

**Αποτελέσματα της Δημόσιας
Διαβούλευσης για τον Ορισμό, Ανάλυση
και τις Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις στις
αγορές λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο
τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση
(αγορά υπ'αρ. 1 και 2 της 'Σύστασης')**

**Μαρούσι,
Σεπτέμβριος 2006**

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ.....	3
3. Προτάσεις αναθεώρησης.....	16
4. Αναλυτικές απαντήσεις συμμετεχόντων	17
4.1. VIVODI	17
4.2. HELLAS ON LINE	19
4.3. ALTECTELECOMS.....	21
4.4. TELEDOME	22
4.5. TIM HELLAS.....	32
4.6. ΟΤΕ.....	38
4.7. ALGONET.....	56
4.8. FORTHNET.....	58
4.9. TELLAS.....	59

1. Εισαγωγή

Στις 27-7-2006, η EETT δημοσίευσε κείμενο δημόσιας διαβούλευσης αναφορικά με τον Ορισμό και την Ανάλυση της λιανικής Πρόσβασης στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο σε Σταθερή Θέση. Η EETT προσκάλεσε όλους τους ενδιαφερόμενους φορείς της αγοράς να απαντήσουν στην ως άνω διαβούλευση εντός του χρονικού πλαισίου από 27/07/06 έως 28/08/06.

Η παρούσα Αναφορά παρουσιάζει την περίληψη των απαντήσεων των συμμετεχόντων στο Κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, καθώς και τις απόψεις της EETT αναφορικά με τα βασικότερα σημεία των παρατηρήσεων των ως άνω συμμετεχόντων. Ειδικότερα, στην Ενότητα 2 παρατίθενται τα κυριότερα σχόλια των συμμετεχόντων στη Δημόσια Διαβούλευση καθώς και οι απαντήσεις της EETT επί των σχολίων εκείνων που χρήζουν απάντησης. Στην ενότητα 3 παρουσιάζονται οι προτεινόμενες τροποποιήσεις/ ενημερώσεις που πρέπει να γίνουν στο κείμενο ορισμού και ανάλυσης της αγοράς. Τέλος, στην Ενότητα 4 παρατίθενται αυτούσιες οι απαντήσεις όλων των συμμετεχόντων στη Διαβούλευση εξαιρουμένων των στοιχείων εκείνων των απαντήσεων τους που έχουν χαρακτηριστεί από τους συμμετέχοντες ως εμπιστευτικά.

2. Ανάλυση των απαντήσεων

Σχόλια επί της διαδικασίας

Ένας συμμετέχων ισχυρίζεται ότι η προθεσμία για την συμμετοχή στις υπόψη διαβουλεύσεις είναι αμφίβολης νομιμότητας, αφού σύμφωνα με το άρθρο 17 του ν. 3431/2006 η προθεσμία που τάσσεται πρέπει να είναι εύλογη, και σύμφωνα με την απόφαση 375/10/16.3.2006 ΦΕΚ Β 314. Συνεχίζοντας, ισχυρίζεται ότι έπρεπε να δοθεί ολιγοήμερη αναβολή.

Η EETT επισημαίνει ότι η παρούσα Διαβούλευση διήρκεσε από 27 Ιουλίου έως 28 Αυγούστου 2006, χρονικό διάστημα το οποίο κρίνεται επαρκές προκειμένου κάθε ενδιαφερόμενος να εκφράσει τις απόψεις του.

Γενικά σχόλια

Οι τεχνολογικές εξελίξεις και οι σχέσεις τους με τα όρια διάκρισης πρόσβασης και υπηρεσιών

Ένας συμμετέχων ισχυρίζεται ότι η όλη συζήτηση δεν λαμβάνει υπόψη τις επιδράσεις των τεχνολογικών εξελίξεων, τόσο αναφορικά με τις νέες τεχνολογίες ασύρματης ή ADSL πρόσβασης που μπορεί να αντικαταστήσουν την πρόσβαση στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση (σε στενοζωνικές υπηρεσίες όπως αυτή παρέχεται σήμερα μέσω του δικτύου χαλκού), καθιστώντας τις επενδύσεις των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας σε τεχνολογίες

PSTN/ISDN όλο και περισσότερο μη αποδοτικές. Για την υποστήριξη των ισχυρισμών του ο πάροχος αναφέρει παραδείγματα όπως το έντονο ενδιαφέρον και το τελικό υψηλό τίμημα για την πρόσφατη άδεια σταθερής ασύρματης πρόσβασης 3,5 GHz, τις έντονες επενδύσεις και τη ζήτηση αδειοδοτημένου τοπικού βρόχου σε συνδυασμό με DSLAM και τέλος τη σύγκλιση σταθερής και κινητής τηλεφωνίας ως προς την τιμολόγηση και ως προς τις τεχνολογικές εξελίξεις¹.

Η ΕΕΤΤ έχει ήδη εξετάσει την ύπαρξη υποκαταστασιμότητας μεταξύ της πρόσβασης σε υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας μέσω PSTN/ISDN BRA και της πρόσβασης σε υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας μέσω DSL στην παράγραφο 2.8 της Διαβούλευσης και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά. Η ΕΕΤΤ έχει εξετάσει προσεκτικά τις τεχνολογικές εξελίξεις, την ανάπτυξη των ευρυζωνικών δικτύων (επισημαίνεται ότι τρεις πάροχοι έχουν αδειοδοτηθεί να παρέχουν σταθερή ασύρματη πρόσβαση στις ζώνες των 3.5 και 25 GHz από τον Ιανουάριο του 2001) καθώς και την εξέλιξη της παροχής φωνής μέσω ευρυζωνικών δικτύων. Καμία από αυτές τις εξελίξεις δεν οδήγησε στη διεύρυνση των ορίων της αγοράς σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης ή στη μείωση της ΣΙΑ που κατέχει ο ΟΤΕ σε αυτή την αγορά.

Ορισμός αγοράς

Διάκριση πρόσβασης-υπηρεσιών

Ένας συμμετέχων ισχυρίζεται ότι παρατηρείται μια τάση προσφοράς πρόσβασης-υπηρεσιών ως ενιαίο «πακέτο» υπηρεσιών. Η τάση αυτή είναι αποτέλεσμα κυρίως της εμπορικής πολιτικής των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας η οποία σταδιακά μεταφέρεται στην σταθερή τηλεφωνία. Συνεχίζοντας υποστηρίζει τον παραπάνω ισχυρισμό βασισμένος στην επέκταση των εναλλακτικών τεχνολογιών πρόσβασης (ΣΑΠ, ADSL μέσω Αδειοποίησης του Τοπικού Βρόχου), κυρίως στα αστικά κέντρα με μεγάλες πληθυσμιακές συγκεντρώσεις. Μάλιστα υποστηρίζει ότι στα συγκεκριμένα τμήματα αγοράς, τα όρια των δυο αγορών δεν είναι διακριτά με αποτέλεσμα η διάκριση των σχετικών αγορών να καθίσταται περιττή από πλευράς προσφοράς.

Η ΕΕΤΤ σχετικά με τη διάκριση των αγορών εμμένει στις θέσεις της όπως αυτές περιγράφονται στο κείμενο της Διαβούλευσης και είναι σύμφωνες με αυτές της Σύστασης της Ε.Ε. για τις σχετικές αγορές.

Διάκριση σταθερής-κινητής πρόσβασης

¹ Π.χ. λύσεις 4G, τεχνολογική σύγκλιση WiFi, 3G και WiMax οι οποίες μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες φωνής και δεδομένων στον κάτοχο ενός κινητού τηλεφώνου καθιστώντας την κινητή τηλεφωνία στενό υποκατάστατο των υπηρεσιών που προσφέρει η σταθερή τηλεφωνία

Ένας συμμετέχων ισχυρίζεται ότι παρατηρείται σταδιακή μετάβαση ενός τμήματος της αγοράς σταθερής τηλεφωνικής σύνδεσης σε κινητό τηλέφωνο, εγκαταλείποντας εξ ολοκλήρου τις υπηρεσίες του σταθερού δικτύου, παραθέτοντας μια σειρά από επιχειρήματα².

Η ΕΕΤΤ εξέτασε την ύπαρξη υποκαταστασιμότητας μεταξύ των υπηρεσιών σταθερής πρόσβασης και των υπηρεσιών κινητής πρόσβασης και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά, θεωρεί ότι οι δύο υπηρεσίες είναι περισσότερο συμπληρωματικές παρά υποκατάστατες.

Διάκριση σε αγορές οικιακών, μη-οικιακών πελατών

Ένας συμμετέχων διαφωνεί με την διαπίστωση ότι οι δυναμικές της προσφοράς υπηρεσιών πρόσβασης σε μη οικιακούς χρήστες δεν διαφέρουν σημαντικά από αυτές των υπηρεσιών σε οικιακούς χρήστες. Συνεχίζοντας αναφέρει ότι με την είσοδο στην αγορά σταθερής πρόσβασης των εναλλακτικών παρόχων θα δημιουργηθούν πολύ σύντομα τα δεδομένα για την εν λόγω διαφοροποίηση διότι η δυναμική υφίσταται.

Ένας άλλος συμμετέχων θεωρεί ότι υπάρχουν διαφορετικές δυναμικές προσφοράς όσον αφορά την παροχή συνδέσεων λιανικής πρόσβασης σε οικιακούς χρήστες και σε μη-οικιακούς χρήστες, οι οποίες για να αποτυπωθούν απαιτείται από την ρυθμιστική αρχή, η οποία έχει την δυνατότητα να συλλέξει στοιχεία από όλους τους παρόχους, να προχωρήσει σε βαθύτερη μελέτη. Συνεχίζοντας αναφέρει μια σειρά από επιχειρήματα³ προς τεκμηρίωση των ισχυρισμών του.

Η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι, στο βαθμό που υπάρχουν διαφορετικές δυναμικές στην προσφορά προς οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες που θα δικαιολογούσαν μία διάκριση των αγορών, αυτή η διάκριση δεν θα είχε επιπτώσεις στην εύρεση του παρόχου με ΣΙΑ, ούτε θα υπήρχε ουσιαστική διαφοροποίηση στις επιβαλλόμενες υποχρεώσεις. Επίσης, το συμπέρασμα της ΕΕΤΤ σχετικά με

² (α) Ο αριθμός της αύξησης των νοικοκυριών δεν συνεπάγεται και μια ισόποση αύξηση στις συνδέσεις σταθερής τηλεφωνίας, αλλά μείωση.

(β) Η μείωση οφείλεται στην πλήρη υποκατάσταση της σταθερής γραμμής από κινητό τηλέφωνο για συγκεκριμένες ομάδες χρηστών, π.χ. φοιτητές, εξοχικές κατοικίες, νέα νοικοκυριά.

(γ) Εκτιμάται ότι οι καταναλωτές έχουν κατά τη διαδικασία επιλογής σύνδεσης ως πρώτη προτεραιότητα την τιμή, δεύτερη τη ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας και στη συνέχεια την ευκολία επικοινωνίας.

(δ) Οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας ήδη παρουσιάζουν προσφορές (π.χ. «και στο σπίτι σταθερά με Vodafone») με τις οποίες η υποκατάσταση με την σταθερή τηλεφωνία γίνεται τιμολογιακά πραγματικότητα.

(ε) Υπάρχει συνεχής αυξητική πορεία των συνδέσεων κινητής (περίπου 12,5 εκατομμύρια, Δεκέμβριος 2005) ενώ αντίστοιχα πτωτικές τάσεις στη σταθερή τηλεφωνία (PSTN και ISDN) τα τελευταία 4 έτη.

(στ) Οι τεχνολογικές εξελίξεις που ήδη έχουν προαναφερθεί (ΣΑΠ και ΑΠΤΒ-DSLAM).

³ Οι πάροχοι δραστηριοποιούνται στην αγορά των μη οικιακών πελατών εγκαθιστώντας υποδομή στις περιοχές όπου η συγκέντρωση των μη-οικιακών πελατών είναι υψηλή, όπως φαίνεται και από τα αστικά κέντρα του ΟΤΕ, τόσο της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, που έχουν επιλέξει οι πάροχοι να προχωρήσουν σε συνεγκαταστάσεις (π.χ. Αμπελόκηποι 13, Αθηνάς 11, Δ.Μ.ΟΤΕ 9, Καλλιθέας 7, Χαλάνδρι 7, Ακρόπολη 6, Ερμού Θεσσαλονίκης 6 κλπ.). Επιπρόσθετα οι εναλλακτικοί πάροχοι παρέχουν σε επιχειρήσεις υπηρεσίες μέσω συνδέσεις ΣΑΠ.

το διαχωρισμό των πελατών σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες επηρεάζεται από το γεγονός ότι ο ΟΤΕ δεν διαχωρίζει τους πελάτες του σε οικιακούς, μη οικιακούς και δεν έδωσε στοιχεία για διαφορετικές κατηγορίες πελατών στα σχετικά ερωτηματολόγια της ΕΕΤΤ.

Τέλος, ο ΟΤΕ στην απάντησή του στην παρούσα διαβούλευση επικαλείται αντιφατικές θέσεις, αναφέροντας ότι έχει δώσει ορισμένα στοιχεία στην ΕΕΤΤ σχετικά με τη διαφοροποίηση των πελατών του σε οικιακούς, μη οικιακούς, ενώ σε άλλο σημείο της απάντησής του αναφέρει ότι δεν διακρίνει ούτε κατηγοριοποιεί τους πελάτες του διότι ως πάροχος καθολικής υπηρεσίας έχει υποχρέωση να θέτει σε εφαρμογή γεωγραφικά εξομοιωμένα τιμολόγια.

Πρόσβαση PRA ISDN

Ένας συμμετέχων διαφωνεί με την εξαίρεση της πρόσβασης PRA ISDN, από τη σχετική αγορά. Συνεχίζοντας, θεωρεί ότι η πρόσβαση PRA ISDN θα πρέπει να ενταχθεί στη σχετική αγορά, καθώς αποτελεί προϊόν που προσφέρεται στους μη οικιακούς χρήστες, για τους οποίους δεν ορίζεται χωριστή αγορά. Επίσης σημειώνει ότι το επίπεδο ανταγωνισμού και οι φραγμοί εισόδου στην αγορά αυτή δεν διαφοροποιούνται από την αγορά που περιλαμβάνει τις συνδέσεις PSTN και BRA ISDN. Επιπλέον, αναφέρει ότι τα προβλήματα ανταγωνισμού που αντιμετωπίζονται στη σχετική αγορά που ορίζεται από την ΕΕΤΤ δεν διαφέρουν από τα προβλήματα ανταγωνισμού που αντιμετωπίζουν οι εναλλακτικοί πάροχοι στην αγορά παροχής πρόσβασης PRA ISDN. Τέλος ισχυρίζεται ότι ακόμη και εάν γίνει δεκτό ότι η πρόσβαση PRA ISDN ανήκει σε χωριστή αγορά, θα πρέπει να εξεταστεί και το επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά αυτή και εφόσον διαπιστωθεί ότι ο ΟΤΕ κατέχει Σημαντική Ισχύ, να επεκταθεί το σύνολο των κανονιστικών υποχρεώσεων που έχουν επιβληθεί και σε αυτήν την αγορά.

Η ΕΕΤΤ εξέτασε στην παράγραφο 2.7 της Διαβούλευσης την ύπαρξη υποκαταστασιμότητας μεταξύ των διαφόρων μορφών λιανικής σταθερής πρόσβασης και συμπέρανε ότι οι υπηρεσίες πρόσβασης μέσω των PRA ISDN γραμμών δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική με τις υπηρεσίες πρόσβασης μέσω των γραμμών PSTN και BRA ISDN. Επίσης, η ΕΕΤΤ θεώρησε ότι δεν συντρέχουν οι λόγοι για ορισμό ξεχωριστής αγοράς, ωστόσο θα παρακολουθεί όλες τις σχετικές εξελίξεις, τις οποίες θα έχει υπόψη σε μελλοντική ανάλυση της αγοράς. Σε κάθε περίπτωση, η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι ο αριθμός των PRA συνδέσεων είναι πολύ μικρός σε σχέση με τον αριθμό των BRA και PSTN συνδέσεων γεγονός που φανερώνει ότι οι υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας PRA απευθύνονται σε πολύ περιορισμένο αριθμό πελατών (συνήθως μεγάλους πελάτες όπως call centers, κλπ) (βλ. πίνακα 1).

Πίνακας Γραμμών PSTN, ISDN BRA και ISN PRA (1997 – 2005)

	Γραμμές PSTN	Γραμμές ISDN BRA	Γραμμές ISDN PRA	ΣΥΝΟΛΟ PSTN & ISDN BRA	Γραμμές ISDN PRA ως ποσοστό της αγοράς PSTN & ISDN BRA
12/1997	5.430.855	792	134	5.431.647	0,0025%
12/1998	5.535.521	3.258	448	5.538.779	0,0081%
12/1999	5.610.931	27.542	1.478	5.638.473	0,0262%
12/2000	5.659.274	96.972	3.946	5.756.246	0,0686%
12/2001	5.607.726	199.033	5.385	5.806.759	0,0927%
12/2002	5.412.842	349.751	6.048	5.762.593	0,1050%

12/2003	5.200.368	448.542	6.766	5.648.910	0,1198%
12/2004	5.080.444	525.499	7.362	5.605.943	0,1313%
12/2005⁴	4.939.083	575.975	7.414	5.515.058	0,1344%

Γεωγραφία της αγοράς

Ένας συμμετέχων, παραθέτοντας κάποια επιχειρήματα⁵, θεωρεί ότι η σχετική γεωγραφική αγορά των αγορών λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, διαχωρίζεται σε δύο σχετικές γεωγραφικές αγορές ως προς την ανάπτυξη του ανταγωνισμού: την Αττική μαζί με την Θεσσαλονίκη και την υπόλοιπη Ελληνική επικράτεια.

Κατά την εξέταση της αγοράς από την EETT, δεν προέκυψαν διαφορετικές συνθήκες ανταγωνισμού σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές της Ελλάδας, οι συμπεριφορές ζήτησης είναι ίδιες σε όλη την Ελλάδα, παρά το γεγονός ότι οι περιοχές της χώρας εκτός των αστικών περιοχών της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης είναι σημαντικά πιο αραιοκατοικημένες. Το επίπεδο ανταγωνισμού που αντιμετωπίζει ο πάροχος με ΣΙΑ, ο ΟΤΕ, είναι μικρότερο στις αραιοκατοικημένες περιοχές της χώρας από ό,τι στα μεγάλα αστικά κέντρα της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης. Αυτό όμως δεν αποτελεί συνάρτηση διαφορετικών συνθηκών ανταγωνισμού αλλά εξαρτάται από τον αριθμό των διαθέσιμων πελατών στην κάθε γεωγραφική περιοχή. Σημειώνεται δε ότι, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ, βάσει του αριθμού συνδέσεων σταθερής τηλεφωνίας στην Περιφέρεια Πρωτεύουσας (Νομαρχίες Αθηνών, Ανατολικής Αττικής, Δυτικής Αττικής, Πειραιώς) και στο νομό Θεσσαλονίκης, παραμένει στο τέλος του 2005 άνω του 99%.

Κανονιστικές υποχρεώσεις

Υποχρέωση παροχής Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (WLR)

Εφτά (7) συμμετέχοντες συμφωνούν με την πρόταση της EETT να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση παροχής της υπηρεσίας Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμής (WLR).

Αν και συμφωνεί με την πρόταση της EETT να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση παροχής της υπηρεσίας Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμής, ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η υποχρέωση

⁴ Για το 2005, οι γραμμές PSTN, BRA ISDN και PRA ISDN αποτελούν εκτίμηση της EETT

⁵ (α) Δεδομένα δράσης κρατικών ενισχύσεων «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων για την Ανάπτυξη της Ευρωζωνικής Πρόσβασης στις Περιφέρειες της Ελλάδας», που εντάσσεται στα πλαίσια του Επιχειρησιακού Προγράμματος "Κοινωνία της Πληροφορίας" (Μέτρο 4.2).

(β) Γεωγραφική ανομοιομορφία (λόγοι φυσικοί, δημογραφικοί, γεωγραφική κατανομή της επιχειρηματικής δραστηριότητας καθιστώντας ορισμένες περιοχές ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες) συνθηκών προσφοράς: αριθμό των υφιστάμενων συνεγκαταστάσεων για χρήση LLU-ADSL (όπου από τις 209 υφιστάμενες συνεγκαταστάσεις οι 150 είναι στην Αττική, οι 18 στην Θεσσαλονίκη, ενώ οι υπόλοιπες σε πρωτεύουσες νομών) αριθμός υφιστάμενων συνδέσεων ΣΑΠ παρέχονται στην Αττική και Θεσσαλονίκη.

αυτή θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ, στα πλαίσια των υποχρεώσεων πρόσβασης που του επιβάλλονται ως παρόχου με σημαντική ισχύ στην αγορά εκκίνησης κλήσεων, όπως έγινε στη Δανία και στη Γαλλία.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η επιβολή της υποχρέωσης παροχής της υπηρεσίας Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμής συμβάλλει περισσότερο στην προώθηση του ανταγωνισμού στα πλαίσια της αγοράς λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο, όπως άλλωστε θεώρησαν και οι εξής χώρες: Αυστρία, Βέλγιο, Τσεχία, Ιρλανδία, Ιταλία, Λιθουανία, Μάλτα, Νορβηγία, Πορτογαλία και Σουηδία.

Ένας συμμετέχων διαφωνεί με την εισαγωγή του προϊόντος WLR. Ο εν λόγω συμμετέχων υποστηρίζει ότι η ανάπτυξη του ανταγωνισμού δεν θα πρέπει να εννοείται μόνο σε επίπεδο παρεχόμενων υπηρεσιών αλλά σε επίπεδο υποδομής όπου και θα πρέπει να είναι και ο τελικός στόχος κάθε ρυθμιστικής παρέμβασης. Η Προεπιλογή, αλλά κυρίως η Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο αποτελούν μέρος της μετάβασης στον τεχνολογικό ανταγωνισμό καθώς και οι δύο προϋποθέτουν την δημιουργία υποδομής από τους εναλλακτικούς παρόχους, σε διαφορετικό επίπεδο στην κλίμακα των επενδύσεων. Η εισαγωγή της υπηρεσίας WLR, όχι μόνο δεν δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την μετάβαση των παρόχων σε εναλλακτικές πλατφόρμες αλλά αντιθέτως οδηγεί στη δημιουργία παρόχων, οι οποίοι μέσω της εκμίσθωσης γραμμής θα μπορούν να εκμεταλλεύονται ακόμη και «καιροσκοπικά» την υποδομή του υφιστάμενου παρόχου πληρώνοντας χονδρικά και θα την μεταπωλούν στον τελικό χρήστη. Ο συμμετέχων συνεχίζει κάνοντας αναφορά στην Ισπανική Ρυθμιστική Αρχή, η οποία αναφέρει ότι «θεωρεί πως η εισαγωγή του μέτρου αυτού θα ήταν αντίθετη με τους αντικειμενικούς στόχους της νέας αγοράς, κάνοντας κακό στους παρόχους οι οποίοι έχουν αναπτύξει το δίκτυό τους και μειώνοντας τις δυνατότητές τους να ανταγωνιστούν με τρόπο εφικτό μακροπρόθεσμα. Υπό την έννοια αυτή, η ρυθμιζόμενη αγορά χονδρικής η οποία μπορεί να παρέχει κίνητρα για έναν αποτελεσματικό ανταγωνισμό, συμβατό με την προώθηση της αποτελεσματικής επένδυσης στις υποδομές, είναι η πρόσβαση στο δίκτυο. Υπηρεσίες πρόσβασης χονδρικής όπως το WLR δεν συμβαδίζουν με τον προαναφερόμενο στόχο, ενώ, αντιθέτως, θα συνεχίσει την εξάρτηση των παρόχων δικτύου από την Telefonica (TESAU)» Ο ανωτέρω συμμετέχων αναφέρει ότι η πλειονότητα των εναλλακτικών παρόχων προχωρούν στην ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων είτε μέσω της απόκτησης πρόσβασης στις υπηρεσίες τοπικού βρόχου (πλήρη ή μεριζόμενο) είτε προβαίνουν στην επέκταση νέων τεχνολογικών υποδομών (LMDS, WiFi, WiMax κλπ.). Επιπλέον, θεωρεί ότι πρέπει να τονιστεί ιδιαίτερα η επίπτωση που αναμένεται να έχει στο προσεχές μέλλον η IP τηλεφωνική υπηρεσία (VoIP) στην παραδοσιακή σταθερή τηλεφωνία, όπως άλλωστε συνέβη και στα περισσότερα Κράτη-Μέλη και αναμένεται να επιφέρει όζυνση του ανταγωνισμού στην αγορά πρόσβασης λιανικής.

Ο ίδιος συμμετέχων υποστηρίζει ότι, εφόσον θα επιβληθεί κοστοστρέφεια στις τιμές σε επίπεδο λιανικής και χονδρικής, οι εναλλακτικοί πάροχοι θα έχουν χαμηλά περιθώρια κέρδους και είναι πιθανό να παρέχουν υπηρεσίες κάτω του κόστους. Επιπροσθέτως, ο συμμετέχων αναρωτιέται

εάν η εισαγωγή της WLR θα συνεπάγεται και τιμολόγηση κάτω του κόστους για τον ΟΤΕ και αν συμβεί κάτι τέτοιο πώς θα καλυφθεί η προκληθείσα ζημία που θα υφίσταται ο ΟΤΕ. Σχετικά με την αναμενόμενη βελτίωση της αποτελεσματικότητας της προεπιλογής, ο συμμετέχων υποστηρίζει ότι η υπηρεσία προεπιλογής φτάνει στο επίπεδο της ωρίμανσης και ότι ίσως να παρατηρηθεί και μείωση των συνδρομητών Προεπιλογής, όπως παρουσιάστηκε ως γενικότερη τάση στην Ευρώπη, τόσο ως αποτέλεσμα των επιτυχημένων διαφημιστικών εκστρατειών των υφιστάμενων παρόχων να ξανακερδίσουν την χαμένη πελατεία τους όσο, ως επί το πλείστον, της στροφής της αγοράς προς ολοκληρωμένα πακέτα υπηρεσιών όπως φωνής, πρόσβασης στο internet και οπτικοακουστικού περιεχομένου.

