

**Κοινοποίηση προς την Ε.Ε. και τις Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές (Ε.Ρ.Α.) άλλων Κρατών – Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης του Σχεδίου Μέτρων της ΕΕΤΤ αναφορικά με τον 2ο γύρο ανάλυσης της ΕΕΤΤ για τον Ορισμό, την Ανάλυση του επιπέδου ανταγωνισμού και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις στις αγορές:**

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

**σύμφωνα με το Άρθρο 7 της Οδηγίας 2002/21/ΕΚ (Άρθρο 16 του Ν.3431/2006 [ΦΕΚ 13/Α/03.02.2006]) και διεξαγωγή Εθνικής Δημόσιας Διαβούλευσης της ΕΕΤΤ αναφορικά με τα ως άνω Μέτρα, σύμφωνα με το Άρθρο 6 της Οδηγίας 2002/21/ΕΚ (Άρθρο 17 του Ν.3431/2006 [ΦΕΚ13/Α/03.02.2006])**

**ΕΕΤΤ, Νοέμβριος 2010**

## Πίνακας Περιεχομένων

<u>1 Εισαγωγή</u> .....	<u>8</u>
<u>1.1 Νομοθετικό Πλαίσιο</u> .....	<u>8</u>
<u>1.2 Αντικείμενο Εξέτασης</u> .....	<u>13</u>
<u>1.3 Δομή Κειμένου Διαβούλευσης</u> .....	<u>16</u>
<u>1.4 Δημόσια Διαβούλευση</u> .....	<u>16</u>
<u>2 Χαρακτηριστικά της Ελληνικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας</u> .....	<u>18</u>
<u>2.1 Τρέχουσες εξελίξεις της αγοράς</u> .....	<u>18</u>
<u>2.2 Υφιστάμενες κανονιστικές υποχρεώσεις που σχετίζονται με τις λιανικές αγορές     λιανικής σταθερής τηλεφωνίας</u> .....	<u>19</u>
<u>2.3 Εξέλιξη Σταθερών Γραμμών Πρόσβασης και Διείσδυση</u> .....	<u>22</u>
<u>2.4 Πάροχοι υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας</u> .....	<u>23</u>
<u>2.5 Διάρθρωση της αγοράς πρόσβασης σταθερής τηλεφωνίας</u> .....	<u>23</u>
<u>2.6 Διάρθρωση της αγοράς υπηρεσιών σταθερών κλήσεων</u> .....	<u>24</u>
<u>3 Ορισμός Σχετικής Αγοράς</u> .....	<u>32</u>
<u>2.1 Πλαίσιο</u> .....	<u>32</u>
<u>3.1 Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών     κλήσεων σε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων;</u> .....	<u>34</u>
<u>3.2 Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας στην ίδια σχετική αγορά     προϊόντων;</u> .....	<u>39</u>
<u>3.3 Ανήκουν οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις από σταθερό στην ίδια σχετική αγορά     προϊόντων;</u> .....	<u>47</u>
<u>3.4 Ανήκουν οι Κλήσεις προς Μη-Γεωγραφικούς Αριθμούς σε Χωριστή Σχετική     Αγορά Προϊόντων;</u> .....	<u>50</u>
<u>3.5 Ανήκουν οι κλήσεις VoIP και η σταθερή φωνητική τηλεφωνία στην ίδια σχετική     αγορά προϊόντων;</u> .....	<u>56</u>

3.6	<u>Υπάρχουν Χωριστές Σχετικές Αγορές Λιανικής Σταθερής Τηλεφωνίας για Οικιακούς και Μη Οικιακούς Πελάτες;</u>	62
3.7	<u>Η Σχετική Γεωγραφική Αγορά</u>	64
3.8	<u>Γενικό Συμπέρασμα</u>	66
4	<u>Η δοκιμασία των τριών κριτηρίων</u>	67
4.1	<u>Πλαίσιο</u>	67
4.2	<u>Λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικής και υπεραστικής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες σε σταθερή θέση</u>	67
4.3	<u>Λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες σε σταθερή θέση</u>	73
5	<u>Ανάλυση Αγοράς</u>	81
5.1	<u>Πλαίσιο</u>	81
5.2	<u>Μερίδια Αγοράς</u>	82
5.3	<u>Δυνητικός Ανταγωνισμός και Φραγμοί Εισόδου και Επέκτασης</u>	84
5.4	<u>Απουσία Αντισταθμιστικής Αγοραστικής Ισχύος</u>	86
5.5	<u>Αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές</u>	87
5.6	<u>Αρχικά Συμπεράσματα</u>	88
6	<u>Προτεινόμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις</u>	89
6.1	<u>Εισαγωγή</u>	89
6.2	<u>Η ανάγκη ex ante ρύθμισης</u>	89
6.3	<u>Πιθανά Προβλήματα Ανταγωνισμού που συνδέονται με τη ΣΙΑ</u>	91
6.4	<u>Διαθέσιμες Κανονιστικές Υποχρεώσεις</u>	94
6.5	<u>Υφιστάμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις</u>	95
6.6	<u>Κατευθύνσεις για την Επιλογή Υποχρεώσεων</u>	97
6.7	<u>Προτεινόμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις</u>	98
6.8	<u>Σύνοψη Προτεινόμενων Υποχρεώσεων</u>	108
	<u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α:</u>	110
7	<u>Εισαγωγή</u>	114
1.	<u>Πεδίο Εφαρμογής</u>	116

2. Έλεγχος Συμπίεσης Περιθωρίου και Ληστρικής Τιμολόγησης .....	117
2.1. Μορφές εμφάνισης οικονομικών προγραμμάτων .....	117
2.2. Πιθανές αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές.....	118
3. Γενικές Αρχές .....	120
3.1. Εισαγωγή.....	120
3.2. Συνδυαστική (Joint test) εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων κατά τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου.....	121
4. Γενικές Αρχές του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου .....	122
4.1. Μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς .....	122
4.2. Βασικές μεθοδολογικές αρχές .....	123
4.3. Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια μοντελοποίησης των στοιχείων κόστους και εσόδων .....	123
4.4. Κοστολογικό πρότυπο.....	124
4.5. Κόστος κεφαλαίου.....	125
5. Γενικές Αρχές του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης .....	125
5.1. Σημαντικές μεθοδολογικές αρχές .....	125
5.2. Κοστολογικό πρότυπο.....	126
6. Περιγραφή του Μοντέλου Συμπίεσης Περιθωρίου. ....	126
6.1. Εισαγωγή στην αρχιτεκτονική του μοντέλου.....	126
6.2. Πηγές δεδομένων .....	128
6.3. Η ζήτηση του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς.....	129
6.4. Κόστη δικτύου .....	129
6.5. Στοιχεία Κόστους λιανικής.....	133
6.6. Κατανομή σε ετήσια βάση των επενδύσεων και των εφάπαξ στοιχείων κόστους .....	133
6.7. Έσοδα.....	134
6.8. Ενσωμάτωση σχετιζόμενων υπηρεσιών.....	134
6.9. Αποτελέσματα του μοντέλου.....	135
7. Περιγραφή του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης.....	135

7.1. Έσοδα.....	136
7.2. Ενσωμάτωση σχετιζόμενων υπηρεσιών.....	137
8. Μοντέλο Προκαταρκτικού Ελέγχου (Preliminary Test Module).....	137
8.1. Δεδομένα μοντέλου προκαταρκτικού ελέγχου.....	137
8.2. Αποτελέσματα.....	138
9. Διαδικασία Ελέγχου Οικονομικών Προγραμμάτων.....	139
9.1. Νέα ή τροποποιημένα οικονομικά προγράμματα.....	139
9.2. Επανεξέταση υφιστάμενων οικονομικών προγραμμάτων.....	140
9.3. Χρονικό περιθώριο για τον έλεγχο νέων ή υφιστάμενων οικονομικών προγραμμάτων.....	140
10. Διαδικασία Αναθεώρησης της Μεθοδολογίας και του Μοντέλου .....	141
11. Απαραίτητα Στοιχεία για την εξέταση των Οικονομικών Προγραμμάτων . .....	141
Παράρτημα Α1. Κόστη Δικτύου που Λαμβάνονται Υπόψη στον Έλεγχο Συμπίεσης Περιθωρίου .....	146
Παράρτημα Β1. Κόστη Λιανικής (Πίνακες αιτούμενων δεδομένων).....	148
Παράρτημα Γ1. Έλεγχος Ληστρικής Τιμολόγησης με χρήση του Κοστολογικού Προτύπου LRAIC .....	152
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΟΤΕ .....	154
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ: Ερωτήσεις Διαβούλευσης .....	157

## ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Αριθμός γραμμών ΠΦ και ΧΕΓ .....	20
Πίνακας 2: Αριθμός σταθερών γραμμών πρόσβασης και διείσδυση αυτών στον πληθυσμό .....	22
Πίνακας 3: Αριθμός εναλλακτικών παρόχων σταθερών δημόσιων τηλεφωνικών υπηρεσιών .....	23
Πίνακας 4: Μεριδία αγοράς βάσει των γραμμών πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο που παρέχεται σε σταθερή θέση, Δεκ. 2006 – Ιούν. 2010 .....	24
Πίνακας 5 (α) και (β): Όγκος κλήσεων (σε λεπτά) και μερίδια αγοράς βάσει όγκου κλήσεων .....	26
Πίνακας 6: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, από σταθερό σε κινητό και διεθνείς), μερίδια αγοράς (βάσει όγκου), ετήσια μεταβολή του όγκου και % ετήσια μεταβολή του όγκου, για άμεσα και έμμεσα συνδεδεμένους συνδρομητές.....	30
Πίνακας 7: Σταθερές Γραμμές Πρόσβασης, γραμμές ΠΦ και μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ βάσει των γραμμών πρόσβασης.....	36
Πίνακας 8: Συνδρομές Homezone (σε εκατομ.).....	42
Πίνακας 9: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (on-net, off-net, προς σταθερό, διεθνείς) που εκκινούν από Homezone τηλέφωνο (σε εκατομ.λεπτά) .....	42
Πίνακας 10: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (προς κινητό εντός δικτύου, προς κινητό εκτός δικτύου, προς σταθερό και διεθνείς) που εκκινούν από κινητό τηλέφωνο (σε εκατομ. λεπτά).....	43
Πίνακας 11: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, από σταθερό σε κινητό και διεθνείς) που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο (σε εκατομ. λεπτά).....	43
Πίνακας 12: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων που εκκινούν από σταθερό και κινητό τηλέφωνο, ετήσια μεταβολή, % ετήσια μεταβολή .....	44
Πίνακας 13: Μεριδίο Αγοράς του ΟΤΕ στις Τοπικές και Υπεραστικές Κλήσεις βάσει Όγκου.....	49
Πίνακας 14: Όγκος κίνησης, ετήσια μεταβολή και % ετήσια μεταβολή για τις διαφορετικές κατηγορίες κλήσεων (σε εκατομ. λεπτά).....	51
Πίνακας 15: Λιανικές τιμές κλήσεων από σταθερό προς κινητό επιλεγμένων εναλλακτικών (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ).....	53
Πίνακας 16: Λιανικές τιμές αστικών κλήσεων του ΟΤΕ (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ)....	54
Πίνακας 17: Λιανικές τιμές υπεραστικών κλήσεων του ΟΤΕ (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ) .....	54

Πίνακας 18: Μερίδια ΟΤΕ.....	71
Πίνακας 19 Σφάλμα! Δεν έχει καθοριστεί ακολουθία.: Μερίδιο Αγοράς του ΟΤΕ βάσει όγκου στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις.....	83
Πίνακας 20 Σφάλμα! Δεν έχει καθοριστεί ακολουθία.: Μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ βάσει όγκου για κλήσεις προς μη γεωγραφικούς .....	84
Πίνακας 21: Προτεινόμενες ex ante υποχρεώσεις για λιανικές αγορές κλήσεων.....	109

# 1 Εισαγωγή

## 1.1 Νομοθετικό Πλαίσιο

### 1.1.1 Κοινοτική Νομοθεσία<sup>1</sup>

Η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (εφεξής «η ΕΕΤΤ»), ως Εθνική Ρυθμιστική Αρχή (ΕΡΑ) Κράτους Μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, υποχρεούται, σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 15 και 16 της *Οδηγίας 2002/21/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με κοινό κανονιστικό πλαίσιο για δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών (Οδηγία Πλαίσιο)*<sup>2</sup>, να ορίσει σχετικές αγορές προϊόντων κατάλληλες και με βάση τις εθνικές συνθήκες υποκειμένες σε εκ των προτέρων (*ex ante*) κανονιστική ρύθμιση και να αναλύσει το επίπεδο του ανταγωνισμού στις αγορές αυτές.

Κατά την υλοποίηση της υποχρέωσης αυτής, η ΕΕΤΤ θα πρέπει να λαμβάνει ιδιαίτερος υπόψη της τη Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις σχετικές αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών οι οποίες επιδέχονται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση σύμφωνα με την *Οδηγία 2002/21/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με το κοινό κανονιστικό πλαίσιο για δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών* (η αρχική έκδοση της οποίας με αριθμό 2003/311/ΕΚ<sup>3</sup>, που υιοθετήθηκε σύμφωνα με το Άρθρο 15 (1) της *Οδηγίας Πλαίσιο*, αναθεωρήθηκε με την υπ' αριθμόν 2007/879/ΕΚ<sup>4</sup> η οποία και εφαρμόζεται κατά την παρούσα ανάλυση), καθώς και τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την Ανάλυση της Αγοράς και την Εκτίμηση Σημαντικής Ισχύος σύμφωνα με το Κοινοτικό κανονιστικό πλαίσιο δικτύων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών (που

---

<sup>1</sup> Αναφορές στο παρόν κείμενο Δημόσιας Διαβούλευσης και Κοινοποίησης γίνονται σε διατάξεις και άρθρα του Κοινοτικού Δικαίου για τις υπηρεσίες και τα δίκτυα ηλεκτρονικών επικοινωνιών το οποίο ισχύει επί του παρόντος, χωρίς να αντανakλούν τις διάφορες διατάξεις που υιοθέτησε το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο στις 25 Νοεμβρίου 2009 στη μεταρρύθμιση του Κοινοτικού κανονιστικού πλαισίου για τις τηλεπικοινωνίες, το οποίο πρέπει να ενσωματωθεί στην Ελληνική Νομοθεσία μέχρι τις 26 Μαΐου 2011, σύμφωνα με το Άρθρο 5 της *Οδηγίας 2009/140/29*.

<sup>2</sup> *Οδηγία 2002/21/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 7ης Μαρτίου 2002 σχετικά με κοινό*

<sup>3</sup> Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 11ης Φεβρουαρίου 2003 για τις σχετικές αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών οι οποίες επιδέχονται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση σύμφωνα με την *Οδηγία 2002/21/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με κοινό κανονιστικό πλαίσιο για*

<sup>4</sup> Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 17<sup>ης</sup> Δεκεμβρίου 2007 αναφορικά με σχετικές αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών οι οποίες επιδέχονται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση σύμφωνα με την *Οδηγία 2002/21/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με κοινό κανονιστικό πλαίσιο για δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών*, (ΕΕ L 344/65, (2007/879/ΕΚ), 28.12.2007



υιοθετήθηκαν σύμφωνα με το Άρθρο 15(2) της Οδηγίας Πλαίσιο, εφεξής οι «Κατευθυντήριες Γραμμές»<sup>5</sup>.

Σύμφωνα με το άρθρο 16 (1) της Οδηγίας Οδηγία Πλαίσιο «1. Το ταχύτερο δυνατό μετά την έκδοση ή οιαδήποτε ενημέρωση της Σύστασης, οι εθνικές κανονιστικές αρχές διεξάγουν ανάλυση των σχετικών αγορών, λαμβάνοντας ιδιαίτέρως υπόψη τις κατευθυντήριες γραμμές. Τα κράτη μέλη διασφαλίζουν ότι η ανάλυση αυτή διεξάγεται, όπου απαιτείται, σε συνεργασία με τις εθνικές αρχές για τον ανταγωνισμό».

Κατ' εφαρμογή των οριζομένων στο άρθρο 16 (1) της Οδηγίας Πλαίσιο (ως άνω) σε συνδυασμό με το σημείο 21 του Προοιμίου της Σύστασης 11ης Φεβρουαρίου 2003, εξεδόθη η Σύσταση της Επιτροπής της 17ης Δεκεμβρίου 2007 (ως άνω), σύμφωνα με την οποία, ιδίως το άρθρο 1 αυτής, ορίζεται ότι: «Κατά τον καθορισμό σχετικών αγορών κατάλληλων για τα εθνικά δεδομένα σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 3 της Οδηγίας 2002/21/EK, οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές αναλύουν τις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών που προσδιορίζονται στο Παράρτημα της παρούσας σύστασης».

Η διαδικασία ορισμού αγορών στοχεύει στο να προσδιορίσει με συστηματικό τρόπο τις ανταγωνιστικές πιέσεις που υφίστανται οι πάροχοι υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών και δικτύων με απόρροια την αποτελεσματική ανάλυση της αγοράς. Μια «**σχετική αγορά προϊόντων**» αποτελείται από το σύνολο των προϊόντων ή υπηρεσιών που είναι επαρκώς εναλλάξιμα ή υποκατάστατα, όχι μόνο από την άποψη των αντικειμενικών χαρακτηριστικών τους, της τιμής ή της επιδιωκόμενης χρήσης τους, αλλά και τις συνθήκες ανταγωνισμού ή/ και τη διάρθρωση της προσφοράς και της ζήτησης στην εν λόγω αγορά<sup>6</sup>.

Σύμφωνα με τη Σύστασή<sup>7</sup>, «αφετηρία προσδιορισμού αγορών αποτελεί ο καθορισμός αγορών λιανικής σε μια μελλοντική προοπτική, με συνεκτίμηση της δυνατότητας υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης και από πλευράς προσφοράς. Από τη στιγμή που θα έχουν οριστεί αγορές λιανικής, ενδείκνυται εν συνεχεία ο προσδιορισμός σχετικών αγορών χονδρικής. Εάν η αγορά στα κατάντη εφοδιάζεται από μία ή περισσότερες καθετοποιημένες επιχειρήσεις, ενδέχεται να μην υπάρξει (εμπορική) αγορά ελλείψει κανονιστικών ρυθμίσεων.

---

<sup>5</sup> Κατευθυντήριες Γραμμές της Επιτροπής για την ανάλυση αγοράς και την εκτίμηση της σημαντικής ισχύος στην αγορά βάσει του κοινοτικού πλαισίου κανονιστικών ρυθμίσεων για τα δίκτυα και τις υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών (2002/C 165/03)

<sup>6</sup> Βλ., παραδείγματος χάριν, Υπόθεση Michelin v. Commission [1983] ECR 3461, Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον ορισμό σχετικών αγορών για τους σκοπούς του Κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού ("Η Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον Ορισμό Αγορών"), ΕΕ 1997 C 372/3, και τις Κατευθυντήριες Γραμμές.

<sup>7</sup> Σημείο 4 του Προοιμίου της Σύστασης της Επιτροπής της 17ης Δεκεμβρίου 2007

*Κατά συνέπεια, εάν η αγορά δικαιολογεί προσδιορισμό, ενδεχομένως να απαιτηθεί η σύσταση πλασματικής αγοράς χονδρικής στα ανάντη. [...]».*

Περαιτέρω, σύμφωνα με τη Σύσταση<sup>8</sup>, για τον προσδιορισμό των αγορών που επιδέχονται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση ενδείκνυται η σωρευτική εφαρμογή τριών κριτηρίων και συγκεκριμένα:

- Η παρουσία υψηλών και μη παροδικών φραγμών εισόδου (διαθρωτικού, νομικού ή ρυθμιστικού χαρακτήρα),
- Η δομή της αγοράς να μην τείνει προς αποτελεσματικό ανταγωνισμό μέσα στο σχετικό χρονικό ορίζοντα και
- Η εφαρμογή των κανόνων του ανταγωνισμού να μην επαρκεί αφεαυτής για την αντιμετώπιση των αστοχιών της υπόψη αγοράς.

Σημειώνεται ότι οι αγορές που απαριθμούνται στο Παράρτημα της Σύστασης έχουν προσδιορισθεί βάσει των τριών ανωτέρω σωρευτικών κριτηρίων. Για αγορές που δεν έχουν περιληφθεί στο Παράρτημα (ως άνω) της Σύστασης, οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές, πρέπει να εξετάσουν κατά πόσο πληρούνται τα τρία αυτά κριτηρία στην εκάστοτε αγορά.<sup>9</sup>

### ***1.1.2 Εθνική Νομοθεσία – Η διαδικασία της ΕΕΤΤ***

Για τις ανάγκες της διαδικασίας ορισμού και ανάλυσης αγορών, η ΕΕΤΤ δύναται να χρησιμοποιεί στοιχεία από εσωτερικές και εξωτερικές πηγές, συμπεριλαμβανομένων στοιχείων χρηστών και παρόχων δικτύων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών.

#### **i. Νομοθετικό πλαίσιο**

Η ΕΕΤΤ πραγματοποιεί τον ορισμό και την ανάλυση της αγοράς, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.3431/2006 (εφεξής ο "Νόμος"), 'Περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και Άλλες Διατάξεις', ο οποίος τέθηκε σε ισχύ στις 3 Φεβρουαρίου 2006. Ο Νόμος μεταφέρει στην Ελληνική νομοθεσία τη δέσμη Οδηγιών της ΕΚ του 2002 (Οδηγίες 2002/19/ΕΚ, 2002/20/ΕΚ, 2002/21/ΕΚ, 2002/22/ΕΚ και 2002/77/ΕΚ).

Το Άρθρο 12 παρ.1 (α) του Νόμου παρέχει στην ΕΕΤΤ τη γενική αρμοδιότητα σχετικά με την ανάλυση αγορών (συμπεριλαμβανομένου του ορισμού των σχετικών αγορών προϊόντων/υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, της ανάλυσης της

<sup>8</sup> σημείο 5 του Προοιμίου της Σύστασης της Επιτροπής της 17ης Δεκεμβρίου 2007

<sup>9</sup> σημείο 17 του Προοιμίου της Σύστασης της Επιτροπής της 17<sup>ης</sup> Δεκεμβρίου 2007

αποτελεσματικότητας του ανταγωνισμού, καθώς και τον Ορισμό των Παρόχων με ΣΙΑ και την επιβολή κανονιστικών υποχρεώσεων σε μια ορισμένη σχετική αγορά), σύμφωνα με τις διατάξεις του. Το Άρθρο 12 παρ.1 (ι) σε συνδυασμό με το άρθρο 16 του Νόμου, καθώς και το άρθρο 12 παράγραφος 1, περίπτωση (ιβ) σε συνδυασμό με το άρθρο 17 του ιδίου, παρέχουν στην ΕΕΤΤ την αρμοδιότητα να διενεργεί δημόσιες διαβουλεύσεις, σύμφωνα με τις διατάξεις της ισχύουσας Εθνικής και Κοινοτικής νομοθεσίας, τόσο σε Ευρωπαϊκό επίπεδο, με άλλα Κράτη Μέλη της ΕΕ και την Επιτροπή σύμφωνα με το άρθρο 7 της Οδηγίας Πλαίσιο, όσο και σε Εθνικό, σύμφωνα με το άρθρο της ως άνω Οδηγίας.

Το Άρθρο 12 παρ.1 (ιστ) σε συνδυασμό με το άρθρο 64 παρ.1 του Νόμου παρέχει στην ΕΕΤΤ ευρείες αρμοδιότητες σχετικά με τη συλλογή στοιχείων, τόσο για τους σκοπούς ex ante ρύθμισης του τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, όσο και για ex post έρευνα και εφαρμογή της ισχύουσας περί ελεύθερου ανταγωνισμού νομοθεσίας. Ειδικότερα, το άρθρο 64 παρ.1 του Νόμου επιβάλλει σε όλες τις επιχειρήσεις που παρέχουν δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών υπό καθεστώς Γενικής Άδειας να παρέχουν όλες τις πληροφορίες, συμπεριλαμβανομένων των χρηματοοικονομικών πληροφοριών που απαιτούνται προκειμένου η ΕΕΤΤ να διασφαλίζει τη συμμόρφωση με τις διατάξεις ή τις αποφάσεις που εκδίδονται σύμφωνα με τη νομοθεσία για τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες, καθώς και όλων των πληροφοριών που απαιτούνται για την ανάλυση αγοράς και τον προσδιορισμό των επιχειρήσεων με ΣΙΑ (άρθρο 64 παρ.1, εδ.(στ)). Σύμφωνα με το άρθρο 64 παρ.4 του Νόμου, οι επιχειρήσεις αυτές θα πρέπει να παρέχουν τις αιτούμενες πληροφορίες άμεσα κατόπιν αιτιολογημένου αιτήματος, σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα και το βαθμό λεπτομέρειας που καθορίζει η ΕΕΤΤ και εφόσον δεν ορίζεται άλλη προθεσμία, εντός είκοσι (20) εργασίμων ημερών από το αίτημα. Ο Νόμος ορίζει ένα ελάχιστο χρονικό διάστημα πέντε (5) εργασίμων ημερών για την παροχή πληροφοριών.

Επίσης, σύμφωνα με το Άρθρο 12 παρ.1(στ) του Νόμου, οι αρμοδιότητες σχετικά με το δίκαιο του Ανταγωνισμού όσον αφορά τον τομέα των Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών ανήκουν στην ΕΕΤΤ και όχι στην Επιτροπή Ανταγωνισμού. Στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων της σχετικά με το δίκαιο του ανταγωνισμού, το άρθρο 14 του Νόμου παρέχει στην ΕΕΤΤ ευρείες αρμοδιότητες σχετικά με τη συλλογή στοιχείων που είναι απαραίτητα για την εφαρμογή του περί Ανταγωνισμού Νόμου 703/1977, συμπεριλαμβανομένης της εξουσίας ελέγχου βιβλίων και άλλων εγγράφων των τηλεπικοινωνιακών παρόχων και της έρευνας των στα γραφεία και λοιπές εγκαταστάσεις τους.

Σύμφωνα με το άρθρο 35 παράγραφος 3 και το άρθρο 36 παρ. 1 του Ν. 3431/2006: «35. 3. Η διαδικασία ανάλυσης της αγοράς, η οποία περιλαμβάνει τον ορισμό των σχετικών αγορών, τη διενέργεια ανάλυσης του επιπέδου του ανταγωνισμού, τον ορισμό επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ και τον προσδιορισμό των κατά περίπτωση κατάλληλων και αναλογικών ειδικών κανονιστικών υποχρεώσεων, διενεργείται από την Ε.Ε.Τ.Τ. ανά τακτά χρονικά διαστήματα τα οποία δεν μπορεί να υπερβαίνουν τα δύο χρόνια από την ολοκλήρωση της προηγούμενης ανάλυσης». «36. 1. Με απόφαση της Ε.Ε.Τ.Τ., η οποία εκδίδεται εντός έτους από τη δημοσίευση του παρόντος, ορίζονται οι σχετικές αγορές προϊόντων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών με βάση τις συνθήκες, που επικρατούν στον τομέα ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ελληνική αγορά, λαμβάνοντας ιδιαίτερος υπόψη τις ισχύουσες σχετικές Συστάσεις και Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, καθώς και τις αρχές του δικαίου του ανταγωνισμού.»

## **ii. Διαδικασία**

Η ΕΕΤΤ, σύμφωνα με το Άρθρο 17 του Νόμου 3431/2006 δύναται να προβαίνει σε διαβούλευση πριν από τη λήψη μέτρων που έχουν σημαντική επίπτωση στη σχετική αγορά δίνοντας στα ενδιαφερόμενα μέρη τη δυνατότητα να υποβάλλουν τις παρατηρήσεις τους στο προτεινόμενο μέτρο εντός εύλογου χρονικού διαστήματος.

Επίσης, εάν η ΕΕΤΤ, μετά τη διαβούλευση που προβλέπει το Άρθρο 17 του Ν.3431/2006, σκοπεύει να λάβει κάποιο μέτρο το οποίο εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής των Άρθρων 36 ή 37 ή 42 ή 68 παρ.1 του Νόμου 3431/2006 και το εν λόγω μέτρο θα μπορούσε να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ Κρατών Μελών, κοινοποιεί και θέτει με την επιφύλαξη του επιχειρηματικού απορρήτου, σχέδιο αιτιολογημένης απόφασης (Σχέδιο Μέτρων) στη διάθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και των Εθνικών Ρυθμιστικών Αρχών (ΕΡΑ) των λοιπών Κρατών Μελών<sup>10</sup>.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και οι άλλες Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές δύνανται να στείλουν σχόλια και προτάσεις στην ΕΕΤΤ κατά τη διάρκεια μιας χρονικής περιόδου ενός μήνα από την ημέρα της κοινοποίησης. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναλύει τα προτεινόμενα μέτρα και μεταφέρει την άποψή της στην ΕΕΤΤ, δημοσιεύοντάς την στην ιστοσελίδα της Επιτροπής. Η ΕΕΤΤ είναι υποχρεωμένη να λάβει επαρκώς υπόψη τα σχόλια και τις προτάσεις κατά την υιοθέτηση των προτεινόμενων μέτρων.

Σε περίπτωση κατά την οποία:

---

<sup>10</sup> άρθρο 16, παρ. 3 του ν. 3431/2006

- από το προτεινόμενο μέτρο προκύπτει ο ορισμός μιας σχετικής αγοράς, η οποία διαφέρει από αυτές που περιγράφονται στη Σύσταση ή
- εάν διαπιστωθεί ότι μια επιχείρηση διαθέτει ή όχι ΣΙΑ (ατομικά είτε από κοινού με άλλες επιχειρήσεις) σύμφωνα με τις παραγράφους 1 ή 2 του Άρθρου 37 του Ν. 3431/2006 και αυτό θα επηρέαζε το εμπόριο μεταξύ Κρατών Μελών

και παράλληλα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (Ε.Ε) έχει δηλώσει στην ΕΕΤΤ ότι το Σχέδιο Μέτρων θα δημιουργούσε εμπόδια στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά ή έχει σοβαρές επιφυλάξεις ως προς τη συμβατότητά του με το Κοινοτικό δίκαιο και ιδίως όσον αφορά στους στόχους που αναφέρονται στο Άρθρο 3 του Ν. 3431/2006, το Σχέδιο Μέτρων αυτό δεν θα πρέπει να υιοθετηθεί για δύο μήνες, χωρίς τη δυνατότητα παράτασης της προθεσμίας αυτής.

Κατά τη διάρκεια της περιόδου αυτής<sup>11</sup>, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δύναται να αποφασίσει να καλέσει την ΕΕΤΤ με ειδικές προτάσεις της να τροποποιήσει ή μετά από λεπτομερή και αντικειμενική ανάλυση να αποσύρει το σχέδιο της απόφασης (προταθέν Σχέδιο Μέτρων).

