί πλέον τα οποία θεωρούμε ότι θα πρέπει να εξετάσει η ΕΕΤΤ, σημειώνουμε:

Ότι αν και αποτελεί μια πραγματικότητα σε Ευρωπαϊκό επίπεδο (επισυνάπτεται υλικό από την βάση δεδομένων CULLEN) η υπηρεσία «γυμνού DSL» (Naked DSL), δηλαδή η κατάσταση, όπου η υπηρεσία μπορεί να παρέχεται σε τελικούς χρήστες με τη χρήση shared ή bitstream access χωρίς την απαίτηση, ότι ο ΟΤΕ θα έχει ή διατηρεί μια PSTN συνδρομή στον ίδιο βρόχο, δεν γίνεται οποιαδήποτε αναφορά στο κείμενο της διαβούλευσης για ρυθμιστικής παρέμβασης της και remedies .

Περαιτέρω:

Επαναλαμβάνουμε την έντονη αντίθεσή μας στην αδικαιολόγητη στάση που έχει υιοθετήσει η ΕΕΤΤ, να εντάσσει την υπηρεσία πρόσβασης Bitstream του ΟΤΕ στην ‘Εναλλακτική 3’ όπως αυτή περιγράφεται στο σχετικό κείμενο του European Regulators Group (ERG). Σύμφωνα με την ΕΕΤΤ «Ο τύπος Bitstream που παρέχεται από τον ΟΤΕ στην Ελλάδα, επιτρέπει στους εναλλακτικούς παρόχους/παρόχους υπηρεσιών διαδικτύου (OLOs/ISPs) να κάνουν τις ελάχιστες τεχνικές διαφοροποιήσεις σε σύγκριση με τους άλλους τύπους Bitstream πρόσβασης».

Ωστόσο, η ως άνω θέση της EETT, δεν φαίνεται να λαμβάνει υπόψη της την πραγματική κατάσταση που επικρατεί αυτή την στιγμή στην σχετική αγορά στην Ελλάδα. Ειδικότερα, η ‘Εναλλακτική 3’ του ERG δέχεται ως δεδομένα ότι υπάρχει δυνατότητα διαφοροποίησης από τον νεοεισερχόμενο στο βαθμό που αυτός είτε μπορεί να διαπραγματευθεί με τον ΟΤΕ διαφορετικούς παράγοντες υπερκατάληψης (overbooking factors), εφόσον προσφέρεται αυτή η δυνατότητα, είτε έχει άλλες δυνατότητες να επηρεάσει την σύνδεση του τελικού χρήστη, καθώς ολοκληρώνει την σύνδεση.

Στην Ελλάδα όμως δεν ισχύει τίποτα από τα δύο καθώς, αφενός μεν ο ΟΤΕ δεν προσφέρει την δυνατότητα διαπραγμάτευσης overbooking factors, αφετέρου δε οι «ελάχιστες τεχνικές διαφοροποιήσεις» αφορούν μόνο επιδείνωση της ποιότητας της υπηρεσίας. Κι αν ακόμα κάποιος μπορούσε να δεχτεί ότι αυτό αποτελεί εναλλακτική λύση και περιλαμβάνεται στον τρόπο με τον οποίο ορίζει το ERG την ‘Εναλλακτική 3’, πράγμα που αμφισβητείται, στην Ελλάδα ούτε αυτό είναι δυνατό...!!! Ο εναλλακτικός πάροχος δεν μπορεί να δώσει υπηρεσία κατώτερης ποιότητας στον τελικό χρήστη, καθώς δεν μπορεί να του εγγυηθεί πόσο κατώτερη θα είναι η ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας, με δεδομένο ότι ο ΟΤΕ δεν παρέχει εγγυημένο επίπεδο ποιότητας των παρεχομένων από αυτόν απαραίτητων υπηρεσιών σύνδεσης και μετάδοσης. Έτσι, για παράδειγμα, ο εναλλακτικός πάροχος μπορεί να υποσχεθεί στον τελικό χρήστη ποιότητα υπηρεσίας $x/2$ και λόγω προβλημάτων του ΟΤΕ, η ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας να είναι $x/4$, $x/8$, κλπ. ανάλογα με την περίπτωση, με παντελή αδυναμία του εναλλακτικού παρόχου να παρέμβει ώστε να είναι εντάξει στις υποχρεώσεις του απέναντι στον χρήστη. Στην Ελλάδα λοιπόν υπάρχει η πρωτοτυπία μιας ‘Εναλλακτικής 5’..., η οποία έχει διαμορφωθεί από τον ΟΤΕ κατάλληλα ώστε να εξυπηρετεί τα σχέδια του για μεταφορά της ισχύος του και της μονοπωλιακής του θέσης σε όλες τις άλλες αγορές και σε αυτή την αγορά που τώρα αρχίζει να αναπτύσσεται με συνακόλουθη κατάργηση κάθε υποψίας ανταγωνισμού...

Η EETT θα πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη της την ως άνω διαμορφωθείσα κατάσταση, να αναθεωρήσει τις σκέψεις της και να λάβει τα αναγκαία μέτρα πριν να είναι πολύ αργά για την εγκαθίδρυση και ανάπτυξη καθεστώτος ελεύθερου ανταγωνισμού. Ήδη ενημερωτικά αναφέρουμε ότι η FORTHnet έχει ζητήσει επίσημα από τον ΟΤΕ με σχετική επιστολή-πρόταση την τροποποίηση της σύμβασης ΟΚΣΥΑ, ώστε να μπορεί να υλοποιήσει με δικά της μέσα την σύνδεση με τα BRAS, ως ένα πρώτο βήμα για την ανάπτυξη του ανταγωνισμού και την προσέγγιση με τα ισχύοντα σε άλλες ανεπτυγμένες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αναμένεται η απάντηση του Οργανισμού αν και η μέχρι τώρα γενικότερη στάση του μας κάνει εξαιρετικά απαισιόδοξους για θετική ανταπόκριση στο σχετικό αίτημά μας.

Υπό το πρίσμα και όσων αναφέρθηκαν παραπάνω, είναι απαραίτητο η EETT να ασκήσει όλες τις αρμοδιότητές της ώστε η πρόσβαση Bitstream στην Ελλάδα να παρέχεται σύμφωνα με τις εναλλακτικές 1 και 2 του ERG, αφήνοντας στον εναλλακτικό πάροχο την δυνατότητα να επιλέξει εκείνο από τα δύο μοντέλα που θα του επιτρέπει κατά περίπτωση να παρέχει ανταγωνιστικές υπηρεσίες. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στο σχετικό κείμενο του ERG (σελ. 12), με δεδομένο ότι η παροχή πρόσβασης Bitstream

είναι απαραίτητη για την ανάπτυξη ανταγωνισμού στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης αλλά και στην αγορά λιανικών υπηρεσιών **οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές πρέπει να επιβάλλουν την παροχή του προϊόντος Bitstream ανάλογα με τις εθνικές ανάγκες.** Λαμβάνοντας υπόψη ότι στην Ελλάδα δεν λειτουργεί ουσιαστικά η αγορά παροχής αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο, ούτε μπορεί να προσδιοριστεί με σχετική βεβαιότητα πότε θα αρχίσει να λειτουργεί, η επιβολή από την ΕΕΤΤ στον ΟΤΕ υποχρέωσης παροχής πρόσβασης Bitstream σύμφωνα με τις 'Εναλλακτικές 1 και 2' είναι η μόνη λύση στην παρούσα φάση για την ανάπτυξη στοιχειώδους ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές.

Η FORTHnet στα πλαίσια της ερώτησης E4 καταγράφει την αρνητική της θέση, όσον αφορά την περιγραφή τύπου πρόσβασης στο δίκτυο ADSL του ΟΤΕ με το στοιχείο III, τύπος πρόσβασης Γ. Εκφράζει μάλιστα την απορία της, ότι η ΕΕΤΤ κρίνει σκόπιμο, αντί στο κείμενο της διαβούλευσης να περιοριστεί στην παράθεση των αντίστοιχων μοντέλων ERG να εισάγει καινοτομικά άλλο τρόπο πρόσβασης που δεν περιλαμβάνεται στα μοντέλα και στηρίζεται στην επικίνδυνη αόριστη εκδοχή, ότι «*παρατηρείται τεχνικό πρόβλημα*». Προτείνεται η αφαίρεση αυτού του παράγοντα και περαιτέρω η ανάλυση του φερόμενου ως τύπου πρόσβασης Γ σε δύο τύπους, ώστε ο ένας από αυτούς να προβλέπει λογικά την πρόσβαση στο dslam και ο δεύτερος να διασφαλίζει την δυνατότητα διασύνδεσης του παρόχου σε συγκεκριμένα σημεία διασύνδεσης του δικτύου ATM του ΟΤΕ, **επιλογής του παρόχου.**

Επιπρόσθετα στα πλαίσια της ερώτησης E7 το κείμενο της διαβούλευσης πρέπει ν' αναγνωρίσει ρητά κανονιστικές υποχρεώσεις:

α) για τις ενδιάμεσες υπηρεσίες, οι οποίες πρέπει να παρέχονται σε τιμές κοστοστρεφείς και με τρόπο ο οποίος αφ' ενός επιτρέπει στον πάροχο να διαφοροποιεί τις υπηρεσίες του και να χρησιμοποιεί ίδια μέσα ή τρίτων. Η ανάγκη αυτή προκύπτει από τις μέχρι σήμερα καταχρήσεις του ΟΤΕ στην περιοχή αυτή, όπου αρνείται την χρήση ιδίων μέσων των παρόχων και εφαρμόζει πολιτικές αδιαφάνειας στην τιμολόγηση με την άρνησή του να χρεώνει χωριστά την πρόσβαση και χωριστά τα PVC's και την υποχρέωση των παρόχων να προμηθεύονται την υπηρεσία ΟΚΣΥΑ που αποτελείται κατά την περιγραφή της, τιμολογούμενη ενιαία από την πρόσβαση και το μόνιμο ιδεατό κύκλωμα. Η κανονιστική αυτή στηρίζεται άκρως αιτιολογημένα και στην αντίστοιχη απόφαση της ΟFTEL στην Αγγλία (βλέπε σχετικό).

β) για τις υπηρεσίες NAKED DSL

Με αφορμή και την ερώτηση E3 της διαβούλευσης για την ανάλυση αγοράς αν **Θεωρούμε, ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανακλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά, ΑΠΑΝΤΟΥΜΕ ΚΑΤΗΓΟΡΗΜΑΤΙΚΑ ΟΧΙ !**

Είναι γνωστά στην ΕΕΤΤ από μας εκκρεμούσες ακροάσεις τα ζητήματα των ανύπαρκτων περιθωρίων χονδρικής, τα οποία συνδυάζονται με την αδιάλειπτη πραγματικότητα, ότι μέχρι σήμερα η ΕΕΤΤ ανέχεται την αδιάλειπτη περαιτέρω μας επίσημης μείωση μας

λιανικής τιμής (με μας συνεχώς από έτους και πλέον ισχύουσες ειδικές προσφορές του ΟΤΕ (δωρεάν μόντεμ, mp3player και φίλτρο και bundle με υπηρεσίες φωνής)

Η πραγματικότητα αυτή αντανακλάται από τα εξής εμπιστευτικά εμπορικά στοιχεία που υποβάλλονται:

Πίνακας εμπορικών στοιχείων Forhtnet2

Μας προκύπτει από τον συνημμένο πίνακα, ο οποίος υποβάλλεται **εντελώς εμπιστευτικά για δική μας και μόνο αποκλειστική χρήση**, η συμπύεση περιθωρίων που δημιουργείται με μας πρακτικές λιανικής και μεταπωλητικής τιμολόγησης από τον ΟΤΕ καταστρέφουν τελείως την Ελληνική Αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών.

Σημειώνεται, ότι τα αποτελέσματα αυτά προκύπτουν με τον υπολογισμό και μόνο του επαυξητικού κόστους μας παροχής μας υπηρεσίας ADSL (μας κόστος ARYS, έκδοση τιμολογίων, η μηνιαία χρέωση και είσπραξη), τα περιθώρια κέρδους κυμαίνονται στα πολύ μικρά περιθώρια από [xx]% έως [xx]³. Αν μας υπολογιστούν, α) το γεγονός, ότι η λιανική τιμή είναι στην πραγματικότητα μικρότερη, διότι από τον Δεκέμβριο του 2004 μειώνεται με μας παροχές του δωρεάν μόντεμ, του δωρεάν MP3player και του δωρεάν δεύτερου φίλτρου και β) το σύνολο των δαπανών μας εταιρίας που αντιστοιχούν στην παροχή μας συγκεκριμένης υπηρεσίας και επωμίζεται μας εναλλακτικός πάροχος, στην περίπτωση αυτή προκύπτουν τα αρνητικά αποτελέσματα που φαίνονται στον επόμενο πίνακα για την περίπτωση μας εταιρίας μας, ο οποίος επίσης **υποβάλλεται εντελώς εμπιστευτικά για δική μας και μόνο αποκλειστική χρήση**.

Στην περίπτωση αυτή με ιδιαίτερα συντηρητικούς υπολογισμούς οι απώλειες για την εταιρία μπορεί ν' ανέλθουν στα [xx].€ σε ετήσια στην υποθετική περίπτωση που δεν προστίθενται άλλοι πελάτες και στα [xx].€ στην υπόθεση εργασίας, ότι προστίθενται νέοι πελάτες μ' έναν μέσο μηνιαίο ρυθμό αύξησης πελατών της τάξης του [xx]%, που είναι ρεαλιστικός λαμβάνοντας υπόψη τα μέχρι σήμερα ιστορικά δεδομένα, αλλά και τις προοπτικές.

Τα αποτελέσματα από αυτή την πολιτική, την οποία επί δύο έτη περίπου ανέχεται η ΕΕΤΤ στην περίπτωση της εταιρίας μας, είναι αυτά που εμφανίζονται στον πίνακα που ακολουθεί:

Πίνακας εμπορικών στοιχείων Forhtnet4

² ΕΕΤΤ: Παραλείπεται ο πίνακας εμπιστευτικών στοιχείων που υποβλήθηκε από τη Forhtnet

³ ΕΕΤΤ: Όπου υπάρχει το σύμβολο [xx] έχουν παραληφθεί στοιχεία τα οποία έχουν χαρακτηριστεί ως εμπιστευτικά

⁴ ΕΕΤΤ: Παραλείπεται ο πίνακας εμπιστευτικών στοιχείων που υποβλήθηκε από τη Forhtnet



Μεταβατική περίοδος:

Ενόψει των ανωτέρω λαμβάνοντας επιπρόσθετα υπόψη, το γεγονός, ότι από έτους και πλέον εκκρεμούν τρεις ακροάσεις ενώπιον της ΕΕΤΤ σχετικά με παραβάσεις της τηλεπικοινωνιακής νομοθεσίας και του ανταγωνισμού (μεταξύ άλλων και για συμπίεση περιθωρίων), χωρίς να εκδίδονται αποφάσεις και πλείστες όσες διαμαρτυρίες, χωρίς να παρατηρείται οποιαδήποτε παρέμβαση της ΕΕΤΤ, θεωρούμε, **τελείως αδικαιολόγητη την πρόταση της ΕΕΤΤ (σελ. 60 κειμένου διαβούλευσης) την πρότασή της (για την οποία μάλιστα καν δεν διατυπώνεται ερώτηση στην διαβούλευση) να ισχύσει μεταβατική περίοδος μέχρι τον καθορισμό από την ΕΕΤΤ των περιθωρίων και των τιμών ΧΕΠ, κατά την οποία να επιβληθεί «υποχρέωση» στον ΟΤΕ να διατηρεί**

- το υφιστάμενο ποσοστιαίο περιθώριο (Νοέμβριος 2005) ανάμεσα στη χονδρική και τη λιανική τιμή του προϊόντος ΑΡΥΣ και
- τις ισχύουσες τιμές των προϊόντων ΟΚΣΥΑ / ΟΚΣΥΑ2.

Στην πραγματικότητα και αυτό διαπιστώνεται από την απλή παράθεση των παραπάνω στοιχείων και γεγονότων, **δεν πρόκειται περί επιβολής υποχρέωσης στον ΟΤΕ.**

Πρόκειται στην πραγματικότητα για δώρο που προτείνει η ΕΕΤΤ να του δοθεί ! και προκαλεί στην αγορά τουλάχιστον την απορία γιατί επιλέγει άκριτα και ανατιολόγητα να αφήσει γι άγνωστο χρονικό διάστημα τον ΟΤΕ να συνεχίσει να ακολουθεί τις αθέμιτες πρακτικές του.

Η στάση της μας επιτρέπει είτε το σχόλιο, ότι είναι συνειδητή η επιλογή ευνόησης του ΟΤΕ, είτε, ότι δεν έχει καταβληθεί προσπάθεια διερεύνησης τόσο των εκκρεμών προσφυγών, όσο και της σημερινής πραγματικότητας για την ανάδειξη των αθέμιτων πρακτικών του ΟΤΕ.

Με την συμπεριφορά της αυτή οδηγεί την αγορά στην ερμηνεία και εκτίμηση, ότι η επίλυση των συγκεκριμένων προβλημάτων συναντά την απροθυμία ή την άρνηση ή την αδιαφορία ή την αδυναμία να αντιμετωπίσει ζητήματα με κοινοτική διάσταση που επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών.

Ζητούμε αντίθετα για την μεταβατική περίοδο, αντί της πλήρους ανατιολόγητης στάσης της ΕΕΤΤ να αφήνει τον ΟΤΕ να συνεχίζει να διατηρεί τα προφανώς συμπιέζονται τα περιθώρια των ανταγωνιστών του περιθώρια, η ΕΕΤΤ εφαρμόζοντας την πολιτική της βέλτιστης πρακτικής να ορίσει να ισχύουν ως περιθώρια στην συγκεκριμένη αγορά τα υψηλότερα που προβλέπονται στις τρεις χώρες της ΕΕ, δηλαδή να ορίσει περιθώρια της τάξης του 30-40% που καταγράφονται σε άλλες χώρες και αναλύεται στη συνέχεια, ώστε, εκτός άλλων, ο ΟΤΕ να πιέζεται για να παράσχει τα αναγκαία στοιχεία για την λειτουργία των μηχανισμών ελέγχου του κόστους των αναγκαίων στοιχείων της υπηρεσίας.

Όσον αφορά την ερώτηση E12 του κειμένου της διαβούλευσης η FORTHnet συμφωνεί με την πρόταση για την εφαρμογή κατά την προσφορά wholesale μιας προσέγγιση "retail minus", με μια έκπτωση όχι χαμηλότερη από το 30% σε σχέση με την προσφορά στον τελικό χρήστη, ενόψει των στοιχείων που παραθέτονται ακολούθως.

Όμως οφείλουμε να υπογραμμίσουμε τις εξαιρετικές και ανησυχητικές ασάφειες που το κείμενο της διαβούλευσης περιλαμβάνει, καθώς και το γεγονός, ότι δεν προηγήθηκε οποιαδήποτε διαβούλευση σχετική με την υποχρέωση ελέγχου τιμών και κόστους.

Σε κάθε θέση της εταιρίας μας είναι κατ' αρχήν οι εξής:

- a. Η ΕΕΤΤ οφείλει να ζητήσει από τον ΟΤΕ και ο τελευταίος οφείλει να παραδώσει στοιχεία για τις συνιστώσες του κόστους της προσφοράς *retail* και *wholesale* για υπηρεσίες x-DSL, με ιδιαίτερη αναφορά στην παροχή κατάλληλων αιτιολογιών για εκείνα τα στοιχεία κόστους που θεωρούνται "αποφευκτά". Ενδεικτικά περιλαμβάνουμε έναν πίνακα, με τις ελάχιστες πληροφορίες που πρέπει ο ΟΤΕ να προσκομίσει:

Πίνακας 1: Συνιστώσες κόστους της υπηρεσίας:

Δραστηριότητα	% στο σύνολο	% αποφευκτών στοιχείων κόστους προς ΟΛΟ
Βιομηχανικά κόστη (Δίκτυο)		
Πάγια εκχώρησης		
Απόδοση κεφαλαίου (12,5%)		
Λειτουργικό κόστος		
Μελέτη		
Πώληση στον τελικό πελάτη		
Υποστήριξη μετά την πώληση		
Marketing και Διαφήμιση		
Απώλειες πιστώσεων		
Τιμολόγηση		

- b. για την παροχή υπηρεσιών με τεχνολογία x-DSL/SDH ο ΟΤΕ θα πρέπει να επεξεργαστεί μια προσφορά *wholesale* που θα καλύπτει και ανάλογες υπηρεσίες που προσφέρονται με τεχνολογία SDH (ικανότητα έως και 155 Mbit/s).
- c. Κατά την εξέταση των παραπάνω στοιχείων κόστους και με βάση τη συγκριτική ανάλυση μεταξύ της προσφοράς *wholesale* και της προσφοράς *retail* του ίδιου του ΟΤΕ, η ΕΕΤΤ οφείλει να λάβει ιδιαίτερα υπόψη, ότι



πρέπει να διαφυλαχθούν τα περιθώρια μείωσης της τιμής της προσφοράς wholesale με βάση τις εξής παρατηρήσεις:

1. η απόδοση του κεφαλαίου θα πρέπει να εφαρμοστεί, στα πλαίσια της προσφοράς *wholesale*, αποκλειστικά για το κόστος του δικτύου ενώ η απόδοση του εμπορικού κεφαλαίου θα πρέπει να θεωρηθεί ως αποφευκτό κόστος,
2. το mark up, που θα λάβει υπόψη το κόστος λειτουργίας, θα πρέπει να εφαρμοστεί, στα πλαίσια της προσφοράς *wholesale*, αποκλειστικά στο κόστος του δικτύου ενώ το ποσοστό του κόστους λειτουργίας που εφαρμόζεται στις εμπορικές δαπάνες, πρέπει να θεωρηθεί ως αποφευκτό κόστος,
3. το κόστος που αφορά τις "εμπορικές" δραστηριότητες, όπως μελέτη, πώληση στον τελικό πελάτη, υποστήριξη μετά την πώληση, απώλειες πιστώσεων, θα πρέπει να θεωρηθεί εξ ολοκλήρου αποφευκτό,
4. στο κόστος που αφορά την τιμολόγηση προς τους OLO να ασκηθεί ιδιαίτερη προσοχή,
5. να υποχρεωθεί ο ΟΤΕ να προσκομίσει αιτιολογίες σχετικά με το ποσό του συνόλου του κόστους που θεωρείται "αποφευκτό", όπως το κόστος για τις εμπορικές δραστηριότητες.
6. αναφορικά με τα αποφευκτά στοιχεία κόστους στην περίπτωση πώλησης *wholesale* που θα προτείνει ο ΟΤΕ ότι πρέπει ορισμένες δαπάνες να εκτιμηθούν με το σωστό τρόπο, όπως οι δαπάνες, για marketing και διαφήμιση, για υποστήριξη μετά την πώληση (που υποτίθεται ότι πρέπει να δεσμεύσει τους ίδιους πόρους σε σχέση με την πώληση), για την ίδια τη δραστηριότητα της πώλησης (λόγω των προμηθειών που συνήθως αναγνωρίζονται στο προσωπικό του εμπορικού τμήματος, οι οποίες δικαιολογημένα είναι και υψηλότερες επειδή πρόκειται για νέα υπηρεσία μαζί με τα άλλες συναφείς δαπάνες),
7. η ΕΕΤΤ να λάβει υπόψη της, ότι η διαφορά μεταξύ της υπηρεσίας *retail* και της *wholesale*, πάντα προσφέροντας ίδιου επιπέδου υπηρεσίες, δεν μπορεί ν' ανέρχεται σε ποσοστό λιγότερο από 30%. Το ποσοστό αυτό υποδεικνύει η μελέτη της βέλτιστης πρακτικής άλλων αναγνωρισμένων παρόχων σε ευρωπαϊκό επίπεδο (Ηνωμένο Βασίλειο, Ισπανία, Ιταλία Γαλλία κλπ), όπου η διαφορά μεταξύ υπηρεσιών *retail* και υπηρεσιών *wholesale* τεχνολογίας x-DSL διαφέρει από το 30 έως το 40%,
8. η ΕΕΤΤ ν' ασκήσει ιδιαίτερη προσοχή, ώστε ν' αποφευχθεί ελλείψει πληροφοριών ή γι άλλο λόγο η μείωση του κόστους στα οποία μπορεί να διαπιστωθούν αποφευκτά ποσοστά, κατά την παροχή της υπηρεσίας στους ανταγωνιστές και συνεπώς, η αύξηση του κόστους της προσφοράς *wholesale*, διότι μια τέτοια κλασσική τακτική είναι



- βέβαιο, ότι δεν επιτρέπει, στους παροχείς κατόχους αδειών να αναπτύξουν πραγματικό ανταγωνισμό σε σχέση με τον ΟΤΕ,
9. να υπάρξει η πρόβλεψη αποκλεισμού της συνιστώσας που αφορά το modem και/ή την αστική συνδετικότητα.
 10. Επίσης, η Αρχή θεωρεί σκόπιμο να επισημάνει ότι για την εφαρμογή του κριτηρίου του "retail minus" για την υπηρεσία μόνιμου εικονικού δίαυλου, πρέπει να διασφαλιστεί απαραίτητως η λειτουργία την εφαρμογή της αρχής της μη διάκρισης μεταξύ των όρων προσφοράς που παρέχονται από τη Διεύθυνση δικτύου του ΟΤΕ προς τα εμπορικά του τμήματα και των όρων που προσφέρονται στους άλλους παρόχους, άρα να υποχρεώσει τον ΟΤΕ να προσκομίσει αποδείξεις των συνιστωσών δικτύου για τις διαχωρισμένες τιμές και όρους μεταφοράς μεταξύ της Διεύθυνσης δικτύου και της Εμπορικής Διεύθυνσης της ίδιας, περιλαμβανομένου και του διαχωρισμού μεταξύ των συνιστωσών του δικτύου ATM και του δικτύου πρόσβασης x-DSL. Ακόμη, ότι η υπηρεσία PVC πρέπει να παρέχεται με διαχωρισμένο τρόπο στους άλλους παρόχους και συνεπώς, θα πρέπει να γίνει ο διαχωρισμός των οικονομικών όρων της κάθε συνιστώσας του δικτύου, καθώς επίσης λαμβάνοντας υπόψη την υποχρέωση της επεξεργασίας ενός λογιστικού συστήματος για το οποίο η ύπαρξη των όρων μεταφοράς, μεταξύ της Διεύθυνσης δικτύου και της εμπορικής Διεύθυνσης του ΟΤΕ, αποτελεί μια βασική προϋπόθεση.
 11. Ακόμη πρέπει να διασφαλιστεί, ότι η έγκριση για την προώθηση και της εμπορία άλλων υπηρεσιών χDSL σε καθεστώς λιανικής πώλησης εκ μέρους του ΟΤΕ, μπορεί να πραγματοποιείται μόνο μετά από ένα λογικό χρονικό διάστημα, ώστε οι πάροχοι, κάτοχοι αδειών, που ενδεχομένως ενδιαφέρονται, να έχουν τη δυνατότητα να πληροφορηθούν για την προσφορά wholesale, να διαπραγματευτούν και να συνάψουν αντίστοιχες συμβάσεις, τηρώντας την παρούσα απόφαση, καθώς και να προβούν σε εκείνες τις απαραίτητες δραστηριότητες για να ετοιμάσουν μια προσφορά για τη δική τους τελική πελατεία.
 12. Ακόμη η ΕΕΤΤ οφείλει ν' αντιμετωπίσει την πραγματικότητα της εφαρμογής εκπτώσεων στους τελικούς χρήστες και η υπογραφή συμβάσεων με πολυετή διάρκεια μπορεί να αποτελέσουν ένα εμπόδιο για την ανάπτυξη μιας ανταγωνιστικής αγοράς για αυτές τις υπηρεσίες. Συνεπώς, η Αρχή θεωρεί σκόπιμο να επιβάλλει στον ΟΤΕ την υποχρέωση να δίνει με τον ίδιο τρόπο τη δυνατότητα στον τελικό χρήστη του παρόχου να λύνει, χωρίς επιβαρύνσεις, τις συμβάσεις.

Table 10 - Naked DSL

'Unbundled' or 'naked' DSL refers to a situation where DSL service can be provided to an end-user by an alternative operator using shared access or wholesale bitstream access without a requirement from the incumbent that the end-user has (and retains) a PSTN voice telephony subscription over the same loop.

The table below shows:

- the national regulatory authority (NRA) intervention to regulate the provision of wholesale 'naked' DSL over
- shared access - where the alternative operator has the right to use the high frequency band (classic shared access) and the end-user has no PSTN subscription;
- wholesale bitstream access - where the alternative operator is buying wholesale bitstream access and the end-user has no PSTN subscription;
- and
- whether 'naked' DSL is available in practice.

	NRA intervention to regulate 'naked DSL' provision over		Wholesale 'Naked DSL' available in practice?
	shared access?	bitstream access?	
AT	No	No In its draft decision for M12, TTK intends to oblige Telekom Austria to publish a new reference including a "naked DSL" wholesale product. The draft decision was <u>notified</u> to the Commission on Nov. 30, 2005.	Telekom Austria launched the retail product "aonPur" on Dec 1, 2005.
BE	BIPT draft decision on M 11 includes provision of shared access without voice services as part of access obligations to be imposed on Belgacom.	BIPT draft decision on M 12 includes 'naked' DSL as part of access obligations to be imposed on Belgacom.	Yes: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Shared pair access without Belgacom voice (the monthly rental fee is the same as for full LLU service). <input type="checkbox"/> Bitstream access without Belgacom voice (the monthly rental fee is the same as for a full LLU service (+ bitstream access specific fees)).
DK	NITA draft decision on M 11 includes 'administrative full access' (shared access without voice services) as part of access obligations imposed on TDC (see <u>EU Telecom Flash 71/2005</u>). Following NITA's intervention in a dispute, TDC introduced	NITA final decision on M 12 includes unbundled DSL (wholesale BSA without PSTN) as part of access obligations for TDC (see <u>EU Telecom Flash 96/2005</u>).	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Shared access: same as for full LLU. <input type="checkbox"/> Bitstream access: currently priced as BSA with PSTN + 'bearer service fee' (=PSTN retail subscription); NITA set the price as full LLU access + BSA specific charges

	NRA intervention to regulate 'naked DSL' provision over		Wholesale 'Naked DSL' available in practice?
	shared access?	bitstream access?	
	'administrative full access' in 2003, as an intermediate product to facilitate migration from shared to full access when the end-user cancels PSTN/ISDN subscription and to avoid service downtime.		
FI	No	No	<input type="checkbox"/> Shared access: No <input type="checkbox"/> Bitstream: No (but see explanation below).
	Standard wholesale broadband access products comprise broadband data transmission services at the ATM network level. The relevant market does not cover access links to end-users' premises. In order to be able to provide retail broadband access services to end-users, an alternative operator must acquire a separate local loop product from the incumbent or alternative operator. See e.g. Sonera (TeliaSonera) <u>wholesale DSL offer</u> of June 1, 2005.		
FR	No As part of its bid to become the universal service provider, FT proposed to offer naked bitstream access (see <u>Big Five Update N°57</u>). ARCEP has welcome the move but has recommended that FT's naked DSL offer not be launched before wholesale line rental is available (April 1, 2006)	No	No NB FT is expected to published an offer by the end of 2005 and to launch the service by 2006.
DE	No The issue of "standalone DSL" however was addressed by <u>BNetzA</u> in the context of VoIP regulation. On Sept. 9, 2005 BNetzA <u>published</u> regulatory principles for Voice over Internet Protocol (VoIP). BNetzA considers that the availability of naked DSL for end customers will affect the competitiveness of VoIP services.	No On Oct. 11, 2005 BNetzA <u>notified</u> a draft measure for market review M 12. It acknowledges the need for bitstream products enabling naked-DSL lines (see <u>Big Five update No 63</u>). Whether the provision of naked DSL over bitstream becomes a regulatory obligation remains to be seen.	No
GR	No	No	No
IE	No	No	No <u>ComReg Decision Notice D03/05</u> of Feb. 17, 2005 on SMP designation and related remedies for the wholesale broadband access market (under the access obligation), stated that eircom should be willing to open negotiations if an alternative operator wishes to offer naked DSL.
IT	Yes	Yes	Yes

	NRA intervention to regulate 'naked DSL' provision over		Wholesale 'Naked DSL' available in practice?
	shared access?	bitstream access?	
	<p>On Oct. 21, 2005 the Commission closed its investigation into the market analysis notification submitted by AGCOM on <u>M 11</u>. In its notification AGCOM proposed to differentiate between two scenarios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. The alternative operator orders shared access and the end user cancels the PSTN/ISDN line subscription at the same time. In this case, wholesale rental for the loop should be the same as full LLU. 2. The shared access service is already in operation and the end user cancels the PSTN/ISDN subscription at a later stage. In this case, the alternative operator continues to pay only the shared access charge. Since there are no other services provided over the line, TI would not be able to recover the common costs of the loop. TI has asked AGCOM to review this part of the decision. <p>The Commission underlined that the pricing of 'naked' shared access where the end user cancels the retail PSTN/ISDN subscription on the same line should be <i>"consistent with full unbundling regulation in terms of costs and technical functionality"</i> (see <u>EU</u></p>	<p>On Oct. 28, 2005 the Commission closed its investigation into the market analysis notification submitted by AGCOM on <u>M 12</u>. In its notification AGCOM proposed to require TI to differentiate the prices for the access component of the various bitstream services that it is required to offer between lines with/without a PSTN/ISDN subscription. For bitstream access over lines without a PSTN/ISDN subscription, TI should charge an additional amount based on the retail TI line subscription minus avoidable commercial costs when selling the line on a wholesale basis. Until AGCOM approves TI's bitstream reference offer, the value of the 'minus' should be at least 30% (see <u>EU Telecom Flash 140/2005</u>).</p>	<p>Since July 10, 2005 TI allows operators to use its ADSL Wholesale services without the requirement for an active retail PSTN/ISDN contract with TI on the same line, but in these cases TI will apply an additional fee of €10.73 per month (for residential customers) in addition to the ADSL Wholesale charges.</p> <p>According to the non discrimination principle, TI will charge its ADSL retail residential customers an extra €11.67 per month in the case they do not have a contract with TI for the PSTN/ISDN access service.</p>

	NRA intervention to regulate 'naked DSL' provision over		Wholesale 'Naked DSL' available in practice?
	shared access?	bitstream access?	
	Telecom Flash 137/2005).		
LU	No	No bitstream access	No
NL	No	No	No The end-user is required to have a PSTN subscription.
NO	No	No	<i>Shared access:</i> Research under way <i>Bitstream:</i> Yes Naked DSL: A surcharge of NKr 80 (€ 10) per month for ADSL lines which are not delivered on a same loop than a PSTN voice service. See Telenor wholesale ADSL offer, price list of Nov. 23, 2005. (Normal bitstream wholesale ADSL service delivered on a same loop than a traditional PSTN voice service: NKr 190-715 (€ 23-90) per month, depending on speed and concentration factor).
PT	No	No	No
ES	No	No	No Voice telephony subscription with Telefónica is a necessary requirement.
	<p>When revising Telefónica's LLU Offer in March 2004, CMT decided that the offer <u>should not</u> be modified to include 'naked ADSL' over shared access or bitstream (GigADSL). The regulator commented that the wholesale prices for these services are set by taking into consideration that the end user pays a monthly line rental for the voice telephony subscription. If an ADSL stand-alone offer would be available, the wholesale prices for shared access and bitstream would have to be increased to include a charge close to the per-month charge paid for an unbundled local loop.</p> <p>See Telefónica's Reference Offer (OBA) revised on March 31, 2004, pages 224/225.</p>		
SE	No PTS concluded that shared access can only be provided over the loops where the low frequency band is used for PSTN/ISDN services. If the end user cancels the subscription in the low band - the operator has to migrate to full access product.	Yes PTS final decisions on M 1-2, 12 include an obligation for TeliaSonera to provide retail and wholesale broadband access, including bitstream access based on shared access, regardless of whether the end-user has a voice telephony subscription, and whether	<i>Shared access:</i> No <i>Bitstream:</i> wholesale bitstream access product is not available, as PTS decision on M12 was suspended by the court, following TeliaSonera's appeal. DSL Resale product (Skanova Bredband ADSL) over the lines where the end user has cancelled PSTN/ISDN subscription is offered by TeliaSonera subject to commercial agreement

	NRA intervention to regulate 'naked DSL' provision over		Wholesale 'Naked DSL' available in practice?
	shared access?	bitstream access?	
		this subscription is provided by TeliaSonera or an alternative WLR operator (see EU Telecom Flash 97/2004).	
CH	No	No	-
UK	No	No	No
	<p>The issue of Ofcom's future regulatory approach to the development of a naked DSL product was raised in Phase 2 of the strategic review of the UK telecommunications sector (question 8a, p. 80). In its response (p. 49) to the consultation, BT confirmed that there is currently no demand for such a wholesale product and that the market should be let to develop, with Ofcom taking regulatory action in the future, if considered necessary.</p> <p>On March 31, 2005 Ofcom published a summary of the Phase 2 responses. Many alternative operators support the development of this product, as it is seen as a way to facilitate the growth of VoIP. However other operators have expressed concern that a naked DSL product may undermine their investment in LLU.</p>		

4.4. ΟΤΕ

Ερωτήσεις Διαβούλευσης Σχετικά με την Ανάλυση Αγοράς

Ε1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT σχετικά με την ανάλυση αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείτε ότι θα πρέπει να εξετάσει η EETT;

Κατά την άσκηση των καθηκόντων της η EETT υπακούει στις αρχές του κοινοτικού δικαίου όπως έχουν καθορισθεί από το άρθρο 14-2002/21 αλλά και από την σύσταση 2003/311 παρ. 8, 9, 10 αλλά και από την κοινή θέση του ERG (03) 30 rev 1. Με βάση το άρθρο 15 παρ.1 και ειδικότερα για την εκτίμηση της ΣΙΑ χρησιμοποιούνται τέσσερα κριτήρια: μερίδιο αγοράς, φραγμοί εισόδου και δυναμικός ανταγωνισμός, αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη και πιθανή αντια ανταγωνιστική συμπεριφορά του ΟΤΕ. Όλα τα παραπάνω πρέπει να ειπωθούν με βάση την έννοια που δίνει το άρθρο 82 στην έννοια της δεσπόζουσας θέσης. Μετά την εύρεση ότι δεν υπάρχει δυναμική δομή της αγοράς η οποία να μπορεί να αντισταθμίσει την δεσπόζουσα θέση πρέπει να εξετάζεται αν η εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού μπορεί να διορθώσει την κατάσταση προτού επιβληθούν ρυθμιστικά μέτρα. Η EETT κάνει επιλεκτική αναφορά τόσο στις δημοσιεύσεις του καθηγητή M.CAVE αλλά και στα κείμενα του ERG και της ΕΕ εν γένει. Η διενέργεια ελέγχου σε χονδρική αγορά χωρίς οποιαδήποτε ανάλυση των λιανικών αγορών που εξαρτώνται από αυτήν αποκτά επιστημονικό ενδιαφέρον αφού αντιβαίνει κάθε έννοια ανάλυσης του δικαίου του ανταγωνισμού όπως την έχουν υποστηρίξει οι προαναφερθέντες όπως και οποιοσδήποτε επιφανής κοινωνός της οικονομικής θεωρίας. Ειδικότερα παραπέμπουμε στα ακόλουθα κείμενα M.CAVE «An economic analysis of remedies in network industries p.3 από συνεισφορά στο βιβλίο «REMEDIES IN NETWORK INDUSTRIES EC COMPETITION LAW VERSUS SECTOR SPECIFIC REGULATION» D.GERADIN 2004. Επίσης για την σχέση μεταξύ των μερών καθετοποιημένης επιχείρησης σε σχέση με την οικονομική επίδραση στον ανταγωνισμό συνιστούμε στην EETT προτού προβεί σε «ανάλυση» των ενεργειών του ΟΤΕ να συμβουλευθεί το εγχειρίδιο “HANDBOOK OF INDUSTRIAL ORGANISATION” R.SCHMALENSEE & R.D.WILLIG. Επιπλέον παραπέμπουμε στο ERG και στην ανάγκη προστασίας του τελικού καταναλωτή ως βασικού συντελεστή. Η δήθεν ύπαρξη ανυπερέβλητων εμποδίων εισόδου αλλά και μη ύπαρξης εναλλακτικών υποδομών για αυτή την νέα αγορά δεν έχει καμία σχέση τόσο με την πραγματικότητα όσο και με την ανάλυση την οποία θα έπρεπε να κάνει η EETT με αντικειμενικό τρόπο. Πράγματι εφόσον για την παροχή των νέων ευρυζωνικών υπηρεσιών μπορεί να χρησιμοποιηθεί δίκτυο του ΟΤΕ το οποίο κατασκευάστηκε κάτω από συνθήκες ειδικών και αποκλειστικών δικαιωμάτων και το οποίο ρυθμίζεται (αγορές 10 και 11) τότε το πιθανό πλεονέκτημα του ΟΤΕ εξανεμίζεται και η έννοια του μη αντικαταστάσιμου στοιχείου (non replicable asset) μεταφέρεται στον τομέα των υπηρεσιών αντί για τον τομέα των δικτύων. Η EETT απομονώνει από την ευρυζωνικότητα το σημαντικότερο μέρος που αφορά το internet feed με βάση το οποίο μπορούν να προσφερθούν οι

διάφορες καινοτόμες υπηρεσίες και περιορίζεται στο κομμάτι που αφορά την πρόσβαση του δικτύου, μέρους δηλαδή της χονδρικής προσφοράς υπηρεσιών, χωρίς όμως να σταθμίζει για τον ανταγωνισμό την επίδραση που έχουν τα ρυθμιστικά μέτρα που λαμβάνει ήδη για το παλιό δίκτυο του ΟΤΕ. Η ελλιπής αυτή αναφορά στην δικτυακή οργάνωση των νέων υπηρεσιών παραγνωρίζει το ολοφάνερο και αυτονόητο δημιουργώντας διάκριση μεταξύ των παρόχων δικτυακών στοιχείων (ΟΤΕ και ISP's) εις βάρος του πρώτου αλλά και ακυρώνει την οποιαδήποτε προηγούμενη ρύθμιση διαιωνίζοντας τον κύκλο της ρύθμισης πάλι σε βάρος του ΟΤΕ.

Η EETT επίσης δεν αναζητά την βοήθεια της επιτροπής ανταγωνισμού στο έργο της. Ειδικότερα υπάρχει στην οδηγία πρόβλεψη (α.16) με βάση την οποία μπορεί να ζητηθεί, όπου απαιτείται, συνεργασία με τις αρχές ανταγωνισμού. Η πρακτική της EETT να κάνει την ανάλυση των αγορών πριν την εφαρμογή του νέου ρυθμιστικού πλαισίου με βάση τον ελληνικό νόμο, η οποία προβλέπει συνεργασία με την Επιτροπή Ανταγωνισμού, δεν δίνει τόσο στον ΟΤΕ ως διοικούμενο όσο και στην αγορά τα εχέγγυα σωστής κρίσης, αφού η EETT δεν ζητά την γνώμη της Επιτροπής Ανταγωνισμού για σοβαρά θέματα εφαρμογής δικαίου του ανταγωνισμού αλλά και οικονομικής ανάλυσης, με πιθανή την μεταγενέστερη εμφάνιση διχογνωμιών σε θέματα κοινής αρμοδιότητας.

Σύμφωνα με την οικονομική θεωρία, αλλά και τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, για τους κλάδους υψηλής τεχνολογίας, ιδιαίτερα τους κλάδους της ονομαζόμενης Νέας Οικονομίας, όπως είναι και η αγορά υπηρεσιών Ευρυζωνικής Πρόσβασης, οι έλεγχοι που σχετίζονται με το μερίδιο αγοράς ή με την συγκέντρωση του κλάδου σε κάποια συγκεκριμένη χρονική στιγμή δεν αποτελούν χρήσιμο εργαλείο, λόγω της ευθραυστότητας στην διατήρηση της ηγετικής θέσης. Στους κλάδους αυτούς οι ηγέτιδες επιχειρήσεις περιορίζονται από τους ανταγωνιστές τους, οι οποίοι θα μπορούσαν εύκολα να επενδύσουν σε καινοτομίες από τις οποίες πηγάζουν δραστικές αλλαγές. Ο έντονος τεχνολογικός ανταγωνισμός σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις που εμφανίζονται ως κυρίαρχες σήμερα μπορεί να αντικατασταθούν αύριο από ένα αποτελεσματικό δίκτυο. Ως αποτέλεσμα, μια σωστή εκτίμηση της μονοπωλιακής δύναμης σε κλάδους της Νέας Οικονομίας θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει μια σοβαρή ανάλυση της ισχύος του δυναμικού ανταγωνισμού, πέρα από τα τρέχοντα μερίδια και επίπεδα συγκέντρωσης. Η αγορά ευρυζωνικής πρόσβασης αποτελεί μία τέτοιου είδους αγορά, στην οποία η τεχνολογία εξελίσσεται με ραγδαίους ρυθμούς. Επιπλέον, ιδιαίτερα για την Ελλάδα η αγορά της ευρυζωνικής πρόσβασης είναι ιδιαίτερα νέα, όπου οι συνδέσεις ADSL αποτελούν μόλις το 1,35% του πληθυσμού, ή το 2,9% των συνδέσεων σταθερής τηλεφωνίας. Επειδή η ίδια η EETT κάνει αναφορά στα «διδάγματα από άλλα κράτη» για την δομή της αγοράς και τη δυναμική της θα ήταν σκόπιμο να μας γίνει γνωστό σε ποια χώρα της ΕΕ αλλά και παγκοσμίως έγινε ρύθμιση μιας νέας αγοράς με μόλις 1.35% διείσδυση και με ανύπαρκτη την αλυσίδα αξιών στην οποιαδήποτε λιανική αγορά πρόκειται να προκύψει από τις υπηρεσίες που προσφέρονται διαμέσου της ευρυζωνικότητας. Το μοναδικό αυτό φαινόμενο πρόωρης υπερ-ρύθμισης η οποία δεν θα βασίζεται σε απτά οικονομικά στοιχεία και αναλύσεις του μελλοντικού ανταγωνισμού αλλά σε εικασίες και υποθέσεις καταργεί κάθε έννοια αντικειμενικής ανάλυσης και μας οδηγεί στο να αναρωτιόμαστε για την σκοπιμότητα της συμμετοχής μας στο διάλογο.

Ο ΟΤΕ πιστεύει ότι ο καθορισμός της σχετικής αγοράς από την ΕΕΤΤ, αλλά και ο καθορισμός του ως έχοντα δεσπόζουσα θέση στην αγορά είναι **αβάσιμος, πρόωρος και προφανώς καταστροφικός για την εξέλιξη της βιομηχανίας των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα**. Επίσης οι συγκεκριμένες αναφορές σε στοιχεία και εκτιμήσεις αποκλειστικά παρεχόμενα από δελτία τύπου της ECTA, δηλαδή το συντεχνιακό όργανο των εναλλακτικών παρόχων στην Ευρώπη, χωρίς ανάλογη παράθεση στοιχείων και από τον ETNO, την διεθνή οργάνωση με τους μεγαλύτερους και πλέον σοβαρούς επενδυτές τηλεπικοινωνιακών δικτύων, δημιουργεί εύλογες αμφιβολίες σχετικά με την αντικειμενικότητα των συγγραφέων της διαβούλευσης. Ο ΟΤΕ **ζητά να ληφθούν υπόψη και οι μελέτες και τα στοιχεία που έχει δημοσιεύσει ο ETNO για τον επαναπροσδιορισμό της δυναμικής της αγοράς και τα οποία θα επισυνάψει στο παρόν**.

Επίσης ο ΟΤΕ δεν θα συμφωνήσει με το συμπέρασμα ότι ο δυνητικός ανταγωνισμός από παρόχους που βασίζονται σε άλλες τεχνολογίες, διαφορετικές του ADSL είναι για το εγγύς μέλλον περιορισμένος.

Υπάρχουν συνεχείς τεχνολογικές εξελίξεις τόσο στην τεχνολογία του ADSL, με την αντικατάσταση τεχνολογιών από νέες σε επίπεδο access network (τεχνολογίες ADSL2/2+), όσο και σε επίπεδο backbone network (ATM-IP), όσο και σε πολλές ανταγωνιστικές τεχνολογίες. Όπως γνωρίζει η ΕΕΤΤ, μέσω της πρόσκλησης της για την παροχή προσωρινών αδειών WiMax, τουλάχιστον τέσσερις εναλλακτικοί πάροχοι έδειξαν ισχυρό ενδιαφέρον για την διάθεση συχνοτήτων. Τα ασυρματικά δίκτυα WiMax, εκτιμάται ότι θα προσφέρουν πολύ μεγάλα πλεονεκτήματα στη διάθεση ασυρματικού xDSL, που θα πιέσει περαιτέρω το κόστος της ευρυζωνικής πρόσβασης (www.know-how.gr). Αντίστοιχα οι πλατφόρμες υψηλής χωρητικότητας σε γραμμές ηλεκτρικής ενέργειας (High Bandwidth Powerline Platforms) παρουσιάζονται ιδιαίτερα ελκυστικές για την ευρυζωνική μετάδοση δεδομένων γιατί βασίζονται σε υπάρχουσα υποδομή και υποστηρίζει συμμετρικές και ασύμμετρες υπηρεσίες μετάδοσης, που φτάνουν τα 200Mbps και στις δύο κατευθύνσεις (για point-to-multipoint). Υπάρχουν μελέτες που αναδεικνύουν ότι υπάρχει ενδιαφέρον στο άμεσο μέλλον για την ανάπτυξη υπηρεσιών πάνω από γραμμές ηλεκτρικής ενέργειας και η ΕΕ εξέδωσε πρόσφατα σχετικά κείμενα.

Σχετικά με τα μερίδια αγοράς, ακόμη και εάν η σχετική αγορά περιορίζεται στις τεχνολογίες DSL, δεν συμπεριλαμβάνει την εξ ιδίων μέσων παρεχόμενη (ιδιοπαροχή) πρόσβαση bitstream. Στην διαβούλευση για τον ορισμό της αγοράς των υπηρεσιών χοντρικής ευρυζωνικής πρόσβασης που πραγματοποιήθηκε από την ΕΕΤΤ, αναφέρθηκε ότι η σχετική αγορά περιλαμβάνει την ιδιοπαροχή, άποψη που έγινε δεκτή από τους περισσότερους τους συμμετέχοντες στη διαβούλευση. Εντούτοις στα πλαίσια της παρούσας διαβούλευσης δεν φαίνεται να λαμβάνεται καθόλου υπόψη η ιδιοπαροχή και των άλλων παρόχων, με αποτέλεσμα ο ΟΤΕ να εμφανίζεται να κατέχει το 100% αυτής της αγοράς. Στην ανάλυση της αγοράς δεν έχει ληφθεί υπόψη το ποσοστό των ADSL γραμμών που οι εναλλακτικοί παρέχουν με ίδια μέσα χρησιμοποιώντας τον Τοπικό Βρόχο (περί τα 4% της αγοράς του ADSL) και που στο μέλλον μπορεί να δραστηριοποιηθούν και στην αγορά της Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης. Αυτή η

προσέγγιση καταρχήν στρεβλώνει, σε μικρό βαθμό προς το παρόν, την παρούσα δομή της αγοράς, αλλά κυρίως θα οδηγεί πάντα στο συμπέρασμα ότι ο ΟΤΕ θα κατέχει πάντα το 100% της αγοράς, ανεξάρτητα από την ανάπτυξη εναλλακτικών ευρυζωνικών δικτύων.

Ο ΟΤΕ δεν συμφωνεί με την ανάλυση της §3.3, όπου στο κείμενο της Διαβούλευσης (σελ. 15) αναφέρεται «...η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η είσοδος στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις, οι οποίες δημιουργούν μη ανακτήσιμα κόστη. Αυτά τα σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη, όταν συνδυάζονται με οικονομίες κλίμακος και τη φυσική πυκνότητα που χαρακτηρίζουν τα δίκτυα τοπικής πρόσβασης, αυξάνουν σημαντικά τους φραγμούς εισόδου για μια επιχείρηση που εξετάζει τη δυνατότητα κατασκευής νέου δικτύου τοπικής πρόσβασης που θα μπορεί να υποστηρίξει την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης». Η ευρυζωνική πρόσβαση δεν απαιτεί «νέο δίκτυο τοπικής πρόσβασης» για τους 12 παρόχους που ήδη έχουν συνεγκατασταθεί στα Ψηφιακά Κέντρα του ΟΤΕ (και προφανώς έχουν εγκαταστήσει εξοπλισμό στα σημεία αυτά, άρα επενδύσει) ή βρίσκονται σε διαδικασία συνεγκατάστασης (έχουν πληρώσει τις απαραίτητες κατασκευές) σε 70 μεγάλα Αστικά Κέντρα του ΟΤΕ (από τα ~210) και έχουν πρόσβαση σε 2,5 εκατομμύρια συνδρομητές του ΟΤΕ (~50% των συνδρομητών), ιδιαίτερα εάν λάβουμε υπόψη ότι όλες σχεδόν οι προαναφερόμενες συνεγκαταστάσεις πραγματοποιήθηκαν την περίοδο κατά την οποία ο ΟΤΕ ανέπτυξε το δίκτυο του ADSL με τάση να αυξάνονται. Θεωρούμε για τους παραπάνω παρόχους, ιδιαίτερα αυτούς που έχουν επενδύσει και έχουν ήδη συνεγκατασταθεί σε μεγάλο αριθμό κέντρων, τα εμπόδια εισόδου λόγω των μεγάλων επενδύσεων δεν υφίστανται.

Σχετικά με τα υποστηριζόμενα στο σκεπτικό της ΕΕΤΤ για τις οικονομίες κλίμακος, θεωρούμε ότι δεν συνιστούν εμπόδιο εισόδου στην αγορά. Σε ένα συνεχώς εξελισσόμενο περιβάλλον σε θέματα τεχνολογίας και υπηρεσιών, δεν υπάρχουν αποδείξεις πλεονεκτήματος οικονομιών κλίμακας και σκοπού. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον με αυξημένη αβεβαιότητα ο νεοεισερχόμενος έχει το πλεονέκτημα της ασφαλούς επένδυσης όταν ο όγκος των πελατών του ανταποκρίνεται στις δικές του οικονομίες σκοπού. Συγκεκριμένα οι εναλλακτικοί πάροχοι μπορούν να επιλέγουν το είδος και την θέση των πελατών τους, σε αντίθεση με τον ΟΤΕ οποίος θα πρέπει να συνεχίσει να κάνει επενδύσεις και να προσφέρει υπηρεσίες σε Πανελλαδική κλίμακα, και θα μπορούσαν να έχουν τεχνολογικές λύσεις οι οποίες εξασφαλίζουν σε αυτούς οικονομίες σκοπού. Όμως από πλευράς των εναλλακτικών παρόχων υπάρχει σαφής προτίμηση προς το προϊόν bitstream του ΟΤΕ, επειδή αυτό δίνει δυνατότητα στους παρόχους δραστηριοποίησης στην αγορά λιανικής ADSL χωρίς να απαιτεί επενδύσεις σε εξοπλισμό.

Η ανάλυση αναφέρεται στη περιορισμένη ανάπτυξη των ασύρματων συνδέσεων (ΣΑΠ). Άποψη της εταιρείας μας, για την οποία έχουμε επιχειρηματολογήσει και στη διαβούλευση της ΕΕΤΤ για την αγορά 11, είναι ότι τα μέτρα για τον αδεσμοποίητο βρόχο που έλαβε η ΕΕΤΤ, και ιδιαίτερα η χαμηλή τιμή για τον βρόχο, κατέστησαν την ανάπτυξη ανταγωνιστικών τεχνολογιών μη συμφέρουσα. Στην ουσία, η αγορά αδεσμοποίητου βρόχου είναι μη υποκαταστάσιμη από την αγορά ασύρματης πρόσβασης λόγω ρυθμιστικής παρέμβασης (καθορισμός πολύ χαμηλής τιμής), γι' αυτό και

υποστηρίζουμε ότι ο τρόπος με τον οποίο επιβάλλονται τα μέτρα της ΕΕΤΤ δημιουργεί αντικίνητρα στις επενδύσεις και την ανάπτυξη του ανταγωνισμού.