Ο ανωτέρω συμμετέχων υποστηρίζει ότι η εισαγωγή της WLR μπορεί να έχει τελικά αρνητικές συνέπειες για τον καταναλωτή γιατί θα περιορίσει τις δυνατότητες του να διεκπεραιώνει τις κλήσεις του με περισσότερους του ενός παρόχους και γιατί μπορεί να του προκληθεί σύγχυση σχετικά με τους λογαριασμούς που θα λαμβάνει.

Δύο συμμετέχοντες υποστηρίζουν ότι η παροχή Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (WLR) θα πρέπει να επιτρέπεται, όπως στην Ιταλία, μόνο όπου δεν διατίθεται η υπηρεσία της ΑΠΤΒ, προκειμένου η εισαγωγή του WLR να μην λειτουργήσει ανασταλτικά στις επενδύσεις. Σύμφωνα με τον ένα εκ των δύο συμμετεχόντων για να θεωρηθεί ότι παρέχεται πρόσβαση μέσω LLU, δεν αρκεί να βεβαιώσει ο ΟΤΕ ότι παρέχει τη δυνατότητα φυσικής συνεγκατάστασης, αλλά να έχουν εγκατασταθεί (με φυσική συνεγκατάσταση) στο κέντρο του ΟΤΕ τουλάχιστον 2 πάροχοι και να είναι ήδη τεχνικά εφικτή η σύνδεση συνδρομητών μέσω LLU στο συγκεκριμένο κέντρο.

Όπως έχει αναφερθεί και στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, ο σκοπός της υποχρέωσης παροχής Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών είναι να προωθήσει τον ανταγωνισμό αντιμετωπίζοντας τη δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής πρόσβασης και να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της υποχρέωσης Επιλογής/ Προεπιλογής φορέα στην αγορά κλήσεων από σταθερή θέση. Με την υποχρέωση παροχής Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών ένας εναλλακτικός πάροχος μπορεί να αναλάβει μια πλήρη λιανική σχέση με τον πελάτη για όλες τις τηλεφωνικές υπηρεσίες συνδέοντας την πρόσβαση και τις κλήσεις και παρέχοντας ενιαίο λογαριασμό αλλά και να προσφέρει καινοτόμες τιμολογιακές επιλογές. Με το συνδυασμό της παροχής Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών και της υποχρέωσης παροχής Επιλογής / Προεπιλογής Φορέα, οι εναλλακτικοί πάροχοι θα αποκτήσουν την ικανότητα να δημιουργήσουν γρήγορα μια κριτική μάζα συνδρομητών, το οποίο αποτελεί προϋπόθεση για την ανάπτυξη δικτύων στο επίπεδο του αδεσμοποίητου τοπικού βρόχου. Ο συνδυασμός της Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών με την Επιλογή / Προεπιλογή Φορέα θα δώσει τη δυνατότητα στους εναλλακτικούς παρόχους να κινηθούν στη σκάλα των επενδύσεων και επομένως να αναπτύξουν περισσότερες επενδύσεις υποδομών. Επίσης η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι όλοι οι υπόλοιποι συμμετέχοντες στη Δημόσια Διαβούλευση δεν ανέφεραν κάτι σχετικό με την πιθανότητα

παρεμπόδισης των επενδύσεων μετά την επιβολή της υποχρέωσης παροχής Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών.

Η ΕΕΤΤ διαφωνεί με την άποψη ότι η παροχή Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών δεν θα αυξήσει τις επιλογές των πελατών. Οι πελάτες επιθυμούν να αγοράζουν δεσμοποιημένες τις υπηρεσίες πρόσβασης και υπηρεσιών σε ένα λογαριασμό και οι εναλλακτικοί πάροχοι δεν έχουν μέχρι τώρα τη δυνατότητα αυτή. Ακόμη η ΕΕΤΤ αδυνατεί να αντιληφθεί τις «αρνητικές συνέπειες για τον καταναλωτή» μετά την εισαγωγή της Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών. Όλοι οι συμμετέχοντες στη Δημόσια Διαβούλευση εξήραν τις θετικές επιπτώσεις της επιβολής της υποχρέωσης της Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών πλην ενός.

Πρέπει επίσης να τονισθεί ότι, όσον αφορά την περίπτωση της Ισπανίας, η χώρα αυτή χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη σημαντικής εναλλακτικής υποδομής με τη μορφή δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης, τα οποία καλύπτουν μεγάλες γεωγραφικές περιοχές της χώρας. Εάν επικρατούσαν οι ίδιες συνθήκες στην Ελλάδα, η ΕΕΤΤ θα έπρεπε να εξετάσει τα κίνητρα για επενδύσεις τα οποία απορρέουν από τη διαθεσιμότητα της Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών. Τέλος, η ΕΕΤΤ θα εξετάσει προσεκτικά την ανάπτυξη των δικτύων που βασίζονται στον αδεσμοποίητο τοπικό βρόχο καθώς και την ανάπτυξη των δικτύων που βασίζονται στην Σταθερή Ασύρματη Πρόσβαση μέχρι την επόμενη εξέταση της αγοράς.

Προσφορά Αναφοράς για τη Χονδρική Εκμίσθωση Γραμμών

Πέντε (5) συμμετέχοντες υπέβαλλαν απόψεις σχετικά με την προσφορά αναφοράς για τη χονδρική εκμίσθωση γραμμών.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η προσφορά αναφοράς θα πρέπει να δώσει ιδιαίτερο βάρος στην περιγραφή αναλυτικών διαδικασιών για την παροχή υπηρεσίας και την επίλυση βλάβης. Η συμφωνία επιπέδου υπηρεσιών θα πρέπει να περιλαμβάνει ποινικές ρήτρες σε περίπτωση μη τήρησης των υποχρεώσεων που απορρέουν από την Προσφορά καθώς και να υπάρχουν δείκτες απόδοσης (KPIs) για το σύνολο της υπηρεσίας.

Ένας άλλος συμμετέχων θεωρεί ότι στο ελάχιστο περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς θα πρέπει να περιληφθούν και τα εξής: (α) χρονοδιάγραμμα ανάπτυξης της συγκεκριμένης αγοράς από τον ΟΤΕ και οι μηχανισμοί αναθεώρησής του, ποινικές ρήτρες για την μη τήρηση των όρων της συμφωνίας παροχής επιπέδου των υπηρεσιών και διαδικασίες που θα επιτρέπουν τον έλεγχο της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μεταξύ της λιανικής και της χονδρικής του ΟΤΕ.

Ένας συμμετέχων σημειώνει ότι το ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφοράς καλύπτει τις βασικές αρχές παροχής της υπηρεσίας. Υποστηρίζει όμως ότι είναι απολύτως αναγκαίο να διευκρινισθούν περαιτέρω λεπτομέρειες παροχής της υπηρεσίας, ιδίως όσον αφορά

την ύπαρξη τυχόν εφάπαξ κόστους σύνδεσης, ελάχιστη περίοδο μίσθωσης, κόστος λύσης της μίσθωσης και λοιπές προϋποθέσεις.

Ένας τέταρτος συμμετέχων υποστηρίζει ότι η Προσφορά Αναφοράς θα μπορούσε να είναι αναλυτικότερη και δεσμευτικότερη, παρόλα αυτά αποτελεί ένα πρώτο σημαντικό θετικό βήμα που με τις επόμενες αναθεωρήσεις της θα υπάρχει συνεχής βελτίωση.

Ένας πέμπτος πάροχος συμφωνεί με το προτεινόμενο περιεχόμενο, αλλά θεωρεί απαραίτητο να προστεθούν τα ακόλουθα:

- i. Στο SLA που θα παρέχει ο ΟΤΕ πρέπει να προβλέπεται ότι ο χρόνος υλοποίησης αιτήματος ενεργοποίησης ισούται με την προθεσμία που παρέχεται για ενεργοποίηση προεπιλογής και να επιβληθούν ποινικές ρήτρες σε περίπτωση καθυστερήσεων. Επίσης, πρέπει η Προσφορά Αναφοράς να προβλέπει διαδικασίες ομαλής μετάβασης των συνδρομητών από την υπηρεσία επιλογής και προεπιλογής στην υπηρεσία WLR και αντίστοιχα από την υπηρεσία WLR σε πρόσβαση μέσω LLU.
- ii. Ο ΟΤΕ να υποχρεούται να παρέχει την υπηρεσία WLR μόνο όπου δεν παρέχεται πρόσβαση μέσω LLU. Για να θεωρηθεί ότι παρέχεται πρόσβαση μέσω LLU, δεν αρκεί να βεβαιώσει ο ΟΤΕ ότι παρέχει τη δυνατότητα φυσικής συνεγκατάστασης, αλλά να έχουν εγκατασταθεί (με φυσική συνεγκατάσταση) στο κέντρο του ΟΤΕ τουλάχιστον 2 πάροχοι και είναι ήδη τεχνικά εφικτή η σύνδεση συνδρομητών μέσω LLU στο συγκεκριμένο κέντρο. Το μοντέλο αυτό ακολουθείται στην πρόσφατη απόφαση της Ιταλικής Ρυθμιστικής Αρχής και διασφαλίζει ότι η παροχή WLR δεν θα λειτουργήσει ανασταλτικά στις επενδύσεις στο LLU.
- iii. Ο εναλλακτικός πάροχος που παρέχει υπηρεσίες μέσω WLR δεν έχει την υποχρέωση παροχής επιλογής φορέα και προεπιλογής φορέα. Ειδικότερα, ο ΟΤΕ θα πρέπει να φράσσει τη δυνατότητα αυτή για τους συνδρομητές στους οποίους παρέχονται υπηρεσίες μέσω WLR.
- iv. Η προσφορά WLR περιλαμβάνει όλες τις υπηρεσίες που καλύπτονται από το μηνιαίο πάγιο που καταβάλλει ο συνδρομητής στον ΟΤΕ και όλες τις υπηρεσίες που δεν είναι τεχνικά ή οικονομικά βιώσιμο να παρέχονται από τον εναλλακτικό πάροχο
- v. Ο ΟΤΕ δεν δικαιούται να προβεί σε “bundled” προσφορές, συνδυάζοντας το πάγιο της γραμμής με άλλες υπηρεσίες του, πριν τη δημοσίευση της Προσφοράς Αναφοράς WLR και τη διάθεση της υπηρεσίας WLR σε όλη την Ελλάδα (εκτός των κέντρων όπου παρέχεται LLU - σημείο ii)
- vi. Σε περίπτωση μη πληρωμής του παγίου από τον συνδρομητή και αφού ακολουθηθούν οι απαραίτητες διαδικασίες ειδοποίησης του συνδρομητή, θα πρέπει ο ΟΤΕ, κατόπιν σχετικού αιτήματος του παρόχου, να προβαίνει σε διακοπή της γραμμής (προσωρινή και οριστική). Εάν δεν προβλεφθεί η δυνατότητα αυτή, τότε οι επισφάλειες των εναλλακτικών παρόχων θα είναι πολύ μεγαλύτερες από τις αντίστοιχες επισφάλειες του ΟΤΕ (που θα αφαιρούνται για να προκύψει η τιμή χονδρικής), καθώς οι εναλλακτικοί δεν μπορούν να χρησιμοποιήσουν αυτό το μέσο πίεσης για να εισπράξουν τις οφειλές των συνδρομητών τους. Αυτό θα οδηγήσει σε κόστος των εναλλακτικών (συμπεριλαμβανομένων των επισφαλειών) πολύ υψηλότερο από την αντίστοιχη λιανική του ΟΤΕ και σε αρνητικά περιθώρια κέρδους.



- vii. Όπως προαναφέρθηκε, η συνέχιση της εκστρατείας win-back του ΟΤΕ και η επέκτασή της σε πελάτες στους οποίους παρέχεται η προεπιλογή σε συνδυασμό με το πάγιο της γραμμής βάσει WLR, θα προκαλέσει τεράστιες ζημίες στους εναλλακτικούς παρόχους, καθώς το κόστος απόκτησης των πελατών αυτών θα είναι υψηλότερο από το κόστος των πελατών που έχουν μόνο προεπιλογή. Επομένως, είναι απαραίτητο να μη επιβληθεί απλώς η γενική απαγόρευση χρήσης των πληροφοριών που διαθέτει το χονδρικό τμήμα του ΟΤΕ σχετικά με τους πελάτες στους οποίους παρέχονται υπηρεσίες μέσω WLR, αλλά να ληφθούν και πρακτικά μέτρα που θα διασφαλίζουν ότι η υποχρέωση αυτή τηρείται. Ειδικότερα, προτείνεται να απαγορευθεί στον ΟΤΕ να επικοινωνεί με οιονδήποτε τρόπο με δική του πρωτοβουλία με τους συνδρομητές των γραμμών για τις οποίες παρέχεται WLR για διάστημα 12 μηνών (standstill period). Επίσης, δεδομένου ότι η υπηρεσία αυτή θα παρέχεται σε συνδυασμό με την υπηρεσία προεπιλογής, είναι αναγκαία η τροποποίηση της διαδικασίας κατάργησης της προεπιλογής (όπως προβλέπεται στον ισχύοντα κανονισμό) προκειμένου να μη γίνεται πλέον η κατάργηση της προεπιλογής μόνο μέσω του ΟΤΕ, αλλά να είναι υποχρεωτική η υποβολή σχετικού αιτήματος στον προεπιλεγμένο πάροχο.

Επιπροσθέτως, ο ανωτέρω συμμετέχων πιστεύει ότι είναι αναγκαία η διεξαγωγή σύντομης δημόσιας διαβούλευσης επί συγκεκριμένου σχεδίου προσφοράς αναφοράς για την παροχή WLR.

Η ΕΕΤΤ θα λάβει υπόψη τις επιμέρους παρατηρήσεις των παρόχων κατά τη διαδικασία έγκρισης της Προσφοράς Αναφοράς για τη Χονδρική Εκμίσθωση Γραμμών.

Προτεινόμενος έλεγχος τιμών και κοστολόγησης για τη Χονδρική Εκμίσθωση Γραμμών

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η ΕΕΤΤ πρέπει να επιβάλλει ένα μοντέλο cost-plus, όπως έγινε στη Μεγάλη Βρετανία, και όχι τη μεθοδολογία retail-minus για τον προσδιορισμό της τιμής της Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών, γιατί οι εναλλακτικοί πάροχοι δεν έχουν τρόπο να αντικαταστήσουν το κλασικό δίκτυο πρόσβασης το οποίο αυτή τη στιγμή παίρνουν από τον ΟΤΕ

Ένας δεύτερος συμμετέχων συμφωνεί με τη μεθοδολογία retail-minus και τονίζει ότι παράλληλα θα πρέπει να ελέγχονται οι τιμές χονδρικής σε σύγκριση με τις αντίστοιχες τιμές λιανικές και να επιβάλλεται τροποποίησή τους όταν προκύπτει συμπίεση περιθωρίου κέρδους.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί τη μεθοδολογία retail-minus την πλέον κατάλληλη για την υποχρέωση επιβολής ελέγχου τιμών, όπως άλλωστε θεώρησαν όλες οι Ευρωπαϊκές Ρυθμιστικές Αρχές πλην της Ρυθμιστικής Αρχής του Η.Β.

Υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους για τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης

Πέντε (5) συμμετέχοντες συμφωνούν με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA.

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

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η υφιστάμενη προσέγγιση που βασίζεται στο κοστολογικό σύστημα FDC/CCA FDC/CCA είναι κατάλληλη για τον προσδιορισμό του κόστους των υπηρεσιών πρόσβασης και για αυτό το λόγο θα πρέπει να διατηρηθεί.

Υποχρέωση επιβολής ανώτατου ορίου τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης

Τέσσερις συμμετέχοντες συμφωνούν με το προτεινόμενο ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης

Ένας συμμετέχων θεωρεί ότι πρέπει να επιβληθούν δύο ανώτατα όρια τιμών (price caps), ένα για τα εφάπαξ τέλη σύνδεσης κι ένα για τα πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής. Ο ίδιος συμμετέχων υποστηρίζει ότι τα εκπτώτικα πακέτα και προσφορές του ΟΤΕ πρέπει να υπάγονται σε αντίστοιχο έλεγχο, προκειμένου να περιορίζεται η δυνατότητα του παρόχου με ΣΙΑ να προβαίνει σε καταχρηστικές πρακτικές μέσω εκπτώσεων και προσφορών.

Ένας συμμετέχων δεν συμφωνεί με την πρόταση της ΕΕΤΤ για την επιβολή ανώτατου ορίου τιμής στη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης, καθώς οι τιμές λιανικής θα πρέπει να προσδιοριστούν από την αγορά και τον ανταγωνισμό. Ο ίδιος συμμετέχων υποστηρίζει ότι η ΕΕΤΤ πρέπει να επιβάλλει ένα κατώτατο όριο τιμής στη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης προκειμένου να αποφευχθούν φαινόμενα κακής διαχείρισης τα οποία μπορούν να οδηγήσουν σε επισφάλειες προς τον ΟΤΕ και σημαντικές ζημίες για τους παρόχους.

Ένας άλλος συμμετέχων υποστηρίζει ότι το εν λόγω μέτρο θα επηρεάσει ελάχιστα το επίπεδο του ανταγωνισμού και την ελαστικότητα της αγοράς. Επιπλέον, ο συμμετέχων κάνει αναφορά στις εκπτώσεις και συγκεκριμένα στο γεγονός ότι αυτό δύνανται να χρησιμοποιηθούν από τον κυρίαρχο πάροχο μίας σχετικής αγοράς ως εργαλείο ασκήσεως τιμολογιακής πίεσης στον ανταγωνισμό.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η ΕΕΤΤ πρέπει να επεξηγήσει το ανώτατο όριο τιμής $PR1 - x$ όπου $x=0$ γιατί θεωρεί ότι η εθελουσία έξοδος των 5000 υπαλλήλων θα αυξήσει σημαντικά την ανταγωνιστικότητα του ΟΤΕ και ότι αυτό θα έχει επίπτωση στο κόστος πρόσβασης το οποίο λογικά θα πρέπει να μεταφερθεί στην τιμή του χονδρικού προϊόντος πρόσβασης.

Όπως αναλυτικά περιγράφεται στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, ο έλεγχος τιμών των προϊόντων λιανικής πρόσβασης θα γίνεται με την επιβολή ενός ανωτάτου ορίου τιμής (price cap) και ενός υπό-πλαφόν τιμής (sub-cap). Σκοπός της επιβολής ανωτάτου ορίου τιμής είναι να αποτραπεί η υπερβολική τιμολόγηση. Τα εκπτώτικα πακέτα και οι προσφορές θα ελέγχονται με βάση τους κανόνες περί ανταγωνισμού και θα εξασφαλίζεται ότι δεν υπάρχει συμπίεση περιθωρίου κέρδους.

Αναφορικά με το δείκτη τιμών καταναλωτή (CPI) επισημαίνεται ότι για τον υπολογισμό του ανωτάτου ορίου τιμής θα χρησιμοποιείται ο δείκτης τιμών καταναλωτή που ανακοινώνεται από τη Στατιστική Υπηρεσία στο τέλος κάθε χρονιάς για την χρονιά που πέρασε.

Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης

Έξι συμμετέχοντες συμφωνούν με την προτεινόμενη υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η επιβολή της υποχρέωσης μη διακριτικής μεταχείρισης πρέπει να εξειδικεύεται με συγκεκριμένα μέτρα και να συνοδεύεται από αυστηρό έλεγχο από την πλευρά της ΕΕΤΤ προκειμένου να διασφαλιστεί η συμμόρφωση του ΟΤΕ.

Ένας συμμετέχων τονίζει ότι η εν λόγω υποχρέωση δεν θα πρέπει να ταυτίζεται με το ότι ο πάροχος με ΣΙΑ δεν θα μπορεί να προσφέρει διαφορετικούς όρους και συνθήκες σε διαφορετικές ομάδες πελατών, όταν δικαιολογούνται με βάση οικονομίες κλίμακας και σκοπού και έχουν ως αποτέλεσμα επιπλέον εκπτώσεις στους τελικούς καταναλωτές. Επιπρόσθετα θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το διαφορετικό επίπεδο ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές για οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές και να δοθεί η δυνατότητα παροχής υπηρεσιών με διαφορετικούς όρους για τις κατηγορίες αυτές.

Όπως επισημαίνεται και στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η υποχρέωση της μη διακριτικής μεταχείρισης είναι απαραίτητη προκειμένου να διασφαλιστεί ότι ο ΟΤΕ δεν κάνει διακρίσεις προς όφελος του λιανικού του άκρου (συμπεριλαμβανομένων των θυγατρικών του και των συνδεδεμένων με αυτόν επιχειρήσεων). Ο ΟΤΕ υποχρεούται να εφαρμόζει ισοδύναμους όρους σε ισοδύναμες περιστάσεις σε άλλες επιχειρήσεις που παρέχουν ισοδύναμες υπηρεσίες και θα παρέχει υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους υπό τους ίδιους όρους και της ίδιας ποιότητας με αυτές που παρέχει και στο λιανικό του άκρο (συμπεριλαμβανομένων των θυγατρικών του και των συνδεδεμένων με αυτόν επιχειρήσεων).

Υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης

Πέντε συμμετέχοντες συμφωνούν με τις προτεινόμενες υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης.

Ένας συμμετέχων υποστηρίζει ότι η έγκριση εφαρμογής εκπτώτικών πακέτων του ΟΤΕ δεν πρέπει να γίνεται από την ΕΕΤΤ μετά από απλή δημοσίευσή τους στο τύπο, εφ' όσον πρόκειται για εκπτώσεις επί χρεώσεων που δεν έχουν εγκριθεί ως κοστοστρεφείς, αλλά να επιτρέπεται μόνο εφ' όσον πληρούνται σωρευτικά οι προϋποθέσεις του άρθρου 7 παρ. 1 και 4 του ισχύοντος Κανονισμού Κοστολογικού Ελέγχου (ΑΠ ΕΕΤΤ 277/64/28-2-2003), δηλαδή ότι η εφαρμογή εκπτώτικής πολιτικής να είναι δυνατή εφ' όσον συντρέχουν αμφοτέρως οι προϋποθέσεις για κοστοστρέφεια ή εύλογη τιμή και ο μη περιορισμός του ανταγωνισμού. Επιπροσθέτως, ο ίδιος συμμετέχων υποστηρίζει ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει στατιστικά και πραγματικά στοιχεία σε σχέση με την προώθηση υπηρεσιών λιανικής (π.χ. στοιχεία εξερχομένων κλήσεων κέντρων τηλεφωνικών πωλήσεων), ώστε να διασφαλίζεται ότι υπάρχει ισομερής κατανομή της προσέγγισης στο πελατολόγιό του και όχι στοχευμένη προσέγγιση ειδικώς των συνδρομητών των λοιπών παρόχων, με παράνομη χρήση δεδομένων διασύνδεσης από τις υπηρεσίες λιανικής του ΟΤΕ, στο πλαίσιο επανάκτησης πελατείας των εναλλακτικών παρόχων. Τέλος, ο ανωτέρω πάροχος αναφέρει ότι πρέπει να γίνεται δημοσίευση των στοιχείων μεριδίων αγοράς, όπως οι πληροφορίες αυτές υποβάλλονται από τους παρόχους και τον ΟΤΕ προς την ΕΕΤΤ ανά εξάμηνο, ώστε να υπάρχει εικόνα του πως εξελίσσεται ο ανταγωνισμός.

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

Ένας συμμετέχων συμφωνεί εν μέρει με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης, αλλά θεωρεί ότι η υποχρέωση δημοσίευσης των τιμών χονδρικής θα πρέπει να συνοδεύεται και από την απαγόρευση δημοσίευσης των λιανικών τιμών του ΟΤΕ σε διάστημα μικρότερο του 1 μηνός από τη δημοσίευση των τιμών χονδρικής. Στο διάστημα του ενός μηνός ο ΟΤΕ μπορεί να υποβάλει στην ΕΕΤΤ τις τιμές που επιθυμεί να εφαρμόσει στη λιανική και να αναμένει την έγκριση αυτών μετά από έλεγχο τήρησης των υποχρεώσεων που μπορεί να του επιβληθούν σχετικά με τον έλεγχο τιμών λιανικής, ενώ παράλληλα θα ελέγχεται και η περίπτωση συμπίεσης περιθωρίου κέρδους των ανταγωνιστών του. Επιπροσθέτως, ο ανωτέρω συμμετέχων υποστηρίζει ότι ο ισχύον κανονισμός που επιτρέπει στον ΟΤΕ να εφαρμόζει τις λιανικές του τιμές την επόμενη ημέρα της δημοσίευσης εφόσον οι νέες τιμές είναι χαμηλότερες των προηγούμενων δεν επιτρέπει στην ΕΕΤΤ να ελέγξει εγκαίρως εάν προκύπτει πρόβλημα συμπίεσης περιθωρίου κέρδους. Επιπλέον, ο έλεγχος του περιθωρίου κέρδους που προκύπτει με κάθε αλλαγή των τιμών χονδρικής ή λιανικής, θα πρέπει να ελέγχεται εκ των προτέρων με την επιβολή των αναγκαίων ρυθμιστικών υποχρεώσεων κοινοποίησης στον ΟΤΕ και όχι εκ των υστέρων, όταν πλέον έχει δημιουργηθεί στους καταναλωτές η εντύπωση ότι ο ΟΤΕ προτίθεται να προβεί σε μειώσεις αλλά αυτές απαγορεύονται ή αναιρούνται από την ΕΕΤΤ. Τέλος, ο εν λόγω συμμετέχων υποστηρίζει ότι θα πρέπει να θεσπιστούν ειδικές υποχρεώσεις για τις ειδικές

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

Η ΕΕΤΤ λαμβάνοντας υπόψη το σχόλιο του παρόχου, προτίθεται να διευκρινίσει περαιτέρω τις διαδικασίες κοινοποίησης των τιμολογιακών αλλαγών συμπεριλαμβανομένων των εκπτώτικών προσφορών και να αναθεωρήσει το σχετικό κείμενο.

Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού

Επτά συμμετέχοντες συμφωνούν με την επιβολή υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού στον πάροχο με ΣΙΑ

Ζεύξη προϊόντων

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

Η ΕΕΤΤ εμμένει στη θέση της, όπως αυτή περιγράφεται στο κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης, ότι η σύζευξη προϊόντων λιανικής δύναται να περιορίσει τον ανταγωνισμό, κυρίως δια της επέκτασης της αγοραστικής ισχύος σε γειτονικές αγορές και με περιορισμούς στην ελευθερία καθορισμού τιμών.

3. Προτάσεις αναθεώρησης

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

4. Αναλυτικές απαντήσεις συμμετεχόντων

4.1.VIVODI

Ερωτήσεις Διαβούλευσης αναφορικά με τον Ορισμό Αγοράς

E.1. Συμφωνείτε με την εξέταση της EETT αναφορικά με τις σχετικές αγορές για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Συμφωνούμε με την εξέταση της EETT αναφορικά με τις σχετικές αγορές για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση.

E.2. Συμφωνείτε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Συμφωνούμε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτει στην ίδια σχετική αγορά.

E.3. Συμφωνείτε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Συμφωνούμε ότι η σχετική αγορά είναι η Ελληνική επικράτεια.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης αναφορικά με την Ανάλυση Αγοράς

E.4. Συμφωνείτε με τα προβλήματα ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν από την EETT ανωτέρω; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Συμφωνούμε με την ανάλυση της EETT.

E.5. Συμφωνείτε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση; Συμφωνείτε με το προτεινόμενο ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφορά; Παρακαλούμε όπως παραθέσετε αναλυτικά την απάντησή σας.

Η Προσφορά Αναφοράς θα πρέπει να δώσει ιδιαίτερο βάρος στην περιγραφή αναλυτικών διαδικασιών για την παροχή υπηρεσίας και την επίλυση βλάβης. Η συμφωνία επιπέδου υπηρεσιών θα πρέπει να περιλαμβάνει ποινικές ρήτρες σε περίπτωση μη τήρησης των υποχρεώσεων που απορρέουν από την Προσφορά καθώς και να υπάρχουν δείκτες απόδοσης (KPIs) για το σύνολο της υπηρεσίας.

E.6. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Συμφωνούμε με την πρόταση της EETT.

E.7. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης (εφάπαξ τέλη σύνδεσης και πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής); Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Θεωρούμε ότι πρέπει να επιβληθούν δύο ανώτατα όρια τιμών (price caps), ένα για τα εφάπαξ τέλη σύνδεσης κι ένα για τα πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής διότι η πρόταση της Επιτροπής, όπως διατυπώνεται στο κείμενο της διαβούλευσης, φαίνεται αφενός να μη λαμβάνει υπόψη της το βασικό χαρακτηριστικό των τελών μίσθωσης γραμμής, ήτοι της περιοδικότητας αυτών, χαρακτηριστικό το οποίο ουσιαστικά καθορίζει τα περιθώρια επιχειρηματικής στρατηγικής και δράσης του παρόχου με ΣΙΑ στην εν λόγω αγορά κι αφετέρου να μη συμπεριλαμβάνει την πολιτική των εκπτώτικων πακέτων και προσφορών του ΟΤΕ.

Παρά το γεγονός ότι διατηρείται η υποχρέωση υποβολής οικονομικών στοιχείων στην ΕΕΤΤ σχετικά με τα υπό ρύθμιση προϊόντα ετησίως και ο έλεγχος και προσδιορισμός του κόστους των εν λόγω προϊόντων, η μέχρι σήμερα εμπειρία αποδεικνύει ότι ακόμη κι αν οι τιμές προϊόντων του ΟΤΕ δεν κρίνονται κοστοστρεφείς, εφαρμόζονται προσωρινά ως μη κοστοστρεφείς, με αποτέλεσμα αντίθετο από το επιδιωκόμενο, ήτοι την προώθηση του ανταγωνισμού. Σε αυτό προστίθεται και η αοριστία ως προς τον προσωρινό χαρακτήρα εφαρμογής τελών μη κοστοστρεφών. Με άλλα λόγια, η πρακτική έχει δείξει ότι μη κοστοστρεφείς τιμές τυγχάνουν εφαρμογής και πλέον του έτους, χρονικό διάστημα το οποίο δεν πληροί σε καμία περίπτωση την έννοια της προσωρινότητας ιδίως λαμβάνοντας υπόψη ότι ο σχετικός κοστολογικός έλεγχος διενεργείται ετησίως.

Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, θεωρούμε ότι ο ΟΤΕ με βάση την πρόταση της ΕΕΤΤ, ως έχει, διατηρεί και πάλι περιθώρια σταυροειδούς επιδότησης ή/και επιθετικής/ληστροικής τιμολόγησης, με αποτέλεσμα να διαμορφώνεται η τιμή των τελών σύνδεσης και των πάγιων τελών μίσθωσης κατά τέτοιο τρόπο ώστε να πληρούνται μεν το υπό-πλαφόν και το ανώτατο όριο τιμής αλλά από την άλλη ο έλεγχος τιμών των σχετικών προϊόντων να καταδεικνύει τη μη κοστοστρέφεια αυτών. Μία τέτοια περίπτωση δημιουργεί αβεβαιότητα στην αγορά ως προς τον ορισμό του ύψους των σχετικών τελών λιανικής ιδίως δε εν όψει της εισαγωγής της χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών (WLR) και της τιμολόγησης του εν λόγω προϊόντος βάσει φόρμουλας “retail-minus” και της μη περιλήψης των εκπτώτικων πακέτων και προσφορών του ΟΤΕ στη σχετική άσκηση των ανώτατων ορίων τιμών. Ειδικά ως προς το τελευταίο σημείο και παρά την υποχρέωση αδεσμοποίησης παροχής προϊόντων εκ μέρους του ΟΤΕ την οποία επιβάλλει η Επιτροπή σας, το γεγονός ότι τα εκπτώτικα πακέτα και οι προσφορές του ΟΤΕ δεν υπάγονται στο γενικότερο έλεγχο των ανώτατων ορίων δίνει στον πάροχο με ΣΙΑ να προβεί σε υψηλές μειώσεις τιμών μέσω των προσφορών του. Αντίθετα, θεωρούμε ότι τα εν λόγω πακέτα και προσφορές πρέπει να υπάγονται σε αντίστοιχο έλεγχο ούτως ώστε να περιορίζεται η δυνατότητα του παρόχου με ΣΙΑ να προβαίνει σε καταχρηστικές πρακτικές μέσω εκπτώσεων και προσφορών.

Τέλος, προκειμένου να αποφευχθεί αβεβαιότητα στην αγορά σχετικά με τα ισχύοντα τέλη και τον τρόπο προσδιορισμού και ελέγχου αυτών, πιθανές συχνές τροποποιήσεις των σχετικών πλαφόν εκ μέρους της ΕΕΤΤ, περιπτώσεις «προσωρινής» και πάλι εφαρμογής τελών μη κοστοστρεφών και αργής ή/και ανώμαλης εξέλιξης του νεοεισερχόμενου προϊόντος της χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών (WLR) και να προωθηθεί κατ’ ουσίαν ο ανταγωνισμός προς το συμφέρον του καταναλωτή, θεωρούμε ότι απαιτείται περαιτέρω διαφάνεια και διαχωρισμός ως προς τα σχετικά τέλη κι ως εκ τούτου προτείνουμε να επιβληθούν δύο ξεχωριστά ανώτατα όρια τιμών, ένα για το εφάπαξ τέλος σύνδεσης και ένα για τα πάγια περιοδικώς καταβαλλόμενα τέλη μίσθωσης γραμμής.

Ε.8. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης;

Συμφωνούμε με την πρόταση της ΕΕΤΤ για την επιβολή στον ΟΤΕ της υποχρέωσης μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης.

Ε.9. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Συμφωνούμε με την πρόταση της ΕΕΤΤ για την επιβολή στον ΟΤΕ των υποχρεώσεων διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης.

Ε.10. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση;

Συμφωνούμε με την πρόταση της ΕΕΤΤ για την επιβολή στον ΟΤΕ της υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού αναφορικά με τη λιανική πρόσβαση.

4.2.HELLAS ON LINE

ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΤΗΣ HELLAS ON LINE στην «Δημόσια Διαβούλευση της ΕΕΤΤ για τον ορισμό, την ανάλυση και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις αναφορικά με τις αγορές λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση (αγορές υπ' αριθ. 1 και 2, της Σύστασης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής)» (εφεξής «η Διαβούλευση»).

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

Απαντήσεις:

1. Συμφωνούμε στα εξής σημεία: (α) η λιανική πρόσβαση και οι λιανικές υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων δεν emπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά. Υιοθετούμε την τεκμηρίωση του κειμένου της Διαβούλευσης, (β) υφίστανται ξεχωριστές αγορές για σταθερές και κινητές υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης. Η διαπίστωση αυτή δεν αποτελεί παραδοχή ότι η σχετική αγορά για της υπηρεσίες κινητής πρόσβασης θα πρέπει να παραμείνει αρρυθμιστη και ότι οι πάροχοι που τυχόν δραστηριοποιηθούν ως ιδεατοί πάροχοι υπηρεσιών τηλεφωνικών κλήσεων από κινητά δεν θα πρέπει αντίστοιχα να αποκτήσουν δυνατότητα να δραστηριοποιηθούν και στην αγορά για υπηρεσίες κινητής πρόσβασης, (γ) οι συνδέσεις PRA ISDN δεν περιλαμβάνονται στην ίδια σχετική αγορά με τις συνδέσεις PSDN/ISDN BRA. Υιοθετούμε την τεκμηρίωση του κειμένου της διαβούλευσης.
2. Διαφωνούμε με την διαπίστωση ότι οι δυναμικές της προσφοράς υπηρεσιών πρόσβασης σε μη οικιακούς χρήστες δεν διαφέρουν σημαντικά από αυτές των υπηρεσιών σε

οικιακούς χρήστες. Με την είσοδο στην αγορά σταθερής πρόσβασης των εναλλακτικών παρόχων θα δημιουργηθούν πολύ σύντομα τα δεδομένα για την εν λόγω διαφοροποίηση διότι η δυναμική υφίσταται.

3. Συμφωνούμε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική Επικράτεια.
4. Συμφωνούμε με την παράθεση των προβλημάτων του ανταγωνισμού και υιοθετούμε την σχετική ανάλυση της Διαβούλευσης.
5. Συμφωνούμε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να περιέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση. Συμφωνούμε με το ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφοράς υπό την επιφύλαξη των ρυθμίσεων που θα περιλαμβάνονται στο κείμενο που θα δημοσιεύσει ο ΟΤΕ. Ακόμη θεωρούμε ότι στο ελάχιστο περιεχόμενο θα πρέπει να περιληφθούν και τα εξής: (α) χρονοδιάγραμμα ανάπτυξης της συγκεκριμένης αγοράς από τον ΟΤΕ και οι μηχανισμοί αναθεώρησής του, ποινικές ρήτρες για την μη τήρηση των όρων της συμφωνίας παροχής επιπέδου των υπηρεσιών και διαδικασίες που θα επιτρέπουν τον έλεγχο της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μεταξύ της λιανικής και της χονδρικής του ΟΤΕ.
6. Συμφωνούμε.
7. Συμφωνούμε.
8. Συμφωνούμε.
9. Συμφωνούμε.
10. Συμφωνούμε.

4.3. ALTECTELECOMS

Συμφωνούμε με τα αποτελέσματα της ΕΕΤΤ αναφορικά με την ανάλυση της συγκεκριμένης αγοράς με τις εξής παρατηρήσεις:

Θεωρούμε ότι η επιλογή του κοστολογικού μοντέλου retail minus, όπως έχει αποδείξει και η διεθνής εμπειρία ενδέχεται να καταλήξει σε υψηλότερες τιμές πρόσβασης έναντι του μοντέλου cost plus. Το δίκτυο πρόσβασης, όπως παραδέχεται και η ΕΕΤΤ στην ανάλυση της είναι από τα δυσκολότερα αντικαταστήσιμα τμήματα του δικτύου του ΟΤΕ ενώ παράλληλα οι εναλλακτικοί τρόποι πρόσβασης δηλαδή η αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο και η σταθερή ασύρματη πρόσβαση έχουν ιδιαίτερα χαμηλή διείσδυση είτε λόγω των γνωστών καθυστερήσεων του ΟΤΕ στην παραχώρηση χώρων στα κέντρα του (περίπτωση αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο) είτε λόγω του υψηλού κόστους απόκτησης (περίπτωση σταθερής ασύρματης πρόσβασης). Επομένως οι εναλλακτικοί πάροχοι δεν έχουν τρόπο να αντικαταστήσουν το κλασσικό δίκτυο πρόσβασης το οποίο αυτή τη στιγμή παίρνουν από τον ΟΤΕ.

Άρα η επιλογή του μοντέλου retail minus ενδεχομένως να οδηγήσει σε επιπλέον συρρικνώσεις στα κέρδη των εναλλακτικών και καθυστερήσεις στον εναρμονισμό της ελληνικής αγοράς με τα Ευρωπαϊκά δεδομένα.

Σε αντίθεση με το μοντέλο cost minus, το μοντέλο cost plus επιτρέπει στον ΟΤΕ ένα ρυθμιζόμενο ποσοστό επί του χρησιμοποιούμενου κεφαλαίου άρα του δίνει το κίνητρό να συνεχίσει τις επενδύσεις, ενώ παράλληλα προσφέρει στην ΕΕΤΤ μία πλέον αντικειμενική κατανομή του κόστους.

Εν κατακλείδι το μοντέλο cost minus, προσφέρει ασφάλεια μόνο στον ΟΤΕ έναντι αλλαγών της τιμολογιακής του πολιτικής .

Την επιλογή του μοντέλου cost plus προτείνουμε και αναφορικά με την Ερώτηση 6 , επικαλούμενοι το παράδειγμα της Μ. Βρετανίας.

Επίσης, κρίνουμε αναγκαία από την πλευρά της ΕΕΤΤ την επεξήγηση του τύπου price cap , PRI – x στο σημείο όπου $x=0$, καθώς θεωρούμε ότι η εθελουσία έξοδος των 5000 υπαλλήλων θα αυξήσει σημαντικά την ανταγωνιστικότητα του ΟΤΕ και ότι αυτό θα έχει επίπτωση στο κόστος πρόσβασης το οποίο λογικά θα πρέπει να μεταφερθεί στην τιμή του χονδρικού προϊόντος πρόσβασης. Αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία εάν λάβουμε υπόψη ότι η τιμολογιακή πολιτική του ΟΤΕ για το 2007 θα καθοριστεί με βάση την εθελουσία ενώ τα κοστολογικά του στοιχεία για το 2007 θα οριστούν με βάση τα στοιχεία του 2005 όταν η εθελουσία δεν είχε ολοκληρωθεί.

4.3.1.1.1.1. Ερώτηση 10

Θεωρούμε απαραίτητη την επιβολή στον ΟΤΕ της υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση καθώς ο λογιστικός διαχωρισμός είναι το πιο αποφασιστικό εργαλείο προκειμένου να ελεγχθεί η διαφάνεια και η διακριτική μεταχείριση του ΟΤΕ προς όφελος της λιανικής του πρόσβασης.

Ο λογιστικός διαχωρισμός είναι ο μόνος τρόπος να ελεγχθούν οι εσωτερικές καταγραφές του ΟΤΕ από τη λιανική στη χονδρική και επιπλέον δίχως το λογιστικό διαχωρισμό είναι άκαρπη η εφαρμογή του retail minus προς όφελος των υπολοίπων παρόχων και θα καταστήσει ασύμφορο το προϊόν WLR λόγω ασύμφορης τιμής σε μια αγορά όπου ο ΟΤΕ κατέχει το 99%. Άλλωστε, η υψηλότερη τιμή χονδρικής που θα προκύψει με τη μεθοδολογία retail minus δίχως το λογιστικό διαχωρισμό θα αποτελέσει επιπλέον μαξιλάρι για μεγαλύτερη ευελιξία στις τιμές των λιανικών κλήσεων του ΟΤΕ.

4.4. TELEDOME

Απαντήσεις TELEDOME στις Ερωτήσεις Διαβούλευσης – Ανάλυσης Αγοράς & Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

Ορισμός Αγοράς

1. Συμφωνείτε με την εξέταση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις σχετικές αγορές για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.
 - Συμφωνούμε με τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις σχετικές αγορές, καθώς πιστεύουμε ότι η σχετική αγορά αποτελείται από το σύνολο των προϊόντων ή υπηρεσιών που είναι επαρκώς εναλλάξιμα ή υποκατάστατα, όχι μόνο με βάση τα κριτήρια των αντικειμενικών χαρακτηριστικών τους όπως η τιμή και η χρήση τους αλλά και σύμφωνα με τις οριοθετημένες συνθήκες του υγιούς ανταγωνισμού.
2. Συμφωνείτε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.
 - Συμφωνούμε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων, καθ' όσον προκύπτει από τα στοιχεία της ΕΕΤΤ ότι τόσο οι οικιακοί όσο και οι εταιρικοί χρήστες χρησιμοποιούν τις ίδιες υπηρεσίες πρόσβασης (Αναλογική, ISDN BRA & PRI).
3. Συμφωνείτε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

- Συμφωνούμε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια, καθ' όσον δεν υφίστανται στοιχεία τα οποία να επιβάλλουν τον κατακερματισμό της αγοράς σε άλλες περιφέρειες.

Ανάλυση Αγοράς και Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

4. Συμφωνείτε με τα προβλήματα ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν από την ΕΕΤΤ ανωτέρω; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

- Σύμφωνα με την παρούσα Διαβούλευση (σελ 53), *«Η εξέταση της αγοράς από την ΕΕΤΤ οδηγεί στο αρχικό συμπέρασμα ότι η σχετική αγορά για την παροχή λιανικής πρόσβασης (στενής ζώνης) δεν είναι αποτελεσματικά ανταγωνιστική»*. Συμφωνούμε με το συμπέρασμα αυτό, θεωρούμε όμως ότι, μέρος των προβλημάτων του ανταγωνισμού οφείλεται σε κανονιστικές και άλλες αποφάσεις της ΕΕΤΤ και στον τρόπο με τον οποίο ρυθμίζονται ορισμένες από τις υποχρεώσεις που έχουν επιβληθεί στον ΟΤΕ, κατά τρόπο που λειτουργεί σε βάρος του ανταγωνισμού. Ειδικότερα:
- Στην αγορά λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, η ανάθεση στον ΟΤΕ της αποκλειστικής αρμοδιότητας για την κατάργηση των αιτήσεων Προεπιλογής Φορέα των λοιπών παρόχων, όπως τροποποιήθηκε με την Απόφαση ΕΕΤΤ 366/48, ΦΕΚ 22/Β/17-1-2006, για την “Τροποποίηση του Κανονισμού Προεπιλογής”, πέραν των νομικών προβλημάτων που ενέχει, συνιστά τροχοπέδη σε κάθε δυνατότητα ανάπτυξης των εναλλακτικών παρόχων και πλήττει άμεσα την εύρυθμη λειτουργία του ανταγωνισμού. Η ρύθμιση αυτή δημιουργεί αδυναμία ουσιαστικής ανάπτυξης στους εναλλακτικούς τηλεπικοινωνιακούς παρόχους και παραγνώνει την συνολική ισχύ του ΟΤΕ, τα δυσανάλογα μεγάλα μέσα πρόσβασης στον καταναλωτή που διαθέτει σε σχέση με τους ανταγωνιστές του και την τεχνική και επικοινωνιακή δυνατότητα ελέγχου των συνδρομητών που διατηρεί ο ΟΤΕ. Τα σχετικά αποτελέσματα από την εφαρμογή της ρύθμισης αυτής είναι ήδη ορατά στα στοιχεία ενεργοποιήσεων-καταργήσεων

προεπιλογών των παρόχων στα οποία έχει πρόσβαση η ΕΕΤΤ για το πρώτο οκτάμηνο του 2006, τα οποία καταδεικνύουν ότι η ρύθμιση αυτή λειτουργεί σε βάρος της ανάπτυξης της αγοράς, καθώς έχει ως μόνο αποτέλεσμα, αντί την επένδυση για τη βελτίωση υποδομών, τη δαπάνη τεραστίων κεφαλαίων εκ μέρους των παρόχων για έξοδα απόκτησης πελάτη, εις όφελος κυρίως κέντρων τηλεφωνικών πωλήσεων, έξοδα τα οποία παραμένουν αναπόσβεστα καθώς ο αριθμός καταργήσεων είναι μεγαλύτερος ή ίσος με τον αριθμό ενεργοποιήσεων νέων αιτήσεων.

- Η ρύθμιση αυτή του Κανονισμού Προεπιλογής βρίσκεται στους αντίποδες της πρακτικής των ευρωπαϊκών χωρών όπου ο ανταγωνισμός λειτουργεί αποτελεσματικά, όπως τη Μ. Βρετανία, όπου η κατάργηση της προεπιλογής γίνεται στον προεπιλεγμένο πάροχο, πλην περιπτώσεων αποδειχθείσας άρνησης σύμβασης εκ μέρους του συνδρομητή, οπότε και γίνεται στον πάροχο της διευκόλυνσης προεπιλογής φορέα. Η αντίθετη ελληνική πρακτική, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την παγίωση της δεσπόζουσας θέσης του ΟΤΕ στην Ελληνική αγορά. Στην Ελλάδα, όπου οι πρακτικές win back του ΟΤΕ διατηρούν σχεδόν αμείωτα τα ποσοστά του στην αγορά, οι ρυθμίσεις της προεπιλογής ευνοούν την αδυναμία ουσιαστικής ανάπτυξης των παρόχων εις όφελος της δεσπόζουσας θέσης του ΟΤΕ στην αγορά.
- Ειδικότερα, η εν λόγω απόφαση ευνοεί κατά αδικαιολόγητο τρόπο τον ΟΤΕ, επιτρέποντάς του την ανέξοδη και εύκολη επανάκτηση συνδρομητών του, για τους ακόλουθους λόγους:
 - ο Πρώτον, γιατί η τηλεφωνική προώθηση των υπηρεσιών του ΟΤΕ σε συνδυασμό με την κατάργηση της προεπιλογής των εναλλακτικών παρόχων, γίνεται χωρίς την τήρηση εκ μέρους του των διατάξεων για τη σύναψη συμβάσεων από απόσταση (χωρίς δηλαδή την αποστολή στο συνδρομητή κανενός από τα έγγραφα που ορίζει ο ν. 2251/94), κάτι το οποίο προσδίδει τεράστιο κοστολογικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον ΟΤΕ, καθώς κάθε νέος συνδρομητής για τον πάροχο συνεπάγεται και αυτό το σχετικό κόστος, το οποίο όμως δεν βαρύνει αντιστοίχως τον ΟΤΕ όταν ανακτά τον ίδιο συνδρομητή.

- ο Δεύτερον γιατί, σύμφωνα την προταθείσα από την ΕΕΤΤ ερμηνεία του τρέχοντος Κανονισμού Προεπιλογής Φορέα σε συνδυασμό με τις διατάξεις το Νόμου περί Προστασίας Καταναλωτή, προκύπτει μία αδικαιολόγητη διαφορετική μεταχείριση του τρόπου κατάργησης των συμβάσεων, που λειτουργεί εις βάρος των παρόχων: γιατί μόνο ισομερής και δίκαια διάταξη δεν μπορεί να θεωρηθεί να είναι οι πάροχοι αρμόδιοι και υπόχρεοι, αμέσως μετά τη σύναψη της σύμβασης με το συνδρομητή (οπότε και είναι πλέον εύλογο να ανακύψουν ζητήματα αμφισβήτησης της βούλησης ή αλλαγής γνώμης του συνδρομητή), να προωθούν προς κατάργηση στον ΟΤΕ τις αιτήσεις για τις οποίες οι συνδρομητές υποβάλλουν «δήλωση υπαναχώρησης» σύμφωνα με τις διατάξεις του ν. 2251 που διέπουν τη σύμβαση από απόσταση, αλλά μετά το πρώτο δίμηνο από τη σύναψη της σύμβασης, η υποβολή αιτήσεων κατάργησης προεπιλογής από το συνδρομητή, να πρέπει να γίνεται αποκλειστικά στον ανταγωνιστή των παρόχων, ΟΤΕ! Μόνο αποτέλεσμα της διάταξης αυτής είναι να προσδίδεται ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον ΟΤΕ, για την εύκολη και ανέξοδη τηλεφωνική κατάργηση της σύμβασης των συνδρομητών των ανταγωνιστών του, μέσω του τεράστιου ανθρώπινου δυναμικού, κέντρων τηλεφωνικών πωλήσεων και εκατοντάδων καταστημάτων που διαθέτει πανελλαδικά. Το μείζον αυτό ζήτημα ανταγωνισμού πρέπει να επανεξετασθεί από την ΕΕΤΤ με την υιοθέτηση νέων ρυθμίσεων σχετικά με την προεπιλογή φορέα που, διατηρώντας τη μέριμνα για την προστασία του καταναλωτή, να μην λειτουργούν εν τέλει σε βάρος της εύρυθμης και ισορροπημένης ανάπτυξης της αγοράς.
- Ειδικότερα, εάν ο ΟΤΕ υποχρεωθεί να παράσχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση, στοιχείο καθ' εαυτό απολύτως θετικό για την ενίσχυση του ανταγωνισμού, η διατήρηση ταυτοχρόνως της υποβολής αιτήσεων κατάργησης προεπιλογής μόνον στον ΟΤΕ δύναται να καταστήσει την λειτουργία της υπηρεσίας αυτής προβληματική. Εάν π.χ. η εκμίσθωση γραμμών χονδρικής, συνεπάγεται την ανάληψη πρόσθετων οικονομικών υποχρεώσεων από τους παρόχους, οι οποίες δεν προλαβαίνουν να

αποσβεσθούν λόγω της απώλειας των συνδρομητών προεπιλογής μέσω του win back ΟΤΕ, ή συνεπάγεται την κατάρτιση νέων επιχειρηματικών σχεδίων, εμπορικών προϊόντων, συστημάτων διαχείρισης υπηρεσιών, τα οποία δεν δύνανται να αποδώσουν εμπορικά οφέλη λόγω της αποκλειστικής κατάργησης των υπηρεσιών προεπιλογής φορέα στον ΟΤΕ, η υπηρεσία αυτή δεν αναμένεται να ευνοήσει την ενίσχυση του ανταγωνισμού.