## **1.2 Αντικείμενο Εξέτασης**

### **1.2.1 Πρώτος γύρος ανάλυσης**

Στο πλαίσιο του πρώτου γύρου ανάλυσης αγορών, η ΕΕΤΤ, αφού έλαβε υπόψη τη Σύσταση της Επιτροπής της 11ης Φεβρουαρίου 2003 και συγκεκριμένα τις λιανικές αγορές:

- δημόσιων διαθέσιμων τοπικών και/ή εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς πελάτες,
- δημόσιων διαθέσιμων διεθνών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς πελάτες,
- δημόσιων διαθέσιμων τοπικών και/ή εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για μη οικιακούς πελάτες,
- δημόσιων διαθέσιμων διεθνών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για μη οικιακούς πελάτες,

εξέδωσε τις ΑΠ ΕΕΤΤ 412/021/2006 δημοσιευθείσα στο τεύχος Β' της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με αριθμό 1900, την 29η-12-2006 και ΑΠ ΕΕΤΤ 425/093/2007

<sup>11</sup> Στην ανωτέρω προθεσμία περιλαμβάνεται και η μηνιαία προθεσμία της παραγράφου 3 του άρθρου 16 του ν. 3431/2006.

δημοσιευθείσα στο τεύχος Β' της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με αριθμό 467, την 4η-4-2007.

**(i) ΑΠ ΕΕΤΤ 412/021/2006**

Στην ΑΠ ΕΕΤΤ 412/021/2006 η ΕΕΤΤ κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ενόψει των εθνικών συνθηκών, υφίστανται οι ακόλουθες σχετικές αγορές:

- Δημοσίως διαθέσιμων αστικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.
- Δημοσίως διαθέσιμων εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες

Στη συνέχεια, κατόπιν επιμέτρησης του επιπέδου του ανταγωνισμού στις ως άνω σχετικές αγορές, η ΕΕΤΤ, με την ανωτέρω Απόφασή της, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι εν λόγω αγορές χαρακτηρίζονται από απουσία αποτελεσματικού ανταγωνισμού και όρισε τον «Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε». (ΟΤΕ Α.Ε.) ως επιχείρηση κατέχουσα Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στις σχετικές αγορές.

Προκειμένου να αντιμετωπιστεί η απουσία αποτελεσματικού ανταγωνισμού στις εν λόγω σχετικές αγορές, η ΕΕΤΤ πρότεινε όπως επιβληθούν στον ΟΤΕ μια σειρά κατάλληλων και αναλογικών κανονιστικών υποχρεώσεων.

**(ii) ΑΠ ΕΕΤΤ 425/093/2007**

Στην ΑΠ ΕΕΤΤ 425/093/2007 η ΕΕΤΤ κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ενόψει των εθνικών συνθηκών, υφίσταται μία διακριτή σχετική αγορά λιανικής η οποία περιλαμβάνει τις δημόσια διαθέσιμες υπηρεσίες διεθνών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

Στη συνέχεια, κατόπιν επιμέτρησης του επιπέδου του ανταγωνισμού στην ως άνω σχετική αγορά, η ΕΕΤΤ, με την ανωτέρω Απόφασή της, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι είναι επαρκώς ανταγωνιστική και ως εκ τούτου καμία επιχείρηση δεν πρέπει να οριστεί ως έχουσα ΣΙΑ σε αυτήν. Στο συγκεκριμένο πλαίσιο η ΕΕΤΤ αποφάσισε την άρση υφιστάμενων σχετικών υποχρεώσεων και μη επιβολή νέων.

### **1.2.2 Στόχος και εύρος της Κοινοποίησης/Δημόσιας Διαβούλευσης**

Η αρχική Σύσταση για τις Σχετικές Αγορές όριζε τις εξής τέσσερις σχετικές αγορές προϊόντων που συνδέονται άμεσα με την παρούσα εξέταση:

- Δημόσιες τοπικές και/ή εθνικές τηλεφωνικές υπηρεσίες που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς πελάτες
- Δημόσιες διεθνείς τηλεφωνικές υπηρεσίες που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς πελάτες
- Δημόσιες τοπικές και/ή εθνικές τηλεφωνικές υπηρεσίες που παρέχονται σε σταθερή θέση για μη οικιακούς πελάτες, και
- Δημόσιες διεθνείς τηλεφωνικές υπηρεσίες που παρέχονται σε σταθερή θέση για μη οικιακούς πελάτες

Στην Αναθεωρημένη Σύσταση για τις Σχετικές Αγορές η Επιτροπή δεν περιλαμβάνει τις ανωτέρω αγορές στη λίστα των σχετικών αγορών που υπόκεινται σε εκ των προτέρων (ex ante) ρύθμιση σε πανευρωπαϊκό επίπεδο. Ωστόσο, η αναθεωρημένη Σύσταση προβλέπει ότι «Για τις αγορές του παραρτήματος της σύστασης 2003/311/EK, της 11ης Φεβρουαρίου 2003, οι οποίες δεν έχουν περιληφθεί στο παράρτημα της παρούσας σύστασης, οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές πρέπει να έχουν τη δυνατότητα να εφαρμόσουν τη δοκιμασία των τριών κριτηρίων για να εκτιμήσουν κατά πόσον, με βάση τα εθνικά δεδομένα, μια αγορά συνεχίζει να επιδέχεται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση». Με την παρούσα διαδικασία παράλληλης εθνικής δημόσιας διαβούλευσης και κοινοποίησης, η EETT εξετάζει τις δημόσιες υπηρεσίες τοπικών ή/και εθνικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες, οι οποίες εξακολουθούν επί του παρόντος να ρυθμίζονται.

Συνεπώς, η EETT έχει εξετάσει την καταλληλότητα των ορισμών αγοράς σε σχέση με τα ειδικά εθνικά δεδομένα της Ελλάδας. Επίσης η EETT έχει εφαρμόσει τη δοκιμασία των τριών κριτηρίων προκειμένου να αξιολογήσει εάν οι αγορές αυτές χρήζουν ex ante ρύθμισης και έχει διεξάγει ανάλυση των αγορών προκειμένου να αξιολογήσει το επίπεδο του ανταγωνισμού. Τέλος, η EETT έχει εξετάσει το εύρος των ρυθμιστικών υποχρεώσεων για τις εν λόγω αγορές.

### **1.3 Δομή Κειμένου Διαβούλευσης**

*Η Ενότητα 2* παρουσιάζει τα κύρια χαρακτηριστικά της αγοράς σχετικά με τις δημόσιες υπηρεσίες τηλεφωνίας που παρέχονται σε σταθερή θέση.

*Η Ενότητα 3* αναφέρει τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με τον ορισμό των σχετικών αγορών προϊόντων και γεωγραφικών αγορών για δημόσια διαθέσιμες υπηρεσίες τηλεφωνίας που παρέχονται σε σταθερή θέση.

Στην *Ενότητα 4*, η ΕΕΤΤ εφαρμόζει το τεστ των 3 κριτηρίων στις ορισθείσες αγορές. Το πρόσθετο αυτό βήμα είναι απαραίτητο, δεδομένου ότι οι λιανικές αγορές που αφορούν στις δημόσια διαθέσιμες τηλεφωνικές υπηρεσίες δεν περιλαμβάνονται πλέον στην *Αναθεωρημένη (νέα) Σύσταση Σχετικών Αγορών*.

Στην *Ενότητα 5*, η ΕΕΤΤ παρουσιάζει τα αρχικά της συμπεράσματα σχετικά με τον καθορισμό ΣΙΑ στις υπό εξέταση αγορές.

*Η Ενότητα 6* παρουσιάζει τα αρχικά συμπεράσματα της ΕΕΤΤ σχετικά με την επιλογή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων προκειμένου να αντιμετωπιστούν τα προβλήματα ανταγωνισμού που εντοπίζονται σε αγορές που χαρακτηρίζονται από ΣΙΑ.

Το *Παράρτημα Α* παρουσιάζει τη Μεθοδολογία και τις γενικές αρχές του μοντέλου εξέτασης των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή και συνδυαστικών υπηρεσιών των επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ)

Το *Παράρτημα Β* παρουσιάζει τα κύρια οικονομικά/εκπρωτικά προγράμματα του ΟΤΕ που περιλαμβάνουν υπηρεσίες φωνητικών κλήσεων.

Το *Παράρτημα Γ* περιλαμβάνει τις ερωτήσεις της διαβούλευσης σχετικά με τους ορισμούς αγορών που προτείνονται στην ενότητα 3, το τεστ 3 κριτηρίων που διεξάγεται στην Ενότητα 4, τον καθορισμό παρόχων με ΣΙΑ που προτείνεται στην Ενότητα 5 και την επιλογή ρυθμιστικών υποχρεώσεων που αναλύεται στην Ενότητα 6.

### **1.4 Δημόσια Διαβούλευση**

Όλες οι παρατηρήσεις επί της Διαβούλευσης αυτής είναι ευπρόσδεκτες. Ωστόσο, θα διευκόλυνε το έργο της ΕΕΤΤ που συνίσταται στην ανάλυση των απαντήσεων, εάν οι παρατηρήσεις υποβάλλονταν με παραπομπή στον αριθμό της σχετικής ερώτησης του παρόντος εγγράφου. Η παρούσα διαβούλευση εκκινεί την Παρασκευή, 26-11-2010 έως την Δευτέρα, 10-1-2011. Οι ενδιαφερόμενοι καλούνται να υποβάλλουν τις παρατηρήσεις τους



γραφτώσ και επώνυμα στη διεύθυνση της EETT (Λεωφ. Κηφισίας 60, 15125 – Μαρούσι Αθήνα) καθώς και ηλεκτρονικά (σε επεξεργάσιμη μορφή) στη διεύθυνση market.analysis@eett.gr, μέχρι και την Δευτέρα, 10-1-2011, ώρα 16:30.

Η EETT εκτιμά ότι πολλά από τα ζητήματα που τίθενται στο παρόν έγγραφο πιθανόν να απαιτούν από κάποιους την παροχή εμπιστευτικών πληροφοριών προς υποστήριξη των παρατηρήσεών τους. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να προσδιορίζουν σαφώς το τμήμα των απαντήσεων που είναι εμπιστευτικό και, εάν είναι εφικτό, να το παρέχουν σε χωριστό παράρτημα της απάντησής τους. Η EETT θα διαχειριστεί τις πληροφορίες αυτές ως αυστηρά εμπιστευτικές.

## 2 Χαρακτηριστικά της Ελληνικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας

### 2.1 Τρέχουσες εξελίξεις της αγοράς

Με την απελευθέρωση της αγοράς των ηλεκτρονικών τηλεπικοινωνιών, και πιο συγκεκριμένα της σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας, ένας αριθμός εναλλακτικών παρόχων (OLOs) ξεκίνησε να παρέχει αρχικά υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας. Ορισμένοι νεοεισερχόμενοι πάροχοι εστίασαν σε συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας, στοχεύοντας κυρίως στη δραστηριοποίησή τους σε περιοχές με υψηλή πληθυσμιακή πυκνότητα. Οι περισσότεροι εναλλακτικοί αδειοδοτημένοι πάροχοι προσέφεραν υπηρεσίες τηλεφωνίας κυρίως μέσω Επιλογής ή/και Προεπιλογής Φορέα και σε κάποιες περιπτώσεις μέσω πλήρως αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο.

Στο χρόνο που μεσολάβησε από την πρώτη ανάλυση που διεξήγαγε η ΕΕΤΤ αναφορικά με την αγορά δημοσίων διαθέσιμων τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση έχει σημειωθεί μια σειρά σημαντικών αλλαγών στην Ελληνική τηλεπικοινωνιακή αγορά, οι οποίες έχουν επηρεάσει και την αγορά των σταθερών τηλεφωνικών υπηρεσιών. Σημειώθηκε μεγάλη αύξηση των σημείων παρουσίας των εναλλακτικών παρόχων μέσω Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ) που οφείλεται στις σημαντικές επενδύσεις τους σε υποδομή, καθώς και στην υλοποίηση προγραμμάτων με κρατική επιδότηση. Αυτό οδήγησε σε σημαντική αύξηση των αποδεσμοποιημένων γραμμών που χρησιμοποιούνται για υπηρεσίες φωνής και ευρυζωνικές υπηρεσίες. Παρατηρήθηκε επίσης η διάθεση από τους εναλλακτικούς παρόχους νέων πακέτων υπηρεσιών, κυρίως δεσμοποιημένων, που περιλαμβάνουν υπηρεσίες από διαφορετικές αγορές (όπως απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις και ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο, κλπ). Τα συγκεκριμένα πακέτα υιοθετήθηκαν σε μεγάλο βαθμό από τους έλληνες καταναλωτές. Ο κοινοποιημένος πάροχος ανταποκρίθηκε στην ανωτέρω πολιτική των εναλλακτικών παρόχων διαθέτοντας τα δικά του δεσμοποιημένα πακέτα. Ως συνέπεια των ανωτέρω γεγονότων, το πρότερο επιχειρηματικό μοντέλο της επιλογής και προεπιλογής φορέα (ΕΦ/ΠΦ), το οποίο αποτέλεσε το βασικό μοντέλο κατά την αρχική περίοδο της απελευθέρωσης της αγοράς, περιορίστηκε εξαιρετικά. Οι εξελίξεις στην αγορά και η γενικότερη οικονομική κατάσταση οδήγησαν σε

εξαγορές, συγχωνεύσεις, κ.λπ. ενώ ορισμένοι πάροχοι, που λειτουργούσαν βασιζόμενοι κυρίως στην ΕΦ/ΠΦ εξήλθαν από την αγορά.

## **2.2 Υφιστάμενες κανονιστικές υποχρεώσεις που σχετίζονται με τις λιανικές αγορές λιανικής σταθερής τηλεφωνίας**

Στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, υφίσταται μια σειρά κανονιστικών υποχρεώσεων που σχετίζονται με τις λιανικές αγορές σταθερής τηλεφωνίας και πιο, συγκεκριμένα:

### **Επιλογή και Προεπιλογή Φορέα**

Οι μηχανισμοί της Επιλογής και Προεπιλογής Φορέα αποτελούν τα βασικά εργαλεία ανάπτυξης του ανταγωνισμού στις λιανικές υπηρεσίες φωνητικών κλήσεων χωρίς να απαιτείται η πλήρης ανάπτυξη δικτύου από έναν εναλλακτικό πάροχο. Η επιλογή φορέα επιτρέπει σε έναν συνδρομητή που αγοράζει πρόσβαση από το σταθερό δημόσιο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο του κοινοποιημένου φορέα να επιλέγει έναν εναλλακτικό πάροχο για την πραγματοποίηση των κλήσεών του, μέσω της πληκτρολόγησης ενός προθέματος. Η προεπιλογή φορέα επιτρέπει στους συνδρομητές που αγοράζουν πρόσβαση από το σταθερό δημόσιο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο του κοινοποιημένου φορέα να αγοράζουν όλες ή κάποιες κατηγορίες κλήσεων από ένα εναλλακτικό πάροχο χωρίς να πληκτρολογούν κάποιο πρόθεμα. Σύμφωνα με την Απόφαση της ΕΕΤΤ υπ' αριθμ. 573/17/22.07.2010 (ΦΕΚ 1353/Β/01.09.2010), η χονδρική εκκίνηση κλήσεων μέσω επιλογής και προεπιλογής<sup>12</sup> φορέα διατηρήθηκε ως ρυθμιστική υποχρέωση στον ΟΤΕ προκειμένου να αντιμετωπισθούν τα προβλήματα ανταγωνισμού που συνδέονται με την ύπαρξη ΣΙΑ στην αγορά χονδρικής εκκίνησης κλήσεων.

Σύμφωνα με την Απόφαση της ΕΕΤΤ υπ' αριθμ. 478/114/06.05.2008 (ΦΕΚ 1106/Β/13.06.2008), υπάρχουν οι ακόλουθες τρεις δυνατότητες προεπιλογής φορέα: (α) διεθνείς κλήσεις, (β) υπεραστικές κλήσεις και κλήσεις προς κινητά και (γ) όλες οι κλήσεις, που περιλαμβάνει όλες τις διεθνείς, αστικές, υπεραστικές κλήσεις και τις κλήσεις από σταθερό προς κινητό<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Η υποχρέωση παροχής κλήσεων μέσω ΕΦ/ΠΦ επιβλήθηκε για πρώτη φορά στον ΟΤΕ το 2002.

<sup>13</sup> Αν και η σχετική υποχρέωση ΠΦ που επιβλήθηκε στον ΟΤΕ στο πλαίσιο της αγοράς εκκίνησης κλήσεων αφορούσε όλες τις κλήσεις, οι εναλλακτικοί πάροχοι ήταν αντίθετοι στη διάθεση μίας δυνατότητας ΠΦ η οποία να περιλαμβάνει και τις κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη γεωγραφικών αριθμών.

Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1 **Σφάλμα! Δεν έχει οριστεί όνομα σελιδοδείκτη.**, ο αριθμός των ενεργοποιημένων γραμμών μέσω προεπιλογής φορέα κινήθηκε αυξητικά, αγγίζοντας τα πιο υψηλά του επίπεδα από τα μέσα του 2005 έως και το 2007. Από το 2007 και μετά η χρήση της ΠΦ άρχισε να μειώνεται με τον αριθμό των γραμμών στα μέσα του 2010 να πλησιάζει τις 233 χιλιάδες, αριθμός που αντιστοιχεί σε 5,7% των γραμμών PSTN και ISDN BRA του ΟΤΕ.

**Πίνακας 1: Αριθμός γραμμών ΠΦ<sup>14</sup> και ΧΕΓ**

	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Γραμμές ΠΦ	635.867	906.119	955.538	788.729	502.546	276.103	233.136
- Εκ των οποίων γραμμές ΧΕΓ	-	-	-	-	-	42.405	59.560
Γραμμές ΠΦ ως % των γραμμών PSTN και ISDN BRA του ΟΤΕ	11,3%	16,5%	17,8%	15,5%	10,8%	6,4%	5,7%
Γραμμές ΧΕΓ ως % των γραμμών PSTN και ISDN BRA του ΟΤΕ	-	-	-	-	-	1,0%	1,5%

Πηγή: EETT

### **Χονδρική Εκμίσθωση Γραμμών**

Σύμφωνα με την Απόφαση της EETT υπ' αριθμ. 411/017/22.11.2006 (ΦΕΚ 1873/B/28.12.2006), επιβλήθηκε στον ΟΤΕ η υποχρέωση παροχής χονδρικής εκμίσθωσης γραμμών (ΧΕΓ) προκειμένου να αντιμετωπισθούν τα προβλήματα που σχετίζονται με την ύπαρξη ΣΙΑ στην αγορά λιανικής πρόσβασης σε υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας. Ωστόσο, η χρήση ΧΕΓ από τους εναλλακτικούς παρόχους είναι πολύ περιορισμένη, δεδομένου ότι στα μέσα του 2010 την υπηρεσία ΧΕΓ παρείχαν δύο μόνο πάροχοι σε περίπου 60.000 συνδρομητές (βλ. Πίνακας 1), δηλαδή σε περίπου 1,5% των γραμμών πρόσβασης PSTN και ISDN BRA του ΟΤΕ.

### **Έλεγχος Λιανικών Τιμών**

Σύμφωνα με την Απόφαση της EETT υπ' αριθμ. 411/017/22.11.2006 (ΦΕΚ 1873/B/28.12.2006), αναφορικά με τον ορισμό, την ανάλυση και τις ρυθμιστικές

<sup>14</sup> Οι ενεργοποιημένες για Επιλογή Φορέα γραμμές δεν παρουσιάζονται δεδομένου ότι τα σχετικά στοιχεία που έχουν παρασχεθεί από τους παρόχους στην EETT δεν θεωρούνται επαρκώς αξιόπιστα. Αφενός, δεν μπορεί να αποκλεισθεί η πιθανότητα συμπερίληψης μη-ενεργών γραμμών ΕΦ και αφετέρου, γραμμές με ταυτόχρονη δυνατότητα χρήσης της επιλογής και της προεπιλογής ενδέχεται να έχουν παρασχεθεί στην EETT και ως

υποχρεώσεις της αγοράς σταθερής λιανικής πρόσβασης, επιβλήθηκε στον ΟΤΕ ο έλεγχος λιανικών τιμών με προσέγγιση ανώτατου ορίου τιμής (price-cap) στη μεσοσταθμισμένη λιανική τιμή του ΟΤΕ για προϊόντα σταθερής πρόσβασης στενής ζώνης, (δηλ. για εφάπαξ τέλος σύνδεσης PSTN, πάγιο τέλος μίσθωσης γραμμής PSTN, εφάπαξ τέλος σύνδεσης ISDN-BRA και πάγιο τέλος μίσθωσης γραμμής ISDN). Επίσης, η ΕΕΤΤ επέβαλε ένα υπο-πλαφόν τιμής (sub-cap) στη μεσοσταθμισμένη λιανική τιμή του ΟΤΕ για εφάπαξ τέλη συνδέσης PSTN και ISDN-BRA.

Επιπλέον, σύμφωνα με την Απόφαση της ΕΕΤΤ υπ' αριθμ. 412/021/29.11.2006, ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006 “Ορισμός Αγοράς και Ανάλυση Αγοράς και Επιβολή Κανονιστικών Υποχρεώσεων σχετικά με τις Δημόσια Διαθέσιμες υπηρεσίες τοπικών ή/και εθνικών τηλεφωνικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση”, ο ΟΤΕ υποχρεώθηκε να τηρεί ανώτατο όριο τιμής σε κάθε ένα από τα παρακάτω:

- Αστικές κλήσεις εντός δικτύου ΟΤΕ (on-net.)
- Τέλος παρακράτησης για αστικές κλήσεις από συνδρομητές ΟΤΕ προς συνδρομητές άλλων παρόχων
- Υπεραστικές κλήσεις εντός δικτύου ΟΤΕ (on-net)
- Κλήσεις dial-up από συνδρομητές ΟΤΕ προς το διαδίκτυο (συμπεριλαμβανομένου του ΕΠΑΚ/ΠΕΑΚ) όταν ο πάροχος της υπηρεσίας (Internet Service Provider – ISP) φιλοξενείται/διασυνδέεται στο δίκτυο του ΟΤΕ
- Τέλος παρακράτησης για υπεραστικές κλήσεις από συνδρομητές ΟΤΕ προς συνδρομητές άλλων παρόχων
- Τέλος παρακράτησης για κλήσεις από συνδρομητές ΟΤΕ προς συνδρομητές παρόχων δικτύων κινητής
- Τέλος παρακράτησης για κλήσεις dial-up από συνδρομητές ΟΤΕ προς το διαδίκτυο όταν ο πάροχος της υπηρεσίας (ISP) φιλοξενείται / διασυνδέεται με το δίκτυο άλλων παρόχων

## Φορητότητα Αριθμών

Σύμφωνα με το Άρθρο 30 της *Οδηγίας για την Καθολική Υπηρεσία*, τα Κράτη Μέλη υποχρεούνται να διασφαλίσουν ότι όλοι οι χρήστες διαθέσιμων στο κοινό δημόσιων τηλεφωνικών υπηρεσιών (συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας) έχουν τη δυνατότητα να μεταφέρουν γεωγραφικούς και μη γεωγραφικούς αριθμούς. Η υποχρέωση αυτή ενσωματώθηκε στην ελληνική νομοθεσία και εφαρμόστηκε πλήρως για όλες τις κατηγορίες σταθερών αριθμών από την 01/04/2004 και για τους αριθμούς κινητών από την 01/06/2004.

### **2.3 Εξέλιξη Σταθερών Γραμμών Πρόσβασης και Διείσδυση**

Στα μέσα του 2010 η διείσδυση της σταθερής πρόσβασης σε δημόσιες τηλεφωνικές υπηρεσίες στον ελληνικό πληθυσμό εκτιμάται στο 46,5%, ποσοστό που αντιστοιχεί σε 5,242 εκατομμύρια γραμμές. Στον Πίνακα 2 παρουσιάζεται η διαχρονική εξέλιξη του αριθμού των γραμμών πρόσβασης και η διείσδυση της σταθερής τηλεφωνίας (βάσει των γραμμών) στον πληθυσμό. Όπως φαίνεται από τον πίνακα, από τα τέλη του 2005 έως τα τέλη του 2008 παρατηρείται μία σχετικά μικρή μείωση της διείσδυσης κατά 2,9 ποσοστιαίες μονάδες, γεγονός που μεταφράζεται σε περίπου 265.000 λιγότερες γραμμές. Ωστόσο, από τα τέλη του 2008 ως τα μέσα του 2010 η διείσδυση και ο αριθμός των γραμμών παρουσιάζουν μια σχετική σταθερότητα.

**Πίνακας 2: Αριθμός σταθερών γραμμών πρόσβασης και διείσδυση αυτών στον πληθυσμό**

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Αριθμός σταθερών γραμμών πρόσβασης (σε εκατομ.)	5,518	5,395	5,328	5,254	5,248	5,242
Διείσδυση των σταθερών γραμμών πρόσβασης στον πληθυσμό	49,8%	48,5%	47,7%	46,9%	46,6%	46,5%

Σημείωση: Στις σταθερές γραμμές πρόσβασης περιλαμβάνονται οι γραμμές PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA και οι γραμμές που παρέχονται μέσω πλήρους ΑΠΤΒ

Πηγή: EETT

## 2.4 Πάροχοι υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας

Ο ΟΤΕ λειτουργεί ένα πλήρες εθνικό δίκτυο ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Ο αριθμός των εναλλακτικών παρόχων υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας στην Ελλάδα παρουσίασε αύξηση τα πρώτα χρόνια της απελευθέρωσης της τηλεπικοινωνιακής αγοράς, ενώ τα επόμενα χρόνια άρχισε να μειώνεται. Στον Πίνακα 3 παρουσιάζεται ο αριθμός των εναλλακτικών παρόχων σταθερών δημόσιων τηλεφωνικών υπηρεσιών που δραστηριοποιούνταν από το 2007 έως τα μέσα του 2010. Σημειώνεται ότι στον πίνακα δεν περιλαμβάνονται πάροχοι με πολύ μικρό αριθμό συνδρομητών.

Στα μέσα του 2010, συνολικά 10 εναλλακτικοί πάροχοι προσέφεραν κλήσεις, επτά (7) εξ' αυτών μέσω άμεσης πρόσβασης (εξαιρουμένης της ΧΕΓ) και οκτώ (8) μέσω ΕΦ/ΠΦ.

**Πίνακας 3: Αριθμός εναλλακτικών παρόχων σταθερών δημόσιων τηλεφωνικών υπηρεσιών**

Αριθμός Εναλλακτικών Παρόχων	30/6/2007	30/6/2008	30/6/2009	30/6/2010
Πάροχοι που προσφέρουν κλήσεις μέσω άμεσης πρόσβασης, (εξαιρουμένης της ΧΕΓ)	8	8	7	7
Πάροχοι που προσφέρουν κλήσεις μέσω ΕΦ/ΠΦ	12	12	9	8
- εκ των οποίων πάροχοι που παρέχουν και πρόσβαση μέσω ΧΕΓ			1	2
Σύνολο εναλλακτικών παρόχων που προσφέρουν κλήσεις	13	13	11	10

Πηγή: ΕΕΤΤ

## 2.5 Διάρθρωση της αγοράς πρόσβασης σταθερής τηλεφωνίας

Η είσοδος νέων παρόχων έχει οδηγήσει διαχρονικά σε απώλεια μεριδίου αγοράς του ΟΤΕ στην αγορά της παροχής λιανικής πρόσβασης στο δημόσια τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, το οποίο μερίδιο ωστόσο συνεχίζει να παραμένει υψηλό. Πιο συγκεκριμένα (βλ. Πίνακας 4), το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ από σχεδόν 100% στο τέλος του 2006 εκτιμάται στα μέσα του 2010 στο 76,7% των γραμμών σταθερής τηλεφωνικής πρόσβασης. Την ίδια χρονική στιγμή, ο μεγαλύτερος, βάσει των μεριδίων, ανταγωνιστής του ΟΤΕ κατείχε μερίδιο αγοράς 7,1%, ενώ ο δεύτερος

και ο τρίτος κατά σειρά μεγαλύτερος εναλλακτικός κατέγραψαν μερίδια 6,1% και 4,5% αντίστοιχα.

**Πίνακας 4: Μερίδια αγοράς βάσει των γραμμών πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο που παρέχεται σε σταθερή θέση, Δεκ. 2006 – Ιούν. 2010**

Πάροχοι	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
OTE	99,8%	95,6%	88,8%	81,3%	76,7%
Πάροχος 1	0,0%	1,2%	3,5%	5,6%	7,1%
Πάροχος 2	0,0%	0,3%	2,0%	5,0%	6,1%
Πάροχος 3	0,0%	1,4%	3,0%	3,7%	4,5%
Πάροχος 4	0,0%	0,8%	1,9%	1,9%	2,0%
Λοιποί	0,2%	0,6%	0,8%	2,5%	3,5%
<b>Σύνολο</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Σημείωση: Λαμβάνονται υπόψη γραμμές PSTN, ISDN BRA και ISDN PRA, γραμμές που παρέχονται μέσω πλήρους ΑΠΤΒ και ΧΕΓ.

Πηγή: EETT

## 2.6 Διάρθρωση της αγοράς υπηρεσιών σταθερών κλήσεων

Οι Πίνακες 5(α) και 5(β) κατωτέρω παρουσιάζουν αντίστοιχα την διαχρονική εξέλιξη του όγκου της κίνησης και των σχετικών μεριδίων αγοράς, για το χρονικό διάστημα από το 2005 έως και το 2009. Τα στοιχεία (κίνηση και μερίδια) εμφανίζονται ανά τύπο κλήσης, για τους ακόλουθους τύπους κλήσεων: αστικές, υπεραστικές, εθνικές σε γεωγραφικούς αριθμούς (δηλ. το σύνολο αστικών και υπεραστικών), κλήσεις από σταθερό σε (εθνικό) κινητό, διεθνείς, dial-up<sup>15</sup>. Επιπρόσθετα, υπό τον τίτλο “λοιπές (εκτός του dial-up) κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών” παρουσιάζονται ομαδοποιημένες οι κλήσεις σε υπηρεσίες σύντομων κωδικών, οι κλήσεις σε υπηρεσίες μεριζόμενου κόστους (της σειράς 801), οι κλήσεις σε υπηρεσίες ατελούς χρέωσης (της σειράς 800) και οι κλήσεις σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας της σειράς 90.

Ο όρος ‘άμεση πρόσβαση’ αναφέρεται στην κίνηση των άμεσα συνδεδεμένων συνδρομητών ενός παρόχου, οι οποίοι μπορούν να λαμβάνουν υπηρεσίες τηλεφωνίας είτε μέσω δικής του (ιδιόκτητης) υποδομής είτε μέσω γραμμής πλήρους ΑΠΤΒ. Ο όρος ‘έμμεση πρόσβαση’ αναφέρεται στην κίνηση των έμμεσα συνδεδεμένων συνδρομητών ενός παρόχου, οι οποίοι μπορούν να λαμβάνουν υπηρεσίες τηλεφωνίας είτε μέσω ΕΦ/ΠΦ είτε μέσω καρτών. Σημειώνεται ωστόσο,

<sup>15</sup> Σημειώνεται ότι από τις κλήσεις dial-up εξαιρούνται οι κλήσεις 801 στο Internet.