Ομοίως ο ΟΤΕ δεν συμφωνεί με την αναφορά της ΕΕΤΤ, ότι «... δεν γνωρίζει κάποιους παρόχους εναλλακτικών δικτύων που προτίθενται ή είναι σε θέση να κάνουν τέτοιου είδους επενδύσεις, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης.». Η ΕΕΤΤ δεν λαμβάνει υπόψη στην ανάλυση τα προγράμματα ανάπτυξης της ευρυζωνικότητας τα οποία αναπτύσσονται με βάση την χρηματοδότηση της ΕΕ τουλάχιστον για τα επόμενα δυο χρόνια και από τα οποία θα ωφεληθούν οι εναλλακτικοί πάροχοι ενώ την ίδια στιγμή εξετάζει ιστορικά στοιχεία του δικτύου του ΟΤΕ για να υποστηρίξει τις θέσεις της. Κατά τον τρόπο παραβαίνει ευθέως τις παραγράφους 20 και 75 της συστάσεως 2003/311 αλλά και τις σχετικές οδηγίες που περιλαμβάνονται στο κείμενο του ERG αφού για αυτήν νομοτελειακά δεν υπάρχει κανένας δυνητικός ανταγωνισμός στον ΟΤΕ, παραγνωρίζοντας τα προγράμματα του ΥΜΕ, της Κοινωνίας της Πληροφορίας (Μέτρο 4.2 & 4.3) και του αναπτυξιακού νόμου του ΥΠΕΘΟ που επιδοτούν την ανάπτυξη των ευρυζωνικών υποδομών και δικτύων, τα οποία επιδεικτικά παραγνωρίζει.

Επίσης δεν λαμβάνει υπόψη ότι εάν υπήρχε απουσία ρύθμισης στην Αγορά 11, της χονδρικής παροχής αδεσμοποίητης πρόσβασης σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους, τότε ο δυνητικός ανταγωνισμός θα μπορούσε να είναι σχετικά περιορισμένος. Όμως δεδομένου ότι ο ΟΤΕ έχει οριστεί στην αγορά του βρόχου ως πάροχος με ΣΙΑ, αγορά για την οποία του έχουν επιβληθεί από την πλήρη απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα ρυθμιστικές υποχρεώσεις από την ΕΕΤΤ, το συμπέρασμα για τον δυνητικό ανταγωνισμό και την θέση του ΟΤΕ στην αγορά θα πρέπει να διαφοροποιηθεί σημαντικά.

Για τον έλεγχο της προϋπόθεσης αυτής που οδηγεί στην αναγνώριση σημαντικής ισχύος στην αγορά είναι απαραίτητο να θυμηθούμε ότι ισχύει το κριτήριο της νομολογίας του άρθρου 82 περί δυνατότητας του παρόχου με ΣΙΑ να τοποθετηθεί στην αγορά και να συμπεριφερθεί σε σημαντικό βαθμό με τρόπο ανεξάρτητο από τους άλλους παρόχους και τους πελάτες του. Σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές πρέπει να εξετασθεί η κατάσταση του ανταγωνισμού πίσω από τα πιθανά εμπόδια εισόδου. Επιπλέον επειδή ο ΟΤΕ είναι κάθετα ολοκληρωμένος θα πρέπει η εξέταση αυτή να περιλάβει και τις λιανικές αγορές σύμφωνα και με τον καθορισμό των αγορών που έχει κάνει η ΕΕΤΤ στην προηγούμενη φάση. Σχετικά με το επίπεδο του ανταγωνισμού στις λιανικές αγορές αναδεικνύεται από την ραγδαία αύξηση του ρυθμού πωλήσεων ΑΡΥΣ στην Χονδρική, ρυθμός που πλησιάζει το 55% στο τέλος του 2005. Επίσης το μερίδιο της Χονδρικής από 13,5% το 2004 έχει αυξηθεί σε 33,3% το 2005 στις συνολικές πωλήσεις ADSL γραμμών από τον ΟΤΕ.

Θεωρούμε ότι οι παραπάνω συνιστώσες είναι ιδιαίτερα σημαντικές και δεν έχουν ληφθεί υπόψη στην ανάλυση της αγοράς για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς και τον καθορισμό της Δεσπόζουσας Θέσης για τον ΟΤΕ και άρα στο εύρος των ρυθμιστικών υποχρεώσεων που προκύπτουν.

Ολοκληρώνοντας την τοποθέτηση μας θα πρέπει επίσης να αναφερθούμε στο συμπέρασμα της ΕΕΤΤ ότι η χαμηλή ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας στην Ελλάδα

υποδεικνύει ότι είναι αποτέλεσμα έλλειψης επαρκούς ανταγωνισμού που μπορεί να αντιμετωπιστεί μόνο με ειδικές ex ante ρυθμίσεις (σελ. 22). Η τοποθέτηση αυτή της EETT δεν επιβεβαιώνεται από την διεθνή και ελληνική εμπειρία. Ιδιαίτερα για την Ελλάδα έχει αναφερθεί επανειλημμένως από εκπροσώπους της πολιτείας, αλλά και της οικονομικής ζωής η άποψη ότι παράγοντες όπως το διαθέσιμο εισόδημα, η διείσδυση των PCs και του Internet, η διαθεσιμότητα υπηρεσιών περιεχομένου κλπ παίζουν σημαντικότερο ρόλο στην ανάπτυξη της αγοράς, άποψη την οποία υποστηρίζει και ο ΟΤΕ. Πρόσφατη μελέτη του ΕΔΕΤ, που δημοσιεύτηκε τον Ιανουάριο του 2006, αναφέρει ότι η χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών στην Ελλάδα από 32,5% το 2002 έφτασε στο 34,3% το 2005, ενώ η χρήση του Internet δεν έχει αυξηθεί καθόλου τα τρία τελευταία χρόνια. Ο ΟΤΕ πιστεύει ότι η αντίληψη της EETT για την επιβολή αυστηρών και εκτεταμένων ρυθμιστικών παρεμβάσεων, ώστε να αναπτυχθεί η ευρυζωνική αγορά, θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία τεχνητού και κατά συνέπεια στρεβλού ανταγωνισμού. Η πολιτική αυτή στέλνει λάθος μηνύματα στην αγορά με αποτέλεσμα τα αντίθετα αποτελέσματα από τα επιδιωκόμενα, που είναι οι επενδύσεις και η υιοθέτηση καινοτομιών στην νέα αναπτυσσόμενη ευρυζωνική αγορά. Ειδικότερα στο θέμα αυτό παραπέμπουμε στο έγγραφο του ETNO (συνημμένη μελέτη για κλίμακα επενδύσεων αλλά και κείμενο από R.CAWLEY BROADBAND MARKET DEVELOPMENT AND THE ROLE OF REGULATION. Επίσης παραπέμπουμε σε ROBERT W.CRANDALL, J.GREGORY SIDAK & HAL.J.SINGER “THE EMPIRICAL CASE AGAINST ASYMMETRIC REGULATION OF BROADBAND INTERNET ACCESS” 17 BERKELEY TECH.L.J 953 (2002)

E2: Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις της EETT σχετικά με μελλοντική είσοδο στην αγορά καθώς και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

Με βάση την τοποθέτηση της εταιρείας μας στην Ερώτηση E1, θεωρούμε ότι οι εκτιμήσεις της EETT σχετικά με την μελλοντική είσοδο στην αγορά και τα χρονικά πλαίσια είναι ελλιπής.

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι δεν έχει ληφθεί υπόψη ο αριθμός συνεγκαταστάσεων των παρόχων στα ψηφιακά κέντρα του ΟΤΕ, που τους δίνουν την δυνατότητα άμεσα να προχωρήσουν σε παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών, όπως ήδη παρέχεται από ένα εναλλακτικό πάροχο, αλλά και που έχουν παρουσιάσει ότι είναι στα επιχειρηματικά τους σχέδια και άλλοι πάροχοι.

Δεν έχουν επίσης ληφθεί υπόψη τα προγράμματα χρηματοδότησης και οι πρωτοβουλίες της Ελληνικής πολιτείας για την ανάπτυξη των ευρυζωνικών δικτύων τοπικής πρόσβασης και της ζήτησης ευρυζωνικών υπηρεσιών με τις οποίες θα επιδοτηθούν κατά 50% οι επενδύσεις για την παροχή ευρυζωνικών υποδομών. Συγκεκριμένα έχει δημοσιευτεί από την Κοινωνία της Πληροφορίας η πρόσκληση 157 για υποβολή προτάσεων Ανάπτυξη / Υλοποίηση ευρυζωνικών δικτύων τοπικής πρόσβασης του Μέτρου 4.2: «Ανάπτυξη Υποδομών Δικτύων Τοπικής Πρόσβασης» και Ανάπτυξη Ευρυζωνικού περιεχομένου και υπηρεσιών του Μέτρου 4.3: «Προηγμένες Τηλεπικοινωνιακές Υπηρεσίες για τον Πολίτη και τις Επιχειρήσεις» του Επιχειρησιακού

Προγράμματος Κοινωνία της Πληροφορίας του Γ'ΚΠΣ. Σύμφωνα με την προκήρυξη «Βασικός στόχος του Μέτρου 4.2 του Επιχειρησιακού Προγράμματος είναι η ανάπτυξη τηλεπικοινωνιακής υποδομής ευρυζωνικών δικτύων τοπικής πρόσβασης περιλαμβανομένων μικρών πόλεων και μη αστικών ή απομακρυσμένων περιοχών καθώς και σε λιγότερο ευνοημένες περιοχές που θα διευκολύνει την απελευθέρωση της αγοράς, θα αυξήσει τον ανταγωνισμό...» ... «Βασικός στόχος του Μέτρου 4.3 του Επιχειρησιακού Προγράμματος είναι μεταξύ άλλων η ανάπτυξη και παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και υπηρεσιών περιεχομένου ευρείας ζώνης καθώς και η ανάπτυξη της ζήτησης ευρυζωνικών υπηρεσιών». Σχετικά με τις επιλέξιμες γεωγραφικές περιοχές είναι «όλη η Ελληνική επικράτεια, εκτός του πολεοδομικού συγκροτήματος της Θεσσαλονίκης και του Λεκανοπεδίου Αττικής από την Περιφέρεια Αττικής». Ο συνολικός προϋπολογισμός είναι 160.000.000€ για το Μέτρο 4.2, ο οποίος αναλύεται σε 80.000.000€ Δημόσια Δαπάνη και 80.000.000€ ιδιωτική συμμετοχή 36.000.000€ για το Μέτρο 4.3, ο οποίος αναλύεται σε 18.000.000€ Δημόσια Δαπάνη και 18.000.000€ ιδιωτική συμμετοχή. Επίσης, υπάρχουν και άλλες κυβερνητικές πρωτοβουλίες, όπως αυτή του αναπτυξιακού νόμου του ΥΠΕΘΟ που επιδοτεί την ανάπτυξη των ευρυζωνικών υποδομών και δικτύων. Θα πρέπει η ΕΕΤΤ να μας αιτιολογήσει γιατί μετά τις επιδοτήσεις δικτύων με τεχνολογική ουδετερότητα δεν έχει υπόψη της κανέναν πάροχο που να θέλει να κάνει έστω και περιορισμένες επενδύσεις υποδομών ακόμη και χωρίς το πρόβλημα των τελών διέλευσης. Η προφανής απάντηση είναι γιατί στην πραγματικότητα κανένας πάροχος δεν υπολογίζει στις επενδύσεις δικτύου αλλά περιμένει να τις κάνει ο ΟΤΕ για να αποκτήσει πρόσβαση με την συνδρομή της ΕΕΤΤ σε τιμές κόστους ώστε να απολαύσει μια εγγυημένη κερδοφορία χωρίς επενδυτικό ρίσκο.

Δεν λαμβάνεται επίσης υπόψη το εκφρασμένο ενδιαφέρον για την ανάπτυξη ασυρματικών δικτύων Wi-Max, τα οποία εκτιμάται ότι θα προσφέρουν πολύ μεγάλα πλεονεκτήματα στη διάθεση ασυρματικού xDSL, που θα πιέσει περαιτέρω το κόστος της ευρυζωνικής πρόσβασης

Τέλος δεν λαμβάνεται υπόψη ότι δεν υπάρχει απαίτηση για τους εναλλακτικούς παρόχους για την είσοδο τους στην αγορά να αναπτύξουν υπηρεσίες σε μεγάλο εύρος του Ελλαδικού χώρο, σε αντίθεση με τον ΟΤΕ, ο οποίος θα πρέπει να συνεχίσει να κάνει επενδύσεις και να προσφέρει υπηρεσίες σε Πανελλαδική κλίμακα.

Αναφορικά παραθέτουμε πρόσφατη τοποθέτηση της εταιρείας αναλύσεων TeleGeography, η οποία στην πιο πρόσφατη ανάλυση της για την ευρυζωνικότητα, αναφέρει για την Ελλάδα ότι είναι πολύ πίσω σε σχέση με τα ποσοστά άλλων ευρωπαϊκών χωρών στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας. Από την άλλη πλευρά, όπως υπογραμμίζει ότι αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν σημαντικές ευκαιρίες για επενδύσεις στο συγκεκριμένο χώρο και αναφέρεται και σε τηλεπικοινωνιακούς παρόχους που έχουν εκφράσει την πρόθεσή τους να επενδύσουν. Συγκεκριμένα αναφέρεται: «Με δεδομένη την καθυστέρηση στην ανάπτυξη της ευρυζωνικής αγοράς, αναμφίβολα υπάρχουν σημαντικές ευκαιρίες. Ένας από τους ανταγωνιστές του ΟΤΕ, η FORTHnet, έκανε γνωστή τη πρόθεσή της να επενδύσει προς τη κατεύθυνση αυτή και αύξησε τη διεθνή χωρητικότητα του δικτύου της στα 1395 Mbps. Η Vivodi Telecom, ένας από τους ιδιώτες

που ανταγωνίζονται στην αγορά, έχει επίσης κάνει γνωστή την πρόθεσή της να ανταγωνιστεί το πρώην μονοπωλιακό οργανισμό».

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι υπάρχει δυνατότητα να αναπτυχθούν εναλλακτικές υποδομές παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης, στο άμεσο χρονικό διάστημα, εφόσον οι εναλλακτικοί πάροχοι επιλέξουν επιχειρηματικά να επενδύσουν και δεν περιοριστούν στα προϊόντα bitstream του ΟΤΕ, τα οποία τους δίνουν δυνατότητα δραστηριοποίησης στην αγορά λιανικής ADSL χωρίς να απαιτούνται επενδύσεις σε εξοπλισμό.

Ε3: Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανakλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά;

Θεωρούμε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ στην Χοντρική και αντίστοιχα στην λιανική, αντανakλούν σαφώς την ύπαρξη ανταγωνιστικότητας στην αγορά, όμως είναι περισσότερο αποτέλεσμα της αύξησης της διείσδυσης δεδομένου ότι οι δύο αυτοί παράγοντες έχουν αμφίδρομη σχέση.

Παράλληλα η τιμή που απολαμβάνει ο τελικός χρήστης για την παροχή υπηρεσιών ADSL αποτελείται, όπως γνωρίζετε, από δύο συνιστώσες και άρα ο ανταγωνισμός επηρεάζεται και τις δύο αυτές συνιστώσες. Η μείωση των τιμών από τον ΟΤΕ στην ADSL πρόσβαση αντανakλούν στη μείωση του ενός κλάδου της λιανικής υπηρεσίας “ADSL πρόσβαση στο Internet” στον Τελικό Χρήστη. Η αντίστοιχη μείωση τιμών από τους ISPs στην διασύνδεση στο Internet, αποτελεί το δεύτερο κομμάτι της λιανικής υπηρεσίας “ADSL πρόσβαση στο Internet”. Θα πρέπει να λάβετε υπόψη ότι οι τρέχουσες τιμές για το δεύτερο κομμάτι των υπηρεσιών ADSL πρόσβαση στο Internet, για τις συνδρομές αορίστου χρόνου, κυμαίνονται μεταξύ 20€ - 22€ το μήνα περίπου.

Η σημαντική μείωση των τιμών από 44,8% έως 66,7% (ανάλογα με την ταχύτητα πρόσβασης) μέσα σε δυο χρόνια, που οδηγεί στη ραγδαία αύξηση των συνδέσεων ADSL, αποδεικνύει το γεγονός ότι η αγορά αναπτύσσεται σταθερά, ενώ το κόστος για τον τελικό χρήστη μειώνεται σημαντικά χωρίς την επιβολή κανονιστικών υποχρεώσεων.

Επίσης υπάρχει ραγδαία αύξηση του μεριδίου της Χονδρικής έναντι της Λιανικής για την ADSL πρόσβαση. Το μερίδιο της Χονδρικής από 13,5% το 2004 έχει αυξηθεί στο 33% στο τέλος του 2005 στις συνολικές πωλήσεις ADSL γραμμών από τον ΟΤΕ. Αυτό είναι αποτέλεσμα του ανταγωνισμού στην λιανική μεταξύ του ΟΤΕ και των άλλων παρόχων, χωρίς την επιβολή ρυθμιστικών υποχρεώσεων. Εάν δε συμπεριλάβουμε το συνολικό προϊόν ADSL που περιλαμβάνει και το internet που παρέχεται από τον ΟΤΕ – ΟΤΕNET τα δεδομένα από την ΕCΤΑ την οποία επικαλείται και η ΕΕΤΤ (Q2 2005) δείχνουν ότι η εν λόγω αγορά στην Ελλάδα (48%) είναι η τρίτη χαμηλότερη σε μερίδιο του λιανικού άκρου του Incumbent μετά από την UK (34%) και την Μάλτα (42%).

Θέλουμε αρχικά να επισημάνουμε ότι στο κείμενο της ανάλυσης της αγοράς οι συντάκτες της διαβούλευσης παραλείπουν να απεικονίσουν την τιμολογιακή πολιτική του ΟΤΕ για την υπηρεσία APYΣ. Συγκεκριμένα δεν γίνεται λόγος για την εκπρωτική πολιτική του ΟΤΕ στα έσοδα από τα μηνιαία πάγια των APYΣ, σύμφωνα με τα ανακοινωμένα τιμολόγια της Χονδρικής διάθεσης APYΣ, που φτάνουν ένα επιπλέον 15% στη διαφορά τιμολογίων χοντρικής - λιανικής. Η παράλειψη αυτή είναι καίριας

σημασίας γιατί αποδίδει άκοπα ένα επιπλέον ποσοστό κέρδους στους παρόχους το οποίο δεν προσμετράτε στην ανάλυση των ανταγωνιστικών τιμών. Η έκπτωση αυτή δίνεται χωρίς να προσφέρει στον ΟΤΕ τις οικονομίες κλίμακος που υποτίθεται ότι αντικατοπτρίζει αφού δεν υπάρχει υποχρέωση για ελάχιστη ποσότητα πορτών την οποία θα αγοράζει με όρους χονδρικής ο εναλλακτικός πάροχος. Η EETT δεν προχωρά σε καθορισμό του τι είναι ανταγωνιστική τιμή την οποία δήθεν ο ΟΤΕ μπορεί να παρακάμπτει χρεώνοντας υψηλότερες τιμές κάνοντας έτσι την ρύθμιση επιτακτική (3.7 παρ.4) Η αντιεπιστημονική και προφανώς προκατειλημμένη αυτή θέση της EETT πηγάζει από την πραγματική αδυναμία να καθορίσει τι είναι ανταγωνιστική τιμή όχι μόνο σε αυτή αλλά σε οποιαδήποτε αγορά και για το λόγο αυτό άλλωστε γίνεται η ανάλυση της αγοράς με βάση άλλους παράγοντες.

Ερωτήσεις της Διαβούλευσης Σχετικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις

Ε1: Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η EETT ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η EETT κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για τη συγκεκριμένη αγορά;

Η αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών αποτελεί μία νέα – αναδυόμενη αγορά, ιδιαίτερα για την Ελλάδα. Οι λόγοι που θεμελιώνουν την άποψη αυτή του ΟΤΕ έχουν ως εξής:

- Το δίκτυο παροχής πρόσβασης ευρυζωνικών υπηρεσιών του ΟΤΕ είναι ακόμα στη διαδικασία ανάπτυξης για την οποία απαιτούνται συνεχείς και μεγάλες επενδύσεις. Στις αρχές του 2005 ο ΟΤΕ είχε εγκαταστήσει DSLAMs σε 201 σημεία, σήμερα αρχές του 2006 τα σημεία αυτά έχουν αυξηθεί σε 429 με στόχο τα 1095 σημεία συνολικά σε όλη την Ελλάδα. Αυτά και μόνο τα στοιχεία δείχνουν ότι η αγορά αυτή είναι ακόμη αναδυόμενη και είναι εξωπραγματικό να αναφέρει η ρυθμιστική αρχή για τους εναλλακτικούς παρόχους ότι «η είσοδος στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις», όταν μεγάλες επενδύσεις απαιτούνται ακόμη από τον ΟΤΕ για την εξάπλωση του ADSL.
- Πως είναι δυνατόν να θεωρείται μια αγορά ώριμη όταν οι συνδέσεις ADSL αποτελούν μόλις το 1,35% του πληθυσμού, ή το 2,9% των συνδέσεων σταθερής τηλεφωνίας;
- Η ύπαρξη εναλλακτικών τρόπων ευρυζωνικής πρόσβασης, ανεξάρτητα του εάν δεν έχουν προχωρήσει αρκετά στην Ελλάδα, δείχνουν ότι πρόκειται για μια ταχέως μεταβαλλόμενη τεχνολογικά αγορά στην οποία μπορεί στο άμεσο μέλλον να αντικατασταθεί με άλλη τεχνολογική λύση, π.χ. ασυρματική. Συνεπώς οι επενδύσεις του ΟΤΕ είναι αβέβαιες ως προς τις αποδόσεις που μπορούν να πετύχουν και άμεσα θα μπορούσαν να απαξιωθούν από άλλες τεχνολογίες πρόσβασης.
- Ο ΟΤΕ για να μπορέσει να παρέχει υπηρεσίες ADSL θα πρέπει να επενδύει συνεχώς, τόσο για την ικανοποίηση των αναγκών επέκτασης των σημείων πρόσβασης με την εγκατάσταση νέων DSLAM, όσο και σε νέες τεχνολογίες. Η ραγδαία εξέλιξη των

τεχνολογιών θα έχει ως αποτέλεσμα την σταδιακή αντικατάσταση των ήδη εγκατεστημένων σημείων πρόσβασης (τεχνολογίες ADSL2/2+), αλλά και του backbone network (gigabit Ethernet interfaces). Η εξέλιξη των ευρυζωνικών τεχνολογιών είναι μία συνεχής διαδικασία που απαιτεί συνεχείς επενδύσεις.

- Θα πρέπει επίσης να επισημανθεί ότι η πρόσβαση αυτή καθεαυτή δεν είναι το ζητούμενο για τον τελικό συνδρομητή. Αυτό που έχει ενδιαφέρον είναι οι διαφορετικές υπηρεσίες που μπορούν να δοθούν και η παροχή των υπηρεσιών αυτών απαιτεί επιπρόσθετες επενδύσεις.

Οι λόγοι αυτοί θεωρούμε ότι είναι καθοριστικοί και αποδεικνύουν ότι η αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών αποτελεί μία νέα – αναδυόμενη αγορά και σαν τέτοια θα έπρεπε να αντιμετωπίζεται από την ΕΕΤΤ.

Στην περίπτωση αυτή σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές (§1.1, 32) για τις αναδυόμενες αγορές ισχύουν τα εξής: «Όσον αφορά τις αναδυόμενες αγορές, η αιτιολογική σκέψη 27 της οδηγίας πλαίσιο αναφέρει ότι στις αγορές αυτές, στις οποίες de facto η ηγετική επιχείρηση είναι πιθανό να διαθέτει σημαντικό μερίδιο αγοράς, **δεν θα πρέπει να επιβάλλονται άκαιρες εκ των προτέρων ρυθμίσεις**, επειδή τέτοιου είδους ρυθμίσεις είναι δυνατόν να αλλοιώσουν τις συνθήκες ανταγωνισμού οι οποίες διαμορφώνονται σε μία νέα και αναδυόμενη αγορά. ... οι ΕΡΑ πρέπει να είναι σε θέση να δικαιολογούν πλήρως οποιαδήποτε μορφή πρώιμης εκ των προτέρων παρέμβασης σε μία αναδυόμενη αγορά, ιδιαίτερα από τη στιγμή που έχουν τη δυνατότητα να επέμβουν σε μεταγενέστερο στάδιο, στο πλαίσιο της περιοδικής επαναξιολόγησης των σχετικών αγορών.»

Με βάση τις κατευθυντήριες γραμμές στις αναδυόμενες αγορές η ρυθμιστική αρχή καλείται να μην επιβάλλει εκ των προτέρων ρυθμίσεις, ακόμη και εάν η ηγετική επιχείρηση είναι πιθανό να διαθέτει σημαντικό μερίδιο αγοράς. Η ΕΕΤΤ δεν έλαβε καθόλου υπόψη της την μη ωριμότητα της αγοράς ευρυζωνικής πρόσβασης στην Ελλάδα, αλλά προχώρησε σε ανάλυση της αγοράς ίδια με αυτή που διενέργησε σε άλλες «παραδοσιακές» αγορές, όπως αυτή της χονδρικής παροχής αδεσμοποίητης πρόσβασης σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους (αγορά 11). Αλλά και σε αυτήν την περίπτωση η ανάλυση της ΕΕΤΤ θεωρούμε ότι είναι ελλιπής και δεν αποτυπώνει σε καμία περίπτωση την αγορά, ούτε και τεκμηριώνει τις απόψεις σχετικά με τα μέτρα που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ. Τις απόψεις του ΟΤΕ σχετικά με την ανάλυση τις τεκμηριώνουμε παρακάτω:

Όπως αναφέρεται και στο κείμενο της ΕΕΤΤ «οι υποχρεώσεις που θα επιβληθούν από την ΕΕΤΤ πρέπει να βασίζονται στη φύση του προβλήματος ανταγωνισμού που εντοπίζεται και να είναι αναλογικές και αιτιολογημένες εν όψει των στόχων που τίθενται στο Άρθρο 8 (4) της Οδηγίας Πλαίσιο». Όμως η ανάλυση των πιθανών προβλημάτων ανταγωνισμού που πραγματικά ή πιθανά μπορεί να ανακύψουν στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, όπως τα περιγράφει η ΕΕΤΤ στην Ενότητα 5.3, αποτελεί μια απλή αναφορά των προβλημάτων όπως αυτά παρουσιάζονται σε θεωρητικά εγχειρίδια και στις κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ, χωρίς να συνδέονται με την υφιστάμενη κατάσταση στην αγορά της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης. Συγκεκριμένα

αναφέρεται ένας κατάλογος προβλημάτων, για τα οποία ο ΟΤΕ διαφωνεί ότι υφίστανται και για τα οποία τεκμηριώνει την θέση του ως εξής:

- Άρνηση συναλλαγής και άρνηση πρόσβασης. Ο ΟΤΕ, μέσω της χοντρικής του, παρέχει πρόσβαση σε όλους τους εναλλακτικούς τηλεπικοινωνιακούς παρόχους σε προϊόντα αντίστοιχα με αυτά που παρέχει στην λιανική του, χωρίς να έχει επιβληθεί σχετική ρυθμιστική υποχρέωση.
- Επέκταση ισχύος με άλλα μέσα πέραν της τιμολόγησης. Σε αυτή την παράγραφο αναφέρονται μία σειρά προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία δεν θεωρούμε ότι υφίστανται και αναφέρονται πρακτικές οι οποίες δεν εφαρμόζονται από τον ΟΤΕ. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι ο ΟΤΕ δεν παρέχει σε πελάτες χονδρικής διαφορετικής ποιότητας υπηρεσίες σε σχέση με τους πελάτες λιανικής του, δεν δημιουργεί καθυστερήσεις στην παροχή βασικών υπηρεσιών και συμβάσεων, ούτε ζητά μη εύλογες απαιτήσεις με τους όρους των συμβάσεων κλπ.
- Επέκταση Ισχύος μέσω Τιμολόγησης. Ο ΟΤΕ δεν θεωρεί ότι εφαρμόζει πρακτικές:
 - τιμολογιακών διακρίσεων, δεδομένου ότι οι χρεώσεις προς όλους τους παρόχους είναι οι ίδιες,
 - συμπίεσης περιθωρίου, λαμβάνοντας υπόψη ότι σε σχετική ακρόαση που διεξήγαγε η ΕΕΤΤ ύστερα από καταγγελία παρόχου η άποψη αυτή δεν τεκμηριώθηκε,
 - ληστρική τιμολόγηση, αφού οι τιμές λιανικής των παρόχων σε γενικές γραμμές είναι χαμηλότερες από αυτές του ΟΤΕ και της θυγατρικής του (π.χ. HOL ADSL 384 199€ το χρόνο συμπεριλαμβανομένου και του Internet).

Η απουσία τέτοιων προβλημάτων αποδεικνύει η ραγδαία αύξηση του ρυθμού πωλήσεων ΑΡΥΣ στην χονδρική, ρυθμός που πλησιάζει το 55% στο τέλος του 2005. Επίσης το μερίδιο της χονδρικής από 13,5% το 2004 έχει αυξηθεί σε 33% στο τέλος 2005 στις συνολικές πωλήσεις ADSL γραμμών από τον ΟΤΕ, χωρίς την επιβολή ρυθμίσεων. Παράλληλα ο ΟΤΕ παρακολουθώντας τις ανάγκες της αγοράς για μείωση τιμών ακολουθεί πολιτική σταθερής μείωσης, όπως προκύπτει και από τον πίνακα τιμών (σελ. 19), όπου οι τιμές του ΟΤΕ σε μία διετία μειώθηκαν ως και στο 1/3, χωρίς να έχει πραγματοποιηθεί κάποια ρυθμιστική παρέμβαση. Στο ίδιο διάστημα η ζήτηση της υπηρεσίας ADSL υπερδεκαπλασιάστηκε. Επίσης, ο ΟΤΕ δεν συμφωνεί με την επιχειρηματολογία της ΕΕΤΤ ότι στο άμεσο μέλλον είναι απίθανο να υπάρξει ανταγωνισμός στην Ελλάδα βάσει κάποιας ανταγωνιστικής υποδομής τοπικής πρόσβασης (§5.6 «Κατευθύνσεις για την Επιλογή Υποχρεώσεων»), όπως αναλυτικά παρουσιάστηκε στην τοποθέτηση μας στις ερωτήσεις της προηγούμενης ενότητας.

Με βάση τα παραπάνω θεωρούμε ότι δεν έγινε καμία προσπάθεια εντοπισμού των προβλημάτων ανταγωνισμού. Αντίστοιχα οι προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις αποτελούν μία παράθεση όλων των πιθανών ex ante ρυθμίσεων, όπως αναφέρονται στα θεωρητικά εγχειρίδια και στις κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ και σε καμία περίπτωση δεν είναι αναλογικές και αιτιολογημένες. Συγκεκριμένα οι προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις δεν αντιστοιχούν, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, σε τεκμηριωμένα

προβλήματα ανταγωνισμού, ούτε αναφέρεται ποιες θα είναι οι πιθανές επιπτώσεις από την επιβολή των ρυθμίσεων αυτών.

Συμπερασματικά θεωρούμε ότι θα έπρεπε να ληφθούν υπόψη από την ΕΕΤΤ οι παρακάτω παράμετροι πριν την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων:

- η επιβολή ex ante κανονιστικών υποχρεώσεων είναι πρόωρη δεδομένου ότι η αγορά ευρυζωνικής πρόσβασης είναι ανώριμη και ταχύτατα αναπτυσσόμενη,
- η προσπάθεια «αποτύπωσης» της σημερινής κατάστασης της αγοράς δεν είναι ικανοποιητική και σε καμία περίπτωση δεν λαμβάνει υπόψη την δυναμική και τις τάσεις της αγοράς, καθώς και τις τεχνολογικές εξελίξεις που αλλάζουν συνεχώς τις σχετικές υπηρεσίες καθώς και το κόστος των υπηρεσιών αυτών
- **τα επενδυτικά κίνητρα του ΟΤΕ.** Ο ΟΤΕ για να μπορέσει να παρέχει υπηρεσίες ADSL στον συνεχόμενα αυξανόμενο αριθμό χρηστών της σχετικής υπηρεσίας, είτε είναι χονδρικής είτε είναι λιανικής, θα πρέπει να επενδύει συνεχώς, τόσο σε επίπεδο DSLAM (access network) για την επέκταση των υφιστάμενων αλλά και για την πιθανή αντικατάσταση τους με την συνεχή εξέλιξη και την αντικατάσταση τεχνολογιών από νέες (τεχνολογίες ADSL2/2+), όσο και σε επίπεδο backbone network (gigabit Ethernet interfaces). Η εξέλιξη των ευρυζωνικών τεχνολογιών είναι **μία συνεχής διαδικασία που απαιτεί συνεχείς επενδύσεις. Μια ενδεχόμενη ρύθμιση θα μπορούσε να επηρεάσει αρνητικά την επενδυτική δραστηριότητα του ΟΤΕ και κατά συνέπεια τον ρυθμό ανάπτυξης της υπόψη αγοράς.**

Οι παραπάνω λόγοι ενισχύουν τις διαπιστώσεις της ΕΕΤΤ, όπως αυτές αναφέρονται από την ΕΕΤΤ στο κείμενο της διαβούλευσης, ότι θα πρέπει να λαμβάνεται επαρκώς υπόψη η επένδυση που πρέπει να κάνει ο ΟΤΕ για να προσφέρει ευρυζωνικά προϊόντα και την τοποθέτηση ότι ο ΟΤΕ πραγματοποιεί την επένδυση αυτή χωρίς να είναι βέβαιος σχετικά με την απόδοση που θα επιτύχει και με το συμπέρασμα της ΕΕΤΤ (§ 5.2. Ανάγκη Ex ante Ρύθμισης), ότι η ex ante ρύθμιση δεν θα πρέπει να αποθαρρύνει την επένδυση και επομένως, η επιβολή κανονιστικών υποχρεώσεων στην αγορά μπορεί να διαφέρει όπου απαιτείται από την επιβολή ρυθμίσεων σε άλλες αγορές όπου οι κίνδυνοι των επενδύσεων είναι μικρότεροι. Η διαπιστώσεις όμως αυτές παραμένουν ευχολόγια, αφού στην καταγραφή των υποχρεώσεων που πρόκειται να επιβληθούν στον ΟΤΕ δεν υπάρχει καμία ουσιαστική διαφοροποίηση από τις υποχρεώσεις που επιβάλλονται σε άλλες αγορές, που θεωρούνται ότι είναι ώριμες και η επένδυση έχει γίνει στο παρελθόν με γνωστά τα στοιχεία ζήτησης.

Ο ΟΤΕ αμφιβάλλει σοβαρά αν η ΕΕΤΤ έχει προχωρήσει πριν την πρόταση των μέτρων στην υποχρεωτική από τις οδηγίες εκτίμηση της σχέσης κόστους/ αποτελέσματος μέσω της αρχής της αναλογικότητας (α.8 οδ 2002/21). Έστω και αυτή την ύστατη στιγμή ο ΟΤΕ, επειδή δεν βρίσκει απαντήσεις, όπως έπρεπε, στο κείμενο της διαβούλευσης ερωτά την ΕΕΤΤ:

1. ***Είναι μέσα στους σκοπούς της ΕΕΤΤ η εφαρμογή ρυθμιστικής παρέμβασης με αντικείμενο την πρόσβαση σε βραχυπρόθεσμο στάδιο η του μοντέλου ανταγωνισμού σε μακροχρόνια βάση με βάση τις ίδιες υποδομές;***

2. Ποια είναι η συγκεκριμένη πολιτική ενθάρρυνσης της δυναμικής τιμολογιακής πολιτικής πρόσβασης και πως αυτή εκφράζεται κοστολογικά;
3. Ποιο είναι το επίπεδο αποτελεσματικότητας στο οποίο σταματά η ρύθμιση και επικρατεί το δίκαιο του ανταγωνισμού;
4. Είναι ρυθμιστική επιλογή η εφαρμογή διαφοροποιημένων τιμών πρόσβασης η οποία να αντανakλά την θεωρία των διαφορετικών αξιών των στοιχείων δικτύου δεδομένου ότι τα νέα δίκτυα χαρακτηρίζονται από την θεωρία των πολυστρωματικών δικτύων (*multilayered industry*) και συγκεκριμένα, πρόσβαση, μετάδοση, εφαρμογές, περιεχόμενο;
5. Στην εφαρμογή της κλίμακος των επενδύσεων ποιο πρέπει να είναι το πρώτο σκαλοπάτι από πλευράς τιμών;
6. Στην κλίμακα επενδύσεων ποια είναι η κατάλληλη, από πλευράς αλληλουχίας χρόνου και τιμών κλιμάκωση από την μια μορφή υποδομών στην άλλη δεδομένης της διαφορετικής ακολουθίας που θα θέλουν διάφοροι πάροχοι ανάλογα με τις κερδοφορίες και την χρηματοπιστωτική δυνατότητα που θα έχουν;
7. Πως θα επιτευχθεί η συμμόρφωση σε ένα συγκεκριμένο βήμα ανόδου στην επενδυτική κλίμακα για ανατροφοδοτούμενες επενδύσεις;
8. Πως θα συμβιβασθεί το τεστ της συμπίεσης τιμών που θα εφαρμοσθεί με βάση το δίκαιο του ανταγωνισμού με την μακροχρόνια επενδυτική πρακτική επενδυτών υποδομών όπως ο ΟΤΕ των οποίων οι κερδοφορίες δεν ωριμάζουν σε βραχυχρόνιο διάστημα; Πως συμβιβάζεται το ίδιο τεστ με τα διαφορετικά ποσοστά κερδοφορίας τα οποία θα επιδιώκουν οι πάροχοι ανάλογα με το επιχειρηματικό μοντέλο που θα έχουν και την πρόσβαση που θα ζητούν (*bitstream 1-2-3*);

E2: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ;

Είναι ιδιαίτερα σημαντικό να επισημάνουμε ότι η ανάπτυξη των προϊόντων χοντρικής ή οποιονδήποτε προϊόντων *bitstream*, όπως περιγράφονται στο κείμενο, ως ρύθμιση για την ανάπτυξη του ανταγωνισμού δεν πρόκειται ποτέ να διαφοροποιήσει τον ΟΤΕ από πάροχο με σημαντική ισχύ στην αγορά, γιατί οι εναλλακτικοί πάροχοι πάντα θα στηρίζονται σε υποδομές του ΟΤΕ, ανεξάρτητα από τον τρόπο πρόσβασης που μπορεί να επιλέξουν. Μόνο η παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών μέσω άλλων υποδομών, ή μέσω αδεσμοποιημένου τοπικού βρόχου είναι δυνατόν να δημιουργήσει ανταγωνισμό στην χοντρική ευρυζωνική πρόσβαση. Οτιδήποτε άλλο δημιουργεί ανταγωνισμό στη λιανική, η οποία δεν είναι μέσα στις αγορές που βρίσκονται υπό ρύθμιση.

Σχετικά με τις προτεινόμενες ρυθμίσεις για την επιβολή της υποχρέωσης πρόσβασης, όπως περιγράφονται στην §3.7.1. βρίσκουν τον ΟΤΕ εντελώς αντίθετο.

Ο ΟΤΕ παρέχει ήδη, χωρίς την επιβολή ρυθμιστικών υποχρεώσεων, τον τύπο πρόσβασης Α, όπως περιγράφεται στο κείμενο της διαβούλευσης. Ειδικότερα ο ΟΤΕ δεν παρέχει απλώς ένα προϊόν μεταπώλησης (*resale*), αλλά προχώρησε στην ανάπτυξη μίας υπηρεσίας *Bitstream*, επιλέγοντας μεταξύ των 4 διαφορετικών λύσεων που

περιγράφονται στα κείμενα του ERG, την τεχνικά εφικτή και οικονομικά πρόσφορη λύση για την ταχύτερη ανάπτυξη του ADSL, ενώ παρέχει τις ίδιες υπηρεσίες στους συνδρομητές του και στους εναλλακτικούς παρόχους. Σήμερα, από όλες τις πλευρές υπάρχει η αντίληψη ότι η υπηρεσία αυτή παρέχεται ικανοποιητικά, όπως αναφέρθηκε και σε σχετικό ερωτηματολόγιο της EETT. Αυτό οφείλεται κυρίως στην καλή εμπορική συνεργασία που έχει αναπτυχθεί μεταξύ των Παρόχων και του ΟΤΕ.

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η ανάπτυξη επιπρόσθετων τύπων πρόσβασης είναι μέρος των επιχειρηματικών σχεδίων του, ως παρόχου χοντρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, όμως αυτά θα πρέπει να αποτελούν αντικείμενο συνεργασίας και εμπορικής συμφωνίας μεταξύ ΟΤΕ και των άλλων τηλεπικοινωνιακών παρόχων. Η εκ των προτέρων επιβολή ανάπτυξης όλων των πιθανών διαφορετικών τύπων πρόσβασης, χωρίς να υπάρχει εκφρασμένη απαίτηση από τους παρόχους τόσο για τον τύπο όσο και για το εύρος παροχής των υπηρεσιών αυτών πρόσβασης καθώς και χωρίς δεσμεύσεις **εγκυμονεί κινδύνους**, όπως μεγάλο οικονομικό κόστος που θα επιβαρύνει το κόστος παροχής ευρυζωνικών υπηρεσιών στον τελικό καταναλωτή, διότι καταστρατηγεί όλες τις οικονομίες κλίμακας του ΟΤΕ και απαιτεί νέες επενδύσεις σε διαφορετικά σημεία του δικτύου, που αλλιώς δεν θα απαιτούνταν. Αναλυτικότερα, ο ΟΤΕ παρέχει στους πελάτες του, τόσο στην λιανική όσο και στην χοντρική προϊόντα βάσει ενός δικτύου, διαστασιοποιημένου βάσει προβλέψεων ζήτησης (ανά θέση και χρονική στιγμή) και προφίλ υπηρεσιών, προκειμένου να επιτευχθεί τεchnοοικονομικά άριστος σχεδιασμός. Οι απαιτήσεις παροχής συγχρόνως και κατά βούληση των παρόχων διαφόρων μορφών bitstream για την υποστήριξη διαφορετικών προφίλ υπηρεσιών θα οδηγήσει σε σχεδιασμό αντικοινωνικών δικτύων, εις βάρος του τελικού καταναλωτή. Συνεπώς η ανάπτυξη άλλων τύπων πρόσβασης, απαιτούν περαιτέρω διερεύνηση και κάθε φορά σε συνάρτηση με την υφιστάμενη τεχνολογία. Ιδιαίτερα στη μεταβατική αυτή φάση για το δίκτυο του ΟΤΕ, η οποία περιορίζει σημαντικά τις άμεσες δυνατότητες διαφοροποίησης της υφιστάμενης υπηρεσίας Bitstream, αφού στηρίζεται σε δίκτυα τα οποία δεν προβλέπεται να επεκταθούν με το σκεπτικό ότι θα υποκατασταθούν σταδιακά ακολουθώντας τις τεχνολογικές εξελίξεις. Επίσης, επειδή η ανάπτυξη και η παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών απαιτεί σημαντικές επενδύσεις, η ανταπόκριση του ΟΤΕ στις απαιτήσεις της αγοράς προϋποθέτει την ασφαλή γνώση των απαιτήσεων αυτών. Συνεπώς, οι ασφαλείς και κυρίως πειστικές προβλέψεις συγκεκριμένων υπηρεσιών των παρόχων, κατανομημένων γεωγραφικά και χρονικά, είναι ζωτικής σημασίας για την ανταπόκριση του ΟΤΕ στις χρονικά και οικονομικά εφικτές απαιτήσεις τους. Ο ΟΤΕ έχει επανειλημμένα επισημάνει ότι για την ανάπτυξη εναλλακτικών υπηρεσιών πρόσβασης θα πρέπει να βρεθεί ένας αξιόπιστος μηχανισμός προβλέψεων, που μπορεί να κυμαίνεται από εμπορικές συμφωνίες συνεργασίας ως και δεσμευτικές προβλέψεις. Επίσης θα πρέπει να υπάρχουν δεσμεύσεις διασύνδεσης σε έναν ελάχιστο αριθμό σημείων ή και πορτών στα DSLAM, που θα εξασφαλίζουν **την επένδυση της ανάπτυξης εναλλακτικών χοντρικών υπηρεσιών πρόσβασης**, οι οποίες ενέχουν επενδυτικό ρίσκο. Η παράλληλη και χωρίς όρους άμεση διάνομιση των επιπέδων πρόσβασης (bitstream 1-3) ανεξάρτητα και χωρίς καμία σύνδεση με το χρονοδιάγραμμα και την δέσμευση των παρόχων για την πορεία τους στην κλίμακα επενδύσεων είναι πέραν πάσης ρυθμιστικής

λογικής. Η πιθανή υιοθέτηση του θα οδηγήσει σε μια άνευ προηγουμένου σύγχυση σχετικά με τα επιζητούμενα από τον κάθε αιτούμενο επίπεδα κερδοφορίας, ανάλογα με το επιχειρηματικό του μοντέλο, τα οποία ο ΟΤΕ θα πρέπει να προσφέρει αδιακρίτως εις βάρος της βιωσιμότητάς του.

Συμφωνίες επιπέδου υπηρεσιών δεν μπορεί να ευσταθούν εάν δεν υπάρχουν δεσμεύσεις από όλους τους εμπλεκόμενους, όπως δεσμευτικές προβλέψεις ανάπτυξης υποδομών, κτλ. Π.χ. ο αριθμός αιτημάτων που ικανοποιήθηκαν εντός προβλεπόμενου χρονοδιαγράμματος σχετίζεται με τον ρυθμό κατάθεσης των αιτημάτων των παρόχων και τις προβλέψεις τους. Εάν υπάρξει απότομη αύξηση των αιτημάτων ως αποτέλεσμα εμπορικής πολιτικής διαφήμισης ή μείωσης τιμών, χωρίς να έχει γίνει γνωστό εκ των προτέρων ο ΟΤΕ δεν θα μπορεί να ικανοποιήσει τα αιτήματα εντός προβλεπόμενου χρονοδιαγράμματος. Ο ΟΤΕ έχει σαν στόχο την βελτίωση του επιπέδου υπηρεσιών στα προϊόντα που παρέχει, είτε αφορούν προϊόντα λιανικής είτε χοντρικής. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι ο προκαθορισμός δεικτών αποδοτικότητας (KPI's) και αναφορών σε τριμηνιαία ή άλλη βάση από την ρυθμιστική αρχή απλώς δεν είναι απαραίτητος για την παρακολούθηση της ποιότητας των υπηρεσιών, ενώ θα καταναλώνει αυξημένους πόρους σε προσωπικό. Όπως έχει αναλυθεί από τον ΟΤΕ στις σχετικές συναντήσεις με τους παρόχους που πραγματοποιούνται υπό την αιγίδα της ΕΕΤΤ, ο κάθε πάροχος έχει την δυνατότητα να διατηρεί δική του βάση παρακολούθησης μέσω των συστημάτων διαχείρισης του, τόσο των αιτημάτων των πελατών τους, όσο και την κίνηση και την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχονται στους συνδρομητές του σε μακροσκοπικό επίπεδο και η επιβάρυνση της όλης διαδικασίας παροχής ευρυζωνικών υπηρεσιών με πολλαπλές αναφορές, θα περιέπλεκε αντί να απλοποιούσε την παροχή της υπηρεσίας και θα δημιουργούσε δυσμενέστερες συνθήκες ανάπτυξης τους εμπορικού προϊόντος.

Ο ΟΤΕ θα ήθελε να τονίσει για ακόμη μία φορά ότι βούληση του είναι να συνεχίσει με το ίδιο ενδιαφέρον να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της αγοράς για την προσφορά νέων υπηρεσιών, που θα λαμβάνουν υπόψη τους τόσο την επερχόμενη τεχνολογία (π.χ. τεχνολογία IP και αντικατάσταση ATM), όσο και το βαθμό ενδιαφέροντος των Παρόχων για τη χρήση της υποδομής του ΟΤΕ. Θεωρούμε ότι ο καλύτερος τρόπος για την ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών είναι η **με εμπορικούς όρους συνεργασία** των ενδιαφερομένων σε ζητήματα που σχετίζονται με διαδικασίες, με επιμέρους συμφωνίες και με την αντιμετώπιση τυχόν προβλημάτων, όταν και εφόσον παρουσιάζονται.

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι στο πλαίσιο αυτό και μόνο μπορεί να αντιμετωπιστούν τα θέματα που τίθενται, προκειμένου να επιτευχθεί ο τελικός στόχος που είναι η ικανοποίηση του τελικού καταναλωτή.

***E3:** Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;*

Σήμερα το χονδρικό τμήμα του ΟΤΕ παρέχει την ίδια και ίδιου επιπέδου ποιότητας υπηρεσία σε όλους τους Δικαιούχους συμπεριλαμβανομένου της θυγατρικής του και του λιανικού άκρου του. Εν τούτοις ο ΟΤΕ δεν συμφωνεί με την επιβολή της υποχρέωσης να παρέχει τα ίδια προϊόντα χοντρικής ευρυζωνικής πρόσβασης με αυτά που παρέχει στο

λιανικό του άκρο, στην περίπτωση που οι εναλλακτικοί πάροχοι έχουν την δυνατότητα με την απόκτηση αντίστοιχων υφιστάμενων προϊόντων χοντρικής ευρυζωνικής πρόσβασης να παρέχουν αντίστοιχες ευρυζωνικές υπηρεσίες. Η παροχή των ίδιων προϊόντων θα πρέπει να είναι αποτέλεσμα εμπορικής συμφωνίας του ΟΤΕ με τους εναλλακτικούς παρόχους στα πλαίσια της γενικότερης πολιτικής του. Τέλος, το Χονδρικό τμήμα του ΟΤΕ θα μπορεί να ικανοποιεί αιτήματα από τον Δικαιούχο για περαιτέρω ποιοτική διαφοροποίηση συμπεριλαμβανομένου και του Λιανικού του άκρου, αν υπαγορεύεται από συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο του ΟΤΕ και έχει εγγυήσεις για την ανταπόκριση με βάση εμπορικές συμφωνίες.

***E4:** Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.*

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω αποτελεί βούληση του ΟΤΕ να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της αγοράς για την προσφορά νέων υπηρεσιών, που θα λαμβάνουν υπόψη τους τόσο την επερχόμενη τεχνολογία (π.χ. τεχνολογία IP και αντικατάσταση ATM), όσο και το βαθμό ενδιαφέροντος των Παρόχων για τη χρήση της υποδομής του ΟΤΕ. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι ο καλύτερος τρόπος για την ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών είναι η **με εμπορικούς όρους συνεργασία** των ενδιαφερομένων ως αναφορά τα προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ. Η επιβολή από την ρυθμιστική αρχή ex ante ρυθμίσεων παροχής πρόσβασης με όλους τους «πιθανούς» συνδυασμούς με βάση γενικόλογες αξιώσεις των παρόχων θα έχει αρνητικό αποτέλεσμα στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας, διότι δεν επιτυγχάνονται οι οικονομίες κλίμακος και σκοπού. Ο ΟΤΕ παρέχει στους πελάτες του, τόσο στην λιανική όσο και στην χοντρική προϊόντα βάσει ενός δικτύου, διαστασιοποιημένου βάσει προβλέψεων ζήτησης (ανά θέση και χρονική στιγμή) και προφίλ υπηρεσίας, προκειμένου να επιτευχθεί τεchnοοικονομικά άριστος σχεδιασμός. Η ανάπτυξη επιπρόσθετων προϊόντων πρόσβασης, που όπως αναφέρθηκε παραπάνω αποτελεί βούληση του ΟΤΕ, εφόσον ανταποκρίνεται στην αγορά και εφόσον εξασφαλίζονται ορισμένοι καταρχήν κρίσιμοι παράγοντες:

- Η ζήτηση θα πρέπει να αποδεικνύεται. Δεδομένου ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να διαθέτει σημαντικούς πόρους για την ανάπτυξη προϊόντων θα πρέπει το κόστος αυτό να διασφαλίζεται.
- Θα πρέπει να υπάρχουν προτεραιότητες και ρεαλιστικές απαιτήσεις. Ο ΟΤΕ διαθέτει πεπερασμένους πόρους για την ανάπτυξη προϊόντων.
- Ο ΟΤΕ διαθέτει ορισμένους δικτυακούς πόρους στο ευρυζωνικό του δίκτυο, οι οποίοι δεν είναι εύκολο ή δυνατόν να αναβαθμίζονται σε προκαθορισμένους χρόνους και τυχόν αναβαθμίσεις είναι δυνατόν να έχουν πολύ μεγάλο κόστος. Έτσι η ανάπτυξη προϊόντων πρόσβασης θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη ένα σύνολο απαιτήσεων και δεν μπορεί η ανάπτυξη ενός προϊόντος σύμφωνα με τις απαιτήσεις μεμονωμένων παρόχων να καταναλώνει όλους τους διαθέσιμους πόρους.

- Απαιτήσεις των παρόχων είναι δυνατόν να μην είναι τεχνολογικά ενδεδειγμένοι, τόσο σε σχέση με τις εγκατεστημένες τεχνολογίες, όσο και με την τοπολογία του δικτύου του ΟΤΕ.
- Οι χρόνοι ανάπτυξης προϊόντων διαφοροποιούνται σημαντικά ανάλογα με την τεχνική τους πολυπλοκότητα, με την εξάρτηση από εξωτερικούς προμηθευτές, την υποστήριξη από customer care συστήματα κλπ. Ο εκ των προτέρων καθορισμός υποχρεώσεων με την θέσπιση χρονοδιαγραμμάτων είναι μη δικαιολογημένος και μάλλον ανέφικτος.
- Στο κείμενο της διαβούλευσης η ΕΕΤΤ παρουσιάζει και εξειδικεύει τους τρεις διαφορετικούς τύπους ευρυζωνικής πρόσβασης σύμφωνα με μία εξιδανικευμένη αλυσίδα συστατικών δικτύου, σκιαγραφώντας την παροχή της ευρυζωνικής πρόσβασης μια συγκεκριμένη τεχνολογική στιγμή: ΤοΒ, DSLAM, ATM δίκτυο και μεταφορά κίνησης trunk, BRAS και IP κίνηση στο χώρο του ISP (υπηρεσίες ΑΡΥΣ & ΟΚΣΥΑ από τον ΟΤΕ), υπηρεσία παρέχεται στον Τελικό Χρήστη, ADSL πρόσβαση στο Internet. Η εικόνα αυτή και οι υποχρεώσεις πρόσβασης που η ΕΕΤΤ προτείνει ως ρυθμιστική υποχρέωση υποβαθμίζουν σημαντικούς παράγοντες που έχουν σχέση με την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών σε ένα ρεαλιστικό δίκτυο τηλεπικοινωνιών. Ενδεικτικά αναφέρουμε:
 - η σειρά των συστατικών δικτύου δεν είναι μοναδική, π.χ. τερματισμός DSLAM στον BRAS σε περιπτώσεις κέντρων Α/Κ με μεγάλη ζήτηση,
 - εξέλιξη των τεχνολογιών, π.χ. IP DSLAM που απαλείφουν το ATM πρωτόκολλο ολοκληρωτικά.