- Η Διαβούλευση αναφέρεται στην απόφαση της ΕΕΤΤ 381/2/3-4-2006 (ΦΕΚ Β 558/4-5-2006) “Λήψη Απόφασης επί της πρότασης του ΟΤΕ σχετικά με τα τιμολόγια φωνητικής τηλεφωνίας, μισθωμένων γραμμών, διασύνδεσης και αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο, για το έτος 2006,» (σελ. 71) ως παράδειγμα πρόσφατης κανονιστικής παρέμβασης της ΕΕΤΤ στην κοστολογική πολιτική του ΟΤΕ. Η έγκριση όμως από την ΕΕΤΤ εφαρμογής μη κοστοστρεφών τιμών λιανικής και ταυτοχρόνως εκπτωτικών πακέτων του ΟΤΕ, όπως έλαβε χώρα με την εν λόγω απόφασή της, δημιουργεί συνθήκες περιορισμού του ανταγωνισμού και επιβράδυνσης ανάπτυξης των παρόχων, ακριβώς κατά αντίθετο τρόπο από το σκοπούμενο –κατά την αιτιολογία της απόφασης- αποτέλεσμα. Η έρευνα των συνεπειών της εφαρμογής των τιμών λιανικής και των εκπτωτικών πακέτων ΟΤΕ στην αγορά, όπως έγινε εκ μέρους της ΕΕΤΤ, σε διάστημα ελαχίστων ημερών, είναι αδύνατον να υπήρξε εμπεριστατωμένη και επαρκής. Τη σχετική απόφαση της ΕΕΤΤ θεωρούμε μη νόμιμη, ιδίως στο μέτρο που εγκρίνει τεράστιες αυξήσεις ορισμένων χρεώσεων του ΟΤΕ και ταυτοχρόνως εγκρίνει εκπτώσεις λιανικής επί μη κοστοστρεφών χρεώσεων του ΟΤΕ, καθώς σύμφωνα με το άρθρο 7 παρ. 1 και 4 του ισχύοντος Κανονισμού Κοστολογικού Ελέγχου (ΑΠ ΕΕΤΤ 277/64/28-2-2003) η εφαρμογή εκπτωτικής πολιτικής είναι δυνατή εφ’ όσον συντρέχουν σωρευτικά οι προϋποθέσεις για κοστοστρέφεια ή εύλογη τιμή και ο μη περιορισμός του ανταγωνισμού. Παρόμοιες πρακτικές οδηγούν στη διαιώνιση της μη συμμόρφωσης του ΟΤΕ προς τις νόμιμες υποχρεώσεις του σε σχέση με την κοστολόγηση των υπηρεσιών του.
- Αντιστοίχως, η έγκριση κοστοστρεφών τιμών του ΟΤΕ για το έτος 2005, δυνάμει της απόφασης ΕΕΤΤ 381/1/3-4-2006 που μνημονεύεται τη Διαβούλευση (σελ. 32, υποσ. 36, και σελ. 71) ως παράδειγμα πρόσφατης κανονιστικής παρέμβασης της ΕΕΤΤ στην

κοστολογική πολιτική του ΟΤΕ, θέτει αντιθέτως ζητήματα συμπίεσης περιθωρίων κέρδους των παρόχων. Ήδη, με την εν λόγω απόφαση, εγκρίνονται αυξήσεις της τάξεως έως και 290% σε σχέση με τις τιμές με τις οποίες τιμολογήθηκαν οι πάροχοι από τον ΟΤΕ για το έτος 2005, γεγονός το οποίο αποτελεί μείζονα παραβίαση των κανόνων του ανταγωνισμού, καθώς δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την ανεπίτρεπτη σε βάρος τους αναδρομική τροποποίηση των δεδομένων χρέωσής τους, κάτι αντίθετο προς τις αρχές της δικαιολογημένης εμπιστοσύνης του διοικουμένου προς τη Διοίκηση. Ιδίως το ζήτημα της συμπίεσης περιθωρίων των παρόχων από τις επί μακρόν ακολουθούμενες τιμολογιακές πρακτικές του ΟΤΕ, αν και έχει αποτελέσει επανειλημμένα αντικείμενο «δέσμευσης» προς διερεύνηση από πλευράς της ΕΕΤΤ, ουδέποτε αποτέλεσε αντικείμενο πραγματικής διερεύνησης και επιβολής κυρώσεων.

- Επισημαίνουμε επομένως και πάλι ότι, σε σχέση με τις επιβαλλόμενες στον ΟΤΕ υποχρεώσεις κοστοστρέφειας, δεδομένου ότι η μη εμπρόθεσμη εκπλήρωση των υποχρεώσεων απόδειξης της κοστοστρέφειας εκ μέρους του ΟΤΕ είναι έως σήμερα ο κανόνας, για λόγους προστασίας του ανταγωνισμού πρέπει ρητώς να προβλέπεται μη αναδρομικότητα όλων των τυχόν αυξητικών χρεώσεων χονδρικής του ΟΤΕ οι οποίες εγκρίνονται ως κοστοστρεφείς από την ΕΕΤΤ μετά το χρόνο εφαρμογής τους.

5. Συμφωνείτε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση; Συμφωνείτε με το προτεινόμενο ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφορά; Παρακαλούμε όπως παραθέσετε αναλυτικά την απάντησή σας.

- Συμφωνούμε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση. Η διπλή τιμολόγηση του συνδρομητή, με το λογαριασμό ΟΤΕ και το λογαριασμό του προεπιλεγμένου παρόχου συνιστά έναν από τους κύριους ανασταλτικούς παράγοντες για την αποδοχή των υπηρεσιών των παρόχων από τους

καταναλωτές, καθώς συνεπάγεται διπλές διαδικασίες πληρωμών που είναι χρονοβόρες και ανεπιθύμητες από πολλούς συνδρομητές. Ο ενιαίος λογαριασμός αποτελεί αντιθέτως πλέον φιλική και λειτουργική για τον καταναλωτή λύση.

- Το ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφοράς καλύπτει τις βασικές αρχές παροχής της υπηρεσίας. Είναι όμως απολύτως αναγκαίο να διευκρινισθούν περαιτέρω λεπτομέρειες παροχής της υπηρεσίας, ιδίως όσον αφορά την ύπαρξη τυχόν εφάπαξ κόστους σύνδεσης, ελάχιστη περίοδο μίσθωσης, κόστος λύσης της μίσθωσης και λοιπές προϋποθέσεις.
- Όπως ήδη επισημάνθηκε, η Χονδρική εκμίσθωση γραμμών πρέπει να συνοδεύεται από τροποποίηση του Κανονισμού Προεπιλογής Φορέα όσον αφορά τον τρόπο κατάργησης της υπηρεσίας Προεπιλογής Φορέα, προκειμένου οι σχετικές αιτήσεις να υποβάλλονται από το συνδρομητή στον Προεπιλεγμένο Πάροχο. Άλλως, τυχόν ανάληψη πρόσθετων υποχρεώσεων από τους παρόχους με τη χονδρική εκμίσθωση από τον ΟΤΕ και υπομίσθωση γραμμών στους συνδρομητές, ταυτοχρόνως προς την δυνατότητα του ΟΤΕ να είναι αποκλειστικά αρμόδιος για την αποδοχή αιτήσεων κατάργησης της υπηρεσίας προεπιλογής από τους ίδιους συνδρομητές, θα είναι νομικά εσφαλμένη και εμπορικά καταστροφική για τους παρόχους. Εφ' όσον μάλιστα πλέον οι συνδρομητές υπομισθώνουν την χρήση της γραμμής απ' ευθείας από τον πάροχο, η κατάργηση της υπηρεσίας προεπιλογής φορέα θα πρέπει, σύμφωνα με τις βασικές αρχές του δικαίου των συναλλαγών, να γίνεται προς τον προεπιλεγμένο πάροχο.
- Η Χονδρική εκμίσθωση γραμμών δύναται, με τις ανωτέρω επιφυλάξεις, να λειτουργήσει ευνοϊκά για την τόνωση του ανταγωνισμού. Ενδέχεται όμως, να επιφέρει και αύξηση των επισφαλών απαιτήσεων των παρόχων από συνδρομητές που δεν θα εξοφλούν, πλέον των λογαριασμών χρήσεων υπηρεσιών, και το σχετικό πάγιο, ενώ όμως η χρέωση για τη μίσθωση της γραμμής θα πρέπει να καταβάλλεται από τον πάροχο στον ΟΤΕ. Έως σήμερα, οι συνδρομητές που δεν εξοφλούσαν τον λογαριασμό υπηρεσιών προεπιλογής των παρόχων είχαν την ευχέρεια, εξοφλώντας τον λογαριασμό παγίου του ΟΤΕ, να μεταβαίνουν από πάροχο σε πάροχο, με

αποτέλεσμα τη συσσώρευση επισφαλειών στην αγορά. Προκειμένου να αποφευχθεί το φαινόμενο αυτό, πρέπει να προβλεφθούν, με την επιφύλαξη της έγκαιρης προηγούμενης ειδοποίησης του συνδρομητή, ασφαλιστικές δικλείδες αντίστοιχες προς τη δυνατότητα πλήρους διακοπής της τηλεφωνικής σύνδεσης λόγω οφειλών που προβλέπεται σήμερα μόνο υπέρ του ΟΤΕ, η οποία πρέπει να ισχύει έναντι και υπέρ όλων των παρόχων.

6. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

- Συμφωνούμε με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA, υπό την προϋπόθεση ότι το κοστολογικό σύστημα θα τυγχάνει ορθής εφαρμογής και λειτουργίας από πλευράς του ΟΤΕ, περιλαμβανομένων των τυχόν βελτιωτικών προτάσεων των ελεγκτών της ΕΕΤΤ και αποτελεσματικού συναφούς ελέγχου από πλευράς της ΕΕΤΤ, διότι η έως σήμερα εμπειρία καταδεικνύει την συστηματική μη ορθή εφαρμογή του εν λόγω συστήματος από τον ΟΤΕ σε σχέση με την απόδειξη της κοστοστρέφειας άλλων υπηρεσιών, και την υιοθέτηση, παρ' όλα αυτά, των χρεώσεων ως κοστοστρεφών από πλευράς της ΕΕΤΤ.

7. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης (εφάπαξ τέλη σύνδεσης και πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής); Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

- Δεν συμφωνούμε με την πρόταση να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για την λιανική σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης, καθώς οι τιμές λιανικής θα πρέπει να προσδιοριστούν από την αγορά και τον ανταγωνισμό. Για να αποφευχθούν όμως φαινόμενα κακής διαχείρισης τα οποία μπορούν να οδηγήσουν σε επισφάλειες προς

τον ΟΤΕ και σημαντικές ζημίες για τους παρόχους, η ΕΕΤΤ θα πρέπει να επιβάλει ένα **κατώτατο** όριο τιμής για την λιανική σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης. Με τον τρόπο αυτό θα αποφευχθούν παρόμοια φαινόμενα με αυτά που έχουν εμφανιστεί και συνεχίζουν να ισχύουν σήμερα στην αγορά των πακέτων ADSL μέσω ΑΡΥΣ.

8. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης;

- Συμφωνούμε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης. Ο ΟΤΕ παγίως διαχωρίζει πλήρως την αντιμετώπιση του μεταξύ των δικών του πελατών λιανικής, καθώς και των θυγατρικών εταιρειών του, σε σχέση με τους ανταγωνιστές Παρόχους. Οι πρώτοι απολαμβάνουν άλλους χρόνους ικανοποίησης αιτημάτων τους, υψηλότερο επίπεδο εξυπηρέτησης, καθώς και ταχύτητα επίλυσης προβλήματος και σαφή προτεραιότητα στην συνολική αντιμετώπισή τους.
- Είναι ως εκ τούτου σημαντικό να δημιουργηθεί βλαβοληπτικό κέντρο το οποίο να μπορεί να ικανοποιήσει συγκεκριμένα KPIs, για την εξυπηρέτηση πελατών Χονδρικής, ώστε οι συνδρομητές των παρόχων να μην μένουν για πολλές μέρες δίχως υπηρεσία.
- Η τιμολογιακή πολιτική του ΟΤΕ στην λιανική θα πρέπει να εξεταστεί και να συγκριθεί με όλες τις συγκρινόμενες με την χονδρική χρεώσεις, ώστε να αποφύγουμε στρεβλώσεις, όπως όταν ο πάροχος αγοράζει χονδρική κάτι το οποίο στην λιανική κοστίζει πολύ φτηνότερα. Το σημείο αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, ειδικά σε ότι αφορά τις εφάπαξ χρεώσεις. Π.χ. ένας πελάτης του ΟΤΕ στην λιανική, για να αιτηθεί και λάβει μια τηλεφωνική γραμμή θα πληρώσει εφάπαξ τέλος σύνδεσης €35, ενώ ο πάροχος στην χονδρική πληρώνει €55 για να

μεταφερθεί η γραμμή του συνδρομητή του από τον ΟΤΕ σε αυτόν. Ο ίδιος πελάτης του ΟΤΕ αν μετακομίσει και ζητήσει την μεταφορά της γραμμής του, θα πληρώσει στον ΟΤΕ Τέλος Μεταφοράς Τηλεφωνικής Σύνδεσης €29,34, ενώ ο πάροχος θα πρέπει να πληρώσει €55 αν είναι στο ίδιο ΑΤΚ και αν είναι σε διαφορετικό, θα πρέπει να ακυρώσει την γραμμή και να πληρώσει το κόστος απεγκατάστασης και να παραγγείλει νέα γραμμή με κόστος €55! Συνολικά ο πάροχος καταλήγει να πληρώνει 2 και 3 φορές περισσότερα στα εφάπαξ κόστη από ότι ο πελάτης λιανικής του ΟΤΕ. Αυτό ανεβάζει αισθητά το κόστος απόκτησης του πελάτη και καθιστά τα επιχειρηματικά σχέδια μη οικονομικά βιώσιμα. Ειδική μέριμνα και τιμολογιακή πολιτική θα πρέπει να δοθεί στις περιπτώσεις μεταφοράς γραμμών και άλλων παρόμοιων πιθανών αιτημάτων των πελατών.

9. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

- Συμφωνούμε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης, με την επιφύλαξη ότι, όπως αναλύθηκε ανωτέρω, σε καμία περίπτωση, η έγκριση εφαρμογής εκπτώτικών πακέτων του ΟΤΕ δεν πρέπει να γίνεται από την ΕΕΤΤ μετά από απλή δημοσίευσή τους στο τύπο, εφ' όσον πρόκειται για εκπτώσεις επί χρεώσεων που δεν έχουν εγκριθεί ως κοστοστρεφείς, αλλά να επιτρέπεται μόνο εφ' όσον πληρούνται σωρευτικά οι προϋποθέσεις του άρθρου 7 παρ. 1 και 4 του ισχύοντος Κανονισμού Κοστολογικού Ελέγχου (ΑΠ ΕΕΤΤ 277/64/28-2-2003), δηλαδή ότι η εφαρμογή εκπτώτικης πολιτικής να είναι δυνατή εφ' όσον συντρέχουν αμφότερες οι προϋποθέσεις για κοστοστρέφεια ή εύλογη τιμή και ο μη περιορισμός του ανταγωνισμού.
- Ο ΟΤΕ θα έπρεπε να παρέχει στατιστικά και πραγματικά στοιχεία σε σχέση με

την προώθηση υπηρεσιών λιανικής (π.χ. στοιχεία εξερχομένων κλήσεων κέντρων τηλεφωνικών πωλήσεων), ώστε να διασφαλίζεται ότι υπάρχει ισομερής κατανομή της προσέγγισης στο πελατολόγιό του και όχι στοχευμένη προσέγγιση ειδικώς των συνδρομητών των λοιπών παρόχων, με παράνομη χρήση δεδομένων διασύνδεσης από τις υπηρεσίες λιανικής του ΟΤΕ, στο πλαίσιο επανάκτησης πελατείας των εναλλακτικών παρόχων.

- Θεωρούμε επίσης ότι θα έπρεπε να γίνεται δημοσίευση των στοιχείων μεριδίων αγοράς, όπως οι πληροφορίες αυτές υποβάλλονται από τους παρόχους και τον ΟΤΕ προς την ΕΕΤΤ ανά εξάμηνο, ώστε να υπάρχει εικόνα του πώς εξελίσσεται ο ανταγωνισμός.

10. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση;

- Συμφωνούμε, διότι χωρίς την εφαρμογή λογιστικού διαχωρισμού δεν είναι δυνατή η παρακολούθηση των κοστοστρεφών χρεώσεων της λιανικής και της χονδρικής στις υπηρεσίες πρόσβασης.

4.5. TIM HELLAS

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

Ορισμός Αγοράς

Αναφορικά με την υπό 1 ερώτηση. Συμφωνείτε με την εξέταση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις σχετικές αγορές για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Θεωρούμε ότι τα συμπεράσματα ότι:

- (i) οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων είναι συμπληρωματικές και όχι εναλλάξιμες υπηρεσίες και ως εκ τούτου δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά, καθώς και ότι
- (ii) οι υπηρεσίες σταθερής και κινητής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια αγορά,

είναι ορθά και επαρκώς τεκμηριωμένα.

Ειδικότερα, ως προς το πρώτο συμπέρασμα για την παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης και για την παροχή υπηρεσιών λιανικών τηλεφωνικών κλήσεων απαιτούνται ξεχωριστές και διαφορετικές υποδομές, πολλώ δε μάλλον αναφέρονται σε διαφορετικές υπηρεσίες, γεγονός που έχει επισημανθεί από την Ε.Ε.Τ.Τ.. Είναι δε γεγονός ότι για να είναι σε θέση κάποιος εναλλακτικός πάροχος να εισέλθει στην αγορά πρόσβασης κατ' εφαρμογή του SSNIP test, θα πρέπει αναπόδραστα να έχει πρόσβαση σε ευκολίες πρόσβασης⁶. Είναι δε γενικώς παραδεκτό ότι οι υποδομές/υπηρεσίες χονδρικής στις οποίες έχουν σήμερα πρόσβαση οι -εν δυνάμει ανταγωνιστές του κυρίαρχου παρόχου- εναλλακτικοί πάροχοι, προκειμένου να είναι σε θέση να παρέχουν υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων δεν τους επιτρέπουν την παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης.

Ως προς το δεύτερο συμπέρασμα, η Ε.Ε.Τ.Τ. ορθά καταλήγει ότι οι υπηρεσίες σταθερής και κινητής πρόσβασης δεν εμπίπτουν στην ίδια αγορά, πολλώ δε μάλλον η θέση αυτή είναι η επίσημη θέση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, όπως αποτυπώνεται στην περιπτωσιολογία του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου⁷ και στο ευρωπαϊκό κανονιστικό πλαίσιο⁸, καθόσον οι αγορές υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κινητής πρόσβασης, δεν

⁶ Είτε ιδιόκτητες, είτε όχι (π.χ. αδεσμοποίητος τοπικός βρόχος ή πλέον κατόπιν της ρυθμιστικής παρέμβασης που προτίθεται να προβεί η Ε.Ε.Τ.Τ., μέσω της χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών -WLR-).

⁷ Telia/Telenor Case No COMP/M.1439, Vodafone/Mannesmann Case No COMP/M.1795, Telia/Sonera Case No COMP/M.2803.

⁸ Βλ. Σύσταση 2003/311/ΕΚ.

αντιμετωπίζονται ως λειτουργικά εναλλάξιμες των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας και από απόψεως ρυθμιστικής πολιτικής συγκροτούν ξεχωριστές αγορές.

Αναφορικά με την υπό 2 ερώτηση. Συμφωνείτε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Αναφορικά με την υπό 3 ερώτηση. Συμφωνείτε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Ως προς το θέμα της γεωγραφικής διάστασης της αγοράς επανερχόμαστε σε όσα έχουμε αναφέρει και σε προηγούμενες δημόσιες διαβουλεύσεις⁹, καθώς και στην παράλληλη της παρούσας δημόσιας διαβούλευσης, αυτή που αναφέρεται στις αγορές 3, 4, 5, και 6 της Σύστασης.

Θεωρούμε ότι αν και σαφώς η υπαγωγή της σχετικής αγοράς σε γεωγραφικά όρια επί της αρχής αναφέρεται στην περιοχή όπου οι επιχειρήσεις-παίκτες της σχετικής αγοράς δραστηριοποιούνται από την πλευρά της προσφοράς και της ζήτησης των σχετικών προϊόντων ή υπηρεσιών και υπό τον όρο ότι οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς, τα δε τα γεωγραφικά όρια μίας αγοράς δεν πρέπει να περιλαμβάνουν γειτονικές γεωγραφικές περιοχές στις οποίες οι συνθήκες του ανταγωνισμού δύνανται διαφέρουν σημαντικά¹⁰, δεν πρέπει καθ' ουδένα λόγω τα γεωγραφικά όρια μίας αγοράς να συγχέονται με τα διοικητικά όρια μίας χώρας. Πολλώ δε μάλλον χώρες με σημαντικά διαφορετική διοικητική διάρθρωση δύνανται να συναποτελούν μία αγορά, όταν επιχειρήσεις της μίας χώρας μπορούν να αποτελέσουν εν δυνάμει ανταγωνιστές υποκαθιστώντας τις επιχειρήσεις της έτερης χώρας κατά την εφαρμογή του SSNIP test¹¹. Επί τη

⁹ Βλ. Δημόσια Διαβούλευση αναφορικά με τον ορισμό, ανάλυση της αγοράς και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις για την Αγορά Χονδρικής Πρόσβασης και Εκκίνησης Κλήσεων στα Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας (αγορά υπ' αριθμ. 15 της Σύστασης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής).

¹⁰ United Brands v. Commission [1978] ECR 207

¹¹ Ως εκ τούτου κατά την οριοθέτηση της γεωγραφικής αγοράς θα πρέπει να συνυπολογίζονται ο παράγοντας των εισαγωγών και εν προκειμένω το cross border subsidization, τα κόστη μεταφοράς καθώς και άλλα δυναμικά στοιχεία της αγοράς όπως οι καταναλωτικές συνήθειες.

βάσει της θεώρησης αυτής, πιστεύουμε ότι και σε αυτή τη δημόσια διαβούλευση δεν έχει τεκμηριωθεί επαρκώς η γεωγραφική διάσταση της σχετικής αγοράς.

Ανάλυση Αγοράς και Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

Αναφορικά με την υπό 4 ερώτηση. Συμφωνείτε με τα προβλήματα ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν από την ΕΕΤΤ ανωτέρω; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Η διαπίστωση της Ε.Ε.Τ.Τ.¹² ότι: «...ο ΟΤΕ είναι ουσιαστικά μονοπώλιο στη σχετική αγορά προϊόντων», αναφερόμενη στα μερίδια αγοράς επί των συνδέσεων χαλκού, δεν αφήνει περιθώρια για παρερμηνείες.

Επαναλαμβάνουμε δε την πάγια επισήμανσή μας, αναφορικά με τις αγορές σταθερής τηλεφωνίας, ότι αν και τα μερίδια αγοράς που εν προκειμένω καταγράφει η Ε.Ε.Τ.Τ. είναι μόνο η πρώτη ένδειξη, η οποία εν προκειμένω δεν αφήνει περιθώρια για παρερμηνείες καθόσον αγγίζει το απόλυτο διαπιστώνουμε ότι τα μερίδια αυτά δεν έχουν διαμορφωθεί συγκυριακά, αλλά ιστορικά παραμένουν το ίδιο υψηλά, γεγονός που αποτελεί σαφή ένδειξη της ακαταπόνητης δυναμικής του κυρίαρχου παρόχου, ο οποίος έχει επιτύχει το απόλυτο. Επιπρόσθετα, αν και έχει παρατηρηθεί ιστορικά ότι η απορύθμιση και φιλελευθεροποίηση μίας μονοπωλιακής αγοράς οδηγεί αναπόδραστα -ως natural effect- τον ιστορικά μονοπωλιακό παίκτη σε απώλεια μεριδίων, χωρίς βέβαια αυτό να συνεπάγεται και άνευ άλλου απώλεια της ΣΙΑ που ιστορικά αυτός διαθέτει¹³, εν προκειμένω, η υπερδεκαετής απορύθμιση των ηλεκτρονικών επικοινωνιών στη χώρα μας και η δραστηριοποίηση περί των 16 -όπως επισημαίνεται στη διαβούλευση- εναλλακτικών παρόχων δεν έχει προκαλέσει στον κυρίαρχο

¹² Βλ. Κεφάλαιο 3.2. παρ. τελευταία, της δημόσιας διαβούλευσης.