ότι στην παρούσα ανάλυση οι κλήσεις μέσω καρτών συμπεριλαμβάνονται μόνο για την κατηγορία των διεθνών κλήσεων.

Διευκρινίζεται ότι στους Πίνακες 5(α) και 5(β) συμπεριλαμβάνονται επιπλέον οι υπηρεσίες φωνητικών κλήσεων με χρήση πρωτοκόλλου IP (VoIP), την ποιότητα των οποίων υπηρεσιών ελέγχει ο πάροχος δικτύου που τις προσφέρει (βλ. και Ενότητα 3.6).

Όσον αφορά την αστική και την υπεραστική κίνηση, θα πρέπει να σημειωθεί ότι δεδομένου ότι από το 2006 και μετά κάποιοι πάροχοι δεν υπέβαλαν στην ΕΕΤΤ χωριστά στοιχεία για την αστική και την υπεραστική κίνηση αλλά αντ' αυτού υπέβαλαν την αντίστοιχη συνολική κίνηση ανά έτος, η ΕΕΤΤ αναγκάστηκε να προβεί η ίδια στον σχετικό επιμερισμό. Λαμβάνοντας υπόψη την αναλογία της αστικής προς την υπεραστική κίνηση των υπόλοιπων παρόχων και προκειμένου να καταστεί απλή και σαφής η διαδικασία επιμερισμού, η αναλογία αστική:υπεραστική που επιλέχθηκε από την ΕΕΤΤ για τον προαναφερθέντα επιμερισμό ήταν η 80:20. Σημειώνεται δε ότι για κανένα έτος η κίνηση που επιμερίστηκε δεν βρέθηκε να υπερβαίνει το 5% του συνόλου της αντίστοιχης αστικής και υπεραστικής κίνησης. Σε κάθε περίπτωση η προαναφερθείσα προσέγγιση της ΕΕΤΤ δεν επηρεάζει τα αποτελέσματα της παρούσας μελέτης.

Βάσει του Πίνακα 5(α), το σύνολο του όγκου των σταθερών κλήσεων (εξαιρουμένων των dial-up κλήσεων) βαίνει μειούμενο, με την μείωση το 2009 συγκριτικά με το 2005 να υπολογίζεται στο 6,6%. Πιο συγκεκριμένα, η αστική κίνηση μειώνεται καθ'όλο το υπό εξέταση διάστημα, σημειώνοντας το 2009 συγκριτικά με το 2005 μείωση της τάξης του 11%. Η μείωση αυτή αποδίδεται στην μείωση της κίνησης του ΟΤΕ, καθώς για το ίδιο διάστημα η αστική του κίνηση μειώθηκε κατά περίπου 18% ενώ των εναλλακτικών αυξήθηκε κατά 7%. Διαχρονικά η αστική κίνηση του ΟΤΕ ακολουθεί φθίνουσα πορεία, ενώ αντίθετα η αστική κίνηση των εναλλακτικών αυξάνει διαρκώς μέχρι το 2008 και παραμένει στα ίδια σχεδόν επίπεδα για το 2009.

Η εξέλιξη της υπεραστικής κίνησης από το 2005 έως το 2009 είναι διαφορετική από αυτή της αστικής. Πιο συγκεκριμένα, η υπεραστική κίνηση μειώνεται μέχρι και το 2006 ενώ από το 2007 και μετά ακολουθεί διαρκώς αύξουσα πορεία. Ως αποτέλεσμα, η υπεραστική κίνηση του 2009 παρουσιάζεται σημαντικά αυξημένη σε

σχέση με του 2005, με την σχετική αύξηση να κυμαίνεται στην τάξη του 22%-23%. Η αντίστοιχη κίνηση του ΟΤΕ παρουσιάζει αύξηση το 2009 σε σχέση με το 2005 περίπου 17%, ενώ των εναλλακτικών 34%. Η υπεραστική κίνηση του ΟΤΕ, μειώνεται μέχρι και το 2006 ενώ από το 2007 και μετά αυξάνεται. Όσον αφορά την υπεραστική κίνηση των εναλλακτικών, αυτή παρουσιάζει διαρκή αύξηση μέχρι και το 2008, ενώ από το 2008 στο 2009 παρουσιάζει μία στασιμότητα.

Το σύνολο της αστικής και της υπεραστικής κίνησης μειώνεται μέχρι το 2007 και στη συνέχεια παραμένει σχετικά σταθερό. Η κίνηση από σταθερό σε κινητό παρουσιάζει αύξηση μέχρι το 2007 και κατόπιν σημειώνει μείωση. Η κίνηση dial-up εξακολουθεί για όλο το υπό εξέταση διάστημα να μειώνεται με πολύ υψηλούς ρυθμούς, ενώ μείωση σημειώνει από το 2007 και μετά και ο όγκος των λοιπών κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών. Η μείωση αυτή αποδίδεται στην σημαντική μείωση των κλήσεων σε υπηρεσίες μεριζόμενου κόστους (801).

Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 5(β), η πτωτική τάση των μεριδίων αγοράς του ΟΤΕ συνεχίστηκε το υπό εξέταση διάστημα, με το μερίδιό του για το σύνολο της κίνησης εξαιρουμένης της dial-up να εκτιμάται ότι μειώθηκε το 2009 στο 65,9% (αντίστοιχα 67,8% συμπεριλαμβανομένης της dial-up) από 73,0% το 2005 (αντίστοιχα 82,2% συμπεριλαμβανομένης της dial-up). Ανά τύπο κλήσης τα μερίδια του ΟΤΕ παρουσιάζουν διαφοροποιήσεις ως προς το βαθμό μείωσής τους. Πιο συγκεκριμένα, στις αστικές κλήσεις το μερίδιο μειώθηκε από 74,1% το 2005 σε 68,6% το 2009, ενώ στις υπεραστικές από 68,5 % το 2005 σε 65,5% το 2009. Διαφορά παρατηρείται και στον τρόπο που τα μερίδια του ΟΤΕ μεταβάλλονται διαχρονικά κατά το υπό εξέταση διάστημα. Παραδείγματος χάρη, ενώ το μερίδιό του στις αστικές κλήσεις ακολουθεί μία συνεχή φθίνουσα πορεία, το μερίδιό του στις υπεραστικές μειώνεται έως και το 2007, παραμένει στα ίδια επίπεδα το 2008 και κατόπιν σημειώνει αύξηση. Όσον αφορά τις κλήσεις από σταθερό σε κινητό, το μερίδιο του ΟΤΕ παραμένει σχετικά σταθερό, κοντά στο 70% καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου μελέτης. Σημειώνεται ότι μόνο για τις διεθνείς κλήσεις (για τις οποίες λαμβάνονται υπόψη οι κάρτες), το μερίδιο του ΟΤΕ μειώθηκε αρκετά κάτω από το 50%, φθάνοντας το 25,7 % το 2009.

**Πίνακας 5 (α) και (β): Όγκος κλήσεων (σε λεπτά) και μερίδια αγοράς βάσει όγκου κλήσεων**

**Πίνακας 5(α): Όγκος κλήσεων (σε λεπτά)**

	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Αστικές</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	11.220.679.623	10.443.237.977	9.848.447.093	9.488.676.579	9.210.052.062
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	3.929.710.811	4.140.979.077	4.164.048.730	4.249.479.242	4.218.589.472
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	134.622.649	196.405.897	653.402.362	2.164.620.225	3.176.956.223
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	3.795.088.162	3.944.573.180	3.510.646.368	2.084.859.017	1.041.633.249
Σύνολο (άμεση+έμμεση)	15.150.390.434	14.584.217.054	14.012.495.823	13.738.155.821	13.428.641.533
<b>Υπεραστικές</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	1.897.369.514	1.815.762.230	1.825.558.393	2.052.481.362	2.223.048.310
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	872.904.712	883.370.489	1.059.646.238	1.177.238.499	1.171.021.979
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	40.060.119	62.113.249	172.079.379	591.326.477	895.586.431
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	832.844.593	821.257.240	887.566.859	585.912.022	275.435.548
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	2.770.274.226	2.699.132.719	2.885.204.631	3.229.719.861	3.394.070.290
<b>Εθνικές σε γεωγραφικούς αριθμούς (αστικές και υπεραστικές)</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	13.118.049.137	12.259.000.207	11.674.005.486	11.541.157.941	11.433.100.372
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	4.802.615.523	5.024.349.566	5.223.694.968	5.426.717.741	5.389.611.451
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	174.682.768	258.519.146	825.481.741	2.755.946.702	4.072.542.654
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	4.627.932.755	4.765.830.420	4.398.213.227	2.670.771.039	1.317.068.797
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	17.920.664.660	17.283.349.773	16.897.700.454	16.967.875.682	16.822.711.823
<b>Κλήσεις από σταθερό σε κινητό</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	1.762.910.286	1.792.703.128	1.844.999.142	1.746.328.344	1.586.064.317
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	750.564.101	772.941.873	746.718.671	692.579.331	649.543.632
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	52.188.720	78.353.389	134.558.168	284.997.378	418.470.480
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	698.375.381	694.588.484	612.160.503	407.581.953	231.073.152
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	2.513.474.387	2.565.645.001	2.591.717.813	2.438.907.675	2.235.607.949
<b>Διεθνείς (συμπεριλαμβανομένων καρτών)</b>					
ΟΤΕ (άμεση+έμμεση)	488.223.166	432.109.280	502.267.754	377.409.767	342.914.096
<i>ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση</i>	438.111.578	374.035.572	338.638.604	310.228.038	270.081.487
<i>ΟΤΕ- έμμεση πρόσβαση</i>	50.111.588	58.073.708	163.629.150	67.181.729	72.832.609
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	479.417.531	574.952.964	663.272.383	713.729.119	992.056.617
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	6.369.457	15.068.707	30.060.522	142.644.089	298.002.681
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	473.048.074	559.884.257	633.211.861	571.085.030	694.053.936
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	967.640.697	1.007.062.244	1.165.540.137	1.091.138.886	1.334.970.713
<b>Κλήσεις Dial-up</b>					
ΟΤΕ	11.852.168.095	8.211.868.830	4.585.978.948	2.480.270.048	1.256.837.431
ΟΛΟs	82.900.342	61.170.225	48.590.935	28.050.517	10.156.746
Σύνολο	11.935.068.437	8.273.039.055	4.634.569.883	2.508.320.565	1.266.994.177
<b>Λοιπές (εκτός του dial-up) κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών (σύντομοι κωδικοί, κλήσεις 801, 800 και 90)</b>					
ΟΤΕ	959.942.506	1.388.178.251	1.299.878.505	734.952.031	414.143.706
ΟΛΟs	3.432.874	8.558.379	37.676.695	83.534.593	85.442.124
Σύνολο	963.375.380	1.396.736.630	1.337.555.200	818.486.624	499.585.830
<b>Σύνολο κλήσεων</b>					
ΟΤΕ	28.181.293.190	24.083.859.696	19.907.129.835	16.880.118.131	15.033.059.922

ΟΛΟs	6.118.930.371	6.441.973.007	6.719.953.652	6.944.611.301	7.126.810.570
<b>Σύνολο</b>	<b>34.300.223.561</b>	<b>30.525.832.703</b>	<b>26.627.083.487</b>	<b>23.824.729.432</b>	<b>22.159.870.492</b>
<b>Σύνολο κλήσεων, εξαιρουμένων των dial-up</b>					
ΟΤΕ	16.329.125.095	15.871.990.866	15.321.150.887	14.399.848.083	13.776.222.491
ΟΛΟs	6.036.030.029	6.380.802.782	6.671.362.717	6.916.560.784	7.116.653.824
<b>Σύνολο</b>	<b>22.365.155.124</b>	<b>22.252.793.648</b>	<b>21.992.513.604</b>	<b>21.316.408.867</b>	<b>20.892.876.315</b>

**Πίνακας 5(β): Μεριδία αγοράς βάσει όγκου κλήσεων**

	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Αστικές</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	74,1%	71,6%	70,3%	69,1%	68,6%
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	25,9%	28,4%	29,7%	30,9%	31,4%
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	0,9%	1,3%	4,7%	15,8%	23,7%
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	25,0%	27,0%	25,1%	15,2%	7,8%
Σύνολο (άμεση+έμμεση)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Υπεραστικές</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	68,5%	67,3%	63,3%	63,5%	65,5%
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	31,5%	32,7%	36,7%	36,5%	34,5%
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	1,4%	2,3%	6,0%	18,3%	26,4%
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	30,1%	30,4%	30,8%	18,1%	8,1%
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Εθνικές σε γεωγραφικούς αριθμούς (αστικές και υπεραστικές)</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	73,2%	70,9%	69,1%	68,0%	68,0%
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	26,8%	29,1%	30,9%	32,0%	32,0%
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	1,0%	1,5%	4,9%	16,2%	24,2%
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	25,8%	27,6%	26,0%	15,7%	7,8%
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Κλήσεις από σταθερό σε κινητό</b>					
ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση	70,1%	69,9%	71,2%	71,6%	70,9%
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	29,9%	30,1%	28,8%	28,4%	29,1%
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	2,1%	3,1%	5,2%	11,7%	18,7%
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	27,8%	27,1%	23,6%	16,7%	10,3%
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Διεθνείς (συμπεριλαμβανομένων καρτών)</b>					
ΟΤΕ (άμεση+έμμεση)	50,5%	42,9%	43,1%	34,6%	25,7%
<i>ΟΤΕ- άμεση πρόσβαση</i>	45,3%	37,1%	29,1%	28,4%	20,2%
<i>ΟΤΕ- έμμεση πρόσβαση</i>	5,2%	5,8%	14,0%	6,2%	5,5%
ΟΛΟs (άμεση+έμμεση)	49,5%	57,1%	56,9%	65,4%	74,3%
<i>ΟΛΟs- άμεση πρόσβαση</i>	0,7%	1,5%	2,6%	13,1%	22,3%
<i>ΟΛΟs- έμμεση πρόσβαση</i>	48,9%	55,6%	54,3%	52,3%	52,0%
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

<b>Κλήσεις Dial-up</b>					
OTE	99,3%	99,3%	99,0%	98,9%	99,2%
OLOs	0,7%	0,7%	1,0%	1,1%	0,8%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Λοιπές (εκτός του dial-up) κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών (σύντομοι κωδικοί, κλήσεις 801, 800 και 90)</b>					
OTE	99,6%	99,4%	97,2%	89,8%	82,9%
OLOs	0,4%	0,6%	2,8%	10,2%	17,1%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Σύνολο κλήσεων</b>					
OTE	82,2%	78,9%	74,8%	70,9%	67,8%
OLOs	17,8%	21,1%	25,2%	29,1%	32,2%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Σύνολο κλήσεων, εξαιρουμένων των dial-up</b>					
OTE	73,0%	71,3%	69,7%	67,6%	65,9%
OLOs	27,0%	28,7%	30,3%	32,4%	34,1%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ο Πίνακας 6 παρουσιάζει αθροιστικά τον όγκο των αστικών, των υπεραστικών, των κλήσεων από σταθερό σε κινητό και των διεθνών κλήσεων. Οι τέσσερις (4) προαναφερθέντες τύποι κλήσεων αποτελούν τους βασικούς τύπους κλήσεων που πραγματοποιούν οι χρήστες σταθερής τηλεφωνίας και όπως έχει ήδη λεχθεί (βλ. 'Επιλογή και Προεπιλογή Φορέα' στην Ενότητα 2.2.), αποτελούν τους μοναδικούς τύπους κλήσεων που δύνανται να πραγματοποιηθούν μέσω ΕΦ/ΠΦ.

Βάσει του Πίνακας 6 κατωτέρω, από το 2007 παρατηρείται συστηματική και σημαντική μείωση της κίνησης που προέρχεται από συνδρομητές έμμεσης πρόσβασης (ΕΦ/ΠΦ), ενώ αντίθετα παρατηρείται σημαντική αύξηση της κίνησης από συνδρομητές άμεσης πρόσβασης. Η μείωση της κίνησης των εναλλακτικών μέσω ΕΦ/ΠΦ δεν φαίνεται ωστόσο να οδήγησε σε ισοδύναμη αύξηση του μεριδίου αγοράς του ΟΤΕ, παρά σε αύξηση του μεριδίου των εναλλακτικών για την παροχή άμεσης πρόσβασης. Αυτό αποδίδεται στο γεγονός ότι οι περισσότεροι εναλλακτικοί, που αρχικά εισήλθαν στην αγορά μέσω ΕΦ/ΠΦ, άρχισαν να επενδύουν και να προσφέρουν υπηρεσίες μέσω ΑΠΤΒ και να μεταφέρουν τους συνδρομητές τους από την έμμεση στην άμεση πρόσβαση. Η παρουσία ενός σημαντικού αριθμού εναλλακτικών παρόχων στην αγορά ΑΠΤΒ και η προσφορά εκπτώτικων πακέτων που παρέχουν απεριόριστες κλήσεις (π.χ., αστικές/υπεραστικές και διεθνείς σε συγκεκριμένους προορισμούς) έναντι ενός σταθερού πάγιου τέλους, δημιούργησε

ανταγωνιστική πίεση στους εναλλακτικούς που έως τότε προσέφεραν υπηρεσίες μέσω ΕΦ/ΠΦ και δεν είχαν επενδύσει στον αδεσμοποιητο τοπικό βρόχο.

**Πίνακας 6:** Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, από σταθερό σε κινητό και διεθνείς), μερίδια αγοράς (βάσει όγκου), ετήσια μεταβολή του όγκου και % ετήσια μεταβολή του όγκου, για άμεσα και έμμεσα συνδεδεμένους συνδρομητές

<b>Όγκος κλήσεων (σε εκατομ. λεπτά)</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
OTE (άμεση+έμμεση)	14.484	14.021	13.665	13.362
OTE- άμεση πρόσβαση	14.426	13.858	13.598	13.289
OTE- έμμεση πρόσβαση	58	164	67	73
OLOs (άμεση+έμμεση)	6.372	6.634	6.833	7.031
OLOs- άμεση πρόσβαση	352	990	3.184	4.789
OLOs- έμμεση πρόσβαση	6.020	5.644	3.649	2.242
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	20.856	20.655	20.498	20.393
Σύνολο- άμεση πρόσβαση	14.778	14.848	16.781	18.078
Σύνολο- έμμεση πρόσβαση	6.078	5.807	3.717	2.315
<b>Μερίδια αγοράς</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
OTE (άμεση+έμμεση)	69,4%	67,9%	66,7%	65,5%
OTE- άμεση πρόσβαση	69,2%	67,1%	66,3%	65,2%
OTE- έμμεση πρόσβαση	0,3%	0,8%	0,3%	0,4%
OLOs (άμεση+έμμεση)	30,6%	32,1%	33,3%	34,5%
OLOs- άμεση πρόσβαση	1,7%	4,8%	15,5%	23,5%
OLOs- έμμεση πρόσβαση	28,9%	27,3%	17,8%	11,0%
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Σύνολο- άμεση πρόσβαση	70,9%	71,9%	81,9%	88,6%
Σύνολο- έμμεση πρόσβαση	29,1%	28,1%	18,1%	11,4%
<b>Ετήσια μεταβολή του όγκου (σε εκατομ. λεπτά)</b>	<b>2006/2005</b>	<b>2007/2006</b>	<b>2008/2007</b>	<b>2009/2008</b>
OTE (άμεση+έμμεση)	-885	-463	-356	-303
OTE- άμεση πρόσβαση	-893	-568	-260	-308
OTE- έμμεση πρόσβαση	8	106	-96	6
OLOs (άμεση+έμμεση)	340	261	199	198
OLOs- άμεση πρόσβαση	119	638	2.193	1.605
OLOs- έμμεση πρόσβαση	221	-377	-1.994	-1.407
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	-546	-201	-157	-105
Σύνολο- άμεση πρόσβαση	-775	70	1.934	1.297
Σύνολο- έμμεση πρόσβαση	229	-271	-2.091	-1.402
<b>% Ετήσια μεταβολή του όγκου</b>	<b>2006/2005</b>	<b>2007/2006</b>	<b>2008/2007</b>	<b>2009/2008</b>
OTE (άμεση+έμμεση)	-5,8%	-3,2%	-2,5%	-2,2%
OTE- άμεση πρόσβαση	-5,8%	-3,9%	-1,9%	-2,3%
OTE- έμμεση πρόσβαση	15,9%	181,8%	-58,9%	8,4%
OLOs (άμεση+έμμεση)	5,6%	4,1%	3,0%	2,9%
OLOs- άμεση πρόσβαση	50,9%	181,3%	221,5%	50,4%
OLOs- έμμεση πρόσβαση	3,8%	-6,3%	-35,3%	-38,6%
Σύνολο (άμεση +έμμεση)	-2,5%	-1,0%	-0,8%	-0,5%
Σύνολο- άμεση πρόσβαση	-5,0%	0,5%	13,0%	7,7%
Σύνολο- έμμεση πρόσβαση	3,9%	-4,5%	-36,0%	-37,7%

Σημειώσεις:

- (1) Οι κλήσεις μέσω καρτών εξαιρούνται για όλες τις κατηγορίες κλήσεων εκτός από τις διεθνείς.
- (2) Η έμμεση πρόσβαση του OTE αφορά μόνο τη διεθνή κίνησή του μέσω καρτών.



### 3 Ορισμός Σχετικής Αγοράς

#### 2.1 Πλαίσιο

Σύμφωνα με το Νόμο 3431/2006, η ΕΕΤΤ καλείται να ορίσει σχετικές αγορές στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών λαμβάνοντας υπόψη τις εθνικές συνθήκες, ιδίως να ορίσει τις σχετικές γεωγραφικές αγορές στην Ελληνική επικράτεια, ακολουθώντας τη διαδικασία ορισμού αγορών όπως αυτή τίθεται στο Νόμο 3431/2006. Η υποχρέωση αυτή αφορά τόσο τις σχετικές αγορές που προσδιορίζονται στη Αναθεωρημένη Σύσταση όσο και τυχόν πρόσθετες σχετικές αγορές που δύναται να ορίσει η ΕΕΤΤ. Σύμφωνα με το Νόμο 3431/2006, η ΕΕΤΤ διεξάγει τον ορισμό αγορών σύμφωνα με τις αρχές του δικαίου του ανταγωνισμού λαμβάνοντας ιδιαιτέρως υπόψη τη Σύσταση, καθώς και τις Κατευθυντήριες Γραμμές.

Η διαδικασία ορισμού αγορών στοχεύει στο να προσδιορίσει με συστηματικό τρόπο τις ανταγωνιστικές πιέσεις που υφίστανται οι πάροχοι υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, έτσι ώστε να καταστεί εφικτή η αποτελεσματική ανάλυση της αγοράς. Μια σχετική αγορά προϊόντων αποτελείται από το σύνολο των προϊόντων ή υπηρεσιών που είναι επαρκώς εναλλάξιμα ή υποκατάστατα, όχι μόνο από την άποψη των αντικειμενικών χαρακτηριστικών τους, της τιμής ή της επιδιωκόμενης χρήσης τους, αλλά και τις συνθήκες ανταγωνισμού ή/ και τη διάρθρωση της προσφοράς και της ζήτησης στα εν λόγω προϊόντα.

Ο ορισμός της σχετικής αγοράς προϊόντων εντοπίζει τους περιορισμούς στην τιμολογιακή πρακτική των παρόχων ηλεκτρονικών επικοινωνιών, από την πλευρά της υποκατάστασης της ζήτησης και της προσφοράς. Για το σκοπό ορισμού των σχετικών αγορών προϊόντων, η ΕΕΤΤ θα λάβει υπόψη της μια σειρά από μέτρα για την αξιολόγηση της υποκατάστασης προσφοράς και ζήτησης, συμπεριλαμβανομένης και της εφαρμογής του SSNIP test, όπου είναι πρακτικά δυνατό να εφαρμοστεί. Με βάση το εν λόγω τεστ, μια συγκεκριμένη υπηρεσία ή ένα σύνολο υπηρεσιών συνιστά χωριστή σχετική αγορά εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος μπορούσε να επιβάλει μια μικρή αλλά ουσιώδη (έως και 10%), μη προσωρινή αύξηση τιμής πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο, χωρίς να μειωθούν οι πωλήσεις, με συνέπεια η αύξηση της τιμής να αποβεί κερδοφόρος. Ο



ορισμός της αγοράς εξετάζει την πιθανή ανταγωνιστική ανταπόκριση μιας ομάδας πελατών (όχι οριακών), δηλαδή όχι απαραίτητα της πλειοψηφίας των πελατών.

Μια σχετική γεωγραφική αγορά περιλαμβάνει την περιοχή όπου οι σχετικές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην παροχή και προμήθεια των σχετικών προϊόντων ή/και υπηρεσιών, στην οποία οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και διακριτές από γειτονικές περιοχές, όπου οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι ουσιαστικά διαφορετικές.

Η ΕΕΤΤ εξέτασε το εύρος των κατάλληλων αγορών λιανικής για την παροχή δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών υπηρεσιών σε σταθερή θέση (αγορές «κλήσεων»). Στο πλαίσιο αυτό, έλαβε υπόψη τα τεχνικά και λειτουργικά χαρακτηριστικά των διαφόρων εναλλακτικών υπηρεσιών λιανικής, την αντίληψη και τη συμπεριφορά των πελατών, το ιστορικό διακυμάνσεων των τιμών στις δυνητικά ανταγωνιστικές υπηρεσίες και τα κόστη μεταστροφής (που προέρχονται είτε από τεχνολογικές επενδύσεις, είτε από αποκλειστικές συμφωνίες και ποινικές ρήτρες σε συμβόλαια, ή από άλλες πηγές).

Ενόψει της υπάρχουσας δομής της αγοράς και των διαθέσιμων λιανικών υπηρεσιών τηλεφωνίας, η ανάλυση της ΕΕΤΤ για τον ορισμό αγοράς έχει εξετάσει τα εξής σημεία που παρατίθενται κατωτέρω:

- Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων σε χωριστές αγορές προϊόντων;
- Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;
- Ανήκουν οι αστικές και υπεραστικές σταθερές κλήσεις στην ίδια σχετική αγορά;
- Ανήκουν οι Κλήσεις προς Μη-Γεωγραφικούς Αριθμούς σε χωριστή σχετική αγορά προϊόντων;
- Ανήκουν οι κλήσεις φωνητικής τηλεφωνίας μέσω VoIP και οι σταθερές κλήσεις φωνητικής τηλεφωνίας στην ίδια σχετική αγορά;
- Υπάρχουν διακριτές αγορές για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες;

### **3.1 Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων σε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων;**

Αρχικά, η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν στην Ελλάδα οι συνθήκες της ζήτησης και της προσφοράς υπηρεσιών πρόσβασης και υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας είναι τέτοιες που οδηγούν στον ορισμό χωριστών αγορών για τις υπηρεσίες πρόσβασης και τις υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων. Στο πλαίσιο αυτό η ΕΕΤΤ εξέτασε την υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης και της προσφοράς.

#### **3.1.1 Υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης**

Η υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης εκτιμά την έκταση στην οποία οι καταναλωτές προτίθενται να υποκαταστήσουν την υπό εξέταση υπηρεσία με άλλες υπηρεσίες. Κατά την εκτίμηση της υποκαταστασιμότητας από πλευράς ζήτησης, η ΕΕΤΤ χρησιμοποίησε όλες τις σχετικές πληροφορίες αναφορικά με τη λειτουργικότητα, τις μεταβολές των τιμών των πιθανών ανταγωνιστικών υπηρεσιών και τις σχετικές υπάρχουσες τιμολογιακές πληροφορίες. Εξέτασε επίσης εάν σημαντικά κόστη μεταστροφής (είτε αυτά πηγάζουν από τεχνολογικές επενδύσεις, αποκλειστικές ή ποινικές ρήτρες σε υπάρχοντα συμβόλαια ή από άλλες πηγές) παρεμποδίζουν τη δυνατότητα των πελατών να υποκαταστήσουν μια υπηρεσία, ως συνέπεια μιας μικρής αλλά σημαντικής και μη παροδικής αύξησης της τιμής στην υπό εξέταση υπηρεσία.

#### *Λειτουργικότητα*

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι υπηρεσίες λιανικών τηλεφωνικών κλήσεων και οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης διαφοροποιούνται από πλευράς λειτουργικότητας. Ουσιαστικά, οι πελάτες χρειάζονται υπηρεσίες πρόσβασης ώστε να μπορούν να έχουν υπηρεσίες τηλεφωνίας (δηλ. η πρόσβαση αποτελεί προϋπόθεση της απόκτησης υπηρεσιών τηλεφωνίας). Επιπλέον, είναι απίθανο ότι ένας πελάτης θα αποκτούσε πρόσβαση χωρίς να επιθυμεί την απόκτηση υπηρεσιών τηλεφωνικών κλήσεων.

Έως την εισαγωγή της επιλογής και προεπιλογής φορέα το έτος 2002, η πρόσβαση και οι υπηρεσίες τηλεφωνίας παρέχονταν αποκλειστικά και μόνο συνδυαστικά. Πρόσβαση και κλήσεις, αν και παρουσιάζονταν ως ξεχωριστές υπηρεσίες στους

λογαριασμούς, παρέχονταν από τον ΟΤΕ ως μια δέσμη υπηρεσιών. Η επιλογή και η προεπιλογή φορέα έδωσαν τη δυνατότητα στους χρήστες σταθερής τηλεφωνίας να συνεχίσουν να αγοράζουν πρόσβαση από τον κοινοποιημένο πάροχο αλλά για τις κλήσεις τους (είτε επί τη βάσει της κάθε πραγματοποιούμενης κλήσης είτε για όλες τις κλήσεις που εμπίπτουν σε μια προκαθορισμένη κατηγορία κλήσεων) να μπορούν να επιλέγουν έναν ή περισσότερους εναλλακτικούς παρόχους. Οι εν λόγω κλήσεις εκκινούν από το δίκτυο του παρέχοντος την πρόσβαση παρόχου και δρομολογούνται στο σχετικό σημείο διασύνδεσης με το δίκτυο του εναλλακτικού παρόχου.

Στο πλαίσιο της τελευταίας ανάλυσης λιανικής αγοράς σταθερής πρόσβασης που πραγματοποίησε η ΕΕΤΤ, επιβλήθηκε στον ΟΤΕ η παροχή Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών (ΧΕΓ), προκειμένου να επιτραπεί στους εναλλακτικούς παρόχους να «μεταπωλούν» ουσιαστικά υπηρεσίες πρόσβασης σε συνδυασμό με την ΠΦ. Έτσι, ενώ οι εναλλακτικοί δεν έχουν τον τεχνικό ή λειτουργικό έλεγχο της σύνδεσης πρόσβασης, ωστόσο είναι σε θέση να τιμολογούν τον πελάτη τόσο για τις κλήσεις που πραγματοποιεί μέσω ΠΦ, όσο και για τη σύνδεση πρόσβασης, γεγονός που τους επιτρέπει να παρέχουν και αυτοί (κατ' αναλογία με τον πάροχο του δικτύου πρόσβασης) «ενιαία τιμολόγηση» στους συνδρομητές τους.

Οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης παρέχονται επίσης μέσω της ανάπτυξης δικτύου πρόσβασης από τον εναλλακτικό πάροχο (ίδια μέσα) ή μέσω των χονδρικών υπηρεσιών αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο και υποβρόχο. Σε αυτές τις περιπτώσεις ο εναλλακτικός πάροχος έχει τον πλήρη τεχνικό και λειτουργικό έλεγχο της γραμμής και στις περισσότερες περιπτώσεις προσφέρει συνδυασμό λιανικών υπηρεσιών στον συνδρομητή του, μία εκ των οποίων είναι η πρόσβαση σε τηλεφωνικές υπηρεσίες. Υπάρχει συνεπώς δεσμοποίηση των υπηρεσιών πρόσβασης και τηλεφωνικών κλήσεων, η οποία διατηρεί το χαρακτηριστικό της συμπληρωματικότητας των εν λόγω υπηρεσιών.

#### *Αριθμοί Πελατών*

Τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η ΕΕΤΤ υποδεικνύουν ότι οι καταναλωτές που λαμβάνουν υπηρεσίες τηλεφωνίας από τους εναλλακτικούς εξακολουθούν να

παραμένουν περισσότεροι από αυτούς που λαμβάνουν υπηρεσίες πρόσβασης. Παραδείγματος χάριν, όπως μπορεί να συναχθεί από τον Πίνακα 7 στις αρχές του 2006 υπηρεσίες τηλεφωνίας από τους εναλλακτικούς λάμβαναν τουλάχιστον<sup>16</sup> 911 χιλιάδες χρήστες, ενώ πρόσβαση μόλις 5 χιλιάδες. Στα μέσα του 2010, οι συνδρομητές που λάμβαναν υπηρεσίες τηλεφωνίας από τους εναλλακτικούς ήταν τουλάχιστον 1,4 εκατομμύρια ενώ αυτοί που λάμβαναν τοπική πρόσβαση περίπου 1,2 εκατομμύρια.

Επίσης, στην αρχή και στο τέλος του 2009 το 88,8% και το 81,3% αντίστοιχα των συνδρομητών σταθερής πρόσβασης λάμβαναν υπηρεσία λιανικής πρόσβασης από τον ΟΤΕ (βλ. Πίνακας 7), ενώ για το 2009 το ποσοστό των κλήσεων του ΟΤΕ εκτιμάται ότι ανέρχονταν στο 67,8% του συνόλου των κλήσεων από σταθερό τηλέφωνο (βλ. Πίνακα 5(β)). Αντίστοιχα, το 2005 το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ στην πρόσβαση ήταν σχεδόν 100% ενώ στις κλήσεις 82,2%. Επιπρόσθετα, όπως φαίνεται στον Πίνακα 6, το 11% του όγκου των βασικών τύπων κλήσεων (αστικών, υπεραστικών, κλήσεων από σταθερό σε κινητό και διεθνών) προήλθε το 2009 από τους έμμεσα συνδεδεμένους συνδρομητές.

Από τους δέκα (10) εναλλακτικούς παρόχους που προσφέρουν σήμερα κλήσεις σταθερής τηλεφωνίας, μόνο δύο (2) δεν προσφέρουν κλήσεις μέσω ΕΦ/ΠΦ ενώ τρεις (3) βασίζονται κυρίως ή αποκλειστικά στην ΕΦ/ΠΦ. Αυτοί οι τρεις (3) εναλλακτικοί κατείχαν στα μέσα του 2010 περίπου το 47% των συνδρομών ΠΦ και σχεδόν το 100% των συνδρομών ΧΕΓ.

**Πίνακας 7: Σταθερές Γραμμές Πρόσβασης, γραμμές ΠΦ και μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ βάσει των γραμμών πρόσβασης**

	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Γραμμές ΟΤΕ χωρίς ΧΕΓ	5.611.775	5.513.221	5.382.325	5.095.282	4.664.461	4.267.839	4.022.809
Πλήρης ΑΠΤΒ	1.787	5.018	12.176	232.582	589.234	937.878	1.159.982
ΧΕΓ	-	-	-	-	-	42.405	59.560
Σύνολο σταθερών γραμμών πρόσβασης (ΟΤΕ, Πλήρης ΑΠΤΒ, ΧΕΓ)	5.613.562	5.518.239	5.394.501	5.327.864	5.253.695	5.248.122	5.242.351
Μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ βάσει των σταθερών γραμμών πρόσβασης	99,97%	99,91%	99,77%	95,63%	88,78%	81,32%	76,74%

<sup>16</sup> Στον ανωτέρω αριθμό συνδρομητών δεν έχουν ληφθεί υπόψη συνδρομητές που λαμβάνουν υπηρεσίες κλήσεων μέσω ΕΦ

ΠΦ (περιλαμβάνει ΧΕΓ)	635.867	906.119	955.538	788.729	502.546	276.103	233.136
-----------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Το αρχικό συμπέρασμα που μπορεί να εξαχθεί είναι ότι, παρά την κοινή πρακτική σύζευξης (bundling) της πρόσβασης και των κλήσεων, τα διαφορετικά τμήματα της συνολικής υπηρεσίας που παρέχεται στους τελικούς χρήστες εξακολουθούν να έχουν διαφορετική ανταγωνιστική δυναμική.

### *Τιμολόγηση*

Υπάρχουν σημαντικές λειτουργικές διαφορές μεταξύ των λιανικών υπηρεσιών πρόσβασης και τηλεφωνίας. Συνεπώς, είναι αρκετά σαφές ότι οι πελάτες δεν δύνανται να ανταποκριθούν σε μια τιμολογιακή αύξηση της μίας υπηρεσίας μεταστρεφόμενοι σε, ή αποκτώντας περισσότερη από, την άλλη υπηρεσία, δηλαδή δεν πρόκειται να ανταποκριθούν σε μια αύξηση πάνω από την ανταγωνιστική τιμή της λιανικής πρόσβασης αποκτώντας υπηρεσίες κλήσεων (και αντιστρόφως).

### **3.1.2 Υποκατάσταση από την πλευρά της Προσφοράς**

Η υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς εξετάζει εάν άλλοι πάροχοι, πέρα από αυτούς που προσφέρουν την υπηρεσία, θα μεταστρέφονταν (βραχυπρόθεσμα) στην προσφορά υποκατάστατων υπηρεσιών χωρίς να επιβαρυνθούν με σημαντικά πρόσθετα κόστη. Όταν το συνολικό κόστος μετατροφής της παραγωγής είναι σχετικά αμελητέο, η εναλλακτική υπηρεσία μπορεί να ενταχθεί στον ορισμό της σχετικής αγοράς. Το γεγονός ότι ένας φορέας μπορεί να διαθέτει τα περιουσιακά στοιχεία που είναι αναγκαία για την παροχή μια συγκεκριμένης υπηρεσίας είναι αδιάφορο όταν απαιτείται σημαντική πρόσθετη επένδυση για την κερδοφόρο είσοδο στην αγορά για την παροχή της υπηρεσίας.

### *Λειτουργική υποκατάσταση*

Για την παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης αφενός και λιανικών υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας αφετέρου, απαιτούνται ξεχωριστές και διαφορετικές υποδομές/υπηρεσίες. Προκειμένου να είναι σε θέση να εισέλθει στην αγορά πρόσβασης, ως ανταπόκριση σε μια αύξηση έως και 10% πάνω από την

ανταγωνιστική τιμή, ένας εναλλακτικός πάροχος τηλεφωνικών κλήσεων θα πρέπει να ελέγχει υποδομές πρόσβασης είτε ιδιόκτητες είτε μισθωμένες (π.χ., ΑΠΤΒ, αποκλειστική χωρητικότητα («dedicated capacity»)), είτε μεταπωλούμενες (π.χ., ΧΕΓ). Τα προϊόντα χονδρικής που ήδη λαμβάνει ένας εναλλακτικός πάροχος, προκειμένου να παρέχει υπηρεσίες τηλεφωνίας (π.χ., εκκίνηση με ΠΦ), δεν του επιτρέπουν την παροχή υπηρεσιών πρόσβασης.

Παρομοίως, ένας υποθετικός πάροχος πρόσβασης που ουσιαστικά δεν ελέγχει ή διαθέτει υποδομές πρόσβασης (π.χ., ένας φορέας που μεταπωλεί πρόσβαση χρησιμοποιώντας μια υπηρεσία χονδρικής όπως η ΧΕΓ) χρειάζεται αφ' ενός προϊόντα χονδρικής όπως η ΕΦ/ΠΦ και η σχετική εκκίνηση κλήσεων και αφ' ετέρου εκτενή διασύνδεση με το δίκτυο του ΟΤΕ προκειμένου να έχει κίνητρο να ξεκινήσει την παροχή υπηρεσιών τηλεφωνίας.

Επομένως, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι οι υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης και τηλεφωνίας είναι λειτουργικά υποκατάστατες.

Σημειώνεται ότι σήμερα, από τους δέκα (10) εναλλακτικούς παρόχους που προσφέρουν υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας οι επτά (7) παρέχουν επιπρόσθετα και υπηρεσίες λιανικής πρόσβασης μέσω πλήρους ΑΠΤΒ. Από τους υπόλοιπους τρεις (3), οι δύο (2) παρέχουν πρόσβαση μέσω ΧΕΓ.

#### *Τιμολόγηση*

Η κρίσιμη ερώτηση είναι κατά πόσον το κόστος των προϊόντων χονδρικής που απαιτείται να αναληφθεί από έναν υποθετικό πάροχο πρόσβασης και έναν υποθετικό πάροχο τηλεφωνίας, αντίστοιχα, είναι τέτοιο που θα μεταστρέφονταν στην παροχή της άλλης υπηρεσίας σε περίπτωση τιμολογιακής αύξησης έως και 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο. Είναι σαφές ότι μέσα σε μια σύντομη χρονική περίοδο, οι πάροχοι υπηρεσιών τηλεφωνίας δεν θα μπορούσαν να μεταστραφούν στην παροχή υπηρεσιών λιανικής πρόσβασης μέσω ευκολιών που πρέπει να κατασκευάσουν ή να ελέγξουν (π.χ., ΑΠΤΒ, ΧΕΓ) ως ανταπόκριση σε μια τέτοια αύξηση. Σε περίπτωση που οι υπηρεσίες χονδρικής διασύνδεσης διατίθενται σε κοστοστρεφείς τιμές, ένας υφιστάμενος πάροχος λιανικής πρόσβασης θα μπορούσε να ανταποκριθεί σε μια τιμολογιακή αύξηση του αντίστοιχου μεγέθους ξεκινώντας να παρέχει λιανικές υπηρεσίες τηλεφωνίας.

Βέβαια πάντοτε απαιτείται ο υποθετικός αυτός πάροχος να πραγματοποιήσει εκτενή διασύνδεση τουλάχιστον με το δίκτυο του ΟΤΕ.

### *Συμπέρασμα*

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι υπηρεσίες πρόσβασης και τηλεφωνίας είναι συμπληρωματικές υπηρεσίες και όχι υποκατάστατες. Επομένως, δεν ανήκουν σε μια ενιαία σχετική αγορά.

## **3.2 Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;**

Αρχικά, η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν στην Ελλάδα οι συνθήκες της ζήτησης και της προσφοράς λιανικών υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας είναι τέτοιες που οδηγούν στην ύπαρξη χωριστών αγορών λιανικών υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας.

### **3.2.1 Υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης**

#### *Λειτουργική υποκατάσταση*

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει κρίνει σε μια σειρά αποφάσεων ότι υπάρχει μια αγορά για υπηρεσίες κινητής, η οποία περιλαμβάνει τις κλήσεις κινητής που δεν μπορούν υποκατασταθούν από υπηρεσίες σταθερής. Η κύρια λειτουργική διαφορά αφορά στην κινητικότητα που ενυπάρχει σε όλες τις υπηρεσίες κινητής. Ενώ οι τεχνολογικές εξελίξεις επιτρέπουν ήδη την παροχή παρόμοιων υπηρεσιών<sup>17</sup> είτε ως σταθερές είτε ως κινητές υπηρεσίες, οι σταθερές υπηρεσίες δεν μπορούν να προσφέρουν κινητικότητα. Επομένως, ενδέχεται να υπάρχει υποκατάσταση μόνο προς την μία κατεύθυνση, δηλαδή με την υποκατάσταση σταθερών κλήσεων από κινητές υπηρεσίες.

Παρά την πιθανή υποκατάσταση προς τη μία κατεύθυνση, οι λειτουργικές διαφορές (π.χ. στην ποιότητα της υπηρεσίας που αντιλαμβάνεται ο χρήστης και στη διαθεσιμότητα δικτύου) παραμένουν.

---

<sup>17</sup> Π.χ. την ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο

Σύμφωνα με την Έρευνα Καταναλωτών Ιουν-Ιουλ 2009 που διενεργήθηκε για λογαριασμό της ΕΕΤΤ<sup>18</sup>, το 88% των ερωτηθέντων που δήλωσαν κατοχή και σταθερού και κινητού τηλεφώνου, θεωρούν την ‘ποιότητα της κλήσης’<sup>19</sup> σημαντικό παράγοντα που λαμβάνουν υπόψη τους προκειμένου να αποφασίσουν εάν θα κάνουν μία κλήση από σταθερό ή από κινητό τηλέφωνο όταν βρίσκονται στο σπίτι τους. Η ‘ποιότητα κλήσης’ παρουσιάζεται ως ο δεύτερος πιο σημαντικός παράγοντας για τους ερωτηθέντες μετά την ‘χρέωση της κλήσης’, την οποία αντίστοιχα θεωρεί σημαντική το 90% των ερωτηθέντων. Η ποιότητα που αντιλαμβάνεται ο χρήστης αξιολογήθηκε ως σημαντικότερος παράγοντας συγκριτικά με τον παράγοντα ‘λόγοι υγείας’ (ο οποίος κρίθηκε σημαντικός παράγοντας από το 83%), την ‘ευκολία’ (αντίστοιχα 82%) και την ‘ασφάλεια επικοινωνίας/ διασφάλιση απορρήτου’ (72%). Επιπρόσθετα, από τους ερωτηθέντες με σταθερό και κινητό τηλέφωνο το 54,4% (έναντι 47,4% σε αντίστοιχη έρευνα του 2005) συμφώνησαν με την πρόταση ότι ‘όσον αφορά στην ποιότητα τηλεφωνικών κλήσεων και το λόγο χρήσης σταθερού τηλεφώνου δεν υπάρχει άλλη εναλλακτική λύση πέρα από τη σταθερή τηλεφωνία’. Με την πρόταση αυτή διαφώνησε το 24,6% (έναντι 30,3% το 2005), ενώ το 19,7% (17,9% το 2005) δεν πήρε σαφή θέση. Επίσης, το 52,4% των νοικοκυριών με σταθερό και κινητό τηλέφωνο δεν πιστεύει ότι οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας μπορούν να αντικαταστήσουν το σταθερό τηλέφωνο, ενώ το 23,6% δήλωσε ότι το πιστεύει.

Συνεπώς, είναι σαφές ότι στους τελικούς χρήστες υπάρχει η αντίληψη της ύπαρξης λειτουργικών διαφορών μεταξύ των σταθερών και κινητών συνδέσεων/ κλήσεων.

Οι δύο από τις τρεις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα (Vodafone και Cosmote) προσφέρουν, η μία από το 2007 και η άλλη από το 2008 υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας οικιακής ζώνης (Homezone). Οι υπηρεσίες αυτές, μέσω μιας κάρτας SIM και με χρήση του δικτύου της κινητής τηλεφωνίας, προσφέρουν στον συνδρομητή τη δυνατότητα, εντός μιας προκαθορισμένης γεωγραφικής περιοχής (οικιακή ζώνη), να πραγματοποιεί κλήσεις σε σταθερούς γεωγραφικούς αριθμούς σε τιμές συγκρίσιμες με τις τιμές σταθερής τηλεφωνίας του

---

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

<sup>19</sup> Ο όρος ‘ποιότητα κλήσης’ αναφέρεται στην ποιότητα της κλήσης την οποία αντιλαμβάνεται ο χρήστης.



ΟΤΕ. Του επιτρέπουν επίσης να λαμβάνει κλήσεις μέσω ενός σταθερού γεωγραφικού αριθμού.

Οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας οικιακής ζώνης (Homezone) εκτός από την διαφορά στη ποιότητα που αντιλαμβάνεται ο χρήστης, παρουσιάζουν και άλλες σημαντικές λειτουργικές διαφορές, μερικές εκ των οποίων είναι οι εξής:

- Κατά την πραγματοποίηση εξερχόμενων κλήσεων από το συνδρομητή Homezone, δεν εμφανίζεται στον καλούμενο ο σταθερός γεωγραφικός του αριθμός, αλλά είτε εμφανίζεται ο κινητός αριθμός του συνδρομητή Homezone είτε γίνεται απόκρυψη αριθμού.
- Ορισμένες περιπτώσεις εξοπλισμού που παρέχεται για την υπηρεσία Homezone απαιτούν συνεχή παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, με αποτέλεσμα η υπηρεσία να μη λειτουργεί σε περίπτωση διακοπής ρεύματος.
- Δεν υποστηρίζονται όλες οι κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς παρόχων υπηρεσιών (π.χ. κλήσεις προς αριθμούς της σειράς 800, 801, κλήσεις με χρήση κάρτας, κλπ.).
- Δεν παρέχονται συμπληρωματικές υπηρεσίες, όπως fax, κλήσεις συστημάτων συναγερμού.
- Ο λογαριασμός του συνδρομητή επιβαρύνεται με τέλη κινητής τηλεφωνίας
- Η παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο είναι εφικτή αλλά αποτελεί επί του παρόντος ακριβότερη λύση από το ADSL

Από την στιγμή έναρξης της παροχής των υπηρεσιών Homezone έως σήμερα η χρήση τους παραμένει περιορισμένη, γεγονός που επιβεβαιώνει τα όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω για την ύπαρξη λειτουργικών διαφορών μεταξύ των υπηρεσιών Homezone και των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας.

Ο αριθμός των συνδρομητών που έχει εγγραφεί στις υπηρεσίες Homezone παραμένει αρκετά μικρός. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 8 οι συνδρομές Homezone ανέρχονταν στα μέσα του 2010 στις 165 περίπου χιλιάδες, αριθμός που αντιστοιχεί στο 3% περίπου των σταθερών γραμμών πρόσβασης.

**Πίνακας 8: Συνδρομές Homezone (σε εκατομ..)**

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	30/6/2010
Συνδρομές Homezone (σε εκατομ)	-	-	0,099	0,187	0,178	0,165
Αριθμός σταθερών γραμμών πρόσβασης (σε εκατομ.)	5,518	5,395	5,328	5,254	5,248	5,242
Συνδρομές Homezone ως % των σταθερών γραμμών πρόσβασης	-	-	1,9%	3,6%	3,4%	3,1%

Πηγή: EETT

Αντίστοιχα, η κίνηση Homezone που εκκινεί εντός της οικιακής ζώνης είναι τάξης μικρότερη συγκρινόμενη με την κίνηση που εκκινεί από σταθερό τηλέφωνο. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 9 κατωτέρω, ο όγκος των βασικών τύπων κλήσεων Homezone το 2009 αντιστοιχεί στο 2,7% του όγκου των αντίστοιχων κλήσεων που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο.

**Πίνακας 9: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (on-net, off-net, προς σταθερό, διεθνείς) που εκκινούν από Homezone τηλέφωνο (σε εκατομ.λεπτά)**

	2005	2006	2007	2008	2009
Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (on-net, off-net, προς σταθερό, διεθνείς) που εκκινούν από Homezone τηλέφωνο (σε εκατομ.λεπτά)	-	-	121	455	546
Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, προς κινητό, διεθνείς) που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο (σε εκατομ.λεπτά)	21.402	20.856	20.655	20.498	20.393
Όγκος βασικών τύπων κλήσεων Homezone ως % του όγκου βασικών	-	-	0,6%	2,2%	2,7%

τύπων κλήσεων από σταθερό τηλέφωνο					
------------------------------------	--	--	--	--	--

Πηγή: ΕΕΤΤ

### Εξέλιξη του όγκου κίνησης κλήσεων

Η ΕΕΤΤ εξέτασε την εξέλιξη του όγκου των βασικών τύπων κλήσεων που εκκινούν από σταθερό και από κινητό τηλέφωνο, προκειμένου να ελέγξει αν υπάρχουν ενδείξεις ότι οι μεταβολές του όγκου των κλήσεων από σταθερό σχετίζονται με τις μεταβολές του όγκου των κλήσεων από κινητό και αντίστροφα. Η μεταβολή του όγκου των βασικών τύπων κλήσεων που εκκινούν από κινητό και από σταθερό παρουσιάζεται στους δύο παρακάτω πίνακες.

**Πίνακας 10: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (προς κινητό εντός δικτύου, προς κινητό εκτός δικτύου, προς σταθερό και διεθνείς) που εκκινούν από κινητό τηλέφωνο (σε εκατομ. λεπτά)**

Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων που εκκινούν από κινητό τηλέφωνο (σε εκατομ. λεπτά)	2005	2006	2007	2008	2009
Κινητό προς κινητό εντός δικτύου (on-net)	4.803	6.439	8.970	12.188	15.655
Κινητό προς κινητό εκτός δικτύου (off-net)	4.339	5.146	5.139	5.219	4.771
Κινητό προς σταθερό (ΟΤΕ και εναλλακτικοί)	1.736	1.893	1.954	2.101	2.175
Κινητό προς διεθνείς προορισμούς	430	518	670	919	918
<b>Σύνολο</b>	<b>11.309</b>	<b>13.997</b>	<b>16.733</b>	<b>20.426</b>	<b>23.520</b>

Πηγή: ΕΕΤΤ

**Πίνακας 11: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, από σταθερό σε κινητό και διεθνείς) που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο (σε εκατομ. λεπτά)**

Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο (σε εκατομ. λεπτά)	2005	2006	2007	2008	2009
Αστικές	15.150	14.584	14.012	13.738	13.429
Υπεραστικές	2.770	2.699	2.885	3.230	3.394
Σταθερό προς κινητό	2.513	2.566	2.592	2.439	2.236
Διεθνείς (συμπεριλαμβανομένων καρτών)	968	1.007	1.166	1.091	1.335
<b>Σύνολο</b>	<b>21.402</b>	<b>20.856</b>	<b>20.655</b>	<b>20.498</b>	<b>20.393</b>

Πηγή: ΕΕΤΤ.

Όπως φαίνεται στον Πίνακα 12, ενώ υπάρχει ένας ισχυρός ρυθμός αύξησης του όγκου των κλήσεων που εκκινούν από κινητό, ο ρυθμός μείωσης των λεπτών κλήσεων που εκκινούν από σταθερό δεν είναι τέτοιος που θα μπορούσε να συνδεθεί με έναν σημαντικό βαθμό υποκατάστασης. Παραδείγματος χάρι, ο όγκος των

κλήσεων που εκκινούν από κινητό αυξήθηκε το 2009 συγκριτικά με το 2008 περίπου κατά 15% ενώ για την ίδια περίοδο ο όγκος των αντίστοιχων κλήσεων που εκκινούν από σταθερό μειώθηκε κατά 0,5%. Η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι αυτή η αλλαγή στον όγκο κλήσεων αντανακλά ένα σημαντικό βαθμό υποκατάστασης.

**Πίνακας 12: Όγκος των βασικών τύπων κλήσεων που εκκινούν από σταθερό και κινητό τηλέφωνο, ετήσια μεταβολή, % ετήσια μεταβολή**

<b>Όγκος βασικών τύπων κλήσεων (σε εκατομ. λεπτά)</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Κλήσεις που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο	20.856	20.655	20.498	20.393
Κλήσεις που εκκινούν από κινητό τηλέφωνο	13.997	16.733	20.426	23.520
Σύνολο	34.853	37.388	40.924	43.913
<b>Ετήσια Μεταβολή (σε εκατομ. λεπτά)</b>	<b>2006/2005</b>	<b>2007/2006</b>	<b>2008/2007</b>	<b>2009/2008</b>
Κλήσεις που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο	-546	-201	-157	-105
Κλήσεις που εκκινούν από κινητό τηλέφωνο	2.688	2.736	3.693	3.094
Σύνολο	2.142	2.535	3.536	2.989
<b>% Ετήσια Μεταβολή</b>	<b>2006/2005</b>	<b>2007/2006</b>	<b>2008/2007</b>	<b>2009/2008</b>
Κλήσεις που εκκινούν από σταθερό τηλέφωνο	-2,5%	-1,0%	-0,8%	-0,5%
Κλήσεις που εκκινούν από κινητό τηλέφωνο	23,8%	19,5%	22,1%	15,1%
Σύνολο	6,5%	7,3%	9,5%	7,3%

Πηγή: ΕΕΤΤ

### *Τιμολόγηση*

Η ΕΕΤΤ εξέτασε την επίδραση που θα είχε στον τελικό χρήστη μια αύξηση έως και 10% πάνω από την ανταγωνιστική τιμή για τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και το βαθμό στον οποίο ο τελικός χρήστης θα μεταστρεφόταν σε υπηρεσίες κινητής υπό τις συνθήκες αυτές (και αντιστρόφως).

Η αξιολόγηση της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης πρέπει να λάβει υπόψη την επίδραση που έχει στον πελάτη μια αύξηση έως και 10% πάνω από την ανταγωνιστική τιμή των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, ώστε ο πελάτης να επιλέξει να κάνει κλήσεις μέσω κινητού αντί για κλήσεις μέσω σταθερού.

Η τιμή ανά λεπτό κλήσης παραμένει ένας από τους βασικούς λόγους για τους οποίους ένας χρήστης θα πραγματοποιούσε κλήσεις από σταθερό αντί για κλήσεις

από κινητό. Κατά κανόνα οι κλήσεις από κινητό πωλούνται ως τμήμα μιας δεσμοποιημένης υπηρεσίας πρόσβασης και κλήσεων. Επίσης, τα προγράμματα κινητής τηλεφωνίας (τόσο τα προπληρωμένα όσο και τα συμβόλαια) συνήθως περιλαμβάνουν τα λεγόμενα «δωρεάν» λεπτά κλήσεων (με διάφορους πιθανούς περιορισμούς χρήσης που αφορούν π.χ. το δίκτυο του καλούμενο κλπ). Επιπλέον, οι εναλλακτικοί πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας και ο ΟΤΕ προσφέρουν αρκετά εκπτωτικά πακέτα που παρέχουν κλήσεις σε συνδυασμό με σταθερή πρόσβαση και σε κάποιες περιπτώσεις και άλλες υπηρεσίες (π.χ. υπηρεσίες σταθερής ευρυζωνικής πρόσβασης) έναντι ενός πάγιου τέλους. Καθώς είναι δύσκολο να συγκριθούν οι τιμές σταθερής και κινητής πρόσβασης, η σύγκριση των τιμών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας επίσης απέχει από τον να είναι άμεση.

Συνεπώς, από τη στιγμή που ένας πελάτης αποκτά υπηρεσίες στο πλαίσιο ενός δεσμοποιημένου πακέτου με ενσωματωμένο χρόνο ομιλίας, έχει κίνητρο να χρησιμοποιήσει πλήρως αυτά τα λεπτά ομιλίας παρά να κάνει αντί αυτών άλλες κλήσεις από σταθερό ή κινητό αντίστοιχα.

Τέλος, η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι η σχετική τιμολόγηση των διαφορετικών κατηγοριών κλήσεων μπορεί να μην είναι σαφής για τους πελάτες. Τα διαθέσιμα τιμολογιακά πακέτα δεν τιμολογούν απαραίτητα τις ίδιες υπηρεσίες ή δεν το κάνουν με συγκρίσιμο τρόπο. Επιπλέον, οι «δωρεάν» κλήσεις και τα εκπτωτικά πακέτα περιπλέκουν περαιτέρω τις όποιες τιμολογιακές συγκρίσεις μπορεί να επιδιώξουν να κάνουν οι πελάτες.

Ως αποτέλεσμα των συγκεκριμένων χαρακτηριστικών της τιμολόγησης των υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, είναι δύσκολο να διακρίνει κανείς την πιθανή επίδραση της τιμολόγησης στη ζήτηση των αντίστοιχων λιανικών υπηρεσιών κινητής και σταθερής τηλεφωνίας.

### ***3.2.2 Υποκατάσταση από την πλευρά της Προσφοράς***

Η υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς θα μπορούσε να υπάρξει εάν ένας πάροχος κινητής θα ανταποκρινόταν άμεσα σε μια τιμολογιακή αύξηση έως και 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο από ένα υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο σταθερών υπηρεσιών ξεκινώντας να παρέχει σταθερές υπηρεσίες και αντιστρόφως.

Ένας πάροχος κινητών υπηρεσιών θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει την υφιστάμενη υποδομή του για την παροχή υπηρεσιών σταθερών κλήσεων. Ωστόσο, θα έπρεπε να το κάνει υπό όρους (ιδίως τιμολογιακούς) που καθιστούν το συνολικό πακέτο υποκατάστατο των σταθερών υπηρεσιών. Διαφορετικά, η κινητή υπηρεσία θα παρέμενε συμπληρωματική, και όχι υποκατάστατο, των σταθερών κλήσεων.

Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η Vodafone και η Cosmote διαθέτουν στην αγορά τις υπηρεσίες Homezone, η διείσδυση των οποίων παραμένει περιορισμένη και οι οποίες περιγράφονται εν συντομία στην Ενότητα 3.3.1.

Αν και τα προϊόντα Homezone προσφέρονται ήδη σε περιοχές στις οποίες τα κινητά δίκτυα διαθέτουν κάλυψη, ο χρήστης πρέπει να έχει επαρκή ραδιοκάλυψη εντός της οικίας του προκειμένου να δύναται να χρησιμοποιήσει τις υπηρεσίες. Συνεπώς, για να προσφέρουν οι πάροχοι δικτύων κινητών τις υπηρεσίες τους σε εθνικό επίπεδο σε μια μεγάλη πελατειακή βάση ως υπηρεσία ανταγωνιστική και όχι συμπληρωματική των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, θα πρέπει να κάνουν αλλαγές στο δίκτυό τους για να αντιμετωπίσουν το ζήτημα της ποιότητας υπηρεσίας/σήματος που αναφέρεται ανωτέρω στην Ενότητα 3.3.1. Αυτό θα απαιτούσε, τουλάχιστον, επενδύσεις για την αύξηση της ισχύος των υφιστάμενων υποδομών ραδιοσυχνότητας και, πιθανόν, την κατασκευή πρόσθετων κεραιών για να ενισχυθεί το σήμα εντός των κτηρίων στις πιο πυκνοκατοικημένες περιοχές. Επίσης, οι περισσότεροι πάροχοι κινητής θα πρέπει να εγκαταστήσουν πρόσθετες υποδομές στις γεωγραφικές περιοχές στις οποίες επί του παρόντος δεν παρέχουν κάλυψη. Οι περισσότεροι πάροχοι κινητής κατασκευάζουν τα δίκτυά τους με σκοπό να επιτύχουν πληθυσμιακή και όχι γεωγραφική κάλυψη. Προκειμένου να ανταγωνιστούν ένα πλήρες σταθερό δίκτυο πρόσβασης, θα πρέπει να εγκαταστήσουν πρόσθετες υποδομές προκειμένου να εξαλείψουν τα κενά στην κάλυψη.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι το κόστος των πρόσθετων κατασκευών και η επένδυση που αναφέρεται ανωτέρω καθιστούν αυτή την υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς απίθανη κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης.