Συμπεραίνοντας ο ΟΤΕ θεωρεί ότι δεν θα πρέπει να επιβληθούν ex ante ρυθμίσεις για τους τύπους ευρυζωνικής πρόσβασης. Η ανάπτυξη όλων των συνδυασμών τύπων πρόσβασης, μερικές από τις οποίες είναι πιθανόν να είναι τεχνητές χωρίς εμπορικό ενδιαφέρον αποπροσανατολίζει μία αναδυόμενη αγορά, δημιουργώντας επιπλέον κόστη, αβεβαιότητα και περιορισμούς σε επενδύσεις και νέα προϊόντα.

***E5:** Υπάρχουν επιπλέον υποχρεώσεις που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές διεπαφές, τα πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού;*

Ο ΟΤΕ δεν συμφωνεί με την επιβολή επιπλέον υποχρεώσεων σχετικά με τεχνικές διεπαφές, πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού. Οποιαδήποτε σχετική πρόταση δεν λαμβάνει υπόψη την λειτουργικότητα της τεχνικής λύσης που έχει υλοποιηθεί, εγκυμονεί τον κίνδυνο να δημιουργήσει πέρα από σοβαρούς τεχνικούς και διαλειτουργικούς κινδύνους, επιβάρυνση του κόστους και αβεβαιότητα στην ανάκτηση των μελλοντικών επενδύσεων. Η επιβολή εκ των προτέρων τέτοιου είδους υποχρεώσεων, χωρίς αποδεδειγμένη και βάσιμη απαίτηση από την αγορά είναι αμφισβητήσιμης αξία.

***E6:** Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου (multiplexing node) που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;*

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω αποτελεί βούληση του ΟΤΕ να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της αγοράς για την προσφορά νέων υπηρεσιών, που θα λαμβάνουν υπόψη τους τόσο την επερχόμενη τεχνολογία (π.χ. τεχνολογία IP και αντικατάσταση ATM), όσο και το βαθμό ενδιαφέροντος των Παρόχων για τη χρήση της υποδομής του ΟΤΕ. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι ο καλύτερος τρόπος για την ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών είναι η **με εμπορικούς όρους συνεργασία** των ενδιαφερομένων ως αναφορά τα προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ. Η επιβολή από την ρυθμιστική αρχή ex ante ρυθμίσεων παροχής πρόσβασης με όλους τους «πιθανούς» συνδυασμούς με βάση γενικόλογες αξιώσεις των παρόχων θα έχει αρνητικό αποτέλεσμα στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας, διότι δεν επιτυγχάνονται οι οικονομίες κλίμακος και σκοπού. Ο ΟΤΕ παρέχει στους πελάτες του, τόσο στην λιανική όσο και στην χοντρική προϊόντα βάσει ενός δικτύου, διαστασιοποιημένου βάσει προβλέψεων ζήτησης (ανά θέση και χρονική στιγμή) και προφίλ υπηρεσίας, προκειμένου να επιτευχθεί τεχνοοικονομικά άριστος σχεδιασμός. Η ανάπτυξη επιπρόσθετων προϊόντων πρόσβασης, που όπως αναφέρθηκε παραπάνω αποτελεί βούληση του ΟΤΕ, εφόσον ανταποκρίνεται στην αγορά και εφόσον εξασφαλίζονται ορισμένοι καταρχήν κρίσιμοι παράγοντες:

- Η ζήτηση θα πρέπει να αποδεικνύεται. Δεδομένου ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να διαθέτει σημαντικούς πόρους για την ανάπτυξη προϊόντων θα πρέπει το κόστος αυτό να διασφαλίζεται.
- Θα πρέπει να υπάρχουν προτεραιότητες και ρεαλιστικές απαιτήσεις. Ο ΟΤΕ διαθέτει πεπερασμένους πόρους για την ανάπτυξη προϊόντων.
- Ο ΟΤΕ διαθέτει ορισμένους δικτυακούς πόρους στο ευρυζωνικό του δίκτυο, οι οποίοι δεν είναι εύκολο ή δυνατόν να αναβαθμίζονται σε προκαθορισμένους χρόνους και τυχόν αναβαθμίσεις είναι δυνατόν να έχουν πολύ μεγάλο κόστος. Έτσι η ανάπτυξη προϊόντων πρόσβασης θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη ένα σύνολο απαιτήσεων και δεν μπορεί η ανάπτυξη ενός προϊόντος σύμφωνα με τις απαιτήσεις μεμονωμένων παρόχων να καταναλώνει όλους τους διαθέσιμους πόρους.
- Απαιτήσεις των παρόχων είναι δυνατόν να μην είναι τεχνολογικά ενδεδειγμένοι, τόσο σε σχέση με τις εγκατεστημένες τεχνολογίες, όσο και με την τοπολογία του δικτύου του ΟΤΕ.
- Οι χρόνοι ανάπτυξης προϊόντων διαφοροποιούνται σημαντικά ανάλογα με την τεχνική τους πολυπλοκότητα, με την εξάρτηση από εξωτερικούς προμηθευτές, την υποστήριξη από customer care συστήματα κλπ. Ο εκ των προτέρων καθορισμός υποχρεώσεων με την θέσπιση χρονοδιαγραμμάτων είναι μη δικαιολογημένος και μάλλον ανέφικτος.
- Στο κείμενο της διαβούλευσης η ΕΕΤΤ παρουσιάζει και εξειδικεύει τους τρεις διαφορετικούς τύπους ευρυζωνικής πρόσβασης σύμφωνα με μία εξιδανικευμένη αλυσίδα συστατικών δικτύου, σκιαγραφώντας την παροχή της ευρυζωνικής πρόσβασης μια συγκεκριμένη τεχνολογική στιγμή: ΤοΒ, DSLAM, ATM δίκτυο και μεταφορά κίνησης trunk, BRAS και IP κίνηση στο χώρο του ISP (υπηρεσίες ΑΡΥΣ & ΟΚΣΥΑ από τον ΟΤΕ), υπηρεσία παρέχεται στον Τελικό Χρήστη, ADSL πρόσβαση στο Internet. Η εικόνα αυτή και οι υποχρεώσεις πρόσβασης που η ΕΕΤΤ προτείνει ως

ρυθμιστική υποχρέωση υποβαθμίζουν σημαντικούς παράγοντες που έχουν σχέση με την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών σε ένα ρεαλιστικό δίκτυο τηλεπικοινωνιών. Ενδεικτικά αναφέρουμε:

- η σειρά των συστατικών δικτύου δεν είναι μοναδική, π.χ. τερματισμός DSLAM στον BRAS σε περιπτώσεις κέντρων Α/Κ με μεγάλη ζήτηση,
- εξέλιξη των τεχνολογιών, π.χ. IP DSLAM που απαλείφουν το ATM πρωτόκολλο ολοκληρωτικά.

Συμπεραίνοντας ο ΟΤΕ θεωρεί ότι δεν θα πρέπει να επιβληθούν ex ante ρυθμίσεις για τους τύπους ευρυζωνικής πρόσβασης. Η ανάπτυξη όλων των συνδυασμών τύπων πρόσβασης, μερικές από τις οποίες είναι πιθανόν να είναι τεχνητές χωρίς εμπορικό ενδιαφέρον αποπροσανατολίζει μία αναδύομενη αγορά, δημιουργώντας επιπλέον κόστη, αβεβαιότητα και περιορισμούς σε επενδύσεις και νέα προϊόντα.

E7: Θεωρείτε επαρκές το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ; Αν όχι προτείνετε επιπλέον στοιχεία τα οποία κρίνετε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν.

Εκτός από τις συμβατικές υποχρεώσεις σήμερα ο ΟΤΕ παρέχει στους εναλλακτικούς παρόχους κάθε δυνατή πληροφορία σχετικά με την ανάπτυξη του δικτύου ADSL, εφόσον αυτό είναι απαραίτητο για την διαλειτουργικότητα και τον σχεδιασμό των δικτύων. Σε ιστοσελίδα του ΟΤΕ καταχωρούνται πληροφορίες σχετικά με τα εγκαταστημένα DSLAM, το αριθμοδοτικό φάσμα το οποίο εξυπηρετούν καθώς και τα σημεία διασύνδεσης στους BRAS (Ευρυζωνικούς Εξυπηρετητές Απομακρυσμένης Πρόσβασης) και τα κείμενα των συμβάσεων. Ηλεκτρονικά και σε τακτό χρονικό διάστημα αποστέλλονται στοιχεία σχετικά με τις διαθέσιμες ADSL συνδέσεις ανά DSLAM. Οι πάροχοι ενημερώνονται εγκαίρως για τα σχέδια ανάπτυξης του δικτύου του ΟΤΕ, όπως π.χ. για την εισαγωγή της υπηρεσίας Ethernet ή το πλάνο επέκτασης των BRAS. Επίσης ο ΟΤΕ έχει εστιαστεί στην περαιτέρω βελτίωση των διαδικασιών για την καλύτερη παροχή και υποστήριξη των υπηρεσιών ΧΕΠ. Η ραγδαία αύξηση των πωλήσεων υπηρεσιών ΧΕΠ από τους εναλλακτικούς είναι απλά η απόδειξη. Μετά τα παραπάνω θεωρούμε ότι δεν υπάρχει θέμα επιβολής σχετικής υποχρέωσης.

E8: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

Ο ΟΤΕ στην τοποθέτηση του για την επιβολή και επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων ανέφερε ότι οι προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις αποτελούν μία παράθεση όλων των πιθανών ex ante ρυθμίσεων, όπως αναφέρονται στα θεωρητικά εγχειρίδια και στις κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ και σε καμία περίπτωση δεν είναι αναλογικές και αιτιολογημένες, ενώ δεν αντιστοιχούν σε τεκμηριωμένα προβλήματα ανταγωνισμού, ούτε αναφέρεται ποιες θα είναι οι πιθανές επιπτώσεις από την επιβολή των ρυθμίσεων αυτών. Με βάση την τοποθέτηση αυτή ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η περιγραφή της υποχρέωσης αμεροληψίας, όπως παρουσιάζεται στο κείμενο της διαβούλευσης είναι πολύ ευρεία, η εφαρμογή της οποίας οδηγεί σε μη αναλογικές ρυθμίσεις. Οι απόψεις του

ΟΤΕ για τις ρυθμιστικές απαιτήσεις που προκύπτουν από την υποχρέωση αυτή, όπως SLAs, υποχρεώσεις διαφάνειας και λογιστικού διαχωρισμού κλπ. έχουν αναλυτικά καταγραφεί στις υπόλοιπες ερωτήσεις της διαβούλευσης.

E9: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ;

Ο ΟΤΕ στην τοποθέτηση του για την επιβολή και επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων ανέφερε ότι οι προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις αποτελούν μία παράθεση όλων των πιθανών ex ante ρυθμίσεων, όπως αναφέρονται στα θεωρητικά εγχειρίδια και στις κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ και σε καμία περίπτωση δεν είναι αναλογικές και αιτιολογημένες, ενώ δεν αντιστοιχούν σε τεκμηριωμένα προβλήματα ανταγωνισμού, ούτε αναφέρεται ποιες θα είναι οι πιθανές επιπτώσεις από την επιβολή των ρυθμίσεων αυτών. Με βάση την τοποθέτηση αυτή ο ΟΤΕ. Σχετικά με τις ρυθμιστικές απαιτήσεις που προκύπτουν από την υποχρέωση διαφάνειας, όπως περιγράφεται στο κείμενο της διαβούλευσης, η οποία θα περιλαμβάνει μεταξύ άλλων τη δημοσίευση σχετικής Προσφοράς Αναφοράς και αναλυτική αναφορά σχετικά με όλους τους δείκτες αποδοτικότητας (Key Performance Indicators) σε τριμηνιαία βάση και ανά περίπτωση, οποτεδήποτε αυτό ζητηθεί από την ΕΕΤΤ, οι απόψεις του ΟΤΕ έχουν αναλυτικά καταγραφεί στις υπόλοιπες ερωτήσεις της διαβούλευσης. Αναφερόμενοι στο χρονικό διάστημα των εξήντα (60) ημερών, που ορίζεται ότι επαρκεί για την δημοσίευση προσφοράς αναφοράς από τον ΟΤΕ, από το χρονικό σημείο που η ως άνω Απόφαση τίθεται σε εφαρμογή θέλαμε να επαναλάβουμε ότι οι χρόνοι ανάπτυξης προϊόντων διαφοροποιούνται σημαντικά ανάλογα με την τεχνική τους πολυπλοκότητα, με την εξάρτηση από εξωτερικούς προμηθευτές, την υποστήριξη από customer care συστήματα κλπ. Ο εκ των προτέρων καθορισμός υποχρεώσεων με την θέσπιση χρονοδιαγραμμάτων είναι μη δικαιολογημένος και μάλλον ανέφικτος.

E10: Θεωρείτε ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της Προσφοράς Αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

Εκτός από τις συμβατικές υποχρεώσεις σήμερα ο ΟΤΕ παρέχει στους εναλλακτικούς παρόχους κάθε δυνατή πληροφορία σχετικά με την ανάπτυξη του δικτύου ADSL, εφόσον αυτό είναι απαραίτητο για την διαλειτουργικότητα και τον σχεδιασμό των δικτύων. Σε ιστοσελίδα του ΟΤΕ καταχωρούνται πληροφορίες σχετικά με τα εγκαταστημένα DSLAM, το αριθμοδοτικό φάσμα το οποίο εξυπηρετούν καθώς και τα σημεία διασύνδεσης στους BRAS (Ευρυζωνικούς Εξυπηρετητές Απομακρυσμένης Πρόσβασης) και τα κείμενα των συμβάσεων. Ηλεκτρονικά και σε τακτό χρονικό διάστημα αποστέλλονται στοιχεία σχετικά με τις διαθέσιμες ADSL συνδέσεις ανά DSLAM. Οι πάροχοι ενημερώνονται εγκαίρως για τα σχέδια ανάπτυξης του δικτύου του ΟΤΕ, όπως π.χ. για την εισαγωγή της υπηρεσίας Ethernet ή το πλάνο επέκτασης των BRAS. Επίσης ο ΟΤΕ έχει εστιαστεί στην περαιτέρω βελτίωση των διαδικασιών για την καλύτερη παροχή και υποστήριξη των υπηρεσιών ΧΕΠ. Η ραγδαία αύξηση των

πωλήσεων υπηρεσιών ΧΕΠ από τους εναλλακτικούς είναι απλά η απόδειξη. Μετά τα παραπάνω θεωρούμε ότι δεν υπάρχει θέμα επιβολής σχετικής υποχρέωσης.

E11: Θεωρείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού;

Σχετικά με την υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού θέλουμε να σημειώσουμε ότι, όπως είναι εμφανές από τη Διεθνή εμπειρία υπάρχουν πολλοί εναλλακτικοί τρόποι και μέθοδοι υλοποίησης του Λογιστικού Διαχωρισμού και λόγω αυτού του γεγονότος θα πρέπει να γίνει μία σε βάθος διαβούλευση αναφορικά με τις μεθοδολογίες Λογιστικού Διαχωρισμού και Λογιστικού ελέγχου, όπως άλλωστε προτείνεται και από την ΕΕΤΤ.

Σημειώνεται, ότι η υλοποίηση του Λογιστικού Διαχωρισμού για την συγκεκριμένη αγορά και η ένταξη του στο ευρύτερο σύστημα του Λογιστικού Διαχωρισμού του ΟΤΕ, είναι μία διαδικασία που απαιτεί χρόνο και ως εκ τούτου οι σχετικές μεθοδολογίες θα πρέπει να έχουν συμφωνηθεί σε εύλογο χρονικό διάστημα πριν την υλοποίησή τους.

E12: Θεωρείτε ότι η προτεινόμενη προσέγγιση *retail-minus* θα αποτελούσε κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε σχέση με την ΧΕΠ;

Η οποιαδήποτε υποχρέωση ελέγχου τιμών θα πρέπει να λάβει υπόψη την ανάγκη παροχής των κατάλληλων κινήτρων για επενδύσεις και καινοτομία προϊόντων και υπηρεσιών. Το κύριο χαρακτηριστικό της Αγοράς 12 (όπως επίσης και της λιανικής αγοράς ευρυζωνικής πρόσβασης) είναι ότι πρόκειται για μια ανώριμη και ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά, για την περαιτέρω ανάπτυξη της οποίας πρέπει να γίνουν επενδύσεις από την πλευρά του ΟΤΕ (σε επιπλέον εξοπλισμό DSLAM κτλ.) αλλά και από τους εναλλακτικούς παρόχους σε εναλλακτικές τεχνολογίες. Για το λόγο αυτό, η ρύθμιση πρέπει να εξισορροπεί την αναγκαιότητα διατήρησης του ανταγωνισμού με αυτήν της διατήρησης του κινήτρου του ΟΤΕ και των εναλλακτικών για επενδύσεις. Συνεπώς μια αυστηρή ρύθμιση σαν αυτήν της Αγοράς 11, με κοστοστρεφή έλεγχο τιμών δεν είναι ενδεδειγμένη. Μια τέτοια ρύθμιση ενδέχεται να είναι υπέρ του δέοντος αυστηρή και να αποθαρρύνει την περαιτέρω ανάπτυξη του ανταγωνισμού, γιατί μπορεί να οδηγήσει σε χρεώσεις που δεν δίνουν τα κατάλληλα κίνητρα στους διάφορους παρόχους. Ο λόγος γι' αυτό είναι ότι σε μια ανώριμη αγορά υπάρχει μεγάλη αβεβαιότητα για το κόστος. Επίσης, ζητήματα όπως η περίοδος επανάκτησης του κόστους και το κατάλληλο ποσοστό απόδοσης του κεφαλαίου είναι πιο περίπλοκα από ό,τι σε ώριμες αγορές. Επιπλέον, υπάρχει το ενδεχόμενο να προκύψουν πολύ χαμηλές χρεώσεις ως αποτέλεσμα μιας ρύθμιση με κοστοστρεφή έλεγχο τιμών. Κάτι τέτοιο θα μπορούσε να αποθαρρύνει την επένδυση σε τεχνολογίες ευρυζωνικής πρόσβασης από τον ΟΤΕ αλλά και να λειτουργήσει σαν αντικίνητρο για τις επενδύσεις σε εναλλακτικές τεχνολογίες πρόσβασης.

Αρχικά θα θέλαμε να επισημάνουμε, ότι στο κείμενο διαβούλευσης και ειδικότερα στα σημεία που αναφέρονται στα θέματα κοστολόγησης, την ύπαρξη μίας αντίφασης.

Στη σελίδα 59, προτελευταία παράγραφος αναφέρεται ότι η ΕΕΤΤ προτίθεται να διαβουλευτεί περαιτέρω τις μεθοδολογίες κοστολόγησης και Λογιστικού Διαχωρισμού που θα υποστηρίζουν την κοστολόγηση των υπηρεσιών και στη συνέχεια στην παράγραφο 5.7.5 “Υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και Κοστολόγησης” αναλύει διεξοδικά τη μεθοδολογία κοστολόγησης και τιμολόγησης των υπηρεσιών (ορισμός κοστολογικής μεθόδου και κοστολογικού προτύπου: ΜΜΕΚ με τρέχον κόστος, εφαρμογή retail – minus, κτλ), θέτοντας και συγκεκριμένους χρονικούς περιορισμούς.

Πέραν της βασικής ανωτέρω παρατήρησης αναφέρουμε περαιτέρω τις απόψεις μας σε σχέση με τα οριζόμενα στη παράγραφο 5.7.5 και είναι:

Μεθοδολογία ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου

Αναφέρεται, ότι ο υπολογισμός αυτού του περιθωρίου θα γίνει λαμβάνοντας υπόψη: α) τις μελλοντικές εξελίξεις και θα βασίζεται στα πρόσθετα κόστη κατωτέρων σταδίων που θα πρέπει να περιληφθούν για την παροχή της υπηρεσίας ΑΡΥΣ σε σύγκριση με την αντίστοιχη ΧΕΠ, β) το σχετικό επίπεδο της επένδυσης που επηρεάζεται από το σημείο του δικτύου που έχει επιλέξει ο εναλλακτικός πάροχος για την παράδοση της κίνησης και επομένως τους κινδύνους που αναλαμβάνονται από τα μέρη, και γ) το αποτέλεσμα μιας ανάλυσης Discounted Cash Flow με συγκεκριμένες υποθέσεις.

Θεωρούμε ότι τόσο τα δεδομένα που αφορούν τα σημεία (α) και (β), όσο και οι υποθέσεις στις οποίες βασίζεται το υπόδειγμα “bottom – up” (σημείο γ) το οποίο θα χρησιμοποιήσει η ΕΕΤΤ για την εφαρμογή της μεθοδολογίας DCF (αποτελεσματικότητα, δομή δικτύου, χρονική διάρκεια ανάλυσης, υποθέσεις ζήτησης, στοιχεία κόστους, κτλ.) θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να είναι γνωστά στον ΟΤΕ, ο οποίος θα πρέπει να έχει την δυνατότητα να τοποθετηθεί επ’ αυτών.

Μεθοδολογία τιμολόγησης λιανικών υπηρεσιών βάσει retail – minus

Στα πλαίσια του κοστολογικού συστήματος του ΟΤΕ μέχρι σήμερα δεν υπήρχε υποχρέωση κοστολόγησης λιανικών υπηρεσιών βάσει μεθοδολογίας ΜΜΕΚ/TK. Η πρόταση της ΕΕΤΤ για την εφαρμογή της μεθοδολογίας Retail – minus βάσει λιανικών τιμών ΜΜΕΚ/TK, μόνο για μια κατηγορία υπηρεσιών (ΧΕΠ), απαιτεί σημαντικές διαφοροποιήσεις στο κοστολογικό σύστημα του ΟΤΕ.

Μεθοδολογία τιμολόγησης υπηρεσιών συνεγκατάστασης βάσει ΜΜΕΚ/TK

Ο υπολογισμός του κόστους των εν λόγω υπηρεσιών μπορεί να υλοποιείται με αντίστοιχες μεθοδολογίες (“bottom – up” μοντέλα με χρήση στοιχείων που προέρχονται από το “top-down” κοστολογικό σύστημα βάσει της μεθοδολογίας ΜΜΕΚ/TK), που εφαρμόζονται και αφορούν τις υπηρεσίες συνεγκατάστασης στα πλαίσια της παροχής Αδεσμοποίητης Πρόσβασης σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους κατάλληλα τροποποιημένες, όπου συντρέχει περίπτωση.

Σύγκριση υποδειγμάτων “bottom-up” και “top-down”

Το γεγονός ότι η ΕΕΤΤ μπορεί να χρησιμοποιεί και δικά της υποδείγματα ως βάση σύγκρισης των κοστολογικών στοιχείων που προκύπτουν από το “top-down” κοστολογικό σύστημα του ΟΤΕ εμπίπτει στη ρυθμιστική της διαδικασία. Μια τέτοια ενέργεια είναι σύμφωνη και με το πνεύμα της Σύστασης της 19.9.2005 περί Λογιστικού Διαχωρισμού και κοστολόγησης. Ωστόσο, η άποψη ότι η ΕΕΤΤ μπορεί να προβεί σε τροποποίηση των αποτελεσμάτων του “top-down” μοντέλου του ΟΤΕ εάν δεν συνάδουν με τα αποτελέσματα του “bottom-up” υποδείγματος ή με βάση τις βέλτιστες Διεθνείς πρακτικές δεν μας βρίσκει σε καμία περίπτωση σύμφωνους. Ο στόχος του υποδείγματος “bottom-up” της ΕΕΤΤ θα πρέπει να είναι αποκλειστικά η ύπαρξη μιας βάσης αντιπαραβολής των αποτελεσμάτων του “top-down” κοστολογικού συστήματος του ΟΤΕ το οποίο υλοποιεί την εγκεκριμένη από την ΕΕΤΤ μεθοδολογία κοστολόγησης.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημάνουμε ότι θα πρέπει να περιγραφεί αναλυτικά η δομή του υποδείγματος “bottom-up” που θα αναπτύξει η ΕΕΤΤ, η οποία θα πρέπει να συνεργαστεί με τον ΟΤΕ και τους εναλλακτικούς παρόχους ώστε η περιγραφή του δικτύου να αντιπροσωπεύει ένα ρεαλιστικό δίκτυο τηλεπικοινωνιών.

Παράλληλα, θα πρέπει να είναι σαφή τα στοιχεία εισόδου που εισάγονται στο υπόδειγμα καθώς και οι υποθέσεις στις οποίες αυτό βασίζεται. Τα στοιχεία που τροφοδοτούν το υπόδειγμα θα πρέπει, χωρίς να προσβάλλεται το εμπορικό απόρρητο, να είναι δημοσιεύσιμα, ώστε να μπορούν να αξιολογηθούν μεταξύ άλλων και από τον ΟΤΕ.

Στην περίπτωση που τα αποτελέσματα του υποδείγματος “bottom-up” διαφέρουν σημαντικά από εκείνα του υποδείγματος “top-down” θα πρέπει να γίνει αντιπαραβολή των δύο υποδειγμάτων και να προσδιοριστούν αναλυτικά οι αιτίες ύπαρξης αυτών των αποκλίσεων (για παράδειγμα, υποθέσεις ζήτησης, κόστους, αποτελεσματικότητας κ.τ.λ.). Ακόμη και στην περίπτωση που τα αποτελέσματα του υποδείγματος της ΕΕΤΤ συγκλίνουν με τις βέλτιστες πρακτικές δεν σημαίνει αυτόματα ότι τα αποτελέσματα είναι ορθά και κατάλληλα για τον Ελληνικό χώρο. Είναι γενικά αποδεκτό ότι τα γεωγραφικά χαρακτηριστικά και το δίκτυο πρόσβασης εν γένει της Ελλάδας δεν προσομοιάζουν με εκείνα μιας τυπικής Ευρωπαϊκής χώρας. Οι διαφορές των αποτελεσμάτων μεταξύ των δύο υποδειγμάτων θα πρέπει να αναλυθούν και να αξιολογηθεί από αρμόδια όργανα η ορθότητα και η αντικειμενικότητα των επιμέρους υποθέσεων που οδήγησαν σε αυτές. Άλλωστε οι διαφορές που αναμένεται να προκύψουν θα οφείλονται αποκλειστικά σε διαφοροποιήσεις στα στοιχεία που τροφοδοτούν τα υποδείγματα και στον τρόπο επεξεργασίας των δεδομένων από αυτά, στη συνέχεια θα πρέπει να προταθούν προσαρμογές και αλλαγές στα στοιχεία εισόδου, στις υποθέσεις, κ.τ.λ. προκειμένου τα υποδείγματα να παρουσιάζουν χαρακτηριστικά σύγκλισης. Η διαδικασία που περιγράφεται αποτελεί Διεθνή πρακτική.

Ο ΟΤΕ τέλος θεωρεί ότι σε καμία περίπτωση το κόστος για σκοπούς τιμολόγησης δεν μπορεί να προκύψει από μοντέλο bottom-up.

Εναλλακτικά της μεθοδολογίας του “Retail-minus” ο ΟΤΕ προτείνει να μην υπάρχει ex ante έλεγχος τιμών αλλά μια γενική υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης. Ο έλεγχος τιμών δεν θεωρούμε ότι είναι απαραίτητος στην περίπτωση των υπηρεσιών ΧΕΠ, καθώς

το κοινό δίκαιο περί ανταγωνισμού αρκεί για να αποτρέψει υποτιθέμενες τακτικές συμπίεσης περιθωρίου, ενώ η εφαρμογή οποιασδήποτε μεθόδου ελέγχου τιμών θα είναι εξαιρετικά δύσκολη λόγω της πολυπλοκότητας των κοστολογικών παραμέτρων των εν λόγω υπηρεσιών.

ΟΤΕ ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΙΚΟ ΥΔΙΚΟ:

1) CAWLEY RICHARD A.PAPER The development of Broadband

The development of broadband services and next generation networks and the role of the European Union's regulatory framework – Richard A. Cawley

Summary

This draft paper examines the role of the European Union's new regulatory framework (NRF) in respect of regulatory intervention to facilitate the development of broadband services and next generation networks under differing market conditions.

The main focus of the NRF is on access regulation that can foster broadband competition, but in reality the development of broadband services and next generation networks is relatively complex. Convergence is not just about different networks being able to deliver similar services (such as triple-play). It is also about suppliers offering differentiated bandwidth and a range of services in response to end-user need and integrating a range of inputs in order to do so. Therefore the value of competition in access is not simply about the prospect of withdrawing regulation, or even the greater likelihood that next generation networks will be rolled out more cost efficiently. It is also about the process of discovering and responding to a wide range of user requirements on the demand side.

With this in mind, section 6.1 examines the nature and relevance of EU single market benefits in this area. The main substantive benefit is assumed to come from the possibility for firms to more easily enter and invest in a number of European markets, because they face similar regulatory conditions. For example there is evidence of companies trying to build a presence to supply broadband services in a number of member states, which was not the case for telephone competition.

The main regulatory benefit appears to derive from a consistent yet flexible overarching approach, within which there is an ability to share and exploit favourable regulatory experience across a number of markets that have varying local characteristics. This potential benefit therefore emphasises the importance of the cross-fertilisation of successful intervention experience, and contrasts with the relative importance of a co-ordination role in the mobile sector.

Section 6.2 examines the ability of the NRF to facilitate an efficient growth of broadband, and the accompanying investments in next generation networks, whilst maintaining a coherent regulatory approach across the EU. The NRF is shown to be very flexible in this area, but it still raises the question of whether there is an important focal or guiding role for the Article 7 coordination process. Bearing in mind the importance of cross-fertilisation of good regulatory experience, one conclusion is that there is value in improving the comparative indicators that are collected, published and used in market analysis. Section 6.3 draws some implications and considers some of the business decisions and risks in supplying competitive broadband services.

6.1 Single market aspects and the development of broadband

The market situation for broadband in Europe is significantly different from the one described for mobile voice and data services (separate paper). Growth of new subscribers is high and accelerating, commensurate with an early take-up phase. However, the proportion of the population with access is still relatively low¹ and varies substantially between member states. One feature shared by broadband and mobile services is that their development and use has been made a major political goal at EU level.

With a view to accelerating broadband competition, the EU adopted legislation mandating unbundled and shared access to local loops of the incumbent telecommunications operator whilst the NRF was still being negotiated. In principle, that legislation should have ensured a common EU-wide approach on access to local loops which could be exploited by entrants seeking to supply retail broadband services based on DSL technologies.

In practice, some member states moved earlier² in regulating access to local loops. In addition, another form of access, wholesale bit-stream access, also became subject to regulatory intervention by a number of national authorities. The terms on which the various forms of access were made available³ has naturally influenced whether firms have tried to enter markets and the way in which they have sought to do so.

¹ Average broadband subscription levels reached 10% of the population at the beginning of 2005 for EU 15 (with a range of 0.5 – 19.2% across the 15 countries concerned) and 8.6% for EU25. Average usage in EU10 was 1.5% of the population at the beginning of 2005 (with a range of 0.3 – 10.2%)

² For example, Germany mandated access to local loops at the instigation of the 1998 regulatory framework in response to demands by entrants wishing to serve the telephone access and calls market using rented loops rather than on the basis of indirect access. Denmark and Finland also mandated local loop unbundling prior to the 2000 Regulation.

Table 6.1 Main forms of broadband access in EU15 in 2005 (%)

	Incumbent				Entrant				Subs/pop %		DSL based on input ULL	Cable	Other*	shared	bitstream	resale	
	DSL	Cable															
B	50	0	0	0	7	5	38										15.7
DK	49	12	5	4	7	0	16	4									18.1
D	80	0	13	0	0	4	2										8.4
EL	39	0	3	2	46	0	0	9									0.5
E	52	0	2	1	20	0	24										8.6
F	43	1	1	22	24	2	6										11.5
IRL	64	-	0	1	18	0	6	8									3.6
IT	73	0	8	1	12	0	0	4									8.1
L	75	2	3	0	0	10	9										8.4
NL	46	0	2	13	-	0	39										19.2
AUT	36	0	7	0	10	0	46										10.1
P	44	37	1	0	4	0	14										8.4
FIN	56	8	9	4	6	0	7										15.0
SWED	40	-	2	12	0	11	17	17									14.7
UK	25	0	0	0	6	37	31										10.3

Source: Adapted from published EU Communications Committee document 05-12

Note that the numbers for the various access forms are percentages of the subscriber per population figure in the last column. (*) Other broadband provision includes fibre for Sweden and Italy, wireless local access for Ireland, leased lines for Greece, and self-provisioned DSL for Denmark

Table 6.1 indicates the main ways in which broadband access was supplied in EU15 in early 2005 and the extent of variations between member states. Although, the overall share of broadband service supplied by non-incumbent telecommunications companies (indicated as entrants in the table) has steadily increased from 41.5% to 43.7% to 45.7% over the period 2003 to 2005, the market share of incumbent DSL service is still very high in several member states. More importantly, a significant part of entrants' supply in many countries is dependent on various types of regulated inputs such as unbundled

access, shared access, bit-stream or the simple re-sale of a wholesale broadband service. Only where broadband access is provided via cable networks, which are not owned by the incumbent telecommunications company, or via other means such as new fibre networks or wireless access are there genuine competing infrastructure suppliers.

³ Terms of access cover a range of considerations. Pricing (fixed and variable) and related non-price aspects such as delivery times, ease of ordering, contract terms and co-location conditions all play a role. But the structuring of access, for example the places in the network where access is available and whether regulation covers complementary inputs, is also relevant.

A number of additional important aspects or dimensions are missing from Table 6.1. On the demand side, one important dimension is the nature of the service being offered in terms of bandwidth, quality or other aspects of the broadband service that is purchased by users. Another is whether a number of services are bundled together, e.g., telephone service or various content related services combined with broadband connectivity.

A number of supply-side dimensions are also relevant to the sustainability of market competition, investment and growth. Table 6.1 (see also Table 6.3 in section 6.2) indicates the proportion of the current market served by entrants using cable, and where relevant fibre or wireless, but it does not indicate the degree of availability of these supply choices. So one missing dimension is how widespread are any alternative infrastructure networks (such as cable networks) that can offer competing retail broadband service; e.g., how much of the population do they cover.

A related indicator is the proportion of users that can potentially be served by entrants that have been building networks and are able to connect customers using regulated inputs such as rented loops or shared access. Another relevant aspect concerns the nature of the regulatory or contractual details that govern the way inputs are made available to entrants and the incentives they provide to invest and innovate. For example, do regulated contractual conditions encourage or discourage certain forms of market entry?

With respect to bandwidth, there are differences between member states in the speeds, (particularly the maximum speeds for residential users), that are on offer, and these are changing over time. The use of an unbundled loop or shared access gives an entrant considerable flexibility over the service that it offers. In contrast, provision on the basis of bit-stream access or re-sale constrains the bandwidth of the retail service to match that of the available input. In some cases, the bandwidth of retail services sold by cable networks is as high as those offered using DSL technologies on telecommunications networks. In general, however, in Europe DSL services are providing higher bandwidth.

The way in which access inputs are being regulated or being provided can also affect retail offerings and market take-up. For example, the point at which the input is made available (as well as price and other terms) can influence the overall business case. In urban settings shared access could be relatively attractive particularly where competing back-haul infrastructure has already been installed. Conversely, the availability of a bit-stream input that includes conveyance as well as local access gives a lower risk option.

The demand side is likely to become even more important as the market matures. Currently some entrants to the broadband services market are trying to build out

infrastructure to reach more customers and better utilise capacity. Others are selling content, Internet connectivity and related services and do not seek to invest in networks. They may purchase access to end-users from a network operator that in turn exploits regulated inputs from the incumbent and combines them with its own infrastructure. Alternatively, they might simply re-sell broadband access if it is available on reasonable terms from the incumbent. The presence and relative importance of these different types of entrant in a national market (e.g., whether they have established market share in the narrow-band dial-up market) could influence the means used to supply broadband service and the way in which the market develops.

Moreover, as access speed and capacity of available infrastructures grow, it will become easier for telecommunications-based networks to increase their offers of video and content services, and for cable-based networks to improve their offers of Internet connectivity and voice services. So far, willingness to purchase Internet connectivity has been constrained by the proportion of computer users. However, television subscription has not experienced the same limitations.

Figure 6.1 Broadband subscription and income per capita (EU 15) in 2005

Graph of broadband penetration versus GDP/capita for EU 15

Figure 6.1 plots the static relationship in 2005 between broadband penetration (uncorrected for quality variations) and income per capita for EU15. Although there are some variations in the dates at which broadband services were first available, there is evidence both of a link between market development and income, and significant differences due to other factors. The markets in the Netherlands, Denmark, Belgium, Sweden and Finland (and to some extent Portugal) all appear to be developing at rates that are greater than would be expected from their income per capita position. The markets in Greece, Ireland and Luxembourg appear to be under-developed relative to income per capita.

Table 6.2 Possible single market benefits

Area/Type	Possible benefit	Qualification
-----------	------------------	---------------

Supply Demand Regulatory Economy	Uniform regulatory conditions could assist entry via a common business plan across national markets Similar entry conditions avoids distortions of investment or protection of national incumbents Aggregating markets could offset scale disadvantages for entrants EU companies could use same supplier Broadband re-sellers could more easily use common brand across Scale effects from common regulatory plan Widespread cost effective broadband conveys welfare benefits to business, education, home	Uniform access regulation irrespective of market conditions could choke infrastructure investment and innovation As above, need not imply uniform regulation Some of the leading broadband markets are relatively small (e.g., Iceland, Denmark, Hong Kong). Scale aspects more related to local density. This market may be more easily addressed via competition or regulation of leased circuits Would still be possible with emergence of competing wholesale networks Could be both inefficient and less accountable to local needs. Lose benefit of regulatory innovation Function of broadband development rather than uniform regulatory approach
--	--	---

The different ways in which broadband services are being supplied in Europe and the varying speeds of take-up begs the question of which regulatory approach is most conducive to efficient market development and whether there are unambiguous benefits from having uniform regulatory rules across the EU. In other words, apart from the general desirability of having member states develop faster rather than more slowly, what are the intrinsic single market benefits associated with a European broadband market. Some of the considerations that are relevant in thinking about a single EU market for broadband and its ramifications for regulation are listed in Table 6.2. There are clear economy-wide benefits from having an efficient development of broadband retail services. There may also be benefits from having a relatively uniform regulatory approach. However, the fact that national conditions vary in respect to competition from

alternative infrastructure or in the rate at which competing infrastructure is being installed, call for variations in the exact nature of regulatory obligations on access.

Another important aspect missing from the static picture captured by Table 6.1 and Figure 6.1 is the sustainability of competition that currently exists and whether it is sufficient to enable an efficient development of the broadband market.

For example, there is evidence that the existence of an independent cable network actively marketing broadband access has helped market development. Denmark, the Netherlands, Belgium, Austria and Portugal all have subscriptions levels above those of member states with similar levels of income per capita. However, the question still remains as to whether cable networks in those countries can continue to compete and maintain a reasonable market share as and when incumbent telecommunications operators upgrade their networks and offer higher speed services. A related question, taken up in section 6.2 is on what conditions regulatory intervention can be withdrawn or reduced.

One method to try and draw lessons about sustainable broadband development is to examine countries where broadband use is further advanced. There are a few economies where broadband penetration is above or close to the leading EU countries. They are S. Korea, Hong Kong, Canada and Iceland. In addition, Taiwan, Japan and the USA are significantly above the EU15 average. Figure 6.2 plots the relationship between broadband penetration and per capita income for these countries and the leading five EU countries.

Figure 6.2 Broadband development: the leading EU countries in context

Graph of broadband penetration versus GDP/capita for NL, DK, B, SWED, FIN and KOR, CAN, ICE, HK, TAI, J, USA

Latest ITU figures: Korea 24.9, HK 20.9, NL 19.4, DK 19.3, CAN 17.6, SWITZ 17.0, TAIW 16.3, B 16.0, ICE 15.5, SWED 15.1, NOR, ISR, J 14.1, FIN 12.8, SING 11.6, USA 11.4

The countries that have so far led broadband developments exhibit different characteristics but they do share one common feature; they all have competing infrastructure providers⁴. S. Korea liberalised its telecommunications market in stages, starting in 1991. When local markets were opened to competition in 1999, a second infrastructure operator Hanaro began competing against Korea Telecom. Hanaro actively marketed ADSL service as an entry strategy. In addition, broadband services were available via cable networks, which pass nearly 60% of homes.

⁴ The following summary comments on S. Korea, Canada, Iceland and Japan draw on the detailed country studies prepared by the ITU – see www.itu.org/

In Canada, a cable TV operator, Rogers, launched the first broadband service, in 1996. The telecommunications companies responded but cable access still comprises nearly two-thirds of the overall market. In Iceland, a second telecommunications operator

competes with the incumbent. It only serves about half the population but it has about 30% of the broadband market, including business users.

In Japan, the regulation of shared access assisted the development of the market. Tokyo Metallic, which later merged with Softbank (supplier of Yahoo BB), launched the first ADSL service in 1999. The incumbent telecommunications company, NTT, has the major share of broadband subscribers but Softbank and cable networks each served just over 20% of the market in 2003.

The experience in the leading EU member states mirrors that described above. In Denmark, the Netherlands, Belgium and Sweden, alternative infrastructures, particularly cable networks, supply a significant share of the market. That stimulus has induced a more active response from the incumbent telecommunications operator. Regulation has enabled additional suppliers to market DSL services based on access to loops or bit-stream inputs but the role of detailed regulation of access has been less critical in facilitating retail competition than in other parts of the EU.

6.2 The problem solving capacity of the NRF in the development of broadband services

Section 6.1 showed that the relative importance of single market and coordination effects in the development of European broadband access appeared to be less marked than in the case of pan-European mobile services. There are clear advantages from basing intervention on a common set of principles across national jurisdictions but cross-border spillovers seem to be less important (than in the mobile area) except perhaps when viewed at the level of the overall economy⁵.

In fact there could be gains from a certain degree of national discretion. As well as the potential value of making regulation more accountable and responsive to local needs, such discretion or freedom to act could provide useful benchmarking insight and experience in a wider setting. That implies that cross-fertilisation of valuable regulatory experience is an important and worthwhile part of the NRF in this market. It also means that it is useful to reflect on how better cross-fertilisation might occur and the type of information and indicators that could be published in order to foster regulatory insight. However, it also raises the question of the best role for the Commission or the ERG. For example, what are the appropriate bounds on regulatory discretion? Should the Commission lean towards regulation that limits mandatory access rather than making bit-stream or resale inputs available on a widespread basis? Alternatively, are national authorities in a far better position to make judgements about which geographic markets can support multiple infrastructures and which could be subject to natural monopoly?

⁵ In the sense that companies and organisations operating in the European Union benefit from widespread availability of advanced electronic communications services.

This section examines the problem solving capacity of the NRF in the broadband area. It also comments on the use of indicators both for insights on market analysis and for the

purpose of monitoring regulatory and market developments, with a view to improving cross-fertilisation of best practice.

Access regulation in the EU was extended to local loops (for the purpose of providing broadband as well as voice services) in 2000⁶. The Regulation, which was rapidly adopted by Council and the European Parliament,⁷ had immediate legislative effect in member states. The Regulation required that notified (SMP) operators provide unbundled local loop access and also shared access⁸ on cost-oriented terms.

The NRF carried over the requirements of the 2000 Regulation, although the SMP test for imposing appropriate remedies or access obligations changed from the one used under the 1998 framework to that of dominance, according to competition law. The first relevant market recommendation identified two upstream or wholesale markets that were linked to the broadband retail market:

- Wholesale unbundled access (including shared access to metallic loops and sub-loops for the purpose of providing broadband and voice services;
- The broadband wholesale access market. This market covers ‘bit-stream’ access that permits the transmission of broadband data in both directions and other wholesale access provided over other infrastructures, if and when they offer facilities equivalent to bit-stream access.

⁶ Regulation EC/2000/. Under the 1998 framework, it had been established that the legislation covering special access did not apply to the granting of physical access to an incumbent’s network as is the case with local loop unbundling.

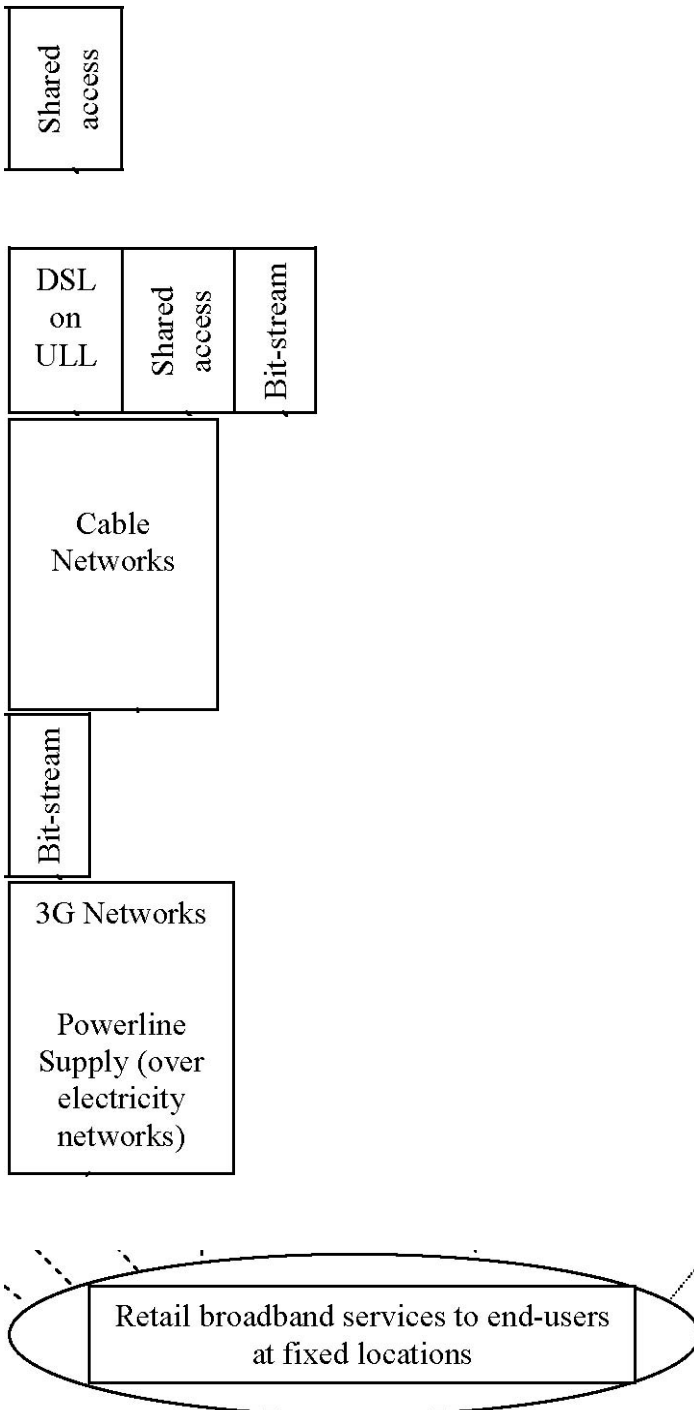
⁷ The political priority was such that even the Feira European Council of June 2000 referred to the need for local loop unbundling.

⁸ Shared access refers to access to the non-voice band frequency spectrum of the local loop.

The reasons for identifying two related input markets are illustrated in Figure 6.3. It was recognised that in the future retail broadband services at a fixed location could potentially be delivered via a number of access technologies. However, for the prospective period, DSL services on telecommunications networks and cable modem services over cable TV networks constituted the only two widespread means of delivery.

Figure 6.3 Broadband retail and wholesale markets

Local metallic loops



Apart from the question of coverage and independent ownership, the limited availability of cable networks in many member states restricted the prospects for this form of inter-modal competition. Access to metallic local loops therefore constituted a pervasive input

to providing retail broadband services and fulfilled the selection criteria set out in the recommendation.

Current supply

Emerging supply

Potential future supply

Local metallic loops

Cable Networks

Wireless Fixed Access

Digital Broadcast Networks (e.g. satellite)

3G Networks

Powerline Supply (over electricity networks)

DSL on ULL

Shared access

Bit-stream

Retail broadband services to end-users at fixed locations

However, even widespread access on reasonable terms to the local loop could still constitute a significant entry barrier in many member states because of the combined costs of renting physical access to end-users and the need to build to or buy access at the relevant local exchange point.

Therefore, a separate input market, intermediate between physical access and the retail market, was defined. This broadband wholesale access market included bit-stream access inputs that could be provided over a telecommunications network, for example by conditioning local loops with digital subscriber line access modems. But it could in principle include any access input that could be used to provide the relevant retail broadband market and fulfilled the conditions to be included in the relevant wholesale

market. Thus the inclusion of this additional and separate access market depended on the insufficiency of loop access to constrain potential market power at the retail level.

The NRF consequently extended regulatory coverage to bit-stream access, although many member states had already begun to take this step under the 1998 framework or the subsequent Regulation. Under the NRF, a national authority, depending on its analysis of the relevant retail broadband market, in conjunction with the two input markets could potentially choose a number of courses of action. It could find no SMP at all, or declare dominance on one or both of the input markets, and apply appropriate remedies.

As with the application of the NRF to the mobile sector, a similar question of regulatory transition between the old and new framework arises, although with respect to broadband, there are more limited spillover effects across borders. Table 6.3 summarises and presents in an alternative form, the data given in Table 6.1 to indicate the main competing modes of broadband supply in each member state at the beginning of 2005.

Table 6.3 Indication of the extent of broadband competition (% shares of supply)

MS	Subs. /popn	1 DSL(I)	2 1st /2nd highest share	3 next highest share	4 next highest share
NL	19.2%	46	Cable (E) 39	DSL (E) SH 13	
DK	18.1%	49	Cable (E) 16	Cable (I) 12	DSL (E) BS 7
BE	15.7%	50	Cable (E) 38	DSL (E) BS 7	
FI	15.0%	56	DSL (E) LLU 9	Cable (I) 8	Cable (E) 8
SE	14.7%	40	Cable (E) 18	Fibre (E) 17	DSL (E) SH 12
FR	11.5%	43	DSL (E) BS 24	DSL (E) SH 22	Cable (E) 6
UK	10.3%	25	DSL (E) RS 37	Cable (E) 31	DSL (E) BS 6
EE	10.2%	47	Cable (E) 31	DSL (E) OwnI 13	Fibre (E) 6
AT	10.1%	36	Cable (E) 46	DSL (E) BS 10	DSL (E) LLU 7
MT	9.6%	26	Cable (E) 42	DSL (E) RS 33	
ES	8.6%	52	Cable (E) 24	DSL (E) BS 20	
DE	8.4%	80	DSL (E) LLU 13		
LU	8.4%	75	DSL (E) RS 10	Cable (E) 9	
PT	8.4%	44	Cable (I) 37	Cable (E) 14	
IT	8.1%	73	DSL (E) BS 12	DSL (E) LLU 8	
SI	5.9%	62	Cable (E) 34		
LT	3.7%	37	Cable (E) 25	DSL (E) OwnI 23	WLL (E) 7
HU	3.6%	48	Cable (E) 27	DSL (E) BS 18	
IE	3.6%	64	DSL (E) BS 18	WLL (E) 8	Cable (E) 6
LV	2.4%	70	Cable (E) 14		

CZ	1.1%	49	Cable (E) 44	DSL (E) RS 5	
SK	1.0%	74	Cable (E) 18	DSL (E) OwnI 6	
CY	0.8%	100			
EL	0.5%	39	DSL (E) BS 46	LL (E) 9	
PL	0.3%	100			

Key to Table: Qualification for listing is at least 5% of the market. (I) = Incumbent, (E) = Entrant, LLU = Local loop unbundling, SH = Shared access, BS = Bit-stream access, RS = Resale, LL = leased lines, OwnI = Own Infrastructure, WLL = Wireless local loop. Source: Adapted from European Commission published Communications Committee report 05-12.

Table 6.3 is ordered by the extent of broadband penetration at the beginning of 2005 and indicates the share of the retail market that is dependent on regulatory intervention.

The third column of Table 6.3 gives the percentage of broadband subscription provided by the incumbent using DSL service. The remaining three columns give the other important means of supply, e.g., the proportion of broadband lines for each member state that are currently supplied independently by entrants (using cable networks) or by using unbundled loops, shared or bit-stream access or some other means. The percentages give some indication (in respect of the current market size) of the sustainability of competition were some or all the regulated obligations on access to be withdrawn.

Some care should be taken in interpreting Table 6.3. In less mature markets entrants may be automatically more dependent on certain access means such as re-sale. Conversely, if an incumbent is facing aggressive competition from an alternative infrastructure provider, it may be voluntarily offering re-sale products in order to better compete in downstream markets. In addition, the balance of use at any given time between unbundled loops, shared access, bit-stream inputs etc may hinge quite finely on relative prices and contract conditions, so these may fluctuate over the product life cycle or as regulated prices of inputs change.

Table 6.3 paints a relatively complex picture for broadband development and regulation in the EU. Although, most authorities are exploiting the full range of intervention possibilities on access, the way in which entrants are exploiting inputs is very varied. There could be a number of reasons for this and they are relevant for considering the problem-solving capacity of the NRF in the future.

One reason might be that regulatory authorities put different emphasis on the overarching objectives of intervention under the NRF. Some may wish to facilitate as much innovation and investment as possible. Others may be more focused on trying to reduce retail prices so that market take-up is stimulated as soon as possible. Another goal may be to encourage network replication where it seems to be feasible so that regulation may be rolled back from areas where wholesale competition takes hold. The relative emphasis here will have an impact on the terms on which different inputs are regulated.

A second reason for national differences might be the contrast in market conditions and accumulated investments. Where there is a cable network with widespread coverage, there may be intensive retail competition irrespective of regulatory intervention on wholesale inputs. Alternatively if entrants have built extensive core networks to compete in other markets, they may already be in a better position to exploit unbundled loops or shared access in order to supply broadband.

A third reason for differences could be that the regulated terms of access favour one entry means over another at a particular juncture. Entry barriers are highest in local access and much lower in retailing. Entry may focus on re-sale if regulation of a range of wholesale inputs establishes reasonable returns there. Conversely, if some geographical markets exhibit natural monopoly characteristics under the currently available technologies, it would be unrealistic to expect substantial competitive investments. In addition, some suppliers of broadband focus more on content and services rather than connectivity, and will automatically tend to resell bit-stream services if they are available. If such companies have an important national presence, this could influence the relative shares of the types of supply.

How do these factors affect the problem solving capacity of the NRF in the light of the need for regulators to address varying national situations and the role of the Commission in co-ordinating regulation and overseeing its consistency?

Table 6.4 Some issues for broadband regulation under the NRF

Market	Issues: Market selection and definition; Market analysis; Remedies
Unbundled metallic local loops	Treatment as fibre investments takes place. When are metallic and fibre loops in the same market? What about providing efficient incentives to upgrade to fibre?
Bit-stream access for broadband service	Is this a market or a remedy? Where is the cut-off point; does it include complementary inputs such as backhaul? How are competitive constraints at the retail level taken into account? Is self-supply included in the market analysis? How are pricing rules on access dealt with in a market subject to start-up pricing at the retail level? Fear of regulation extended to cable TV networks if defined generically
Both markets	How are remedies on unbundled loops, shared access and bit-stream reconciled or made consistent?

Overall	On what basis would a bit-stream market be removed from recommended list? How should markets be revised, to be more technologically neutral, in line with market and technological changes
---------	---

Table 6.4 sets out some of the main issues in the short and longer term. Many of them concern the details of market analysis and the application of remedies. In general, there appear to be few that require extensive co-ordination across member states. However, that does not prevent the ERG and the Commission from promoting greater cross-fertilisation of efficient and successful regulatory practise. And it still raises a number of questions:

- How does the Commission handle Article 7 notification? Should it be seen as a consistency checking procedure or is it important to steer intervention away from detailed access regulation?
- Are there ways to improve monitoring and cross-fertilisation of good regulation? Is this just for the ERG or could the Commission develop or publish better indicators?
- What role should the selection and definition of markets in future recommendations play in improving broadband developments? Is guidance needed to avoid excessive regulation of input or wholesale markets?