¹³ Βλ. Σκέψη 27 της Οδηγίας Πλαίσιο 2002/27/ΕΚ: «Είναι απαραίτητο οι εκ των προτέρων κανονιστικές υποχρεώσεις να μην επιβάλλονται μόνο στις περιπτώσεις κατά τις οποίες δεν υπάρχει ουσιαστικός ανταγωνισμός, δηλαδή σε αγορές στις οποίες μια ή περισσότερες επιχειρήσεις διαθέτουν σημαντική ισχύ στην αγορά, και όπου τα μέτρα αποκατάστασης, στο πλαίσιο του εθνικού και κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού, δεν επαρκούν για την αντιμετώπιση του προβλήματος. ... Οι εθνικές κανονιστικές αρχές θα πρέπει να αναλύουν κατά πόσο μια αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών είναι πράγματι ανταγωνιστική σε έναν συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο Στην ανάλυση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού θα πρέπει να περιλαμβάνεται ανάλυση του κατά πόσον η αγορά έχει ανταγωνιστικές προοπτικές και, κατά συνέπεια, κατά πόσον η τυχόν έλλειψη αποτελεσματικού ανταγωνισμού θα έχει διάρκεια. Οι εν λόγω κατευθυντήριες γραμμές θα αντιμετωπίσουν επίσης το θέμα των αναδύομενων αγορών, όπου, εκ των πραγμάτων, η εταιρεία που ηγείται της αγοράς είναι πιθανό να διαθέτει σημαντικό μερίδιο της αγοράς αλλά δεν θα πρέπει να της επιβάλλονται άτοπες υποχρεώσεις. ...».

πάροχο κατ' ελάχιστο απώλεια μεριδίων, γεγονός που άνευ άλλου αποδεικνύει την αποτυχία του ανταγωνισμού στις εν λόγω αγορές.

Αναφορικά με την υπό 5 ερώτηση. Συμφωνείτε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση; Συμφωνείτε με το προτεινόμενο ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφορά; Παρακαλούμε όπως παραθέσετε αναλυτικά την απάντησή σας.

Αναφορικά με την υπό 6 ερώτηση. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Ως προς το θέμα της υποχρέωσης κοστολόγησης επί τη βάση του FDC-CC, επαναλαμβάνουμε για μία ακόμη φορά τις επιφυλάξεις μας¹⁴ αναφορικά με το κατά πόσο η μεθοδολογία αυτή οδηγεί στην ορθή αποτύπωση του ιστορικού κόστους που έχει πλήρως αποσβέσει ο κυρίαρχος πάροχος, πολλώ δε μάλλον από τη στιγμή που το ιστορικό αυτό κόστος αναφέρεται σε μία υποδομή με χαρακτηριστικά μοναδικότητας.

Επαναλαμβάνουμε δε ότι είναι θεμελιώδες από πλευράς του Εθνικού Ρυθμιστή, σε όλες τις διαβουλεύσεις που αφορούν αγορές όπου βασικός παράγοντας ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος είναι το μοναδικό δίκτυο του κυρίαρχου παρόχου, να λάβει υπόψη της κατά την ανάλυση της αγοράς την ιστορικά προνομακική θέση του κυρίαρχου παρόχου έναντι του ανταγωνισμού η οποία πραγματώνεται με την προνομακική και συχνά αποκλειστική πρόσβαση αυτού σε υποδομές με μοναδικά χαρακτηριστικά και η οποία συνεχίζει να υφίσταται ως τέτοια. Το FDC μπορεί μεθοδολογικά να είναι «απλό» να υπολογιστεί επί τη βάση απολογιστικών οικονομικών στοιχείων, πολλώ δε μάλλον σε έναν πάροχο που εφαρμόζει λογιστικό διαχωρισμό και έχει δομημένα top-down κέντρα κόστους, όμως παραγνωρίζεται:

- (α) πρώτον, ότι η μέθοδος αυτή επιμερισμού του κόστους τυγχάνει εν πολλύς αυθαίρετη¹⁵ καθόσον δεν αντανακλά τις αιτίες του κόστους,
- (β) δεύτερον, ότι σε περιπτώσεις όπου μεγάλο μέρος του κόστους είναι σταθερό και αναφέρεται σε ιστορικές επενδύσεις (sunk costs) -όπως κυρίως συμβαίνει στις τηλεπικοινωνίες και ιδίως όταν αναφερόμαστε στις υποδομές του πρώην μονοπωλιακού κυρίαρχου παρόχου- η δυνατότητα επιμερισμού του κόστους είναι κατ' ουσία αδύνατη, διότι ιστορικά τα κέντρα κόστους έχουν αλλάξει, πολύ δε περισσότερο έχουν αλλάξει τα τελικά προϊόντα και υπηρεσίες του κυρίαρχου παρόχου,
- (γ) τρίτον, ότι αντίθετα με άλλες μεθόδους κοστολόγησης, το FDC υπολογίζει το κόστος μονοσήμαντα, χωρίς δυνατότητα υπολογισμού ενός εύρους κόστους ανάλογα με τις παραδοχές που θα γίνουν για τον επιμερισμό του σταθερού κοινού και ομαδικού κόστους (βλ. EDC & LRIC),
- (δ) τέταρτον, ότι το FDC είναι κατάλληλο να εφαρμοστεί σε παρόχους με ανύπαρκτη ή ελάχιστη κοστολογική υποδομή, επιχείρημα που δεν μπορεί να υποστηριχτεί για τον κυρίαρχο πάροχο,
- (ε) πέμπτον, ότι στερείται κινήτρων για τον κυρίαρχο πάροχο να περιορίσει το κόστος του¹⁶, εφόσον του υπερκαλύπτει το ιστορικό κόστος του.

¹⁴ Βλ. Κεφάλαιο V της από 24.7.2006 απάντησης της Εταιρίας μας (αρίθμ. πρωτ. Ε.Ε.Τ.Τ. 26872).

¹⁵ Βλ. Ν. Βέττας και Γ. Κατσουλάκος «Πολιτική Ανταγωνισμού & Ρυθμιστική Πολιτική», σελ 233 επ..

¹⁶ Πολύ περισσότερο όταν στο κατώτερο-ζευκτικό κομμάτι της αγοράς παραμένει κυρίαρχος και γνωρίζει ότι επ' άπειρον θα εισπράττει το κόστος πρόσβασης από τους εν δυνάμει ανταγωνιστές του.

Ως εκ τούτου, εκ περισσού εκφράζουμε και στην παρούσα διαβούλευση την απορία μας, με ποιους όρους θα αποτυπώσει η Ε.Ε.Τ.Τ. την ευκολία και τα προνόμια που απολάμβανε ο κυρίαρχος πάροχος όταν εγκαθιστούσε ως μονοπώλιο, άνευ αδειών και άλλων περιορισμών και διοικητικών προβλημάτων¹⁷, την υποδομή που σήμερα εκμεταλλεύεται. Παραγνωρίζεται επομένως ότι το κόστος μίας υποδομής διαφέρει σημαντικά, ανάλογα:

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

Αναφορικά με την υπό 7 ερώτηση. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης (εφάπαξ τέλη σύνδεσης και πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής); Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Ως προς την επιβολή ανώτατου ορίου τιμών στις λιανικές αγορές, θεωρούμε ότι το μέτρο αυτό ελάχιστα θα επηρεάσει το επίπεδο του ανταγωνισμού και την ελαστικότητα της αγοράς. Εν προκειμένω, όπως και στην παράλληλη διαβούλευση των αγορών 3, 4, 5, & 6 της Σύστασης, σας παραπέμπουμε στην απάντηση της Εταιρίας μας¹⁸ στη δημόσια διαβούλευση για την λιανική αγορά μισθωμένων γραμμών -η οποία παρουσιάζει ανάλογα χαρακτηριστικά με τη δομή των ως άνω αγορών 3, 4, 5, & 6 της Σύστασης-, όπου αναλύαμε σε οικονομικούς και εμπορικούς όρους το πώς ένας επί της ουσίας μονοπωλιακός πάροχος με πρόσβαση σε μοναδικότητες -όπως η υποδομή- δύναται ακολουθώντας αντι-ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική σε επίπεδο λιανικής να οδηγήσει τους εν δυνάμει ανταγωνιστές του σε οικονομικές αναποτελεσματικότητες (ζημίες) και κατ' επέκταση σε εμπορική αποτυχία (εφαρμογή του Efficient Component Pricing Rule¹⁹ σε καθεστώς τιμολογιακής ανισότητας²⁰).

Εν προκειμένω, με ικανοποίηση διακρίνουμε ότι η ως άνω παρατήρηση δεν έχει διαφύγει του συλλογισμού της Ε.Ε.Τ.Τ. η οποία, στη δημόσια διαβούλευση των αγορών 3, 4, 5 & 6, διαπιστώνει: «Ωστόσο, τα ως άνω προβλήματα ανταγωνισμού είναι δύσκολο να αντιμετωπισθούν

¹⁷ Είναι χαρακτηριστική η ευκολία ακόμη και σήμερα με την οποία ο κυρίαρχος πάροχος προβαίνει σε έργα πολιτικού μηχανικού (π.χ. επιχωματώσεις, οπτική ίνα) χωρίς να αντιμετωπίζει κανένα πρόβλημα από τη δημόσια διοίκηση, ενώ αντίθετα ο ανταγωνισμός καταδιώκεται ως/σαν να προσβάλει το δημόσιο συμφέρον.

¹⁸ Βλ. Κεφάλαια II, III, V, της από 24.7.2006 απάντησης της Εταιρίας μας (αρίθμ. πρωτ. Ε.Ε.Τ.Τ. 26872).

¹⁹ Βλ. Willig R.D. "The theory of network access pricing" Issues in Public Utility Regulation, Michigan State University Press, Baumol W., Ordover J.A. & Willig R.D. "Parity pricing and its critics: A necessary condition for efficiency in the provision of bottleneck services to competitors" Yale Journal of Regulation & Baumol W., Panzar J. & Willig R.D. "Contestable Markets and the theory of industry structure" Harcourt, Brace Javanovich.

²⁰ Βλ. Ν. Βέττα και Γ. Κατσουλάκο «Πολιτική Ανταγωνισμού & Ρυθμιστική Πολιτική», σελ 422 επ..

δια της επιβολής ενός ανώτατου ορίου τιμής, ιδιαίτερα εάν προκύπτουν σε στενά οριζόμενες αγορές. Για να αντιμετωπίσει αυτές τις περιπτώσεις, η ΕΕΤΤ προτείνει να παρέμβει χρησιμοποιώντας και πληροφορίες που παρέχει ο ΟΤΕ στα πλαίσια των υποχρεώσεων του για υποβολή στοιχείων κόστους».

Τέλος, εφιστούμε την προσοχή της Ε.Ε.Τ.Τ. αναφορικά με την εφαρμογή του καθεστώτος εκπτώσεων γενικότερα, καθόσον αυτό δύναται να χρησιμοποιηθεί από τον κυρίαρχο πάροχο μίας σχετικής αγοράς ως εργαλείο ασκήσεως τιμολογιακής πίεσης στον ανταγωνισμό, πολλώ δε μάλλον όταν αναφερόμαστε σε αγορές σε επίπεδο λιανικής και οι προσφερόμενες εκπτώσεις είναι ανεξάρτητες αντικειμενικών κριτηρίων και εποπτείας.

Αναφορικά με την υπό 8 ερώτηση. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης;

Αναφορικά με την υπό 9 ερώτηση. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Αναφορικά με την υπό 10 ερώτηση. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση;

4.6.ΟΤΕ

Α. Γενικές Παρατηρήσεις

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

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η πρόταση της ΕΕΤΤ για την επιβολή της υποχρέωσης παροχής υπηρεσίας Χοντρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (Wholesale Line Rental – WLR), παρουσιάζοντας εκτενή

σχετική επιχειρηματολογία, θα οδηγήσει σε στρέβλωση των κινήτρων που υποστηρίζουν την ανάπτυξη του δικτύου των παρόχων, παρέχοντας πλεονεκτήματα σε παρόχους οι οποίοι δεν προβαίνουν σε καμία δημιουργία υποδομής, ενώ θα έχει αρνητικές επιπτώσεις στους παρόχους οι οποίοι έχουν αναπτύξει ή έχουν επιχειρηματικά σχέδια να αναπτύξουν το δίκτυό τους. Οι ρυθμίσεις σε αγορές χονδρικής θα πρέπει να μπορούν να παρέχουν κίνητρα για έναν αποτελεσματικό ανταγωνισμό, συμβατό με την προώθηση της αποτελεσματικής επένδυσης στις υποδομές και όχι να διατηρούν την εξάρτηση των παρόχων δικτύου από τον ΟΤΕ.

Επιπρόσθετα η υποχρέωση παροχής WLR, το οποίο είναι ένα προϊόν που στηρίζεται πρακτικά στο μοντέλο resale, αφού απλώς αποτελεί μεταπώληση ενός υφιστάμενου προϊόντος, δεν μπορεί να συμβάλλει στην ανάπτυξη καινοτόμων υπηρεσιών και δεν διαφαίνεται να αποτελεί βιώσιμη λύση για τους εναλλακτικούς παρόχους, αφού αναμένεται το κέρδος να κυμαίνεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα οπότε και ενέχει τον κίνδυνο παροχής της υπηρεσίας κάτω του κόστους, αυξάνοντας τις ζημιές που παρουσιάζουν στο σύνολο τους οι πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας. Επίσης δεν διαφαίνεται ότι μπορεί να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα της προεπιλογής και τις επιλογές των καταναλωτών, ενώ αντίθετα μπορεί να δημιουργήσει περισσότερη σύγχυση, περιορίζοντας τις επιλογές των συνδρομητών, περιπλέκοντας τους περισσότερο και πιθανώς διατηρώντας την ύπαρξη δυο λογαριασμών. Λαμβάνοντας υπόψη ότι υπάρχει στροφή της αγοράς προς ολοκληρωμένα πακέτα υπηρεσιών όπως φωνής, πρόσβασης στο internet και οπτικοακουστικού περιεχομένου, συνεπώς η παροχή φωνητικών υπηρεσιών αποκλειστικά δεν αποτελεί πια αρκετά ελκυστική πρόταση για τους καταναλωτές, η παροχή της υπηρεσίας WLR δεν μπορεί να είναι επιλογή στρατηγικού χαρακτήρα. Τέλος η υποχρέωση παροχής της υπηρεσίας WLR δεν συνάδει με την στρατηγική της ΕΕΤΤ για την ανάπτυξη των υποδομών, όπως αυτή έχει παρουσιαστεί τόσο στην αγορά τηλεπικοινωνιών στο σύνολο της όσο και στον ΟΤΕ, οδηγώντας τους εναλλακτικούς παρόχους υψηλότερα στην κλίμακα των επενδύσεων. Με βάση τα παραπάνω ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η υποχρέωση αυτή δεν θα πρέπει να επιβληθεί.

Στο μεγαλύτερο μέρος της ανάλυσης δεν λαμβάνεται υπόψη ότι υπάρχει ήδη ρύθμιση και έχουν επιβληθεί κανονιστικές υποχρεώσεις για την παροχή Αδεσμοποίητης Πρόσβασης σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους (αγορά υπ. αρ. 11, Σύστασης Ευρωπαϊκής Επιτροπής). Η ρύθμιση στην αγορά αυτή περιορίζει σημαντικά τα εμπόδια εισόδου στην αγορά λιανικής. Επίσης δεν λαμβάνεται υπόψη το ενδιαφέρον που έχει πρόσφατα αναπτυχθεί από μεγάλο αριθμό παρόχων για την υπηρεσία αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο, με μεγάλο αριθμό αιτήσεων για συνεγκατάσταση, οι οποίες ήδη δρομολογούνται από τον ΟΤΕ προς υλοποίηση. Η προσέγγιση αυτή αποτελεί στρατηγική ανάπτυξης όχι μόνο του ανταγωνισμού σε υπηρεσίες πρόσβασης, αλλά της διάδοσης της ευρυζωνικότητας και των επενδύσεων στον τομέα των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στο σύνολο τους.

Παράλληλα δεν λαμβάνονται υπόψη οι επιδράσεις των τεχνολογικών εξελίξεων, τόσο αναφορικά με τις νέες τεχνολογίες ασύρματης ή ADSL πρόσβασης που μπορεί να

αντικαταστήσουν την πρόσβαση στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση σε στενοζωνικές υπηρεσίες όπως αυτή παρέχεται σήμερα μέσω του δικτύου χαλκού, καθιστώντας τις επενδύσεις των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας σε τεχνολογίες PSTN/ISDN όλο και περισσότερο μη αποδοτικές. Αποτέλεσμα των τεχνολογικών αυτών εξελίξεων είναι οι πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας να κατευθύνονται προς επενδύσεις σε σχετικές τεχνολογίες, οι οποίες με χαμηλότερο κόστος επένδυσης παρέχουν μεγαλύτερες δυνατότητες παροχής υπηρεσιών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το ενδιαφέρον των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας κατά τη δημοπρασία που πραγματοποίησε η EETT για τη χορήγηση δικαιώματος χρήσης ραδιοσυχνοτήτων σταθερής ασύρματης πρόσβασης στην ζώνη των 3,5 GHz, όπου το δικαίωμα χρήσης καταχωρήθηκε με τίμημα €20.475.000. Επίσης χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι οι εταιρείες σταθερής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται στη ανάπτυξη υπηρεσιών μέσω αδεσμοποιημένου τοπικού βρόχου δεν προσφέρουν υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας μέσω συνδέσεων PSTN/ISDN BRA, αλλά μέσω ADSL πρόσβασης, επενδύοντας σε DSLAM.

Επίσης δεν λαμβάνεται επαρκώς υπόψη ότι τα όρια των αγορών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, ως προς την τιμολόγηση δεν είναι πλήρως διακριτά, με αποτέλεσμα η διάκριση των σχετικών αγορών να καθίσταται περιττή από πλευράς προσφοράς, ενώ μέσω των τεχνολογικών εξελίξεων διαφαίνεται ότι η ανάπτυξη 3G κινητών δικτύων καθώς και στο προσεχές μέλλον η εμφάνιση λύσεων 4G και η τεχνολογική σύγκλιση των τεχνολογιών WiFi, 3G και WiMax θα μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες φωνής και δεδομένων στον κάτοχο ενός κινητού τηλεφώνου καθιστώντας την κινητή τηλεφωνία στενό υποκατάστατο των υπηρεσιών που προσφέρει η σταθερή τηλεφωνία.

B. Απαντήσεις στις Ερωτήσεις της Δημόσιας Διαβούλευσης

Με βάση τα παραπάνω οι απαντήσεις μας στις Ερωτήσεις της Δημόσιας Διαβούλευσης διαμορφώνονται ως εξής:

Ερωτήσεις Διαβούλευσης σχετικά με τον Ορισμό Αγοράς

1. Συμφωνείτε με την εξέταση της EETT αναφορικά με τις σχετικές αγορές για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Αναφορικά με την οριοθέτηση των σχετικών αγορών για τον ορισμό της αγοράς λιανικής πρόσβασης από σταθερό σημείο, ο ΟΤΕ θεωρεί ότι δεν έχουν ληφθεί υπόψη μία σειρά παραγόντων και έχει υποβαθμιστεί η σημασία ορισμένων άλλων. Αναλυτικά δεν έχουν ληφθεί υπόψη τα παρακάτω σημεία:

- Όσον αφορά την ανάλυση της ΕΕΤΤ ως προς την οριοθέτηση της σχετικής αγοράς της πρόσβασης σε σταθερή θέση σε σχέση με την αγορά τηλεφωνικών υπηρεσιών από σταθερή θέση πρέπει να τονιστεί ότι, ανεξάρτητα της διαφορετικής βασικής λειτουργικότητας των δύο αγορών και συνεπώς μη υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης, στην υποκατάσταση από πλευράς προσφοράς παρατηρείται μια τάση προσφοράς των δύο υπηρεσιών ως ενιαίο «πακέτο» υπηρεσιών. Η τάση αυτή είναι αποτέλεσμα κυρίως της εμπορικής πολιτικής των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας η οποία σταδιακά μεταφέρεται στην σταθερή τηλεφωνία. Η παροχή υπηρεσιών σε μορφή «πακέτου» έχει ξεκινήσει να προσφέρεται τα τελευταία έτη από εναλλακτικούς παρόχους μέσω εναλλακτικών τεχνολογιών πρόσβασης όπως ΣΑΠ (π.χ. Forthnet) ή ADSL (μέσω Αδεσμοποίησης του Τοπικού Βρόχου – Telepassport και Vivodi) στις συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές στις οποίες δραστηριοποιούνται ενώ πρόσφατα προσφέρεται και από τον ΟΤΕ. Γενικά, αν και δεν μπορεί να θεωρηθεί η υποκατάσταση της προσφοράς ικανή να απειλήσει την τιμολογιακή αύξηση ενός υποθετικού μονοπωλητή στην τιμή πρόσβασης από σταθερή θέση στο σύνολο της χώρας, δεν μπορεί να υποστηριχθεί το ίδιο, τουλάχιστον για το προσεχές μέλλον με την επέκταση των εναλλακτικών τεχνολογιών πρόσβασης, κυρίως στα αστικά κέντρα με μεγάλες πληθυσμιακές συγκεντρώσεις. **Στα συγκεκριμένα τμήματα αγοράς, τα όρια των δυο αγορών δεν είναι διακριτά με αποτέλεσμα η διάκριση των σχετικών αγορών να καθίσταται περιττή από πλευράς προσφοράς.**
- Όσον αφορά το διαχωρισμό της αγοράς της σταθερής από αυτή της κινητής τηλεφωνίας, παρατηρείται σταδιακή μετάβαση ενός τμήματος της αγοράς σταθερής τηλεφωνικής σύνδεσης σε κινητό τηλέφωνο, εγκαταλείποντας εξ ολοκλήρου τις υπηρεσίες του σταθερού δικτύου. Αυτό αντικατοπτρίζεται στο γεγονός ότι ο αριθμός της αύξησης των νοικοκυριών δεν συνεπάγεται και μια ισόποση αύξηση στις συνδέσεις σταθερής τηλεφωνίας, αλλά μείωση. Συνεπώς υπάρχει στην πραγματικότητα μία μεγαλύτερη μείωση του συνόλου των PSTN/ISDN συνδέσεων, η οποία οφείλεται στην πλήρη υποκατάσταση της σταθερής γραμμής από κινητό τηλέφωνο για συγκεκριμένες ομάδες χρηστών, π.χ. φοιτητές, εξοχικές κατοικίες, νέα νοικοκυριά. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του ΟΤΕ, αλλά και όπως ορθά αναφέρεται στην κείμενο της διαβούλευσης, οι καταναλωτές έχουν κατά τη διαδικασία επιλογής σύνδεσης **ως πρώτη προτεραιότητα την τιμή**, δεύτερη τη ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας και στη συνέχεια την ευκολία επικοινωνίας. Η κινητή πρόσβαση πωλείται είτε ως μέρος μιας δέσμης υπηρεσιών πρόσβασης και κλήσεων είτε ως προπληρωμένη υπηρεσία που δεν περιλαμβάνει ένα περιοδικό τέλος χρέωσης καθιστώντας δύσκολη την συγκρισιμότητά της με αυτή της σταθερής, όμως οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας ήδη παρουσιάζουν προσφορές (π.χ. «και στο σπίτι σταθερά με Vodafone») με τις οποίες η υποκατάσταση με την σταθερή τηλεφωνία γίνεται τιμολογιακά πραγματικότητα. Σε αριθμούς συνδέσεων αυτό εκφράζεται σε μία συνεχή αυξητική πορεία των συνδέσεων κινητής όπου το Δεκέμβριο του 2005 προσέγγισαν συνολικά τα 12,5 εκατομμύρια, ενώ αντίστοιχα η πορεία της σταθερής τηλεφωνίας (PSTN και ISDN) χαρακτηρίζεται από πτωτικές τάσεις τα τελευταία 4 έτη.

- Οι συγκεκριμένες ομάδες χρηστών που επιλέγουν κινητή τηλεφωνία αντί σταθερής, χρησιμοποιούν το κινητό τηλέφωνο ως υποκατάστατο απολαμβάνοντας το πρόσθετο στοιχείο της κινητικότητας που παρέχει η κινητή τηλεφωνία σε σχέση με την σταθερή, στερούμενοι όμως άλλων σημαντικών υπηρεσιών όπως πρόσβαση στο internet, οι οποίες δεν είναι διαθέσιμες τουλάχιστον με την ίδια ευκολία όπως στην σταθερή τηλεφωνία. Εδώ θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι το ποσοστό διείσδυσης του internet στην Ελλάδα, όπως φαίνεται και από την σχετική μελέτη που πραγματοποίησε το ΕΔΕΤ είναι μόλις το 19,5% του πληθυσμού, συνεπώς το 80% του πληθυσμού δεν διαθέτει σήμερα πρόσβαση στο internet. Επιπρόσθετα λαμβάνοντας υπόψη ότι τα τελευταία έτη παρατηρείται μια τάση σύγκλισης των προϊόντων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, τόσο από πλευράς ανάπτυξης δικτύων όσο και συσκευών, καθώς και ότι η ανάπτυξη 3G κινητών δικτύων καθώς και στο προσεχές μέλλον η εμφάνιση λύσεων 4G και η τεχνολογική σύγκλιση των τεχνολογιών WiFi, 3G και WiMax θα μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες φωνής και δεδομένων στον κάτοχο ενός κινητού τηλεφώνου, *η κινητή τηλεφωνία μπορεί να θεωρηθεί στενό υποκατάστατο των υπηρεσιών που προσφέρει η σταθερή τηλεφωνία*. Για τον λόγο αυτό πρέπει να παρακολουθούνται στενά οι τεχνολογικές εξελίξεις καθώς και η επίδραση που θα έχουν στην λειτουργικότητα και ποιότητα των δύο υπηρεσιών.
- Επιπρόσθετα, θεωρώντας ότι οι νέες τεχνολογίες ασύρματης ή ADSL πρόσβασης μέσω αδεσμοποιημένου τοπικού βρόχου θα μπορεί να αντικαταστήσουν την πρόσβαση στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση σε στενοζωνικές υπηρεσίες όπως αυτή παρέχεται σήμερα μέσω του δικτύου χαλκού, επενδύσεις παρόχων σταθερής τηλεφωνίας σε τεχνολογίες PSTN/ISDN καθίστανται όλο και περισσότερο μη αποδοτικές. **Συνεπώς η τάση των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας φαίνεται να είναι προς την κατεύθυνση της επένδυσης σε σχετικές τεχνολογίες, οι οποίες με χαμηλότερο κόστος επένδυσης παρέχουν μεγαλύτερες δυνατότητες παροχής υπηρεσιών**. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το ενδιαφέρον των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας κατά τη δημοπρασία που πραγματοποίησε η EETT για τη χορήγηση δικαιώματος χρήσης ραδιοσυχνοτήτων σταθερής ασύρματης πρόσβασης στην ζώνη των 3,5 GHz, όπου το δικαίωμα χρήσης καταχωρήθηκε με τίμημα €20.475.000. Επίσης χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι οι εταιρείες σταθερής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται στη ανάπτυξη υπηρεσιών μέσω αδεσμοποιημένου τοπικού βρόχου δεν προσφέρουν υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας μέσω συνδέσεων PSTN/ISDN BRA, αλλά μέσω ADSL πρόσβασης, επενδύοντας σε DSLAM. Συνεπώς η αναφορά στην §2.2.8 Υποκατάσταση από πλευράς Προσφοράς ότι «μια επιχείρηση η οποία παρέχει επί του παρόντος συνδέσεις PSTN/ ISDN (αλλά όχι DSL) θα έπρεπε να αποκτήσει DSLAM και άλλο εξοπλισμό DSL ώστε να είναι σε θέση να παρέχει συνδέσεις DSL, και για να γίνει αυτό, απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις» δεν ευσταθεί, στην περίπτωση που αναφερόμαστε στην παροχή της υπηρεσίας σε αστικά κέντρα.