#### *Συμπεράσματα*

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, τόσο από την πλευρά της λιανικής ζήτησης όσο και από την πλευρά της χονδρικής προσφοράς, δεν υπάρχει υποκαταστασιμότητα μεταξύ των

κλήσεων από σταθερό και των κλήσεων από κινητό και συνεπώς δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά.

### **3.3 Ανήκουν οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις από σταθερό στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;**

Η ΕΕΤΤ επανεξέτασε, σε σχέση με τον προηγούμενο γύρο ανάλυσης της αγοράς, το εάν στην Ελλάδα οι συνθήκες της ζήτησης και της προσφοράς αστικών και υπεραστικών κλήσεων είναι τέτοιες που συνεπάγονται την ένταξη και των δύο κατηγοριών κλήσεων στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

#### **3.3.1 Υποκατάσταση από την πλευρά της Ζήτησης**

##### *Λειτουργική υποκατάσταση*

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι είναι σωστό να αξιολογηθεί η λειτουργική υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης ξεκινώντας από την στενότερη δυνατή σχετική αγορά προϊόντων. Στο συγκεκριμένο πλαίσιο όμως, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι είναι απαραίτητο ή σωστό να οριστούν σχετικές αγορές με βάση το συγκεκριμένο καλούμενο αριθμό (αν και θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι μια κλήση σε ένα συγκεκριμένο αριθμό δεν μπορεί να υποκατασταθεί από μια κλήση σε έναν άλλο συγκεκριμένο αριθμό). Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι είναι πιο σωστό να εξεταστεί εάν οι κλήσεις μιας συγκεκριμένης κατηγορίας (π.χ. αστικές κλήσεις) που παρέχονται υπό ισοδύναμους όρους είναι λειτουργικά υποκατάστατα των κλήσεων άλλων κατηγοριών (π.χ. υπεραστικές κλήσεις) που παρέχονται υπό ισοδύναμους όρους.

Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις δεν είναι λειτουργικά υποκατάστατα για τους πελάτες. Η λειτουργική υποκατάσταση μεταξύ των δύο υπηρεσιών είναι ανεπαρκής για να μπορεί ένας πελάτης να μεταστραφεί κάνοντας υπεραστικές κλήσεις, ως ανταπόκριση σε μια αύξηση τιμών έως και 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο αστικών κλήσεων (ή αντιστρόφως).

Αξίζει όμως να σημειωθεί ότι επί του παρόντος και σε σχέση με την προηγούμενη ανάλυση της αγοράς, διατίθεται στην αγορά τόσο από τον ΟΤΕ όσο και από τους

εναλλακτικούς παρόχους ένα πλήθος δεσμοποιημένων πακέτων/εκπτώτικών προγραμμάτων τα οποία προσφέρουν υπό ομοίμορφους όρους τις υπηρεσίες αστικών και υπεραστικών κλήσεων.

#### *Τιμολόγηση*

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν μια αύξηση τιμών έως και 10% πάνω από την ανταγωνιστική τιμή για τις υπεραστικές κλήσεις από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο θα οδηγούσε τους πελάτες να μεταστραφούν στις αστικές κλήσεις (και αντιστρόφως). Η έλλειψη λειτουργικής υποκατάστασης αποκλείει αυτή τη μεταστροφή. Στις περιπτώσεις όμως που οι δύο υπηρεσίες, στο πλαίσιο δεσμοποιημένων οικονομικών πακέτων, προσφέρονται στην ίδια τιμή το SSNIP τεστ δεν δύναται να εφαρμοστεί.

#### **3.3.2 Υποκατάσταση από την πλευρά της Προσφοράς**

Οι εναλλακτικοί πάροχοι μπορούν να ξεκινήσουν την παροχή φωνητικών κλήσεων είτε χρησιμοποιώντας τη δική τους υποδομή είτε μέσω της μίσθωσης άλλων υποδομών.

Δεν υπάρχουν τεχνικοί λόγοι που να αποτρέπουν έναν πάροχο υπεραστικών κλήσεων να παρέχει και αστικές κλήσεις (ή αντιστρόφως). Για παράδειγμα, οι πάροχοι που προσφέρουν και τις δύο κατηγορίες κλήσεων χρειάζονται τα στοιχεία της εκκίνησης, του τερματισμού, και της διασύνδεσης μεταξύ κέντρων. Για να είναι σε θέση να παρέχει αστικές κλήσεις, ένας πάροχος χρειάζεται τις ίδιες υποδομές και υπηρεσίες χονδρικής που απαιτούνται και για την παροχή υπεραστικών κλήσεων (και αντιστρόφως).

Ωστόσο, τα περιθώρια κέρδους μεταξύ αστικών και υπεραστικών κλήσεων μπορεί να διαφέρουν, εξαιτίας διαφόρων παραγόντων, συμπεριλαμβανομένων αποφάσεων τακτικής σχετικά με την τοποθεσία και τη σύνθεση της πελατειακής βάσης στην οποία στοχεύουν, αποφάσεων σχετικών με τεχνικά ζητήματα όπως η μεταγωγή και τα σημεία παρουσίας καθώς και η τιμολόγηση σε επίπεδο χονδρικής (π.χ. οι τιμολογιακές διαφορές ανάμεσα στην τοπική διασύνδεση και στη διασύνδεση ανωτέρου επιπέδου) και η τιμολόγηση σε επίπεδο λιανικής.



Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ένας πάροχος αστικών φωνητικών κλήσεων θα ήταν σε θέση να μεταστραφεί στην παροχή υπεραστικών κλήσεων, ως ανταπόκριση σε μια αύξηση τιμών κατά 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο. Αν και ένας πάροχος υπεραστικών κλήσεων δεν θα στρεφόταν θεωρητικά στην παροχή αστικών κλήσεων, σε περιπτώσεις όπου οι δύο υπηρεσίες (αστικές και υπεραστικές κλήσεις) παρέχονται υπό ομοιόμορφους όρους τιμολόγησης δεν θα είχε λόγο να μην στραφεί. Αξίζει να αναφερθεί άλλωστε ότι όλοι οι πάροχοι υπεραστικών κλήσεων στην ελληνική αγορά δραστηριοποιούνται και στην παροχή αστικών κλήσεων και επί του παρόντος προσφέρουν αστικές και υπεραστικές κλήσεις είτε χωριστά είτε ως δεσμοποιημένη υπηρεσία (η οποία αποτελεί την βασική και πιο διαφημιζόμενη υπηρεσία για όλους τους παρόχους, συμπεριλαμβανομένου του ΟΤΕ).

### 3.3.3 Συνθήκες ανταγωνισμού

Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι το επίπεδο του ανταγωνισμού στις αστικές κλήσεις έχει συγκλίνει με εκείνο των υπεραστικών κλήσεων (βλ. Πίνακας 13) . Η τάση σταθεροποίησης του μεριδίου του ΟΤΕ στις υπεραστικές κλήσεις κατά την περίοδο 2007 – 2008 και η αύξησή του το 2009, σε συνδυασμό με την τάση σύγκλισης που παρατηρήθηκε από την ΕΕΤΤ στο μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις την ίδια περίοδο, υποδεικνύει ότι οι συνδρομητές τείνουν να χρησιμοποιούν τον ίδιο πάροχο για αστικές και υπεραστικές κλήσεις. Η τάση που αναπτύσσεται μπορεί επίσης να δικαιολογηθεί από το γεγονός ότι πολλοί συνδρομητές επιλέγουν πλέον εναλλακτικούς που προσφέρουν υπηρεσίες μέσω ΑΠΤΒ, ενώ η κίνηση μέσω ΕΦ/ΠΦ συνεχώς μειώνεται.

**Πίνακας 13: Μερίδιο Αγοράς του ΟΤΕ στις Τοπικές και Υπεραστικές Κλήσεις βάσει Όγκου**

Μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ	2005	2006	2007	2008	2009
Αστικές	74,1%	71,6%	70,3%	69,1%	68,6%
Υπεραστικές	68,5%	67,3%	63,3%	63,5%	65,5%

Πηγή: ΕΕΤΤ

#### Συμπέρασμα

Βασιζόμενη στην ανωτέρω ανάλυση, η ΕΕΤΤ υιοθετεί το αρχικό συμπέρασμα ότι οι σταθερές αστικές και υπεραστικές κλήσεις ανήκουν σε μια ενιαία σχετική αγορά προϊόντων.

### **3.4 Ανήκουν οι Κλήσεις προς Μη-Γεωγραφικούς Αριθμούς σε Χωριστή Σχετική Αγορά Προϊόντων;**

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν οι κλήσεις προς μη-γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων κλήσεων από σταθερό προς κινητό) ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων με τις σταθερές αστικές και υπεραστικές κλήσεις.

#### **3.4.1 Υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης**

##### *Λειτουργικότητα*

Οι σταθερές κλήσεις προς μη-γεωγραφικούς αριθμούς περιλαμβάνουν τις κλήσεις προς συνδρομητικούς αριθμούς κινητής τηλεφωνίας και τις κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη-γεωγραφικών αριθμών (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων dial-up για πρόσβαση στο διαδίκτυο).

Οι σταθερές κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη-γεωγραφικών αριθμών (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων dial-up για πρόσβαση στο διαδίκτυο) δεν μπορούν να είναι λειτουργικά υποκατάστατα των αστικών και υπεραστικών κλήσεων, ιδίως εφόσον δεν μπορούν να διευκολύνουν κλήσεις προς τον ίδιο καλούμενο. Οι αριθμοί αυτοί συνήθως χρησιμοποιούνται από παρόχους υπηρεσιών για συγκεκριμένους σκοπούς, όπως τη dial-up πρόσβαση στο διαδίκτυο, πωλήσεις, προώθηση προϊόντων και υποστήριξη πελατών. Τα στοιχεία σχετικά με τα μερίδια αγοράς, όπως παρουσιάζονται στον Πίνακα 5(β), υποδεικνύουν ότι τα μερίδια αγοράς του ΟΤΕ στις κλήσεις dial-up και λοιπές κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη-γεωγραφικών αριθμών, είναι σημαντικά υψηλότερα από τα μερίδιά του στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις.

Επίσης, πρέπει να σημειωθεί ότι οι πελάτες που χρησιμοποιούν ΕΦ/ΠΦ (εκτός αυτών που τη συνδυάζουν με ΧΕΓ) δεν μπορούν να πραγματοποιήσουν κλήσεις σε μη-γεωγραφικούς αριθμούς (εξαιρουμένων των κλήσεων προς κινητά) μέσω του παρόχου ΕΦ/ΠΦ. Από την άλλη πλευρά, οι πελάτες ΑΠΤΒ και ΧΕΓ πραγματοποιούν (ή χρεώνονται για) όλες τις κλήσεις τους μέσω του εναλλακτικού που έχουν επιλέξει, εξαιρουμένων των κλήσεων dial-up, οι οποίες δεν μπορούν να πραγματοποιηθούν από πελάτες ΑΠΤΒ.

Σε αντίθεση με τις ανωτέρω περιπτώσεις, μία κλήση από σταθερό προς κινητό μπορεί να υποκαταστήσει μία αστική ή υπεραστική κλήση, υπό την προϋπόθεση ότι καλείται ο ίδιος τελικός χρήστης. Στις κλήσεις αυτής της κατηγορίας η κύρια λειτουργική διαφορά είναι η κινητικότητα η οποία ενυπάρχει σε όλες τις κινητές υπηρεσίες. Ενώ οι τεχνολογικές εξελίξεις επιτρέπουν ήδη την παροχή παρόμοιων υπηρεσιών<sup>20</sup> είτε ως σταθερές είτε ως κινητές υπηρεσίες, οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις δεν μπορούν να προσφέρουν κινητικότητα. Συνεπώς, όπως και στην περίπτωση των σταθερών και κινητών υπηρεσιών, μπορεί να υπάρχει υποκατάσταση μόνο προς τη μία κατεύθυνση, δεδομένου ότι οι υπηρεσίες κινητής δεν μπορούν να υποκατασταθούν από υπηρεσίες σταθερής.

#### *Εξέλιξη όγκου κίνησης και μεριδίων*

Η εξέλιξη του όγκου των κλήσεων για αστικές και υπεραστικές κλήσεις, κλήσεις από σταθερό προς κινητό, κλήσεις για dial-up πρόσβαση στο διαδίκτυο και λοιπές κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη γεωγραφικών αριθμών, παρουσιάζεται στον Πίνακα 14 κατωτέρω:

**Πίνακας 14: Όγκος κίνησης, ετήσια μεταβολή και % ετήσια μεταβολή για τις διαφορετικές κατηγορίες κλήσεων (σε εκατομ. λεπτά)**

Όγκος κλήσεων (σε εκατομ. λεπτά)	2006	2007	2008	2009
Αστικές και υπεραστικές	17.283	16.898	16.968	16.823
Κλήσεις από σταθερό σε κινητό	2.566	2.592	2.439	2.236
Dial-up	8.273	4.635	2.508	1.267
Λοιπές (εκτός του dial up) κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών	1.397	1.338	818	500
Ετήσια Μεταβολή (σε εκατομ. λεπτά)	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008
Αστικές και υπεραστικές	-637	-386	70	-145
Κλήσεις από σταθερό σε κινητό	52	26	-153	-203
Dial-up	-3.662	-3.638	-2.126	-1.241
Λοιπές (εκτός του dial up) κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών	433	-59	-519	-319
% Ετήσια Μεταβολή	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008
Αστικές και υπεραστικές	-3,6%	-2,2%	0,4%	-0,9%
Κλήσεις από σταθερό σε κινητό	2,1%	1,0%	-5,9%	-8,3%
Dial-up	-30,7%	-44,0%	-45,9%	-49,5%

<sup>20</sup> Π.χ. την ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο

Λοιπές (εκτός του dial up) κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών	45,0%	-4,2%	-38,8%	-39,0%
--	-------	-------	--------	--------

Πηγή: ΕΕΤΤ

Με βάση τα ανωτέρω στοιχεία, ο όγκος της κίνησης από σταθερό προς κινητό παρουσιάζει μια μικρή αύξηση από το 2005 έως το 2007 και μια σημαντική μείωση από το 2007 έως το 2009. Όπως φαίνεται στον πίνακα, η μείωση της κίνησης τη διετία 2008/2009 υπερβαίνει τις οκτώ (8) ποσοστιαίες μονάδες (8,3%). Αντίθετα, ο όγκος των σταθερών αστικών και υπεραστικών κλήσεων παρουσιάζει μικρή μείωση από το 2005 έως το 2007, ενώ την τριετία 2007 έως 2009 παρουσιάζει ετήσιες ποσοστιαίες μεταβολές μικρότερες του 1%.

Ο όγκος των λοιπών κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών παρουσιάζει σημαντικότερη πτώση την τριετία 2007-2009. Συγκεκριμένα, η μείωση της κίνησης σε ετήσια βάση είναι της τάξης των σαράντα ποσοστιαίων μονάδων ανά έτος (πτώση 38,8% το 2008 και 39% το 2009).

Ακόμα πιο ισχυρή είναι η πτωτική τάση των κλήσεων dial up, όπου η μείωση του όγκου κίνησης το 2009 σε σχέση με το 2008 αγγίζει το 50%, ενώ συνολικά, από το 2006 έως το 2009 η πτώση που παρατηρήθηκε είναι περίπου 85%.

Τα ανωτέρω στοιχεία όγκου κίνησης υποδεικνύουν ότι οι πελάτες δεν φαίνονται πρόθυμοι να πραγματοποιούν κλήσεις από σταθερό προς κινητό ως υποκατάστατο των αστικών ή υπεραστικών κλήσεων (προκειμένου να επικοινωνήσουν με τον ίδιο καλούμενο). Ακόμα και τη διετία 2005 – 2006, όπου υπήρξε πτωτική τάση στον όγκο των αστικών/υπεραστικών κλήσεων και αυξητική τάση στη κίνηση προς κινητά, οι απόλυτες τιμές μεταβολής είναι άλλης τάξης μεγέθους.

#### *Τιμολόγηση*

Σε αντίθεση με τις αστικές και υπεραστικές κλήσεις, που αποτελούν τις βασικές υπηρεσίες κλήσεων των δεσμοποιημένων υπηρεσιών που παρέχονται σε εκπρωτικά πακέτα τόσο από τον ΟΤΕ όσο και από τους εναλλακτικούς παρόχους, τα σχετικά εκπρωτικά πακέτα δεν περιλαμβάνουν εκπτώσεις για κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη-γεωγραφικών αριθμών. Επίσης, στις περιπτώσεις που περιλαμβάνονται στα δεσμοποιημένα πακέτα κλήσεις προς κινητά, ο αριθμός των λεπτών ομιλίας προς κινητά που εμπεριέχεται είναι περιορισμένος, σε αντίθεση με τις αστικές και υπεραστικές κλήσεις που σε αρκετές περιπτώσεις προσφέρονται

χωρίς περιορισμό αναφορικά με τον όγκο κίνησης που δύναται να πραγματοποιήσει ο χρήστης.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, ουσιαστικά, οι σταθερές κλήσεις προς εθνικούς γεωγραφικούς αριθμούς (αστικές και υπεραστικές) γίνονται αντιληπτές ως μία κατηγορία κλήσεων, η οποία μπορεί να αγοραστεί συνδυαστικά και σε ορισμένες περιπτώσεις χρεώνεται με ενιαία τιμή. Αντίθετα, οι σταθερές κλήσεις προς μη-γεωγραφικούς αριθμούς (παρόχους υπηρεσιών, dial-up και κλήσεις προς κινητά) είναι μια άλλη κατηγορία κλήσεων, για την οποία είτε υπάρχουν χωριστά εκπρωτικά πακέτα (π.χ., ένας συγκεκριμένος αριθμός λεπτών κλήσεων από σταθερό προς κινητό έναντι κάποιου παγίου ποσού) είτε δεν διατίθεται με έκπτωση.

Αναφορικά με τις κλήσεις από σταθερό προς κινητό, η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν μια αύξηση έως και 10% πάνω από την ανταγωνιστική τιμή για κλήσεις από σταθερό προς κινητό από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο θα οδηγούσε τους πελάτες να μεταστραφούν στην κλήση γεωγραφικών αριθμών (και αντιστρόφως). Η ΕΕΤΤ εξέτασε τις υφιστάμενες χρεώσεις για τις εν λόγω κλήσεις. Η σημερινή<sup>21</sup> χρέωση του ΟΤΕ (για αδεσμοποιημένη διάθεση) για σταθερές κλήσεις προς όλα τα κινητά δίκτυα (Cosmote, Vodafone, Wind) είναι 0,001986 €/δευτερόλεπτο (δηλ., 0,119€/λεπτό), συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ.

Οι σημερινές<sup>22</sup> (για αδεσμοποιημένη διάθεση) χρεώσεις ορισμένων εναλλακτικών παρόχων για σταθερές κλήσεις προς όλα τα κινητά, συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ, φαίνονται στον κατωτέρω Πίνακα 15:

**Πίνακας 15: Λιανικές τιμές κλήσεων από σταθερό προς κινητό επιλεγμένων εναλλακτικών (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ)**

Πάροχος Τερματισμού	Forthnet (€/λεπτό)	HOL (€/λεπτό)	Tellas (€/λεπτό)
COSMOTE	0,1622	0,1706	0,171
VODAFONE	0,1627	0,1706	0,171
WIND	0,1750	0,1834	0,171

<sup>21</sup> Νοέμβριος 2010

<sup>22</sup> Νοέμβριος 2010

Οι σημερινές<sup>23</sup> (για αδεσμοποιημένη διάθεση) χρεώσεις του ΟΤΕ για αστικές και υπεραστικές κλήσεις, συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ, φαίνονται στους κατωτέρω πίνακες 16 και 17 αντίστοιχα.

**Πίνακας 16: Λιανικές τιμές αστικών κλήσεων του ΟΤΕ (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ)**

Χρέωση	Δευτ - Παρ (0800–2000)	Δευ- Παρ (2000–0800)	Σάββατο	Κυριακή
Έως 2 λεπτά (χρέωση ανά λεπτό)	€0,03198/ λεπτό	€0,03198/ λεπτό	€0,03198/ λεπτό	€0,03198/ λεπτό
Μετά τα 2 λεπτά (χρέωση ανά δευτερόλεπτο)	€0,000533/ sec (€0,03198/ λεπτό)	€0,000513/ sec (€0,03075/ λεπτό)	€0,000513/ sec (€0,03075/ λεπτό)	€0,000492/ sec (€0,02952/ λεπτό)

**Πίνακας 17: Λιανικές τιμές υπεραστικών κλήσεων του ΟΤΕ (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ)**

Δευ - Παρ (0800–2000)	Δευ- Παρ (2000–0800)	Σάββατο	Κυριακή
Τμήμα κλήσης μέχρι και 25" € 0,03198	Τμήμα κλήσης μέχρι και 28" € 0,03198	Τμήμα κλήσης μέχρι και 28" € 0,03198	Χρεώνεται ως αστική κλήση
Τμήμα κλήσης πέραν των 25" 0,001271 €/ sec (0,07626 €/ min)	Τμήμα κλήσης πέραν των 28" 0,001128 €/ sec (0,06765 €/ min)	Τμήμα κλήσης πέραν των 28" 0,001128 €/ sec (0,06765 €/ min)	

Οι τιμές του ΟΤΕ για κλήσεις προς κινητά είναι περίπου 1,5 φορές μεγαλύτερες από εκείνες των υπεραστικών κλήσεων και 4 φορές μεγαλύτερες από εκείνες των αστικών κλήσεων. Οι τιμές των εναλλακτικών για κλήσεις προς κινητά είναι περίπου 1,5 φορές μεγαλύτερες από τις αντίστοιχες τιμές του ΟΤΕ. Συνεπώς, η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι η τιμολόγηση (για αδεσμοποιημένη διάθεση) των κλήσεων προς κινητά επιβάλλει κάποιο περιορισμό στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις.

Από τα παραπάνω συνάγεται ότι είναι πάντα προτιμότερο για ένα χρήστη να καλεί συνδρομητές σταθερής αντί συνδρομητών κινητής από ένα σταθερό τηλέφωνο, δηλ., οι κλήσεις από σταθερό προς σταθερό είναι φθηνότερες από τις κλήσεις από σταθερό προς κινητό. Ακόμη και μια υποθετική αύξηση κατά 10% των αστικών και

<sup>23</sup> Νοέμβριος 2010

υπεραστικών κλήσεων οι καταναλωτές δεν θα ανταποκρινόντουσαν υποκαθιστώντας τις αστικές και υπεραστικές κλήσεις με κλήσεις προς κινητό.

#### ***3.4.2 Υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς***

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος αστικών και υπεραστικών κλήσεων θα ήταν σε θέση να αυξήσει επικερδώς τις τιμές του κατά 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο, χωρίς να εισέλθουν στην αγορά οι πάροχοι σταθερών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων προς κινητά) (και αντιστρόφως).

Τέτοιοι πιθανοί νεοεισερχόμενοι ήδη θα λαμβάνουν τα αναγκαία προϊόντα χονδρικής (μέσω της υφιστάμενης πρόσβασης και των συμφωνιών διασύνδεσης) για να ξεκινήσουν την παροχή τέτοιων υπηρεσιών. Συνεπώς, το κόστος της εισόδου θα είναι περιορισμένο και πιθανόν θα είναι εφικτό βραχυπρόθεσμα.

Ωστόσο, τα περιθώρια κέρδους μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών κλήσεων μπορεί να διαφέρουν, εξαιτίας διαφόρων παραγόντων, συμπεριλαμβανομένων αποφάσεων τακτικής σχετικά με την τοποθεσία και τη σύνθεση της πελατειακής βάσης στην οποία στοχεύουν, αποφάσεων σχετικών με τεχνικά ζητήματα όπως η μεταγωγή και τα σημεία παρουσίας καθώς και η τιμολόγηση σε επίπεδο χονδρικής (π.χ. οι τιμολογιακές διαφορές ανάμεσα στην τοπική διασύνδεση και στη διασύνδεση ανωτέρου επιπέδου) και η τιμολόγηση σε επίπεδο λιανικής.

Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ένας πάροχος αστικών και υπεραστικών κλήσεων θα ήταν σε θέση να μεταστραφεί στην παροχή κλήσεων σε ορισμένους μη γεωγραφικούς αριθμούς, ως ανταπόκριση σε μια αύξηση τιμών κατά 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο. Ωστόσο, δεν φαίνεται να ισχύει αυτό για τη μεταστροφή της παροχής από κλήσεις σε μη γεωγραφικούς αριθμούς σε αστικές και υπεραστικές κλήσεις.

Αναφορικά με την υποκαταστασιμότητα από πλευράς προσφοράς μεταξύ κλήσεων προς κινητά και κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη-γεωγραφικών αριθμών, η ΕΕΤΤ εξετάζει εάν ένας υποθετικός μονοπωλιακός πάροχος κλήσεων προς κινητά θα ήταν σε θέση να αυξήσει επικερδώς τις τιμές του κατά 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο, χωρίς να εισέλθουν στην αγορά πάροχοι κλήσεων

προς λοιπούς μη-γεωγραφικούς αριθμούς (και αντιστρόφως). Τέτοιοι πιθανοί νεοεισερχόμενοι ήδη θα λαμβάνουν τα αναγκαία προϊόντα χονδρικής (μέσω της υφιστάμενης πρόσβασης και των συμφωνιών διασύνδεσης) για να ξεκινήσουν την παροχή τέτοιων υπηρεσιών. Συνεπώς, το κόστος της εισόδου θα είναι περιορισμένο και πιθανόν θα είναι εφικτό βραχυπρόθεσμα. Επιπρόσθετα, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι διάφοροι παράγοντες (συμπεριλαμβανομένων αποφάσεων τακτικής σχετικά με την τοποθεσία και τη σύνθεση της πελατειακής βάσης στην οποία στοχεύουν, αποφάσεων σχετικών με τεχνικά ζητήματα όπως η μεταγωγή και τα σημεία παρουσίας καθώς και η τιμολόγηση σε επίπεδο χονδρικής και η τιμολόγηση σε επίπεδο λιανικής) δεν διαφοροποιούν ιδιαίτερα τα σχετικά περιθώρια κέρδους. Συνεπώς, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι υπάρχει υποκαταστασιμότητα μεταξύ των κλήσεων προς κινητά και των κλήσεων προς λοιπούς μη-γεωγραφικούς αριθμούς.

### **3.4.3 Συμπέρασμα**

Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι οι κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων κλήσεων από σταθερό προς κινητό) και οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις είναι συμπληρωματικές και όχι ανταγωνιστικές υπηρεσίες. Συνεπώς, δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Επίσης, η ΕΕΤΤ κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι κλήσεις από σταθερό προς κινητά και οι κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη-γεωγραφικών αριθμών (συμπεριλαμβανομένων των dial-up κλήσεων για πρόσβαση στο διαδίκτυο) ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

### **3.5 Ανήκουν οι κλήσεις VoIP και η σταθερή φωνητική τηλεφωνία στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;**

Ο όρος VoIP (Voice over Internet Protocol) είναι ένας γενικός όρος που χρησιμοποιείται για να περιγράψει τη μετάδοση φωνής μέσω δικτύων δεδομένων σε πραγματικό χρόνο με τη χρήση μεταγωγής πακέτων (packet switching), σε αντίθεση με την μεταγωγή κυκλωμάτων (circuit switching) που χρησιμοποιείται στην παραδοσιακή τηλεφωνία.



Οι υπηρεσίες VoIP που προσφέρονται επί του παρόντος διαφέρουν ως προς το εύρος τους και καλύπτουν από μια απλή εφαρμογή peer-to-peer μέσω του διαδικτύου έως την παροχή σχεδόν όλων των λειτουργιών μιας παραδοσιακής υπηρεσίας τηλεφωνίας.

Στην Ελλάδα έχουν εμφανισθεί από το 2004 διάφορες υπηρεσίες που βασίζονται σε VoIP, αν και η διείσδυσή τους στην αγορά θεωρείται ακόμα αρκετά περιορισμένη.

Η ΕΕΤΤ διαχωρίζει ανάμεσα σε δύο γενικές κατηγορίες υπηρεσιών, ανάλογα με τα τεχνικά χαρακτηριστικά τους, αν και κατά την εμπορική τους διάθεση τα όρια δεν είναι πολύ σαφή. Σε κάθε περίπτωση, η ακόλουθη κατηγοριοποίηση δεν θα πρέπει να θεωρείται δεσμευτική για τους παρόχους. Οι δύο γενικές κατηγορίες είναι:

- **VOIP από πάροχο υπηρεσιών διαδικτύου:** Στην περίπτωση αυτή ο καταναλωτής πρέπει να διαθέτει έναν υπολογιστή, κατάλληλο εξοπλισμό (ακουστικό-μικρόφωνο υπολογιστή) και ευρυζωνική (όχι dial-up) πρόσβαση στο διαδίκτυο. Μέσω της σύνδεσης στο διαδίκτυο ο καταναλωτής μπορεί να έχει πρόσβαση σε υπηρεσίες φωνής που προσφέρονται από παρόχους υπηρεσιών διαδικτύου. Οι υπηρεσίες αυτές προϋποθέτουν τη λήψη (download) ενός λογισμικού και την εγκατάστασή του στον υπολογιστή. Οι πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου συνήθως δεν χρεώνουν τους συνδρομητές τους όταν καλούν άλλους συνδρομητές της υπηρεσίας (ισοδύναμα/αντίστοιχα με on-net). Ωστόσο, χρεώνουν κάποια τέλη (κατά κανόνα χαμηλότερα από τους παρόχους παραδοσιακής τηλεφωνίας) για τερματισμό σε σταθερούς γεωγραφικούς αριθμούς, κινητά, κλπ. Επίσης, εφαρμόζουν κάποια τέλη για κλήσεις που τερματίζουν στον χρήστη VOIP. Η υπηρεσία αυτή συνήθως προσφέρει νομαδικότητα, δηλαδή επιτρέπει στον χρήστη να λαμβάνει ή να πραγματοποιεί κλήσεις, μέσω οποιασδήποτε ενσύρματης ή ασύρματης ευρυζωνικής σύνδεσης στο διαδίκτυο. Αυτή η κατηγορία υπηρεσίας είναι επίσης γνωστή ως Voice over Internet ή “VoI”, καθώς η κλήση δρομολογείται μέσω του διαδικτύου.
- **VOIP από πάροχο δικτύου:** Αυτή είναι η περίπτωση όπου οι πάροχοι εφαρμόζουν τεχνολογία VOIP στο δίκτυό τους. Υπάρχουν πολλές επιλογές ως προς την εφαρμογή της τεχνολογίας αυτής. Πρώτον, η χρήση VOIP στο δίκτυο κορμού. Στην περίπτωση αυτή χρησιμοποιείται τεχνολογία PSTN

στο δίκτυο πρόσβασης, αλλά οι κλήσεις PSTN πριν εισέλθουν στο δίκτυο κορμού μετατρέπονται σε κίνηση IP, η οποία δρομολογείται μέσω του συνολικού data-IP δικτύου του παρόχου. Υπάρχουν περιπτώσεις όπου η τεχνολογία VOIP χρησιμοποιείται και στα δίκτυα πρόσβασης. Παραδείγματος χάριν, ένας εναλλακτικός θα μπορούσε να λαμβάνει ΑΠΤΒ από τον κοινοποιημένο φορέα προκειμένου να εξυπηρετεί πελάτες μόνο για φωνή ή για φωνή και ευρυζωνικές υπηρεσίες. Ο εναλλακτικός αυτός θα μπορούσε να χρησιμοποιεί τεχνολογία VOIP ως υποκατάστατο της κλασικής τεχνολογίας μεταγωγής κυκλώματος. Τέλος, υπάρχουν περιπτώσεις όπου ένας πάροχος χρησιμοποιεί τεχνολογία μεταγωγής κυκλώματος στο δίκτυο πρόσβασης αλλά παράλληλα χρησιμοποιεί την τεχνολογία VOIP μέσω της ευρυζωνικής σύνδεσης ενός συνδρομητή για να διαθέσει μία δεύτερη (προαιρετική, βοηθητική) γραμμή φωνής. Κατά κανόνα οι υπηρεσίες αυτής της κατηγορίας ελέγχονται από τους παρόχους σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τις υπηρεσίες της κατηγορίας «VOIP από πάροχο υπηρεσιών διαδικτύου» και διασφαλίζονται καλύτερες εγγυήσεις ποιότητας της υπηρεσίας. Κατά κανόνα, οι υπηρεσίες αυτές προσφέρουν όλες τις δυνατότητες της παραδοσιακής τηλεφωνίας, χωρίς να διαφοροποιούνται από τις παραδοσιακές υπηρεσίες τηλεφωνίας μεταγωγής κυκλώματος.