The most pressing issue for the majority of national authorities in the short to medium term is how they set the prices of various forms of regulated access (their level and relative structure) so as to encourage the efficient development of broadband access and next generation networks in the longer term. Setting access prices for unbundled loops, shared access and bit-stream inputs always creates the risk that regulation, not the market, will determine the pattern of entry and investment.

The problem of regulating these access prices is addressed in Cave (2004a). To some extent, the problem depends on the view that national authorities take on the feasibility of certain forms of competition, including the ease or not of replicating or substituting various network assets, over any given horizon. Even restricting mandating access to local loops (at regulated prices) will have an impact on whether firms enter markets and the technologies they choose. However, the problem becomes more complex when applying regulatory remedies to other access inputs such as wholesale bit-stream services. Then the regulator has to determine the location or locations in the network where a bit-stream input is made available, as well as its price (or the way it is determined) relative to other available inputs. Costs will often be a function of market take-up whilst retail prices may initially be set so as to capture market share, so it is difficult to establish a regulated benchmark for such a wholesale input.

One immediate question for member states that did not regulate bit-stream access under the 1998 framework is how they deal with it under the NRF. The Netherlands provides an interesting case study for this question as well as for the application of the NRF generally

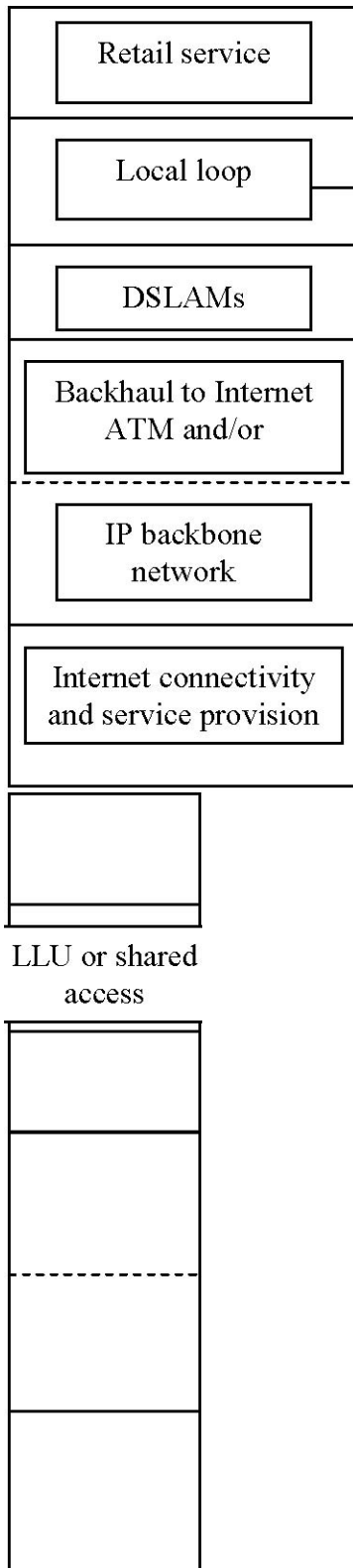
as the broadband market develops. As the Dutch authority did not regulate bit-stream services, it is able to analyse the relevant retail and wholesale markets without having to consider what the situation might have been absent such regulation. The Dutch regulator,⁹ OPTA has proposed a general rule⁹ or principle that imposing access obligations requires (a) SMP on the wholesale market, and (b) that absent regulation, SMP would be present or likely to arise on the retail market. The motivation for such guidance is twofold. It justifies intervention on the basis of creating sustainable competition at the retail level, which is the ultimate welfare goal. It also constrains the scope of regulation; access regulation does not in of itself promote competition at the level at which it is imposed, neither is it of merit unless there is a problem at the retail level.

Such a principle would permit OPTA to abstain from regulating bit-stream (because the retail market is effectively or prospectively competitive, even if the bit-stream market may not be) whilst continuing to regulate unbundled loops (on the basis that absent regulation, SMP would be likely to arise on the retail market).

⁹ See OPTA Regulatory Policy Note of August 2004

There is also a slightly different (though consistent) way of proceeding which depends on the way self-supply is considered in the market analysis. Several NRAs have included broadband access via cable in their analysis of the broadband access market. Two of them considered that the indirect pricing constraint exercised by cable-based services at the retail level justified their inclusion in the wholesale broadband access market, even if there were no offers or transactions in this market.

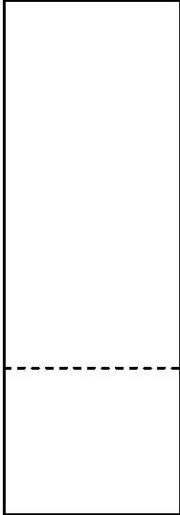
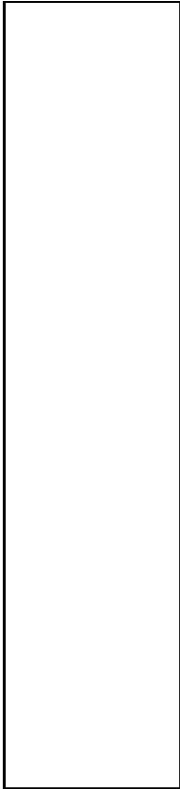
Figure 6.4 Competing broadband suppliers in the Netherlands





ΕΕΤΤ

ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ & ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ



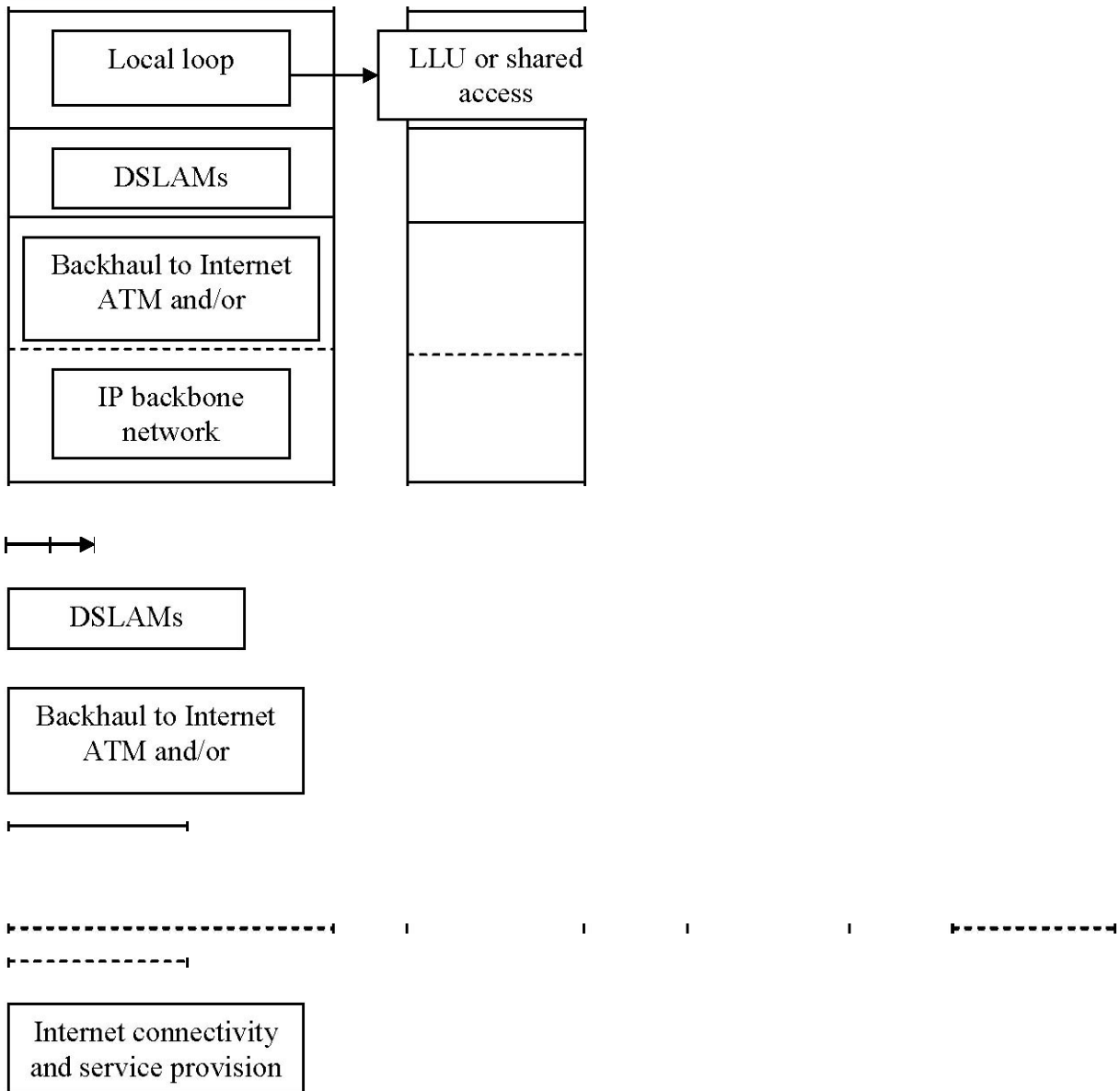


Figure 6.4 illustrates how various operators compete in the Dutch broadband retail market. KPN is a fully integrated supplier using its own local loops as inputs. BBned, Tiscali and Versatel (second column) provide retail end-user services by combining their own networks with loops rented from KPN. All of these four operators are potentially capable of supplying wholesale bit-stream services (as illustrated in the fourth column) to third parties whether they do so or not.

Retail service

LLU or shared access

Local loop

DSLAMs

Backhaul to Internet
ATM and/or

IP backbone network

Internet connectivity and service provision

BBned etc

Cable

Bitstream

KPN

The cable operators (third column) are also integrated operators supplying retail service. Technically it is possible for them to provide a (wholesale) bit-stream service.

At the retail level, it can be expected that there is demand substitution between the operators supplying ADSL services and also the integrated cable broadband supplier. To consider whether the various wholesale level services fall into the same market, the hypothetical monopolist test can be applied. Could a hypothetical monopoly supplier or self-supplier of bit-stream services profitably raise the price (or the transfer price)? If ADSL and cable broadband are sufficiently close substitutes, it could not do so as the loss of sales or market share at the retail level constrain any gain in profit. This would imply that self-supply¹⁰ should be included when assessing market shares and market power.

However, as Cave (2004b) points out, it makes little difference whether ADSL and cable bit-stream are counted in the same market, or whether the competitive constraint on providers of wholesale bit-stream (coming from competitors at the retail level) is taken into account at the market analysis stage. In terms of assessing SMP, it is immaterial whether the competitive constraint comes wholly from within the market (at the bit-stream level) or partly from within and partly from outside the market.

¹⁰ Imagine that KPN, competing DSL networks and cable have 30% each of the retail market. The remaining 10% is supplied by companies using bit-stream inputs provided in equal shares by KPN and by DSL networks using unbundled loops or shared access as inputs. Then KPN has 50% of the independent bit-stream market (taking regulated access to loops as given). However, taking account of self-supply, KPN has 35% of the market, closer to its 30% share of the retail market. Note that guidelines from competition law are

mixed when it comes to the treatment of self-supply. However, the CFI's judgement in the case of Schneider criticises the Commission for failing to take account of the competitive pressures to non-integrated upstream manufacturers that come from integrated producers.

The interaction between regulation and the development of the Dutch broadband market also provides a case for considering the validity of the ladder of investment concept referred to in chapter 5. The ladder of investment concept implies that entrants use wholesale inputs as complementary assets as they progressively build out their networks. The practical validity of this concept has been challenged by Feasey (2004) who suggests that so far, the market evidence in Europe supports the view that regulated inputs are being used as substitutes for investments by entrants, rather than as complements.

In the Netherlands, there appears to be evidence that several operators have built out their networks to a significant proportion of local exchanges, without the need to exploit bit-stream access as a rung to climb the investment ladder.

Table 6.5 Coverage or presence of DSL suppliers in the Netherlands

Company	Sept 2002		Sept 2003			May 2005	
	Exchanges	Lines %	Exchanges	Lines %	Exchanges	Lines %	
KPN	322	67%	730	87%	1358	100	
Tiscali	80	25%	144	32%	231	52%	
BBned	300	63%	332	68%	358 DSL plus 638 Bitstream	67% 99%	
Versatel	160	35%	179	40%		Approx 75%	
Easynet (Novaxess)	120	29%	89	25%	n.a.	n.a.	
Total Netherland	1353	100%			1359	100%	

Table 6.5 shows the evolution of the coverage of exchanges and subscriber lines by KPN and the other DSL suppliers. It is not so much the value of the investments by these competing operators that is important but the proportion of end-users to whom they can potentially supply broadband service using their own access networks or by means of unbundled loops or shared access in conjunction with their own networks.

These indicators and their evolution appear to be an important way to monitor market developments and the sustainability of competition if and when part or all of regulation is removed. For example, active presence at local exchanges combined with information about the availability of unbundled loops or shared access gives an indication of the

proportion of end-users that can potentially be contested to supplement actual market shares at the retail and input levels ¹¹.

Physical presence of the networks of entrants at the local exchanges of the incumbent telecommunications operator raises the complex issue of network evolution. Currently in many European networks, the main distribution frame is a demarcation point between the core network and the local access network, consisting usually of local metallic loops. But gradually fibre is moving further out in the core network, and into the local access network as well. Moving fibre closer to the end user and reducing the length of metallic loops allows greater bandwidth to be offered (in both directions). In next generation networks, the MDF as it currently exists, would disappear altogether. As these investments occur, local exchange structures are consolidated.

The transition can in principle lead to a stage where there are fewer local exchanges but a larger number of local concentration points. For example, the deployment of very high speed DSL (VDSL) as an additional transition stage means putting DSLAMS within a kilometre of end-users. The potential impact is that either competing networks have to build out further (to use local loops to individual end-users) or face the risk that part of their investment is (temporarily) stranded if they revert to exploiting bit-stream access from a higher point in the incumbent's network. Such developments need not pose a problem for the application of the NRF but it is likely to require some co-ordination within the industry or by the regulator to reduce transactions costs or avoid the expropriation of quasi-rents (see chapter 5).

¹¹ The example of the Netherlands is not unique in that respect. For example in France, although competing retail suppliers are using bit-stream inputs as well as shared access or unbundled loops, several infrastructure operators have built out networks sufficiently that they are no longer dependent on the higher level (or national core level) bit-stream input that was made available by regulation.

A fundamental issue concerns investments in fibre to end-user locations, particularly the conversion of an incumbent telecommunications network to fibre access where alternative infrastructures are not well established. The general question is how can regulatory incentives be designed so as to facilitate the efficient roll-out of such investments. Even in the Netherlands, which appears to display a benchmark model for the competitive development and evolution of broadband supply, the issue has arisen as to whether it may be more efficient for a single fibre network to be constructed.

The single fibre network sounds appealing but it misses a number of efficiency considerations. First of all there is an important time element to network upgrades and investment. What guarantee is there that a single fibre approach is constructed in an efficient manner in terms of costs, timing and design? Might it be more efficient to combine other technologies in some regions or locations? Secondly, a single fibre approach raises the question of whether monopoly access re-emerges and how downstream competition is to be facilitated. Just as importantly, it misses the value of market discovery and differentiation on the demand side. The Netherlands experience has shown that not everyone wants to buy, or is willing to pay for, the same bandwidth or

service attributes at any given point in time. The cable operators have typically provided different service choices from KPN and that differentiation is efficient; it helps to drive market growth whilst covering the fixed and variable costs involved.

In any case, it may be an entrant (rather than the incumbent) that undertakes initial investments in fibre access, as has been the case in Sweden. An entrant that supplies end-users using unbundled loops may also establish a relationship with customers, which puts them in the best position to subsequently upgrade service via investments in fibre access or other technologies.

Part of the business case for an incumbent telecommunications network to convert its access network to fibre is to switch to an all-optical network and avoid the variable costs associated with maintaining a copper or metallic access network. After conversion the company could still continue to provide basic voice and data services (to those who only require basic services) as well as marketing more sophisticated ones. However, what guarantee is there that such services are supplied efficiently if alternative provision is no longer available?

Regulation can provide the incentive to upgrade by granting regulatory ‘access holidays’ – the NRF implicitly allows that flexibility, by the way that markets are defined or whether they are included in the recommended list.

The complementary question is whether regulated access to loops can be maintained in situations where it facilitates competitive supply and preserves incentives for competing infrastructure to be built out where it is efficient to do so. Regulatory authorities, provided they establish SMP on a relevant market, could continue to require an incumbent to provide access to a local metallic loop after it has upgraded to fibre in the access network. But they will not be able to do so if copper or metallic loops are removed. That raises the question of whether sunk and written off (access) networks should be maintained for possible (temporary) ongoing access purposes or whether ownership might be transferred.

In general, the NRF appears flexible enough to deal with the range of issues arising in the broadband area. However, the question still remains as to the appropriate mix or balance of regulatory guidance and coordination between the Commission, the ERG and national authorities. For example, the roll-out of broadband and upgrades to fibre access will raise questions about whether some geographic markets can or can not support multiple infrastructures and whether geographic price de-averaging assists geographic roll-out or limits the spread of competitive constraints.

The regulatory consistency required by the NRF would suggest that there is an important role for guiding principles to be set at EU level. However, national (or even regional and local authorities) would appear to have some comparative advantages in efficiency and accountability terms when assessing the prospects for competition and efficient provision.

6.3 Conclusions and implications

The basic conclusions and implications are as follows:

- Spillover effects and the value of coordination appear to be less important for broadband development than in EU mobile communications
- However, there are substantive benefits from facilitating multi-member state entry by broadband suppliers (particularly facilities-based ones), so the consistency of access regulation remains important.
- There is also substantial value in encouraging cross-fertilisation of good regulatory experience. Benchmarking via indicators of subscriber growth and the use of access inputs is beneficial but it could go further. An example would be to develop indicators on the presence and evolution of competing networks as they are rolled out.
- The NRF is flexible enough to deal with problems arising. And it can deal with rolling back bit-stream regulation by properly analysing competitive constraints, as illustrated, at both retail and input levels. That involves a two-stage test: considering the part of independent supply that depends on regulated loop inputs, and considering competition at the retail level.
- There remains the question of the best balance between guidance at EU level, and national or local discretion. For example, it is important that the Commission takes a leadership role in setting principles at EU level and curbing excessive access regulation. But national authorities have advantages in assessing competitive prospects in geographic markets. Finding the right balance is likely to become more important as networks are upgraded and fibre is extended to the local access network.

One way to illustrate this balance is to consider the decisions that firms have to take when building and conditioning networks to supply competitive broadband services, and the way they react to regulatory intervention. At a simplified level they have to:

- Decide what infrastructure to deploy (bearing in mind that many of these assets will be sunk as they are location and service specific)
- Decide on capacity and routing and what products or services to offer
- Determine pricing and any bundling or service differentiation

In general the ratio of fixed to variable costs will be high and typically higher for fixed wire-line networks than wireless ones. Hence there is a temptation, once networks are deployed, to cut prices and seek to sign up as many subscribers as possible.

There are some ways of trying to limit the risks associated with premature or excessive price competition. One is to limit supply locations¹² or service offerings. Another is to differentiate products so as to be more attractive to specific user segments, develop alliances so as to defray risks in using complementary inputs (such as content), or carefully manage capacity so as to efficiently respond to expected subscription and usage levels.

These aspects and the fact that competitors' ability to differentiate their service offerings will be an important factor in their ability to survive and sustain competition, implies that regulatory intervention should avoid undermining¹³ such differentiation.

If and when investments in the widespread extension of fibre to end-user premises, particularly by the incumbent, occur, it raises the question of whether the economics of such networks will support multiple suppliers or whether there is a possibility of natural monopoly re-emerging. In principle, as chapter 5 showed it is possible to look at the relationship between costs and demand (and the sub-additivity of cost functions) to see whether the market will support multiple providers. However, uncertainty about expected demand, service differentiation and cost structures make this difficult even with good local information.

¹² It has been argued that one reason that Comvad and other competing access operators got into financial difficulties in the USA was that they invested in too many locations too quickly.

In addition, whether incumbents are permitted to de-average prices or required to set common prices throughout a national territory or coverage area will affect investment and roll-out incentives. One advantage of averaged or common prices is that subscribers in higher cost areas (with possibly only one supplier) can benefit from the competition that occurs elsewhere. Conversely, the advantage of permitting de-averaging is that greater and more efficient¹⁴ price competition can occur in areas that are easier to enter and encouragement is given to investing (earlier) in higher cost or rural areas.

The political, as well as the efficiency, relevance of price-averaging is likely to mean that national authorities will seek discretion on such matters.

In general, therefore the NRF appears flexible enough to deal with the range of issues arising in the broadband area. That does not mean that every EU regulatory authority will always regulate according to long-run efficiency considerations; therein lies the benefit of cross-fertilisation of good regulatory practice. But it does mean that there is a need to find a beneficial and workable balance between guiding principles at EU level (to constrain over-zealous access regulation) and national or local discretion.

¹³ Two ways in which differentiation can be undermined is excessive wholesale or open access regulation, or setting standard or universal service provisions at a retail level.

¹⁴ For example, fibre investments by municipal authorities might not seem so attractive or profitable if there was more genuine competition and efficient price-setting in urban centres.

Draft ETNO Reflection Document on re-assessing the “ladder of investment” in the context of broadband access regulation

Executive Summary:

- ETNO maintains that the ladder of investment” concept is not a suitable means to promote sustainable competition in today’s broadband markets.
- ETNO is greatly concerned with the current ERG approach to broadband regulation as laid out in its “Broadband market competition report” [ERG(05)23]. The report contains a number of contestable findings, which risk limiting the emergence of sustainable competition and perpetuating a fragmented market structure on broadband markets. In particular, the report advocates the imposition of a broad range of cost-based access obligations for network assets which can no longer be considered essential inputs to competitors. ETNO contests that such approach could ensure adequate incentives for investment in infrastructure.
- For the current generation of broadband services, NRAs should:
 - Carefully identify whether there is still an asset necessary for a particular downstream service which cannot be replicated by competitors (“non-replicable asset”).
 - In doing so, adopt a forward-looking approach and take into account regional differences.
 - De-regulate replicable assets by lifting access obligations or applying dynamic remedies such as sunset clauses or option pricing.
- The ladder concept does not create the prospect for increased investment in next generation access infrastructure and inter-platform competition in Europe either. The European Union needs a serious debate on a deregulatory approach to new broadband infrastructure and services if the goal of the i2010 initiative to promote advanced broadband services is to be achieved. This includes an evaluation of the de-regulatory approach to broadband taken by the U.S. Federal Communications Commission (FCC).

Introduction

The European Commission has set itself the ambitious target of accelerating broadband rollout in Europe until the year 2010.⁵ At the same time, it recognises that one key factor for better and more innovative electronic communications services is competition between alternative platforms.⁶

⁵ Commission Communication “i2010 – A European Information Society for growth and employment”, COM (2005) 229 final, p. 4 f.

⁶ Cf. extended impact assessment to the i2010 Communication, SEC(2005) 717/2, p. 30

Most experts, regulators and market players agree that investment and innovation in the field of broadband access and services are best achieved by infrastructure-based, sustainable competition.⁷ The EU New Regulatory Framework (NRF) moreover obliges NRAs and the Commission to pursue a regulatory policy that *inter alia* encourages efficient investment in infrastructure and promotes innovation.

In this context, ETNO welcomes all efforts by regulatory agencies, including ERG, Commission and individual NRAs, to adapt the current regulatory environment to create better conditions for investment in infrastructure and innovative services. The revision of the ERG Common Position (CP) on remedies envisaged for the fourth quarter of 2005 could mark an important step in this context.

The revision of the remedies CP is likely to include a re-assessment of the so-called ‘ladder of investment’ concept. In April 2004, the ERG had introduced the ladder-concept in its CP on remedies under the NRF. The concept of a ladder of investment was originally set out in a number of policy papers in Europe⁸ but does not appear to have a rigorous theoretical underpinning in economic literature. It also appears at odds with experience in markets where no ‘ladder’ is required for entry to occur provided provision is made for access to non-replicable essential facilities. The “ladder” is primarily a metaphor to describe the regulatory policy-making belief that allowing access to different levels of existing access network infrastructure eventually will lead to entrants investing in their own access networks.⁹

Recently, the concept has been further discussed by the ERG in its broadband report.¹⁰

ETNO Members are very concerned with the ERG’s interpretation of the ladder of investment in this document. The report draws a number of

⁷ See ERG remedies CP, ERG (03) 30rev1, p. 69, which talks of the “..generally held view that to promote innovation, growth and efficiency all the way through the value chain, infrastructure based competition delivers more sustainable consumer benefits in the long run.”; OECD Working Party on Telecommunications and information services policies, The development of broadband access in OECD Countries, October 2001, p. 4

⁸ Martin Cave and Ingo Vogelsang. November/December 2003. “How access pricing and entry interact”. Telecommunications Policy, Volume 27(10-11), pp. 717-727.

⁹ The concept has recently been further developed in M. Cave (2005), “Encouraging infrastructure competition via the ladder of investment”, publication forthcoming

¹⁰ ERG Broadband market competition report, 25 May 2005, ERG (05) 23, in the following “broadband report”

questionable conclusions which in our view make it unsuitable as a reference document for a future regime for broadband access regulation.

Two elements in the report not directly linked to the interpretation of the ladder concept should be highlighted upfront:

- The ERG interprets and ‘applies’ the ladder concept retrospectively to justify regulatory interventions on EU broadband markets, rather than proving that actions by regulators have been governed by a consistent application of the concept from the outset.
- The ERG Report appears to attribute the rate of broadband penetration solely to the degree of regulation-based competition. While competition clearly plays a significant role, the fundamental relationship between broadband penetration and income, PC-penetration, availability of public services etc. cannot be ignored. This observation is further emphasised by the fact that we observe different levels of penetration in countries with a comparable level of competition¹¹ and by recent empirical work showing that price is not the most important factor when it comes to broadband take-up¹².

The approach adopted in the ERG broadband report is likely to set the wrong incentives for actors in the broadband market and may be counter-productive to the long-term goal of sustainable competition in telecommunications market driven by market-forces and innovation rather than regulatory intervention.

Against the backdrop of the report and as a contribution to the forthcoming work within ERG, Commission and individual NRAs, ETNO would like to present its observations on a re-assessment of the ladder- of-investment concept¹³ and a redesign of broadband regulation in the EU.

¹¹ E.g., it could be noted that Greece has a high level of competition which is not reflected in the level of broadband penetration.

¹² Broadband Internet access, awareness, and use: Analysis of United States household data .

Scott J. Savage and Donald Waldman Telecommunications Policy Volume 29, Issue 8, September 2005, pp. 615-633

¹³ The observations on the ladder concept in this paper will be limited to the context of broadband markets. However, many of the findings will apply accordingly to narrow-band services.

The ladder of investment and broadband regulation

As a starting point, we would like to present four points which will be shortly outlined in the course of the paper:

- The ‘ladder of investment’, in particular as currently interpreted by the ERG, is not a suitable concept for explaining competitive dynamics and for justifying regulatory intervention in today’s broadband markets.
- Regulators should differentiate between replicable and non-replicable assets and treat the two types of assets differently. Replicability should be assessed in a forward looking manner, taking into account regional differences.
- A regulatory policy that wants to encourage investment cannot rely on finding ‘just the right’ cost-oriented price for wholesale products on all levels of the value chain (‘consistent pricing regime’). Cost-oriented price-regulation is only justified for remaining non-replicable assets, if any, in broadband provision on a given market.
- The ladder does not provide a solution to how to encourage investment in alternative and/or new infrastructure. The claim in the ERG broadband report that access-based competition on the DSL-platform fosters inter-platform competition is neither supported by economic theory nor by empirical evidence (e.g., country cases)

The latter point is closely linked to the current development of the regulatory situation in the US which will be discussed in a separate chapter.

I. Markets have moved on: the limitations of the ladder

It is useful to recall that the influential examination of the ladder-concept by Cave and Vogelsang in 2003 was based on market developments in the Netherlands up to the year 2000.¹⁴ Since then, electronic communications markets have witnessed a breathtaking development in the field of broadband services.

In most EU markets in the meantime, market entry has taken place on several or all levels of the value chain, i.e., on each or most “rungs” of the “ladder”:

¹⁴ M. Cave, I. Vogelsang, *How access pricing and entry interact*, Telecommunications Policy 2003, p. 717 ff.

- Cable operators provide broadband services over competing infrastructure¹⁵;
- LLU is used by some new entrants for large scale market entry without previous use of bitstream products¹⁶;
- Competitors using resale or bitstream access (BSA) offers are clinging to their “rung” of the ladder, since they entered the market years ago without any noticeable move ‘upwards’

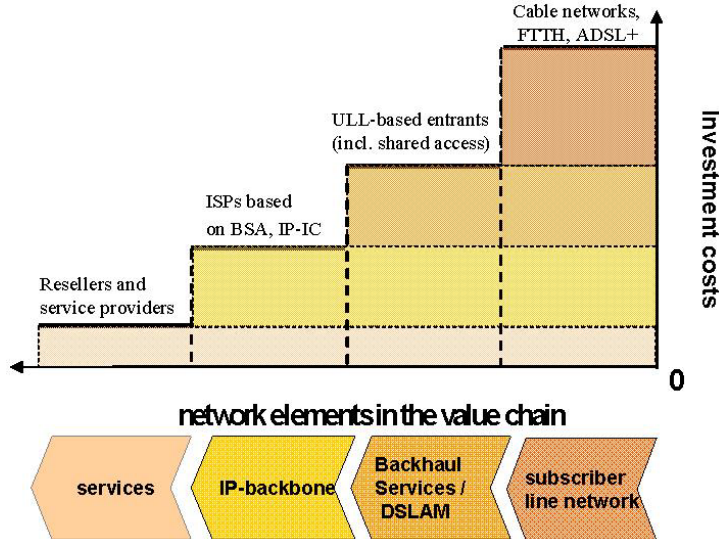


Fig. 1: broadband market 2005 – competition on all or most rungs of the ladder

Against this background, the ERG recommends that

“Access products can be introduced sequentially, but they should be introduced in logical order (starting with the lower rungs) and NRAs should announce their strategy and a timetable to provide a stable planning horizon for all market players to make sound business plans.”¹⁷

¹⁵ E.g., in the Netherlands, Belgium, Austria, parts of Spain, the UK etc.

¹⁶ E.g. in Sweden, the Netherlands and Germany. An interesting example in this context is Denmark where the introduction of BSA combined with introduction of LRAIC based pricing of the local loop has led to a stand-still in the original rapid take-up of LLU, i.e. players now move ‘down the ladder’.

¹⁷ ERG broadband report, p.

This guidance does not address the complex challenges facing the market place and regulators today. NRAs, some of which introduced LLU seven years ago, now are faced with calls for action on all ‘rungs’ of the ladder – for deregulation on the one hand and for continuous intervention in favour of specific business models on the other hand.

The fact that alternative operators are active on all levels of the value chain complicates any management of a ladder approach for the regulator. Each of the established operators has a distinct business model and will request the form of regulatory intervention most favourable to its business.¹⁸

This points to a general weakness of the ladder concept: where entrants invest in assets following an NRA commitment to a regulatory strategy, NRAs will feel obliged to protect the investment made even if regulation is no longer justified or if the original regulatory decision that led to market entry was wrong. In this situation, it becomes evident that the concept of the ladder is overly interventionist as it is aimed not only at removing obstacles to competition in a given market but also at actively intervening to structure the market and thereby determine the business strategy of market players.

Moreover, alternative operators such as ISPs, ULL-based network operators and cable operators have - to a different degree in different Member States - acquired a significant customer base which allows them to migrate to new technology or services if required. Accordingly, the goal of the ladder to allow new entrants to acquire a significant customer base is met in most EU markets already.

It may be useful to recall that it is not the objective of the ladder to allow virtually *all* alternative operators to acquire a significant customer base. Such approach would not be in line with the objective of the NRF to encourage efficient investment in infrastructure and would impose a dispersed market structure upon the broadband market as can be observed on voice telephony markets today. Such a market structure in turn risks perpetuating the case for regulation of the largest player in the market and does not favour sustainable competition.

¹⁸ E.g., in Germany, ULL-based operators objected the introduction of a wholesale line rental obligation in the German legislative process; In Sweden, during an NRA consultation on the pricing for shared access, different comments were submitted. Bredbandsbolaget (a major broadband network operator) argued that the price for shared access should be *at least* half the price for full unbundled access. On the other hand, Glocalnet (a broadband service provider) argued that the price for shared access should be set at marginal costs.

To sum up, considerable opportunities for replication already exist.¹⁹ In ETNO's view, the ladder of investment does not provide a meaningful concept for explaining future investment decisions in the broadband market. Not least the complex interactions between different wholesale products on broadband markets call for a less interventionist approach to remedies which is more favourable to investment.

II. Limiting price-regulation instead of “consistent pricing regime”

ETNO acknowledges that the ladder approach builds on the **important distinction between replicable and non-replicable assets**. According to recent academic work on the subject, a different regulatory treatment of assets according to this distinction is warranted.²⁰

1. Identifying non-replicable assets

In order to differentiate regulation according to different types of wholesale products, it is necessary to identify which asset can still be considered non-replicable in view of a particular downstream service.

The ERG broadband reports insists on the complementarities of different ‘rungs’ in the ladder, i.e., different wholesale products, for the competitors’ broadband offers. This would suggest that there could be more than one non-replicable asset in a given market. However, the complementary use of different wholesale products by new entrants (e.g. ULL, BSA) appears to have its reason in **regionally different market conditions** in some EU Member States. The ERG report recognises that the use of the different wholesale products varies depending on the geographical areas.²¹

If market definition took into account regional differences such as different economic conditions in, e.g., high-density and low-density areas, it would

¹⁹ This is also demonstrated in the country case studies attached to the ERG broadband report, ERG (05) 23_Annex A

²⁰ M. Cave (2005), Encouraging infrastructure competition via the ladder of investment, publication forthcoming, p. 21 – 22; Oldale, Padilla (2004); from state monopoly to the “investment ladder”: competition policy and the NRF, p. 72; a different regulatory treatment of ‘replicable’ and ‘non-replicable’ assets is also justified in view of the different degree of entry barriers existing in the two cases.

²¹ “..the migration from resale to bitstream is taking place, the increase in shared access especially in France, Sweden and Ireland indicates that new entrants are moving on, but it is also important to note that e.g. in France, Italy, and Spain where BSA was available very early, bitstream access is used complementary to unbundling in areas with less density to get national coverage and complete the offer...” cf. also the Italian country case study, p. 11:BSA-product complementary to LLU necessary “to ensure nation-wide coverage”

become evident that there is never more than one relevant²² non-replicable asset in a given market. A new entrant would arguably not use two different products at the same time but, if regulatory decisions do not distort incentives, would only require access to the non-replicable asset in that particular market, if any. For example, in those geographical areas with high population density, new entrants have a better business case to invest in unbundling. In these areas, the initial ‘rungs’ of the ladder are obsolete because most competitors did not ever or no longer avail of them.

Whether a non-replicable access product exists should be determined in a forward-looking manner, taking all potentials for replication into account and studying carefully where replication has occurred in comparable markets. Where this is the case, an asset should be considered replicable also in a market where replication may not yet have occurred.²³ This is crucial since, as the ERG rightly points out in its remedies CP, “ [...] *a great potential harm to welfare occurs when replication is feasible but not promoted.*”²⁴

In areas where replication has occurred at the highest level of the value chain (parallel broadband access networks to the end-user), no non-replicable assets remain.

In case an asset is deemed non-replicable in view of a particular downstream service, it remains nevertheless important that regulation does not preclude competitive pricing for those applications where there is no evidence of failure in downstream services.

2. Limitation of cost-based access regulation to non-replicable assets - Adapting or lifting access obligations for replicable assets –

In its remedies CP as well as the ERG broadband report, the ERG seems to suggest that a ‘consistent pricing regime’ for regulated products across the whole of the value chain will automatically set the right incentives for all market players to invest and innovate.

ETNO firmly believes that this would be a misconception. Firstly, the task of managing the evolution of competition in a dynamic industry such as the

²² One could imagine a specific, e.g. regional market in which currently investment in alternative backhaul services would not be economically viable. In such a hypothetical case, the local loop would also be considered non-replicable but entry would focus on the level below the ‘nearest’ non-replicable wholesale product to avoid inefficient investment.

²³ Cf. Cave, id., p. 8, who talks of a „strong indicator for replicability“

²⁴ ERG (03) 30rev, p. 68

telecommunications industry merely by setting ‘exactly the right’ cost-based access prices on different access products seems almost impossible.²⁵

To the contrary, the objective to achieve sustainable competition will not be achieved by imposing and maintaining cost-based regulation on each layer of the value chain. Next to the probable failure of any regulatory micro-management in a market as dynamic and investment-intensive as the broadband market, such an approach does not provide incentives for other market players to invest in new competing infrastructure, whether as a “move up the ladder” (where still possible) or in the form of market entry at a higher level of the value chain.

As pointed out by recent publications on the ladder, this could only be achieved by adapting regulatory instruments to the replicability of an asset, namely by **withdrawing** (or not imposing) **mandatory access to the replicable asset or by raising access prices** (relative to costs) to include the option value of the entrant.²⁶

The ERG in its broadband report does not draw any of these consequences, stating that it is “too early” for any deregulation or dynamic access pricing regime to be imposed – a judgement that hardly meets with the reality of very advanced and diverse broadband markets described in the country case studies.

- Avoiding an excessive number of ‘rungs’ -

The current application of the ladder by NRAs favours what could be described as ‘overlapping’ regulation or ‘mini-rungs’ in the ladder, resulting in an increased micromanagement of access products, migration processes and prices. There is a tendency for rungs on the ladder to be defined in terms of physical routing of traffic rather than economic value, so that illusionary rungs and markets are created. An example for this is presented in the ERG Common Position on bitstream-access which advocates the introduction of various types of ATM and IP transport.²⁷ As a consequence, the withdrawal or loosening of regulation of intermediate access products becomes even more difficult since some of the options have only been introduced recently.²⁸

²⁵ Cf. Oldale, Padilla, id., p. 71 (“getting it right is difficult...”)

²⁶ M. Cave, id., p. 21 – 22; Oldale, Padilla, id., p. 72

²⁷ ERG (03) 33rev2, as amended 25th of May 2005, p.

²⁸ Cf. recent decisions by NRAs *where introduction of ‘naked DSL’ at marginal costs is proposed (Sweden?) [tbc]* or, e.g., price regulation of BSA is moved to LRAIC (DK).

An excessive number of rungs significantly also increases the complexity of squeeze and predatory tests²⁹. Regulating the higher rungs of the ladder introduces a risk of effectively intervening in retail markets by monitoring the retail price.

- No extension of disproportionate price regulation to replicable assets -

Another major risk of the ERG deliberations on a “consistent pricing regime” is linked to the pricing methodology. Currently, in many EU countries only a small fraction of wholesale products (e.g., the local loop or fixed voice interconnection) is subjected to a cost-based pricing rule. Often, wholesale products such as wholesale broadband access are either based on commercial negotiations (as in Austria and Germany) or priced according to the retail-minus rule (UK, Denmark, Ireland and many others).

Without expressing a general preference for a specific pricing rule, ETNO is concerned that ‘consistency’ in this context seems to imply an extension of the very intrusive and resource-intensive cost-based pricing regime even to replicable assets. Such measures would significantly increase the burden on the regulated operator - and the regulator - and not comply with the requirement of proportionality in an area where complete deregulation should be envisaged in the medium term.

III. Mandatory access to broadband infrastructure does not encourage inter-modal competition

A crucial shortcoming of a regulatory policy that subjects operators deemed to have market power, including first-movers, to potential access obligations, is the lack of incentives for building new or upgrading existing access network infrastructure or for the build-out of alternative access network platforms to provide broadband services.

In this context, one of the most far-reaching claims of the ERG broadband report is the statement that

“inter-modal competition is a result of the dynamic of the intra-modal competition in the DSL part based on regulated access rather than the cause of a competitive broadband market.”³⁰

The ERG thus maintains that competition on the basis of mandatory access to DSL-services is promoting the emergence of inter-modal competition.

As this is not a result that one would expect from economic theory (s. below), the initial presumption was that the ERG had found strong empirical evidence

²⁹ E.g. in France, where the NRA regulates bistreams at regional and national level

³⁰ ERG broadband report, p. 19

for this finding. For example, some positive effects of a successful DSL-broadband roll-out on the availability of broadband content also for other platforms are conceivable. Surprisingly, though, the country reports by NRAs seem to suggest the opposite of the stated claim:

- In France, where a complete, price-regulated wholesale portfolio for DSL-services is in place, cable access has developed poorly according to the country report provided by ARCEP.
- In France, as well as in Germany, changes in the industry structure in the cable business appear to be the reason for hopes that a larger share of broadband offers will come from cable companies. A possible positive role of DSL-access regulation for inter-platform competition is nowhere mentioned in the case studies.
- In Spain, during the last year there has been a considerable growth of unbundling and DSL lines, but at the same time cable broadband connections have grown at a slower rate than in previous years.³¹
- In the Netherlands, OPTA has recently concluded that the market for low quality wholesale broadband access can be considered as effective competitive due to competition between Cable TV networks and DSL platforms, as well as competition between multiple DSL platforms. The Netherland therefore already reached the top of the infrastructure ladder.³² The development of effective competition in this market has solely been a consequence of market dynamics as bitstream access regulation was never imposed by OPTA in the past due to a court ruling.³³

There is extensive economic literature examining incentives for infrastructure investment in regulated markets. In essence, experts agree that the access at

³¹ The biggest cable operator in Spain, ONO-Auna, not solely relies on its own infrastructure but increases its coverage through access to the cooper loop or bitstream products.

³² Cf. martin Cave, not Regulating Broadband Wholesale Access in The Netherlands, Paper of 9 March 2004.

³³ The competitive broadband situation in Austria shows similarities to the Dutch case. It is characterised by inter platform competition since 1999 with cable reaching the 2nd highest market share in the broadband market in Europe The current DSL-bitstream offer was introduced on a voluntary basis – more important is the commitment in the market to investment in fully unbundled lines in Austria, cf. ERG broadband report, p. 7)

regulated prices can act as a deterrent to investment in local access infrastructure.³⁴

As a consequence, it is crucial that NRAs do not apply the ladder concept if the objective is to favour the emergence of infrastructure-based competition. This is particularly important for new services and infrastructures, irrespective of whether they constitute a newly emerging “market” or not. The ladder concept was developed because it was believed that it could facilitate the roll-out of own infrastructure for new entrants after liberalisation. Today, new entrant themselves can become market leaders, e.g. in new high-speed triple-play markets. To an investor, any prospect of immediate mandatory access to its assets by competitors acts as a strong disincentive to taking the risks involved in such new investments.³⁵

The ERG broadband report does not discuss this risk. It does, however, contain the unclear and worrying statement that “*Wholesale offers should enable new technologies in order to promote innovation and competition.*”³⁶

ETNO would like to challenge this presumption for a need for regulation in the context of new technologies. The ERG statement leaves aside the fact that, in the first place, new technologies enable new innovative services and bring long-term benefits for the end-user. This, in turn, is enabled by those operators which invest in new technologies. To the contrary, any potential wholesale obligations *a priori* distort investment decisions for the deployment of new technologies and, where they hinder welfare enhancing innovations and investments, may induce high social costs.

The discussion how to create an enabling framework for investments in new and alternative infrastructure should take account of the regulatory approaches adopted elsewhere in the world, e.g., in the United States.

IV. FCC approach to broadband regulation - a serious debate is needed

On August 5th 2005, the FCC announced its decision to de-regulate DSL-based broadband services. It will lift “common carrier” regulation under the U.S.

³⁴ See e.g. Brattle Group report by Zarakas et. al., Access Pricing and Investment in Local Exchange Infrastructure, March 2005; dot.econ, “competition in broadband provision and its implications for regulatory policy”, study prepared for the BRT, October 2003

³⁵ S. P. Baake, U. Kamecke, C. Wey, *Efficient Regulation of Dynamic Telecommunications Markets and the New Regulatory Framework in Europe*, Berlin, April 2005, p. 28

³⁶ ERG broadband report, p. 23

telecommunications act concerning DSL-based broadband connections. The decision is the last in a series of FCC decisions, *inter alia* on cable networks and high-speed fibre access networks, which aim at allowing market-driven rather than regulation-driven investment decisions in the broadband market. The latest decision on DSL accordingly aims at creating a level playing field or “regulatory parity” between broadband providers using different technologies by de-regulating the broadband technology provided over telecommunications networks.³⁷

This approach follows years of a far-reaching unbundling policy, regarded by commentators as a failure which can be attributed to regulatory intervention.³⁸ ETNO acknowledges that differences in market conditions between the United States and most EU Member States exist. These differences may partly be the result of, rather than reasons for, a different regulatory approach in the two jurisdictions. In any case, the consequential FCC-approach to broadband access (de-)regulation should eventually spark an open debate in Europe over the right way to achieve sustainable competition.

The European Commission and the ERG are clearly aware of the alternative regulatory model pursued in the United States. In its broadband report, the ERG, however, chooses not to discuss the merits of the different regulatory models but presents a forgone conclusion:

“The finding regarding the interaction between DSL and cable in the broadband market³⁹ seems to suggest that the alternative regulatory model that assumes the mere existence of alternative infrastructures will lead - more or less - automatically to competition and thus considers regulation not decisive or where regulation does not take account of all technologies, which

³⁷ Quote FCC Press release

³⁸ Martin Cave (id, p. 9) writes that in the wake of the crisis on telecommunications markets, “.. the FCC in 1999 chose to expand unbundling to include the leasing by competitors of the incumbent’s entire local service, at a substantial discount (about 50-60%) to retail prices, a product known as UNE-Platform (UNE-P). The passage of the Telecommunications Act had originally elicited significant local entry, but when UNE-P was mandated, infrastructure-based competition stagnated while the proportion of lines based on UNE-P came to account for nearly half the total. The conclusion [that regulation impeded investment in local infrastructure] is supported by Zarakas et al [William Zarakas et al.(2005) Access Pricing and Investment in Local Exchange Infrastructure, The Brattle Group] [...] which shows that higher UNE prices, while leading to higher retail prices, would have stimulated higher total investment.”

³⁹ that “inter-modal competition is a result of the dynamic of the intra-modal competition in the DSL part based on regulated access rather than the cause of a competitive broadband market.” (s. above fn 25)



risks distorting the technology mix, is not a real option. The latter approach⁴⁰ can be observed in the USA today and might therefore be called the “American model” [...]”

This dismissal of the regulatory model adopted by the FCC is based on the assumption that access-based competition on one platform is favourable to inter-platform competition – a hypothesis which, as we have seen, the broadband report fails to test and support.

The real debate on the right approach to fostering investment in advanced and alternative broadband infrastructure therefore still lies ahead. ETNO encourages the ERG and the Commission to use the current revision of the remedies CP to take into account the recent regulatory policies adopted in other market areas, and notably in the United States.

⁴⁰ The ERG report was published before the decision of the FCC on DSL-deregulation and therefore does not yet take account of the ‘regulatory parity’ proposed by the FCC on August 5th 2005.

4.3.ALGONET

Ερωτήσεις Διαβούλευσης Σχετικά Με την Ανάλυση Αγοράς

E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με την ανάλυση αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείτε ότι θα πρέπει να εξετάσει η ΕΕΤΤ;

Τα συμπεράσματα αποτυπώνουν ακριβώς την σημερινή Αγορά ΧΕΠ, με τον ΟΤΕ μοναδικό πάροχο της αγοράς αυτής.

E2: Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις τις ΕΕΤΤ σχετικά με μελλοντική είσοδο στην αγορά καθώς και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

ΝΑΙ. Οι απαιτούμενες επενδύσεις κάνουν την είσοδο και άλλων παικτών στην αγορά αυτή εξαιρετικά δύσκολη έως απαγορευτική.

E3: Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανακλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά;

Όχι ακριβώς ότι υπάρχει μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα στην αγορά αλλά η ελάττωση των τιμών είναι ίσως αποτέλεσμα της εξαιρετικά χαμηλής διείσδυσης του dsl στην Ελλάδα σε σχέση με την Ευρώπη που εν μέρει οφείλεται και στις υψηλές τιμές που προσφέρεται.

7. Ερωτήσεις της Διαβούλευσης Σχετικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις

E1: Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η ΕΕΤΤ ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η ΕΕΤΤ κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για τη συγκεκριμένη αγορά;

Οι προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις, όπως αυτές αποτυπώνονται στα κεφάλαια 5 και 6 της Δημόσιας Διαβούλευσης για την αγορά υπ. αρ. 12 είναι προς την σωστή κατεύθυνση.

Ένα πολύ σημαντικό επίσης θέμα έχει σχέση και με τους μηχανισμούς που θα υιοθετηθούν, για την χρονική υλοποίηση από τον ΟΤΕ των κανονιστικών υποχρεώσεων που τελικά θα υιοθετηθούν.

E2: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ;

Συμφωνούμε, επειδή θα βελτιωθεί ο ανταγωνισμός της αγοράς αυτής, σε επίπεδο ποιότητας υπηρεσιών, σε νέες υπηρεσίες και στις τιμές των υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες λόγω των καλύτερων περιθωρίων κέρδους που θα δημιουργηθούν λόγω ελάττωσης του κόστους των υπηρεσιών.

E3: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;

ΝΑΙ, στα πλαίσια της υποχρέωσης του για αμεροληψίας (παρ. 5.7.2 της Δημόσιας Διαβούλευσης).

E4: Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.

Προϊόντα που έχουν σχέση:

1. Με το σημείο πρόσβασης (π.χ. dslam, bbras, ενδιάμεσο σημείο μεταξύ των δύο),
2. Την ποιότητα ,
3. Τις ταχύτητες των προσφερομένων υπηρεσιών πέραν τριών που προσφέρονται μέχρι τώρα.
4. Νέες υπηρεσίες (π.χ VOIP, υπηρεσίες video κλπ).
5. Με τεχνολογίες πρόσβασης πέραν του ATM (π.χ. Ethernet, POS κλπ)

E5: Υπάρχουν επιπλέον υποχρεώσεις που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές διεπαφές, τα πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού;

E6: Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου (multiplexing node) που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;

ΝΑΙ, όπως αναφέρθηκε και στο E2 .Το σημείο αυτό θα αποφασίζεται από τον Πάροχο για κάθε περίπτωση πρόσβασης ξεχωριστά.

E7: Θεωρείτε επαρκές το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ; Αν όχι προτείνετε επιπλέον στοιχεία τα οποία κρίνετε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν.

Ως ενότητες και επί μέρους θέματα μπορεί να θεωρηθεί αρκετά επαρκές. Βέβαια χρειάζεται λεπτομερειακότερη εξειδίκευση του καθενός θέματος.

E8: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

ΝΑΙ

E9: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ;

ΝΑΙ

E10: Θεωρείτε ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της Προσφοράς Αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

E11: Θεωρείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού;

ΝΑΙ, όπως εξ άλλου ορίζεται και από τα άρθρα 11 και 10 της Οδηγίας για την Πρόσβαση για την αποτροπή ενδεχόμενης σταυροειδούς επιδότηση.

E12: Θεωρείτε ότι η προτεινόμενη προσέγγιση retail-minus θα αποτελούσε κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε σχέση με την ΧΕΠ;

ΝΑΙ, γιατί με την τρόπο αυτό θα υπάρχει έλεγχος τιμών χονδρικής και λιανικής του ΣΙΑ, συσχετίζοντας τις τιμές λιανικής, τις τιμές χονδρικής και της υποχρέωσης του ΣΙΑ για συγκεκριμένο περιθώριο κέρδους.

4.4. ALTECTELCOMS

E1. Είναι αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι επί του παρόντος στην ελληνική αγορά υφίσταται μόνο ένας πάροχος χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (ΟΤΕ) ο οποίος συνεχίζει να κατέχει 100% μερίδιο στη σχετική αγορά προϊόντων. Επιπλέον, είναι αισθητή και η έλλειψη αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος αφού οι πελάτες – αγοραστές χονδρικής (κυρίως οι εναλλακτικοί πάροχοι) δεν έχουν εναλλακτικές επιλογές σε σχέση με τις υπηρεσίες που αγοράζουν από τον ΟΤΕ. Συνεπώς δεν υφίσταται καμία ανταγωνιστική τιμολογιακή πίεση για τον ΟΤΕ και κανένας περιορισμός ως προς τις πρακτικές που ακολουθεί και οι οποίες σαφώς βλάπτουν τον ανταγωνισμό.

Άλλωστε η στασιμότητα που δεσπόζει σήμερα την αγορά είναι αποτέλεσμα της έλλειψης ανταγωνιστικού περιορισμού και πρόβλεψης ανάπτυξης ανταγωνιστικών εναλλακτικών του ΟΤΕ. Το γεγονός ότι η Ελλάδα κατέχει ιδιαίτερα χαμηλή θέση από πλευράς διείσδυσης των ευρυζωνικών συνδέσεων σε σχέση με τις υπόλοιπες αγορές στην Ευρώπη, καθώς και το ιδιαίτερα αυξημένο κόστος πρόσβασης στο διαδίκτυο με υψηλές ταχύτητες, οφείλεται μεταξύ άλλων στη συρρίκνωση του ανταγωνισμού στην Ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών

Η καθυστέρηση της απελευθέρωσης του τοπικού βρόχου, οι σημαντικοί φραγμοί εισόδου παρόχων εναλλακτικών δικτύων στην εν λόγω αγορά, που δεν περιορίζονται μόνο στις σημαντικές επενδύσεις στις οποίες θα χρειαστεί οι τελευταίοι να προβούν, αλλά και στην μη αποτελεσματική εφαρμογή του ισχύοντος θεσμικού πλαισίου, καθώς και στην έλλειψη ουσιαστικών ρυθμιστικών μέτρων, οδηγούν στην διαστρέβλωση του ανταγωνισμού, αλλά και στην στέρξη των καταναλωτών της δυνατότητας πρόσβασης σε ποιοτικές, πρωτοποριακές και ιδίως οικονομικές ευρυζωνικές υπηρεσίες με τις οποίες θα καθίσταντο ισότιμοι πολίτες της ΕΕ και όχι ουραγοί που είναι σήμερα.

E2. Συμφωνούμε με τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ. Θεωρούμε ότι υφίσταται περιορισμένη πιθανότητα εισόδου τρίτων στην αγορά και κατά συνέπεια ύπαρξης ανταγωνισμού (βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα) ικανού να ασκήσει ανταγωνιστική πίεση στον ΟΤΕ δεδομένων των σημαντικών επενδύσεων που απαιτούνται προκειμένου αυτοί να εισέλθουν στην αγορά. Ωστόσο, στο επιχειρηματικό πλάνο κάθε παρόχου ο οποίος θα επενδύσει σε ιδιόκτητες υποδομές, θα πρέπει να υπάρχει πρόβλεψη απόσβεσης σε εύλογο χρόνο, για να θεωρηθεί αυτή βιώσιμη. Ο όγκος της ελληνικής αγοράς, οι τιμές χονδρικής που διαμορφώνει ο ΟΤΕ χωρίς κανέναν περιορισμό, καθώς και τα μερίδια που αντιστοιχούν σε κάθε πάροχο, έτσι όπως έχουν διαμορφωθεί, αποτρέπουν την ανάπτυξη πελατειακής βάσης, ικανής να απορροφήσει τα κόστη για την ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων πρόσβασης και νέων υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας.

Επίσης, θεωρούμε ότι εξίσου σημαντικός λόγος περιορισμού της δυναμικής και εξέλιξης της εν λόγω αγοράς, είναι η έλλειψη ουσιαστικού ρυθμιστικού πλαισίου που έχει ως απόρροια το «πάγωμα» κάθε επενδυτικής προσπάθειας και συνεπώς εισόδου τρίτων στην αγορά. Η έλλειψη κανονιστικών υποχρεώσεων σαφώς δεν προάγει τον ανταγωνισμό και δεν ενθαρρύνει την επένδυση σε υποδομές και προώθηση καινοτομιών. Ως εκ τούτου πέρα από το σεβασμό και τήρηση των επιταγών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η θέσπιση ρυθμιστικών μέτρων και υποχρεώσεων, στα πλαίσια διασφάλισης συνθηκών υγιούς ανταγωνισμού, αποτελεί επιτακτική ανάγκη για τη δημιουργία κλίματος ασφάλειας στην αγορά και τόνωσης των επενδύσεων και της ανάπτυξης.