- Σημαντικότερη έλλειψη της ανάλυσης αποτελεί το ότι στο μεγαλύτερο μέρος της δεν λαμβάνεται υπόψη ότι υπάρχει ήδη ρύθμιση και έχουν επιβληθεί κανονιστικές υποχρεώσεις για την παροχή Αδεσμοποίησης Πρόσβασης σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους (αγορά υπ. αρ. 11, Σύστασης Ευρωπαϊκής Επιτροπής) στον ΟΤΕ. Αποτελεσματική ρύθμιση στην αγορά αυτή περιορίζει σημαντικά τα εμπόδια εισόδου στην αγορά λιανικής, ενώ οι εναλλακτικοί πάροχοι απολαμβάνουν τις οικονομίες κλίμακος του ΟΤΕ μέσω των κοστοστρεφών τιμών που επιβάλλει η ΕΕΤΤ.

Το ότι μέχρι σήμερα ο αριθμός των αδεσμοποιημένων τοπικών βρόχων που έχουν διατεθεί σε εναλλακτικούς παρόχους είναι περιορισμένος δεν αντικατοπτρίζει την δυναμική κατάσταση στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας. Η ΕΕΤΤ γνωρίζει ότι σήμερα υπάρχει έντονο ενδιαφέρον από μεγάλο αριθμό παρόχων για την υπηρεσία αυτή, με μεγάλο αριθμό αιτήσεων για συνεγκατάσταση, προσέγγιση που αποτελεί στρατηγική ανάπτυξης τόσο της ευρυζωνικότητας όσο και των επενδύσεων στον τομέα των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Η ΕΕΤΤ σε συνεργασία με τον ΟΤΕ συνεργάζονται για την ανάπτυξη της υπηρεσίας αυτής. Οι εξελίξεις αυτές δεν αντικατοπτρίζονται στο κείμενο της Διαβούλευσης, όπου αναφέρεται π.χ. στην §2.7.2 Υποκατάσταση από πλευράς προσφοράς ότι «η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι θα εδύνατο να υπάρξει σημαντική είσοδος νεοεισερχόμενων σε σύντομο ή σχετικά σύντομο διάστημα» και αντίστοιχα στην §3.3. Δυνητικός Ανταγωνισμός και Φραγμοί Εισόδου και Επέκτασης «Η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι οι πάροχοι των υφιστάμενων εναλλακτικών δικτύων δεν πρόκειται να κάνουν τέτοιες επενδύσεις, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια του χρονικού ορίζοντα που καλύπτει η παρούσα εξέταση».

Με βάση τα παραπάνω θεωρούμε ότι το κείμενο της Δημόσιας Διαβούλευσης της ΕΕΤΤ θα πρέπει να διαφοροποιηθεί ως προς τα συμπεράσματα του όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς στο ότι η αγορά σταθερής τηλεφωνίας αποτελεί διακριτή αγορά από αυτή της κινητής τηλεφωνίας ή της παροχής υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας μέσω ευρυζωνικής ή ασύρματης πρόσβασης, ώστε να συνυπολογιστούν οι ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις, οι οποίες διαφαίνεται να εκμηδενίζουν τις μεταξύ τους διαφορές σε λειτουργικότητα και ποιότητα. Αποτέλεσμα αυτής της σύγκλισης είναι πιθανό να οδηγήσει στην σταδιακή υποκατάσταση της σταθερής τηλεφωνίας από τεχνολογίες πρόσβασης που παρέχουν περισσότερες και ολοκληρωμένες υπηρεσίες. Το συμπέρασμα αυτό απαιτεί την επανεξέταση του θέματος σε σύντομο χρονικό διάστημα όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς, αλλά κυρίως επιβάλλει την διαφοροποίηση της ανάλυσης της αγοράς ως προς τους φραγμούς εισόδου, τον δυνητικό ανταγωνισμό καθώς και τη δυναμική δομή της αγοράς η οποία να μπορεί να αντισταθμίσει την δεσπόζουσα θέση, συνεπώς και το εύρος των ρυθμιστικών μέτρων που θα πρέπει να επιβληθούν.

2. Συμφωνείτε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Ο κυριότερος λόγος για τον οποίο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή υπέδειξε ότι υπάρχουν διαφορές όσον αφορά τα οικονομικά της παροχής λιανικής πρόσβασης στενής ζώνης σε οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες και όρισε διαφορετικές σχετικές αγορές είναι η δυνατότητα εκμετάλλευσης μεγαλύτερων οικονομιών κλίμακας και σκοπού, τις οποίες μπορούν να εκμεταλλευτούν οι πάροχοι στοχεύοντας σε πελάτες με υψηλότερες δαπάνες ανά σύνδεση πρόσβασης. Οι πάροχοι δραστηριοποιούνται στην αγορά των μη οικιακών πελατών εγκαθιστώντας υποδομή στις περιοχές όπου η συγκέντρωση των μη-οικιακών πελατών είναι υψηλή, όπως φαίνεται και από τα αστικά κέντρα του ΟΤΕ, τόσο της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, που έχουν επιλέξει οι πάροχοι να προχωρήσουν σε συνεγκαταστάσεις (π.χ. Αμπελόκηποι 13, Αθηνάς 11, Δ.Μ.ΟΤΕ 9, Καλλιθέας 7, Χαλάνδρι 7, Ακρόπολη 6, Ερμού Θεσσαλονίκης 6 κλπ.), όχι γιατί τα κόστη που απαιτούνται για την εγκατάσταση πρόσθετων συνδέσεων μεταξύ ήδη εγκατεστημένων δικτύων είναι χαμηλότερα, αλλά γιατί μπορούν να προσεγγίσουν με σημαντικά εκπτώτικα τιμολόγια μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων με υψηλότερες δαπάνες ανά σύνδεση πρόσβασης. Επιπρόσθετα οι εναλλακτικοί πάροχοι παρέχουν σε επιχειρήσεις υπηρεσίες μέσω συνδέσεις ΣΑΠ. Με βάση δημόσια διαθέσιμα στοιχεία της Forthnet και Tellas οι συνδέσεις αυτές αριθμούσαν γύρω στις 600 το 2004 (την πλειονότητα των οποίων προσφέρει η Forthnet) και αφορούν αποκλειστικά τις περιοχές της Αθήνας και Θεσσαλονίκης και μη-οικιακούς πελάτες.

Συνεπώς η EETT θα έπρεπε να έχει μελετήσει διεξοδικά τις διαφορές σχετικά με τις οικονομίες κλίμακας και σκοπού για την παροχή συνδέσεων πρόσβασης σε πυκνοκατοικημένες περιοχές με οικίες και σε περιοχές με πολλές επιχειρήσεις, ώστε να διαθέτει επαρκή στοιχεία για την ανάλυση των σχετικών αγορών. Επιπρόσθετα ο ΟΤΕ έχει παραθέσει στην EETT ορισμένα στοιχεία σχετικά με την διαφοροποίηση των οικιακών και μη-οικιακών πελατών, ενώ η EETT θα έπρεπε έχει συλλέξει στοιχεία και από άλλους παρόχους για να βγάλει σχετικά συμπεράσματα. Η EETT αναφέρει ότι ο ΟΤΕ δεν παρείχε στην EETT στοιχεία αναφορικά με την κατηγοριοποίηση των πελατών σε οικιακούς – μη οικιακούς για τους σκοπούς της ανάλυσης αγορών, αλλά στα πλαίσια του κοστολογικού ελέγχου έκανε κάποιες προσεγγίσεις για να κατηγοριοποιήσει τους πελάτες στις ως άνω κατηγορίες επαφίομενος στον εξ' ιδίους χαρακτηρισμό τους. Η διαφοροποίηση για να είναι αντικειμενική θα έπρεπε να έχει οριστεί εκ των προτέρων από την EETT, ώστε όλοι οι πάροχοι, συμπεριλαμβανομένου και του ΟΤΕ, να μπορούν να παρέχουν στην EETT τα απαιτούμενα στοιχεία για την ανάλυση των σχετικών αγορών. Τέλος ο ΟΤΕ δεν διακρίνει ούτε κατηγοριοποιεί τους πελάτες του ως οικιακούς ή μη-οικιακούς ως προς τα τιμολόγια διότι, μεταξύ άλλων, είναι πάροχος καθολικής υπηρεσίας και έχει υποχρέωση να θέτει σε εφαρμογή γεωγραφικά εξομοιωμένα τιμολόγια σε όλη την Ελληνική Επικράτεια.

Συμπερασματικά ο ΟΤΕ θεωρεί ότι υπάρχουν διαφορετικές δυναμικές προσφοράς όσον αφορά την παροχή συνδέσεων λιανικής πρόσβασης σε οικιακούς χρήστες και σε μη-οικιακούς χρήστες, οι οποίες για να αποτυπωθούν απαιτείται από την ρυθμιστική αρχή, η οποία έχει την δυνατότητα να συλλέξει στοιχεία από όλους τους παρόχους, να προχωρήσει σε βαθύτερη μελέτη.

3. Συμφωνείτε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Ο ορισμός μιας σχετικής γεωγραφικής αγοράς περιλαμβάνει την περιοχή στην οποία οι επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην παροχή υπηρεσιών σχετικά με τις οποίες οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς ούτως ώστε να διαχωρίζονται από άλλες γειτονικές περιοχές επειδή οι συνθήκες ανταγωνισμού σε άλλες περιοχές είναι ουσιωδώς διαφορετικές.

Όμως η ΕΕΤΤ δεν παραθέτει καθόλου στοιχεία σχετικά με τις συνθήκες του ανταγωνισμού σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, ώστε να ορίσει τη σχετική γεωγραφική αγορά, παρά μόνο αναφέρει ότι «ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες του μέσα στην ως άνω σχετική αγορά σε εθνική βάση, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις. Για την περίπτωση όπου άλλες υπηρεσίες δύνανται να παρέχονται από άλλους παρόχους σε κλίμακα μικρότερη της εθνικής, οι υπηρεσίες αυτές ανταγωνίζονται τις υπηρεσίες που παρέχει ο ΟΤΕ σε εθνική κλίμακα». Ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες του στο σύνολο της Ελληνικής επικράτειας διότι αποτελεί και το Καθολικό Πάροχο, σύμφωνα με τις σχετικές αποφάσεις της ΕΕΤΤ. Επιπρόσθετα ο ΟΤΕ ως πάροχος Καθολικής Υπηρεσίας υποχρεούται να «θέτει σε εφαρμογή γεωγραφικά εξομοιωμένα τιμολόγια σε όλη την Ελληνική Επικράτεια» (απόφαση ΕΕΤΤ «Καθορισμός του Περιεχομένου Καθολικής Υπηρεσίας» ΦΕΚ 874/Β/2002 Άρθρο 9§1.1), συνεπώς και η παροχή της υπηρεσίας με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις είναι αποτέλεσμα ρυθμιστικής παρέμβασης». Η ανάπτυξη υπηρεσιών από εναλλακτικούς παρόχους δεν προϋποθέτουν την παροχή τους σε εθνική κλίμακα, άλλωστε είναι μέρος της διαδικασίας ανάπτυξης του ανταγωνισμού ότι οι εναλλακτικοί πάροχοι εστιάζουν το επενδυτικό τους ενδιαφέρον σε περιοχές που υπάρχει μεγάλη δημογραφική ή επιχειρηματική συγκέντρωση και το κόστος παροχής υπηρεσιών είναι χαμηλότερο με μεγαλύτερη απόδοση κεφαλαίου. Για τις υπόλοιπες περιοχές προβλέπεται, από τον Νόμο για τις τηλεπικοινωνίες, η εξασφάλιση της παροχής των βασικών υπηρεσιών σε όλους τους πολίτες της ελληνικής επικράτειας μέσω της Καθολικής Υπηρεσίας, ενώ προβλέπεται η ανάπτυξη νέων υπηρεσιών σε μη αποδοτικές περιοχές με χρημαδότηση, όπως π.χ. των ευρυζωνικών υποδομών μέσω της δράσης κρατικών ενισχύσεων «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων για την Ανάπτυξη της Ευρυζωνικής Πρόσβασης στις Περιφέρειες της Ελλάδας», που εντάσσεται στα πλαίσια του Επιχειρησιακού Προγράμματος "Κοινωνία της Πληροφορίας" (Μέτρο 4.2). Συνεπώς η ανάλυση της ΕΕΤΤ για το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς δεν παρουσιάζει καμία επιχειρηματολογία σχετικά με τις συνθήκες του ανταγωνισμού στις διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές.

Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η σχετική γεωγραφική αγορά των αγορών λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, διαχωρίζεται σε δύο σχετικές γεωγραφικές αγορές ως προς

την ανάπτυξη του ανταγωνισμού: την Αττική μαζί με την Θεσσαλονίκη και την υπόλοιπη Ελληνική επικράτεια.

Όπως επισημάνθηκε ήδη παραπάνω, η λιανική πρόσβαση στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω του δικτύου χαλκού για παροχή υπηρεσιών PSTN/ ISDN μπορεί να υποκατασταθεί τόσο από την κατασκευή εναλλακτικών δικτύων Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης (FWA – πχ. WiMax) ή με την ενοικίαση αδεσμοποίητου τοπικού βρόχου (LLU) μέσω ADSL. Η ανάπτυξη των υπηρεσιών συνεγκατάστασης για την παροχή αδεσμοποίητου τοπικού βρόχου καθώς και η ανάπτυξη ασύρματης πρόσβασης, η οποία εξαπλώνεται με ταχύτατους ρυθμούς, δημιουργώντας συνθήκες υποκαταστασιμότητας ως προς την προσφορά, παρουσιάζει γεωγραφική ανομοιομορφία λόγω των συνθηκών ανταγωνισμού στην Ελλάδα. Η ανομοιομορφία προκύπτει για λόγους φυσικούς και δημογραφικούς όσο και για λόγους ανομοιομορφίας στην γεωγραφική κατανομή της επιχειρηματικής δραστηριότητας, καθιστώντας ορισμένες περιοχές ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες για την ανάπτυξη τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών από τους εναλλακτικούς παρόχους. Η ομαδοποίηση περιοχών με βασικά κριτήρια την ομοιότητα συνθηκών προσφοράς της υπηρεσίας σε Αττική μαζί με τη Θεσσαλονίκη και υπόλοιπη Ελληνική επικράτεια προκύπτει μεταξύ άλλων και από τον αριθμό των υφιστάμενων συνεγκαταστάσεων όπου από τις 209 υφιστάμενες συνεγκαταστάσεις οι 150 είναι στην Αττική, οι 18 στην Θεσσαλονίκη, ενώ οι υπόλοιπες σε πρωτεύουσες νομών, αλλά και ότι οι υφιστάμενες συνδέσεις ΣΑΠ παρέχονται στην Αττική και Θεσσαλονίκη.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης σχετικά με την Ανάλυση Αγοράς και τις Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

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

4. Συμφωνείτε με τα προβλήματα ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν από την ΕΕΤΤ ανωτέρω; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της ΕΕΤΤ όσον αφορά την οριοθέτηση της σχετικής αγοράς πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, ότι η σχετική αγορά περιλαμβάνει την πρόσβαση μέσω PSTN και ISDN BRA, ο ΟΤΕ έχει τόσο από πλευράς μεριδίου αγοράς όσο και από πλευράς εσόδων το 100% καθώς είναι ο μοναδικός πάροχος επί του παρόντος που

προσφέρει υπηρεσίες πρόσβασης PSTN και ISDN BRA. Κάτι τέτοιο όμως οφείλεται σε ιστορικούς λόγους καθώς ο ΟΤΕ ως κρατικός οργανισμός προέβη στις απαραίτητες επενδύσεις για τη δημιουργία του δικτύου. Οποιοδήποτε εγχείρημα εισόδου από εναλλακτικό πάροχο στην στενοζωνική αγορά πρόσβασης θα προϋπέθετε την ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου τοπικά δικτύου πρόσβασης, το οποίο και θα συνεπάγετο σημαντικά αναπόκτητα κόστη, εάν δεν υπήρχε η υποχρέωση παροχής της υπηρεσίας Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ). Με την επιβολή κανονιστικών υποχρεώσεων για την παροχή Αδεσμοποίητης Πρόσβασης σε μεταλλικούς βρόχους και υποβρόχους (αγορά υπ. αρ. 11, Σύστασης Ευρωπαϊκής Επιτροπής) τα εν λόγω κόστη παρακάμπτονται καθιστώντας την είσοδο νέων παρόχων προσοδοφόρα στις περιοχές αυτές που οι συνθήκες αγοράς το επιτρέπουν, ενώ μέσω του ΑΠΤΒ οι εναλλακτικοί πάροχοι προσφέρουν πρόσβαση και τηλεφωνικές υπηρεσίες ως μέρος ενός πακέτου υπηρεσιών που περιλαμβάνει Internet και VoIP.

Το μέγεθος της στενοζωνικής αγοράς πρόσβασης ωστόσο δεν παρουσιάζει προοπτικές ανάπτυξης συγκριτικά με νεότερες τεχνολογίες ή την αγορά κινητής τηλεφωνίας. Αντιθέτως οι συγκεκριμένες μορφές πρόσβασης αντικαθίστανται σταδιακά από άλλες που παρέχουν περισσότερες δυνατότητες, γεγονός που ισχύει τόσο για τις συνδέσεις PSTN όσο και για τις ISDN. Χαρακτηριστικά είναι τα στοιχεία που δίνονται από την EETT για την διαχρονική εξέλιξη των γραμμών πρόσβασης στην Ελλάδα για την περίοδο 1998-2005. Παρατηρούμε οι αναλογικές συνδέσεις PSTN μειώνονται σταθερά ενώ οι συνδέσεις ISDN BRA αυξάνονται οριακά λόγω μετατροπής PSTN συνδέσεων σε ISDN BRA. Μικρό μέρος της τάσης αυτής οφείλεται και σε πλήρη υποκατάσταση της σταθερής γραμμής από κινητό τηλέφωνο για συγκεκριμένες ομάδες χρηστών. *Όμως η γενικότερη τάση στην παγκόσμια αγορά των τηλεπικοινωνιών, όπως φαίνεται να λαμβάνει χώρα και στην ελληνική επικράτεια, φαίνεται να είναι η μετάβαση σε ευρυζωνικές υπηρεσίες, με την ραγδαία αύξηση των ADSL συνδέσεων στην υπό εξέταση περίοδο. Γενικά, η διάδοση ευρυζωνικής πρόσβασης θα ασκήσει επιρροή στην εξεταζόμενη αγορά, καθώς θα προσφέρει στον τελικό καταναλωτή περισσότερες δυνατότητες υπηρεσιών, σε τιμές που σταδιακά θα γίνονται ολοένα και πιο ανταγωνιστικές. Συγκεκριμένα, ο αριθμός των λιανικών γραμμών ADSL σε λειτουργία ανήλθε περίπου σε 6.500, 32.000, 75.500 163.000 συνδέσεις, σε σύνολο των ADSL συνδέσεων 7.200, 37.250, 125.000, 320.000, οι οποίες παρέχονταν μέσω του δικτύου του ΟΤΕ, για τέλος του 2003, 2004, 2005 και τον Αύγουστο του 2006 αντίστοιχα. Επιπλέον, ένας αριθμός πελατών στην Ελλάδα λαμβάνει πρόσβαση μέσω οπτικών ινών και σταθερής ασύρματης πρόσβασης. Η ασύρματη πρόσβαση εξαπλώνεται με ταχύτατους ρυθμούς. Εκτός από τη χρήση του αδειοδοτημένου φάσματος της ζώνης 3,5 και 25 GHz, υπάρχει ανάπτυξη στις υπηρεσίες ασύρματης πρόσβασης με την χρήση φάσματος στις ζώνες 2,4 και 5,4 GHz, για το οποίο επιτρέπεται από την EETT η ελεύθερη χρήση, ενισχύοντας τον ανταγωνισμό την αγορά πρόσβασης ιδιαίτερα στα μεγάλα αστικά κέντρα.*

Συμπερασματικά, ο ανταγωνισμός που υφίσταται στη λιανική αγορά πρόσβασης έχει αλλάξει δραματικά τα τελευταία έτη. Η πεποίθηση της EETT ότι λόγω των «υποτιθέμενων» εμποδίων

εισόδου στην σχετική αγορά η είσοδος από δυναμικά νέους ανταγωνιστές είναι δύσκολη δεν συνάδει με την πραγματικότητα. Τόσο μέσω της Αδεσμοποίητης Πρόσβασης Τοπικού Βρόχου όσο και μέσω εναλλακτικών τεχνολογιών (πχ. ΣΑΠ, ADSL ή οπτική ίνα) οι εναλλακτικοί πάροχοι μπορούν να προσφέρουν ανταγωνιστικές υπηρεσίες πρόσβασης. Αξιοσημείωτο είναι ότι η ανάλυση δεν λαμβάνει καθόλου υπόψη της (ως όφειλε και όπως είναι η πρακτική στις αναλύσεις σε άλλες χώρες της Ε.Ε.) την επίδραση των ρυθμιστικών υποχρεώσεων των αντίστοιχων αγορών χοντρικής που επιβάλλονται ή είναι σε ισχύ και επηρεάζουν της συμπεριφορά των παικτών της αγοράς.

5. Συμφωνείτε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση; Συμφωνείτε με το προτεινόμενο ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφορά; Παρακαλούμε όπως παραθέσετε αναλυτικά την απάντησή σας.

Η πρόταση για την εισαγωγή του προϊόντος Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμής (Wholesale Line Rental – WLR) συνεπάγεται μια σειρά εύλογων ερωτημάτων που καλούνται να απαντηθούν.

Σήμερα ένας εναλλακτικός μπορεί να ανταγωνιστεί τον ΟΤΕ στο λιανικό επίπεδο είτε μέσω Επιλογής ή Προεπιλογής Φορέα είτε μέσω Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο, υπηρεσίες που παρέχονται από τον ΟΤΕ ως ρυθμιστικά μέτρα σε αγορές χονδρικής.

Η Προεπιλογή Φορέα είναι η υπηρεσία που επιτρέπει στον καταναλωτή να επιλέξει ορισμένες κατηγορίες σταθερών κλήσεων να πραγματοποιούνται από έναν εναλλακτικό πάροχο, χωρίς την ανάγκη πληκτρολόγησης κωδικού ή χρήσης επιπρόσθετης συσκευής. Ο πελάτης συνεχίζει να πληρώνει τον ΟΤΕ για την εκμίσθωση γραμμής, τις τυχόν ψηφιακές ευκολίες ή άλλες δικτυακές υπηρεσίες καθώς και ορισμένες κατηγορίες κλήσεων και τον εναλλακτικό πάροχο για οποιαδήποτε κατηγορία κλήσης έχει επιλέξει να δρομολογείται μέσω του δικτύου του παρόχου, λαμβάνοντας δυο ξεχωριστούς λογαριασμούς.

Η Αδεσμοποίητη Πρόσβαση μέσω Τοπικού Βρόχου αποτελεί τη δυνατότητα των νόμιμα δικαιούχων τηλεπικοινωνιακών επιχειρήσεων να χρησιμοποιούν τον τοπικό βρόχο του Κοινοποιημένου Φορέα Εκμετάλλευσης για την παροχή πλήρης δέσμης τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στον πελάτη. Η ΑΠΤΒ μπορεί να λάβει δύο μορφές: της Πλήρους Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Full Unbundling) και της Μεριζόμενης Αδεσμοποίητης Πρόσβασης (Shared Unbundling). Συγκρίνοντας την υπηρεσία Wholesale Line Rental (WLR) που προτείνεται από την ΕΕΤΤ ως κανονιστική υποχρέωση με αυτή του ΑΠΤΒ, η υπηρεσία της Πλήρους Αδεσμοποίητης Πρόσβασης παρουσιάζει ομοιότητα με την WLR μόνο λόγω των κοινών συνθηκών που παρουσιάζει ως προς το αποτέλεσμα για τον τελικό καταναλωτή, την αποστολή ενιαίου λογαριασμού.