### ***3.5.1 Υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης***

#### *Λειτουργική υποκατάσταση*

Όπως αναλύθηκε ανωτέρω η κατηγορία «VOIP από πάροχο δικτύου» προσφέρει όλες τις δυνατότητες της παραδοσιακής τηλεφωνίας. Η μοναδική διαφοροποίησή της σε σχέση με τις υπηρεσίες τηλεφωνίας μεταγωγής κυκλώματος σχετίζεται με την ακεραιότητα και τη διαθεσιμότητα του δικτύου αφού η διαθεσιμότητα μιας υπηρεσίας VoIP εξαρτάται από την παροχή ρεύματος και την κατάσταση της ευρυζωνικής σύνδεσης. Ο εν λόγω περιορισμός της ακεραιότητας και της διαθεσιμότητας υπάρχει και κατά την παροχή υπηρεσιών της κατηγορίας «VOIP από πάροχο υπηρεσιών διαδικτύου». Επιπρόσθετα, οι υπηρεσίες «VOIP από πάροχο υπηρεσιών διαδικτύου» έχουν τις ακόλουθες λειτουργικές διαφορές με τις υπηρεσίες τηλεφωνίας μεταγωγής κυκλώματος:

- Νομαδικότητα: Ο χρήστης της υπηρεσίας VoI μπορεί να συνδεθεί στην υπηρεσία από οπουδήποτε μέσω διαδικτύου και με τον τρόπο αυτό μπορεί να λαμβάνει ή να πραγματοποιεί κλήσεις ανεξάρτητα από τον κωδικό της περιοχής.
- Ποιότητα Υπηρεσίας: Η ποιότητα της υπηρεσίας VoI δεν είναι πάντα εγγυημένη και μπορεί να εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, όπως το είδος της σύνδεσης στο διαδίκτυο που διαθέτει ο χρήστης ή τον όγκο της κίνησης στο δίκτυο του παρόχου, την πολιτική του παρόχου της υπηρεσίας, κλπ.
- Πρόσβαση σε κλήσεις έκτακτης ανάγκης: Σε ορισμένες περιπτώσεις υπηρεσιών VoI, οι πληροφορίες που μεταδίδονται στο κέντρο που διαχειρίζεται τις κλήσεις έκτακτης ανάγκης είναι ανεπαρκείς, ενώ σε πολλές περιπτώσεις η υπηρεσία VoI δεν παρέχει ούτε τη δυνατότητα πραγματοποίησης κλήσεων έκτακτης ανάγκης.
- Απόρρητο των κλήσεων: Όταν μια κλήση δρομολογείται μέσω διαδικτύου, η διασφάλιση του απορρήτου της κλήσης αυτής είναι πολύ δύσκολη<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Υπάρχει μια πρόσφατη υπόθεση (<http://www.fiercevoip.com/story/voip-hacker-gets-10-years-prison/2010-09-27>) όπου ένας VoIP hacker τιμωρήθηκε με 10 έτη φυλάκισης αφού πώλησε υπηρεσίες VoIP δρομολογώντας κλήσεις μέσω δικτύων που παρακολουθούσε.

## *Τιμολόγηση*

Εφαρμόζονται πολλά μοντέλα τιμολόγησης για τις διάφορες υπηρεσίες της επιλογής «VOIP παρόχων υπηρεσιών διαδικτύου» (διαφορετικά τέλη για “on-net” κλήσεις, διαφορετικά για εκκίνηση, καθώς και άλλα για τερματισμό). Ωστόσο, δεν υπάρχουν διαθέσιμες πληροφορίες στην ΕΕΤΤ σχετικά με τους πελάτες που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες αυτές και σχετικά με τον πιθανό βαθμό υποκατάστασης των υπηρεσιών μεταγωγής κυκλώματος από αυτές τις υπηρεσίες. Δεδομένης της πολυπλοκότητας και της διαφοροποίησης των διάφορων επιχειρηματικών μοντέλων που σχετίζονται με υπηρεσίες VoIP, είναι πρακτικά αδύνατη η εξαγωγή συμπερασμάτων σχετικά με την τιμολόγηση αυτών των υπηρεσιών.

Αναφορικά με την επιλογή «VOIP παρόχων δικτύων» η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι οι πάροχοι δικτύου εφαρμόζουν παρόμοιες ή ταυτόσημες χρεώσεις με τις παραδοσιακές υπηρεσίες τηλεφωνίας και συνεπώς ένας τελικός χρήστης θα ανταποκρινόταν σε μια αύξηση πάνω από την ανταγωνιστική τιμή των υπηρεσιών τηλεφωνίας μεταγωγής κυκλώματος αποκτώντας υπηρεσίες της επιλογής VOIP παρόχων δικτύων (και αντιστρόφως).

### ***3.5.2 Υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς***

Η υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς θα μπορούσε να υπάρξει εάν ένας πάροχος δικτύου που προσφέρει υπηρεσίες VoIP θα ανταποκρινόταν άμεσα σε μια τιμολογιακή αύξηση έως και 10% πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο από ένα υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο αστικών και υπεραστικών κλήσεων ξεκινώντας να παρέχει τέτοιες κλήσεις και αντιστρόφως.

Ένας τέτοιος πιθανός νεοεισερχόμενος (πάροχος δικτύου - ιδιόκτητου ή μέσω ΑΠΤΒ) ήδη θα λάμβανε πολλά από τα αναγκαία προϊόντα χονδρικής (μέσω της υφιστάμενης πρόσβασης και των συμφωνιών διασύνδεσης) για να ξεκινήσουν την παροχή τέτοιων υπηρεσιών. Η είσοδος του όμως στην συγκεκριμένη αγορά απαιτεί παράλληλα και τεχνολογική μεταστροφή, ώστε να μπορεί να υποστηρίξει υπηρεσίες κλασικής τηλεφωνίας (δηλ. μεταγωγής κυκλώματος) πάνω από το δίκτυο μεταγωγής πακέτων. Κάτι τέτοιο απαιτεί σημαντικές επενδύσεις με τη μορφή μη ανακτήσιμου κόστους. Συνεπώς μια τέτοια είσοδος δε μπορεί να είναι άμεση, ώστε να καταστήσει μη επικερδή την αύξηση των τιμών του μονοπωλιακού παρόχου. Σημειώνεται δε ότι μια τέτοια τεχνολογική μεταστροφή δεν είναι συμβατή με τις τεχνολογικές τάσεις και τις νέες αρχιτεκτονικές δικτύου, που σαφώς οδηγούν σε δίκτυα μεταγωγής πακέτων τόσο στην πρόσβαση όσο και στον κορμό.

Από την άλλη μεριά, η μεταστροφή ενός παρόχου αστικών και υπεραστικών κλήσεων στην διάθεση υπηρεσιών VoIP θεωρείται λογική, με την έννοια ότι ακολουθεί τις τεχνολογικές τάσεις και αυξάνει την αποδοτικότητα του δικτύου με την αποτελεσματικότερη διάθεση των πόρων στην περίπτωση των δικτύων μεταγωγής πακέτων. Παρόλα η είσοδος αυτά δεν μπορεί να θεωρηθεί άμεση, δεδομένου ότι απαιτεί προσεκτικό σχεδιασμό και σημαντικές επενδύσεις.

Η ΕΕΤΤ συνεπώς θεωρεί ότι τόσο το κόστος όσο και ο απαιτούμενος χρόνος για είσοδο καθιστούν αυτή την υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς απίθανη κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης.

*Συμπέρασμα*

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι υπάρχουν συγκεκριμένες περιπτώσεις υπηρεσιών managed VoIP βάσει παρόχου δικτύου, που προσφέρονται μαζί με ευρυζωνική σύνδεση οι οποίες διαθέτουν όλες τις δυνατότητες της παραδοσιακής τηλεφωνίας και μπορούν συνεπώς να θεωρηθούν υποκατάστατο της παραδοσιακής τηλεφωνίας. Δεδομένου ότι οι εναλλακτικοί προσφέρουν αυτήν την κατηγορία υπηρεσιών χωρίς να τη διαφοροποιούν από τις υπηρεσίες παραδοσιακής τηλεφωνίας, η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι υπηρεσίες αυτές εμπίπτουν, ανάλογα με την κατηγορία τους (δηλ., αστικές/ υπεραστικές, προς μη γεωγραφικούς αριθμούς), στις αντίστοιχες σχετικές αγορές προϊόντων, δηλ. α) αγορά αστικών και υπεραστικών κλήσεων και β) αγορά κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς.

Για τις άλλες κατηγορίες υπηρεσιών VoIP (βάσει παρόχων υπηρεσιών ή VoD), δεδομένων των σημαντικών λειτουργικών τους διαφορών με τις παραδοσιακές υπηρεσίες τηλεφωνίας, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι δεν εμπίπτουν στις ίδιες σχετικές αγορές προϊόντων.

Σε κάθε περίπτωση, η ΕΕΤΤ θα παρακολουθεί τις εξελίξεις στην αγορά και, εάν απαιτηθεί, θα εξετάσει την αναθεώρηση των συμπερασμάτων της σε μια μελλοντική ανάλυση.

### **3.6 Υπάρχουν Χωριστές Σχετικές Αγορές Λιανικής Σταθερής Τηλεφωνίας για Οικιακούς και Μη Οικιακούς Πελάτες;**

Εξετάζοντας εάν οι λιανικές κλήσεις που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες εμπίπτουν σε μια ενιαία αγορά, η ΕΕΤΤ εκτίμησε εάν υπάρχουν διαφορές σχετικά με τους όρους παροχής των εν λόγω υπηρεσιών (τόσο από άποψη τιμής όσο και από άλλους λόγους) που να υποδεικνύουν ότι οι πελάτες δεν θεωρούν τις υπηρεσίες που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες ως υποκατάστατες.

Επιπλέον, η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν υπάρχουν διαφορές στη δυναμική της προσφοράς των υπηρεσιών λιανικών κλήσεων στους οικιακούς και στους μη οικιακούς χρήστες.

### **3.6.1 Υποκατάσταση από πλευράς ζήτησης**

Η ΕΕΤΤ εξέτασε την έκταση στην οποία διαφορές αναφορικά με τις πιθανές επιλογές των τελικών χρηστών, την τιμολόγηση, και τους άλλους όρους παροχής και αντίληψης από πλευράς τελικού καταναλωτή υποδεικνύουν ότι οι οικιακοί χρήστες θα ανταποκρίνονταν σε μια αύξηση της τιμής έως και 10% άνω της ανταγωνιστικής τιμής για τις υπηρεσίες λιανικών κλήσεων μεταστρεφόμενοι σε μια υπηρεσία για μη οικιακούς χρήστες και αντίστροφα.

#### *Λειτουργική υποκατάσταση και δυνατότητα ένταξης του πελάτη*

Οι υπηρεσίες λιανικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες είναι ουσιαστικά λειτουργικά υποκατάστατες.

#### *Τιμολόγηση*

Επί του παρόντος, ο ΟΤΕ προσφέρει μια σειρά από εκπτώτικα πακέτα για οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες (βλ. Παράρτημα Β). Ωστόσο, σε αρκετές περιπτώσεις, λόγω της μορφής που παρέχονται δεν δίνουν σαφή και ασφαλή κριτήρια στην ΕΕΤΤ για τον διαχωρισμό ανάμεσα σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες, ούτε για τον χαρακτηρισμό ενός πελάτη ως οικιακού ή μη οικιακού. Πιο συγκεκριμένα, ο ΟΤΕ παρέχει κάποια εκπτώτικα πακέτα για λιανικές κλήσεις σε όλους τους πελάτες. Επί της αρχής, τόσο οι οικιακοί όσο και οι μη οικιακοί χρήστες μπορούν να γίνουν συνδρομητές αυτών των εκπτώτικών σχημάτων.

Επίσης, ενώ ο ΟΤΕ δεν διακρίνει ούτε κατηγοριοποιεί τους πελάτες του ως οικιακούς και μη οικιακούς, και επομένως δεν διαφοροποιεί ως προς τους όρους παροχής μεταξύ των πελατών αυτών των κατηγοριών, υπάρχει μια επιχειρησιακή μονάδα εντός του ΟΤΕ που ασχολείται αποκλειστικά με τη διαχείριση των μεγάλων μη οικιακών πελατών. Οι ανωτέρω πελάτες λαμβάνουν εξατομικευμένες υπηρεσίες διαχείρισης λογαριασμών και υποστήριξη. Ως εκ τούτου, δύναται να υπάρχει κάποιος βαθμός διαφοροποίησης όσον αφορά τους όρους (πέραν της τιμής) παροχής τηλεφωνικών υπηρεσιών σε ορισμένους πελάτες

### **3.6.2 Υποκατάσταση από πλευράς προσφοράς**

Αν και οι οικονομίες κλίμακος και σκοπού που δυνητικά διαθέτουν οι πάροχοι υπηρεσιών κλήσεων σε πελάτες με μεγαλύτερο μέσο όρο δαπάνης καθιστούν την είσοδο στην παροχή υπηρεσιών σε τέτοιους πελάτες πιο ελκυστική, είναι λίγα τα κίνητρα των εναλλακτικών παρόχων για τη διάθεση υπηρεσιών αποκλειστικά σε μη οικιακούς πελάτες σε περιοχές στις οποίες έχουν εγκαταστήσει υποδομές. Ενώ υπάρχουν περιοχές στις οποίες η συγκέντρωση μη οικιακών πελατών είναι υψηλή (π.χ., εμπορικές περιοχές στην Αθήνα), το κόστος παροχής υπηρεσιών σε οικιακούς πελάτες σε περιοχές με υψηλή συγκέντρωση οικιακών πελατών δεν διαφοροποιείται ιδιαίτερα από το σχετικό κόστος παροχής υπηρεσιών σε μη οικιακούς πελάτες εντός εμπορικών περιοχών. Επίσης, το έσοδο ανά γραμμή από τις διαφορετικές κατηγορίες πελατών μπορεί να είναι συγκρίσιμο. Ως εκ τούτου, η ΕΕΤΤ δεν έχει επαρκή στοιχεία και δεν δύναται να προβεί σε υποθέσεις αναφορικά με τις διαφορές οικονομικών κλίμακος και σκοπού όσον αφορά την παροχή υπηρεσιών σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες

#### *Συμπέρασμα*

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η δυναμική της ζήτησης που υπάρχει επί του παρόντος στην αγορά δεν παρέχει στην ΕΕΤΤ σαφή και σταθερά κριτήρια για τον διαχωρισμό μεταξύ οικιακών και μη οικιακών πελατών. Επιπλέον, τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της δεν υποδεικνύουν ότι υπάρχουν διαφορετικές δυναμικές προσφοράς όσον αφορά την παροχή υπηρεσιών λιανικής φωνητικής τηλεφωνίας σε οικιακούς χρήστες από τη μια πλευρά και σε μη-οικιακούς χρήστες από την άλλη, ώστε να δικαιολογείται η ένταξή τους σε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων.

### **3.7 Η Σχετική Γεωγραφική Αγορά**

Μια σχετική γεωγραφική αγορά περιλαμβάνει την περιοχή στην οποία οι εν λόγω επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην παροχή προϊόντων και υπηρεσιών για τις οποίες οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και οι οποίες δύναται να διακριθούν από γειτονικές περιοχές, διότι οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι ουσιαστικά διαφορετικές στις περιοχές αυτές.



Σύμφωνα με σχετικό κείμενο Κοινής Θέσης των Ευρωπαϊών Ρυθμιστών<sup>25</sup>, οι ΕΡΑ θα πρέπει να εξετάσουν συγκεκριμένα κριτήρια με σκοπό να διαπιστώσουν εάν οι συνθήκες ανταγωνισμού δικαιολογούν τον ορισμό μιας αγοράς σε Εθνικό επίπεδο, τα οποία είναι τα εξής:

- Φραγμοί εισόδου
- Αριθμός προμηθευτών
- Κατανομή μεριδίων αγοράς
- Τιμολόγηση και διαφορές επί των τιμών

Όπως αναφέρεται και στην εφαρμογή του τεστ των τριών κριτηρίων, οι υφιστάμενοι φραγμοί εισόδου είναι διαρθρωτικοί. Τόσο το επίπεδο μη ανακτήσιμου κόστους, όσο και οι οικονομίες κλίμακας και σκοπού, καθώς και το κόστος μεταστροφής δε διαφοροποιούνται ανάλογα με την περιοχή.

Παράλληλα, οι εναλλακτικοί πάροχοι προσφέρουν υπηρεσίες κλήσεων στις περιοχές που διατηρούν υποδομές (ίδια μέσα ή μέσω ΑΠΤΒ), ενώ στις υπόλοιπες περιοχές προσφέρουν ή δύνανται να προσφέρουν κλήσεις μέσω ΕΦ/ΠΦ. Συνεπώς ο αριθμός των προμηθευτών/ ανταγωνιστών του ΟΤΕ είναι ο ίδιος σε όλη την επικράτεια και κατά συνέπεια ο περιορισμός στον ανταγωνισμό που προέρχεται από τους εναλλακτικούς παρόχους είναι εθνικός.

Τέλος, σημειώνεται ότι ο ΟΤΕ δεν εφαρμόζει διαφορετικές στρατηγικές τιμολόγησης και εμπορικής προώθησης σε αστικές περιοχές και στην περιφέρεια. Ο ΟΤΕ χρεώνει γεωγραφικά ενιαίες τιμές για τις λιανικές υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και παρέχει τις εν λόγω υπηρεσίες υπό τους ίδιους όρους και τις ίδιες τιμές σε εθνικό επίπεδο.

Επί της βάσης των ανωτέρω, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για τις υπό εξέταση αγορές αφορά ολόκληρη την εθνική επικράτεια.

---

<sup>25</sup> ERG 08 (20) ERG draft Common Position on Geographic Aspects of Market Analysis (definition and remedies)

### *Συμπέρασμα*

Η ΕΕΤΤ διαμόρφωσε την αρχική άποψη ότι υπάρχει μια διακριτή γεωγραφική αγορά στην Ελλάδα για υπηρεσίες λιανικών φωνητικών κλήσεων.

### **3.8 Γενικό Συμπέρασμα**

Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι υπάρχουν δύο σχετικές αγορές που πρέπει να εξεταστούν:

- Η αγορά αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες σε σταθερή θέση στην Ελλάδα (κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς στην Ελλάδα), και
- Η αγορά κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες σε σταθερή θέση στην Ελλάδα (κλήσεις από σταθερό προς κινητό και κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών μέσω μη γεωγραφικών αριθμών).

## 4 Η δοκιμασία των τριών κριτηρίων

### 4.1 Πλαίσιο

Δεδομένου ότι οι λιανικές αγορές δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών τηλεφωνίας που παρέχονται σε σταθερή θέση για οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες δεν περιλαμβάνονται πλέον στην *Αναθεωρημένη Σύσταση για τις Σχετικές Αγορές*, είναι αναγκαία η εφαρμογή της «δοκιμασίας των 3 κριτηρίων» προκειμένου να κριθεί εάν οι αγορές αυτές εξακολουθούν να χρήζουν *ex ante* ρύθμισης, λαμβάνοντας υπόψη τις ειδικές εθνικές συνθήκες στην Ελλάδα. Τα τρία κριτήρια εξετάζουν εάν:

1. στις εν λόγω σχετικές αγορές υπάρχουν υψηλοί και μη παροδικοί φραγμοί εισόδου,
2. οι σχετικές αγορές έχουν τέτοια χαρακτηριστικά που δεν θα τείνουν με την πάροδο του χρόνου προς τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, και
3. το δίκαιο του ανταγωνισμού δεν επαρκεί από μόνο του για να αντιμετωπίσει τις εκάστοτε αποτυχίες που εντοπίζονται στις αγορές αυτές.

Μια σχετική αγορά πρέπει να πληροί και τα τρία κριτήρια αθροιστικά προκειμένου να υπόκειται σε *ex ante* ρύθμιση.

### 4.2 Λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικής και υπεραστικής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες σε σταθερή θέση

#### 4.2.1 Ύπαρξη υψηλών και μη παροδικών φραγμών εισόδου και ανταγωνισμού

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εντοπίζει δύο κατηγορίες φραγμών εισόδου και ανταγωνισμού στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών και συγκεκριμένα: (α) διαρθρωτικούς φραγμούς, και (β) νομικούς ή ρυθμιστικούς φραγμούς.

Ένας διαρθρωτικός φραγμός υφίσταται όταν το επίπεδο ζήτησης, το επίπεδο της τεχνολογίας και η διάρθρωση του σχετικού κόστους είναι τέτοια που δημιουργούν ασύμμετρες συνθήκες μεταξύ κοινοποιημένων φορέων και νεοεισερχόμενων, οι

οποιές δυσχεραίνουν ή αποτρέπουν την αποτελεσματική είσοδο στην αγορά. Παραδείγματος χάριν, δύναται να θεωρηθεί ότι υπάρχουν υψηλοί διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου όταν η αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντικές οικονομίες κλίμακος και σκοπού σε συνδυασμό με υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη.

Οι νομικοί ή ρυθμιστικοί φραγμοί δεν βασίζονται σε οικονομικές συνθήκες, αλλά προέρχονται από νομοθετικά, διοικητικά ή άλλα κρατικά μέτρα τα οποία επιδρούν άμεσα στις συνθήκες εισόδου ή/και στην τοποθέτηση των παρόχων στη σχετική αγορά. Η ΕΕΤΤ δεν γνωρίζει κάποιους νομικούς ή ρυθμιστικούς φραγμούς που λειτουργούν ως φραγμοί εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικής και υπεραστικής τηλεφωνίας που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

Επομένως, η ΕΕΤΤ εστιάζει στους διαρθρωτικούς φραγμούς και αναλύει τους κάτωθι φραγμούς:

- Επίπεδο μη ανακτήσιμου κόστους και οικονομίες κλίμακος και σκοπού
- Ύπαρξη φραγμών στη μεταστροφή λιανικών πελατών.

#### ***Επίπεδο μη ανακτήσιμου κόστους και οικονομίες κλίμακος και σκοπού***

Οι οικονομίες κλίμακος γενικά αναφέρονται στο πλεονέκτημα κόστους που μπορεί να διαθέτει ένας πάροχος μεγάλης κλίμακος έναντι ενός μικρότερου παρόχου στην περίπτωση όπου το οριακό κόστος παραγωγής μειώνεται ενώ η παραγωγή αυξάνεται. Οι οικονομίες σκοπού αναφέρονται στην αποτελεσματικότητα που μπορεί να προκύψει για ένα πάροχο μέσω της διάθεσης μιας σειράς σχετικών ή συμπληρωματικών αγαθών και υπηρεσιών που προέρχονται από μια κοινή τεχνολογική πλατφόρμα.

Η δραστηριοποίηση ενός παρόχου αστικών και υπεραστικών σταθερών κλήσεων, είτε μέσω υπηρεσιών ΕΦ/ΠΦ, είτε μέσω υπηρεσιών ΑΠΤΒ, απαιτεί εκτεταμένη διασύνδεση με τον ΟΤΕ σε τοπικό επίπεδο. Η ευρεία διασπορά των τοπικών κόμβων του ΟΤΕ απαιτεί την ανάληψη σημαντικού μη ανακτήσιμου κόστους από έναν εναλλακτικό προκειμένου να μπορεί να επιτύχει διασύνδεση σε τοπικό επίπεδο. Το μειονέκτημα κόστους ενός νεοεισερχόμενου έναντι του ΟΤΕ

αναμένεται επομένως να είναι σημαντικό, καθώς ο νεοεισερχόμενος δεν μπορεί να απολαύσει τις οικονομίες κλίμακος που απολαμβάνει ο ΟΤΕ.

Σε περίπτωση παροχής αστικών και υπεραστικών κλήσεων με περιορισμένο αριθμό σημείων διασύνδεσης, ένας εναλλακτικός αναγκάζεται να αγοράζει υπηρεσίες διαβίβασης, γεγονός που συμπιέζει το περιθώριο κέρδους. Συνεπώς, αν και η επιλογή αυτή είναι τεχνικά εφικτή, ενδέχεται να μην είναι οικονομικά βιώσιμη.

Επίσης, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι δεν είναι δυνατή η είσοδος στις λιανικές αγορές χωρίς σημαντικές επενδύσεις σε πωλήσεις και προώθηση, τιμολόγηση, προσωπικό εξυπηρέτησης πελατών, κλπ., καθώς όλα τα ανωτέρω είναι απαραίτητα.

Επιπλέον, όσον αφορά στις οικονομίες σκοπού, μπορεί να υπάρχει σημαντική αλληλοεπικάλυψη μεταξύ των προϊόντων χονδρικής και λιανικής που δύναται να παρέχει ο σταθερός κοινοποιημένος φορέας με τη χρήση της ίδιας υποδομής (π.χ., το δίκτυο μπορεί να κατανεμηθεί μεταξύ αστικών κλήσεων, υπεραστικών κλήσεων, κλήσεων προς κινητό, κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς και υπηρεσιών χονδρικής όπως εκκίνηση, διαβίβαση και τερματισμός). Συνεπώς, ο ΟΤΕ διαθέτει ένα πλεονέκτημα κόστους, το οποίο προέρχεται από τις οικονομίες σκοπού που δύναται να επιτύχει από τη χρήση κοινών στοιχείων για την παροχή διαφορετικών υπηρεσιών. Οι οικονομίες σκοπού έχουν μεγαλύτερη επίπτωση όσο μεγαλύτερο είναι το εύρος των υπηρεσιών που μοιράζονται το κόστος, με αποτέλεσμα ένας πάροχος που δραστηριοποιείται σε ένα ευρύτερο πεδίο υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών να βρίσκεται σε καλύτερη θέση όσον αφορά στην ανάκτηση του κοινού κόστους από κάθε υπηρεσία. Οι οικονομίες κλίμακος, μέσω της παροχής μεγαλύτερου όγκου των ίδιων υπηρεσιών, συντελούν στη μείωση του ανά μονάδα κόστους παροχής, λόγω της δυνατότητας του παρόχου να καταναίμει το κόστος σε περισσότερες «μονάδες».

Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η είσοδος στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και υπεραστικών τηλεφωνικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες απαιτεί την ανάληψη σημαντικού επιπέδου μη ανακτήσιμου κόστους από έναν εναλλακτικό πάροχο. Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι τα μη ανακτήσιμα κόστη, σε συνδυασμό με τις οικονομίες κλίμακος και σκοπού, λειτουργούν ως φραγμός εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και

υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες.

### **Φραγμοί στη μεταστροφή**

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν υπάρχουν φραγμοί στην είσοδο/επέκταση στην εν λόγω αγορά ως αποτέλεσμα φραγμών στη μεταστροφή των συνδρομητών μεταξύ παρόχων αστικών και υπεραστικών κλήσεων.

Δεδομένου ότι η τιμή εξακολουθεί να είναι ο κρίσιμος παράγοντας που καθορίζει την επιλογή των πελατών στην απόφαση μεταστροφής μεταξύ παρόχων κλήσεων, φαίνεται πιθανό ότι ένας νεοεισερχόμενος θα έπρεπε να προσφέρει σημαντικές εκπτώσεις ή σημαντικά διαφοροποιημένες υπηρεσίες προκειμένου να ενθαρρύνει τη μεταστροφή πελατών. Η ανωτέρω στρατηγική είναι δύσκολη υπό συνθήκες όπου ο νεοεισερχόμενος εξαρτάται από τα προϊόντα χονδρικής του κοινοποιημένου φορέα προκειμένου να παράσχει τις λιανικές του υπηρεσίες. Επίσης, η εστίαση στον τιμολογιακό ανταγωνισμό έχει αρνητικές επιπτώσεις στη δυνατότητα ενός εναλλακτικού να αντλήσει επαρκή έσοδα ώστε να μπορέσει να καλύψει το κόστος εισόδου και να χρηματοδοτήσει οποιαδήποτε καινοτομία σε σχέση με τις υπηρεσίες ή τους πελάτες ή οποιοσδήποτε πρόσθετες υπηρεσίες.

Το ανωτέρω οδήγησε τους παρόχους ΑΠΤΒ στην παροχή δεσμοποιημένων προϊόντων πρόσβασης και φωνής, τα οποία οι πάροχοι ΕΦ/ΠΦ δεν μπορούν να προσφέρουν με τους ίδιους όρους.

Ένας πρόσθετος φραγμός στη μετάβαση ενός συνδρομητή από έναν πάροχο σε έναν άλλο, είναι η ορισμένη ελάχιστη διάρκεια των συμβάσεων μεταξύ συνδρομητών και παρόχων, οι οποίες συνήθως υπογράφονται όταν οι τελευταίοι προσφέρουν εκπτώσεις σε συνδυαστικά πακέτα, τα οποία περιλαμβάνουν πρόσβαση στο τηλεφωνικό δίκτυο, φωνητικές κλήσεις ή/και ευρυζωνική πρόσβαση και άλλες υπηρεσίες. Στις περιπτώσεις αυτές, οι συνδρομητές πρέπει να παραμείνουν με τον πάροχο για μια ελάχιστη χρονική διάρκεια, διαφορετικά θα πρέπει να πληρώσουν ένα τέλος αποσύνδεσης. Τέλος, οι πελάτες μπορεί να διστάζουν να μεταβούν σε έναν νέο πάροχο λόγω της πιθανότητας διακοπής της υπηρεσίας κατά τη διαδικασία μετάβασης.