E3. Είναι γεγονός ότι οι τιμολογιακές πρακτικές του ΟΤΕ σε μια αρρυθμιστη αγορά οδηγούν σε κατάσταση «συμπίεσης τιμών». Η ιστορική εξέλιξη των τιμών, αποδεικνύει ότι ο ΟΤΕ από την έναρξη παροχής υπηρεσιών χονδρικής πρόσβασης επέβαλε την δική του υψηλή τιμολογιακή πολιτική, χωρίς κανέναν περιορισμό ή πειθαρχικό μηχανισμό, με άμεση συνέπεια την υψηλή τιμολογιακή πολιτική και σε επίπεδο λιανικής.

Τα πρόσφατα τιμολόγια του ΟΤΕ υποδεικνύουν μεν ότι το επίπεδο των τιμών βελτιώνεται, ωστόσο δεν θεωρούμε ότι η μείωση αυτή αντανακλά την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά, διότι το ποσοστό διαφοράς μεταξύ τιμών χονδρικής και λιανικής, το οποίο και καθορίζει την ανταγωνιστικότητα στις υπηρεσίες πρόσβασης, είναι ιδιαίτερα χαμηλό (15%). Ως εκ τούτου η τάση μείωσης των τιμών λιανικής είναι δυσανάλογη με την τάση μείωσης της διαφοράς των τιμών λιανικής με των τιμών χονδρικής. Εκτιμούμε ότι το ποσοστό διαφοράς με το οποίο θα καταστεί βιώσιμη και ανταγωνιστική η αγορά θα πρέπει να καθοριστεί πάνω από 25%, όπως ισχύει σε άλλες Ευρωπαϊκές Χώρες

Επιπλέον τα ποσοστά έκπτωσης από το εκπτωτικό πακέτο χονδρικής διάθεσης που έχει καθορίσει ο ΟΤΕ δεν ανταποκρίνονται στα σημερινά μερίδια αγοράς. Θεωρούμε ότι η έκπτωση θα έπρεπε να εφαρμόζεται βάση χαμηλότερης κλίμακας χρεώσεων του ΟΤΕ προς τους παρόχους, ανάλογα με τα πραγματικά μερίδια αγοράς που αντιστοιχούν στους παρόχους που δραστηριοποιούνται σε αυτή. Επίσης πρέπει να ληφθεί υπόψιν και το γεγονός ότι ο ΟΤΕ επιβάλλει το ίδιο κόστος ενεργοποίησης για την γραμμή ΑΡΥΣ στους παρόχους με αυτό που έχει ορίσει και στους λιανικούς του πελάτες.

Συνεπώς, η ουσιαστική ανταγωνιστικότητα μεταξύ των εναλλακτικών παρόχων θα επέλθει μόνο με την εφαρμογή ευνοϊκότερης εμπορικής χονδρικής πολιτικής, η οποία θα επιτρέπει ένα εύλογο ποσοστό περιθωρίου κέρδους σε σχέση με την λιανική.

7. Απαντήσεις της Διαβούλευσης Σχετικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις

E1. Συμφωνούμε με τις κατευθυντήριες αρχές. Η θέσπιση των κατάλληλων υποχρεώσεων και μέτρων πρέπει να αποσκοπούν στην αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού και να αποβλέπουν στην προώθηση του ανταγωνισμού και των συμφερόντων των χρηστών, καθώς και στην ανάπτυξη της εσωτερικής αγοράς. Η εικόνα της σημερινής αγοράς επιτάσσει την ανάγκη θέσπισης συγκεκριμένων ρυθμιστικών υποχρεώσεων, οι οποίες είναι αλληλένδετες μεταξύ τους, καθώς και θέσπισης συγκεκριμένων κυρώσεων σε περιπτώσεις μη τήρησης αυτών.

E2. Συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ. Είναι σαφές ότι χωρίς την υποχρεωτική παροχή πρόσβασης, οι ανταγωνιστές πάροχοι δεν θα μπορούν να εισέλθουν στην αγορά με εξαίρεση την περίπτωση επένδυσης σε ιδιόκτητες υποδομές. Ωστόσο λόγω των σημαντικών και μη παροδικών φραγμών εισόδου, οι εναλλακτικοί πάροχοι πρέπει να αποκτούν πρόσβαση στο δίκτυο του ΟΤΕ. Περαιτέρω συμφωνούμε ότι η εν λόγω υποχρέωση για να καταστεί αποτελεσματική θα πρέπει να ακολουθείται και από μια σειρά περαιτέρω ρυθμιστικών μέτρων (υποχρέωση διαφάνειας, αμεροληψίας κλπ).

E3. Στα πλαίσια μη διακριτικής μεταχείρισης συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο. Η παροχή θα πρέπει να γίνεται με ισότιμους όρους και διαδικασίες για όλους τους φορείς που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά. Ως εκ τούτου το λιανικό άκρο του ΟΤΕ ή/και οι θυγατρικές και

συνδεδεμένες με αυτόν επιχειρήσεις, δεν θα πρέπει να έχουν προνομακική πρόσβαση στις δραστηριότητες της χονδρικής του ΟΤΕ.

E4. Πέραν των προτεινόμενων τύπων πρόσβασης και ειδικών ευκολιών (συνεγκατάσταση), θεωρούμε ότι πρέπει να προβλεφθεί η δυνατότητα παροχής περισσότερων του ενός VC σε κάθε τελικό χρήστη. Η χρήση παραπάνω του ενός VC θα δώσει την δυνατότητα στον πάροχο να παράσχει διάφορες υπηρεσίες, ανάλογα με τις απαιτήσεις των χρηστών- πελατών.

Επίσης είναι αναγκαίο να υπάρχουν περισσότερα του ενός προφίλ κίνησης που θα αναλογούν σε διαφορετικές υπηρεσίες (QoS).

Ένα άλλο στοιχείο που κρίνουμε απαραίτητο, είναι η παροχή στοιχείων πρόβλεψης του ΟΤΕ σχετικά με την εξέλιξη του δικτύου του (τεχνολογικά και σε επίπεδο γεωγραφικής κάλυψης) σε όλους τους τύπους πρόσβασης. Με αυτό τον τρόπο οι πάροχοι μπορούν να πετύχουν καλύτερο έλεγχο του επιχειρηματικού τους πλάνου και να προβαίνουν σε πιο αξιόπιστα συμπεράσματα και προβλέψεις επέκτασης του δικτύου τους.

Τέλος θεωρούμε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθεί και η δυνατότητα φορητότητας της γραμμής APYΣ σε περίπτωση αλλαγής παρόχου από τον τελικό πελάτη.

E5. Εφόσον ο ΟΤΕ υποχρεωθεί και τηρεί εντός προβλεπόμενων προθεσμιών την χορήγηση ελεύθερης πρόσβασης σε τεχνικές διεπαφές, πρωτόκολλα καθώς και σε όλα τα απαραίτητα συστήματα λογισμικού μπορεί να επιτευχθεί ισότιμος ανταγωνισμός στην παροχή των υπηρεσιών.

E6. Θεωρούμε ότι είναι αναγκαίο να επιβληθούν όλοι οι προτεινόμενοι τύποι πρόσβασης(πρόσβαση με ίδια μέσα, στο BBRAS, στο DSLAM ή σε επίπεδο πολυπλεκτικού κόμβου). Μέσω αυτών των επιλογών παρέχεται στον εναλλακτικό πάροχο η δυνατότητα να ελέγχει την ποιότητα των ευρυζωνικών του υπηρεσιών και την μείωση του λειτουργικού του κόστους.

Ωστόσο προϋπόθεση για να καταστεί αποτελεσματική η υλοποίησή τους, είναι ο καθορισμός ξεκάθαρων διαδικασιών και προθεσμιών ως προς την ικανοποίηση αιτημάτων των παρόχων για πρόσβαση στους προτεινόμενους τύπους, καθώς και ο έλεγχος τήρησής τους.

E7. Συμφωνούμε με το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ. Ωστόσο θεωρούμε ότι πρέπει να συμπληρωθεί με τα προτεινόμενα στην απάντηση της E4 ερώτησης, στοιχεία, όπως επίσης να αποσαφηνιστεί και η διαδικασία πιθανής ακύρωσης παραγγελίας. Επίσης, θα πρέπει να γίνεται σαφής διάκριση και περιγραφή των δυνατοτήτων ανάλογα με τον τύπο πρόσβασης.

E8. Η υποχρέωση Αμεροληψίας (Μη Διακριτική Μεταχείριση) είναι επιβεβλημένη προκειμένου να διασφαλισθεί ότι ο ΟΤΕ δεν κάνει διακρίσεις προς όφελος του λιανικού του άκρου ή/και προς τις θυγατρικές και συνδεδεμένες με αυτόν επιχειρήσεις.

E9. Συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ, αφού αποτελεί μέτρο διασφάλισης της πρόσβασης των εναλλακτικών παρόχων σε πληροφορίες και διαδικασίες. Επιπλέον συμφωνούμε με την διαπίστωση ότι η εν λόγω υποχρέωση συνιστά και έναν τρόπο ελέγχου τήρησης ή μη, της υποχρέωσης μη διακριτικής μεταχείρισης, διότι οι πληροφορίες που απαιτούνται προκειμένου να εκτιμηθεί εάν υφίσταται τέτοια συμμόρφωση δεν θα ήταν άλλως διαθέσιμες.

E10. Θεωρούμε ότι στην παρούσα φάση, οι προτεινόμενες πληροφορίες προς δημοσίευση είναι επαρκείς και καλύπτουν ένα σημαντικό εύρος πληροφοριών, ικανών να αποτελέσουν πηγή άντλησης συμπερασμάτων και ελέγχου. Ωστόσο η αγορά θα υποδείξει την ύπαρξη ή μη ανάγκης δημοσιοποίησης περαιτέρω πληροφοριών. Σε αυτή τη περίπτωση η παροχή και δημοσιοποίηση στοιχείων θα είναι αποτελεσματική και ουσιαστική μόνο εάν τα στοιχεία παρασχεθούν άμεσα, ώστε τα συμπεράσματα που θα προκύψουν από τον έλεγχο να είναι επίκαιρα με μόνο στόχο την αντιμετώπιση προβλημάτων του ανταγωνισμού και προστασίας των χρηστών.

E11. Θεωρούμε επιβεβλημένη την επιβολή υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού στον ΟΤΕ, τόσο στα πλαίσια ελέγχου τήρησης των υποχρεώσεων αμεροληψίας και διαφάνειας, αλλά και ελέγχου εφαρμογής των υποχρεώσεων ελέγχου τιμών και κοστολόγησης. Μέσω του λογιστικού διαχωρισμού θα παρέχονται και παρακολουθούνται οι χρηματοοικονομικές πληροφορίες που αφορούν στην παροχή ΧΕΠ σε μεγαλύτερο βάθος και λεπτομέρεια, έτσι ώστε να διαπιστώνεται η ύπαρξη ή απουσία υπερβολικών τιμών χονδρικής, αλλά και τήρησης της μη διακριτικής μεταχείρισης

E12. Θεωρούμε ότι χρήζει μεγαλύτερης ανάλυσης, μέσω χωριστής διαβούλευσης, η εφαρμογή του εν λόγω συστήματος κοστολόγησης και τυχόν άλλων μεθοδολογιών κοστολόγησης που θα υποστηρίξουν την κοστολόγηση των υπηρεσιών αυτών.



4.5. ΑΤΤΙΚΑ TELECOMS

E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με την ανάλυση της αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείται ότι θα πρέπει να εξετάσει η ΕΕΤΤ;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με την ανάλυση της αγοράς.

Υπάρχουν τα εξής επιπλέον σοβαρά προβλήματα ανταγωνισμού:

- μεροληπτική αντιμετώπιση των Παρόχων από τον ΟΤΕ στην παροχή ΧΕΠ όσον αφορά τους χρόνους παροχής σε σχέση με τους δικούς του τελικούς πελάτες.
- μεροληπτική έως αρνητική αντιμετώπιση των εναλλακτικών Παρόχων από τους αρμόδιους φορείς, όσον αφορά την ανάπτυξη των αναγκαίων υποδομών πρόσβασης στον ΤοΒ (άδειες εκσκαφής ΕΞΣΚ, άδειες τοποθέτησης-ηλεκτροδότησης street cabinets).
- ειδικά για την ΑΤ η ισχύουσα προσφορά ΧΕΠ του ΟΤΕ δεν της επιτρέπει να χρησιμοποιήσει το δικό της δίκτυο κορμού και με αυτόν τον τρόπο την αποκλείει ουσιαστικά από τις υπηρεσίες ΧΕΠ του ΟΤΕ.
- επειδή στην Αττική υπάρχουν εναλλακτικές υποδομές οπτικών ινών, η εφαρμογή της προτεινόμενης ρύθμισης θα ενισχύσει τον ανταγωνισμό.

E2: Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ σχετικά με μελλοντική είσοδο στην αγορά καθώς και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Θεωρούμε απόλυτα ακριβείς τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ, ότι δεν υπάρχει πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού στην αγορά ΧΕΠ μεσοπρόθεσμα.

Το δίκτυο τοπικής πρόσβασης του ΟΤΕ αναπτύχθηκε σε βάθος χρόνου δεκαετιών, και μάλιστα υπό ειδικό προνομιακό καθεστώς (προστασία μονοπωλίου), σε αντίθεση με τη μεροληπτική έως αρνητική αντιμετώπιση των εναλλακτικών Παρόχων από τους αρμόδιους φορείς σήμερα, στην προσπάθεια ανάπτυξης δικτυακής υποδομής.

Το ότι δεν υπάρχει πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού μεσοπρόθεσμα, ενισχύεται και από το γεγονός της ανυπαρξίας δικτύου καλωδιακής τηλεόρασης στη χώρα μας, σε αντίθεση με τις περισσότερες χώρες της υπόλοιπης Ευρώπης.

E3: Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανακλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε με τη θέση της ΕΕΤΤ, ότι η απουσία αντισταθμιστικής ισχύος που θα μπορούσε να αντισταθμίσει την τεράστια ισχύ του ΟΤΕ στην αγορά ΧΕΠ, με δεδομένο το μερίδιο αγοράς του στο 100%, και παρά την πρόσφατη βελτίωση των τιμών των τιμολογίων

του ΟΤΕ, επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι αυτός δεν έχει υποστεί ανταγωνιστική τιμολογιακή πίεση.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης αναφορικά με τις Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

E1: Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η ΕΕΤΤ ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η ΕΕΤΤ κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για τη συγκεκριμένη αγορά;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε.

E2: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ, σύμφωνα και με το άρθρο 12 της οδηγίας για την πρόσβαση, καθώς και τα αρχικά συμπεράσματα της Ανάλυσης Αγοράς της παρούσας διαβούλευσης, με τα οποία συμφωνούμε απόλυτα, καθόσον:

- ο ΟΤΕ παρέχει το 100% της σχετικής αγοράς ευρυζωνικής πρόσβασης, δεν υπόκειται σε σημαντικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς από εναλλακτικά δίκτυα, ούτε υπάρχει σημαντική εναλλακτική προσφορά ΧΕΠ έναντι του ΟΤΕ
- μπορούν να ανακύψουν προβλήματα ανταγωνισμού που δεν σχετίζονται με τις τιμές όπως πολύ σωστά περιγράφονται στην Ανάλυση Αγοράς (μη παροχή πληροφοριών ή ίδιας ποιότητας υπηρεσιών, τακτικές καθυστερήσεων, μη εύλογες απαιτήσεις όσον αφορά τους όρους των συμβάσεων, περιορισμούς προσφερόμενων υπηρεσιών ή επιτρεπόμενων σημείων πρόσβασης).

Κατά συνέπεια συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ, καθόσον υιοθετούμε την άποψη ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να οριστεί ως έχων ΣΙΑ μεσοπρόθεσμα στην παροχή ΧΕΠ.

Επιπλέον θα πρέπει να επιβληθεί υποχρέωση πρόσβασης και σε συναφείς εγκαταστάσεις, όπως σε Α/Κ για διασύνδεση γραμμών (αίτημα της ΑΤ που δεν ικανοποιείται εδώ και ένα χρόνο), **δεδομένου ότι το είδος πρόσβασης δεν αναφέρεται απλώς σε πρόσβαση στο δίκτυο τοπικής πρόσβασης, αλλά μπορεί να απαιτεί επίσης πρόσβαση σε συναφείς εγκαταστάσεις, όπως η διασύνδεση χωρητικότητας διαφανούς μετάδοσης.**

E3: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε ότι το ελάχιστο των υπηρεσιών ΧΕΠ που πρέπει να προσφέρει ο ΟΤΕ είναι οι υπηρεσίες που προσφέρει στο λιανικό του άκρο. Θα πρέπει επιπλέον να υπάρχει η δυνατότητα διαφοροποίησης υπηρεσιών από τους Παρόχους, ώστε να μην περιορίζονται

στην μεταπώληση υπηρεσιών και μόνον. Η διαφοροποίηση είναι αυτή που θα φέρει τον ανταγωνισμό και θα βελτιώσει τις παρεχόμενες υπηρεσίες στον καταναλωτή.

Με αυτόν τον τρόπο θα δοθεί επίσης η δυνατότητα εναλλακτικής χρήσης υπηρεσιών backhaul τρίτων Παρόχων, με συνέπεια τη μείωση του κόστους και περαιτέρω βελτίωση του ανταγωνισμού.

E4: Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε όπως τα προϊόντα ΧΕΠ που θα πρέπει να παρέχει ο ΟΤΕ θα είναι του τύπου πρόσβασης Α, Β και Γ, όπως περιγράφονται στην παρούσα διαβούλευση.

E5: Υπάρχουν επιπλέον υποχρεώσεις που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές διεπαφές, τα πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει όλους τους δυνατούς τρόπους συνδέσεων και να δίνει αναλυτικές προδιαγραφές και πρωτόκολλα σύνδεσης, σε απόλυτη συμφωνία με τα διεθνή πρότυπα.

E6: Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου (multiplexing node) που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε με την επιβολή πρόσβασης στο BBRAS, στο DSLAM ή στο Multiplexing node, σε συνδυασμό με την απάντηση της E3, με σκοπό τη μείωση του κόστους και βελτίωση ποιότητας με δυνατότητα παροχής περισσότερο καινοτόμων υπηρεσιών από τους εναλλακτικούς Παρόχους.

E7: Θεωρείτε επαρκές το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ; Αν όχι προτείνετε επιπλέον στοιχεία τα οποία κρίνετε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε αρχικά με το προτεινόμενο πλαίσιο προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ.

Θεωρούμε όμως απαραίτητο το συγκεκριμένο RBO να τεθεί σε διαβούλευση κατά την υποβολή του από τον ΟΤΕ στην ΕΕΤΤ.

Επιπλέον θα πρέπει να προβλεφθούν αυστηρές κυρώσεις στον ΟΤΕ, όσον αφορά την τήρησή του, με δεδομένη την εξαιρετικά αρνητική εμπειρία από την εφαρμογή του RUO.

E.8: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε.

E.9: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε.

E.10: Θεωρείτε ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της Προσφοράς Αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

E.11: Θεωρείτε ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της Προσφοράς Αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε με την υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού, σύμφωνα με τα όσα προβλέπονται στο άρθρο 11 της οδηγίας για την πρόσβαση.

E.12: Θεωρείτε ότι η προτεινόμενη προσέγγιση retail-minus θα αποτελούσε κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε σχέση με την ΧΕΠ;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Συμφωνούμε.



4.6. TELEDOME

E1. Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT σχετικά με την ανάλυση αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείτε ότι θα πρέπει να εξετάσει η EETT;

- Το μερίδιο της σχετικής αγοράς που κατέχει ο ΟΤΕ ως Πάροχος χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης ανέρχεται στο 100%. Συνεπώς, το γεγονός αυτό είναι επαρκής λόγος, δίχως να είναι αναγκαία περαιτέρω οικονομική ανάλυση, για να χαρακτηρίζεται Πάροχος με ΣΙΑ, καθώς την συγκεκριμένη στιγμή που πραγματοποιείται η Διαβούλευση δεν διαφαίνεται η πιθανότητα σημαντικής απόσπασης μεριδίου από άλλο νεοεισερχόμενο Πάροχο στην σχετική αγορά.
- Η κατασκευή εναλλακτικού δικτύου απαιτεί υπέρογκες επενδύσεις και ο χρόνος της κατασκευής που είναι εξαιρετικά μεγάλος συνιστούν σημαντικούς φραγμούς εισόδου στην αγορά. Συνεπώς μόνο θεωρητικά ένας αγοραστής χονδρικής αδεσμοποίητης πρόσβασης θα μπορούσε να έχει εναλλακτική λύση σε ότι αφορά τις υπηρεσίες που παρέχονται από τον ΟΤΕ και κατ' επέκταση θα μπορούσε να αποτελέσει αντισταθμιστική ισχύ ως προς τον ΟΤΕ.
- Τέλος επισημαίνουμε ότι όπως προκύπτει από τον πίνακα τιμών ADSL, η ιστορική εξέλιξη των τιμών του ΟΤΕ επιβεβαιώνει το γεγονός ότι δεν έχει υποστεί ανταγωνιστική τιμολογιακή πίεση. Η διαφορά δε μεταξύ της τιμής Λιανικής και Χονδρικής δίνει ξεκάθαρα το στίγμα της θέλησης του ΟΤΕ να διατηρήσει το περιθώριο μικτού κέρδους των εναλλακτικών παρόχων σε τέτοια επίπεδα που απλά να συντηρεί την έννοια της χονδρικής από τον ΟΤΕ και τη δυνατότητας παροχής λιανικής από τους εναλλακτικούς. Όμως, με τα συγκεκριμένα περιθώρια μικτού κέρδους που αφήνουν οι τιμές χονδρικής του ΟΤΕ, οι ανταγωνιστές πάροχοι δεν μπορούν να αναπτυχθούν οικονομικά ώστε να ενισχυθεί ο υγιής ανταγωνισμός προς όφελος του καταναλωτή.
- Η υπάρχουσα προσφορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης του ΟΤΕ με τον τρόπο που δίνεται δεν παρέχει τη δυνατότητα τεχνικής διαφοροποίησης, συνεπώς διαφορετικών υπηρεσιών σε σχέση με αυτές της λιανικής του ΟΤΕ. Αναφέρουμε συμπληρωματικά ότι τόσο τα τεχνικά standards όσο και οι μέχρι σήμερα προσφερόμενες τιμές χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης του ΟΤΕ ρυθμίζουν την ένταση εξάπλωσης της ευρυζωνικότητας στην Ελλάδα και λειτουργώντας εν τέλει εις βάρος των συνδρομητών. Το γεγονός αυτό προκύπτει ξεκάθαρα από τον πίνακα 1 που παραθέτει η Επιτροπή στην ενότητα 3.2 της διαβούλευσης, όπως σχετικά με τα μερίδια αγοράς, το ποσοστό των διατεθέντων γραμμών DSL στην Ελληνική επικράτεια από το σύνολο των εναλλακτικών παρόχων φθάνει μόλις το 21%, σε σχέση με τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες που το αντίστοιχο ποσοστό είναι της τάξεως του 50%.
- Άλλο πρόβλημα ανταγωνισμού αποτελεί η διακριτική μεταχείριση εκ μέρους του ΟΤΕ αιτημάτων προς τη Χονδρική του ΟΤΕ προερχόμενα από τους Παρόχους, σε σχέση με αιτήματα προερχόμενα από την Λιανική του. Ενώ ο ΟΤΕ παραδίδει μέσω της Λιανικής

του προς τους δικούς του πελάτες σε διάστημα από 3 έως 5 ημέρες, το ανάλογο αίτημα των παρόχων προς την Χονδρική του ΟΤΕ ικανοποιείται κατά μέσο όρο σε 12 ημέρες.

E2. Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ σχετικά με μελλοντική είσοδο στην αγορά καθώς και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

- Τα απαιτούμενα οικονομικά μεγέθη καθιστούν απαγορευτική την δυνατότητα πιθανής εισόδου στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μακροπρόθεσμα, ακόμη δε περισσότερο σε ένα σύντομο χρονικό διάστημα. Επομένως, η αδυναμία εισόδου στην αγορά είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς. Άρα θεωρούμε ακριβείς τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ σχετικά με την μελλοντική είσοδο στην αγορά και τα χρονικά πλαίσια αυτής.

E3. Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανακλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά ;

- Έχουμε ήδη τοποθετηθεί στην απάντηση της ερώτησης E1, παράγραφος 3.

Απαντήσεις στις Ερωτήσεις Διαβούλευσης Σχετικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις.

E1. Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η ΕΕΤΤ ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η ΕΕΤΤ κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για την συγκεκριμένη αγορά ;

- Συμφωνούμε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις. Για την πληρέστερη και αποτελεσματικότερη συνεργασία της Εταιρίας μας με την ΕΕΤΤ θα προτείναμε στα πλαίσια των Διαβουλεύσεων που διεξάγει η Επιτροπή να έχουμε την ευκαιρία να ορίζουμε σημεία-θέματα κλειδιά όπου η ΕΕΤΤ θα μας κοινοποιεί την προτεινόμενη τοποθέτησή της επί του διαβουλευόμενου θέματος και ιδιαίτερα αν η πρόταση ορισμένων παρόχων δεν έχει γίνει δεκτή από την πλευρά της. Μέσω αυτής της διαδικασίας θα σταματήσει να πλανάται μεταξύ των παρόχων η γνώμη της αναίτιας απαξίωσης των προτάσεων τους και της μονομερούς απόφασης για εφαρμογή κάποιων άλλων.
- Θα θέλαμε να οριοθετηθούν περισσότερο οι μηχανισμοί ελέγχου που θα θεσπίσει και θα χειριστεί η ΕΕΤΤ προκειμένου οι προτεινόμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις του Παρόχου με ΣΙΑ να γίνουν σεβαστές και να εφαρμοστούν από αυτόν.
- Η ΕΕΤΤ εντοπίζοντας στην ενότητα 5.3 μια σειρά από πραγματικά και πιθανά προβλήματα ανταγωνισμού που μπορεί να ανακύψουν από τη δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά ΧΕΠ και στη προσπάθεια να διαμορφώσει τις κατάλληλες συνθήκες για την εφαρμογή αναλογικών κανονιστικών υποχρεώσεων προκειμένου να ξεπεραστούν τα προβλήματα ανταγωνισμού στην Τοπική Πρόσβαση, σημειώνει ότι οι κανονιστικές υποχρεώσεις που επιβάλλονται σχετικά με την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό

Βρόχο πρέπει να είναι συμβατές με αυτές που μπορεί να επιβληθούν σχετικά με την παροχή ΧΕΠ, ιδίως σχετικά με τα τιμολογιακά μηνύματα που μπορεί να δοθούν στην αγορά, δεδομένης της στενής σχέσης στα πλαίσια της "κλίμακας επένδυσης". Θεωρούμε ότι είναι αναγκαία η ενθάρρυνση επενδύσεις σε υποδομές με εχέγγυα απόδοσης και κατά δεύτερο λόγο η προώθηση καινοτομιών μέσα από την πολιτική κατ' αρχάς χαμηλότερων τιμών διάθεσης ΟΚΣΥΑΣ/ΟΚΣΥΑΣ2. Με τον τρόπο αυτό οι εναλλακτικοί πάροχοι θα βοηθήσουν την συντομότερη εξάπλωση της ΧΕΠ ενώ ταυτόχρονα θα ισχυροποιήσουν την θέση τους στην Αγορά και θα προβούν στις αναγκαίες για τον υγιέστερο ανταγωνισμό επενδύσεις υποδομής στον Αδεσμοποιητό Τοπικό Βρόχο. Άλλος μοχλός εξυγίανσης του Ανταγωνισμού είναι η απόκτηση δυνατότητας επένδυσης των εναλλακτικών παρόχων σε υποδομές και δίκτυα που θα καλύπτουν τις ανάγκες του τοπικού βρόχου. Αυτό βέβαια θα υλοποιηθεί με την βοήθεια της ΕΕΤΤ για την εφαρμογή χαμηλότερων τιμών στην Χονδρική αγορά του Τοπικού Βρόχου από την Πλευρά του παρόχου έχοντας ΣΙΑ.

E2. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ ;

- Θεωρούμε ότι η ΕΕΤΤ πρέπει να επιβάλλει στον ΟΤΕ υποχρέωση παροχής πρόσβασης, λόγω της θέσης του ως μοναδικού παρόχου ΧΕΠ. Είναι προφανές ότι ο ΟΤΕ έχει συμφέρον να αρνηθεί την πρόσβαση όπως έκανε και στο παρελθόν, όταν αρνείτο να παράσχει τοπική πρόσβαση μέχρι την έκδοση της σχετικής Προσφοράς Αναφοράς τον Ιούνιο του 2001. Μέσα από την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης ο ΟΤΕ αναγκάζει τους παρόχους στην αγορά υπηρεσιών "Backhaul" στην τιμή που μέχρι στιγμής έχει αποφασίσει ο ίδιος. Για τον λόγο αυτόν και γνωρίζοντας την νέα πολιτική προσφοράς και τιμών της υπηρεσίας ΟΚΣΥΑ2 θεωρούμε ότι ο ΟΤΕ θα μονοπωλήσει τόσο στην Προσφορά ΧΕΠ, όσο και στην κάλυψη δικτυακών αναγκών υψηλότερου επιπέδου το λεγόμενο Backhaul. Συνεπώς συμφωνούμε με την πρόταση της ΕΕΤΤ για την πρόσβαση τύπου Γ παρέχοντας στους ανταγωνιστές την δυνατότητα μεταφοράς της σχετικής κίνησης κάνοντας χρήση ιδίων μέσων και υποδομών «Backhaul» πέρα από το DSLAM. Αυτός ο τρόπος πρόσβασης επιτρέπει στον πάροχο να κάνει πλήρη χρήση των ευκολιών που ήδη έχει βάσει της υφιστάμενης μορφής παρεχόμενης πρόσβασης αλλά του παρέχει επίσης την δυνατότητα να ελέγξει την ποιότητα της υπηρεσίας του backhaul.

E3. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;

- Πιστεύουμε ότι θα πρέπει να παρέχει τουλάχιστον ό,τι προσφέρει ο ίδιος στο λιανικό του άκρο και στο ίδιο επίπεδο ποιότητας.

E4. Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ η στοιχεία η πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.

- Μεταξύ όλων των πρόσθετων συναφών ευκολιών που έχουν αναφερθεί στην παράγραφο IV σημαντικό ρόλο έχει η συνεγκατάσταση, θέμα που ταλανίζει σήμερα τις σχέσεις του

ΟΤΕ με τους παρόχους. Θεωρούμε θετικό βήμα την προσπάθεια επίλυσης του μείζονος σημασίας ζητήματος της συνεγκατάστασης από την πλευρά της EETT και θα το κρίναμε περισσότερο θετικά αν ταυτόχρονα είχαμε την εξασφάλιση ικανοποίησης της backhaul υπηρεσίας με ίδια μέσα του παρόχου, ή άλλου εκτός ΟΤΕ.

- Στην περίπτωση όπου παραμείνουμε στην υφιστάμενη προσφορά πρόσβασης και δεν υλοποιηθεί ο τύπος πρόσβασης Γ, θεωρούμε ότι η εφαρμογή SLA αποτελεί επιτακτική ανάγκη.

E6. Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM η στο επίπεδο πολυπλεκτικού κόμβου (multiplexing node) που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;

- Επί του θέματος αυτού έχουμε τοποθετηθεί στην E2.

E8. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

- Σαφώς θεωρούμε ότι πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση αμεροληψίας. Στην παράγραφο 5.7.2 πιστεύουμε ότι έγινε μια πλήρης περιγραφή των αιτιάσεων που επιβάλλουν την εφαρμογή επιβολής αμεροληψίας από τον ΟΤΕ. Σημαντικό στοιχείο για τη λειτουργία του ανταγωνισμού αποτελεί ο άμεσος έλεγχος εφαρμογής της αμεροληψίας εκ μέρους του ΟΤΕ καθώς και η άμεση αντίδραση και επιβολή ικανού προστίμου από την EETT.

E9. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ;

- Θεωρούμε ότι δια της ρυθμιστικής υποχρέωσης της διαφάνειας αντιμετωπίζεται ευθέως η φύση ορισμένων βασικών προβλημάτων ανταγωνισμού και θα πρέπει η εν λόγω υποχρέωση να επιβληθεί στον ΟΤΕ. Επειδή κρίνουμε αρκετά σημαντικό το περιεχόμενο Προσφοράς Αναφοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης θα προτιμούσαμε να σχολιάσουμε την υποχρέωση διαφάνειας ως προς το περιεχόμενο σε αυτοτελή Δημόσια Διαβούλευση.



4.7. VIVODI

E.1 Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT σχετικά με την ανάλυση αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείτε ότι θα πρέπει να εξετάσει η EETT;

Συμφωνούμε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT σχετικά με την ανάλυση της αγοράς. Σημειώνουμε ότι τουλάχιστον προς το παρόν και το άμεσο μέλλον φαίνεται δύσκολο άλλος πάροχος πλην του ΟΤΕ να αναπτύξει δίκτυο (ενσύρματο ή ασύρματο) και υποδομές πανελλαδικής έκτασης ούτως ώστε να ασκήσει αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ ικανή να προσφέρει στην αγορά εναλλακτικές μορφές πρόσβασης αντί του ΟΤΕ. Μακροπρόθεσμα όμως (και σύμφωνα με τη “κλίμακα επένδυσης») θεωρούμε ότι θα αναπτυχθούν πάροχοι υπηρεσιών χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης σε τοπικό επίπεδο οι οποίοι θα μπορούν να παρέχουν αντίστοιχες υπηρεσίες είτε ενσύρματες (μέσω τοπικών δικτύων οπτικών ινών) είτε ασύρματες (μέσω τεχνολογίας WiMAX, 3G κλπ.)

Επιπλέον, θεωρούμε ότι πρέπει να ληφθεί υπόψη και η δυνατότητα την οποία είχε και έχει ακόμη και σήμερα ο ΟΤΕ λόγω της δομής της αγοράς χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης να χρεώνει τιμές υψηλότερες αυτών του ανταγωνιστικού επιπέδου. Αναγνωρίζουμε ότι στην εν λόγω ανάλυση η Επιτροπή σας λαμβάνει υπόψη σοβαρά τον εν λόγω παράγοντα πάρ' αυτά θεωρούμε ότι η αιτιολογία ή, άλλως, ο λόγος, ήτοι το αρρυθμιστο της σχετικής αγοράς, εξαιτίας του οποίου έχουμε ήδη οδηγηθεί στην αθέμιτη αυτή πρακτική του ΟΤΕ και ο οποίος (λόγος) αποτελεί συνθήκη ικανή για τη συνέχιση αυτής της πρακτικής, είναι ανεπαρκής. Διότι, αν και δεν υπήρχε πρόβλεψη ούτε σε ευρωπαϊκό ούτε σε εθνικό επίπεδο σχετικά με την ex ante ρύθμιση της εν λόγω αγοράς, η ίδια η άποψη της Επιτροπής (όπως διατυπώνεται στο κείμενο της διαβούλευσης) περί υποχρέωσης παροχής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης υπό ισότιμους όρους και σε εύλογη τιμή αρκούσε κατά την εκτίμησή μας και δικαιολογούσε τη ρυθμιστική παρέμβαση της EETT και ex ante δεδομένων των συνθηκών αγοράς στην Ελλάδα της καθημερινής πρακτικής, των επί 2 ετών συναντήσεων μεταξύ EETT -ΟΤΕ-παρόχων και των καταγγελιών των εταιρειών στην Επιτροπή σας.

Επιπροσθέτως, πέραν του ανωτέρω προβλήματος, πρέπει να ληφθεί υπόψη η δεσμοποίηση πρόσβασης και υπηρεσίας (bundling of services) την οποία παρέχει ο ΟΤΕ μέσω, για παράδειγμα, του γνωστού πακέτου Conn-X, η οποία έχει ασκήσει περαιτέρω αθέμιτη ανταγωνιστική πίεση στους εναλλακτικούς, οι οποίοι δεν καλούνται μόνο να ανταποκριθούν στις υψηλές τιμές χονδρικής που χρεώνει ο ΟΤΕ αλλά και να ανταγωνιστούν προϊόντα και υπηρεσίες, όπως το Conn-X, σε επίπεδο λιανικής τιμολογιακής πρακτικής χωρίς ουσιαστικά να μένει γι' αυτούς ένα εύλογο περιθώριο κέρδους αλλά ούτε και το απαραίτητο αρκετές φορές προκειμένου να ανακτήσουν τουλάχιστον το αρχικώς επενδεδυμένο ποσό. Η προπεριγραφόμενη κατάσταση είναι προφανής περίπτωση συμπίεσης τιμών (price squeeze), την οποία όμως παρά τις καταγγελίες της αγοράς η Επιτροπή σας μέχρι σήμερα δεν έχει παρέμβει ούτε έχει θέσει υπό έλεγχο τέτοιες τιμολογιακές πρακτικές του ΟΤΕ παρά την ίδια την άποψη της Επιτροπής περί

υποχρέωσης παροχής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης υπό ισότιμους όρους και σε εύλογη τιμή, η οποία αρκεί κατά την εκτίμησή μας και δικαιολογεί τη ρυθμιστική παρέμβαση της ΕΕΤΤ και ex ante.

E.2 Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ σχετικά με μελλοντική είσοδο στην αγορά καθώς και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

Θεωρούμε ότι μεσοπρόθεσμα είναι δύσκολη η είσοδος στη σχετική αγορά παρόχων ικανών να ασκήσουν ανταγωνιστική πίεση στον ΟΤΕ. Σχετικά με μελλοντικές εξελίξεις στην αγορά παραμένουμε φειδωλοί στις εκτιμήσεις μας δεδομένου ότι αναμένουμε το αποτέλεσμα από την εφαρμογή του νέου ρυθμιστικού πλαισίου, τη ρύθμιση της εν λόγω αγοράς και την οικονομικο-κοινωνική απήχηση των έργων της Κοινωνίας της Πληροφορίας και της Πολιτικής της Ψηφιακής Στρατηγικής για τα έτη 2007-2013. Πάρ' αυτά, παρατηρούμε και δεδομένης της μέχρι τώρα εμπειρίας μας, η ανάπτυξη ευρυζωνικών υποδομών σε τοπικό επίπεδο πολλώ δε μάλλον σε εθνικό απαιτεί υψηλές επενδύσεις κεφαλαίου, ανάπτυξης και υποστήριξης οι οποίες είναι αβέβαιο εάν και πότε θα ανακτηθούν και οι οποίες αποβαίνουν τουλάχιστον προς στιγμή εις βάρος του επενδυτή-παρόχου ιδίως σε σύγκριση με τις κλίμακες οικονομιές και τους χρόνους ανάκτησης ακόμη και απόσβεσης του ΟΤΕ.

E.3 Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανakλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά;

Σε μία αδικαιολογήτως όπως σκιαγραφήσαμε υπό την ερώτηση 1 μη ρυθμισμένη αγορά, οι μειώσεις των τιμών του μονοπωλιακού προϊόντος (ή υπηρεσίας) δεν αντανakλούν απαραίτητα μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα στην αγορά δεδομένου ότι:

- A) Ο ΟΤΕ επιλέγει με στρατηγικό τρόπο τον χρόνο που υλοποιεί τέτοιες μειώσεις. Για παράδειγμα, τον τελευταίο καιρό έχει προχωρήσει σε μειώσεις αφού πρώτα έχει εξασφαλίσει το μέγιστο τμήμα της λιανικής αγοράς μέσω της θυγατρικής του ΟΤΕnet περιορίζοντας ουσιαστικά όποια εμπορική πολιτική των εναλλακτικών.
- B) Όποιες μειώσεις γίνονται σε επίπεδο χονδρικής γίνονται και σε επίπεδο λιανικής από την πλευρά του ΟΤΕ με αποτέλεσμα τα περιθώρια κέρδους για τους εναλλακτικούς να παραμένουν συμπιεσμένα.
- Γ) Αν και ο ΟΤΕ προχωρεί σε μειώσεις τον τελευταίο καιρό, εξακολουθεί ταυτόχρονα να ελέγχει απόλυτα την τελική υπηρεσία που παρέχει ο εναλλακτικός στον καταναλωτή λαμβανομένης υπόψη της ακόμη και μέχρι σήμερα παντελούς αδυναμίας διαφοροποίησης της τελικής υπηρεσίας που παρέχει ο εναλλακτικός προς τον καταναλωτή αφού ο ΟΤΕ δεν επιτρέπει διαφοροποιήσεις. Η εν λόγω πρακτική ενισχύει απλώς τη θέση του ΟΤΕ στην αγορά, περιορίζοντας περαιτέρω τον ανταγωνισμό ακόμη και σε επίπεδο υπηρεσίας.

Ως εκ τούτου, στην προκειμένη περίπτωση δεν θεωρούμε ότι οι τελευταίες τιμές αντανakλούν μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα στην αγορά. Θα μπορούσε να συμβεί το αντίθετο εάν για παράδειγμα οι εναλλακτικοί είχαν τη δυνατότητα διαφοροποίησης της υπηρεσίας που αγοράζουν

από τον ΟΤΕ και πωλούν στον καταναλωτή καθώς και εάν η προμηθευόμενη εκ του ΟΤΕ υπηρεσία συνοδεύεται με Συμφωνία Επιπέδου Υπηρεσιών ούτως ώστε ο πάροχος να είναι σε θέση και αυτός με τη σειρά του να εγγυηθεί την ποιότητα της υπηρεσίας ή τους χρόνους άρσης βλαβών κλπ στον τελικό καταναλωτή.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης αναφορικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις

Ε.1 Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η ΕΕΤΤ ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η ΕΕΤΤ κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για τη συγκεκριμένη αγορά;

Θεωρούμε ότι η ΕΕΤΤ πρέπει να λάβει υπόψη της όλες τις αρχές που ορίζονται στο άρθρο 8 της Οδηγίας 2002/21/ΕΚ κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για την εν λόγω αγορά.

Ε.2 Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ;

Κατ' αρχάς συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης και χρήσης ειδικών ευκολιών δικτύου στον ΟΤΕ όπως ορίζεται στο κείμενο της διαβούλευσης.

Ε.3 Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;

Η εν λόγω υποχρέωση στηρίζεται στη βασική αρχή παροχής επί ίσοις όροις και είναι άμεσα συνυφασμένη με την υποχρέωση αμεροληψίας την οποία φέρει ο ΟΤΕ ως κατέχων ΣΙΑ στη σχετική αγορά. Ως εκ τούτου, θεωρούμε ότι ο ΟΤΕ πρέπει να παρέχει στους εναλλακτικούς τα ίδια προϊόντα που παρέχει και στο λιανικό του άκρο. Υπογραμμίζουμε δε ιδιαιτέρως ότι η εν λόγω υποχρέωση θα τύχει αποτελεσματικής εφαρμογής εάν ο ΟΤΕ δεν έχει τη δυνατότητα ταυτοχρόνως να αρνείται παροχή ευκολιών στους παρόχους οι οποίοι του υποβάλλουν εύλογα αιτήματα λόγω του ότι δεν παρέχει το αιτούμενο προϊόν ή υπηρεσία στο λιανικό του άκρο ή λόγω του ότι σύμφωνα με το επιχειρηματικό του σχέδιο σκοπεύει να αναπτύξει το αιτούμενο προϊόν ή υπηρεσία σε χρόνο μεταγενέστερο. Και τούτου διότι μία τέτοια συμπεριφορά οδηγεί και πάλι σε έλεγχο του ανταγωνισμού και τελικά χειραγώγηση των εμπορικών σχεδίων των παρόχων και της αγοράς. Πάρ' αυτά, σημειώνουμε ότι το εάν και κατά πόσο ο ΟΤΕ πληροί την εν λόγω υποχρέωση δύναται να διαπιστωθεί μόνο *in vivo*, ήτοι, κατά την εκτίμησή μας, με αιφνιδιαστικούς ελέγχους της ΕΕΤΤ σύμφωνα με το δίκαιο του ανταγωνισμού αλλά και σύμφωνα με το νέο νόμο διότι είναι εκ των πραγμάτων αδύνατο σε πάροχο, ήτοι τρίτο, να διαθέτει τα μέσα να αποδείξει (ανεξαρτήτως ενδείξεων) τη μη συμμόρφωση του ΟΤΕ με την εν λόγω υποχρέωση.

Ε.4 Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.



Η χρήση διαφορετικών τύπων Bitstream πρόσβασης (όπως αναφέρονται στο κείμενο της ERG (03) 33rev1) επιτρέπει στους παρόχους την διαφοροποίηση των υπηρεσιών τους από τις υπηρεσίες που παρέχει ο ΟΤΕ δημιουργώντας έτσι πληθώρα διαφορετικών προϊόντων που σαν στόχο έχουν την αύξηση του ανταγωνισμού, την μείωση τιμών και τελικά την προώθηση της ευρυζωνικότητας στην Ελλάδα προς όφελος του τελικού καταναλωτή.

Παρατηρούμε ότι στο κείμενο της διαβούλευσης όχι μόνο έχει χρησιμοποιηθεί διαφορετική ονοματολογία από αυτήν που έχει χρησιμοποιηθεί στο κείμενο της ERG αλλά κυρίως υπάρχει διαφοροποίηση ως προς το περιεχόμενο και την ανάλυση των διαφορετικών μορφών πρόσβασης. Προσθέτουμε το περιεχόμενο και την ανάλυση των διαφορετικών μορφών πρόσβασης σύμφωνα με το κείμενο της ERG αντιστοιχώντας τα με τα αναλόγως διατυπωμένα στο κείμενο της διαβούλευσης.

- **Option 1 (μερικώς ο τύπος πρόσβασης γ)**

Στην επιλογή αυτή ο ΟΤΕ παρέχει την πρόσβαση DSL και παραδίδει τη Bitstream σύνδεση του Παρόχου πάνω στο DSLAM. Ο Πάροχος μπορεί να χρησιμοποιήσει τα ήδη σχεδιασμένα από τον οργανισμό DSL profiles ή να ζητήσει καινούργια αν είναι τεχνικά εφικτό (Το σημαντικό είναι ότι ο πάροχος σχεδιάζει το δικό του προϊόν).

Με αυτή την επιλογή ο Πάροχος μπορεί να συνδεθεί σε κάθε DSLAM του οργανισμού που έχει επιλέξει και να παρέχει το κεντρικό δίκτυο πρόσβασης. Θα μπορεί να παρέχει δικό του QoS μέσω του δικού του δικτύου.

Επίσης υπάρχει η δυνατότητα να ενοικιάσει ολόκληρο ή μέρος του DSLAM με βάση κοστοστρεφή τιμολόγηση του ΟΤΕ.

- **Option 2 (μερικώς ο τύπος πρόσβασης γ)**

Ο ΟΤΕ παρέχει την πρόσβαση DSL, την πρόσβαση δικτύου κορμού από το DSLAM στο δίκτυο ATM ή IP και παραδίδει το Bitstream σε ένα ATM ή άλλης τεχνολογίας σημείο σύνδεσης.

Ο Πάροχος μπορεί να διαφοροποιήσει την υπηρεσία του σε επίπεδο virtual circuit. Ο πάροχος λειτουργεί τον δικό του BRAS και έτσι έχει την δυνατότητα να μεταβάλλει τους παραμέτρους του BRAS.

- **Option 3 (τύπος πρόσβασης β και α)**

Ο ΟΤΕ παρέχει την πρόσβαση DSL, την πρόσβαση δικτύου κορμού από το DSLAM μέχρι το BRAS και παραδίδει το Bitstream σε επίπεδο IP μετά το BRAS. Καθώς υπάρχει διαχείριση του IP δικτύου και υπάρχει tunnel με τον Πάροχο, η ποιότητα των υπηρεσιών μπορεί να εξασφαλιστεί. Μια διαφοροποίηση μπορεί να πραγματοποιηθεί στο επίπεδο συμφωνίας με τον οργανισμό για διαφορετικά επίπεδα overbooking factors.



- **Option 4 (δεν προβλέπεται σύμφωνα με το κείμενο της διαβούλευσης)**

Ο ΟΤΕ παρέχει την πρόσβαση DSL, την backhaul πρόσβαση και την IP πρόσβαση στο Διαδίκτυο. Ο Πάροχος μεταπουλάει την υπηρεσία του ΟΤΕ χωρίς να έχει δυνατότητα διαφοροποίησης του κόστους ή της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Από την ανωτέρω συγκριτική παράθεση, παρατηρούμε ότι:

A) Οι διαφοροποιήσεις με τα οριζόμενα στο κείμενο της ERG και της πρόσβασης τύπου γ όπως περιγράφεται στη διαβούλευση έγκεινται στις διαφορετικές υπηρεσίες που μπορούν να προσφερθούν σε επίπεδο DSLAM (option 1) και σε επίπεδο κόμβου πολυπλεξίας (option 2). Επίσης σημαντική διαφορά είναι η υποχρέωση σύνδεσης στο DSLAM όπως και η δυνατότητα ενοικίασης μέρους του DSLAM του ΟΤΕ.

B) Η διαφοροποίηση που υπάρχει στην πρόσβαση τύπου 3 της ERG και στη σχετική ανάλυση της ΕΕΤΤ είναι ο διαχωρισμός της πρότασης τύπου 3 σε δύο τύπους πρόσβασης: την πρόσβαση τύπου β με σύνδεση πάνω στο BRAS του ΟΤΕ ή τύπου α με σύνδεση πάνω στο BRAS του ΟΤΕ μέσω σύνδεσης ΟΚΣΥΑ Ι ή ΙΙ.

Λαμβανομένων υπόψη των ανωτέρω διαφοροποιήσεων και των προβλεπομένων δυνατοτήτων στο κείμενο της ERG θεωρούμε ότι οι κάτωθι δυνατότητες **σχετικά με την παροχή ΧΕΠ** πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ:

- **Option 1 (μερικώς ο τύπος πρόσβασης γ)**

Ο πάροχος κατασκευάζει με ίδια μέσα ή ενοικιάζει (από τον ΟΤΕ ή από άλλο πάροχο) κεντρικό δίκτυο πρόσβασης για να συνδεθεί στα DSLAM του ΟΤΕ. Ο ΟΤΕ συνδέει το δίκτυο του παρόχου (σε φυσικό επίπεδο) πάνω στα DSLAM. Μετά, για κάθε σύνδεση που επιθυμεί ο πάροχος ο ΟΤΕ ενεργοποιεί το αντίστοιχο profile στο DSLAM σύμφωνα με τις οδηγίες του παρόχου.

- **Option 2 (μερικώς ο τύπος πρόσβασης γ)**

Ο πάροχος κατασκευάζει με ίδια μέσα ή νοικιάζει (από τον ΟΤΕ ή από άλλο πάροχο) δίκτυο σύνδεσης με το κεντρικό δίκτυο ATM ή IP του ΟΤΕ. Ο ΟΤΕ αναλαμβάνει να τερματίσει στη σύνδεση αυτή όλα τα DSLAM μέσω από διαφορετικά VC ή VLAN. Το BRAS ανήκει στον πάροχο όπως και το triple AAA. Η αλλαγή των παραμέτρων των υπηρεσιών γίνεται με αλλαγή των VC ή VLANs και με χρήση του BRAS.

- **Option 3 (τύπος πρόσβασης β και α)**

Ο πάροχος κατασκευάζει με ίδια μέσα ή νοικιάζει (από τον ΟΤΕ ή από άλλο πάροχο) δίκτυο σύνδεσης με το BRAS του ΟΤΕ. Ο πάροχος μπορεί να μεταβάλει τις υπηρεσίες που προσφέρει κατόπιν συμφωνίας με τον ΟΤΕ.



Όσον αφορά τις συναφείς ευκολίες, θεωρούμε ότι ο ΟΤΕ πρέπει να παρέχει τις κάτωθι υπηρεσίες συνεγκατάστασης:

- Φυσική Συνεγκατάσταση
- Εικονική Συνεγκατάσταση
- Co-mingling
- Απομακρυσμένη Συνεγκατάσταση

Όσον αφορά την παροχή πληροφοριών εκ μέρους του ΟΤΕ, θεωρούμε ότι πρέπει να παρέχονται σε ηλεκτρονική on line εφαρμογή στοιχεία που έχουν σχέση με διαθεσιμότητα των πορτών του DSLAM ανά Α/Κ, τύπο DSLAM, διασύνδεση DSLAM, χωρητικότητα uplink ανά DSLAM ανά Α/Κ, μέγιστη χωρητικότητα DSLAM ανά Α/Κ, μέσο και μέγιστο μήκος χαλκού ανά Α/Κ, μήκος τοπικού βρόχου ανά πελάτη, προβλήματα καλωδίων και ποιότητα χαλκού.

Ειδικότερα, για την παροχή της υπηρεσίας πρόσβασης, απαιτείται ηλεκτρονικό σύστημα υποβολής, παρακολούθησης και διαχείρισης των αιτήσεων (π.χ. ακύρωση παραγγελίας, μεταφορά γραμμής σε άλλο πάροχο κ.λ.π.). Στην εφαρμογή επίσης πρέπει να είναι δυνατή η καταγραφή βλαβών, η παρακολούθηση της πορείας επίλυσης της βλάβης και η τήρηση ιστορικού γραμμής.

Επιπρόσθετες ευκολίες που πρέπει να παρέχει ο ΟΤΕ, είναι:

- Μετρήσεις, με ή χωρίς συνεργασία του παρόχου για πιστοποίηση της ποιότητας υπηρεσίας.
- 24ώρη υποστήριξη σε επίπεδο βρόχου, DSLAM, πολυπλεκτικού κόμβου και BRAS.
- Δημιουργία διαφορετικών profiles για τα DSLAM σε συνεργασία με τον πάροχο.
- Πέραν του Βασικού SLA κατόπιν σχετικού αιτήματος του παρόχου.

E.5 Υπάρχουν επιπλέον υποχρεώσεις που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές διεπαφές, τα πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού;

Όπως αναφέρθηκε και στην προηγούμενη ερώτηση ο ΟΤΕ πρέπει να παρέχει σε ηλεκτρονική on line εφαρμογή στοιχεία που έχουν σχέση με διαθεσιμότητα των πορτών του DSLAM ανά Α/Κ, τύπο DSLAM, διασύνδεση DSLAM, χωρητικότητα uplink ανά DSLAM ανά Α/Κ, μέγιστη χωρητικότητα DSLAM ανά Α/Κ, μέσο και μέγιστο μήκος χαλκού ανά Α/Κ, μήκος τοπικού βρόχου ανά πελάτη, προβλήματα καλωδίων και ποιότητα χαλκού.

Ειδικότερα, για την παροχή της υπηρεσίας πρόσβασης απαιτείται ηλεκτρονικό σύστημα υποβολής, παρακολούθησης και διαχείρισης των αιτήσεων (π.χ. ακύρωση παραγγελίας, μεταφορά γραμμής σε άλλο πάροχο κ.λ.π.). Στην εφαρμογή επίσης πρέπει να είναι δυνατή η καταγραφή βλαβών, η παρακολούθηση της πορείας επίλυσης εκάστοτε βλάβης και η τήρηση ιστορικού γραμμής.

Σε θέματα τεχνικών διεπαφών και πρωτοκόλλων ο ΟΤΕ πρέπει να παρέχει όλες τις αναγκαίες πληροφορίες για τη διεκπεραίωση της παροχής ΧΕΠ καθώς και της τελικής υπηρεσίας στον τελικό καταναλωτή. Οι εν λόγω πληροφορίες αφορούν τα τεχνικά χαρακτηριστικά και δυνατότητες των DSLAM, δρομολογητών, πολυπλεκτών και BRAS καθώς και των λογισμικών που περιέχουν.