Συγκεκριμένα στην περίπτωση της πλήρως αδεσμοποιητής πρόσβασης, τα ζεύγη μεταλλικών καλωδίων εκμισθώνονται σε τρίτα μέρη για αποκλειστική χρήση. Ο μισθωτής (νεοεισερχόμενος τηλεπικοινωνιακός πάροχος) έχει τον πλήρη έλεγχο του τοπικού βρόχου και της σχέσης του με τον πελάτη του για την παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών μέσω του αποδεσμοποιημένου τοπικού βρόχου ο οποίος και αντικατοπτρίζεται στην αποστολή ενός ενιαίου λογαριασμού στον καταναλωτή. Όμως με τον τρόπο αυτό μπορεί επιπρόσθετα να παρέχει διαφοροποιημένες υπηρεσίες από τον ΟΤΕ και εάν είναι αποτελεσματικός να τις παρέχει με σημαντικά μειωμένο κόστος, αναπτύσσοντας πραγματικά ανταγωνιστικές υπηρεσίες. Με την υπηρεσία WLR ο εναλλακτικός πάροχος αναλαμβάνει μια πλήρη λιανική σχέση με τον πελάτη για όλες τις τηλεφωνικές υπηρεσίες συνδέοντας πρόσβαση και κλήσεις και παρέχοντας ενιαίο λογαριασμό, όντας ήδη πάροχος υπηρεσιών μέσω της υπηρεσίας προεπιλογής φορέα, όμως δεν μπορεί να διαφοροποιηθεί από τις υπηρεσίες στενοζωνικής πρόσβασης του ΟΤΕ και οι εκπτώσεις που θα απολαμβάνει θα είναι περιορισμένες. Για την παροχή της υπηρεσίας προεπιλογής φορέα μπορεί να «εισέλθει κάποιος στην αγορά χωρίς να προβεί σε σημαντικές επενδύσεις σε υποδομή, απαιτούνται επενδύσεις για τις πωλήσεις, για την προώθηση των προϊόντων και την τιμολόγησή τους, για την εξυπηρέτηση πελατών κ.κ.» (§3.4 Δημόσια Διαβούλευση ΕΕΤΤ για τον ορισμό, την ανάλυση και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις αναφορικά με τις αγορές 3, 4, 5 και 6). Η παροχή της υπηρεσίας WLR δεν απαιτεί καμία επιπρόσθετη επένδυση για τους εναλλακτικούς παρόχους που διαθέτουν ήδη υπηρεσίες προεπιλογής φορέα και ειδικότερα δε δεν απαιτεί καμία επένδυση σε υποδομή. Αντίθετα για την παροχή υπηρεσιών πρόσβασης μέσω ΑΠΤΒ απαιτούνται επενδύσεις σε εγκαταστάσεις και δίκτυο, όμως τα απαιτούμενα συστατικά της υπηρεσίας παρέχονται σε κοστοστρεφείς τιμές στους παρόχους από τον ΟΤΕ, ενώ παράλληλα δίνεται στον πάροχο η δυνατότητα να παρέχει διαφοροποιημένες υπηρεσίες, αλλά και άλλες μορφές πρόσβασης, όπως ADSL. Η διαφοροποίηση αυτή εγείρει μία σειρά ερωτημάτων που θα πρέπει η ρυθμιστική αρχή να απαντήσει ώστε να προχωρήσει ή όχι στην επιβολή της ρύθμισης αυτής:

- Πώς αναμένεται να αυξηθεί εν τέλει ο ανταγωνισμός στην λιανική αγορά πρόσβασης?

Η ανάπτυξη του ανταγωνισμού δεν θα πρέπει να εννοείται μόνο σε επίπεδο παρεχόμενων υπηρεσιών αλλά σε επίπεδο υποδομής όπου και θα πρέπει να είναι και ο τελικός στόχος κάθε ρυθμιστικής παρέμβασης. Με τον τρόπο αυτό οδηγούμαστε στην «κλιμάκωση της επένδυσης (ladder of investment)», η οποία υποστηρίζει την ενθάρρυνση της επένδυσης τόσο από τον υφιστάμενο πάροχο όσο και από τις νέες επιχειρήσεις κατά μήκος της παραγωγικής αλυσίδας (value chain) προκειμένου να επιτευχθεί υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού ανά βαθμίδα. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναγνωρίζει ότι μείζον ρόλο για καλύτερες και καινοτόμες ηλεκτρονικές επικοινωνίες παίζει ο ανταγωνισμός μεταξύ εναλλακτικών πλατφορμών. Επιπλέον, οι περισσότεροι ειδικοί, ρυθμιστές και παίκτες στην αγορά, συμφωνούν ότι η επένδυση και καινοτομία στις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες επιτυγχάνονται καλύτερα μέσω του βιώσιμου

ανταγωνισμού σε επίπεδο υποδομής. Το Νέο Ρυθμιστικό Πλαίσιο της Ε.Ε. υποχρεώνει τόσο τις Ρυθμιστικές Αρχές όσο και την ίδια την Επιτροπή να επιδιώξει μια παρεμβατική πολιτική η οποία ενθαρρύνει την επένδυση στην υποδομή και προωθεί την καινοτομία και επιταχύνει την εξάπλωση της ευρυζωνικότητας στην Ευρώπη, που αποτελεί και σημαντικό στόχο της Ε.Ε. για το 2010.

Η Προεπιλογή, αλλά κυρίως η Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο αποτελούν μέρος της μετάβασης στον τεχνολογικό ανταγωνισμό καθώς και οι δύο προϋποθέτουν την δημιουργία υποδομής από τους εναλλακτικούς παρόχους, σε διαφορετικό επίπεδο στην κλίμακα των επενδύσεων. Η εισαγωγή της υπηρεσίας WLR, σύμφωνα με την ΕΕΤΤ μπορεί να «προσφέρει καινοτόμες τιμολογιακές επιλογές» και όχι καινοτόμες υπηρεσίες. Με αυτό τον τρόπο όχι μόνο δεν δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για την μετάβαση των παρόχων σε εναλλακτικές πλατφόρμες αλλά αντιθέτως οδηγούμαστε στην δημιουργία παρόχων, οι οποίοι μέσω της εκμίσθωσης γραμμής θα μπορούν να εκμεταλλεύονται ακόμη και «καιροσκοπικά» την υποδομή του υφιστάμενου παρόχου πληρώνοντας χονδρικά και θα την μεταπωλούν στον τελικό χρήστη. Δεν είναι δυνατόν να νοείται υγιής ανταγωνισμός όταν στηρίζεται ουσιαστικά στην «επιδότηση» εναλλακτικών παρόχων οι οποίοι υπό διαφορετικές συνθήκες ίσως να μην ήταν σε θέση να σταθούν στην αγορά. Σε αυτό το σημείο αμφισβητείται όχι μόνο η αποτελεσματικότητα τέτοιων παρόχων αλλά και η πρόθεση της ΕΕΤΤ η οποία παρέχει εσφαλμένα κίνητρα στους παρόχους. Ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η εν λόγω κίνησή της θα αποδειχθεί αντιπαραγωγική για τον μακροχρόνιο στόχο του βιώσιμου ανταγωνισμού στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, που θα πρέπει να οδηγείται από τις δυνάμεις της αγοράς παρά από την συνεχή ρυθμιστική παρέμβαση.

Η «επιβολή της υποχρέωσης WLR η οποία επιτρέπει στους εναλλακτικούς παρόχους να εμπορεύονται υπηρεσίες πρόσβασης και κίνησης μέσω ενός και μόνο λογαριασμού, πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι ακόμη και εάν μπορούσε να αποβεί χρήσιμη σε συγκεκριμένες φάσεις ανάπτυξης των αγορών λιανικής της τηλεφωνικής κίνησης δεν φαίνεται να είναι το πλέον κατάλληλο μέτρο στην παρούσα φάση ... Σε περίπτωση εισαγωγής ενός μέτρου όπως το WLR, θα προκύψει στρέβλωση των κινήτρων που υποστηρίζουν την ανάπτυξη του δικτύου των παρόχων αυτών, παρέχοντας παρόμοια πλεονεκτήματα σε άλλους παρόχους οι οποίοι δεν προβαίνουν σε καμία δημιουργία υποδομής.». Με την τοποθέτηση αυτή η Comision del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), η ρυθμιστική αρχή της Ισπανίας, αναπτύσσει το σκεπτικό της, σύμφωνα με το οποίο δεν θεωρεί ότι θα πρέπει να επιβληθεί η υποχρέωση WLR. Η CMT αναφέρει ότι «θεωρεί πως η εισαγωγή του μέτρου αυτού θα ήταν αντίθετη με τους αντικειμενικούς στόχους της νέας αγοράς, **κάνοντας κακό στους παρόχους οι οποίοι έχουν αναπτύξει το δίκτυό τους** και μειώνοντας τις δυνατότητές τους να ανταγωνιστούν με τρόπο εφικτό μακροπρόθεσμα. Υπό την έννοια αυτή, η ρυθμιζόμενη αγορά χονδρικής η οποία μπορεί να παρέχει κίνητρα για έναν αποτελεσματικό ανταγωνισμό, συμβατό με την προώθηση της αποτελεσματικής επένδυσης στις υποδομές, είναι η πρόσβαση στο δίκτυο. Υπηρεσίες

πρόσβασης χονδρικής όπως το WLR δεν συμβαδίζουν με τον προαναφερόμενο στόχο, ενώ, αντιθέτως, θα συνεχίσει την εξάρτηση των παρόχων δικτύου από την Telefonica (TESAU)».

Ήδη η πλειονότητα των εναλλακτικών παρόχων προχωρούν στην ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων είτε μέσω της απόκτησης πρόσβασης στις υπηρεσίες τοπικού βρόχου (πλήρη ή μεριζόμενο) είτε προβαίνουν στην επέκταση νέων τεχνολογικών υποδομών (LMDS, WiFi, WiMax κλπ.). Ενδεικτικά είναι και τα στοιχεία για το πλήθος του αριθμού συνεγκαταστάσεων που αποτελεί και το πρώτο βήμα για την ΑΠΤΒ, το οποίο ανέρχεται σήμερα στις 209 και να εκκρεμούν άλλες 54 σε 77 αστικά κέντρα, ενώ παράλληλα υπάρχει εκδηλωμένο ενδιαφέρον για παροχή συνεγκατάστασης σε ακόμη 105 αστικά κέντρα του ΟΤΕ, καθώς και το ενδιαφέρον για την χορήγηση δικαιώματος χρήσης ραδιοσυνοτήτων σταθερής ασύρματης πρόσβασης στην ζώνη των 3,5 GHz από την ΕΕΤΤ. Οι νέες τεχνολογίες πρόσβασης όπως αναφέρθηκε παραπάνω έχουν τα τελευταία χρόνια ακολουθήσει πορεία ραγδαίας εξέλιξης κυρίως στην περιοχή της Αθήνας και Θεσσαλονίκης λόγω της ιδιαίτερα αυξημένης ζήτησης που με την σειρά της οφείλεται τόσο στις αυξημένες συγκεντρώσεις τελικών χρηστών όσο και στις συνεχόμενα αυξανόμενες ανάγκες πέρα των συμβατικών υπηρεσιών φωνής και δεδομένων, χαρακτηριστικό της μετάβασης στην νέα εποχή της πληροφορίας.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ιδιαίτερα η επίπτωση που αναμένεται να έχει στο προσεχές μέλλον η IP τηλεφωνική υπηρεσία (VoIP) στην παραδοσιακή σταθερή τηλεφωνία, όπως άλλωστε συνέβη και στα περισσότερα Κράτη-Μέλη. Οι υπηρεσίες VoIP απλά προϋποθέτουν την ύπαρξη internet κυρίως μέσω ευρυζωνικής σύνδεσης προκειμένου να επιτευχθεί μια ικανοποιητική ταχύτητα μετάδοσης δεδομένων ενώ πολλοί προβλέπουν ότι ίσως πριν το 2009 όλες οι υπηρεσίες φωνής, fax, μεταφοράς δεδομένων, video conferencing κλπ. θα παρέχονται ολοκληρωμένα και μόνο μέσω δικτύων IP. Υπηρεσίες που βασίζονται στο VoIP έχουν κάνει την εμφάνισή τους και στην Ελλάδα ήδη από το 2004, αν και με χαμηλό προς το παρόν ρυθμό διείσδυσης. Η εξέλιξη όμως της τεχνολογίας και η ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας, επιτρέπουν την βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών και την ανάπτυξη νέων εφαρμογών, που αναμένεται να αυξήσουν το ενδιαφέρον των χρηστών και παρόχων. Το γεγονός ότι με χρήση τεχνολογιών VoIP επιτυγχάνεται η ενοποίηση δικτύων (δηλ. η πρόσβαση στο internet και η τηλεφωνία πάνω από ένα μοναδικό δίκτυο) θα έχει σαν αποτέλεσμα πολύ χαμηλές χρεώσεις για τον καταναλωτή θέτοντας έτσι ισχυρές ανταγωνιστικές πιέσεις στην φωνητική τηλεφωνία μέσω του κλασικού τηλεφωνικού δικτύου. Εφόσον, αφού ήδη αναμένεται όξυνση του ανταγωνισμού στην αγορά πρόσβασης λιανικής χωρίς καν να απαιτείται πλήρης αδεσμοποίηση πρόσβαση στο τοπικό βρόχο, γιατί προτείνεται περαιτέρω η WLR?

- Πώς αναμένεται να αποτελεί η WLR βιώσιμη λύση για τον εναλλακτικό πάροχο?

Με την έννοια «βιώσιμη» εννοούμε την προσοδοφόρα λύση αυτή που αφήνει τέτοια περιθώρια κέρδους που να δικαιολογούν την παρουσία των παρόχων στην αγορά. Το ερώτημα στηρίζεται

στο σκεπτικό ότι εφόσον σε επίπεδο χονδρικής όσο και σε επίπεδο λιανικής έχει επιβληθεί κοστοστρέφεια στις τιμές πώς θα δικαιολογηθεί η είσοδος ενός εναλλακτικού παρόχου ανάμεσα στις δύο αυτές αγορές. Λογικά αναμένεται το κέρδος να κυμαίνεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα, οπότε και οι εναλλακτικοί πάροχοι για να παρουσιάσουν ανταγωνιστικά προϊόντα είναι πιθανό να παρέχουν υπηρεσίες κάτω του κόστους, με αποτέλεσμα να αυξάνονται οι ζημιές που παρουσιάζουν στο σύνολο τους οι πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας. Ή μήπως η εισαγωγή της WLR θα συνεπάγεται και τιμολόγηση κάτω του κόστους για τον ΟΤΕ και αν συμβεί κάτι τέτοιο πώς θα καλυφθεί η προκληθείσα ζημία που θα υφίσταται ο ΟΤΕ?

- Πώς αναμένεται να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα της Προεπιλογής?

Πράγματι η προεπιλογή αποτελεί διαφορετική υπηρεσία από την WLR. Λειτουργεί με διαφορετικό τρόπο (μεταβίβαση των κλήσεων απευθείας μέσω του δικτύου του ΟΤΕ) και έχει διαφορετικό αποτέλεσμα στον ανταγωνισμό με την δημιουργία υποδομής. Αν και η Προεπιλογή δεν δίνει την δυνατότητα στον εναλλακτικό πάροχο να τιμολογεί στον καταναλωτή πρόσβαση, γεγονός που θα ισχύει με την WLR, η τελευταία δεν βελτιώνει σε καμία περίπτωση τα μειονεκτήματα της Προεπιλογής. Ένα σημαντικό μειονέκτημα είναι η επανάπαυση των εναλλακτικών στην δράση του ΟΤΕ προκειμένου να προχωρήσει σε επενδύσεις με στόχο την βελτίωση της αποτελεσματικότητας του στην παροχή υπηρεσιών. Με το καθεστώς της WLR το αποτέλεσμα γίνεται πιο έντονο αφού ο εναλλακτικός πάροχος το μόνο που εκμεταλλεύεται είναι η ικανότητα του ΟΤΕ σε επίπεδο τεχνολογίας και χρηματοοικονομικής ικανότητας.

Ο αριθμός των συνδέσεων στην σταθερή τηλεφωνία στηριζόμενος στην Προεπιλογή φαίνεται να σταθεροποιείται φτάνοντας στο στάδιο της ωρίμανσης. Αντιθέτως ίσως να παρατηρηθεί και μείωση των συνδρομητών Προεπιλογής, όπως παρουσιάστηκε ως γενικότερη τάση στην Ευρώπη, τόσο ως αποτέλεσμα των επιτυχημένων διαφημιστικών εκστρατειών των υφιστάμενων παρόχων να ξανακερδίσουν την χαμένη πελατεία τους όσο, ως επί το πλείστον, της στροφής της αγοράς προς ολοκληρωμένα πακέτα υπηρεσιών όπως φωνής, πρόσβασης στο internet και οπτικοακουστικού περιεχομένου. *Η παροχή φωνητικών υπηρεσιών αποκλειστικά δεν αποτελεί πια αρκετά ελκυστική πρόταση για τους καταναλωτές.* Οι δυνάμεις της αγοράς ασκούν πανευρωπαϊκά πίεση στις Ρυθμιστικές Αρχές να σταθμίζουν πολύ προσεκτικά τις αποφάσεις τους αναφορικά με την ρύθμιση της πρόσβασης, ώστε να εξασφαλίσουν ότι οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις επενδύουν προσεγγίζοντας όσο το δυνατόν τις ανάγκες του καταναλωτικού κοινού, για παράδειγμα μέσω της ΑΠΤΒ, ενώ αμείβονται επαρκώς όλοι οι παίκτες της αγοράς για τις υπηρεσίες που προσφέρουν.

Ωστόσο, ακόμα και αν η WLR εφαρμοστεί στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών θα πρέπει να γίνει με τέτοιο τρόπο ώστε να μην αντιτίθεται στην γενικότερη τάση για την ενίσχυση του ανταγωνισμού σε επίπεδο εναλλακτικών πλατφορμών. Με άλλα λόγια, η παροχή χονδρικής γραμμής εκμίσθωσης θα πρέπει να επιτρέπεται μόνο στα τμήματα εκείνα της αγοράς λιανικής

πρόσβασης όπου εναλλακτική υποδομή δεν μπορεί να αναπτυχθεί, πολιτική που ακολουθείται και από την Ρυθμιστική Αρχή AGCOM της Ιταλίας, η οποία προβλέπει την παροχή WLR μόνο στα σημεία όπου δεν έχει υπάρξει ανάπτυξη/ διαθεσιμότητα του ΑΠΤΒ.

Τέλος προκύπτουν και μία σειρά ερωτήματα σε σχέση με το τελικό όφελος του καταναλωτή. Η υιοθέτηση της WLR στην αγορά της στενοζωνικής πρόσβασης έχει σαν στόχο, τη διευκόλυνση της παροχής λιανικής πρόσβασης από έναν πάροχο υπηρεσιών που δεν έχει τεχνικό έλεγχο της σύνδεσης πρόσβασης, ο οποίος σε συνδυασμό με την υπηρεσία προεπιλογής φορές θα μπορεί να «αντιγράφει τις τιμολογιακές επιλογές του κοινοποιημένου φορέα και να παρέχει έναν ενιαίο λογαριασμό». Αυτή η προσέγγιση μπορεί να «φαίνεται» ότι έχει πλεονεκτήματα για τους εναλλακτικούς παρόχους και τους συνδρομητές, όμως είναι πιθανό να έχει τελικά αρνητικές συνέπειες για τους συνδρομητές. Οι συνδρομητές επιλέγουν μέσω της υπηρεσίας προεπιλογής φορέα ένα πάροχο για την εξυπηρέτηση ορισμένων κατηγοριών κλήσεων, ή ακόμη και δύο παρόχους και σε κάθε περίπτωση μέσω του κωδικού επιλογής φορέα μπορούν να δρομολογήσουν κλήσεις και σε άλλο πάροχο ή να επιλέξουν να δρομολογήσουν κλήσεις μέσω του ΟΤΕ παρακάμπτοντας την προεπιλογή με τον κωδικό επιλογής φορέα του ΟΤΕ, π.χ. για τεχνικούς λόγους. Συνεπώς εάν συνδρομητής λαμβάνει πλέον ενιαίο λογαριασμό από ένα πάροχο στην πράξη δεσμεύεται περισσότερο με τον πάροχο αυτό και υποχρεώνεται να επιλέξει τον πάροχο αυτόν για όλες τις κλήσεις, ενώ θα μπορούσε να έχει μεγαλύτερη ευελιξία μέσω της προεπιλογής φορέα. Στην περίπτωση που η δυνατότητα (προ)επιλογής παρέχεται ως ξεχωριστή υπηρεσία από εναλλακτικό πάροχο από την υπηρεσία της πρόσβασης τότε προκύπτουν μία σειρά από παράδοξα και διαφορετικές επιλογές, πρώτον στο αρχικό στάδιο επιλογής παρόχου για πρόσβαση και δεύτερον στην μετέπειτα επιλογή παρόχου για κλήσεις ο καταναλωτής θα λαμβάνει 2 ξεχωριστούς λογαριασμούς. Επομένως ποιο το όφελος της WLR συγκριτικά με το υφιστάμενο καθεστώς (προ)επιλογής που προσφέρεται από έναν πάροχο λιανικής τοπικής πρόσβασης? Η σύγκυση που θα δημιουργηθεί μεταξύ των καταναλωτών όχι μόνο δεν θα καλυτερεύσει την όλη παρούσα κατάσταση, αλλά μπορεί να οδηγήσει σε περιορισμό των επιλογών των συνδρομητών περιπλέκοντας τους και πιθανώς διατηρώντας την ύπαρξη δυο λογαριασμών.

Συμπερασματικά ο ΟΤΕ θεωρεί ότι η επιβολή της υποχρέωσης WLR θα οδηγήσει σε στρέβλωση των κινήτρων που υποστηρίζουν την ανάπτυξη του δικτύου των παρόχων, παρέχοντας πλεονεκτήματα σε παρόχους οι οποίοι δεν προβαίνουν σε καμία δημιουργία υποδομής, ενώ θα έχει αρνητικές επιπτώσεις στους παρόχους οι οποίοι έχουν αναπτύξει ή έχουν επιχειρηματικά σχέδια να αναπτύξουν το δίκτυό τους. Οι ρυθμίσεις σε αγορές χονδρικής θα πρέπει να μπορούν να παρέχουν κίνητρα για έναν αποτελεσματικό ανταγωνισμό, συμβατό με την προώθηση της αποτελεσματικής επένδυσης στις υποδομές και όχι να διατηρούν την εξάρτηση των παρόχων δικτύου από τον ΟΤΕ, όπως η υποχρέωση παροχής WLR, και συνεπώς δεν θα πρέπει να επιβληθεί.

6. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Η προτεινόμενη υποχρέωση ήδη υλοποιείται στα πλαίσια του Ε.ΚΟ.Σ.

Παράλληλα, στην περίπτωση που επιβληθεί η παροχή της υπηρεσίας χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών η ενσωμάτωση στο Ε.ΚΟ.Σ της νέας αυτής υπηρεσίας, για την οποία θα πρέπει να υποβάλλονται κοστολογικά στοιχεία στην ΕΕΤΤ, θα απαιτηθεί μία μεταβατικής περιόδου, 6 μηνών, για την υλοποίησή του.

7. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης (εφάπαξ τέλη σύνδεσης και πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής); Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

8. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης;

9. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

10. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση;

Ο ΟΤΕ τηρεί την υποχρέωση για αμεροληψία και δεν εφαρμόζει διαφορετικές συνθήκες σε ισοδύναμες συναλλαγές ούτε εφαρμόζει ίδιες συνθήκες σε συναλλαγές που δεν είναι ισοδύναμες. Αυτό δεν θα πρέπει να ταυτίζεται με το ότι δεν θα μπορεί να προσφέρει διαφορετικούς όρους και συνθήκες σε διαφορετικές ομάδες πελατών, όταν δικαιολογούνται με βάση οικονομίες κλίμακας και σκοπού και έχουν ως αποτέλεσμα επιπλέον εκπτώσεις στους τελικούς καταναλωτές. Επιπρόσθετα θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το διαφορετικό επίπεδο ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές για οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές

²¹ Παροχή εμπιστευτικών στοιχείων

²² Παροχή εμπιστευτικών στοιχείων

και να δοθεί η δυνατότητα παροχής υπηρεσιών με διαφορετικούς όρους για τις κατηγορίες αυτές.

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

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

4.7.ALGONET

ΑΠΟΨΕΙΣ ΑΛΓΟΝΕΤ ΑΕ

στα πλαίσια της Δημόσιας Διαβούλευσης για τις αγορές λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεπ. δίκτυο σε σταθερή θέση (αγορές 1-2).

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι - ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Η ΑΛΓΟΝΕΤ ΑΕ θεωρεί ότι η κανονιστική υποχρέωση του ΟΤΕ για την παροχή της υπηρεσίας **Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (WLR)** αποτελεί πράγματι ένα σημαντικό βήμα για την περαιτέρω προώθηση του ανταγωνισμού.

Η ΑΛΓΟΝΕΤ ΑΕ συμφωνεί κατ' αρχή στις προτεινόμενες από την ΕΕΤΤ κανονιστικές υποχρεώσεις καθώς και στην Προσφορά Αναφοράς Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (που θα μπορούσε να είναι πιο αναλυτική).

Η μελέτη της διαβούλευσης **Αγορών 1,2** δεν ήταν εξαντλητική λόγω του μικρού διαθέσιμου χρόνου, όμως κατ' αρχήν οι θέσεις της εταιρείας μας έχουν ως εξής.