## **Συμπεράσματα**

Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι υπάρχουν υψηλοί και μη παροδικοί φραγμοί εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

### **4.2.2 Ζητήματα δυναμικής – Απουσία τάσης προς αποτελεσματικό ανταγωνισμό**

Το δεύτερο κριτήριο που πρέπει να εξεταστεί είναι εάν η αγορά διαθέτει τέτοια χαρακτηριστικά που θα τείνει προς αποτελεσματικό ανταγωνισμό με την πάροδο του χρόνου χωρίς την ύπαρξη *ex ante* ρύθμισης. Η εφαρμογή του κριτηρίου αυτού περιλαμβάνει την εξέταση του επιπέδου ανταγωνισμού πίσω από τους φραγμούς εισόδου που έχουν εντοπιστεί, λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι ακόμη και όταν μια αγορά χαρακτηρίζεται από υψηλούς φραγμούς εισόδου, άλλοι διαρθρωτικοί παράγοντες ή χαρακτηριστικά της αγοράς μπορεί να οδηγούν την αγορά αυτή στο να τείνει προς τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό (π.χ. διαφοροποιημένη διάρθρωση κόστους, ελαστική ζήτηση, πλεονάζουσα χωρητικότητα, σχετικές τεχνολογικές εξελίξεις). Η ΕΕΤΤ δεν έχει στη διάθεσή της στοιχεία που να υποδεικνύουν κάτι τέτοιο.

Επιπλέον, η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι, παρότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ με αναφορά στον όγκο της κίνησης έχει μειωθεί από το 2005 έως το 2009, παρατηρείται μία τάση σταθεροποίησης. Συγκεκριμένα, όπως φαίνεται και στον παρακάτω Πίνακα 18, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ στην εν λόγω αγορά αλλά και ειδικά στις αστικές κλήσεις, παρουσιάζει φθίνων ρυθμό μείωσης, ενώ το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ στις υπεραστικές κλήσεις παρουσιάζει ακόμα και αύξηση.

**Πίνακας 18: Μερίδια ΟΤΕ**

	2005	2006	2007	2008	2009
Αστικές	74,1%	71,6%	70,3%	69,1%	68,6%
Υπεραστικές	68,5%	67,3%	63,3%	63,5%	65,5%
Αστικές και υπεραστικές	73,2%	70,9%	69,1%	68,0%	68,0%

Τα υψηλά και σχετικά σταθερά μερίδια αγοράς του ΟΤΕ κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι μια σειρά εναλλακτικών παρόχων εξήλθαν ήδη από την αγορά, δεν παρέχουν καμία ένδειξη ότι οι

ανταγωνιστές του ΟΤΕ θα βελτιώσουν σημαντικά τη θέση τους στην αγορά κατά την περίοδο της παρούσας ανάλυσης αγοράς.

Συνεπώς, η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι δεν στοιχειοθετούνται παράγοντες δυναμικής που θα μπορούσαν να οδηγήσουν τη σχετική λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες, προς τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης αγοράς.

#### **4.2.3 Ανεπάρκεια μόνου του δικαίου περί ανταγωνισμού**

Η κύρια αστοχία της αγοράς που δημιουργείται από έναν απόλυτο και μη παροδικό φραγμό εισόδου εν τη απουσία μεσοπρόθεσμης τάσης προς τον ανταγωνισμό, είναι η δυνατότητα υπερβολικής χρέωσης των πελατών. Συνεπώς, η φύση της αστοχίας της αγοράς στην αγορά αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες καθιστά αναγκαίο τον έλεγχο τιμών ως κανονιστική υποχρέωση και αναλύεται κατωτέρω στην εξέταση των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων.

Η αρχική θέση της ΕΕΤΤ είναι ότι μόνη η *ex post* εφαρμογή του δικαίου του ανταγωνισμού δεν επαρκεί πάντα για να ελεγχθούν οι λιανικές τιμές του ΟΤΕ στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις. Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι ο ΟΤΕ μπορεί πιθανόν να χρησιμοποιήσει την ισχύ του στην αγορά για να χρεώσει υψηλότερα λιανικά τέλη εάν οι κλήσεις τερματίζουν στο δίκτυο ενός εναλλακτικού παρόχου σε σύγκριση με κλήσεις που τερματίζουν στο δίκτυο του ΟΤΕ. Μια τέτοια στρατηγική θα μπορούσε να εφαρμοστεί προκειμένου να παρέχεται κίνητρο στους τελικούς χρήστες να εγγράφονται συνδρομητές στον ΟΤΕ αντί σε κάποιον εναλλακτικό πάροχο.

Επίσης, όσον αφορά στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι μια ακόμη πιθανότερη στρατηγική του ΟΤΕ θα ήταν η υιοθέτηση μιας πιο επιθετικής εμπορικής πρακτικής/στρατηγικής μέσω ληστρικής τιμολόγησης ή συμπίεσης τιμών, που θα οδηγούσε στον περιορισμό του ανταγωνισμού ή ακόμη και στην εξαφάνιση των ανταγωνιστών του από την αγορά. Ακόμη πιθανότερο είναι να προσφέρει ο ΟΤΕ συνδεδεμένες τις υπηρεσίες φωνής με προϊόντα υψηλότερης αξίας και να δημιουργήσει συμπίεση περιθωρίου σε όλο το εύρος του συνδυαστικού



πακέτου. Σχετικά και με τις δύο κατηγορίες αστοχιών της αγοράς που αναφέρθηκαν, υπό τη μορφή είτε υπερβολικής είτε ληστρικής τιμολόγησης, το να στηριχθεί κανείς μόνο στην *ex post* παρέμβαση ανά περίπτωση δεν παρέχει μια ασφαλή βάση για τη διασφάλιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην αγορά.

Μόνη η εφαρμογή του δικαίου περί ανταγωνισμού δεν παρέχει την απαιτούμενη νομική βάση που θα δικαιολογούσε την επιβολή των υποχρεώσεων που θα απέτρεπαν αυτές τις συμπεριφορές. Συνεπώς, το αρχικό συμπέρασμα της ΕΕΤΤ είναι ότι, σχετικά με την υπό εξέταση αγορά, πληρείται και το τρίτο κριτήριο.

#### **4.2.4 Συμπέρασμα**

Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο αρχικό συμπέρασμα ότι, λόγω των ειδικών συνθηκών στην Ελλάδα, πληρούνται αθροιστικά τα τρία κριτήρια για τη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες. Οι διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου είναι υψηλοί και μη παροδικοί, η δυναμική τάση προς τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης δεν φαίνεται να είναι πιθανή σε μια ρεαλιστική προοπτική, και μόνο το δίκαιο περί ανταγωνισμού δεν θα επαρκούσε για να αντιμετωπίσει τις αστοχίες που εντοπίζονται στην αγορά. Συνεπώς, η λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες θα πρέπει να εξακολουθήσει να υπόκειται σε *ex ante* ρύθμιση.

### **4.3 Λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες σε σταθερή θέση**

#### **4.3.1 Φραγμοί εισόδου και ανταγωνισμού**

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εντοπίζει δύο κατηγορίες φραγμών εισόδου και ανταγωνισμού στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών και συγκεκριμένα: (α) διαρθρωτικούς φραγμούς, και (β) νομικούς ή ρυθμιστικούς φραγμούς.

Ένας διαρθρωτικός φραγμός υφίσταται όταν το επίπεδο ζήτησης, το επίπεδο της τεχνολογίας και η διάρθρωση του σχετικού κόστους είναι τέτοια που δημιουργούν ασύμμετρες συνθήκες μεταξύ κοινοποιημένων φορέων και νεοεισερχόμενων, οι οποίες δυσχεραίνουν ή αποτρέπουν την αποτελεσματική είσοδο στην αγορά. Παραδείγματος χάριν, δύναται να θεωρηθεί ότι υπάρχουν υψηλοί διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου όταν η αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντικές οικονομίες κλίμακας και σκοπού σε συνδυασμό με υψηλά μη ανακτήσιμα κόστη.

Οι νομικοί ή ρυθμιστικοί φραγμοί δεν βασίζονται σε οικονομικές συνθήκες, αλλά προέρχονται από νομοθετικά, διοικητικά ή άλλα κρατικά μέτρα τα οποία επιδρούν άμεσα στις συνθήκες εισόδου ή/και στην τοποθέτηση των παρόχων στη σχετική αγορά. Η ΕΕΤΤ δεν γνωρίζει κάποιους νομικούς ή ρυθμιστικούς φραγμούς που λειτουργούν ως φραγμοί εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικής και υπεραστικής τηλεφωνίας που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

Συνεπώς η ΕΕΤΤ έχει εστιάσει στους διαρθρωτικούς φραγμούς και έχει αναλύσει τους φραγμούς αυτούς υπό τις εξής επικεφαλίδες:

- Επίπεδο μη ανακτήσιμου κόστους και οικονομίες κλίμακας και σκοπού
- Ύπαρξη φραγμών στη μεταστροφή λιανικών πελατών.

#### ***Επίπεδο μη ανακτήσιμου κόστους και οικονομίες κλίμακας και σκοπού***

Για την παροχή υπηρεσιών τηλεφωνικών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες, ένας πάροχος θα πρέπει να εξασφαλίσει τη διασύνδεση του δικτύου του με το δίκτυο του ΟΤΕ προκειμένου να παρέχει υπηρεσίες μέσω ΕΦ/ΠΦ ή να αναπτύξει τη δική του υποδομή πρόσβασης.

Η είσοδος στις αγορές αυτές, μέσω ΕΦ/ΠΦ, είναι δυνατή χωρίς την υλοποίηση σημαντικών επενδύσεων σε υποδομές, δεδομένου ότι δεν απαιτείται εκτεταμένη διασύνδεση με τον ΟΤΕ σε τοπικό επίπεδο. Παρόλα αυτά ο πάροχος ΕΦ/ΠΦ, προκειμένου να ξεκινήσει την παροχή κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς (και ιδίως προς παρόχους υπηρεσιών), θα πρέπει να προβεί σε κάποιες επενδύσεις σε πωλήσεις και προώθηση, τιμολόγηση, προσωπικό εξυπηρέτησης πελατών, κλπ. Τις

επενδύσεις αυτές ωστόσο, (όπως προκύπτει από την παρούσα κατάσταση και συγκεκριμένα την απροθυμία των παρόχων να διαθέτουν κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών μέσω ΕΦ/ΠΦ) οι εναλλακτικοί πάροχοι διστάζουν να τις πραγματοποιήσουν.

Επίσης, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, όσον αφορά στις κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς μέσω ΕΦ/ΠΦ, τα κίνητρα εισόδου συνδέονται στενά με τα αντίστοιχα περιθώρια. Οι στρατηγικές αποφάσεις σχετικά με τη θέση και τη σύνθεση της πελατειακής βάσης στην οποία στοχεύει ένας πάροχος, σε συνδυασμό με την τιμολογιακή διάρθρωση της χονδρικής και τις τεχνικές αποφάσεις, διαδραματίζουν ένα σημαντικό ρόλο στη δημιουργία αντικινήτρων εισόδου. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η αποτυχία των εναλλακτικών να εισέλθουν μέχρι σήμερα στην αγορά κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς μέσω ΕΦ/ΠΦ (εκτός των κλήσεων προς κινητά) αποδεικνύει ότι υπάρχει έλλειψη επαρκούς περιθωρίου κέρδους στην παροχή των κλήσεων αυτών.

Επίσης, για να εισέλθει ένας εναλλακτικός στην αγορά μέσω της ανάπτυξης ιδιόκτητης υποδομής πρόσβασης (κυρίως μέσω ΑΠΤΒ) θα πρέπει να αναλάβει σημαντικά μη ανακτήσιμα κόστη ώστε να αποκτήσει τις αναγκαίες συνεγκαταστάσεις στα κέντρα του ΟΤΕ. Το μειονέκτημα κόστους ενός νεοεισερχόμενου έναντι του ΟΤΕ είναι πιθανό να είναι σημαντικό, καθώς ο νεοεισερχόμενος δεν μπορεί να απολαύσει τις οικονομίες κλίμακος που απολαμβάνει ο ΟΤΕ. Σημειώνεται ότι οι οικονομίες κλίμακος επηρεάζουν μέσω της παροχής μεγαλύτερου όγκου των ίδιων υπηρεσιών, με αποτέλεσμα το κόστος παροχής μιας «μονάδας» να μειώνεται λόγω της δυνατότητας του παρόχου να καταναίμει το κόστος σε περισσότερες «μονάδες».

Επίσης, αναφορικά με τις οικονομίες σκοπού, υπάρχει σημαντική αλληλοεπικάλυψη μεταξύ των προϊόντων χονδρικής και λιανικής που μπορούν να προσφερθούν από τον σταθερό κοινοποιημένο φορέα με τη χρήση της ίδιας υποδομής (π.χ., το δίκτυο μπορεί να μοιραστεί μεταξύ αστικών κλήσεων, υπεραστικών κλήσεων, κλήσεων προς κινητά, κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς και χονδρικών κλήσεων, όπως εκκίνηση, διαβίβαση και τερματισμός). Συνεπώς, ο ΟΤΕ διαθέτει ένα πλεονέκτημα κόστους που προέρχεται από τις οικονομίες σκοπού που δύναται να επιτύχει από τη χρήση κοινών στοιχείων υπηρεσιών για την παροχή διαφορετικών υπηρεσιών. Οι οικονομίες σκοπού έχουν

μεγαλύτερη επίπτωση όσο μεγαλύτερο είναι το εύρος των υπηρεσιών που μοιράζονται το κόστος, με αποτέλεσμα ένας πάροχος που δραστηριοποιείται σε ένα ευρύτερο πεδίο υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών να βρίσκεται σε καλύτερη θέση όσον αφορά στην ανάκτηση του κοινού κόστους από κάθε υπηρεσία.

Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η είσοδος στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες απαιτεί την ανάληψη σημαντικού μη ανακτήσιμου κόστους από έναν εναλλακτικό πάροχο. Τα μη ανακτήσιμα κόστη, σε συνδυασμό με τις οικονομίες κλίμακος και σκοπού, λειτουργούν ως φραγμός εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες.

### ***Φραγμοί μεταστροφής***

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν υπάρχουν φραγμοί στην είσοδο/επέκταση στην αγορά ως αποτέλεσμα φραγμών στη μεταστροφή συνδρομητών μεταξύ παρόχων εθνικών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς.

Δεδομένου ότι η τιμή εξακολουθεί να είναι ο κρίσιμος παράγοντας που καθορίζει την επιλογή των πελατών στην απόφαση μεταστροφής μεταξύ παρόχων κλήσεων, φαίνεται πιθανό ότι ένας νεοεισερχόμενος θα έπρεπε να προσφέρει σημαντικές εκπτώσεις ή σημαντικά διαφοροποιημένες υπηρεσίες προκειμένου να ενθαρρύνει τη μεταστροφή πελατών. Η ανωτέρω στρατηγική είναι δύσκολη υπό συνθήκες όπου ο νεοεισερχόμενος εξαρτάται από τα προϊόντα χονδρικής του κοινοποιημένου φορέα προκειμένου να παράσχει τις λιανικές του υπηρεσίες. Επίσης, η εστίαση στον τιμολογιακό ανταγωνισμό έχει αρνητικές επιπτώσεις στη δυνατότητα ενός εναλλακτικού να αντλήσει επαρκή έσοδα ώστε να μπορέσει να καλύψει το κόστος εισόδου και να χρηματοδοτήσει οποιαδήποτε καινοτομία σε σχέση με τις υπηρεσίες ή τους πελάτες ή οποιοσδήποτε πρόσθετες υπηρεσίες.

Άλλωστε, η άρνηση των εναλλακτικών παρόχων να προσφέρουν υπηρεσίες προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (εκτός των κλήσεων προς κινητά) μέσω ΕΦ/ΠΦ αποδεικνύει ότι τα περιθώρια κέρδους είναι πολύ περιορισμένα ή ακόμη και

αρνητικά, καθιστώντας έτσι πολύ δυσχερή γι' αυτούς τη διαμόρφωση μιας ελκυστικής τιμολογιακής πολιτικής.

Τα ανωτέρω επιβεβαιώνονται από το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ στις κλήσεις από σταθερό προς κινητό, που έχει σταθεροποιηθεί κοντά στο 70% από το 2005 έως το 2009. Το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ για τις άλλες κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (εξαιρουμένων των dial-up κλήσεων) ήταν 89.8 % το 2008 και 82,9% το 2009. Τέλος, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ για τις κλήσεις dial-up παραμένει σταθερό γύρω στο 99% (Βλ. Πίνακας 20).

Ένας πρόσθετος φραγμός στη μετάβαση ενός συνδρομητή από έναν πάροχο σε έναν άλλο, είναι η ορισμένη ελάχιστη διάρκεια των συμβάσεων μεταξύ συνδρομητών και παρόχων, οι οποίες συνήθως υπογράφονται όταν οι τελευταίοι προσφέρουν εκπτώσεις σε συνδυαστικά πακέτα, τα οποία περιλαμβάνουν πρόσβαση στο τηλεφωνικό δίκτυο, φωνητικές κλήσεις ή/και ευρυζωνική πρόσβαση και άλλες υπηρεσίες. Στις περιπτώσεις αυτές, οι συνδρομητές πρέπει να παραμείνουν με τον πάροχο για μια ελάχιστη χρονική διάρκεια, διαφορετικά θα πρέπει να πληρώσουν ένα τέλος αποσύνδεσης. Τέλος, οι πελάτες διστάζουν να μεταβούν σε έναν νέο πάροχο λόγω της πιθανότητας διακοπής της υπηρεσίας κατά τη διαδικασία μετάβασης.

### ***Συμπέρασμα***

Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι υπάρχουν υψηλοί και μη παροδικοί διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών τηλεφωνικών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες. Αυτό αντανακλάται, μεταξύ άλλων, στα πολύ υψηλά μερίδια που κατέχει ο ΟΤΕ στην παροχή των υπηρεσιών αυτών.

#### ***4.3.2 Ζητήματα δυναμικής – Απουσία τάσης προς αποτελεσματικό ανταγωνισμό***

Το δεύτερο κριτήριο που πρέπει να εξεταστεί είναι εάν η αγορά διαθέτει τέτοια χαρακτηριστικά που θα τείνει προς αποτελεσματικό ανταγωνισμό με την πάροδο του χρόνου χωρίς την ύπαρξη *ex ante* ρύθμισης. Η εφαρμογή του κριτηρίου αυτού περιλαμβάνει την εξέταση του επιπέδου ανταγωνισμού πίσω από τους φραγμούς

εισόδου που έχουν εντοπιστεί, λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι ακόμη και όταν μια αγορά χαρακτηρίζεται από υψηλούς φραγμούς εισόδου, άλλοι διαρθρωτικοί παράγοντες ή χαρακτηριστικά της αγοράς μπορεί να οδηγούν την αγορά αυτή στο να τείνει προς τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό (π.χ. διαφοροποιημένη διάρθρωση κόστους, ελαστική ζήτηση, πλεονάζουσα χωρητικότητα, σχετικές τεχνολογικές εξελίξεις). Η ΕΕΤΤ δεν έχει στη διάθεσή της στοιχεία που να υποδεικνύουν κάτι τέτοιο.

Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ με αναφορά στον όγκο της κίνησης για κλήσεις από σταθερό προς κινητό έχει σταθεροποιηθεί κοντά στο 70% κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών (2005-2009), ενώ το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ για άλλες κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (εξαιρουμένων των dial-up κλήσεων) εξακολουθεί να παραμένει σε πολύ υψηλά επίπεδα περί το 83% (συγκεκριμένα, από 99.6% το 2005 σε 89.8% το 2008 και 82.9 % το 2009). Τέλος, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ για τις κλήσεις dial-up παραμένει σταθερό γύρω στο 99% από το 2005 έως και το 2009.

Τα πολύ υψηλά και σταθερά μερίδια αγοράς του ΟΤΕ, σε συνδυασμό με την απροθυμία των εναλλακτικών να προσφέρουν υπηρεσίες για μη γεωγραφικούς αριθμούς μέσω ΕΦ/ΠΦ, αποδεικνύουν ότι η παροχή ανταγωνιστικών υπηρεσιών σε μη γεωγραφικούς αριθμούς αποτελεί μια λιγότερο ελκυστική εμπορική δραστηριότητα.

Επιπλέον, ως συνέπεια των ανωτέρω η ΕΕΤΤ δεν θεωρεί ότι υπάρχει κάποια ένδειξη ότι οι ανταγωνιστές του ΟΤΕ θα βελτιώσουν σημαντικά τη θέση τους στην αγορά κατά την περίοδο της παρούσας εξέτασης αγοράς.

Συνεπώς, η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι δεν στοιχειοθετούνται δυναμικοί παράγοντες που θα μπορούσαν να οδηγήσουν τη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών υπηρεσιών προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες προς τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης αγοράς.

#### **4.3.3 *Ανεπάρκεια μόνου του δικαίου περί ανταγωνισμού***

Η κύρια αστοχία της αγοράς που δημιουργείται από έναν απόλυτο και μη παροδικό φραγμό εισόδου εν τη απουσία μεσοπρόθεσμης τάσης προς τον ανταγωνισμό, είναι πάνω απ' όλα η δυνατότητα υπερβολικής χρέωσης των πελατών. Συνεπώς, η φύση της αστοχίας της αγοράς κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες καθιστά αναγκαίο κάποιο βαθμό ελέγχου τιμών ως κατάλληλη κανονιστική υποχρέωση.

Η αρχική θέση της ΕΕΤΤ είναι ότι μόνη η *ex post* εφαρμογή του δικαίου του ανταγωνισμού δεν επαρκεί πάντα για να ελεγχθούν οι λιανικές τιμές του ΟΤΕ στις κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς. Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι ο ΟΤΕ δύναται να χρησιμοποιήσει την ισχύ του στην αγορά για να χρεώνει υψηλά τέλη λιανικής εάν οι κλήσεις τερματίζουν σε ένα δίκτυο κινητής ή για κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων dial-up). Για τους ίδιους λόγους με αυτούς που αναφέρονται ανωτέρω στην Ενότητα 4.2.3, ο ΟΤΕ έχει τη δυνατότητα ληστρικής τιμολόγησης και συμπίεσης περιθωρίου με τη σύζευξη υπηρεσιών. Και στις δύο κατηγορίες αστοχίας της αγοράς, είτε υπό τη μορφή υπερβολικής είτε ληστρικής τιμολόγησης, η *ex post* παρέμβαση μόνο ανά περίπτωση δεν παρέχει μια ασφαλή βάση για τη διασφάλιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην αγορά. Στις περιπτώσεις αυτές, προκειμένου να ελεγχθεί η ύπαρξη ληστρικής τιμολόγησης ή συμπίεσης περιθωρίων, ο ΟΤΕ πρέπει να υποβάλει στοιχεία από το κοστολογικό του σύστημα.

Συνεπώς, μόνη η εφαρμογή του δικαίου περί ανταγωνισμού δεν παρέχει την απαιτούμενη νομική βάση επί της οποίας θα μπορούσαν να επιβληθούν αυτού του είδους οι υποχρεώσεις συστηματικά. Επομένως, η ΕΕΤΤ καταλήγει αρχικά στο συμπέρασμα ότι το τρίτο κριτήριο πληρείται για την υπό εξέταση αγορά.

#### **4.3.4 *Συμπέρασμα***

Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο αρχικό συμπέρασμα ότι, λόγω των ειδικών συνθηκών στην Ελλάδα, πληρούνται αθροιστικά τα τρία κριτήρια για τη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες. Οι διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου είναι υψηλοί και μη παροδικοί, η δυναμική τάση προς τον αποτελεσματικό

ανταγωνισμό κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης δεν φαίνεται να είναι πιθανή σε μια ρεαλιστική προοπτική, και μόνο το δίκαιο περί ανταγωνισμού δεν θα επαρκούσε για να αντιμετωπίσει τις αστοχίες που εντοπίζονται στην αγορά. Συνεπώς, η λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες θα πρέπει να εξακολουθήσει να υπόκειται σε *ex ante* ρύθμιση.



## 5 Ανάλυση Αγοράς

### 5.1 Πλαίσιο

Έχοντας πρώτα ορίσει τις σχετικές αγορές κλήσεων και συγκεκριμένα την αγορά δημόσια διαθέσιμων αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες και την αγορά δημόσια διαθέσιμων κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων των κινητών αριθμών) που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες («αγορές κλήσεων») στην Ελλάδα, η ΕΕΤΤ καλείται να προβεί σε ανάλυση σχετικά με το εάν αυτές οι αγορές κλήσεων είναι επαρκώς ανταγωνιστικές εξετάζοντας εάν κάποια επιχείρηση ή επιχειρήσεις θεωρούνται ότι κατέχουν ΣΙΑ στις αγορές αυτές. Στο σημείο 27 του Προοιμίου της *Οδηγίας Πλαίσιο* αναφέρεται ότι η σχετική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική “*όταν υπάρχουν μία ή περισσότερες επιχειρήσεις με σημαντική ισχύ στην αγορά*”. Το Άρθρο 14 της *Οδηγίας Πλαίσιο*, που αντανακλά τη σχετική νομολογία του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και του Πρωτοδικείου, αναφέρει ότι:

*“Μια επιχείρηση θεωρείται ότι κατέχει σημαντική ισχύ στην αγορά εφόσον, είτε ατομικά είτε σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις, ευρίσκεται σε θέση ισοδύναμη προς δεσπόζουσα θέση, ήτοι σε θέση οικονομικής ισχύος που της επιτρέπει να συμπεριφέρεται, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες και, τελικά, τους καταναλωτές ”.*

Επιπλέον, στις περιπτώσεις εκείνες όπου μια επιχείρηση έχει σημαντική ισχύ σε μια συγκεκριμένη αγορά, δύναται να θεωρηθεί ως έχουσα σημαντική ισχύ σε μια στενά συνδεδεμένη αγορά, εάν οι δύο αγορές συνδέονται έτσι ώστε να είναι δυνατή η επέκταση της ισχύος στη συνδεδεμένη αγορά με αποτέλεσμα την ενδυνάμωση της ισχύος της εν λόγω επιχείρησης στην αγορά.

Σύμφωνα με την Οδηγία Πλαίσιο, η ΕΕΤΤ καλείται να αξιολογήσει την ύπαρξη ΣΙΑ σύμφωνα με το Κοινοτικό Δίκαιο και να λάβει υπόψη «στο μέγιστο δυνατό βαθμό» τις Κατευθυντήριες Γραμμές. Τα κριτήρια που θεωρούνται σημαντικά στο ζήτημα της εξέτασης της ύπαρξης ΣΙΑ στην παροχή σταθερών λιανικών κλήσεων αναλύονται κατωτέρω, και συμπεριλαμβάνουν:

- Τη σχετική ισχύ του ΟΤΕ στην αγορά με εξέταση του μεριδίου αγοράς, τόσο σε σχέση με άλλους παρόχους όσο και εν όψει της εξέλιξης της αγοράς.

- Την πιθανότητα ύπαρξης δυνητικού ανταγωνισμού ο οποίος να μπορέσει να ασκήσει ανταγωνιστική πίεση στον ΟΤΕ, ιδίως εν όψει των φραγμών εισόδου, των φραγμών μεταστροφής και των φραγμών επέκτασης.
- Την έλλειψη αντισταθμιστικής αγοραστικής δύναμης των λιανικών πελατών.

## 5.2 Μεριδία Αγοράς

Ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς αποτελεί ένα πολύ σημαντικό κριτήριο στο πλαίσιο της εκτίμησης του εάν υφίσταται δεσπόζουσα θέση. Τα υψηλά μερίδια αγοράς χρησιμοποιούνται συχνά ως τεκμήριο αγοραστικής ισχύος. Αν και τα υψηλά μερίδια αγοράς δεν αρκούν θεωρητικώς από μόνα τους για να θεμελιώσουν την ύπαρξη ΣΙΑ (δεσπόζουσας θέσης), είναι απίθανο μια επιχείρηση η οποία δεν κατέχει ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς στην σχετική αγορά να βρίσκεται σε δεσπόζουσα θέση. Όπως υπογραμμίζεται στις ‘Κατευθυντήριες Γραμμές’ της Επιτροπής για την ύπαρξη ΣΙΑ, πολύ υψηλά μερίδια αγοράς άνω του 50% στην σχετική αγορά – εκτός από εξαιρετικές περιπτώσεις - συνιστούν ένδειξη ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης. Συνεπώς, πάνω από αυτό το επίπεδο μεριδίου αγοράς, το βάρος της απόδειξης ανήκει στον εν λόγω πάροχο προκειμένου να αποδείξει ότι δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μια συγκεκριμένη αγορά προϊόντων<sup>26</sup>. Επίσης, ένας πάροχος μπορεί να κριθεί ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση (και επομένως, ΣΙΑ) εάν κατέχει ένα μερίδιο αγοράς μεταξύ 40% και 50% σε μια σχετική αγορά προϊόντων, εάν υποτεθεί ότι συντρέχουν και άλλες σχετικές προϋποθέσεις<sup>27</sup>. Επίσης, η σχετικότητα του μεριδίου αγοράς τελεί και υπό την προϋπόθεση εξέτασης των αλλαγών του με την πάροδο του χρόνου, καθώς αυτό υποδεικνύει τις τάσεις της αγοράς και συνεισφέρει στην αξιολόγηση του εάν η αγορά τείνει προς την αποτελεσματικότητα.

Ο καθορισμός των μεριδίων αγοράς εξαρτάται από τον ακριβή ορισμό αγοράς που υιοθετείται. Όπως σημειώθηκε στην Ενότητα 3 της παρούσας διαβούλευσης, οι σχετικές αγορές είναι αυτές των δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες στην Ελλάδα. Ειδικότερα, ορίζονται οι αγορές που αφορούν στις:

<sup>26</sup> (βλέπε *AKZO Chemie Bv v. Commission; Hoffman-La Roche AG v. Commission*)

<sup>27</sup> (*United Brands v. Commission*)

- Αστικές και υπεραστικές κλήσεις που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες.
- Κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων των κλήσεων από σταθερό προς κινητό και κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών) που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες.

### 5.2.1 Αστικές και Υπεραστικές Κλήσεις

Για την πρώτη οριζόμενη αγορά (αστικές και υπεραστικές κλήσεις), όπως φαίνεται στον Πίνακα 19, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ το 2009 είναι αρκετά υψηλό και ανέρχεται σε 68% (με αναφορά στον όγκο της κίνησης δηλ. λεπτά ομιλίας). Αξίζει να σημειωθεί ότι ανάλογη είναι η εικόνα σε καθένα από τα επιμέρους συστατικά αυτής της αγοράς. Ειδικά για τις αστικές κλήσεις το μερίδιο του ΟΤΕ είναι 68,6 %, ενώ για τις υπεραστικές κλήσεις είναι 65,5 %.