Ε.6 Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου (multiplexing node) που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;

Λαμβανομένης υπόψη της αρχής ότι πρέπει τεχνικά να ακολουθείται η λιγότερο επαχθής και η πιο οικονομική οδός (least costly route) θεωρούμε ότι εάν η εν λόγω πρόσβαση θεθεί στη διακριτική ευχέρεια του ΟΤΕ, δεδομένης της μέχρι τώρα πρακτικής ο ΟΤΕ είτε θα αρνείται είτε θα κωλυσιεργεί την ικανοποίηση ευλόγων αιτημάτων παρόχων. Θεωρούμε ότι η εν λόγω πρόσβαση πρέπει να επιβληθεί ως υποχρέωση στον ΟΤΕ ούτως ώστε οι πάροχοι να έχουν τη δυνατότητα επιλογών δυνατοτήτων πρόσβασης ανάλογα με τις υπηρεσίες και τα προϊόντα που επιθυμούν να παρέχουν στην αγορά. Θεωρούμε ότι μόνον κατ' αυτόν τον τρόπο θα προαχθεί σταδιακά ο ανταγωνισμός στη σχετική αγορά.

Ε.7 Θεωρείτε επαρκές το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ; Αν όχι προτείνετε επιπλέον στοιχεία τα οποία κρίνετε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν.

Θεωρούμε ότι στις «Προϋποθέσεις πρόσβασης ΧΕΠ» πρέπει να περιληφθούν τα κάτωθι:

- Α) τεχνολογική ουδετερότητα σε σχέση με την πρόσβαση και τη σύνδεση κατ' επιταγή του νέου ρυθμιστικού πλαισίου. Επιπλέον, εκτός του ότι πρέπει να παρέχονται όλοι οι δυνατοί τύποι συνδέσεων ταυτόχρονα είναι απαραίτητο να χορηγούνται αναλυτικώς οι τεχνικές προδιαγραφές και τα σχετικά πρωτόκολλα σύνδεσης.
- Β) δυνατότητα σύνδεσης παρόχου με το δίκτυο του ΟΤΕ με δικά του ή τρίτου παρόχου μέσα κι όχι αναγκαστικά με μέσα του ΟΤΕ. Σε περίπτωση δε που ένας πάροχος επιθυμεί να χρησιμοποιήσει τα μέσα του ΟΤΕ προκειμένου να συνδεθεί στο δίκτυο, θεωρούμε ότι οι παρεχόμενοι μέχρι στιγμής τρόποι σύνδεσης εκ μέρους του ΟΤΕ (ΟΚΣΥΑ και ΟΚΣΥΑ 2) πρέπει να αποτελέσουν τμήμα του RBO, ήτοι να υπαχθούν σε ρυθμιστικό έλεγχο. Αυτό σε καμία περίπτωση δε σημαίνει ότι η υπαγωγή των εν λόγω τρόπων σύνδεσης στο RBO αποτελούν sine qua non για την παροχή εκ μέρους του ΟΤΕ σε πάροχο υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης. Δηλαδή, σε κάθε περίπτωση ο πάροχος επιλέγει τον τρόπο σύνδεσής του με το δίκτυο του ΟΤΕ και μόνο στην περίπτωση που επιλέξει σύνδεση με μέσα του ΟΤΕ θα απαιτείται η χρήση των υφισταμένων τουλάχιστον συμβάσεων ΟΚΣΥΑ και ΟΚΣΥΑ 2, οι οποίες και θα έχουν υποβληθεί στο σχετικό έλεγχο.

Γ) δυνατότητα δημιουργίας προφίλ στο DSLAM σύμφωνα με τις προδιαγραφές των παρόχων (π.χ. διαφορετικά χαρακτηριστικά QoS, λόγοι συγκέντρωσης κλπ)

Δ) δυνατότητα παροχής naked DSL, ήτοι παροχής ADSL σε γραμμή η οποία δεν έχει αριθμό για τηλεφωνική σύνδεση για υπηρεσίες φωνής.

Όσον αφορά στις «Υπηρεσίες Συνεγκατάστασης» πρέπει να περιληφθούν τα κάτωθι:

Α) δυνατότητα όχι μόνο φυσικής συνεγκατάστασης αλλά απαραίτητως και της απομακρυσμένης και της εικονικής καθώς και co-mingling.

Β) αναλυτικώς οι σχετικές διαδικασίες από τη στιγμή της παραγγελίας έως τη στιγμή της παράδοσης καθώς και τα σχετικά χρονοδιαγράμματα.

Γ) Συμφωνίες Επιπέδου Υπηρεσιών

E.8 Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

Λαμβάνοντας υπόψη και την απάντησή μας στην ερώτηση 3 της εν λόγω διαβούλευσης συμφωνούμε με την επιβολή της υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ και σημειώνουμε ότι η εξακρίβωση συμμόρφωσής του ή μη με την εν λόγω υποχρέωση δύναται μεν να προκύπτει από τις Συμφωνίες Επιπέδου Υπηρεσιών αλλά κυρίως από αιφνιδιαστικούς ελέγχους της Επιτροπής σας.

E.9 Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ;

Συμφωνούμε με την επιβολή της υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ όπως διατυπώνεται στην εν λόγω διαβούλευση ιδίως όσον αφορά τους δείκτες αποδοτικότητας του ΟΤΕ (KPIs). Σημειώνουμε όμως ότι πρωτίστως πρέπει να τεθούν τα αποδεκτά όρια αποδοτικότητας του ΟΤΕ τα οποία πρέπει να ανταποκρίνονται σε εκείνα ενός αποδοτικού (efficient) παρόχου πέραν του οποίου κάθε μέτρηση δεν θα κρίνεται αποδοτική.

Επιπλέον, η σχετική υποχρέωση πρέπει να αναφέρεται και στις συναφείς ευκολίες τις οποίες οφείλει να παρέχει ο ΟΤΕ. Ιδιαίτερης σημασίας και βαρύτητας έχει η επιβολή της υποχρέωσης διαφάνειας και στις διαδικασίες του ΟΤΕ σχετικά με παροχή ΧΕΠ και τις συναφείς ευκολίες.

Επιπλέον, θεωρούμε ότι η υποχρέωση διαφάνειας πρέπει να τεθεί και σε σχέση με την κοστολόγηση υπηρεσιών εκ μέρους του ΟΤΕ και στα πλαίσια του κοστολογικού ελέγχου των αποτελεσμάτων του ΟΤΕ εκ μέρους της ΕΕΤΤ. Η υποχρέωση διαφάνειας συμβαδίζει και συνυπάρχει με τις υποχρεώσεις λογιστικού διαχωρισμού, δημοσιότητας και ελέγχου τιμών και κοστοστρεφούς τιμολόγησης. Το σύνολο αυτό των υποχρεώσεων αλληλοϋποστηρίζονται και είτε εφαρμόζονται ως σύνολο είτε, σε περίπτωση μη εφαρμογής ή μη συμμόρφωσης μίας εκ των υποχρεώσεων, ακυρώνονται και πάλι ως σύνολο.

Ε.10 Θεωρείτε ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της Προσφοράς Αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

Θεωρούμε ότι ο ΟΤΕ, δεδομένου του ήδη ανταγωνιστικού προβαδίσματος του στη σχετική αγορά, πρέπει να κοινοποιεί τα σχέδια ανάπτυξης της ΧΕΠ σε βάθος χρόνου 3ετίας για το σωστό προγραμματισμό επενδύσεων και ανάπτυξης. Δεδομένου του εμπιστευτικού χαρακτήρα των εν λόγω πληροφοριών, θεωρούμε ότι τα συγκεκριμένα σχέδια πρέπει να αποστέλλονται από τον ΟΤΕ εμπιστευτικά απευθείας στους παρόχους ή να αποστέλλονται στην ΕΕΤΤ υπό τον έλεγχο της οποίας θα κοινοποιούνται στους παρόχους. Για περαιτέρω εξασφάλιση της εν λόγω διαδικασίας, η απευθείας αποστολή στους παρόχους από τον ΟΤΕ ή η κοινοποίηση των εν λόγω σχεδίων από την ΕΕΤΤ προς τους παρόχους μπορεί να περιοριστεί μόνο προς τους παρόχους που έχουν υπογράψει σχετική σύμβαση με τον ΟΤΕ για την παροχή της υπηρεσίας χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης ή βρίσκονται ήδη σε τέτοιας φύσεως συμβατική σχέση.

Ε.11 Θεωρείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού;

Συμφωνούμε με τη σχετική πρόταση της ΕΕΤΤ. Αντιλαμβανόμαστε ότι είναι απαραίτητη η διενέργεια των διαβουλεύσεων σχετικά με τις μεθοδολογίες λογιστικού διαχωρισμού και λογιστικού ελέγχου πριν την επιβολή της σχετικής υποχρέωσης στον ΟΤΕ, σημειώνουμε όμως ότι δεν προτείνεται κάποιο προσωρινό μέτρο για την αντιμετώπιση του ρυθμιστικού κενού που ήδη υπάρχει και θα υπάρξει μέχρι της επιβολής της σχετικής υποχρέωσης στον ΟΤΕ. Θεωρούμε δε ότι οι ισχύουσες αρχές, ήτοι της μη διακριτικής μεταχείρισης και της παροχής της υπηρεσίας σε εύλογη τιμή, υπό το ισχύον πλαίσιο δεν επαρκούν για να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα που ανακύπτουν καθημερινώς ιδίως δε ζητήματα ανταγωνισμού μέσω συμπίεσης τιμών, εκτός κι αν η Επιτροπή σκοπεύει στο μεσοδιάστημα να ασκήσει τις αρμοδιότητες που έχει σύμφωνα με το δίκαιο του ανταγωνισμού ex post προκειμένου να αποφευχθούν περαιτέρω στρεβλώσεις της αγοράς και να προετοιμαστεί το έδαφος για το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο.

Ε.12 Θεωρείτε ότι η προτεινόμενη προσέγγιση retail-minus θα αποτελούσε κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε σχέση με την ΧΕΠ;

Δεδομένου ότι οι τιμές χονδρικής για τους προτεινόμενους τύπους πρόσβασης πρέπει να βασίζονται σε κοστολογικά στοιχεία top-down LRAIC/Current Cost ελεγχόμενα από μοντέλο bottom-up της Επιτροπής ως προς την κοστοστροφή τους θεωρούμε ότι η προτεινόμενη προσέγγιση retail-minus καθώς και ο προτεινόμενος τρόπος υλοποίησης αποτελούν μία αρχική βάση για αντιμετώπιση προβλημάτων ανταγωνισμού.

Πάρ' αυτά, σημειώνουμε ότι η σχετική διαβούλευση δεν θίγει το ζήτημα ορισμού και διαφοροποίησης των τιμών χονδρικής στις περιπτώσεις προσφορών λιανικής καθώς και τη δεσμοποίηση προϊόντων και υπηρεσιών του ΟΤΕ (π.χ. Conn-X) σε επίπεδο λιανικής, συνήθεις εμπορικές και τιμολογιακές πολιτικές και πρακτικές του ΟΤΕ οι οποίες εάν δεν ληφθούν υπόψη

ο προσδιορισμός τιμών χονδρικής και ο έλεγχος της κοστοστρέφειας αυτών θα παραμένει κατά πολύ σχηματικός και πλασματικός. Θεωρούμε ότι είναι απαραίτητο να υπάρχει αντίστοιχη πρόβλεψη και διαφοροποίηση τιμών χονδρικής σε κάθε περίπτωση που ο ΟΤΕ προβαίνει σε διαφοροποίηση τιμών λιανικής μέσω προσφορών ή δεσμοποίησης υπηρεσιών/ προϊόντων ούτως ώστε τόσο οι τιμές χονδρικής καθώς και τα περιθώρια κέρδους να ορίζονται και να αποδίδονται με περισσότερη ακρίβεια και να ελέγχονται αποδοτικότερα. Άλλως, εάν η ανωτέρω παράμετρος δεν ληφθεί υπόψη, η ακόμη αρρυθμιστη σχετική αγορά λιανικής θα γίνει στόχος του ΟΤΕ κατά κύριο λόγο μέσω προσφορών οιασδήποτε μορφής με αποτέλεσμα την εξασφάλιση του μέγιστου τμήμα αυτής για τον εαυτό του, ενώ ταυτόχρονα οι πάροχοι σε επίπεδο χονδρικής θα αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ανταγωνισμού δεδομένης της συμπίεσης του περιθωρίου κέρδους τους σε επίπεδο λιανικής, συνέπεια καθ' όλα ανατρεπτική του ρυθμιστικού στόχου, ήτοι της ανάπτυξης και της προώθησης του ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά.

Ένα επιπλέον στοιχείο που θεωρούμε ότι πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι το γεγονός ότι ακόμη και η προσέγγιση retail-minus δεν εγγυάται σε καμία περίπτωση ότι η προκύπτουσα τιμή χονδρικής θα είναι κοστοστρεφής. Με άλλα λόγια κάθε ποσοστιαία μείωση μίας τιμής λιανικής προκειμένου να ορισθεί μία τιμή χονδρικής δεν συνεπάγεται απαραίτητα ότι και η τελική τιμή χονδρικής είναι κοστοστρεφής ή ακόμη κι ότι η τιμή λιανικής που χρεώνει ο ΟΤΕ δεν είναι υπερβολική σε σχέση με την παρεχόμενη υπηρεσία και επιβαρυντική για τον τελικό καταναλωτή. Ως εκ τούτου, θεωρούμε πολύ σημαντικό τον υπολογισμό του ύψους του εν λόγω περιθωρίου λαμβάνοντας υπόψη και τις αντίστοιχες τιμές και πρακτικές σε άλλα κράτη-μέλη.

Τέλος, σημειώνουμε ότι αν και αναγνωρίζουμε την ανάγκη διατήρησης του ισχύοντος status quo κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου, η σχετική παράταση εφαρμογής της ισχύουσας τιμολογιακής πολιτικής του ΟΤΕ οξύνει περαιτέρω τα ήδη υπάρχοντα προβλήματα ανταγωνισμού σε επίπεδο χονδρικής με άμεσο ίδιον όφελός του σε επίπεδο λιανικής.

4.8. ΤΙΜ

Ερώτηση Ε.1

Απάντηση : ΝΑΙ

Τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ όπως αυτά παρουσιάζονται στην παράγραφο 3 της σχετικής διαβούλευσης μας βρίσκουν σύμφωνους.

Ερώτηση Ε.2

Απάντηση : ΝΑΙ

Θεωρούμε ότι οι εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ σχετικά με την μελλοντική είσοδο νέων παρόχων στην αγορά είναι ικανοποιητικές. Αναφορικά με τον χρόνο που μπορεί να πραγματοποιηθεί κάτι τέτοιο πιστεύουμε ότι κατά κύριο λόγο εξαρτάται από την στάση που θα κρατήσει ο ΟΤΕ, ο οποίος σωστά θεωρείται ότι πρέπει να χαρακτηριστεί ως έχων ΣΙΑ.

Ερώτηση Ε.3

Απάντηση : Μερικώς

Θεωρούμε ότι οι τελευταίες τιμές απλά ακολουθούν το γενικό κλίμα πιέσεων που υπάρχει στην αγορά για καλύτερες τιμές στον τελικό οικιακό χρήστη. Υπάρχουν σίγουρα περιθώρια καλύτερων τιμών εφόσον ενισχυθεί περαιτέρω ο ανταγωνισμός. Αυτό άλλωστε επιβεβαιώνεται από παραδείγματα άλλων Ευρωπαϊκών αγορών.

Παράγραφος 7. Ερωτήσεις Διαβούλευσης σχετικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις

Ερώτηση Ε.1

Απάντηση :

Συμφωνούμε με τις αρχές που αναφέρονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση, άρθρα 8, παρ. 2-4, όπως πιθανώς εκ παραδρομής έχετε αναφέρει ως Οδηγία Πλαίσιο στο κείμενο της Διαβούλευσης, παρ. 5.4, σελ. 34.

Ερώτηση Ε.2

Απάντηση : ΝΑΙ

Όπως άλλωστε έχουμε απαντήσει και στην σχετική διαβούλευση για την αδεσμοποίητη πρόσβαση του τοπικού βρόχου.

Ερώτηση Ε.3

Απάντηση : ΝΑΙ

Γιατί μόνο έτσι θα μπορέσει και λειτουργήσει και ο υγιής ανταγωνισμός στο χώρο των ευρυζωνικών.

Ερώτηση E.4

Απάντηση :

Πιστεύουμε ότι τα προϊόντα ΧΕΠ (Χοντρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης) θα παρέχονται στον τελικό χρήστη επαρκώς όταν θα βελτιωθούν οι μορφές συνεγκατάστασης από τον ΟΤΕ και ακολούθως όταν ο ΟΤΕ βελτιώσει και τις διαδικασίες παράδοσης και συντήρησης τοπικού βρόχου για τον τελικό χρήστη.

Ερώτηση E.5

Απάντηση : ΟΧΙ

Πιστεύουμε ότι αυτή την χρονική στιγμή οι υπάρχουσες υποχρεώσεις του ΟΤΕ για τις τεχνικές διεπαφές είναι ικανοποιητικές.

Ερώτηση E.6

Απάντηση : ΝΑΙ

Κάτι τέτοιο θα ήταν πάρα πολύ καλό διότι σήμερα ο ΟΤΕ δεν προσφέρει ευρυζωνική κάλυψη σε αρκετές περιοχές της χώρας μας. Η επέκταση της γεωγραφικής ευρυζωνικής κάλυψης θα έδινε την δυνατότητα σε μεγαλύτερο ποσοστό πληθυσμού να κάνουν χρήση τέτοιων υπηρεσιών. Βέβαια για να γίνει αυτό θα πρέπει ο ΟΤΕ να προχωρήσει σε επεκτάσεις των BBRAS.

Ερώτηση E.7

Απάντηση : ΝΑΙ

Θεωρούμε ότι τουλάχιστον για τον παρόντα χρόνο το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ είναι επαρκές.

Ερώτηση E.8

Απάντηση : ΝΑΙ

Όπως άλλωστε έχουμε απαντήσει και στην σχετική διαβούλευση για την αδεσμοποίητη πρόσβαση του τοπικού βρόχου.

Ερώτηση E.9

Απάντηση : ΝΑΙ

Όπως άλλωστε έχουμε απαντήσει και στην σχετική διαβούλευση για την αδεσμοποίητη πρόσβαση του τοπικού βρόχου.

Ερώτηση E.10

Απάντηση : ΝΑΙ

Θεωρούμε ότι η επιβολή από την ΕΕΤΤ στον ΟΤΕ της δημοσίευσης, όσων περισσότερων πληροφοριών είναι δυνατόν, είναι απαραίτητη, διότι αυτή θα λειτουργήσει σαν μοχλός πίεσης και διαφάνειας. Ο τρόπος της δημοσίευσης πρέπει να γίνεται περιοδικά και να υπάρχει ουσιαστικός έλεγχος από πλευράς της ΕΕΤΤ. Η εταιρία μας υποστηρίζει ανεπιφύλακτα την συνέχιση της λειτουργίας των ομάδων «Αδεσμοποίητης Πρόσβασης» και «Ευρυζωνικών Δικτύων» στην οποία συμμετέχουν όλοι οι ενδιαφερόμενοι πάροχοι και της οποίας προϊστάται η ΕΕΤΤ. Σημαντικές πληροφορίες για τις εν λόγω υπηρεσίες έχουν δημοσιευθεί στα πρακτικά αυτών των συναντήσεων.

Ερώτηση Ε.11

Απάντηση : ΝΑΙ

Συμφωνούμε με την αιτιολόγηση της ΕΕΤΤ για την προτεινόμενη επιβολή λογιστικού διαχωρισμού για λόγους αμεροληψίας και διαφάνειας.



4.9. TELLAS

Γενικές Παρατηρήσεις

Εκτός των απαντήσεων της εταιρείας μας στις επιμέρους ερωτήσεις της παρούσας διαβούλευσης, σημειώνονται τα ακόλουθα:

Η εταιρεία μας θεωρεί ότι το ισχύον ρυθμιστικό πλαίσιο παροχής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης έχει στεφθεί από απόλυτη αποτυχία η οποία οφείλεται στην μη επιβολή κανονιστικών υποχρεώσεων στον ΟΤΕ.

Το συμπέρασμα αυτό προκύπτει από τα ακόλουθα στοιχεία:

- σύμφωνα με πρόσφατη ανακοίνωση της ECTA (European Competitive Telecommunications Association) η Ελλάδα παραμένει στη τελευταία θέση (15^η) όσον αφορά την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών με ποσοστό διείσδυσης 0,8% όταν στην Ευρώπη το αντίστοιχο ποσοστό είναι κατά μέσο όρο 31%.
- όπως ήδη αναφέρεται στο κείμενο της διαβούλευσης ο ΟΤΕ παραμένει ο κυρίαρχος πάροχος στη σχετική αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης με ποσοστό 100% σε αντίθεση με πολλές άλλες αγορές στην Ε.Ε. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι ο ΟΤΕ από την πρώτη προσφορά υπηρεσιών DSL στο κοινό το Β' εξάμηνο του 2003 δεν έχει απολέσει μερίδιο αγοράς.
- το υφιστάμενο προϊόν χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης του ΟΤΕ δεν παρέχει στους παρόχους την δυνατότητα τεχνικής διαφοροποίησης σε σχέση με τα λιανικά τους προϊόντα / υπηρεσίες μιας και αποτελεί ουσιαστικά παροχή υπηρεσιών απλής μεταπώλησης.
- Ελάχιστο περιθώριο κέρδους μεταξύ των τιμών παροχής προϊόντων χονδρικής και λιανικής του ΟΤΕ συγκριτικά με την πλειοψηφία των χωρών της Ευρώπης και κατ' επέκταση μη ύπαρξη δυνατότητας επένδυσης από τους παρόχους σε υποδομές και προώθηση καινοτομιών ώστε να προάγεται ο ανταγωνισμός.
- Μη δυνατότητα ελέγχου των τιμών λιανικής του ΟΤΕ και κατ' επέκταση τιμών χονδρικής λόγω μη δημοσίευσης στοιχείων κόστους για την παροχή της υπηρεσίας.

Επίσης αξίζει να υπενθυμίσουμε τα δεκάδες παράπονα καταναλωτών τα οποία κοινοποιούνται στην Επιτροπή αναφορικά με την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας και την ύπαρξη τεχνικών προβλημάτων για τα οποία δυσφημείται ο εκάστοτε πάροχος ενώ μοναδικός υπεύθυνος είναι ο ΟΤΕ.

Η δυσφήμιση του εκάστοτε παρόχου εντείνεται έμμεσα ακόμη περισσότερο από την μεγάλη διαφημιστική καμπάνια του ΟΤΕ ο οποίος προσπαθεί να τονίσει στους καταναλωτές ότι μέσω του ΟΤΕ διασφαλίζουν την «πιο σταθερή τους σχέση» και υπόσχεται υπηρεσίες άριστης ποιότητας.

Επίσης, αξίζει να αναφέρουμε ότι εκκρεμεί η έκδοση αποφάσεων σε τρεις ακροάσεις κατά του ΟΤΕ σχετικά με το πακέτο CONN-X για παραβάσεις μεταξύ άλλων bundling και συμπίεση περιθωρίων τα οποία επιβεβαιώνουν την αντιανταγωνιστική συμπεριφορά του καθώς και την συστηματική κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης στην εν λόγω αγορά.

Τέλος θα θέλαμε να τονίσουμε την επιτακτικότητα της ανάγκης έκδοσης από τον ΟΤΕ Προσφοράς χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης η οποία πρέπει να τεθεί σε δημόσια

διαβούλευση ώστε όλοι εμπλεκόμενοι και έχοντας σχετική εμπειρία από την εν λόγω αγορά να προβούν σε ουσιαστικά σχόλια και προτάσεις.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης σχετικά με την ανάλυση της αγοράς

E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT σχετικά με την ανάλυση της αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείτε ότι θα πρέπει να εξετάσει η Ε.Ε.Τ.Τ;

Η εταιρεία μας συμφωνεί εν γένει με τα αρχικά συμπεράσματα στα οποία καταλήγει η εξέταση της EETT σχετικά με την ανάλυση αγοράς για την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης.

Όσον αφορά την ανάλυση που προηγείται των εν λόγω συμπερασμάτων θα θέλαμε να σημειώσουμε τα ακόλουθα:

Στην παράγραφο 3.2 θα θέλαμε να προσθέσουμε ότι η ιστορική εξέλιξη της παροχής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (Πίνακας 1) από τον ΟΤΕ καταδεικνύει όχι μόνο την αδυναμία του ισχύοντος ρυθμιστικού πλαισίου να προωθήσει και να ενισχύσει τον ανταγωνισμό στην εν λόγω αγορά από το 2003 αλλά και τη συνεχή υστέρηση της Ελλάδας σε σχέση με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες. Όπως ήδη αναφέραμε σύμφωνα με πρόσφατη ανακοίνωση της ECTA (European Competitive Telecommunications Association) η Ελλάδα παραμένει στη τελευταία θέση (15^η) όσον αφορά την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών.

Επίσης, συμφωνούμε με τη θέση της EETT ότι η είσοδος στη σχετική αγορά θα απαιτούσε πολύ μεγάλες επενδύσεις με τη μορφή μη ανακτήσιμου κόστους. Εκτιμούμε ότι ρεαλιστικά υπάρχει μηδαμινή πιθανότητα οι πάροχοι των υφιστάμενων δικτύων στην Ελλάδα που μπορούν επί του παρόντος να υποστηρίξουν υπηρεσίες στενής ζώνης, όπως φωνητική τηλεφωνία μέσω επιλογής και προεπιλογής φορέα να κάνουν σημαντικές επενδύσεις για να αναβαθμίσουν τα δίκτυά τους σε επίπεδο που να μπορούν να υποστηρίξουν ευρυζωνικές υπηρεσίες. Επιπλέον συμφωνούμε με την EETT ότι κανένα από τα υπάρχοντα δίκτυα δεν έχει επί του παρόντος πλήρη γεωγραφική κάλυψη προκειμένου να είναι σε θέση να εισέλθει στην αγορά και να ανταγωνιστεί τον ΟΤΕ σε όλη την επικράτεια.

Στην παράγραφο 3.4, η εταιρεία μας συμφωνεί πλήρως με την επισήμανση της EETT ότι δεν υφίσταται (ούτε πρόκειται να παρατηρηθεί μεσοπρόθεσμα) αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ δεδομένου ότι ένας αγοραστής χονδρικής και συνάμα δυνητικός ανταγωνιστής δεν έχει αξιόπιστες εναλλακτικές όσον αφορά τις υπηρεσίες που παρέχονται από τον ΟΤΕ. Να αναφέρουμε για μια ακόμα φορά ότι το υφιστάμενο προϊόν χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης που παρέχει ο ΟΤΕ αποτελεί ουσιαστικά παροχή υπηρεσιών απλής μεταπώλησης.

Διαφωνούμε κάθετα με την αναφορά της EETT σχετικά με τα πρόσφατα τιμολόγια του ΟΤΕ ότι υποδεικνύουν βελτίωση του επιπέδου των τιμών. Θα πρέπει να αναφέρουμε ότι οι μειώσεις των τιμών χονδρικής δεν συνοδεύτηκαν από ταυτόχρονη μείωση των ορίων στα εκπτώτικα πακέτα, ενώ δεν υπήρξε καμία μεταβολή του περιθωρίου κέρδους των εναλλακτικών παρόχων, παρά το γεγονός ότι έχουν κατατεθεί από το 2004 καταγγελίες σχετικά με συμπίεση περιθωρίου κέρδους. Στην ερώτηση E.3 παραθέτουμε αναλυτικό παράδειγμα με το οποίο στοιχειοθετούμε την μη ουσιαστική μείωση των τιμών χονδρικής του ΟΤΕ.

Στην παράγραφο 3.5, συμφωνούμε με τις πρακτικές που αναφέρονται από την EETT κατά του ανταγωνισμού και οι οποίες αποδεικνύουν την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης του στην αγορά παροχής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης. Όπως ήδη έχουμε αναφέρει η

ανταγωνιστική συμπεριφορά του ΟΤΕ καθώς και η συστηματική κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης του στην εν λόγω αγορά επιβεβαιώνεται και από τις ακροάσεις εναντίον του σχετικά με το πακέτο CONN-X για παραβάσεις μεταξύ άλλων bundling και συμπίεση περιθωρίων.

Στην παράγραφο 3.6, αναφορικά με τη δυναμική της αγοράς η εταιρεία μας επιπρόσθετα θέλει να επισημάνει ότι η κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης του ΟΤΕ στην εν λόγω αγορά περιορίζει σημαντικά την ανάπτυξη, την παραγωγή και τη διάθεση νέων τεχνολογιών εις βάρος των τελικών καταναλωτών. Η φύση της τεχνικής υλοποίησης της διασύνδεσης που παρέχεται σήμερα από τον ΟΤΕ σε συνδυασμό με τη παρεχόμενη ποιότητα Υπηρεσίας που παρέχεται, ΔΕΝ επιτρέπει κανένα έλεγχο, από τη μεριά του Παρόχου, ως προς την πρόσβαση και τα δεδομένα του τελικού χρήστη. Κατά επέκταση, κρίνεται ως μη κατάλληλη για την πλήρη παροχή Ευρυζωνικών υπηρεσιών, όπως 3-play υπηρεσίες (φωνή, μετάδοση εικόνας σε πραγματικό χρόνο) αφού υπό τις υπάρχουσες συνθήκες εξυπηρετεί κυρίως, ταχεία πρόσβαση στο Διαδίκτυο (fast Internet access) χωρίς καμία εγγύηση ποιότητας.

Εξαιρετικά ενδιαφέρον στοιχείο αποτελεί το γεγονός ότι βάσει των δεδομένων που προκύπτουν σε Ευρωπαϊκό επίπεδο από τη μελέτη της ECTA προκύπτει ότι η Ελλάδα αναφορικά με τα επίπεδα των επενδύσεων, τις ρυθμίσεις και τα προϊόντα πρόσβασης τα οποία αποτελούν τη βάση για κάθε μορφή ανάπτυξης ανταγωνισμού στην τηλεπικοινωνιακή αγορά κατέχει τη χαμηλότερη βαθμολογία από όλες τις χώρες. Επιπλέον, ενδεικτικά αναφέρεται ότι σε απελευθερωμένες αγορές της ευρωπαϊκής ένωσης έχει ήδη διεισδύσει η διάθεση υπηρεσιών ADSL2+ και VDSL οι οποίες προς το παρόν στην ελληνική αγορά παρέχονται πιλοτικά και σε μικρή κλίμακα.

E2: Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ σχετικά με μελλοντική είσοδο στην αγορά και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

Όπως προαναφέρθηκε στις γενικές παρατηρήσεις μας συμφωνούμε με τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ σχετικά με τους υψηλούς φραγμούς εισόδου στην αγορά και θεωρούμε ότι η δεν αναμένεται βραχυπρόθεσμα κάποια σημαντική αλλαγή στην εικόνα της αγοράς, η οποία θα μπορούσε να επηρεάσει τη δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ σε αυτή.

E3: Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανakλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά;

Όπως ήδη αναφέραμε θεωρούμε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ για μια ακόμα φορά αποδεικνύουν την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης του στην εν λόγω αγορά υποβάλλοντας τιμολόγια τα οποία δημιουργούν κατάσταση συμπίεσης περιθωρίου για τους ανταγωνιστές του. Συγκεκριμένα, οι μειώσεις των τιμών χονδρικής δεν συνοδεύτηκαν από ταυτόχρονη μείωση των ορίων στα εκπτώτικα πακέτα το οποίο συνεπάγεται για την ικανοποίηση του ίδιου επιπέδου έκπτωσης με βάση τα νέα τιμολόγια την απόκτηση περισσότερων πελατών, και κατ' επέκταση την περαιτέρω μείωση του περιθωρίου κέρδους.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρατίθεται αναλυτικό παράδειγμα με το οποίο αποδεικνύεται η μη ουσιαστική μείωση των τιμών από τον ΟΤΕ:

Κλίμακα	Από	Μέχρι	Πλήθος Συνδρομητών πριν	Πλήθος Συνδρομητών μετά	% αύξησης συνδρομητικής βάσης
			Average Recurrent fee before 20/9/2005 = 18,892€	Average Recurrent fee as of 20/9/2005 = 14,115€	
4 ^η	950.001€	1.900.000€	8.381	11.214	25,29%
5 ^η	1.900.001€	5.000.000€	22.435	16.762	25,29%

Από τα ανωτέρω στοιχεία προκύπτει ότι για την ικανοποίηση της έκπτωσης κλίμακας 4 με βάσει τις τιμές χονδρικής του ΟΤΕ πριν τις 20/09/05 η συνδρομητική βάση της εταιρείας μας θα έπρεπε να φτάνει τους 8.381 πελάτες, ενώ με τα νέα τιμολόγια τους 11.214 πελάτες, δηλαδή για την ικανοποίηση του ίδιου εκπτώτικου ορίου θα πρέπει να σημειωθεί αύξηση των συνδρομητών κατά 25,29%, ποσοστό καθόλου ευκαταφρόνητο. Από την άλλη θεωρητικά η μείωση των τιμών συνεπάγεται αύξηση κέρδους λόγω αύξησης του πλήθους των συνδρομητών. Με βάση όμως τα νέα δεδομένα, για να επιτευχθεί η αύξηση κατά 25,29% της συνδρομητικής βάσης του εκάστοτε παρόχου προκειμένου να διατηρήσει το ίδιο εκπτώτικό όριο, θα πρέπει διαθέσει ανάλογο κόστος για διαφήμιση, προμήθεια σε dealers κ.λ.π τα οποία μειώνουν την υποτιθέμενη αύξηση του κέρδους του. Συμπεραίνουμε, λοιπόν ότι οι τελευταίες μειώσεις στις τιμές χοντρικής του ΟΤΕ δημιουργούν κατάσταση συμπίεσης περιθωρίου για τους ανταγωνιστές του αφού δεν αποτελούν πραγματικές μειώσεις.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης Αναφορικά με τις Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

E1: Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η ΕΕΤΤ ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η ΕΕΤΤ κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για τη συγκεκριμένη αγορά;

Η Εταιρεία μας συμφωνεί με τις προτεινόμενες αρχές που θεωρεί η ΕΕΤΤ ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων.

E2: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ;

Η εταιρεία μας συμφωνεί εν γένει με την επιβολή υποχρέωσης χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης στον ΟΤΕ. Ωστόσο, για μια ακόμη φορά θα θέλαμε να τονίσουμε ότι οι κανονιστικές υποχρεώσεις θα πρέπει να συνοδεύονται από μια υποχρεωτική λεπτομερή συμφωνία επιπέδου υπηρεσίας (SLA) με σαφείς ορισμένους δείκτες αποδοτικότητας (KPIs) και σε κάθε περίπτωση από αναλογικές ως προς την υπηρεσία ποινικές ρήτρες που θα καταπίπτουν σε περίπτωση μη συμμόρφωσης ή καθυστέρησης από πλευράς ΟΤΕ.

Όσον αφορά την ανάλυση που προηγείται των εν λόγω συμπερασμάτων θα θέλαμε να σημειώσουμε τα ακόλουθα:

Στο πλαίσιο της ευρύτερης έννοιας του όρου «Ευρυζωνικές Υπηρεσίες», συμφωνούμε ότι θα πρέπει να παρέχονται στους Παρόχους και άλλοι τρόποι διασύνδεσης στο ADSL δίκτυο του ΟΤΕ, πλην αυτών που διατίθενται σήμερα (διασύνδεση μετά το BRAS – option ERG-3). Η φύση της τεχνικής υλοποίησης της διασύνδεσης αυτής σε συνδυασμό με τη σημερινή παρεχόμενη ποιότητα Υπηρεσίας που παρέχεται, ΔΕΝ επιτρέπει κανένα έλεγχο, από τη μεριά του Παρόχου, ως προς την πρόσβαση και τα δεδομένα του τελικού χρήστη.

Κατά επέκταση, κρίνεται ως μη κατάλληλη για την πλήρη παροχή Ευρυζωνικών υπηρεσιών, όπως 3-play υπηρεσίες (φωνή, μετάδοση εικόνας σε πραγματικό χρόνο) αφού υπό τις υπάρχουσες συνθήκες εξυπηρετεί κυρίως, ταχέα πρόσβαση στο Διαδίκτυο (fast Internet access) χωρίς καμία εγγύηση ποιότητας (υπηρεσία best-effort).

Με την προσφορά διαφορετικών τύπων bitstream πρόσβασης οι πάροχοι θα έχουν τη δυνατότητα διαφοροποίησης των υπηρεσιών τους από τις αντίστοιχες του ΟΤΕ αναπτύσσοντας διαφορετικά προϊόντα στην εν λόγω αγορά. Ο εκάστοτε πάροχος θα έχει τη δυνατότητα να παρέχει bitstream προϊόντα σε διάφορα επίπεδα ποιότητας, καθώς και να επιλέγει την προσφορότερη οικονομικά τεχνική λύση βάσει της τοπολογίας του δικτύου του και των υπηρεσιών που θέλει να προσφέρει γεγονός το οποίο θα οδηγήσει σε αύξηση του ανταγωνισμού, σε μείωση των τιμών και τελικά σε ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας στην Ελληνική αγορά.

Επιπλέον, θεωρείται αναγκαία και επιτακτική η παροχή δυνατότητας διασύνδεσης στο δίκτυο πρόσβασης ADSL του ΟΤΕ με ίδια μέσα του εκάστοτε Παρόχου (In-span handover) προκειμένου να οδηγηθούμε σε ένα επιθυμητό σημείο λειτουργίας της αγοράς.

Αναφορικά με τους τύπους προσβάσεων που αναφέρονται επισημάνουμε τα εξής:

Τύπος πρόσβασης Α – Υφιστάμενη προσφορά πρόσβασης.

Εν γένει συμφωνούμε με την πρόταση της EETT επιβολής στον ΟΤΕ να συνεχίσει να παρέχει τον συγκεκριμένο τύπο πρόσβασης. Παρ' όλο που η πρόσβαση τύπου Α δεν είναι η πρωτίστως προτεινόμενη και επιλεγόμενη από την ΤΕΛΛΑΣ, θεωρούμε ότι αποτελεί εναλλακτική δυνατότητα πρόσβασης σε περιπτώσεις όπου για την παροχή του προϊόντος δεν απαιτείται Ποιότητα Υπηρεσιών (QoS) όπως οι υπηρεσίες τύπου Best-effort, Fast Internet.

Τύπος πρόσβασης Β – Πρόσβαση στο BBRAS

Εν γένει συμφωνούμε και επικροτούμε την προσπάθεια της EETT να επιβάλλει στον ΟΤΕ την υποχρέωση να διαχωρίσει πλήρως το υπάρχον προϊόν ΧΕΠ 'ΑΡΥΣ' από την 'ΟΚΣΥΑ-1/2' που υφίσταται σήμερα. Με τον συγκεκριμένο τύπο πρόσβασης ο πάροχος θα μπορεί να διασυνδέεται με τον εκάστοτε BBRAS του ΟΤΕ με ίδια μέσα (όπως δικό της οπτικό δίκτυο ή ασύρματο) τεχνική λύση η οποία θα οδηγήσει σε:

α) άρση προβλημάτων καθυστερήσεων στην διασύνδεση και στη διαχείριση των βλαβών καθώς ο πάροχος θα είναι αποκλειστικά υπεύθυνος,

β) μείωση του συνολικού κόστους του παρόχου σε σχέση με το σημερινό που καταβάλλει για διασύνδεση μέσω ΟΚΣΥΑ

Συγκεκριμένα, το μηνιαίο κόστος που καλείται να πληρώσει ο πάροχος με την τρέχουσα διασύνδεση ΟΚΣΥΑ για ένα (1) κύκλωμα χωρητικότητας STM-1 (155 Mbps) ATM πρωτοκόλλου, αποτελείται από το κόστος της μίας εκ των δύο φυσικών πορτών ATM που ανέρχεται στα 5000€ συν το κόστος για το ή τα λογικά ιδεατά κυκλώματα ATM (PVCs) που χρεώνεται επί 2 (για τα δύο άκρα του PVC, για παράδειγμα ένα PVC γεμάτο των 149Mbps ανέρχεται στα 3184€). Κατά επέκταση ο Πάροχος καλείται να πληρώνει το σύνολο των 8184€ μηνιαίως, κόστος το οποίο θεωρείται λειτουργικό (opex).

Θεωρούμε λοιπόν ότι ουσιαστικά ο πάροχος πληρώνει, εκτός της χρήσης του δικτύου ATM και των πηγών (resources) δικτύου που χρησιμοποιεί, όπως την διεπαφή ATM STM-1 του ATM μεταγωγέα, και ένα πολύ μεγάλο μέρος του κόστους για την παροχή του φυσικού μέσου επιπέδου 1 (ίνα και SDH) το οποίο και αποτιμάται από το ίδιο τον ΟΤΕ χιλιομετρικά ανάλογα με την απόσταση) όπως άλλωστε συμβαίνει και με τα λοιπά μισθωμένα κυκλώματα.

Στην περίπτωση δυνατότητας διασύνδεσης με ίδια μέσα, ο Πάροχος μπορεί να διασυνδεθεί σπαταλώντας το κόστος κατασκευής πχ. της ουράς (tail) οπτικού μέσου (ίνας) από το ήδη υπάρχον Μητροπολιτικό του Δίκτυο και να διασυνδεθεί σε φυσικό επίπεδο πολύ κοντά σε ένα ή περισσότερα κέντρα μεταγωγής του ΟΤΕ όπου μπορεί να επιτευχθεί ζεύξη με το δίκτυο μεταγωγής ATM. Κατόπιν τούτου ο ΟΤΕ μπορεί να προβεί σε χρέωση, πολύ μικρότερου βεβαίως μεγέθους, για την χρήση – και πάλι – του δικτύου ATM και των πηγών (resources) δικτύου που χρησιμοποιεί όπως την διεπαφή ATM STM-1 του ATM μεταγωγέα, όπως και για το – πολύ μικρό – κομμάτι ίνας που ξεκινάει από το φρεάτιο υποδοχής Παρόχων (man-hole) – και καταλήγει στο κτίριο που στεγάζει το (ή τα) κέντρα μεταγωγής ATM. Ο πάροχος δηλαδή απαλλάσσεται από το κόστος ενοικίασης ΟΚΣΥΑ, κόστος κατασκευής και συντήρησης οπτικού φορέα καθώς και από το κόστος χρέωσης παροχής και συντήρησης μεταγωγέα και πόρτας SDH . Με τον τρόπο αυτό θεωρείται βέβαιη η μείωση του συνολικού κόστους της υπηρεσίας ADSL και κατά επέκταση η μείωση των τιμών προς τους τελικούς χρήστες.

Το βασικό μειονέκτημα του συγκεκριμένου τύπου πρόσβασης είναι η μη δυνατότητα διασφάλισης στον πάροχο - όπως και ο τύπος πρόσβασης A – καμιάς εγγύησης Ποιότητας Υπηρεσιών πέρα από αυτή που κάθε φορά παρέχεται από τον ίδιο τον ΟΤΕ.

Τύπος πρόσβασης Γ – Πρόσβαση στο DSLAM ή σε επίπεδο πολυπλεκτικού κόμβου

Συμφωνούμε πλήρως με τον συγκεκριμένο τύπο πρόσβασης γιατί είναι ο μόνος που παρέχει στον Πάροχο τη δυνατότητα να διαφοροποιηθεί από τα προϊόντα λιανικής που προσφέρει ο ΟΤΕ τόσο σε επίπεδα Ποιότητας Υπηρεσιών όσο και σε τελικό κόστος στον καταναλωτή και να μεταβεί από την απλή μεταπώληση η οποία υφίσταται σήμερα σε παροχή πραγματικών ευρυζωνικών υπηρεσιών.

Ο τύπος πρόσβασης Γ δίνει τη δυνατότητα στον Πάροχο να ελέγχει τη ροή δεδομένων από/και προς τον τελικό χρήστη και να παρεμβαίνει με τέτοιο τρόπο ώστε να του εξασφαλίζει τυχόν ζητούμενη ποιότητα υπηρεσιών και κατά επέκταση δυνατότητα παροχής περισσότερου καινοτόμων υπηρεσιών.

Από τις δύο μορφές διασύνδεσης που αναφέρονται επιλέγουμε ως την πλέον κατάλληλη για παροχή πραγματικών υπηρεσιών bitstream καθώς και συμφέρουσα από άποψη υποδομών και χρηστικότητας την πρόσβαση σε επίπεδο πολυπλεκτικών κόμβων, ATM ή Metro Ethernet του δικτύου του ΟΤΕ.

Αναφορικά με τις συναφείς ευκολίες που προτείνονται έχουμε να επισημάνουμε τα εξής:

Υποχρέωση πρόσβασης σε συστήματα λογισμικού

Ο ΟΤΕ θα πρέπει να αναλάβει ως ρητή υποχρέωση την ανάπτυξη ειδικού λογισμικού για την εξυπηρέτηση των διαδικασιών (συμπεριλαμβανομένης και της βλαβοληψίας) που αφορούν την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (wCRM). Δυστυχώς μέχρι και σήμερα το εν λόγω λογισμικό είναι ακόμα σε πρώιμη φάση. Αναλυτικά οι προδιαγραφές ενός τέτοιου συστήματος θα ήταν ιδιαίτερα χρήσιμο να καθοριστούν κατόπιν συμφωνίας μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων παρόχων προκειμένου να διαμορφωθεί ένα σύστημα που θα εξυπηρετεί το σύνολο της αγοράς και παράλληλα θα διαθέτει ευελιξία ώστε να μπορεί να ικανοποιεί μελλοντικές ανάγκες και αλλαγές της εν λόγω αγοράς. Προκειμένου να υπάρξει συμφωνία σχετικά με το σύστημα που θα διαμορφωθεί, θα πρέπει και πάλι να ακολουθηθεί το παράδειγμα της φορητότητας και να προαρμοστούν συναντήσεις μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων παρόχων με τη συμμετοχή και εποπτεία της ΕΕΤΤ.

Υποχρέωση ικανοποίησης αιτημάτων μεταφοράς

Η εταιρεία μας συμφωνεί με την υποχρέωση επιβολής στον ΟΤΕ ικανοποίησης αιτημάτων για μετάβαση μεταξύ

- επιπέδων χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης
- και χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης και πλήρως αδεσμοποίητης πρόσβασης /μεριζόμενης στον τοπικό βρόχο.

Οι διαδικασίες και το κόστος της μετάβασης θα πρέπει να οριστούν και να περιγραφούν αναλυτικά στην σχετική Προσφορά αναφοράς. Η μετάβαση θα πρέπει να είναι διαφανής για τον τελικό χρήστη και με την ελάχιστη, αν όχι καμία, διακοπή των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών του. Στα πλαίσια της προτεινόμενης υποχρέωσης ειδική μέριμνα θα πρέπει να δοθεί για τις διαδικασίες μετάβασης από άλλο Πάροχο εκτός ΟΤΕ στο bitstream δίκτυο.

Σύμβαση Παροχής Υπηρεσιών Επιπέδου (SLA & KPIs)

Η εταιρεία μας συμφωνεί με την πρόταση της EETT για ύπαρξη SLAs και δεικτών αποδοτικότητας και μάλιστα για όλα τα προϊόντα και για όλες τις διαδικασίες όπως παροχή πρόσβασης σε όλους τους προτεινόμενους τύπους και αποκατάσταση βλαβών. Συγκεκριμένα, στη περίπτωση που εφαρμοστούν όλοι οι τύποι πρόσβασης τότε για κάθε σημείο υλοποίησης και σε κάθε τύπου βλάβη θα πρέπει να οριστούν SLAs καθώς και ποινικές ρήτρες σε περιπτώσεις μη συμμόρφωσης με τους συμφωνηθέντες όρους. Επίσης είναι απαραίτητος ο ορισμός SLAs σχετικά με το contention ratio καθώς και τα overbooking factors που εφαρμόζει ο ΟΤΕ στην backhaul μετάδοση.

Το προτεινόμενο SLA καθώς και οι δείκτες αποδοτικότητας θα πρέπει να αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της προσφοράς παροχής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης καθώς και να τεθούν σε δημόσια διαβούλευση.

Επίσης, η εταιρεία μας θεωρεί ως επιτακτική ανάγκη την ύπαρξη ενός Premium SLA, το οποίο θα δύναται να διαφοροποιεί τους όρους και τις προϋποθέσεις της παροχής χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης για μεγάλους εταιρικούς πελάτες. Συγκεκριμένα, προτείνουμε, στα πλαίσια του premium SLA, να προβλέπονται ώρες (π.χ. μετά από τις εργάσιμες ώρες) και ημέρες (Σαββατοκύριακα & Αργίες) ενεργοποίησης εκτός των βασικών ώστε να επιτυγχάνεται η ελάχιστη διακοπή της υπηρεσίας, καθώς και συντομότερες προθεσμίες. Στο παράρτημα 1 παρατίθεται αναλυτικός πίνακας σχετικά με τους δείκτες ποιότητας που προτείνονται.

Λειτουργία και Συντήρηση

Ο ΟΤΕ θα πρέπει να αναλάβει ως ρητή υποχρέωση την ανάπτυξη ενός πληροφοριακού συστήματος διαχείρισης βλαβών (trouble ticketing) για τα παρακάτω τμήματα του δικτύου πρόσβασης DSLAM (ή άλλος ενεργός εξοπλισμός), ATM transport δίκτυο, BRAS κ.λ.π.

Το πληροφοριακό σύστημα διαχείρισης βλαβών (trouble ticketing) στα πλαίσια του w-crm, μέσω του οποίου ο πάροχος θα μπορεί να υποβάλλει αιτήματα για τεχνική υποστήριξη και να παρακολουθεί την πορεία επίλυσης των βλαβών είναι αναγκαίο για την βελτιστοποίηση των χρόνων αποκατάστασης βλάβης, την παρακολούθηση των δεικτών KPI, την ελαχιστοποίηση των λαθών, την αυτοματοποίηση διαδικασίας επισκευής και συντήρησης και την ενδεχόμενη αξίωση ρητρών. Το κέντρο αυτό θα πρέπει να διαχειρίζεται τόσο τις βλάβες ή δυσλειτουργίες σε ενεργό εξοπλισμό όσο και σε φυσικό επίπεδο. Επίσης, θεωρείται αναγκαία η ύπαρξη επιπέδων κλιμάκωσης των προβλημάτων (Escalation process) για τεχνικά προβλήματα σε επίπεδα δικτύου πρόσβασης όπως γίνεται σε άλλες υπηρεσίες χονδρικής.

Επίσης, είναι απαραίτητη η ύπαρξη αποκλειστικού βλαβοληπτικού κέντρου (εκτός του 121), το οποίο να λειτουργεί και επιπλέον του ωραρίου του ΟΤΕ για τους εναλλακτικούς παρόχους. Οι αναγγελλόμενες βλάβες πρέπει να διαφοροποιούνται ανάλογα με το αντίκτυπο που έχουν στην προσφερόμενη υπηρεσία από τους παρόχους, δηλαδή σε αυτές που επιφέρουν διακοπή της υπηρεσίας και σε αυτές που προκαλούν πτώση της ποιότητας της υπηρεσίας. Είναι απαραίτητο οι βλάβες που προκαλούν διακοπή της παρεχόμενης υπηρεσίας να αποκαθίστανται ταχύτερα σε σχέση με αυτές που επιφέρουν απλά χειροτέρευση της ποιότητας της παρεχόμενης υπηρεσίας. Επίσης στην ιδανική περίπτωση θα πρέπει να υπάρχει η δυνατότητα ενημέρωσης για τυχόν βλάβες, προγραμματισμένες εργασίες και πληροφορίες σχετικές με τη λειτουργία του δικτύου σε όλα τα επίπεδα.

Επιπλέον πρέπει να γίνεται κατηγοριοποίηση των βλαβών ανάλογα με τον πελάτη του παρόχου - τελικό χρήστη τον οποίον επιβαρύνουν οι οποίες θα αντιμετωπίζονται με βάση αντίστοιχη συμφωνία επιπέδου εξυπηρέτησης. Τέλος, όσον αφορά τις αναγγελίες βλαβών, θα πρέπει να αποφευχθούν φαινόμενα αποποίησης των ευθυνών του ΟΤΕ χωρίς τεκμηρίωση και επίκλησης τεχνικού προβλήματος στο δίκτυο Παρόχου. Σε αυτή την περίπτωση, εφόσον αποδεικνύεται (μέσω του επόμενου trouble ticket) ότι το πρόβλημα βρισκόταν στο δίκτυο του ΟΤΕ, θα πρέπει να επιβάλλονται κυρώσεις στον ΟΤΕ.

Ποινικές Ρήτρες

Όπως έχει επανειλημμένα διαπιστωθεί, η θεσμοθέτηση αυστηρών ποινικών ρητρών που θα καταβάλλονται στους ζημιωμένους παρόχους, ο διαφανής τρόπος υπολογισμού τους και ο καθορισμός μηχανισμών επιβολής είναι ο μόνος πρακτικός τρόπος συμμόρφωσης του ΟΤΕ έναντι των ρυθμιστικών του υποχρεώσεων. Οι ποινικές ρήτρες θα πρέπει να είναι αναλογικές και να λαμβάνουν υπ' όψιν τις εμπορικές επιπτώσεις (χρηματικές ή μη) που θα υφίστανται οι πάροχοι στην περίπτωση καθυστερήσεων από τον ΟΤΕ.

Για καθυστέρηση παράδοσης ADSL σύνδεσης θα πρέπει να ισχύουν:

Ημερολογιακές Καθυστερήσεις	Ημέρες	Ρήτρα: ποσοστό του μηνιαίου μισθώματος της υπηρεσίας για κάθε ημέρα καθυστέρησης
1-4		25%
4-7		50%
8-12		100%
Πάνω από 12 ημέρες		200%

Το επίπεδο παρεχομένων υπηρεσιών SLA σε σχέση με την παράδοση ADSL σύνδεσης επιπλέον θα πρέπει να διαφοροποιείται ανάλογα με την «σημασία» του πελάτη (gold, silver, bronze).

Για καθυστέρηση στην αποκατάσταση βλάβης θα πρέπει να ισχύουν:

Καθυστερήση αποκατάστασης	Ποινή ποσοστό του μηνιαίου μισθώματος της υπηρεσίας για κάθε ημέρα καθυστέρησης
1 ημέρα	50%
Πάνω από 1 ημέρα	100%

E3: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;

Θεωρούμε ότι η συγκεκριμένη υποχρέωση είναι απαραίτητη προκειμένου να διασφαλιστεί ότι ο ΟΤΕ δεν κάνει διακρίσεις κυρίως προς όφελος του λιανικού του άκρου (συμπεριλαμβανομένων των θυγατρικών του και των συνδεδεμένων με αυτόν επιχειρήσεων).

Ε4: Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.

Αναφορικά με τις λεπτομέρειες που ζητούνται σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ έχουμε να επισημάνουμε τα εξής:

Τρόποι υλοποίησης των προτεινόμενων τύπων διασύνδεσης

Πρόσβαση απ' ευθείας στο DSLAM (προτεινόμενη Γ):

Ο Πάροχος με το συγκεκριμένο τύπο διασύνδεσης επιτυγχάνει σύνδεση σε φυσικό επίπεδο διεπαφής στο DSLAM. Σε αυτή την περίπτωση ο ΟΤΕ πρέπει να παρέχει μόνο το κομμάτι πρόσβασης στον τελικό χρήστη (τοπικό βρόγχο ADSL) και ο Πάροχος με ίδια μέσα να φροντίζει για την διασύνδεση επάνω στο DSLAM, όχι μόνο σε επίπεδο τερματικού εξοπλισμού, αλλά και σε επίπεδο δικτύου μεταφοράς (μεταγωγής) όπως πχ ATM ή IP. Το δίκτυο αυτό είναι δικής του κατοχής και χρήσης. Αυτό με τη σειρά του εξασφαλίζει διαχείριση της ποιότητας υπηρεσιών μέσω των δικτύων μεταφοράς (ATM ή IP) και κατ' επέκταση προσφορά καλύτερης ποιότητας των προσφερόμενων προϊόντων χονδρικής (π.χ. καλύτερος λόγος συγκέντρωσης ανά προφίλ υπηρεσίας) και διαφοροποίηση των τελικών υπηρεσιών ανά χρήστη και υπηρεσία. Πρέπει να τονιστεί εδώ ότι καθώς το κομμάτι τελικής πρόσβασης στο DSLAM παραμένει στην ευχέρεια και διαχείριση του ΟΤΕ, ο Πάροχος θα πρέπει να μπορεί είτε να κάνει χρήση των υπαρχόντων προφίλ, είτε κατόπιν συμφωνίας με το ΟΤΕ να ζητήσει τεχνικές αλλαγές σε συγκεκριμένα προφίλ σύμφωνα με τις απαιτήσεις του.