Ερωτήσεις Διαβούλευσης Αγορών 1,2

Ορισμός Αγοράς

1. Συμφωνείτε με την εξέταση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις σχετικές αγορές για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.
ΝΑΙ
2. Συμφωνείτε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας
ΝΑΙ.
3. Συμφωνείτε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.
ΝΑΙ

Ανάλυση Αγοράς και Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

4. Συμφωνείτε με τα προβλήματα ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν από την ΕΕΤΤ ανωτέρω; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.
ΝΑΙ
5. Συμφωνείτε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση; Συμφωνείτε με το προτεινόμενο ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής

Προσφοράς Αναφορά; Παρακαλούμε όπως παραθέσετε αναλυτικά την απάντησή σας.

Συμφωνούμε, λαμβανομένου υπόψη ότι με το μέτρο αυτό, εκτιμούμε, ότι θα ενταθεί ο ανταγωνισμός προς όφελος των καταναλωτών. Όσον αφορά στην σχετική Προσφορά Αναφορά; θα μπορούσε να είναι αναλυτικότερη και δεσμευτικότερη παρόλα αυτά αποτελεί ένα πρώτο σημαντικό θετικό βήμα που με τις επόμενες αναθεωρήσεις της θα υπάρχει συνεχής βελτίωση.

6. Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

NAI

7. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης (εφάπαξ τέλη σύνδεσης και πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής); Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Συμφωνούμε, τουλάχιστον σε πρώτη φάση έως ότι εφαρμοστεί η κοστοστρεφής τιμή λιανικής.

8. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης;

NAI

9. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

NAI

10. Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση;

NAI

4.8.FORTHNET

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

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

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

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

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

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

Ανεξάρτητα από τα παραπάνω, θεωρώντας ως γνωστά όλα τα εντοπισμένα προβλήματα ανταγωνισμού που σημειώνονται στην Ελλάδα για τις υπόψη αγορές, τα οποία και θεωρούμε ιδιαίτερα γνωστά και στην EETT, ανεξάρτητα από το γεγονός, ότι δεν καταγράφονται αναλυτικά, πιστεύουμε, ότι οι ανάλογες κανονιστικές υποχρεώσεις που

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

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

4.9. TELLAS

Ερωτήσεις Διαβούλευσης - Ανάλυση Αγοράς & Ρυθμιστικές Υποχρεώσεις

E1: Συμφωνείτε με την εξέταση της EETT αναφορικά με τις σχετικές αγορές για την παροχή πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Η εταιρεία μας συμφωνεί με τα περισσότερα συμπεράσματα που προέκυψαν από την εξέταση της EETT αναφορικά με τον ορισμό των σχετικών αγορών. Εντούτοις, σημειώνεται ότι διαφωνεί με την εξαίρεση της πρόσβασης PRA ISDN, από τη σχετική αγορά. Η εταιρεία μας θεωρεί ότι η πρόσβαση PRA ISDN θα πρέπει να ενταχθεί στη σχετική αγορά, καθώς αποτελεί προϊόν που προσφέρεται στους μη οικιακούς χρήστες, για τους οποίους δεν ορίζεται χωριστή αγορά. Επίσης, το επίπεδο ανταγωνισμού και οι φραγμοί εισόδου στην αγορά αυτή δεν διαφοροποιούνται από την αγορά που περιλαμβάνει τις συνδέσεις PSTN και BRA ISDN. Τα προβλήματα ανταγωνισμού που αντιμετωπίζονται στη σχετική αγορά που ορίζεται από την EETT δεν διαφέρουν από τα προβλήματα ανταγωνισμού που αντιμετωπίζουν οι εναλλακτικοί πάροχοι στην αγορά παροχής πρόσβασης PRA ISDN.

Ακόμη και εάν γίνει δεκτό ότι η πρόσβαση PRA ISDN ανήκει σε χωριστή αγορά, θα πρέπει να εξεταστεί και το επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά αυτή και εφόσον διαπιστωθεί ότι ο ΟΤΕ κατέχει Σημαντική Ισχύ, να επεκταθεί το σύνολο των κανονιστικών υποχρεώσεων που έχουν επιβληθεί και σε αυτήν την αγορά.

E2: Συμφωνείτε ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Η εταιρεία μας συμφωνεί με το συμπέρασμα της EETT ότι η σταθερή πρόσβαση για οικιακούς και μη-οικιακούς χρήστες εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά. Εντούτοις, θεωρούμε ότι είναι πιθανό οι εξελίξεις της αγοράς να οδηγήσουν στο μέλλον σε διαφορετικό συμπέρασμα. Επομένως, η EETT θα πρέπει να παρακολουθεί τις εξελίξεις

της αγοράς σχετικά με τις προσφορές προς οικιακούς και μη-οικιακούς συνδρομητές και να παρέμβει σε περίπτωση που απαιτηθεί ειδικότερη ρύθμιση στις προσφορές προς οικιακούς ή μη οικιακούς χρήστες.

E3: Συμφωνείτε ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Η εταιρεία μας συμφωνεί ότι το εύρος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς είναι η Ελληνική επικράτεια.

E4: Συμφωνείτε με τα προβλήματα ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν από την ΕΕΤΤ ανωτέρω; Παρακαλούμε όπως θεμελιώσετε την απάντησή σας.

Η εταιρεία μας επιβεβαιώνει ότι τα προβλήματα ανταγωνισμού που αναφέρονται στην ενότητα 4.3 της διαβούλευσης πράγματι υφίστανται. Από την απελευθέρωση της αγοράς μέχρι σήμερα, ο ΟΤΕ έχει καθυστερήσει σημαντικά στην παροχή αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο και στην παροχή μισθωμένων γραμμών χονδρικής, γεγονός που έχει οδηγήσει σε σημαντική απώλεια εσόδων και πελατειακής βάσης για τους εναλλακτικούς παρόχους. Σχετικά με την κάθετη επέκταση της ισχύος του ΟΤΕ, θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι μειώσεις των λιανικών τιμών υπηρεσιών τηλεφωνίας του ΟΤΕ συνοδεύονταν κατά κανόνα από αύξηση του παγίου της γραμμής, δηλαδή από αύξηση των τιμών στην αγορά στην οποία δεν υπήρχε ανταγωνισμός.

Εκτός των υφιστάμενων προβλημάτων ανταγωνισμού, θεωρούμε ότι θα πρέπει οι ρυθμιστικές υποχρεώσεις που θα επιβληθούν να αντιμετωπίζουν με αποτελεσματικότητα και τα προβλήματα ανταγωνισμού που δύνανται να προκύψουν στο μέλλον, μετά την επιβολή των υποχρεώσεων που προτείνονται με την παρούσα διαβούλευση. Συγκεκριμένα, η εκστρατεία του ΟΤΕ για την επαναπροσέλκυση (win-back campaign) συνδρομητών με προεπιλογή αποτελεί χαρακτηριστικό δείγμα του τρόπου με τον οποίο ο ΟΤΕ εκμεταλλεύεται τις πληροφορίες που λαμβάνει προκειμένου να διαθέτει ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών του στη λιανική αγορά. Εάν ο ΟΤΕ αντιμετωπίσει του πελάτες που ενεργοποιούν την υπηρεσία WLR σε συνδυασμό με την προεπιλογή φορέα, με τον ίδιο τρόπο που αντιμετωπίζει τους πελάτες που ενεργοποιούν την προεπιλογή φορέα, οι συνέπειες για τους εναλλακτικούς παρόχους θα είναι καταστροφικές. Ειδικότερα, το κόστος ενεργοποίησης WLR και προεπιλογής θα είναι μεγαλύτερο για τους εναλλακτικούς, με αποτέλεσμα μια επιθετική εκστρατεία του ΟΤΕ για την επαναπροσέλκυση των συνδρομητών αυτών να οδηγήσει σε διόγκωση όχι μόνο των διαφυγόντων κερδών, αλλά και του κόστους των εναλλακτικών παρόχων. Οι ρυθμιστικές υποχρεώσεις που προτείνονται για την πρόληψη τέτοιων φαινομένων αναφέρονται κατωτέρω (E5).

E5: Συμφωνείτε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να παρέχει ένα χονδρικό προϊόν εκμίσθωσης γραμμών σύμφωνα με τις υποχρεώσεις που προβλέπονται στην Οδηγία για την Πρόσβαση; Συμφωνείτε με το προτεινόμενο ελάχιστο περιεχόμενο της σχετικής Προσφοράς Αναφοράς; Παρακαλούμε όπως παραθέσετε αναλυτικά την απάντησή σας.

Η εταιρεία μας θεωρεί ότι είναι απολύτως αναγκαία η παροχή από τον ΟΤΕ χονδρικού προϊόντος εκμίσθωσης γραμμών προκειμένου να δοθεί η δυνατότητα στους εναλλακτικούς παρόχους να ανταγωνίζονται τις προσφορές του ΟΤΕ και κυρίως τη διευκόλυνση της ενιαίας τιμολόγησης, η οποία αποτελεί επί του παρόντος σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του ΟΤΕ.

Εντούτοις, όπως έχει ήδη αναφερθεί στην απάντησή μας στη διαβούλευση αναφορικά με τις αγορές 8-10, θεωρούμε ότι η υποχρέωση αυτή θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ, στα πλαίσια των υποχρεώσεων πρόσβασης που του επιβάλλονται ως παρόχου με σημαντική ισχύ στην αγορά εκκίνησης κλήσεων. Η προσέγγιση αυτή έχει γίνει άλλωστε δεκτή και από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η οποία στα σχόλιά της σχετικά με τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις που επιβλήθηκαν στη Δανία από τη ΝΙΤΑ στα πλαίσια της αγοράς 8 ανέφερε ότι η χονδρική εκμίσθωση γραμμών

μπορεί να επιβληθεί και ως ρυθμιστική υποχρέωση στα πλαίσια της αγοράς 8, χωρίς να χρειάζεται να οριστεί χωριστή αγορά για την πρόσβαση. Παρόμοια προσέγγιση ακολουθήθηκε και από τη Γαλλία.

Οι μεγάλες καθυστερήσεις στην ανάπτυξη του LLU, η καθυστερημένη έκδοση του Νόμου περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών (που έχει συμπαρασύρει και το χρόνο έκδοσης των αποφάσεων για τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις βάσει του νέου πλαισίου) και η άμεση ανάγκη για ενίσχυση του ανταγωνισμού, ενισχύουν την ανάγκη παροχής της δυνατότητας WLR στους εναλλακτικούς παρόχους.

Η ΕΕΤΤ, διαπιστώνοντας την ανισότητα που δημιουργείται για τους ανταγωνιστές του ΟΤΕ λόγω της σημαντικής ισχύος του ΟΤΕ στην αγορά εκκίνησης κλήσεων, τροποποίησε τον Κανονισμό Προεπιλογής Φορέα, προκειμένου να περιλαμβάνονται και οι κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς (εκτός των κλήσεων σε κινητά που ήδη περιλαμβάνονταν στις Δυνατότητες της Προεπιλογής). Εντούτοις, η τροποποίηση αυτή έγινε χωρίς να έχει προηγηθεί διαβούλευση της αγοράς σχετικά με τις προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται ώστε να δοθεί αυτή η δυνατότητα. Σημειώνεται δε, ότι οι προϋποθέσεις αυτές είναι πολλές και καλύπτουν όχι μόνο την επίλυση τεχνικών προβλημάτων, αλλά και προβλήματα συμπίεσης τιμών, η επίλυση των οποίων απαιτεί τροποποίηση του RIO. Εκτός αυτού, είχε ήδη αναφερθεί στη διαβούλευση για τον Κανονισμό Προεπιλογής Φορέα, ότι η τιμολόγηση των κλήσεων αυτών (που μέχρι σήμερα δεν δρομολογούνται μέσω προεπιλογής) από τον εναλλακτικό πάροχο στον συνδρομητή, θα είχε αξία μόνο εάν συνοδευόταν από την υποχρέωση παροχής WLR, ώστε να μην αποστέλλεται πλέον δεύτερος λογαριασμός στον συνδρομητή.

Αναγνωρίζοντας, λοιπόν, αφ' ενός την ανάγκη να δοθεί στους εναλλακτικούς παρόχους η δυνατότητα της ενιαίας τιμολόγησης, αφ' ετέρου τα προβλήματα που δημιουργεί η δρομολόγηση όλων των κατηγοριών κλήσεων μέσω προεπιλογής (όπως τα προβλήματα αυτά διατυπώθηκαν από το σύνολο της αγοράς μετά την έκδοση του Κανονισμού Προεπιλογής), πιστεύουμε ότι η μοναδική λύση για να εξαλειφθεί η ανισότητα που υπάρχει αυτή τη στιγμή λόγω της διπλής τιμολόγησης των συνδρομητών των εναλλακτικών, είναι η παροχή της υπηρεσίας WLR. Ειδικότερα, πιστεύουμε ότι λόγω της σημαντικής ισχύος του ΟΤΕ στην αγορά εκκίνησης κλήσεων, θα πρέπει ο ΟΤΕ να ορίσει τιμές χονδρικής για τις κατηγορίες κλήσεων που δεν δρομολογούνται μέσω προεπιλογής και να τιμολογεί τις κλήσεις αυτές στους εναλλακτικούς παρόχους που επιλέγουν οι συνδρομητές, ώστε, στην συνέχεια, να τιμολογείται ο τελικός χρήστης από τον εναλλακτικό πάροχο. Για να επιτευχθεί ο στόχος της ενιαίας τιμολόγησης δεν θα πρέπει η προσφορά αυτή να αφορά μόνο τις κλήσεις που δεν δρομολογούνται μέσω προεπιλογής, αλλά και τις πάγιες χρεώσεις (πάγιο γραμμής).

Η υποχρέωση παροχής Wholesale Line Rental έχει ήδη επιβληθεί σε πολλά Ευρωπαϊκά Κράτη με βάση τις διατάξεις του παλαιού και του νέου Ρυθμιστικού Πλαισίου. Ειδικότερα, η σχετική υποχρέωση έχει επιβληθεί και διατίθεται ήδη στη Δανία, την Ιρλανδία, τη Νορβηγία, την Πορτογαλία, τη Σουηδία και το Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ έχει επιβληθεί η υποχρέωση και αναμένεται άμεσα η διάθεση του προϊόντος στην Αυστρία, το Βέλγιο, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία και την Ολλανδία. Η τιμολόγηση της υπηρεσίας ρυθμίζεται κατά κανόνα βάσει της μεθόδου “retail minus”, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις (π.χ. Ηνωμένο Βασίλειο ή Δανία όπου αρχικά η τιμή ορίστηκε με retail minus αλλά στη συνέχεια προτάθηκε κοστοστρεφής τιμολόγηση με LRAIC ή με τροποποιημένα ιστορικά κόστη συν περιθώριο απόδοσης επένδυσης) έχει επιβληθεί υποχρέωση κοστοστρέφειας.

Ειδικά για την ελληνική αγορά, λαμβάνοντας υπ' όψιν και τις σημαντικές καθυστερήσεις στην έκδοση των αποτελεσμάτων του κοστολογικού ελέγχου του ΟΤΕ, η εταιρεία μας υποστηρίζει ότι είναι προτιμότερη η ρύθμιση των τιμών με βάση τη μέθοδο “retail minus”, όπου αφαιρείται από τη λιανική τιμή του παγίου της γραμμής του ΟΤΕ το κόστος τιμολόγησης, τα διαχειριστικά κόστη και οι επισφάλειες. Παράλληλα, θα πρέπει να ελέγχονται οι τιμές χονδρικής σε σύγκριση με τις αντίστοιχες τιμές λιανικές και να επιβάλλεται τροποποίησή τους όταν προκύπτει συμπίεση περιθωρίου κέρδους.

Αντίστοιχα, θα πρέπει να οριστεί και η τιμή χονδρικής για τις κλήσεις που δεν δρομολογούνται μέσω προεπιλογής, ώστε να σταματά η αποστολή λογαριασμών από τον ΟΤΕ στους συνδρομητές που επιλέγουν έναν εναλλακτικό πάροχο. Ειδικά σχετικά με το ζήτημα των κλήσεων που δεν δρομολογούνται μέσω προεπιλογής, θεωρούμε απαραίτητη τη διενέργεια δημόσιας διαβούλευσης για να διατυπωθούν οι παρατηρήσεις και οι προτάσεις όλων των παρόχων.

Σχετικά με το περιεχόμενο της προσφοράς αναφοράς, συμφωνούμε με το προτεινόμενο περιεχόμενο, αλλά θεωρούμε απαραίτητο να προστεθούν και τα εξής στοιχεία:

- viii. Στο SLA που θα παρέχει ο ΟΤΕ πρέπει να προβλέπεται ότι ο χρόνος υλοποίησης αιτήματος ενεργοποίησης ισούται με την προθεσμία που παρέχεται για ενεργοποίηση προεπιλογής και να επιβληθούν ποινικές ρήτρες σε περίπτωση καθυστερήσεων. Επίσης, πρέπει η Προσφορά Αναφοράς να

- προβλέπει διαδικασίες ομαλής μετάβασης των συνδρομητών από την υπηρεσία επιλογής και προεπιλογής στην υπηρεσία WLR και αντίστοιχα από την υπηρεσία WLR σε πρόσβαση μέσω LLU.
- ix. Ο ΟΤΕ να υποχρεούται να παρέχει την υπηρεσία WLR μόνο όπου δεν παρέχεται πρόσβαση μέσω LLU. Για να θεωρηθεί ότι παρέχεται πρόσβαση μέσω LLU, δεν αρκεί να βεβαιώσει ο ΟΤΕ ότι παρέχει τη δυνατότητα φυσικής συνεγκατάστασης, αλλά να έχουν εγκατασταθεί (με φυσική συνεγκατάσταση) στο κέντρο του ΟΤΕ τουλάχιστον 2 πάροχοι και είναι ήδη τεχνικά εφικτή η σύνδεση συνδρομητών μέσω LLU στο συγκεκριμένο κέντρο. Το μοντέλο αυτό ακολουθείται στην πρόσφατη απόφαση της Ιταλικής Ρυθμιστικής Αρχής και διασφαλίζει ότι η παροχή WLR δεν θα λειτουργήσει ανασταλτικά στις επενδύσεις στο LLU.
- x. Ο εναλλακτικός πάροχος που παρέχει υπηρεσίες μέσω WLR δεν έχει την υποχρέωση παροχής επιλογής φορέα και προεπιλογής φορέα. Ειδικότερα, ο ΟΤΕ θα πρέπει να φράσσει τη δυνατότητα αυτή για τους συνδρομητές στους οποίους παρέχονται υπηρεσίες μέσω WLR.
- xi. Η προσφορά WLR περιλαμβάνει όλες τις υπηρεσίες που καλύπτονται από το μηνιαίο πάγιο που καταβάλλει ο συνδρομητής στον ΟΤΕ και όλες τις υπηρεσίες που δεν είναι τεχνικά ή οικονομικά βιώσιμο να παρέχονται από τον εναλλακτικό πάροχο
- xii. Ο ΟΤΕ δεν δικαιούται να προβεί σε “bundled” προσφορές, συνδυάζοντας το πάγιο της γραμμής με άλλες υπηρεσίες του, πριν τη δημοσίευση της Προσφοράς Αναφοράς WLR και τη διάθεση της υπηρεσίας WLR σε όλη την Ελλάδα (εκτός των κέντρων όπου παρέχεται LLU - σημείο ii)
- xiii. Σε περίπτωση μη πληρωμής του παγίου από τον συνδρομητή και αφού ακολουθηθούν οι απαραίτητες διαδικασίες ειδοποίησης του συνδρομητή, θα πρέπει ο ΟΤΕ, κατόπιν σχετικού αιτήματος του παρόχου, να προβαίνει σε διακοπή της γραμμής (προσωρινή και οριστική). Εάν δεν προβλεφθεί η δυνατότητα αυτή, τότε οι επισφάλειες των εναλλακτικών παρόχων θα είναι πολύ μεγαλύτερες από τις αντίστοιχες επισφάλειες του ΟΤΕ (που θα αφαιρούνται για να προκύψει η τιμή χονδρικής), καθώς οι εναλλακτικοί δεν μπορούν να χρησιμοποιήσουν αυτό το μέσο πίεσης για να εισπράξουν τις οφειλές των συνδρομητών τους. Αυτό θα οδηγήσει σε κόστος των εναλλακτικών (συμπεριλαμβανομένων των επισφαλειών) πολύ υψηλότερο από την αντίστοιχη λιανική του ΟΤΕ και σε αρνητικά περιθώρια κέρδους.
- xiv. Όπως προαναφέρθηκε, η συνέχιση της εκστρατείας win-back του ΟΤΕ και η επέκτασή της σε πελάτες στους οποίους παρέχεται η προεπιλογή σε συνδυασμό με το πάγιο της γραμμής βάσει WLR, θα προκαλέσει τεράστιες ζημιές στους εναλλακτικούς παρόχους, καθώς το κόστος απόκτησης των πελατών αυτών θα είναι υψηλότερο από το κόστος των πελατών που έχουν μόνο προεπιλογή. Επομένως, είναι απαραίτητο να μη επιβληθεί απλώς η γενική απαγόρευση χρήσης των πληροφοριών που διαθέτει το χονδρικό τμήμα του ΟΤΕ σχετικά με τους πελάτες στους οποίους παρέχονται υπηρεσίες μέσω WLR, αλλά να ληφθούν και πρακτικά μέτρα που θα διασφαλίζουν ότι η υποχρέωση αυτή τηρείται. Ειδικότερα, προτείνεται να απαγορευθεί στον ΟΤΕ να επικοινωνεί με οιονδήποτε τρόπο με δική του πρωτοβουλία με τους συνδρομητές των γραμμών για τις οποίες παρέχεται WLR για διάστημα 12 μηνών (standstill period). Επίσης, δεδομένου ότι η υπηρεσία αυτή θα παρέχεται σε συνδυασμό με την υπηρεσία προεπιλογής, είναι αναγκαία η τροποποίηση της διαδικασίας κατάργησης της προεπιλογής (όπως προβλέπεται στον ισχύοντα κανονισμό) προκειμένου να μη γίνεται πλέον η κατάργηση της προεπιλογής μόνο μέσω του ΟΤΕ, αλλά να είναι υποχρεωτική η υποβολή σχετικού αιτήματος στον προεπιλεγμένο πάροχο.

Τα ανωτέρω συνοψίζουν τις θέσεις της εταιρείας μας σχετικά με το περιεχόμενο της προσφοράς WLR από τον ΟΤΕ. Εντούτοις, πιστεύουμε ότι είναι αναγκαία η διεξαγωγή σύντομης δημόσιας διαβούλευσης επί συγκεκριμένου σχεδίου προσφοράς αναφοράς για την παροχή WLR.

Ε6: Συμφωνείτε με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Η εταιρεία μας συμφωνεί με την επιβολή υποχρέωσης υποβολής στοιχείων κόστους αναφορικά με τις τιμές λιανικής με βάση το κοστολογικό σύστημα FDC/CCA. Εντούτοις, επιφυλασσόμαστε να υποβάλουμε συγκεκριμένες παρατηρήσεις επί των κοστολογικών συστημάτων στη δημόσια διαβούλευση που έχει ήδη αναφερθεί σε προηγούμενες διαβούλευσης ότι θα διεξαχθεί σχετικά με τα συστήματα κοστολόγησης.

E7: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης (εφάπαξ τέλη σύνδεσης και πάγια τέλη μίσθωσης γραμμής); Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

Η εταιρεία μας συμφωνεί ότι θα πρέπει να επιβληθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για τη λιανική σταθερή πρόσβαση στενής ζώνης.

E8: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης;

Η εταιρεία μας συμφωνεί ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης. Εντούτοις, δεν θεωρούμε ότι η επιβολή της υποχρέωσης αυτής, χωρίς να εξειδικεύεται με συγκεκριμένα μέτρα και χωρίς να υπάρχει αυστηρός έλεγχος από την πλευρά της EETT είναι επαρκής.

Ειδικότερα, η έγγραφη δέσμευση συμμόρφωσης του ΟΤΕ με την υποχρέωση αυτή, θεωρούμε ότι δεν επαρκεί για να διασφαλίσει τη συμμόρφωση του ΟΤΕ. Για το λόγο αυτό, είναι αναγκαίο η EETT να διεξάγει τακτικά και χωρίς προειδοποίηση έλεγχο στις εγκαταστάσεις και τα γραφεία του ΟΤΕ για να διαπιστώνει εάν γίνεται χρήση των πληροφοριών σχετικά με τη Χονδρική Εκμίσθωση Γραμμών από το λιανικό άκρο του ΟΤΕ και να ελέγχει τους όρους και το χρόνο ικανοποίησης αιτημάτων των συνδρομητών που τιμολογούνται για τη σύνδεσή τους από τον ΟΤΕ και αυτών που τιμολογούνται από εναλλακτικούς παρόχους μέσω WLR. Ενδεικτικά, θα πρέπει να ελέγχεται ο τρόπος με τον οποίο εξυπηρετούνται συνδρομητές που αντιμετωπίζουν τεχνικά προβλήματα (π.χ. χρόνος αποκατάστασης βλαβών).

E9: Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της EETT αναφορικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας, κοινοποίησης και δημοσίευσης; Παρακαλούμε όπως αναλύσετε την απάντησή σας.

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

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

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

Στο διάστημα αυτό, ο ΟΤΕ μπορεί να υποβάλει στην EETT τις τιμές που επιθυμεί να εφαρμόσει στη λιανική και να αναμένει την έγκριση αυτών μετά από έλεγχο τήρησης των υποχρεώσεων που μπορεί να του επιβληθούν σχετικά με

τον έλεγχο τιμών λιανικής, ενώ παράλληλα θα ελέγχεται και η περίπτωση συμπίεσης περιθωρίου κέρδους των ανταγωνιστών του, λαμβάνοντας υπ' όψιν τις δημοσιευμένες τιμές διασύνδεσης και τις προτεινόμενες τιμές λιανικής.

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

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

Ε10: Συμφωνείτε ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση;

Η εταιρεία μας συμφωνεί ότι θα πρέπει να επιβληθεί στον ΟΤΕ η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τη λιανική πρόσβαση.