Συνοπτικά, το προτεινόμενο μοντέλο είναι παροχή κάποιας διεπαφής ανά DSLAM (και ανά κέντρο μεταγωγής του ΟΤΕ) την οποία ο Πάροχος χρησιμοποιεί για να συνδέσει σε φυσικό επίπεδο δικό του τερματικό εξοπλισμό, ο οποίος μπορεί να βρίσκεται μέσα στο κέντρο του ΟΤΕ ή απευθείας στο δίκτυό του μεταγωγής επιπέδου 1 μέσω τεχνικής In-span, έξω από το κέντρο μεταγωγής.

Διασύνδεση στο επίπεδο πολυπλεκτικού κόμβου ATM/Metro Ethernet ή άλλης τεχνολογίας δίκτυο (μετά το DSLAM, προτεινόμενη Γ):

Ο ΟΤΕ σε αυτή την περίπτωση πρέπει να παρέχει, όπως και στο παραπάνω option, το κομμάτι πρόσβασης ADSL, επιπλέον τούτου όμως πρέπει να παρέχει και την υπηρεσία μεταφοράς (ή μεταγωγής) και να παραδίδει το bitstream στον Πάροχο σε κάποιο (ή κάποιους) κόμβο του δικτύου του ATM/Metro Ethernet (ή γενικότερα σε κόμβο άλλης τεχνολογίας που μπορεί να χρησιμοποιεί) μέσω ενός ή περισσότερων ATM VCs ή Ethernet VLANs. Σε αυτή την περίπτωση, διαφορετικοί λόγοι συγκέντρωσης στο ATM/Metro Ethernet δίκτυο (πχ δεσμευμένο εύρος ανά PVC/VLAN) μπορούν να εφαρμοσθούν για διαφορετικές ζητούμενες υπηρεσίες ανά Πάροχο, από τον ΟΤΕ, εφόσον ζητηθούν. Ο Πάροχος, επίσης, σε αυτή την περίπτωση δυνητικά θα πρέπει να μπορεί να διασυνδεθεί στον κόμβο ATM/Metro Ethernet (ή άλλης τεχνολογίας) του ΟΤΕ με ίδια φυσικά μέσα, να διασυνδεθεί μέσω κάποιας διεπαφής ATM ή διεπαφής Ethernet και να κάνει χρήση του δικού του δικτύου μεταφοράς προς κάποια κεντρικά σημεία του προς το δίκτυό του IP. Ο Πάροχος θα πρέπει να έχει ακόμη τη δυνατότητα να υπο-διαιρέσει το ευρύτερο λογικό κανάλι, που του παραδίδει ο ΟΤΕ του κόμβου του ATM, σε περισσότερα του ενός λογικού κυκλώματος ανά DSLAM ή ομάδα χρηστών (VC grooming) ή μέσω τεχνικών Ethernet

να μεταφέρει μέσα σε ένα VLAN περισσότερα VLAN υπηρεσιών ή πελατών. Ο Πάροχος χρησιμοποιεί τον δικό του ΕΕΑΠ (BBRAS) έχοντας πλέον τη δυνατότητα να ελέγχει – ο ίδιος – και να αλλάζει παραμέτρους του ΕΕΑΠ κατά απαιτούμενη συνθήκη. Ακόμη, ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει στον Πάροχο κατόπιν αιτήματος, και τις απαιτούμενες Ποιότητες Υπηρεσιών ανά ATM VC (ή ομάδα VC) ή και ανά Ethernet VLAN (ή ομάδα VLAN).

Με τους προαναφερόμενους τρόπους ο Πάροχος μπορεί πλέον να παρέχει στον τελικό χρήστη προϊόντα με διαφορετικά τεχνικά χαρακτηριστικά, από τη στιγμή που μπορεί να ελέγχει και να αλλάζει κατά βούληση τις παραμέτρους της ποιότητας υπηρεσιών δικτύου, όπως διαφορετικούς λόγους συγκέντρωσης ή εύρος, που του παρέχει ο ΟΤΕ.

Διασύνδεση μετά τον BRAS (με υφιστάμενη Α και προτεινόμενη Β)

Όπως ήδη συμβαίνει και στην παρούσα κατάσταση, ο ΟΤΕ παρέχει τόσο την πρόσβαση ADSL στον τοπικό βρόγχο όσο και την υπηρεσία μεταφοράς δικτύου (ATM) και παραδίδει το bitstream στον Πάροχο σε κάποιο κόμβο του (του ΟΤΕ) IP (διασύνδεση σε επίπεδο IP). Η διασύνδεση αυτή επιτυγχάνεται μέσω ελεγχόμενου IP δικτύου (και όχι δημόσιου διαδικτύου) και κάποιας τεχνικής τούνελ (tunneling over IP). Ο τρόπος αυτός διασύνδεσης ήδη παρέχεται από τον ΟΤΕ μέσω της ΟΚΣΥΑ I/II στην υφιστάμενη Α. Με τον τρόπο που αναφέρεται εδώ, μέσω της χρήσης της IP διασύνδεσης “point-to-point” μεταξύ ΟΤΕ – Παρόχου, υπάρχει η δυνατότητα – μόνο μέχρι ένα βαθμό – εξασφάλισης της ποιότητας υπηρεσιών (QoS) όσο και η διαφοροποίηση μέσω διαπραγματεύσεων, μεταξύ Παρόχου – ΟΤΕ, για την εξασφάλιση διαφορετικών λόγων συγκέντρωσης στο κανάλι καθόδου της κίνησης. Πρέπει να τονιστεί όμως ότι το επίπεδο ελέγχου που έχει ο Πάροχος πάνω σε ολόκληρη την υπηρεσία πρόσβασης από/μέχρι τον τελικό χρήστη είναι περιορισμένο και δεν υπάρχει η δυνατότητα τρόπου αλλαγής των παραμέτρων QoS όπως στους παραπάνω τρόπους πρόσβασης.

Για την εφαρμογή της προτεινόμενης πρόσβασης Β απαιτείται από τον ΟΤΕ η παροχή των υφισταμένων τρόπων λογικής σύνδεσης ενώ για την φυσική διασύνδεση ζητείται η κατάργηση της ΟΚΣΥΑ I/II που δίδεται από τον ΟΤΕ και η παροχή δυνατότητας σύνδεσης με ίδια μέσα.

Δυνατότητες παρεχόμενων υπηρεσιών

Αναφορικά με τις δυνατότητες των παρεχόμενων υπηρεσιών που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ προτείνονται τα ακόλουθα:

Παροχή περισσότερων του ενός VC προς τον τελικό χρήστη (multi-VC) ή παροχή ενός VC με μαρκαρισμένα πακέτα δεδομένων κατάλληλης Ποιότητας Υπηρεσιών (QoS):

Θεωρούμε ότι στα πλαίσια παροχής υπηρεσιών πραγματικού bitstream, θα πρέπει να προβλεφθεί και να υλοποιηθεί από τον ΟΤΕ η δυνατότητα παροχής περισσότερων του ενός VC σε κάθε τελικό χρήστη. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω (βλ ερ. Ε2, παρ.3), η πραγματική bitstream πρόσβαση δίδει τη δυνατότητα παρέμβασης σε επίπεδο, της ροής των δεδομένων, bits 0 και 1 – ήτοι στο πρωτόκολλο επιπέδου 2 – με παροχή ελέγχου της ποιότητας της προσφερόμενης υπηρεσίας. Αυτό, με τη σειρά του, συνεπάγεται και διαφοροποίηση μεταξύ ενός συνόλου προσφερόμενων υπηρεσιών στον τελικό χρήστη. Όπως είναι γνωστό η παγκοσμίως προσφερόμενη μέθοδος υλοποίησης της τελικής ζεύξης μεταξύ DSLAM και εξοπλισμού του τελικού χρήστη, πάνω από το τοπικό βρόγχο χαλκού, επιτυγχάνεται με πρωτόκολλο επιπέδου 1 ADSL (xDSL) και πρωτόκολλο επιπέδου 2 ATM και ενός ιδεατού λογικού κυκλώματος VC. Το τελευταίο φέρει (είναι παραμετροποιημένο) τα χαρακτηριστικά του προφίλ της ζητούμενης

υπηρεσίας με βάση τις παραμέτρους ενός εκ των τύπων κίνησης που παρέχει το πρωτόκολλο ATM (UBR, CBR, rt-VBR, VBR). Από τη στιγμή που το πρωτόκολλο ATM επιτρέπει την παροχή και ενεργοποίηση πολλαπλών κυκλωμάτων VC με διαφορετικά χαρακτηριστικά ποιότητας υπηρεσίας τότε, εφ' όσον το DSLAM του ΟΤΕ υποστηρίζει τεχνικά το ζητούμενο, είναι δυνατή η παροχή περισσότερων του ενός VC μέσα από το κύκλωμα ADSL (και τον ίδιο τοπικό βρόγχο). Με τον τρόπο αυτό και την κατάλληλη παραμετροποίηση του καθενός από τα VC ξεχωριστά, και ανάλογα με την ζητούμενη υπηρεσία, μπορεί να επιτευχθεί διαφοροποίηση στην ίδια την ποιότητα υπηρεσιών σε επίπεδο ATM. Επιπλέον τούτου και με τη θεώρηση ότι κάθε συγκεκριμένη προσφερόμενη υπηρεσία “δένεται” (ή ανατίθεται) σε ένα μόνο λογικό VC, τότε κατά επέκταση μπορεί να επιτευχθεί και διαφοροποίηση ποιότητας, στις προσφερόμενες ευρυζωνικές υπηρεσίες, η οποία είναι αναγκαία για υπηρεσίες κυρίως πραγματικού χρόνου και μετάδοσης, όπως η φωνή ή το βίντεο.

Για παράδειγμα, και εάν θεωρήσουμε τέτοιες bitstream υπηρεσίες α) πρόσβαση στο διαδίκτυο, β) φωνή και γ) μετάδοση εικόνας, τότε οι υπηρεσίες β) και γ) απαιτούν προτεραιότητα στη μετάδοση των δεδομένων και διαβαθμισμένη εγγύηση χωρητικότητας για να δοθούν σωστά στον τελικό χρήστη και να γίνουν αποδεκτές σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα και την εμπειρία των ιδίων των χρηστών. Αναθέτοντας λοιπόν 3 διαφορετικά VCs – ένα για κάθε υπηρεσία – με ποιότητες τύπου κίνησης ATM σαν υπηρεσία α) UBR, υπηρεσία β) VBR-rt και υπηρεσία γ) CBR (με ορισμένου εύρους), μπορούμε να εγγυηθούμε – ταυτοχρόνως - τις ζητούμενες υπηρεσίες στον τελικό χρήστη (δηλαδή ο χρήστης σε αυτή την περίπτωση κάνει χρήση και των 3 αυτών υπηρεσιών). Να τονιστεί τέλος, ότι το πλήθος των διαφορετικών VCs με διαφορετική Ποιότητα Υπηρεσιών θα πρέπει να υποστηρίζεται “τέλος-με-τέλος” (end-to-end) από το δίκτυο πρόσβασης (ADSL/τοπικός βρόγχος) και το δίκτυο μεταγωγής ATM ή με κατάλληλη αντιστοίχιση (mapping) σε VLAN του δικτύου Metro Ethernet του ΟΤΕ.

Το πλήθος τουλάχιστον 4 διαφορετικών VC κρίνεται ως ικανοποιητικός σε πρώτη φάση, και στη συνέχεια αυτός ο αριθμός θα μπορούσε να μεγαλώσει μέχρι και το διπλάσιο (8).

Επίσης τούτου και εναλλακτικά, στη περίπτωση που παρέχεται ένα και μόνο VC, όπως συμβαίνει με την υπάρχουσα προσφορά, επιπλέον θα πρέπει να δίνεται η δυνατότητα μεταφοράς και διατήρησης από το DSLAM πακέτων διαφορετικά μαρκαρισμένων σε επίπεδο IP ή Ethernet και αντιστοίχισής τους σε διαφορετικά ATM VCs ή Ethernet VLANs σύμφωνα με το QoS επιπέδου Ethernet ή IP του κάθε πακέτου.

Πρέπει να γίνει κατανοητό ότι τα παραπάνω ισχύουν – και είναι επιθυμητά – εφ' όσον και αν μιλάμε για πραγματικές υπηρεσίες bitstream, ειδικά τα ανωτέρω δεν έχουν νόημα με τον τρόπο που δίνεται σήμερα η υπηρεσία από τον ΟΤΕ.

Παροχή περισσότερων του ενός προφίλ εικονικών συνδέσεων στον τοπικό βρόχο

Και πάλι, οι λόγοι για τους οποίους θεωρούμε αναγκαία την πρόβλεψη και παροχή από τον ΟΤΕ περισσότερων του ενός προφίλ εικονικών συνδέσεων στον τοπικό βρόγχο είναι η παροχή διαφοροποιημένων υπηρεσιών στον τελικό χρήστη και γενικότερα σε μεγαλύτερες ομάδες τελικών χρηστών, ακόμη και με την υπάρχουσα υποδομή και τεχνολογία DSLAM του ΟΤΕ. Βεβαίως εδώ δεν μιλάμε πια για περισσότερα του ενός VC προς τον τελικό χρήστη αλλά για διαφορετικά προφίλ υπηρεσίας, προς τους τελικούς χρήστες με βάση όπως δίνεται σήμερα η υπηρεσία από τον ΟΤΕ (1 VC ανά ADSL γραμμή), και με κανόνα την ή τις ζητούμενες υπηρεσίες. Εξαρτάται βεβαίως και από τις δυνατότητες που προσφέρει το ίδιο το DSLAM για

τέτοιου είδους παραμετροποιήσεις του VC του χρήστη, δηλαδή κάποια DSLAM ορίζουν μόνο το downstream / upstream εύρος (bandwidth), ενώ κάποια άλλα μπορούν επιπροσθέτως να ορίζουν και το τύπο της κίνησης ATM άρα και την ποιότητα υπηρεσίας στο επίπεδο αυτό.

Στην περίπτωση λοιπόν που θεωρείται ότι το DSLAM έχει τη δυνατότητα ελέγχου και αλλαγής των παραμέτρων τύπου κίνησης ATM σε επίπεδο VC, ενδεικτικά αναφέρουμε τα εξής παρακάτω προτεινόμενα προφίλ εικονικών συνδέσεων (σε συσχέτισμό με ζητούμενες υπηρεσίες):

- “Best-effort” με ATM UBR, για απλή υπηρεσία γρήγορης πρόσβασης στο διαδίκτυο (fast Internet access) προς οικιακούς χρήστες
- “εγγυημένου ελάχιστου εύρους” (minimum guarantee bandwidth) με ATM VBR-rt χρήσης της υπο-παραμέτρου SCR (sustainable cell rate), για υπηρεσία γρήγορης πρόσβασης στο διαδίκτυο (fast Internet access) αλλά με εγγυημένη ελάχιστη χωρητικότητα που δίνει στην υπηρεσία και εγγυημένες παραμέτρους Ποιότητας, όπως RTDs, packet loss, etc για εταιρικούς απαιτητικούς πελάτες
- “εγγυημένου σταθερού εύρους” (fixed bandwidth) με ATM CBR και χρήση της υποπαραμέτρου PCR (peak cell rate), για χρήση μετάδοσης σκέτης φωνής ή εικόνας ή και με πρόσβαση στο διαδίκτυο

Θεωρούμε ότι τα παραπάνω είναι μία καλή ένδειξη παροχής περισσότερων του ενός προφίλ υπηρεσιών στον τελικό χρήστη. Πρέπει να τονιστεί όμως ότι η υποστήριξη των παραπάνω προτεινόμενων προφίλ εξαρτάται πλήρως και από την παραμετροποίηση και διαμόρφωση του δικτύου ATM/Metro Ethernet μεταγωγής (backhaul) του ΟΤΕ όπου οι αντίστοιχες παραμετροποιήσεις πρέπει να λαμβάνουν χώρα για την “end-to-end” εφαρμογή της ποιότητας του τύπου κίνησης της κάθε υπηρεσίας. Κατά επέκταση ο ΟΤΕ θα πρέπει να προβαίνει και στις ενέργειες αυτές ιδιαίτερος όταν ο Πάροχος επιθυμεί πρόσβαση τύπου B.

Παροχή περισσότερων του ενός προφίλ εικονικών συνδέσεων στο ATM/Metro Ethernet δίκτυο που συνδέει τα DSLAM με το BRAS

Θεωρούμε αναγκαία την πρόβλεψη περισσότερων προφίλ εικονικών συνδέσεων στο ATM/Metro Ethernet δίκτυο που συνδέει τα DSLAM με το BBRAS για τους ίδιους λόγους που προαναφέραμε παραπάνω. Βέβαια στην συγκεκριμένη περίπτωση δεν μιλάμε πια για περισσότερα του ενός VC αλλά για διαφορετικά προφίλ υπηρεσίας στον τελικό χρήστη με βάση όπως δίνεται σήμερα η υπηρεσία από τον ΟΤΕ (1 VC ανά ADSL γραμμή), όπως ακριβώς περιγράφεται παραπάνω στο «Παροχή περισσότερων του ενός προφίλ εικονικών συνδέσεων στον τοπικό βρόχο».

Αυτό σημαίνει απλά ότι ακόμη και σήμερα θα μπορούσε δυνητικά να διαφοροποιηθεί η υπηρεσία που δίνεται από χρήστη σε χρήστη, ακόμη και για την ίδια ακριβώς υπηρεσία. Δηλαδή για να εξηγήσουμε, ας δούμε τη συμπεριφορά για δύο διαφορετικές κατηγορίες χρηστών:

- για κάποιο πλήθος (ή κατηγορία) χρηστών το προφίλ της υπηρεσίας στον τοπικό βρόχο θα παρέμενε το ίδιο όπως είναι ορισμένο και σήμερα – ATM UBR, για την υπηρεσία ταχείας πρόσβασης στο διαδίκτυο (fast Internet access) η οποία παρέχεται χωρίς ορισμένη ποιότητα και μεγέθη ποιότητας (όπως συγκεκριμένο delay, packet loss ή εγγυημένο εύρος (bandwidth)). Σε συνέχεια, και το backhaul δίκτυο δεν θα άλλαζε σε παραμετροποίηση από αυτό που είναι ως σήμερα.

- Η ίδια όμως ακριβώς υπηρεσία θα μπορούσε να δοθεί σε μία άλλη ομάδα χρηστών με διαφορετικές παραμέτρους ποιότητας κίνησης, με α) συγκεκριμένου ελαχίστου εύρους ανά χρήστη το οποίο μπορεί να επιτευχθεί με ATM VBR-rt (ή VBR-nrt) PVC και ορισμό της παραμέτρου Sustainable Cell Rate (δηλαδή με εγγυημένο εύρος) στο προφίλ στο DSLAM και β) μέσω κατάλληλης διαστασιοποίησης μέσα στο κύκλωμα VC/VP του δικτύου μεταγωγής ATM ή του κυκλώματος VLAN του δικτύου Ethernet το οποίο συγκεντρώνει και μεταφέρει το πλήθος των επιμέρους κυκλωμάτων χρηστών (VC χρηστών) όπου πλέον η ζητούμενη ποιότητα επιτυγχάνεται με υποστήριξη συγκεκριμένου λόγου συγκέντρωσης (overbooking factor) μέσα στο VC/VP ή VLAN μεταγωγής και υπάρχει ορισμένος πάντα αριθμός χρηστών που μοιράζονται – κατά τη μέγιστη χρήση – ισόποσα το εύρος του κυκλώματος αυτού. Σε αυτή την περίπτωση το εν λόγω backhaul VC/VP ή VLAN μεταγωγής μπορεί να οριστεί σαν ATM CBR ή με κατάλληλες τεχνικές Ethernet QoS CIR με ορισμένο σταθερό εύρος το οποίο δίδεται πάντα (εγγυάται) από το δίκτυο μεταγωγής ATM ή Metro Ethernet.

Με τον παραπάνω τρόπο μπορεί να επιτευχθεί διαφοροποίηση στο προφίλ κίνησης ακόμη και για την ίδια ακριβώς υπηρεσία και να δοθεί η δυνατότητα στον Πάροχο να προσφέρει το τελικό προϊόν σε διαφορετικές ομάδες χρηστών που απαιτούν από τη μια όχι εγγύηση ποιότητας πχ. πρόσβαση στο διαδίκτυο από οικιακούς χρήστες και από την άλλη για χρήστες που απαιτούν κάποια έστω εγγύηση ποιότητας πχ. για επιχειρησιακούς πελάτες οι οποίοι και είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν παραπάνω. Στην 2η αυτή περίπτωση ζητείται εγγύηση ποιότητας μέσω σταθερής παροχής εύρους (bandwidth) σε περιπτώσεις που ακόμη και το δίκτυο είναι σε κατάσταση συμφόρησης, και κατά επέκταση μικρότερο packet loss ratio, delay, jitter, κλπ που αποτελούν και ένδειξη καλύτερης ποιότητας για τον τελικό χρήστη που την αντιλαμβάνεται σαν γρηγορότερη απόκριση του δικτύου στις περιπτώσεις που στέλνει (uploading) και ταυτόχρονα κατεβάζει (downloading) πληροφορίες από το διαδίκτυο.

Θεωρούμε λοιπόν ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να υλοποιήσει και να παράσχει τέτοιου είδους διαφορετικών προφίλ στα backhaul δικτύά του κυρίως για την περίπτωση πρόσβασης από τον Πάροχο τύπου Γ και συγκεκριμένα για πρόσβαση σε πολυπλεκτικό κόμβο, αλλά βεβαίως και για την περίπτωση πρόσβασης τύπου Α και Β.

Παροχή συνεγκατάστασης

Στα πλαίσια της υποχρέωσης παροχής συνεγκατάστασης, είναι απαραίτητο να οριστεί διαφανώς ποιες είναι οι επιλογές συνεγκατάστασης ανά Α/Κ και πότε προκρίνεται μια επιλογή εις βάρος κάποιας άλλης. Η εταιρεία μας θεωρεί, στα πλαίσια και της υποχρέωσης μη διακριτικής μεταχείρισης, ότι ο ΟΤΕ πρέπει να παρέχει φυσική συνεγκατάσταση σε κάθε Α/Κ ενώ οι επιλογές της απομακρυσμένης συνεγκατάστασης καθώς και της εικονικής να θεωρούνται ως συμπληρωματικές. Κατ' εξαίρεση, εφόσον προκύπτει ότι η επιλογή της εικονικής συνεγκατάστασης είναι τεχνικά και οικονομικά πιο συμφέρουσα και επιτρέπει ταχύτερη υλοποίηση της συνεγκατάστασης, θα πρέπει να υιοθετείται η λύση της εικονικής συνεγκατάστασης. Επιπροσθέτως, θα πρέπει να θεσμοθετηθούν μηχανισμοί ελέγχου των τεκμηριωμένων απαντήσεων του ΟΤΕ στην περίπτωση άρνησης πρόσβασης για τεχνικούς λόγους όπως ίδια επίσκεψη από εμπειρογνώμονες της ΕΕΤΤ.

Θεωρείται επίσης αναγκαίο να παρέχεται στον ενδιαφερόμενο πάροχο το δικαίωμα προσφυγής στην ΕΕΤΤ, προκειμένου να ζητήσει την πραγματογνωμοσύνη της, για την καταλληλότητα του

χώρου. Τέλος θα πρέπει να τεθούν χρονικά όρια σχετικά με το διάστημα που θα μπορεί να προσφύγει ο ενδιαφερόμενος, τον συνολικό χρόνο μέχρι να αποφανθεί τελικά η ΕΕΤΤ για την καταλληλότητα του χώρου, την επιλεξιμότητα της εναλλακτικής πρόσβασης κ.λ.π.

Τέλος η παροχή συνεγκατάστασης από τον ΟΤΕ θα πρέπει να περιλαμβάνει τα ακόλουθα:

A. στα πλαίσια παροχής φυσικής συνεγκατάστασης

- Κοινό φρεάτιο (man-hole)
- Οπτικός σύνδεσμος αφιερωμένος για το συγκεκριμένο service
- Διαχείριση οπτικού συνδέσμου και φρεατίου από τον ΟΤΕ
- Δυνατότητα παροχής διασύνδεσης με οπτική ίνα κατευθείαν στο DSLAM ή πολυπλεκτικό κόμβο όπως επίσης και με ενδιάμεση τοποθέτηση ιδίου (του Παρόχου) τερματικού εξοπλισμού
- Παροχή κλιματισμού
- Παροχή ρεύματος DC καθώς και εφεδρικής ενέργειας
- Χώρος σε rack τουλάχιστον 7U
- Συστήματα πυρανίχνευσης/πυρασφάλειας
- Οπτικός/χάλκινος ενδιάμεσος καταναμητής

Εν γένει το ίδιο επίπεδο υπηρεσιών που παρέχουμε στον ΟΤΕ όταν φιλοξενούμε τον δικό του εξοπλισμό για την παροχή των υπηρεσιών ΟΚΣΥΑ Ι / ΙΙ.

B. Στα πλαίσια παροχής απομακρυσμένης συνεγκατάστασης

- Παροχή οπτικού τελικού φορέα (ίνα) ή / και χάλκινου φορέα από / προς το τοπικό κέντρο ΟΤΕ και το σημείο απομακρυσμένης συνεγκατάστασης, δηλαδή τοπικής μικρής Ζεύξης σε εύλογο χρονικό διάστημα
- Παροχή φρεατίου για τις παραπάνω ζεύξεις
- Διαχείριση φρεατίου και καλωδιακής υποδομής προς/από το τοπικό κέντρο.

E5: Υπάρχουν επιπλέον υποχρεώσεις που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές διεπαφές, τα πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού;

Συμφωνούμε με την θεώρηση της ΕΕΤΤ ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να χορηγεί ελεύθερη πρόσβαση σε τεχνικές διεπαφές, πρωτόκολλα και άλλες συναφείς βασικές τεχνολογίες. Επιπλέον, θεωρούμε ότι στο πλαίσιο επιπλέον υποχρεώσεων θα μπορούσε ο ΟΤΕ να παρέχει μετρήσεις για τις παρεχόμενες διεπαφές – πριν την παράδοσή τους – και των πρωτοκόλλων που χρησιμοποιούνται.

Επίσης, θα πρέπει να γίνεται συνεννόηση με τους Παρόχους πριν την χρήση ή επιβολή συγκεκριμένων διεπαφών και πρωτοκόλλων έτσι ώστε η πλειοψηφία της αγοράς να μπορεί να ανταποκριθεί στις τεχνικές απαιτήσεις και από τις δύο πλευρές.

Ακόμη, θα πρέπει ο ΟΤΕ να ανακοινώνει την πρόθεσή του για οποιαδήποτε χρήση διεπαφών, πρωτοκόλλων και τεχνολογιών σε ένα αρκετά εύλογο χρονικό διάστημα πριν την έναρξη αυτής της χρήσης έτσι ώστε και οι Πάροχοι να έχουν τον χρόνο να προετοιμαστούν τεχνικά και οικονομικά αλλά και για να υπάρχει χρόνος για συζήτηση αποδοχής ή όχι αυτών από την αγορά.

Όσον αφορά τα συστήματα λογισμικού του, ιδεατά θεωρούμε αναγκαία την πρόσβαση σε αυτά από τους Παρόχους σε τέτοιο βαθμό που δεν επηρεάζεται τόσο η λειτουργία τους όσο και οι διαδικασίες και εσωτερικά σχέδια του ΟΤΕ, δηλαδή θα μπορούσε να γίνεται τοποθέτηση μέρους του συνόλου των πληροφοριών (views) σε κάποιους εξυπηρετητές στους οποίους οι Πάροχοι θα είχαν πρόσβαση μέσω του διαδικτύου με συγκεκριμένες μεθόδους ασφάλειας, πχ. Username /

password, κ.α., έτσι ώστε να έχουν ανά πάσα στιγμή πρόσβαση στις ζητούμενες πληροφορίες, όπως SLA KPIs για μετρήσεις δικτύου, καταχώρησεις αιτήσεων χονδρικής και status, κλπ.

E6: Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;

Στα πλαίσια των δύο (από τους τρεις) προτεινόμενων τύπων πρόσβασης, ήτοι Β και Γ, θεωρούμε ότι θα πρέπει να επιβληθεί η πρόσβαση στα αναφερθέντα στοιχεία του δικτύου, ήτοι BBRAS, πολυπλεκτικός κόμβος (ATM/Metro Ethernet) και DSLAM, σε όλα τα δυνατά επίπεδα συμπεριλαμβανομένου και του τοπικού, δηλαδή πλησιέστερα στον τελικό πελάτη.

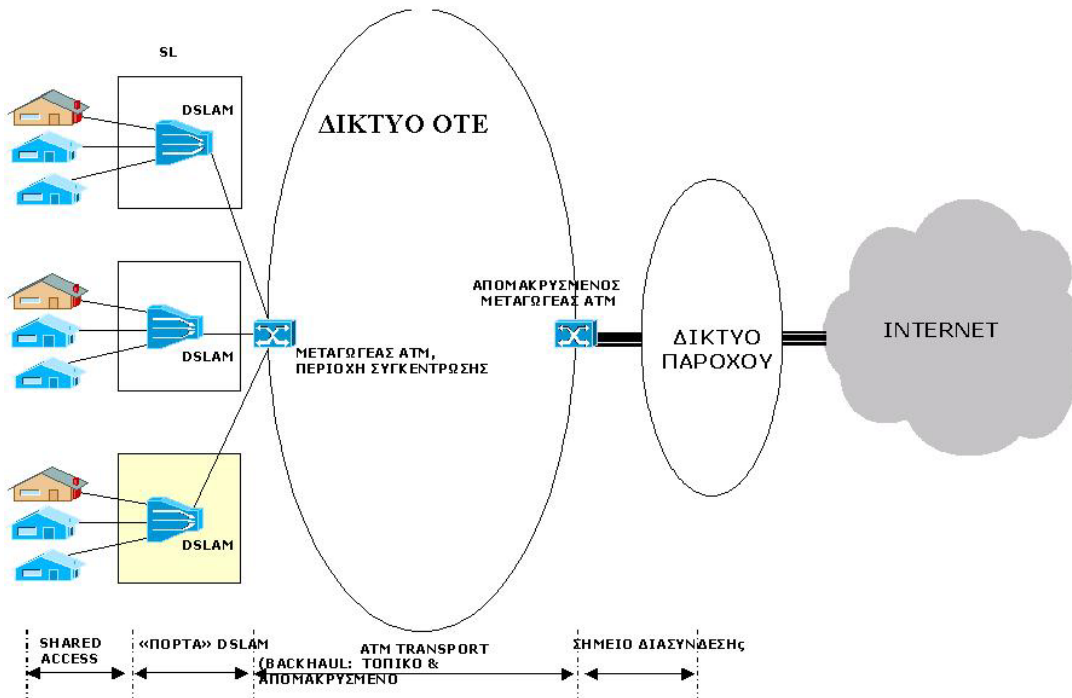
Για να απαντηθεί ακριβέστερα το ερώτημα θα έπρεπε να γνωρίζαμε το σχεδιασμό του δικτύου μεταγωγής και πρόσβασης του ΟΤΕ που σχετίζεται με τις ευρυζωνικές υπηρεσίες, την τοποθέτηση των στοιχείων ανά τον Ελλαδικό χώρο καθώς και την πιθανή ιεραρχία που υπάρχει από τα επίπεδα πρόσβασης προς τα επίπεδα συγκέντρωσης και κορμού. Καθώς αυτά δεν είναι επακριβώς γνωστά, θεωρούμε ότι θα πρέπει να υπάρξει δυνατότητα διασύνδεσης σε όλα τα επίπεδα ιεραρχίας του ευρυζωνικού δικτύου του ΟΤΕ και μεταφορά της ζητούμενης κίνησης από αυτά τα επίπεδα προς τον Πάροχο με τους τρόπους που έχουν ήδη αναφερθεί προηγουμένως καθώς επίσης και δυνατότητα επιλογής ενός μικτού μοντέλου κατά βούληση από τον Πάροχο, κατά αντιστοιχία της διασύνδεσης της σταθερής τηλεφωνίας, δηλαδή:

α. διασύνδεση στο DSLAM (τοπικό επίπεδο)

β. διασύνδεση στον BBRAS είτε κεντρικά, είτε περιφερειακά είτε τοπικά στο κέντρο όπου βρίσκεται και το DSLAM (σε περίπτωση που το δίκτυο του ΟΤΕ μεγαλώσει και προβεί σε ένα πλήρως κατανεμημένο μοντέλο αρχιτεκτονικής BBRAS)

γ. Επίσης, διασύνδεση στον πολυπλεκτικό κόμβο είτε κεντρικά, είτε περιφερειακά είτε πλησιέστερα στο τοπικό κέντρο με δυνατότητα μεταφοράς της κίνησης προς τον Πάροχο σε ένα μοντέλο local, single, double transit αντίστοιχα με την σταθερή τηλεφωνία αναλόγως με την ιεραρχία του δικτύου του ΟΤΕ.

Το παρακάτω σχήμα παρουσιάζει μία πιθανή πρόσβαση (διασύνδεση) της εταιρίας μας σε κάποιο πολυπλεκτικό κόμβο ATM του δικτύου του ΟΤΕ, σε περιφερειακό μοντέλο ιεραρχίας, μέσω του οποίου θα γίνεται συλλογή ATM VCs με καθορισμένη ποιότητα υπηρεσιών (ATM QoS) από τα διάφορα DSLAMs διαμέσου του μεταγωγέα συγκέντρωσής τους.



Με αυτούς τους τρόπους και μόνο ο Πάροχος που έχει τη δυνατότητα πρόσβασης με ίδια κυρίως μέσα θα μπορέσει να γίνει ανταγωνιστικός σε σχέση με τον ΟΤΕ επιλέγοντας κάθε φορά τον τρόπο διασύνδεσης πληρέστερα προς το δίκτυό του και αναλόγως της υποδομής του η οποία σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να ανταγωνιστεί το ήδη υπάρχον δίκτυο του ΟΤΕ.

Θεωρούμε επίσης ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει – στα πλαίσια επιβολής των τύπων πρόσβασης Β και Γ και σε συνέχεια της ολοκληρωμένης πρότασης αναφοράς ΧΕΠ, να δώσει πληροφορίες σχετικές με το δίκτυό του καθώς και να προβεί περαιτέρω σε ανοικτές συζητήσεις σχετικές με θέματα ιεραρχίας δικτύου του και πιθανών διασυνδέσεων.

E7: Θεωρείτε επαρκές το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ; Αν όχι προτείνετε επιπλέον στοιχεία τα οποία κρίνετε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν.

Εν γένει συμφωνούμε με το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ. Επιπλέον, βασική ενότητα η οποία θεωρούμε ότι πρέπει να περιλαμβάνεται στην προσφορά είναι ο ορισμός της υπηρεσίας bitstream η οποία θα περιλαμβάνει:

- Περιγραφή του παρεχόμενου προϊόντος
 - Προσφερόμενα προϊόντα με βάση port speed downstream / upstream up, interface, class of service, contention ratio
 - Τεχνικά χαρακτηριστικά και παραμέτρους της υπηρεσίας και των παρεχόμενων προϊόντων
- διαδικασίες παράδοσης, εγκατάστασης και ελέγχου, υποστήριξης και λειτουργίας, προβλέψεων, τιμολόγησης, reporting
- τιμές και εκπτώσεις όγκου
- γεωγραφική κάλυψη και σημεία διασύνδεσης

Σε κάθε περίπτωση για τον ακριβή καθορισμό του περιεχομένου θεωρούμε αναγκαία την διεξαγωγή δημόσιας διαβούλευσης προκειμένου όλοι οι εμπλεκόμενοι και έχοντας σχετική εμπειρία από την εν λόγω αγορά να προβούν σε ουσιαστικά σχόλια και προτάσεις.

E8: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

Η εταιρεία μας συμφωνεί εν γένει με τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις σχετικά με την υποχρέωση αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης).

Θεωρούμε ότι η υποχρέωση είναι απαραίτητη προκειμένου να διασφαλιστεί ότι ο ΟΤΕ δεν κάνει διακρίσεις κυρίως προς όφελος του λιανικού του άκρου (συμπεριλαμβανομένων των θυγατρικών του και των συνδεδεμένων με αυτόν επιχειρήσεων). Η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης θα πρέπει να διέπει όλη την αλυσίδα παροχής της υπηρεσίας από την παραγγελία και παράδοση της πρόσβασης μέχρι και τη αναγγελία βλάβης και την άρση της μέσα σε καθορισμένα χρονικά όρια.

Συγκεκριμένα θα πρέπει να οριστούν μηχανισμοί ελέγχου μη διακριτικής μεταχείρισης και ιδιαίτερα σε σύγκριση με το λιανικό άκρο του ΟΤΕ στις κάτωθι διαδικασίες:

- Παροχή εμπιστευτικών ή γενικών πληροφοριών
- Μετρήσεις & Δοκιμές
- Παραγγελία & Παράδοση σύνδεσης
- Αναγγελία & άρση βλαβών εταιρικών & απλών πελατών
- Προγραμματισμένες και έκτακτες εργασίες
- Άρνηση παράδοσης της υπηρεσίας
- Κοστολόγηση της υπηρεσίας

Επίσης ιδιαίτερη μέριμνα πρέπει να δοθεί στις περιπτώσεις όπου ο ΟΤΕ αρνείται ή καθυστερεί παράδοση της υπηρεσίας και για το λόγο αυτό θα πρέπει να θεσμοθετηθούν μηχανισμοί ελέγχου από την ρυθμιστική αρχή των τεκμηριωμένων απαντήσεων του ΟΤΕ στις ανωτέρω περιπτώσεις.

Επιπλέον, θα πρέπει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με τη σύμβαση παροχής της υπηρεσίας Α.ΡΥ.Σ, η διάρκεια της σύμβασης είναι δώδεκα (12) μήνες. Ωστόσο, αυτό δεν ισχύει για την προσφορά λιανικής του ΟΤΕ. Δεδομένου ότι δεν προκύπτει καμία αντικειμενική αιτία που να δικαιολογεί την ανωτέρω διαφοροποίηση, είναι προφανές ότι αποτελεί ένα ακόμη σημείο διακριτικής μεταχείρισης.

Τέλος η εταιρεία μας θέλει να επισημάνει ότι οι υπηρεσίες χονδρικής πρέπει να είναι τουλάχιστον ισότιμες με τις υπηρεσίες λιανικής του ΟΤΕ. Ωστόσο, θεωρούμε ότι οι χρόνοι και η ποιότητα των υπηρεσιών λιανικής του ΟΤΕ επιδέχονται περαιτέρω βελτίωση (μη ξεχνάμε ότι ο ΟΤΕ ήταν και είναι μονοπώλιο στην εν λόγω αγορά. Η υποχρέωση αμεροληψίας θα πρέπει να εξειδικεύεται με την επιβολή υποχρέωσης του ΟΤΕ να δημοσιεύει τη χονδρική προσφορά του τριάντα (30) ημέρες πριν την εφαρμογή της, προκειμένου να μην διαθέτει ο ΟΤΕ ή οι θυγατρικές του προνομιακή πρόσβαση σε πληροφορίες σχετικά με τις προσφορές χονδρικής του ΟΤΕ και να έχουν όλοι οι πάροχοι το χρόνο να διαμορφώσουν τις λιανικές προσφορές τους ανάλογα με τις αντίστοιχες χονδρικές. Σε κάθε άλλη περίπτωση, το τμήμα λιανικής του ΟΤΕ και οι θυγατρικές του, εφόσον ενημερώνονται σχετικά με τις σχεδιαζόμενες αλλαγές στη χονδρική προσφορά του ΟΤΕ θα έχουν τη δυνατότητα να διαμορφώνουν την εμπορική τους πολιτική με τρόπο που να τους εξασφαλίζει χρονικό προβάδισμα έναντι των λοιπών εναλλακτικών παρόχων.

E9: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης Διαφάνειας στον ΟΤΕ;

Η εταιρεία μας συμφωνεί εν γένει με τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις και στοιχεία που προτείνονται σχετικά με την υποχρέωση διαφάνειας.

Επιπλέον, σημαντικές πληροφορίες οι οποίες θεωρούμε ότι θα πρέπει να γνωστοποιούνται από τον ΟΤΕ στους παρόχους αφορούν τη δομή του ATM και IP δικτύου του ΟΤΕ και είναι οι ακόλουθες:

- διαθεσιμότητα και κατάσταση πορτών ανά DSLAM και ανά κέντρο συνολικά.
- στοιχεία εξυπηρέτησης των DSLAM από τον εκάστοτε BRAS, δηλαδή ποια DSLAM ανά κέντρο εξυπηρετούνται από ποιο BBRAS και πλήθος αυτών. Θα πρέπει επίσης οι πάροχοι να ενημερώνονται τουλάχιστον τρεις μήνες πριν από κάθε αλλαγή στη σχέση αυτή (DSLAM BRAS), δηλαδή για ακριβείς χρόνους. Η πληροφορία αυτή θεωρείται πολύ σημαντική για τους παρόχους, καθώς με αυτό τον τρόπο αποφεύγονται τυχόν προβλήματα συμφόρησης (congestion problems) στα ATM PVCs (ΟΚΣΥΑ) του κάθε Παρόχου.
- κατάσταση – σε φυσικό επίπεδο – του δικτύου ADSL ήτοι των δίκλωνων χάλκινων καλωδίων του τοπικού βρόχου, η οποία μπορεί να γίνει κατανοητή από την δημοσίευση μετρήσεων όταν και όπου αυτές υπάρχουν από τον ΟΤΕ.

Με την δημοσίευση των ανωτέρω πληροφοριών παρέχεται η δυνατότητα στους παρόχους διαμόρφωσης της εμπορικής πολιτικής και στρατηγικής τους στην εν λόγω αγορά.

Σχετικά με την Προσφορά χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης η εταιρεία μας θεωρεί ότι θα πρέπει να επικαιροποιείται σε τακτά χρονικά διαστήματα (1 ή 2 χρόνια) και σε κάθε περίπτωση να τίθεται σε δημόσια διαβούλευση. Επιπλέον, θεωρούμε ότι η Προσφορά θα πρέπει να είναι αναλυτική και λεπτομερής σε όλες τις εκφάνσεις της χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης και επιπλέον να περιλαμβάνει πληροφορίες όπως λογιστικές πληροφορίες, τεχνικές πληροφορίες, τεχνικές προδιαγραφές κ.α. Η μέχρι τώρα εμπειρία έχει δείξει ότι ο ΟΤΕ αρνείται να εμπλουτίσει ή να τροποποιήσει το κείμενο της εκάστοτε Προσφοράς.

Σχετικά με τη Σύμβαση Παροχής Υπηρεσιών Επιπέδου (SLA), θεωρούμε ότι πρέπει να αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της Προσφοράς καθώς και οι σχετικοί όροι που αφορούν ποινικές ρητρες και δείκτες απόδοσης. Επιπλέον προτείνουμε οι προαναφερόμενες πληροφορίες να δημοσιεύονται ηλεκτρονικά, να αποστέλλονται εγγράφως καθώς και να επικαιροποιούνται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Επίσης, συμφωνούμε με την EETT ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει αναλυτική αναφορά με τους δείκτες αποδοτικότητας στην EETT αλλά προσθέτουμε ότι θα πρέπει να δημοσιεύει και συγκεντρωτικές, μη εμπιστευτικές πληροφορίες, διαθέσιμες προς όλους τους παρόχους για τη συνολικότερη αξιολόγηση της υπηρεσίας χονδρικής.

Επιπροσθέτως, η εταιρεία μας ζητάει να επιβληθεί η υποχρέωση της διαφάνειας και στην τιμολόγηση των υπηρεσιών. Δυστυχώς, η μέχρι τώρα εμπειρία έχει δείξει ότι ο ΟΤΕ αδυνατεί να παρέχει αναλυτικές πληροφορίες τιμολόγησης ανά παρεχόμενη υπηρεσία. Θα πρέπει να οριστεί ρητώς η υποχρέωση του ΟΤΕ να παρέχει αναλυτικές πληροφορίες χρέωσης στα εκδιδόμενα τιμολόγια, πιστωτικά και χρεωστικά, να αναλύει τα επιμέρους κόστη ανά παρεχόμενη υπηρεσία καθώς και να προβαίνει σε όλες τις απαραίτητες ενέργειες ώστε οι πληροφορίες τιμολόγησης να δίνονται σε ηλεκτρονική επεξεργάσιμη μορφή.

Τέλος, θεωρούμε ότι στα πλαίσια της υποχρέωσης διαφάνειας, ο ΟΤΕ πρέπει να δημοσιεύει αναλυτικές πληροφορίες σχετικά με το κοστολογικό μοντέλο (όπως αυτό οριστεί) βάσει του οποίου θα προκύπτουν οι κοστοστρεφείς τιμές χονδρικής.

E10: Θεωρείτε ότι η EETT θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της προσφοράς αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

Κρίνεται σκόπιμη η θέσπιση γενικής διάταξης που θα προβλέπει τη δυνατότητα της EETT να επιβάλει υποχρεώσεις δημοσιότητας αναφορικά με επιπρόσθετες πληροφορίες. Η εξειδίκευση των υποχρεώσεων αυτών θα πρέπει να γίνεται ανάλογα με τις ανάγκες που προκύπτουν και το κατάλληλο πλαίσιο δημοσίευσης θα κρίνεται χωριστά για κάθε περίπτωση.

E11: Θεωρείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού; Η εταιρεία μας θεωρεί ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να υπόκειται σε υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού.

Συμφωνούμε με τους ισχυρισμούς της EETT ότι η εν λόγω υποχρέωση είναι απαραίτητη ώστε να αποφευχθούν φαινόμενα διακριτικής μεταχείρισης σε σχέση με τη λιανική διάθεση της υπηρεσίας.

Η συγκεκριμένη υποχρέωση αποτελεί ένα από τα βασικότερα μέτρα ελέγχου της κοστοστρέφειας των τιμών των παρεχόμενων υπηρεσιών λιανικής και χονδρικής του ΟΤΕ, ομαλής λειτουργίας της αγοράς και κατ' επέκταση βελτίωσης του ανταγωνισμού.

Για την αποτελεσματική εφαρμογή του συγκεκριμένου μέτρου έμφαση πρέπει να δοθεί στα ακόλουθα θέματα:

- Έγκαιρη δυνατότητα πρόσβασης στις πληροφορίες λογιστικού διαχωρισμού
- Διαφάνεια αναφορικά με τις μεθοδολογίες που χρησιμοποιεί ο incumbent για την ικανοποίηση των υποχρεώσεων λογιστικού διαχωρισμού

Για τη διασφάλιση της μη διακριτικής μεταχείρισης και διαφάνειας οι μεθοδολογίες λογιστικού διαχωρισμού θα πρέπει δημοσιεύονται και να παρέχονται σε όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Επίσης η TELLAS συνηγορεί στη διεξαγωγή δημόσιας διαβούλευσης για τις μεθοδολογίες λογιστικού διαχωρισμού που εφαρμόζονται, ώστε οι non-SMP πάροχοι να έχουν τη δυνατότητα να συμμετέχουν στην παροχή δεδομένων και απόψεων στην εφαρμογή αυτών των μεθοδολογιών.

Με τη δημοσίευση αναλυτικών πληροφοριών λογιστικού διαχωρισμού θα είναι δυνατή η εφαρμογή πρακτικών benchmarking και best practices από προηγμένες στην εν λόγω αγορά χώρες της Ευρώπης, όπου σε συνδυασμό με τη διαδικασία δημόσιας διαβούλευσης θα δίνεται στους παρόχους η δυνατότητα ελέγχου της κοστοστρέφειας και του ορθού υπολογισμού των χρεώσεων που τίθενται από τον incumbent.

Τέλος, στα πλαίσια διαφάνειας πληροφοριών λογιστικού διαχωρισμού προτείνονται τα ακόλουθα:

- Η διαφάνεια των μεθοδολογιών λογιστικού διαχωρισμού θα επιτευχθεί μέσω της δημοσίευσης των μεθοδολογιών λογιστικής και των οικονομικών παραδοχών που εφαρμόζονται από τον ΟΤΕ προκειμένου να είναι εφικτή η αξιολόγηση του βαθμού συμμόρφωσης με τα κριτήρια λογιστικού διαχωρισμού που έχουν τεθεί από τον ρυθμιστή
- Οι αναλυτικές πληροφορίες τιμολόγησης του ΟΤΕ θα πρέπει να δημοσιεύονται εντός σύντομου χρονικού διαστήματος από τη δημοσίευση των ισολογισμών του ώστε να είναι δυνατή από τον ρυθμιστή η έγκαιρη αξιολόγηση της συνέπειας των ex-ante μέτρων που έχουν θεσπιστεί βάσει των αρχών λογιστικού διαχωρισμού και cost accounting

- η κατανομή του έμμεσου κόστους πρέπει να είναι διαφανής αναφορικά με τις χρησιμοποιούμενες μεθοδολογίες, τους συντελεστές κατανομής κόστους και τις περιπτώσεις εκείνες στις οποίες έγινε αυθαίρετη κατανομή κόστους

Κλείνοντας υποστηρίζουμε την πρόταση της EETT για περαιτέρω διαβούλευση των μεθοδολογιών λογιστικού διαχωρισμού, λογιστικού ελέγχου δεδομένου ότι η αγορά βρίσκεται σε πολύ πρώιμο στάδιο και χρήζει ιδιαίτερης και διεξοδικής ανάλυσης ώστε να μη δημιουργηθούν στρεβλώσεις.

E12: Θεωρείτε ότι η θα αποτελούσε κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε σχέση με την ΧΕΠ;

Η εταιρεία μας εν γένει συμφωνεί με τις προτεινόμενες υποχρεώσεις ελέγχου τιμών και κοστολόγησης και συγκεκριμένα με την προσέγγιση **retail-minus**. Εντούτοις, δεν συμφωνούμε με την πρόταση της EETT για μεταβατική επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να διατηρήσει το υφιστάμενο ποσοστιαίο περιθώριο κέρδους. Ήδη από το Σεπτέμβριο του 2004 έχουν ήδη υποβληθεί καταγγελίες για συμπίεση του περιθωρίου κέρδους, οι οποίες έχουν τεκμηριωθεί με οικονομικά στοιχεία. Η σημαντική καθυστέρηση στην έκδοση αποφάσεως της EETT επί των καταγγελιών αυτών έχει παρατείνει χρονικά το πρόβλημα αυτό. Περαιτέρω παράταση του προβλήματος με μεταβατική εφαρμογή του υφιστάμενου περιθωρίου κέρδους θα επιδεινώνει σημαντικά την κατάσταση στην αγορά και τη ζημία των εναλλακτικών παρόχων που δεν διαθέτουν, υπό τις ισχύουσες συνθήκες, άλλες επιλογές πλην της προσφοράς bitstream του ΟΤΕ. Συνεπώς, εάν δεν καθορισθεί άμεσα το περιθώριο κέρδους 50%, το οποίο είναι αναγκαίο όπως εξηγείται κατωτέρω, θα πρέπει μεταβατικά να επιβληθεί τουλάχιστον σχετική διεύρυνση του περιθωρίου κέρδους, ώστε αυτό να προσεγγίζει το 40% (αντί του 14.97 που είναι τώρα).

Αναφορικά, με την μεθοδολογία υπολογισμού που προτείνεται έχουμε να επισημάνουμε τα εξής:
Τύπος Β: Για τον καθορισμό της τιμής ΧΕΠ στο επίπεδο του BBRAS (υφιστάμενο προϊόν APYΣ),βάσει:

- οικονομικής ανάλυσης της Εταιρεία μας στην οποία έχουν συμπεριληφθεί δαπάνες μάρκετινγκ, έκδοσης λογαριασμών, προμηθειών είσπραξης, ανάπτυξης προϊόντων, κλπ
- στοιχείων benchmarking και best practices από προηγμένες στην εν λόγω αγορά χώρες της Ευρώπης

και συμπεριλαμβάνοντας ένα εύλογο περιθώριο κέρδους θεωρούμε ότι η τιμή χοντρικής του ΟΤΕ θα πρέπει να ισούται προσεγγιστικά με retail minus 50% της λιανικής του τιμής. Σε αντίθετη περίπτωση εκτιμάται ότι η υπηρεσία θα παρέχεται μόνο με ζημία.

Τύπος Β, Γ: Για τον καθορισμό της τιμής ΧΕΠ στο επίπεδο DSLAM ή κόμβου πολυπλεξίας, όπως και της τιμής ΧΕΠ του τύπου Α συμφωνούμε με την προτεινόμενη μεθοδολογία της EETT.

Τέλος συμφωνούμε με την πρόταση της EETT για επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ ενημέρωσης των εναλλακτικών παρόχων εκ των προτέρων για τις αλλαγές του στις τιμές χονδρικής και λιανικής. Εντούτοις, αντί των προτεινόμενων 20 ημερών, θεωρούμε εύλογο το διάστημα των τριάντα (30) ημερών, για τους λόγους που αναλύονται ανωτέρω στην Ερώτηση 8 (σχετικά με την υποχρέωση αμεροληψίας). Επίσης στα πλαίσια του μέτρου αυτού προτείνουμε επίσης να επιβληθεί στον ΟΤΕ υποχρέωση ανακοίνωσης στην ρυθμιστική αρχή εντός του ίδιου διαστήματος των τεχνικών στοιχείων και των χρεώσεων (λιανικής, χονδρικής) κάθε νέας εμπορικής προσφοράς του περιλαμβάνοντας λεπτομέρειες κόστους εξοπλισμού και

διαφημιστικής καμπάνιας. Με αυτό τον τρόπο θα διασφαλίζεται σε μεγαλύτερο βαθμό η μη δημιουργία αθέμιτου μειονεκτήματος για τους εναλλακτικούς.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

Πίνακας ΚΡΙs

ΚΡΙ#	Περιγραφή	Απαντά	Περίοδος Αναφοράς
1	Αριθμός αιτήσεων που εξυπηρετήθηκαν εντός χρονοδιαγράμματος / Συνολικό Αριθμό Αιτήσεων που εξυπηρετήθηκαν	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
2	Αριθμός αιτήσεων που εξυπηρετήθηκαν / Συνολικό αριθμό αιτήσεων	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
3	Ποσοστό αιτήσεων που ικανοποίησε ο ΟΤΕ λόγω αντικειμενικής αδυναμίας με εναλλακτικές λύσεις.	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
4	Συνολικός Αριθμός βλαβών	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
5	Αριθμός βλαβών που εξυπηρετήθηκαν εντός χρονοδιαγράμματος / Συνολικό Αριθμό βλαβών (ο παραπάνω δείκτης μπορεί να αναλυθεί σε επιμέρους στα διάφορα σημεία του δικτύου πρόσβασης)	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
6	Ποσοστό βλαβών που προκαλούν υποβάθμιση της υπηρεσίας (π.χ. αργή σύνδεση κ.λ.π.)	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
7	Ποσοστό βλαβών που προκαλούν υποβάθμιση της υπηρεσίας που επιλύθηκαν εμπρόθεσμα σε σχέση με τις συνολικές βλάβες	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
8	Ποσοστό βλαβών που προκαλούν απώλεια της υπηρεσίας	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
9	Ποσοστό βλαβών που προκαλούν απώλεια της υπηρεσίας που επιλύθηκαν	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία

	εμπρόθεσμα σε σχέση με τις συνολικές βλάβες		
10	Χρόνοι αποκατάστασης βλαβών (εντός / εκτός χρόνου)	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
11	Είδος βλάβης ανά Α/Κ και συνολικά (ποσοστό, αριθμητικά) Τύπος Α Τύπος Β Τύπος Γ	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία
12	Διαθεσιμότητα BBRAS	ΟΤΕ / Πάροχοι	τριμηνιαία

Δείκτες απόδοσης σε επίπεδο ποιότητας υπηρεσίας.

- cell loss (ATM level)
- cell delay
- jitter (delay variation)

Αναφορικά με τους ανωτέρω δείκτες θα ήταν χρήσιμο να συγκρίνονται με κάποια όρια (threshold) τα οποία δεν θα πρέπει να υπερβαίνουν.



4.10. LANNET

E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με την ανάλυση αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείτε ότι θα πρέπει να εξετάσει η ΕΕΤΤ;

Απάντηση:

Σε γενικές γραμμές συμφωνούμε με την ανάλυση της ΕΕΤΤ όσο αφορά την κατάσταση που επικρατεί σήμερα για την Αγορά Υπηρεσιών Ευρυζωνικής Πρόσβασης. Η συμφωνία απόψεων βασίζεται και στις εξής παρατηρήσεις για την κατάσταση της ως άνω αγοράς οι οποίες είναι:

1. Ο ΟΤΕ κατέχει το 100% της Χονδρικής Αγοράς Ευρυζωνικής Πρόσβασης. Το στοιχείο αυτό αποδεικνύεται με τη παράθεση μιας σειράς στοιχείων όπως τα αναφερόμενα στη Διαβούλευση στη παράγραφο 3.2 και τα οποία επιβεβαιώνουμε. Επί του παρόντος λοιπόν δεν υφίσταται άλλος χονδρικός προμηθευτής υπηρεσιών Ευρυζωνικής Πρόσβασης.
2. Δεν υφίσταται ανταγωνισμός από άλλα δίκτυα για τη παροχή υπηρεσιών Ευρυζωνικής Πρόσβασης. Το στοιχείο αυτό βασίζεται στην εμπειρία μας αλλά και τις σχετικές εκθέσεις αγορών της ΕΕΤΤ. Συνοπτικά υφίστανται μερικές εκατοντάδων συνδέσεων Ευρυζωνικής Πρόσβασης από άλλους φορείς, αριθμός που δεν είναι άξιος λόγου τη στιγμή που ΟΤΕ παρέχει 105000 περίπου. Ο συσχετισμός αυτός αποδεικνύει κατά την εκτίμησή μας ότι ο ΟΤΕ κατέχει για την εν λόγω υπηρεσία δεσπόζουσα θέση στην αγορά.

Εκτιμούμε επίσης ότι ο ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά Ευρυζωνικής Πρόσβασης διότι αποτελεί μέχρι στιγμής και για το ορατό μέλλον το μοναδικό φορέα που μπορεί να καλύψει γεωγραφικά ολόκληρη τη επικράτεια. Σχετικός ανταγωνισμός δεν υφίσταται σήμερα και εκτιμούμε ότι δε θα υπάρξει και στο άμεσο μέλλον.

3. Φραγμοί ανάπτυξης της Χονδρικής Αγοράς Ευρυζωνικής Πρόσβασης. Διακρίνουμε δύο κατηγορίες, τους αντικειμενικούς και αυτούς που οφείλονται σε πρακτικές που ακολουθεί ο ΟΤΕ.

Στην πρώτη κατηγορία εντάσσεται η *de facto* υπεροχή που έχει ο ΟΤΕ, όντας ο μοναδικός φορέας τηλεπικοινωνιών στη χώρα μας μέχρι πριν λίγα χρόνια, έχει ήδη υλοποιήσει ιδιαίτερα εκτεταμένο δίκτυο πρόσβασης χάλκινων βρόχων.

Χάρη την υποδομή αυτή ο ΟΤΕ διαθέτει ήδη εκτεταμένο δίκτυο πελατών, που επιτρέπει την περαιτέρω ανάπτυξη δικτύου ευρυζωνικών υπηρεσιών με οικονομίες κλίμακας. Σε αντιδιαστολή η ανάπτυξη αντίστοιχου δικτύου από οποιοδήποτε άλλο



φορέα φαίνεται να είναι ανέφικτη, λαμβάνοντας υπόψη όχι μόνο το κόστος αλλά και το χρονικό διάστημα που απαιτείται για την ανάπτυξή του. Οι δύο αυτοί παράγοντες ενισχύονται εφόσον ληφθούν υπόψη η γεωγραφική δομή της χώρας (ορεινό ανάγλυφο, νησιά), η κατανομή του πληθυσμού κλπ. Συνεπώς απαιτούνται πολύ μεγάλες επενδύσεις για την ανάπτυξη σχετικής υποδομής και για μεγάλο χρονικό διάστημα γεγονός που οδηγεί στο συμπέρασμα ότι αυτές θα δημιουργούσαν για τον επενδυτή μη ανακτήσιμα κόστη.

Οι πρακτικές ανταγωνισμού που ακολουθεί ο ΟΤΕ στη συγκεκριμένη αγορά συνοψίζονται στις ακόλουθες:

- Τα σχετικά τιμολόγια που παρέχονται σε χονδρική οι υπηρεσίες ιστορικά παρέχουν μικρό μικτό περιθώριο που κυμαίνεται στη περιοχή από 11-15 %.
- Οι πελάτες χονδρικής δεν έχουν τη δυνατότητα έως σήμερα να αντιδράσουν στις επιβαλλόμενες τιμές.
- Η υπάρχουσα προσφορά δεν παρέχει κανενός είδους επιπέδου υπηρεσιών.
- Δεν παρέχεται άλλου τύπου πρόσβασης παρά μόνο στα B-RAS και όχι στα DSLAM του ΟΤΕ αναγκάζοντας τους παροχείς να επιλέγουν την αγορά backhaul από τον ΟΤΕ ενώ θα μπορούσαν να παρέχουν με ίδια μέσα.
- Δεν επιτρέπει πρακτικά τη φυσική συνεγκατάσταση.

(Προς περισσότερη σχετική ανάλυση των τριών τελευταίων μεθόδων, των συνεπειών τους αλλά και των προτεινόμενων λύσεων σας παραπέμπουμε στην απάντησή μας στη Διαβούλευση του Σεπτεμβρίου του 2005).

Από τα όσα εκτέθηκαν παραπάνω είναι προφανές ότι η Αγορά Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης χρήζει ρύθμισης.

Η σχετική ρύθμιση πρακτικά πρέπει να προστατεύει τους χονδρικούς πελάτες από πρακτικές συμπίεσης τιμών προσφέροντας εύλογο περιθώριο μικτού κέρδους της τάξης του 40% αντί του 15% που είναι σήμερα. Παράλληλα πρέπει να περιέχει τις προβλέψεις που αφορούν τη ρύθμιση του επιπέδου υπηρεσιών και φυσικής συνεγκατάστασης.

E2: Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις τις ΕΕΤΤ σχετικά με μμελλοντική είσοδο στην αγορά καθώς και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

Απάντηση:

Συμφωνούμε με τις σχετικές προβλέψεις της ΕΕΤΤ και παραπέμπουμε στην απάντηση του ερωτήματος 1 για περισσότερη ανάλυση.

Ε3: Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανακλούν την ύπαρξη μμεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά;**Απάντηση:**

Δεν θεωρούμε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ υποβοηθούν την ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας στην αγορά. Η ανταγωνιστικότητα στην αγορά καθορίζεται από πολλούς παράγοντες και όχι από οποιαδήποτε μονομερή ρύθμιση τιμών που δε λαμβάνονται υπόψη αντικειμενικές αρχές της αγοράς όπως περιθώριο μικτού κέρδους, αποφυγή συμπίεσης περιθωρίου κέρδους, θέση στην αγορά του καθορίζοντος τις τιμές και πλήθος άλλων παραγόντων.

Πιστεύουμε λοιπόν πως οι παραπάνω παράγοντες και χαρακτηριστικά υποδηλώνουν την ανάγκη της ρύθμισης της σχετικής αγοράς με παρέμβαση της ΕΕΤΤ όπως άλλωστε προκύπτει ως θέση της από το σχετικό κείμενο της διαβούλευσης.

Ερωτήσεις της Διαβούλευσης Σχετικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις

Ε1: Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η ΕΕΤΤ ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η ΕΕΤΤ κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για τη συγκεκριμένη αγορά;

Απάντηση:

Συμφωνούμε με τις αρχές που θέτει η ΕΕΤΤ για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων για την αγορά ΧΕΠ. Προφανώς θα πρέπει να στηριχθούν στις σχετικές οδηγίες περί *Πρόσβασης* της Ε.Ε. και ειδικά στο άρθρο 12. Προφανώς οι απόψεις μας βασίζονται στην θέση ότι ο ΟΤΕ κατέχει *de facto* τη ΣΙΑ στην αγορά ΧΕΠ αλλά η απλή σχετική αναγόρευσή του στη κατοχή της δεν επιλύει από μόνη της τα σχετικά προβλήματα.

Συνοπτικά προτείνουμε οι σχετικές κανονιστικές υποχρεώσεις να βασίζονται στις εξής αρχές:

- **Υποχρέωση πρόσβασης, συνεγκατάστασης και παροχών δικτύου.** Το νέο πλαίσιο που θα προτείνει η ΕΕΤΤ πρέπει την επιτρέπει στους πελάτες ΧΕΠ του ΟΤΕ να έχουν τις ως άνω δυνατότητες διαθέσιμες. Όπως είναι γνωστό σήμερα, οποιοσδήποτε παροχέας ζητήσει ΧΕΠ από τον ΟΤΕ, είναι υποχρεωμένος να προμηθευτεί από το δεύτερο και τη σύνδεση με το Β-RAS σε τιμές χονδρικής ΟΤΕ. Είναι προφανές πως η τακτική αυτή ακολουθείται επειδή δεν υπάρχει περιοριστική κανονιστική υποχρέωση που να επιτρέπει τη πρόσβαση και συνεγκατάσταση στα κτίρια του ΟΤΕ για τη συγκεκριμένη υπηρεσία. Ο ΟΤΕ θα πρέπει να υποχρεωθεί να παρέχει τη συγκεκριμένη δυνατότητα σε χρονικό διάστημα 3 μηνών από την έναρξη ισχύος του



νέου πλαισίου. Σχετική άρνηση συμμόρφωσης πρέπει να συνοδεύεται από ποινές, αφού όπως αναγνωρίζεται και στο κείμενο της διαβούλευσης η ως άνω πρακτική προκαλεί περιορισμούς στον ανταγωνισμό στην αγορά λιανικής. Μάλιστα επειδή η σχετική εμπειρία, (που αφορά τη πρόσβαση στο τοπικό βρόχο), έχει αποδείξει ότι ο ΟΤΕ ζητά υπερβολικά υψηλά ποσά για την υλοποίηση της συνεγκατάστασης, θα πρέπει το σχετικό πλαίσιο να προβλέπει το ελάχιστο των παρεχόμενων υπηρεσιών συνεγκατάστασης, ώστε να περιοριστεί το αρχικό κόστος και να ενθαρρυνθούν οι παροχές να αναρριχηθούν στην «επενδυτική σκάλα».

- **Υποχρέωση κοστοστρέφειας** Επειδή ο ΟΤΕ έχει ΣΙΑ στην ΧΕΠ είναι προφανές ότι θα πρέπει να υποχρεούται σε κοστοστρέφεια τιμών για την αγορά αυτή. Η ρύθμιση αυτή έχει σκοπό να αποσαφηνίσει και να ξεκαθαρίσει υπάρχοντα προβλήματα που υφίστανται στο υπάρχον πλαίσιο. Παρατηρούμε λοιπόν ότι σήμερα υφίστανται *de facto* μηχανισμός συμπίεσης περιθωρίου κερδών, αφού το σχετικό μικτό περιθώριο βρίσκεται στη περιοχή του 11-15%. Καταρχήν είναι γενικώς παραδεκτό ότι τέτοια περιθώρια καταρχήν βλάπτουν το λιανικό ανταγωνισμό, αφού δε αφήνουν στους παροχείς οποιαδήποτε δυνατότητα εκπτώτικων πακέτων. Συνεπώς ευνοείται ο έχων ΣΙΑ στην σχετική αγορά, αφού δεν υφίσταται πρακτικά καμία διαφοροποίηση τιμών για το ίδιο προϊόν. Το γεγονός αυτό αποθαρρύνει και την ανάπτυξη νέων επενδύσεων που αφορούν την προώθηση νέων υπηρεσιών και κατά συνέπεια προσφορών στους πελάτες λιανικής.

Η ΕΕΤΤ διαθέτει ήδη σημαντική εμπειρία από το παρελθόν για τη διαδικασία υπολογισμού κοστοστρεφών τιμών. Προφανώς η συγκεκριμένη αγορά είναι καινούργια, αλλά οι κανόνες που θα ακολουθούνται στο σχετικό μοντέλο κοστοστρέφειας είναι ίδιοι. Ενδεικτικά αναφέρουμε την υποχρέωση παροχέα ΣΙΑ της απόδειξης κοστοστρεφών τιμών και έλεγχος από την ΕΕΤΤ των ως άνω τιμών προς απόδειξη της κοστοστρέφειας. Ο σχετικός έλεγχος θα υλοποιείται με τη χρήση του ανάλογου μοντέλου κοστοστρέφειας που πρέπει να βασίζεται σε έλεγχο από αρμόδιο ανεξάρτητο όμως φορέα.

- **Υποχρέωση Διαχωρισμού** Είναι γνωστό ότι οι εταιρείες που κατέχουν ΣΙΑ σε μία αγορά, (και ο ΟΤΕ αποτελεί από τα πλέον χαρακτηριστικά παραδείγματα), να χρησιμοποιούν πρακτικές στρέβλωσης του ανταγωνισμού της λιανικής αγοράς βασιζόμενοι στη κατοχή προνομιακών πληροφοριών. Συγκεκριμένα ο κατέχων ΣΙΑ οργανισμός διακινεί σκοπίμως πληροφορίες που διαθέτει το αντίστοιχο τμήμα χονδρικής στη λιανική πρόσβαση.

Καλείται λοιπόν η ΕΕΤΤ να εισάγει στο νέο πλαίσιο την υποχρέωση διαχωρισμού των ως άνω τμημάτων του ΟΤΕ. Είναι προφανές ότι το νέο πλαίσιο θα πρέπει να περιλαμβάνει τη μεθοδολογία που πρέπει να ακολουθηθεί για την υλοποίηση του σχετικού διαχωρισμού καθώς και του μηχανισμού ελέγχου που θα επιβάλει η ΕΕΤΤ. Οποσδήποτε ο τελευταίος θα περιλαμβάνει και αυστηρό πλαίσιο ποινών στη περίπτωση μη συμμόρφωσης.



- **Υποχρέωση Διαφάνειας.** Σε γενικές γραμμές συμφωνούμε με τα αναφερόμενα στη διαβούλευση.
- **Υποχρέωση αμεροληψίας.** Σε γενικές γραμμές συμφωνούμε με τα αναφερόμενα στη διαβούλευση.
- **Υποχρέωση παροχής επιπέδου υπηρεσιών (Service Level Agreement-SLA).** Θεωρούμε τη υποχρέωση παροχής υπηρεσιών τύπου SLA πολύ σημαντική για τους εξής λόγους. Καταρχήν ο λιανικός πελάτης απολαμβάνει συγκεκριμένης ποιότητας υπηρεσία που ο παροχέας μπορεί να την εγγυηθεί. Επιπρόσθετα επιτρέπεται η ανάπτυξη νέων υπηρεσιών στην αγορά. Το τελευταίο είναι καταλυτικός παράγοντας για την ανάπτυξη νέων προϊόντων που σήμερα δεν υφίστανται, πιο ανταγωνιστικών που θα οδηγήσουν και στην ανάπτυξη νέων επενδύσεων. Το σχετικό πλαίσιο ενδεικτικά μπορεί να περιλαμβάνει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά (τα στοιχεία που παραθέτουμε εκτέθηκαν και στην απάντησή μας το Σεπτέμβριο του 2005):

Εισαγωγή KPI

“...Θεωρούμε ιδιαίτερος σημαντικό να γίνει εφικτό να μπορέσουμε σε εύλογο χρόνο να έχουμε διαθέσιμο και εφαρμόσιμο μηχανισμό μέτρησης της απόδοσης της υπηρεσίας bit stream με KPIs. Προφανώς πριν σχεδιαστεί οποιοσδήποτε τέτοιος μηχανισμός θα πρέπει να υλοποιηθούν τα συστήματα επιτήρησης, ελέγχου και παραγωγής αναφορών που θα παρέχουν τα σχετικά στοιχεία. Σε αρχικό στάδιο τα σχετικά στοιχεία θα πρέπει να λογίζονται σε μηνιαία βάση αλλά σε μεταγενέστερη χρόνο θα πρέπει να παράγονται σε πιο σύντομα διαστήματα.

Πίνακας Ενδεικτικών KPIs

A/A	KPI	Εντός Χρόνου	Εκτός Χρόνου	Εμπλεκόμενοι
1	Αριθμός αιτήσεων APYΣ ανά Αστικό Κέντρο (A/K) που ικανοποιήθηκαν			Πάροχοι, ΟΤΕ
2	Ποσοστό αιτήσεων APYΣ ανά A/K που ικανοποιήθηκαν			Πάροχοι, ΟΤΕ
3	Αριθμός αιτήσεων APYΣ A/K που δεν ικανοποιήθηκαν			Πάροχοι, ΟΤΕ
4	Ποσοστό αιτήσεων APYΣ ανά A/K που δεν ικανοποιήθηκαν			Πάροχοι, ΟΤΕ
5	Αριθμός βλαβών APYΣ ανά A/K			Πάροχοι, ΟΤΕ
6	Ποσοστό βλαβών APYΣ ανά A/K			Πάροχοι,



				ΟΤΕ
7	Αριθμός βλαβών ΑΡΥΣ ανά Α/Κ που επιλύθηκαν σε 24 ώρες			Πάροχοι, ΟΤΕ
8	Ποσοστό βλαβών ΑΡΥΣ ανά Α/Κ που επιλύθηκαν σε 24 ώρες			Πάροχοι, ΟΤΕ
9	Αριθμός βλαβών ΑΡΥΣ ανά Α/Κ που επιλύθηκαν σε χρόνο περισσότερο από 24 ώρες			Πάροχοι, ΟΤΕ
10	Ποσοστό βλαβών ΑΡΥΣ ανά Α/Κ που επιλύθηκαν σε χρόνο περισσότερο από 24 ώρες			Πάροχοι, ΟΤΕ
11	Χρόνος αποκατάστασης της υπηρεσίας ΟΚΣΥΑ			Πάροχοι, ΟΤΕ

Εισαγωγή Ρητρών

Σχετικά με την υπηρεσία ΟΚΣΥΑ προτείνουμε το ακόλουθο μηχανισμό ρητρών οι οποίες είναι:

Μηχανισμών επιβολής ρητρών παράδοσης υπηρεσίας ΟΚΣΥΑ:

Ημέρες καθυστέρησης παράδοσης (ημερολογιακές)	ΡΗΤΡΑ (ορίζεται σε ποσοστό του μηνιαίου μισθώματος)
1-2 ημέρες	15%
3-6 ημέρες	25%
7-12 ημέρες	50%
12-25 ημέρες	100%
Πάνω από 25 ημέρες	200% και 150% επί του ημερήσιου μισθώματος

Μηχανισμών επιβολής ρητρών βλάβης υπηρεσίας ΟΚΣΥΑ:

Ωρες βλάβης	ΡΗΤΡΑ (ορίζεται σε ποσοστό του μηνιαίου μισθώματος)
1-2 ώρες	50%
3-6 ώρες	100%
7-12 ώρες	150%
12-25 ώρες	200%
Πάνω από 24 ώρες	200% και 150% επί του μηνιαίου μισθώματος για παραπάνω των 24 ωρών καθυστέρηση

Σχετικά με την υπηρεσία ΑΡΥΣ προτείνουμε το ακόλουθο μηχανισμό ρητρών οι οποίες είναι:

Μηχανισμών επιβολής ρητρών παράδοσης υπηρεσίας ΑΡΥΣ:



Ημέρες καθυστέρησης παράδοσης (ημερολογιακές)	ΡΗΤΡΑ (ορίζεται σε ποσοστό του μηνιαίου μισθώματος)
1-2 ημέρες	35%
3-6 ημέρες	70%
7-12 ημέρες	100%
12-25 ημέρες	200%
Πάνω από 25 ημέρες	200% και 150% επί του ημερήσιου μισθώματος

Μηχανισμών επιβολής ρητρών βλάβης υπηρεσίας ΑΡΥΣ:

Ώρες βλάβης	ΡΗΤΡΑ (ορίζεται σε ποσοστό του μηνιαίου μισθώματος)
0-24 ώρες	50%
Πάνω από 24 ώρες	100%

Ε2: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ;

Απάντηση:

Όπως προκύπτει από τις απαντήσεις στα προηγούμενα ερωτήματα της Διαβούλευσης σαφώς και συμφωνούμε στη επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ. Στο κείμενο της Διαβούλευσης καθορίζονται 3 κατηγορίες πρόσβασης για παροχή ΧΕΠ συμπεριλαμβανομένης και της υπέρχουσας.

Ο διαχωρισμός κατά κατηγορίες πρόσβασης είναι σύμφωνος με τις δικές μας απόψεις όπως εκτέθηκαν και στις απαντήσεις μας της Διαβούλευσης του Σεπτεμβρίου 2005.

Σε σχέση με την υφιστάμενη κατάσταση (οριζόμενη ως πρόσβαση τύπου Α στη διαβούλευση) θεωρούμε πολύ σημαντική την άμεση υλοποίηση του τύπου πρόσβασης Β δηλ. της πρόσβασης στο Β-RAS με ίδια μέσα των παρόχων ή από τρίτους προμηθευτές. Συνέπεια αυτής της κατάστασης θα είναι η μείωση στα κόστη της παρεχόμενης υπηρεσίας από τους εναλλακτικούς παρόχους.

Παράλληλα η δυνατότητα αυτή θα παρέχει στους εναλλακτικούς τη καλύτερη ρύθμιση της ποιότητας της υπηρεσίας και άρα τη δυνατότητα υλοποίησης νέων υπηρεσιών. Συνεπώς η σχετική υποχρέωση πρέπει να συνοδεύεται και από εύλογο χρονικό διάστημα που η ως άνω δυνατότητα θα είναι διαθέσιμη. Προτείνεται το σχετικό χρονικό διάστημα να μην υπερβαίνει το τρίμηνο.

Σχετικά με τη πρόσβαση τύπου Γ, είναι προφανές ότι η καλύτερη λύση αποτελεί η απευθείας σύνδεση στο DSLAM. Επειδή όμως πιθανώς να υπάρχουν και αντικειμενικά τεχνικά

προβλήματα (π.χ. αριθμό καρτών τύπου trunk που δέχεται το κάθε DSLAM σε συνάρτηση με τις κάρτες xDSL) η εναλλακτική λύση πρόσβασης στο κοντινότερο σημείο πολυπλεξίας.

Οι παραπάνω περιπτώσεις Β και Γ δεν είναι δυνατό να παρέχονται μόνο μέσω τις υποδομές του ΟΤΕ. Σε κάθε περίπτωση τα κυκλώματα Backhaul θα πρέπει να υπάρχει η δυνατότητα να παρέχονται και από άλλους φορείς ή και ίδια μέσα από τους εναλλακτικούς. Η δυνατότητα αυτή θα αυξήσει τις σχετικές επενδύσεις και θα μειώσει σημαντικά τα κόστη της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Όπως έχουμε αναφέρει και σε άλλες μας απαντήσεις στη τρέχουσα Διαβούλευση αλλά και σε παλαιότερες απαιτείται να εισαχθεί και για την παροχή ΧΕΠ η συνεγκατάσταση (φυσικής και απομακρυσμένης). Εξαντλητικά η ΕΕΤΤ καλείται στη περίπτωση αυτή να ορίσει αντικειμενικά τα κόστη παροχής αυτών των ευκολιών από τον ΟΤΕ ώστε να μην επαναληφθούν φαινόμενα του παρελθόντος που επιδεινώνουν τη σχετική κατάσταση.

E3: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;

Απάντηση:

Συμφωνούμε. Πρακτικά ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει το ίδιο επίπεδο υπηρεσιών με αυτά που παρέχει στο λιανικό του άκρο με τα όποια προϊόντα ΧΕΠ. Συνεπώς πρέπει να υποχρεωθεί σε συμβάσεις παροχής υπηρεσιών επιπέδου που στοιχία τους παρουσιάσαμε σε άλλες απαντήσεις της τρέχουσας Διαβούλευσης.

E4: Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.

Απάντηση:

Ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει σειρά από πληροφορίες σε σχέση με τα προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει. Διακρίνουμε τις πληροφορίες αυτές σε τεχνικού και εμπορικού-οικονομικού περιεχομένου.

Στη κατηγορία των πληροφοριών τεχνικής φύσης μπορούμε να ορίσουμε (αλλά όχι περιοριστικά) τις ακόλουθες:

- Αριθμός παρεχόμενων VCs ανά χρήστη. Προτείνουμε να είναι 8.
- Να παρέχονται πολλαπλά είδη εικονικών υπηρεσιών ανά χρήστη (γι' αυτό ζητάμε και πολλαπλά VCs). Χαρακτηριστικά αναφέρουμε CBR, NRT-VBR με PCR, SCR και Max CTD και MBT. Εφαρμογές τύπου Internet με χρήση UBR.
- Επιδόσεις υπηρεσίας ADSL σε τοπικά αστικά κέντρα σχετικά με τις ταχύτητες που παρέχονται σε συγκεκριμένες αποστάσεις βρόχων καθώς και άλλα τεχνικά στοιχεία σχετικά με τη ποιότητα των βρόχων.

- Τεχνικά στοιχεία DSLAM, BRAS, πολυπλεκτικών κόμβων. Στα σχετικά στοιχεία θα πρέπει να είναι οι προτεινόμενες διεπαφές, χωρητικότητες καρτών, μεθοδολογίες διασύνδεσης φυσική και λογική κλπ.
- Υπηρεσίες ATM backhaul. σε δίκτυο κορμού (μεταξύ B-RAS και DSLAMs) δηλ. CBR, NRT-VBR κλπ.
- Υπηρεσίες IP backhaul. Πρέπει να παρέχονται στοιχεία όπως το CoS ,latency, jitter κλπ.
- Εάν παρέχονται υπηρεσίες διαχείρισης δικτύου και τι περιέχουν.
- Χρόνοι παράδοσης APYΣ και κυκλωμάτων backhaul.
- Χρόνοι παράδοσης συνεγκαταστάσεων καθώς και πληροφορίες-περιγραφές των προσφερόμενων δυνατοτήτων των εκάστοτε χώρων.
- Διαδικασίες αιτήσεων παροχής /κατάργησης APYΣ, Backhaul και συνεγκαταστάσεων.

Στη κατηγορία των πληροφοριών εμπορικού-οικονομικού περιεχομένου μπορούμε να εντάξουμε τις ακόλουθες:

- Τιμές παροχής υπηρεσίας APYΣ.
- Τιμές παροχής υπηρεσίας Backhaul για δίκτυο ATM και IP.
- Τιμές παροχής συνεγκαταστάσεων για την υλοποίηση των προσβάσεων τύπου Β και Γ.
- Παρεχόμενο επίπεδο υπηρεσιών καθώς και οι σχετικές ρήτρες.
- Μεθοδολογία υπολογισμού τιμών χονδρικής βασιζόμενη σε κοστοστρεφή δεδομένα. Πιθανώς την πληροφορία αυτή να την διαχειρίζεται αποκλειστικά η EETT.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι επειδή ο σχετικός αριθμός των πληροφοριών είναι μεγάλος, είναι προτιμότερο αυτές να ενσωματωθούν σε σύμβαση προφοράς παροχής ΧΕΠ, την οποία ο ΟΤΕ θα υποβάλλει αρχικά στην EETT προς έγκριση.

E5: Υπάρχουν επιπλέον υποχρεώσεις που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές διεπαφές, τα πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού;

Απάντηση:

Από το περιεχόμενο του κειμένου της διαβούλευσης προκύπτει ότι η θέση της EETT είναι να διευρυνθεί σημαντικά το επίπεδο προσφοράς της υφιστάμενης ΧΕΠ. Και όπως ήδη αναλύσαμε συμφωνούμε με αυτή την άποψη.

Ενδεικτικά η εφόσον προσφέρονται και οι προσβάσεις Β και Γ (όπως είναι και η δική μας άποψη) εγείρονται πολλαπλές ανάγκες πληροφόρησης και συνεννόησης μεταξύ των ενδιαφερομένων πλευρών. Αν συνδυαστεί δε με την παράλληλη προσφορά συνεγκατάστασης (φυσικής, απομακρυσμένης, εικονικής) τότε οι σχετικές ανάγκες πολλαπλασιάζονται. Ήδη στο ερώτημα 4 αναλύσαμε μερικές κατηγορίες πληροφοριών που πρέπει να παρέχονται καθότι αφορά τα πρωτόκολλα και τις τεχνικές διεπαφές. Επιπρόσθετα θα θέλαμε να τονίσουμε την ανάγκη περιγραφής διαδικασιών και κυρίως χρονικών πλαισίων που θα λαμβάνουν χώρα όλα αυτά.



Ειδικά για τα συστήματα λογισμικού πιστεύουμε ότι η διαβούλευση αναφέρεται στο σύστημα CRM ή συναφούς λειτουργίας που θα χρησιμοποιεί ο ΟΤΕ για την διαχείριση των αιτημάτων APYΣ, backhaul, συνεγκατάστασης αλλά και διαχείρισης βλαβών κλπ. Για το σύστημα αυτό δεν έχουμε ιδιαίτερα στοιχεία και θα θέλαμε να εκφράσουμε ολοκληρωμένη άποψη εφόσον μας παρουσιαστεί. Είναι προφανές βέβαια ότι συνηγορούμε στην ανάπτυξη και βεβαίως στη χρήση ενός τέτοιου συστήματος. Όμως η χρήση του προϋποθέτει την ανάπτυξη μηχανισμών, διαφάνειας και διαχωρισμού που πρέπει να τεθούν στα πλαίσια σχεδιασμού ενός τέτοιου συστήματος.

E6: Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου (multiplexing node) που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;

Απάντηση:

Από τις απαντήσεις μας στις προηγούμενες ερωτήσεις είναι προφανές ότι συμφωνούμε με την επιβολή της πρόσβασης στο B-BRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου που βρίσκεται πλησιέστερα στο τελικό χρήστη. Θεωρούμε όμως πολύ σημαντική για την επιτυχία αυτού του μέτρου την εφαρμογή της συνεγκατάστασης όπως περιγράφεται σε άλλες απαντήσεις μας της τρέχουσας διαβούλευσης.

E7: Θεωρείτε επαρκές το προτεινόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ; Αν όχι προτείνετε επιπλέον στοιχεία τα οποία κρίνετε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν.

Απάντηση:

Συμφωνούμε σε γενικές με τις διατάξεις που αναφέρονται που αναφέρονται στο εδάφιο 6 της Διαβούλευσης, τις οποίες και αναλύσαμε σε προγενέστερες ερωτήσεις.

Παρόλα αυτά θα θέλαμε να προσθέσουμε καθώς και να τροποποιήσουμε κάποιες από τις προτεινόμενες θέσεις. Κατά κατηγορία:

- **Υποχρέωση Πρόσβασης** Συμφωνούμε με τις προτεινόμενες κατηγορίες πρόσβασης Α, Β και Γ καθώς και για τη συνεγκατάσταση. Δεν καθορίζονται όμως καθόλου ότι τα παραπάνω πρέπει να προσφερθούν σε καθορισμένο χρονικό διάστημα (προτείνουμε εντός τριών μηνών) από την ημερομηνία έναρξης ισχύος της νέας προσφοράς. Επίσης συμφωνούμε ότι στη Προσφορά Αναφοράς θα πρέπει να παρέχεται SLA στοιχεία του οποίου έχουν αναφερθεί σε απαντήσεις προηγούμενων ερωτήσεων της διαβούλευσης. Επίσης ανάλογα συμφωνούμε για τη παροχή όλων των συναφών πληροφοριών (όπως τεχνικές διεπαφές, πρωτόκολλα κλπ)

Δεν συμφωνούμε με τη θέση σχετικά με «διαπραγμάτευση με καλή πίστη» όσο αφορά τη συνεγκατάσταση. Η σχετική επιβολή πρέπει να είναι υποχρεωτική και μάλιστα να



συνοδεύεται από ρήτρες. Παραπέμπομε δε άλλες απαντήσεις της διαβούλευσης σχετικά με τα προβλεπόμενα για αυτή τη περίπτωση.

- Υποχρέωση Αμεροληψίας Συμφωνούμε με όλες τις προτεινόμενες θέσεις
- Υποχρέωση Διαφάνειας. Συμφωνούμε με όλες τις προτεινόμενες θέσεις.
- Υποχρέωση Λογιστικού Διαχωρισμού. Συμφωνούμε με όλες τις προτεινόμενες θέσεις.
- Υποχρέωση ελέγχου τιμών. Συμφωνούμε με όλες τις προτεινόμενες θέσεις.

E8: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

Απάντηση:

Όπως αναφέραμε σε προηγούμενες απαντήσεις πιστεύουμε πως η υποχρέωση επιβολής αμεροληψίας (μη διακριτική μεταχείριση) στον ΟΤΕ είναι απαραίτητη. Πρακτικά αποτελεί το μόνο μέτρο το οποίο μπορεί να προστατέψει τους χονδρικούς πελάτες του ΟΤΕ από πρακτικές που έχουν ως σκοπό να ενισχύσουν με μη τιμολογιακές μεθόδους τα τμήματα λιανικής ή και θυγατρικές εταιρείες του.

Συμφωνούμε λοιπόν με τη λογική της έγγραφης δέσμευσης του ΟΤΕ ότι δε θα χρησιμοποιεί τέτοιες πρακτικές. Δηλαδή θα παρέχονται εχέγγυα μη προνομιακής μεταχείρισης. Πιο συγκεκριμένα ο ΟΤΕ υποχρεούται να παρέχει τουλάχιστο το ίδιο επίπεδο υπηρεσιών που παρέχει στα τμήματα λιανικής και στις θυγατρικές του. Πιστεύουμε πως προς την κατεύθυνση αυτή σημαντικά θα βοηθούσε η υιοθέτηση κειμένου παροχής SLA, όπως το αναλύσαμε σε άλλες απαντήσεις της παρούσης Διαβούλευσης.

E9: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ;

Απάντηση:

Όπως αναφέραμε σε προηγούμενες απαντήσεις πιστεύουμε πως η υποχρέωση επιβολής διαφάνειας στον ΟΤΕ είναι απαραίτητη. Η υποχρέωση διαφάνειας ιδιαίτερα χρήσιμη για τους παρόχους εφόσον εξασφαλίζει τη πρόσβαση σε επαρκείς πληροφορίες καθώς και σαφείς διαδικασίες παροχής των σχετικών υπηρεσιών ΧΕΠ. Τα στοιχεία λοιπόν αυτά θα αναγράφονται στο Υπόδειγμα Προσφοράς ΧΕΠ το οποίο θα συντάσσεται από τον ΟΤΕ (περιλαμβάνοντας τα στοιχεία του Παραρτήματος 1 της διαβούλευσης καθώς και τα όποια χρήσιμα δεδομένα προκύψουν με την ολοκλήρωση της τρέχουσας Διαβούλευσης. Προτείνεται η Προσφορά να ανανεώνεται άπαξ ετησίως τουλάχιστο. Προφανώς εφόσον συντρέχουν συνθήκες ταχύτερης ανανέωσής της είναι δυνατό να λαμβάνει χώρα συχνότερα, πάντα όμως το τελευταίο τετράμηνο της κάθε χρονιάς. Η έγκαιρη ενημέρωση-μεταβολή του σχετικού υποδείγματος συμβάλλει στην καλύτερη από πλευράς παροχέων του σχεδιασμού της νέας χρονιάς και δεν υφίστανται αιφνιδιασμοί.

Η μεθοδολογία που προτείνεται στη διαβούλευση σχετικά με τη διαδικασία έγκρισης του Υποδείγματος Προσφοράς πιστεύουμε ότι είναι σωστή μόνο που η διαδικασία αλλαγών προτείνεται να ολοκληρώνεται εντός 90 ημερών από του σχετικού αιτήματος είτε του ΟΤΕ είτε των Παροχέων. Σχετικά μάλιστα προτείνεται υπομνήματα τροποποιήσεων να

υποβάλλονται το 1^ο δεκαήμερο του Μαρτίου και του Ιουλίου εκάστοτε έτους, με τη προϋπόθεση ότι το Υπόδειγμα Προσφοράς θα τίθεται σε ισχύ τελευταίο τετράμηνο του προηγούμενου ημερολογιακού έτους.

Σχετικά με τη πληρότητα του Υποδείγματος Προσφοράς σε πληροφορίες συμφωνούμε με τα όσα αναφέρονται στη Διαβούλευση και για περισσότερες λεπτομέρειες παραπέμπουμε στις απαντήσεις της ερώτησης 4 του κεφαλαίου 7 της παρούσης διαβούλευσης.

Τέλος σχετικά με τη διαδικασία παροχής KPIs συμφωνούμε και από πλευράς μας παραπέμπουμε στις απαντήσεις της ερώτησης 4 του κεφαλαίου 7 της παρούσης διαβούλευσης.

E10: Θεωρείτε ότι η ΕΕΤΤ θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της Προσφοράς Αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

Απάντηση:

Το σύνολο των πληροφοριών που θεωρούμε επαρκή αναλύθηκε σε άλλες ερωτήσεις της παρούσας Διαβούλευσης. Συνεπώς δε κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούμε και πάλι.

E11: Θεωρείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού;

Απάντηση:

Συμφωνούμε με την επιβολή από τον ΟΤΕ της υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού και με τις προβλεπόμενες από τη Διαβούλευση ρυθμίσεις. Παρόλα αυτά επειδή το αντικείμενο του θέματος χρήζει και κατά τη γνώμη μας περισσότερης επεξεργασίας πιστεύουμε ότι πρέπει να αποτελέσει θέμα ευρύτερης συζήτησης.

E12: Θεωρείτε ότι η προτεινόμενη προσέγγιση retail-minus θα αποτελούσε κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε σχέση με την ΧΕΠ;

Απάντηση:

Πιστεύουμε πως οι τιμές χονδρικής ΧΕΠ όπως αντίστοιχα και οι τιμές λιανικής να καθορίζονται επί τη βάση κοστοστρεφών μοντέλων. Κατόπι εφόσον έχουν τεθεί οι τιμές βάσης θα πρέπει να αναζητηθεί η μέθοδος προσδιορισμού της διαφοράς χονδρικής από τη λιανική τιμή.

Πιο συγκεκριμένα η μεθοδολογία υπολογισμού των τιμών προσφοράς ΧΕΠ φαίνεται να είναι σωστή, τονίζουμε όμως τη σημασία της επιλογής των τιμών που θα «τρέξει» το μοντέλο.

Κρίνεται ζωτικής σημασίας η τήρηση της διαδικασίας ελέγχου των τιμών όπως προβλέπεται στη διαβούλευση και πιο συγκεκριμένα η υιοθέτηση ανεξάρτητου μοντέλου από πλευράς ΕΕΤΤ που θα έχει το ρόλο της επαλήθευσης των παραγόμενων τιμών από το αντίστοιχο ΜΜΕΚ / ΤΚ Τ του ΟΤΕ.

Σχετικά με το υπολογισμό του περιθωρίου κέρδους θεωρούμε ορθή την επιλογή της μεθόδου DCF που άλλωστε ακολουθείται από αντίστοιχες αρχές και σε Ευρωπαϊκό Επίπεδο.

Τέλος θεωρούμε επαρκή και αρκετό το χρονικό διάστημα των 3 μηνών από της εισαγωγής των νέων ρυθμίσεων όπου ο ΟΤΕ θα πρέπει να αποδώσει στην ΕΕΤΤ όλα τα απαραίτητα στοιχεία για τον υπολογισμό των σχετικών κοστοστρεφών τιμών. Είναι βέβαια προφανές ότι με τη πάροδο του ως άνω χρονικού διαστήματος και εφόσον ο ΟΤΕ αποτύχει να δώσει επαρκή και πλήρη στοιχεία σχετικά με τον υπολογισμό των εν λόγω τιμών, η ΕΕΤΤ μπορεί να προχωρήσει αυτεπάγγελτα στο καθορισμό τους με χρήση δικών της μοντέλων bottom-up.



4.11. NET ONE

E1: Συμφωνείτε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT σχετικά με την ανάλυση αγοράς; Υπάρχουν επιπλέον προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία θεωρείτε ότι θα πρέπει να εξετάσει η EETT;

Συμφωνούμε με τα αρχικά συμπεράσματα της EETT σχετικά με την ανάλυση αγοράς. Θέλουμε επίσης να επισημάνουμε ότι όπως αναφέρετε σχετικά και στην παρούσα διαβούλευση η εταιρεία που επιθυμεί να λαμβάνει από τον ΟΤΕ ΧΕΠ υποχρεώνεται να συνάπτει και τις σχετικές συμβάσεις για παροχή υπηρεσιών ΟΚΣΥΑ. Οι δυο αυτές συμβάσεις (ΑΡΥΣ και ΟΚΣΥΑ) θα πρέπει να είναι ανεξάρτητες μεταξύ τους και ειδικά η σύμβαση για ΟΚΣΥΑ θα πρέπει να αποτελεί επιλογή της εταιρείας που ενδιαφέρεται να λαμβάνει υπηρεσίες μετάδοσης από τον ΟΤΕ . Οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να μπορούν να επιλέγουν τον τρόπο σύνδεσης με το δίκτυο του ΟΤΕ για την παροχή υπηρεσιών ΧΕΠ, ο οποίος μπορεί να είναι είτε δικής της κατασκευής είτε σύνδεσης μέσα από δίκτυο άλλης εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες μετάδοσης .Οι διαδικασίες παροχής μιας τέτοιας σύνδεσης θα πρέπει να περιγράφονται αναλυτικά και σε συνδυασμό με την πιθανότητα να βρίσκεται ο πάροχος εγκατεστημένος με Φυσική , εικονική , απομακρυσμένη ή οποιασδήποτε άλλης μορφής συνεγκατάσταση στο εκάστοτε κέντρο.

E2: Θεωρείτε ακριβείς τις εκτιμήσεις τις EETT σχετικά με μελλοντική είσοδο στην αγορά καθώς και τα χρονικά πλαίσια για την είσοδο αυτή;

Θεωρούμε ότι οι εκτιμήσεις της EETT είναι ακριβείς .

E3: Θεωρείτε ότι οι τελευταίες τιμές του ΟΤΕ αντανακλούν την ύπαρξη μεγαλύτερης ανταγωνιστικότητας στην αγορά;

Δεν θεωρούμε ότι οι τιμές αυτές αντανακλούν την ύπαρξη ανταγωνιστικότητας , παρά το ότι αφήνουν μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους για τους ενδιαφερόμενους .

Ερωτήσεις της Διαβούλευσης Σχετικά με τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις

E1: Συμφωνείτε με τις αρχές που θεωρεί η EETT ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων; Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλες αρχές που πρέπει να λάβει υπόψη η EETT κατά την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων για τη συγκεκριμένη αγορά;

Συμφωνούμε με τις αρχές που θεωρεί η EETT ότι θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την επιλογή των κανονιστικών υποχρεώσεων.

E2: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης στον ΟΤΕ;

Συμφωνούμε με την ανωτέρω επιβολή υποχρέωσης πρόσβασης

E3: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στο λιανικό του άκρο;

Συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να παρέχει τα ίδια προϊόντα ΧΕΠ που παρέχει στην λιανική του καθώς επίσης και τυχόν επιπλέον αιτήματα για περαιτέρω ποιοτική διαφοροποίηση στην υπηρεσία. Οι διαφοροποιήσεις αυτές που αφορούν την ποιότητα στην υπηρεσία θα πρέπει να καλύπτονται από σχετικές συμφωνίες επιπέδου υπηρεσιών SLA .

E4: Παρακαλούμε όπως παράσχετε λεπτομέρειες σχετικά με προϊόντα ΧΕΠ ή στοιχεία ή πρόσθετες συναφείς ευκολίες που θα πρέπει να παρέχονται από τον ΟΤΕ.

E5: Υπάρχουν επιπλέον υποχρεώσεις που θα πρέπει να επιβληθούν στον ΟΤΕ σχετικά με τις τεχνικές διεπαφές, τα πρωτόκολλα ή τα συστήματα λογισμικού;

E6: Θεωρείτε ότι θα πρέπει επίσης να επιβληθεί η πρόσβαση στο BBRAS στο DSLAM ή στο επίπεδο του πολυπλεκτικού κόμβου (multiplexing node) που βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό πελάτη;

Όπως αναφέρουμε και στην ερώτηση 4 , E1 , θεωρούμε ότι πρέπει να επιβληθεί η πρόσβαση και στις 3 περιπτώσεις που αναφέρονται ανωτέρω , καθώς επίσης και η δυνατότητα σύνδεσης BBRAS της ενδιαφερόμενης εταιρείας στον χώρο όπου βρίσκεται ο αντίστοιχος BBRAS του ΟΤΕ με σύνδεση (Backhaul) επιλογής της ενδιαφερόμενης εταιρείας όπως αναφέρουμε και ανωτέρω .

E7: Θεωρείτε επαρκές το προτεινόμενο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς ΧΕΠ; Αν όχι προτείνετε επιπλέον στοιχεία τα οποία κρίνετε ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν.

Θα πρέπει να εξετασθούν και να συμπεριληφθούν όλες οι παράμετροι που σχετίζονται με τις υπηρεσίες ΧΕΠ και ΑΠΤοΒ , έτσι ώστε να υπάρχει συνέχεια και κάλυψη από την σχετική προσφορά πρόσβασης σε περιπτώσεις που η ενδιαφερόμενη εταιρεία διαθέτει συνεγκατάσταση σε κέντρα του ΟΤΕ , λαμβάνει ήδη υπηρεσίες μετάδοσης με οποιοδήποτε τρόπο (Backhaul services) από άλλες εταιρείες η δικές της , και επιθυμεί και τις υπηρεσίες ΧΕΠ από τον ΟΤΕ στο συγκεκριμένο η άλλο κέντρο . Π.Χ η παροχή σύνδεσης ΟΚΣΥΑ σε καμπίνα εξωτερικού χώρου του παρόχου μέσα από το Φρεάτιο Παρόχων κ.λ.π.

E8: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ;

Συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης αμεροληψίας στον ΟΤΕ, αναφέρουμε δε συμπληρωματικά τα παρακάτω .

Όπως αναφέρετε στην παρ.5.6 της παρούσας δημόσιας διαβούλευσης , η EETT έχει την υποχρέωση να λάβει υπ' όψιν της τους στόχους που αναφέρονται στο άρθρο 8 (2),(2),(4) της οδηγίας πλαίσιο . Σας αναφέρουμε τις παρακάτω προτάσεις μας οι οποίες πιστεύουμε ότι πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπ' όψιν σας διότι έρχονται σε αντίθεση με τα αναφερόμενα στο ανωτέρω άρθρο.

- 1. Σύμφωνα με την σύμβαση παροχής υπηρεσιών (Α.Ρ.Υ.Σ) την οποία υπογράφει κάθε ενδιαφερόμενος πάροχος για την χρήση από τον ΟΤΕ προϊόντων ΧΕΠ όπως αυτά παρέχονται σήμερα ,στο άρθρο 2 παρ.23 Διάρκεια παροχής υπηρεσιών , ορίζετε η διάρκεια ισχύος κάθε σύνδεσης τύπου ΑΡΥΣ σε 12 μήνες το ελάχιστο, κάτι που δεν ισχύει στις*



περιπτώσεις πελατών λιανικής του ΟΤΕ όπου δεν υπάρχει παρόμοια χρονική δέσμευση στον πελάτη . Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα στην εταιρεία η οποία επιθυμεί να παρέχει ΧΕΠ σε πελάτες της μέσω ΑΡΥΣ να παρέχει την πρόσβαση αυτή με δυο τρόπους σε ότι αφορά το πάγιο κόστος χρήσης της .

- a. Την παροχή της υπηρεσίας προς τον πελάτη της με χρονική διάρκεια όχι μικρότερη από 12 μήνες
- b. Την παροχή της υπηρεσίας όπως παρέχετε στον πελάτη και από την λιανική του ΟΤΕ ώστε να μην υπάρχει διαφοροποίηση στο προϊόν αρνητική σε σχέση με το ίδιο προϊόν που μπορεί να αποκτήσει ο πελάτης μέσα από την λιανική του ΟΤΕ

Στην πρώτη περίπτωση είναι φανερό ότι υπάρχει μεταφορά του κόστους στον πελάτη με αποτέλεσμα η προτίμηση του πελάτη να στρέφεται προφανώς προς ένα άλλο ίδιο προϊόν χωρίς την ανωτέρω δέσμευση , στην δε δεύτερη περίπτωση η εταιρεία είναι αναγκασμένη να επωμίζεται ένα κόστος στην περίπτωση που ο πελάτης π.χ. ζητήσει διακοπή της υπηρεσίας του σε χρόνο μικρότερο από τους 12 μήνες, κάτι που έχει την δυνατότητα να κάνει αν ήτανε πελάτης λιανικής του ΟΤΕ χωρίς επιπλέον κόστος . Η εταιρεία δεν έχει την δυνατότητα διακοπής της σύνδεσης αυτής , αλλά μπορεί μόνο να χρησιμοποιήσει την σύνδεση αυτή σε νέο πελάτη της εάν υπάρχει το ίδιο κέντρο ειδάλλως επωμίζεται το κόστος των παγίων χρήσης της γραμμής αυτής για όσο χρόνο απομένει μέχρι την πάροδο του 12μηνου οπότε και θα μπορεί να ζητήσει την διακοπή της από τον ΟΤΕ . Και σε αυτή την περίπτωση το προϊόν είναι μη ανταγωνιστικό σε σχέση με το ίδιο ακριβώς προϊόν που παρέχεται από τον ΟΤΕ στους πελάτες λιανικής . Η εταιρεία θα έπρεπε να έχει την δυνατότητα είτε διακοπής της σύνδεσης αυτής εφόσον αυτό ζητήθηκε από τον πελάτη , είτε της χρήσης αυτής σε νέο πελάτη όπως γίνεται σήμερα αλλά όχι μόνο στο ίδιο κέντρο αλλά και σε άλλο ανάλογα με τον τόπο διαμονής του πρώτου στην σειρά νέου πελάτη της που θα αιτηθεί σύνδεση τύπου ΑΡΥΣ , έτσι ώστε να ελαχιστοποιείτε το κόστος που επωμίζεται η εταιρεία εφόσον αποφασίσει να κράτηση την σύνδεση μέχρι να έχει νέο αίτημα από πελάτη της .

2. Σχετικά με την χρήση των συναφών ευκολιών , και ειδικότερα σε ότι αφορά την χρήση πληροφοριακών συστημάτων που χρησιμοποιεί ο ΟΤΕ για την άντληση πληροφοριών διαθεσιμότητας ανά Α/Κ των διαθέσιμων πορτών σε DSLAM αλλά και τον αριθμό διαθέσιμων χρηστών χωρίς ONU , με συνδέσεις και των δυο τύπων ISDN , PSTN , ώστε να γνωρίζει αν ωφελεί να δραστηριοποιείτε στο εκάστοτε Α/Κ . Ακόμα πιο σημαντικό είναι το σύστημα διαχείρισης αιτημάτων στο οποίο κατατίθενται τα αιτήματα παροχής συνδέσεων ΑΡΥΣ . Το σύστημα αυτό θα πρέπει να είναι ενιαίο για τα αιτήματα χονδρικής και λιανικής σε ότι αφορά την χρονική σειρά κατάθεσης των αιτημάτων και μόνο καθώς και την τεχνική υλοποίηση τους . Τα αιτήματα θα εισέρχονται σειριακά στην ουρά προς υλοποίηση λαμβάνοντας αυτόματα αριθμό πρωτοκόλλου με ημερομηνία και ώρα κατάθεσης και θα εξυπηρετούνται με την αρχή της F.I.F.O (First In First Out) διαδικασίας . Η δρομολόγηση προς υλοποίηση στις τεχνικές υπηρεσίες θα γίνεται με βάση την αύξουσα σειρά του αρ.πρωτ. . Με τον τρόπο αυτό θα αποφεύγετε το φαινόμενο υλοποίησης των αιτημάτων λιανικής σε χρόνους μικρότερους από αυτούς της χονδρικής , καθώς επίσης και οι περιπτώσεις αυτές που δεν είναι λίγες , πελατών που καταθέτουν παράλληλα αιτήματα στην εταιρεία αλλά και στην λιανική του ΟΤΕ με αποτέλεσμα να εξυπηρετούνται προφανώς πάντα μέσα από την λιανική ΟΤΕ συντομότερα , έτσι ώστε όταν

έρθει η σειρά υλοποίησης του ίδιου αιτήματος από την χονδρική αυτό να φαίνεται στο σύστημα ότι διαθέτει ήδη την υπηρεσία ADSL και επομένως να μην υλοποιείτε . Η ανωτέρω πρόταση για χρήση ενιαίου συστήματος υποβολής αιτημάτων θα αποτελεί και σημαντικό σύστημα άντλησης πληροφοριών KPI για το αν εφαρμόζονται με βάση την αρχή της ισοτιμίας οι προτεινόμενες για επιβολή υποχρεώσεις του με ΣΙΑ οργανισμού από την EETT. Το ανωτέρω σύστημα μπορεί να τεθεί σε λειτουργία σε πρώτη φάση χειροκίνητα με την χρήση του αρ.Πρωτ. μέχρι την υλοποίηση του μέσα από πληροφοριακά συστήματα .

Θεωρούμε επίσης ότι πρέπει να παρέχετε η δυνατότητα στον καταναλωτή , μεταφοράς της γραμμής με υπηρεσία APYΣ σε άλλη υπηρεσία με σύνδεση Μεριζόμενης Αδεσμοποίητης πρόσβασης ή πλήρους Αδεσμοποίητης πρόσβασης σε άλλο πάροχο με μοναδικό κόστος αυτό της μεταφοράς και όχι όπως είναι σήμερα η υφιστάμενη διαδικασία , δηλαδή κατάργηση της σύνδεσης και νέα αίτηση στον πάροχο για παροχή μεριζόμενης πρόσβασης.

E9: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ;

Συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης διαφάνειας στον ΟΤΕ

E10: Θεωρείτε ότι η EETT θα πρέπει να επιβάλει στον ΟΤΕ τη δημοσίευση επιπρόσθετων πληροφοριών; Παρακαλούμε διευκρινίστε εάν θεωρείτε ότι αυτές θα πρέπει να διατίθενται μέσω της Προσφοράς Αναφοράς ή να δημοσιεύονται με άλλο τρόπο.

Όλες οι σχετικές πληροφορίες θα πρέπει να δημοσιεύονται στο site του ΟΤΕ με κωδικό πρόσβασης για κάθε πάροχο που έχει υπογράψει την σχετική σύμβαση . Θα πρέπει να δημοσιεύονται πληροφορίες σχετικά με τις διαθέσιμες πόρτες και DSLAM ανά περιοχή .

E11: Θεωρείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού;

Θεωρούμε ότι πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού.

E12: Θεωρείτε ότι η προτεινόμενη προσέγγιση retail-minus θα αποτελούσε κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε σχέση με την ΧΕΠ;

Η εταιρεία μας συμφωνεί με την ανωτέρω προσέγγιση.