Παρακολουθώντας την εξέλιξη αυτή στο χρόνο, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ (πάντα με αναφορά στον όγκο αστικών κλήσεων) παρουσιάζει διαχρονικά μικρή μείωση περίπου 5% στη διάρκεια των 5 τελευταίων ετών ή ισοδύναμα περίπου 1% το έτος. Μάλιστα, η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ έχει σταθεροποιηθεί ελαφρώς στο 68% κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων ετών. Επιπλέον, ειδικά στις υπεραστικές κλήσεις το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ παρουσιάζει μια σχετική «αντίσταση» αφού έπειτα από μια μείωση από το 68,5% το 2005 σε 63,5% το 2008, υπήρξε αύξηση του μεριδίου αγοράς το 2009 (65,5 %).

Επομένως, είναι γεγονός ότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ, αν και έχει μειωθεί, εξακολουθεί να παραμένει σε πολύ υψηλό επίπεδο. Τα στοιχεία υποδεικνύουν ότι αντί να μειώνεται περισσότερο υπό την πίεση του ανταγωνισμού, το μερίδιο αγοράς έχει σταθεροποιηθεί τα τελευταία δύο έτη, χωρίς να υπάρχει προσδοκία για σημαντικές μειώσεις κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης γεγονός που παρέχει μια ισχυρή ένδειξη του ότι ο ΟΤΕ κατέχει ΣΙΑ στη συγκεκριμένη αγορά.

**Πίνακας 19** Σφάλμα! Δεν έχει καθοριστεί ακολουθία.: **Μερίδιο Αγοράς του ΟΤΕ βάσει όγκου στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις**

Μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ	2005	2006	2007	2008	2009
Αστικές	74,1%	71,6%	70,3%	69,1%	68,6%
Υπεραστικές	68,5%	67,3%	63,3%	63,5%	65,5%
Αστικές και Υπεραστικές	73,2%	70,9%	69,1%	68,0%	68,0%

Πηγή: ΕΕΤΤ

### 5.2.2 Κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς

Για τη δεύτερη οριζόμενη αγορά το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ το 2009 είναι πολύ υψηλό και ανέρχεται σε 81,4% (με αναφορά στον όγκο της κίνησης δηλ. λεπτά ομιλίας). Αξίζει να σημειωθεί ότι ανάλογη είναι η εικόνα σε καθένα από τα επιμέρους συστατικά αυτής της αγοράς. (βλ. Πίνακας 20).

**Πίνακας 20 Σφάλμα! Δεν έχει καθοριστεί ακολουθία.:** Μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ βάσει όγκου για κλήσεις προς μη γεωγραφικούς

Μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ	2005	2006	2007	2008	2009
Κλήσεις από σταθερό σε κινητό	70,1%	69,9%	71,2%	71,6%	70,9%
Dial-up	99,3%	99,3%	99,0%	98,9%	99,2%
Λοιπές (εκτός του dial-up) κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών	99,6%	99,4%	97,2%	89,8%	82,9%
Σύνολο αγοράς	94,6%	93,1%	90,3%	86,1%	81,4%

Πηγή: ΕΕΤΤ

Παρακολουθώντας την εξέλιξη αυτή στο χρόνο, το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ (πάντα με αναφορά στον όγκο κλήσεων) παρουσιάζει μια σημαντική μείωση, όμως για ορισμένα συστατικά αυτής της αγοράς το μερίδιο του ΟΤΕ φαίνεται εξαιρετικά σταθερό (προς κινητό και κλήσεις dial-up) ή ακόμα και κοντά στο 100% (κλήσεις dial-up)

Επομένως, είναι γεγονός ότι το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ, αν και έχει μειωθεί, εξακολουθεί να παραμένει σε πολύ υψηλό επίπεδο γεγονός που παρέχει μια ισχυρή ένδειξη του ότι ο ΟΤΕ κατέχει ΣΙΑ στη συγκεκριμένη αγορά.

### 5.3 Δυναμικός Ανταγωνισμός και Φραγμοί Εισόδου και Επέκτασης

Παρά την ύπαρξη πολύ υψηλών μεριδίων αγοράς, όπως συμβαίνει στην περίπτωση του ΟΤΕ για κάθε μία από τις σχετικές αγορές, μπορεί θεωρητικά να υπάρξει ανταγωνιστικός περιορισμός εάν είναι εφικτή σημαντική είσοδος στην αγορά. Συνεπώς, η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για μικρό χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς για τους κοινοποιημένους φορείς, τουλάχιστον όταν η είσοδος είναι πιθανή (και όχι

υποθετική), έγκαιρη και σημαντική. Η απειλή εισόδου μειώνεται από την ύπαρξη υψηλών φραγμών εισόδου.

Όπως αναφέρθηκε στην Ενότητα 4.2 του παρόντος κειμένου Διαβούλευσης, στα πλαίσια εφαρμογής της «δοκιμασίας των 3 κριτηρίων», η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι:

- η είσοδος στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών **αστικών και υπεραστικών τηλεφωνικών κλήσεων** που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες απαιτεί την ανάληψη σημαντικού επιπέδου μη ανακτήσιμου κόστους από έναν εναλλακτικό πάροχο. Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι τα μη ανακτήσιμα κόστη, σε συνδυασμό με τις οικονομίες κλίμακος και σκοπού, λειτουργούν ως φραγμός εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες, και
- υπάρχουν φραγμοί εισόδου/επέκτασης στην αγορά, ως αποτέλεσμα των φραγμών μεταστροφών που αντιμετωπίζουν οι συνδρομητές μεταξύ παρόχων αστικών και υπεραστικών κλήσεων.

Επίσης, όπως αναφέρθηκε στην Ενότητα 4.3 του παρόντος κειμένου Διαβούλευσης, στα πλαίσια εφαρμογής της «δοκιμασίας των 3 κριτηρίων», η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι:

- η είσοδος στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες απαιτεί την ανάληψη ενός σημαντικού επιπέδου μη ανακτήσιμου κόστους από έναν εναλλακτικό πάροχο. Η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική άποψη ότι τα μη ανακτήσιμα κόστη, σε συνδυασμό με τις οικονομίες κλίμακος και σκοπού και την απουσία επαρκούς περιθωρίου κέρδους, λειτουργούν ως φραγμός εισόδου στη λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες.

- υπάρχουν φραγμοί εισόδου/επέκτασης στην αγορά, ως αποτέλεσμα των φραγμών μεταστροφών που αντιμετωπίζουν οι συνδρομητές μεταξύ παρόχων κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς.

Συνεπώς, η ΕΕΤΤ υιοθετεί την αρχική θέση ότι υπάρχουν υψηλοί και μη παροδικοί διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου στις λιανικές αγορές:

(α) δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες, και

(β) δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες.

#### **5.4 Απουσία Αντισταθμιστικής Αγοραστικής Ισχύος**

Εάν ένας πάροχος ασκεί πρακτικές που συνιστούν πιθανή εκμετάλλευση της ισχύος του στην αγορά, οι πελάτες του μπορεί να έχουν τη δυνατότητα να ασκήσουν αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ έναντι των πρακτικών αυτών. Όταν οι αγοραστές είναι μεγάλοι και ισχυροί, μπορεί να έχουν τη δυνατότητα να αντιδράσουν αποτελεσματικά σε μια απόπειρα αύξησης των τιμών από τους πωλητές. Η ΕΕΤΤ εξέτασε την πιθανότητα και/ή την ύπαρξη τέτοιας αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος, αλλά κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς μπορεί να υπάρχει μόνο όπου οι μεγάλοι πελάτες έχουν τη δυνατότητα (εντός εύλογου χρόνου) να στραφούν σε αξιόπιστες εναλλακτικές (π.χ. να μην αγοράζουν καθόλου ή να αλλάξουν προμηθευτή) ως αντίδραση σε μια αύξηση τιμών ή απειλούμενη αύξηση τιμών. Η ΕΕΤΤ δεν διαπίστωσε ενδείξεις αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος σε οποιαδήποτε εκ των αγορών λιανικών σταθερών αστικών, υπεραστικών κλήσεων ή κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς.

Ακόμη και μεγάλοι μη οικιακοί πελάτες έχουν περιορισμένη διαπραγματευτική ισχύ. Οι υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας είναι σε μεγάλο βαθμό ομοιογενείς και υπάρχει περιορισμένο πεδίο για καινοτομίες από πλευράς προϊόντων και υπηρεσιών. Συνεπώς, οι διαπραγματεύσεις εστιάζουν σχεδόν αποκλειστικά στην τιμή. Στο πλαίσιο αυτό, το γεγονός ότι υπάρχουν περιορισμένες εναλλακτικές

τοπικές υποδομές στην Ελλάδα σημαίνει ότι οι αξιόπιστοι εναλλακτικοί πάροχοι στους οποίους μπορεί να σκεφτούν να μεταστραφούν οι πελάτες, πρέπει να λάβουν χονδρικές υπηρεσίες από τον ΟΤΕ προκειμένου να μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας. Οι υπηρεσίες ΕΦ/ΠΦ και ΑΠΤΒ επιτρέπουν στους πελάτες να λάβουν λιανικές υπηρεσίες από εναλλακτικούς παρόχους. Ωστόσο, δεν επιδρούν στον βαθμό στον οποίο οι εναλλακτικοί πάροχοι βασίζονται στις χονδρικές υπηρεσίες του ΟΤΕ για να παράσχουν τις υπηρεσίες αυτές.

Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι δεν υπάρχουν σαφείς ενδείξεις, ακόμη και στην περίπτωση των μεγάλων μη οικιακών πελατών, ότι δύναται να ασκηθεί σημαντική αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς.

## **5.5 Αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές**

Μία σημαντική ένδειξη της ύπαρξης ΣΙΑ είναι η ικανότητα ενός παρόχου να υιοθετεί πρακτικές που βλάπτουν τον ανταγωνισμό. Επιπλέον, η ύπαρξη των πρακτικών αυτών που βλάπτουν τον ανταγωνισμό ενισχύει την άποψη ότι η ex ante ρύθμιση είναι αναγκαία προκειμένου να ξεπεραστεί η έλλειψη αποτελεσματικού ανταγωνισμού, εάν υποθεθεί ότι ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός θα μπορούσε άλλως να περιορίσει τη συμπεριφορά στην αγορά του παρόχου με ΣΙΑ.

Αναφορικά με το ανωτέρω, σειρά Αποφάσεων της ΕΕΤΤ στο χρονικό διάστημα μεταξύ του πρώτου γύρου ανάλυσης αγορών και της παρούσας εξέτασης, αναδεικνύουν ότι ο ΟΤΕ εξακολουθεί, όχι μόνο να έχει τη δυνατότητα, αλλά και να αναπτύσσει περιοριστικές του ανταγωνισμού πρακτικές στις σχετικές αγορές.

Συγκεκριμένα, στο διάστημα που ακολούθησε τον πρώτο γύρο ανάλυσης και παρά τη κανονιστική παρέμβαση της ΕΕΤΤ στις σχετικές αγορές λιανικών κλήσεων με την επιβολή σειράς ρυθμιστικών υποχρεώσεων, η ΕΕΤΤ με τις Αποφάσεις της 486/176/2008 και 509/72/2009 επέβαλε στον ΟΤΕ πρόστιμο ενός (1) και δύο (2) εκατομμυρίων ευρώ αντίστοιχα για άρνηση παροχής στοιχείων. Στην περίπτωση της Απόφασης 486/176/2008, το σχετικό πρόστιμο επεβλήθη λόγω μη συμμόρφωσης του ΟΤΕ στην υποχρέωση για προσήκουσα παροχή στοιχείων/πληροφοριών στην ΕΕΤΤ στο πλαίσιο εξέτασης οικονομικού προγράμματος και στην περίπτωση της Απόφασης 509/72/2009 λόγω μη παροχής

οικονομικών στοιχείων στο πλαίσιο του κοστολογικού ελέγχου του έτους 2008 και του ελέγχου εφαρμογής των κανόνων ανταγωνισμού, ιδίως του ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου τιμών για τη φωνητική τηλεφωνία.

Επίσης, η ΕΕΤΤ, με την Απόφαση 521/061/2009, η οποία εκδόθηκε στο πλαίσιο σχετικής Ακρόασης, επέβαλε στον ΟΤΕ Διοικητικό Πρόστιμο ύψους δύο εκατομμυρίων ΕΥΡΩ (2.000.000,00 €) λόγω παράβασης των υποχρεώσεων του αναφορικά με την τήρηση ανώτατου ορίου τιμής στο τέλος παρακράτησης κλήσεων προς παρόχους δικτύου κινητής.

Τέλος, η ΕΕΤΤ, με σειρά Αποφάσεών της, όπως οι: 512/63/2009, 531/063/2009, 543/006/2009, 557/010/2010, 573/020/2010 και 574/005/2010, δεν ενέκρινε σχετικές προτάσεις του ΟΤΕ για εκπαιδευτικά προγράμματα που περιλαμβάνουν λιανικές κλήσεις .

## **5.6 Αρχικά Συμπεράσματα**

Η εξέταση των δεδομένων της αγοράς από την ΕΕΤΤ την οδηγεί στο αρχικό συμπέρασμα ότι οι σχετικές αγορές για την παροχή λιανικών σταθερών κλήσεων δεν είναι αποτελεσματικά ανταγωνιστικές. Αντίστοιχα, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να οριστεί ως έχων ΣΙΑ στις εξής σχετικές αγορές:

- (a) Δημόσια διαθέσιμων αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες,
- (b) Δημόσια διαθέσιμων κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων κλήσεων από σταθερό προς κινητό και κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών) που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.



## 6 Προτεινόμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις

### 6.1 Εισαγωγή

Όπως αναφέρθηκε στην Ενότητα 3 της παρούσας διαβούλευσης, η ΕΕΤΤ διαμόρφωσε την αρχική άποψη ότι υπάρχουν οι ακόλουθες λιανικές αγορές σταθερών κλήσεων στην Ελλάδα:

- (a) Δημόσια διαθέσιμων αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες,
- (b) Δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών υπηρεσιών προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων κλήσεων από σταθερό προς κινητό και κλήσεων προς παρόχους υπηρεσιών μέσω μη γεωγραφικών αριθμών) που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες.

Η ανάλυση αγοράς στην Ενότητα 5 κατέληξε ότι υπάρχει έλλειψη αποτελεσματικού ανταγωνισμού για όλες τις ως άνω λιανικές αγορές, και ότι ο ΟΤΕ έχει ΣΙΑ σε κάθε μια σχετική αγορά.

Η ανάλυση των αγορών κλήσεων εκπονήθηκε με βάση την υπόθεση ότι είναι σε ισχύ μια σειρά χονδρικών ρυθμιστικών υποχρεώσεων, όπως ορίζονται σε μια σειρά αναλύσεων αγορών. Η ΕΕΤΤ έχει επιβάλει υποχρεώσεις στον ΟΤΕ που σχετίζονται συγκεκριμένα με την παροχή:

- Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον τοπικό βρόχο (ΑΠΤΒ),
- Ζευκτικών και τερματικών τμημάτων μισθωμένων γραμμών χονδρικής,
- Χονδρικής εκκίνησης, τερματισμού και διαβίβασης κλήσεων (συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης ΕΦ και ΠΦ), και
- Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών.

### 6.2 Η ανάγκη ex ante ρύθμισης

Οι Κατευθυντήριες Γραμμές ορίζουν ότι ο σκοπός επιβολής ex ante υποχρεώσεων σε παρόχους που έχουν χαρακτηριστεί ως έχοντες ΣΙΑ, είναι να διασφαλισθεί ότι οι πάροχοι δεν μπορούν να χρησιμοποιήσουν την ισχύ τους με σκοπό είτε να

περιορίσουν ή να στρεβλώσουν τον ανταγωνισμό στη σχετική αγορά, είτε να επεκτείνουν την ισχύ τους αυτή σε γειτονικές αγορές. Η ΕΕΤΤ μπορεί να επιβάλει ex ante υποχρεώσεις μόνο σε αγορές όπου υπάρχουν μία ή περισσότερες επιχειρήσεις με ΣΙΑ, και όπου τα μέτρα που λαμβάνονται βάσει του Εθνικού και Κοινοτικού Δικαίου του ανταγωνισμού δεν κρίνονται ως επαρκή ή άμεσα προκειμένου να ξεπερασθεί πιθανή αποτυχία της αγοράς. Όταν οι αγορές είναι επαρκώς ανταγωνιστικές, η ex post εφαρμογή του δικαίου του ανταγωνισμού μπορεί να θεωρηθεί σε γενικές γραμμές επαρκής για την αποτροπή της δημιουργίας δεσπόζουσας θέσης και καταχρηστικής εκμετάλλευσης από ένα ή περισσότερα μέρη.

Αυτό είναι το πνεύμα της αναθεωρημένης Σύστασης, η οποία αναφέρει: «Το γεγονός ότι η παρούσα σύσταση προσδιορίζει τις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών για τις οποίες δικαιολογείται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση δεν σημαίνει ότι δικαιολογείται πάντοτε κανονιστική ρύθμιση, ούτε ότι στις εν λόγω αγορές θα επιβληθούν οι κανονιστικές υποχρεώσεις που προβλέπονται στις ειδικές οδηγίες. Συγκεκριμένα, δεν μπορεί να επιβληθεί, ή πρέπει να αποσυρθεί, ρύθμιση εάν υπάρχει αποτελεσματικός ανταγωνισμός στις αγορές αυτές χωρίς ρύθμιση, εάν δηλαδή κανένας φορέας δεν διαθέτει σημαντική ισχύ στην αγορά κατά την έννοια του άρθρου 14 της οδηγίας 2002/21/ΕΚ. Οι κανονιστικές υποχρεώσεις πρέπει να είναι ενδεδειγμένες και να βασίζονται στο χαρακτήρα του εντοπιζόμενου προβλήματος, να είναι αναλογικές και αιτιολογημένες σύμφωνα με τους στόχους της οδηγίας 2002/21/ΕΚ, και, συγκεκριμένα, να μεγιστοποιούν τα οφέλη για τους καταναλωτές, να διασφαλίζουν ότι δεν θα υπάρχει στρέβλωση ή περιορισμός του ανταγωνισμού, να ενθαρρύνουν αποδοτικές επενδύσεις στις υποδομές, να προάγουν την καινοτομία και να ενθαρρύνουν την αποτελεσματική χρήση και διαχείριση των ραδιοσυχνοτήτων και των πόρων αριθμοδότησης.»

Στις περιπτώσεις που για ιστορικούς, ή άλλους λόγους, μια αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική, ή/και υπάρχουν υψηλοί μη παροδικοί φραγμοί εισόδου, το δικαίο του ανταγωνισμού δεν θεωρείται επαρκές αφεαυτού για να προωθήσει την ανάπτυξη ανταγωνισμού. Οι ex ante υποχρεώσεις που επιβάλλονται από ΕΡΑ σε επιχειρήσεις με ΣΙΑ αποσκοπούν στην εκπλήρωση των συγκεκριμένων στόχων που τίθενται στις σχετικές οδηγίες, ενώ οι ρυθμίσεις που επιβάλλονται βάσει του δικαίου του ανταγωνισμού αποσκοπούν στην επιβολή κυρώσεων για συμφωνίες ή

καταχρηστικές συμπεριφορές που περιορίζουν ή στρεβλώνουν τον ανταγωνισμό στη σχετική αγορά.

Οι Κατευθυντήριες Γραμμές για τη ΣΙΑ καθιστούν σαφές ότι μόνο ο ορισμός μιας επιχείρησης ως κατέχουσα ΣΙΑ σε μια συγκεκριμένη αγορά, χωρίς την επιβολή των κατάλληλων κανονιστικών υποχρεώσεων δεν συνάδει με τις διατάξεις του νέου κανονιστικού πλαισίου και ιδίως με το Άρθρο 16 (4) της Οδηγίας Πλαίσιο<sup>29</sup>, το οποίο μεταφέρει στην εθνική νομοθεσία το άρθρο 37 παρ. 1 περίπτωση γ του Νόμου. Το Άρθρο 8 (2) της Οδηγίας για την Πρόσβαση ορίζει ότι οι ΕΡΑ θα πρέπει να επιβάλουν τουλάχιστον μία (1) κανονιστική υποχρέωση στην επιχείρηση που έχει ορισθεί ως κατέχουσα ΣΙΑ.

Οι ex ante ρυθμίσεις απαιτούνται στις υπό εξέταση συνθήκες προκειμένου να προωθήσουν και να διευκολύνουν την ανάπτυξη ανταγωνισμού, καθώς οι ex post ρυθμίσεις του δικαίου του ανταγωνισμού δεν είναι αποτελεσματικές προκειμένου να εδραιωθεί ένα επαρκές επίπεδο ανταγωνισμού, δεδομένου ότι οι αποτυχίες της αγοράς που σχετίζονται με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης θα παραμείνουν.

### **6.3 Πιθανά Προβλήματα Ανταγωνισμού που συνδέονται με τη ΣΙΑ**

Τα ζητήματα που αναφέρονται κατωτέρω περιγράφουν τα πραγματικά και πιθανά προβλήματα του ανταγωνισμού τα οποία μπορεί να εμφανισθούν στις αγορές λιανικών κλήσεων. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η απαρίθμηση των προβλημάτων αυτών δεν είναι αποκλειστική, αλλά ενδεικτική των προβλημάτων ανταγωνισμού που έχουν αντιμετωπίσει οι ρυθμιστές παγκοσμίως. Όπως συμβαίνει αρκετές φορές, ορισμένα από αυτά τα προβλήματα του ανταγωνισμού ή τις πιθανές αποτυχίες της αγοράς, μπορεί να φαίνονται υποθετικά στα πλαίσια μιας εξέτασης της αγοράς, κυρίως διότι έχουν ήδη αντιμετωπιστεί με τις υφιστάμενες ρυθμίσεις.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι τα προβλήματα ανταγωνισμού που ανακύπτουν λόγω της δεσπόζουσας θέσης του ΟΤΕ στις αγορές λιανικών κλήσεων εμπίπτουν σε τρεις γενικές κατηγορίες:

- Δεσπόζουσα θέση στην αγορά

- Κάθετη επέκταση
- Οριζόντια επέκταση

Τα προβλήματα ανταγωνισμού αναλύονται ξεχωριστά σε κάθε μία από αυτές τις κατηγορίες.

### **6.3.1 Δεσπόζουσα Θέση**

Η δεσπόζουσα θέση στην αγορά μπορεί να δημιουργήσει τις ακόλουθες μορφές προβλημάτων:

- **Παρεμπόδιση εισόδου:** Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι οι σημαντικές οικονομίες κλίμακος, και σκοπού σε συνδυασμό με τα μη ανακτήσιμα κόστη που συνδέονται με την κατασκευή και λειτουργία δικτύων τοπικής πρόσβασης, λειτουργούν ως φραγμοί εισόδου αναφορικά με την παροχή κλήσεων από παρόχους άμεσης πρόσβασης. Ωστόσο, οι φραγμοί ελαττώνονται όταν εφαρμοσθεί αποτελεσματικά η αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο και η πρόσβαση σε ΧΕΓ, η πρόσβαση σε μισθωμένες γραμμές χονδρικής και διασύνδεση και ο πάροχος με ΣΙΑ συμμορφωθεί με τις υποχρεώσεις του για την πρόσβαση.
- **Καταχρηστική συμπεριφορά:** Η ισχύς στην αγορά μπορεί να επιτρέψει σε έναν πάροχο με ΣΙΑ να διατηρήσει τιμές που είναι υψηλότερες από αυτές που θα επικρατούσαν σε μια ανταγωνιστική αγορά.
- **Παραγωγική αναποτελεσματικότητα και χαμηλή ποιότητα υπηρεσίας:** Αντί να αντανakλάται σε υπερβολικά κέρδη, η ισχύς στην αγορά μπορεί να οδηγεί σε έλλειψη επενδύσεων σε δίκτυα και υπηρεσίες, υπερβολικά κόστη παροχής κλήσεων και/ή ποιότητα υπηρεσίας χαμηλότερη από μία ανταγωνιστική αγορά.

### **6.3.2 Κάθετη επέκταση**

Η κάθετη επέκταση μπορεί να εμφανιστεί όταν μια εταιρία ελέγχει κάποια υποδομή που είναι ουσιώδης για μια δυνητικά ανταγωνιστική λιανική αγορά. Ο κάτοχος του προϊόντος ανωτέρου σταδίου μπορεί να επηρεάσει τον ανταγωνισμό στην λιανική

αρνούμενος την πρόσβαση ή περιορίζοντας την πρόσβαση στο προϊόν του χρησιμοποιώντας τιμολογιακές ή μη τιμολογιακές μεθόδους. Η επέκταση αγοραστικής ισχύος με μη τιμολογιακά μέσα δύναται να περιλαμβάνει διακριτική χρήση πληροφοριών ή παρακράτηση πληροφοριών, τακτικές καθυστερήσεων, σύζευξη προϊόντων, διακρίσεις από πλευράς ποιότητας, στρατηγικό σχεδιασμό των χαρακτηριστικών των προϊόντων, και μη κατάλληλη χρήση πληροφοριών που αφορούν ανταγωνιστές. Η επέκταση ισχύος με τιμολογιακούς μηχανισμούς μπορεί να περιλαμβάνει: τιμολογιακές διακρίσεις, συμπίεση περιθωρίων και σταυροειδή διεπιδότηση. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι υπάρχουν αποδείξεις και δυνατότητες για κάθετη επέκταση ισχύος στις Ελληνικές λιανικές αγορές για κλήσεις από σταθερή θέση.

Ο ΟΤΕ μπορεί να επεκτείνει την ισχύ που κατέχει στη χονδρική αγορά τοπικών βρόχων στις λιανικές σταθερές αγορές κλήσεων. Η ΕΕΤΤ έχει αναλύσει την κάθετη επέκταση ως ένα πιθανό πρόβλημα ανταγωνισμού στην ανάλυση αγοράς που αφορά την ΑΠΤΒ και έχει εφαρμόσει τις κατάλληλες κανονιστικές υποχρεώσεις για την αντιμετώπιση των προβλημάτων αυτών. Επιπλέον, ο ΟΤΕ μπορεί να επεκτείνει την ισχύ που έχει στην αγορά σχετικά με τις χονδρικές γραμμές και τη διασύνδεση περιορίζοντας την πρόσβαση με τιμολογιακή ή μη τιμολογιακά μέσα. Η ΕΕΤΤ σημειώνει επίσης ότι η συμπίεση περιθωρίου μεταξύ των τιμών κλήσεων λιανικής του ΟΤΕ και του κόστους των αντίστοιχων χονδρικών προϊόντων αποτελούν μια σημαντική απειλή για τα επιχειρηματικά πλάνα των εναλλακτικών παρόχων. Η ΕΕΤΤ έχει αναλύσει τα σχετικά προβλήματα ανταγωνισμού στην εξέταση των σχετικών αγορών για τις χονδρικές μισθωμένες γραμμές και τη διασύνδεση και πρότεινε κατάλληλες ρυθμιστικές υποχρεώσεις για την αντιμετώπισή τους.

Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι η δυνατότητα κάθετης επέκτασης της ισχύος στην αγορά καθίσταται λιγότερο ορατή ως αποτέλεσμα της *ex ante* ρύθμισης στο επίπεδο χονδρικής. Ωστόσο, η *ex ante* ρύθμιση συγκεκριμένων υπηρεσιών χονδρικής δεν μπορεί να αντιμετωπίσει πλήρως τη συμπίεση περιθωρίων όταν οι υπηρεσίες τηλεφωνίας συνδέονται, παραδείγματος χάριν, με την τηλεφωνική πρόσβαση και την ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο.

### **6.3.3 Οριζόντια Επέκταση**

Οριζόντια επέκταση ισχύος λαμβάνει χώρα όταν μια επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση (ΣΙΑ) χρησιμοποιεί την ισχύ της σε μια αγορά προκειμένου να επεκτείνει την ισχύ της σε σχετικές αγορές. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι ο ΟΤΕ μπορεί να χρησιμοποιήσει τη δεσπόζουσα θέση του στη λιανική αγορά σταθερών κλήσεων για να επηρεάσει καταχρηστικά άλλες αγορές, ιδίως τη λιανική αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών. Ιδίως υπάρχει προβληματισμός, παραδείγματος χάριν, σχετικά με την πιθανή επίδραση της σύζευξης από τον δεσπόζοντα πάροχο των λιανικών προϊόντων της πρόσβασης, των κλήσεων και της ευρυζωνικής πρόσβασης .

## **6.4 Διαθέσιμες Κανονιστικές Υποχρεώσεις**

Το Άρθρο 40 του Νόμου 3431/2006 ορίζει ότι οι επιχειρήσεις που κοινοποιούνται ως έχουσες ΣΙΑ στη παροχή σύνδεσης και χρήσης του δημόσιου τηλεφωνικού δικτύου σε σταθερή θέση υποχρεούνται να επιτρέπουν στους συνδρομητές τους να έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες οποιουδήποτε διασυνδεδεμένου παρόχου δημόσια διαθέσιμων τηλεφωνικών υπηρεσιών: (α) ανά κλήση με την πληκτρολόγηση ενός προθέματος επιλογής φορέας, και (β) μέσω προεπιλογής, με τη δυνατότητα παράκαμψης της όποιας προεπιλεγμένης επιλογής ανά κλήση με την πληκτρολόγηση ενός προθέματος επιλογής φορέα.

Το Άρθρο 38 του Νόμου 3431/2006 απαιτεί από την ΕΕΤΤ, όταν ορίζει ότι μια συγκεκριμένη λιανική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική, και διαπιστώνει ότι οι υποχρεώσεις σχετικά με την πρόσβαση που επιβάλλονται ή οι υποχρεώσεις που επιβάλλονται βάσει του Άρθρου 40 του Νόμου 3431/2006 δεν θα οδηγούσαν σε αποτελεσματικό ανταγωνισμό, να επιβάλει τις υποχρεώσεις που θεωρεί κατάλληλες για την επίτευξη των στόχων αυτών σε επιχειρήσεις που έχουν καθοριστεί από την ΕΕΤΤ ως έχουσες ΣΙΑ σε μια συγκεκριμένη λιανική αγορά.

Οι επιβαλλόμενες υποχρεώσεις δύνανται να περιλαμβάνουν υποχρεώσεις των καθορισμένων παρόχων να μη χρεώνουν υπερβολικές τιμές, να μην εμποδίζουν την είσοδο στην αγορά ή περιορίζουν τον ανταγωνισμό ορίζοντας ληστρικές τιμές, να μην επιδεικνύουν παρανόμως προτίμηση σε συγκεκριμένους τελικούς χρήστες ή να μην προβαίνουν σε μη εύλογη σύζευξη υπηρεσιών. Προκειμένου να προστατεύσει

τα συμφέροντα των τελικών χρηστών ενώ προωθεί τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, η ΕΕΤΤ μπορεί να επιβάλει στους παρόχους αυτούς:

- Τα κατάλληλα μέτρα λιανικών Τιμών Οροφής,
- Μέτρα ελέγχου συγκεκριμένων τιμών, ή
- Μέτρα προσανατολισμού τιμών στο κόστος (υποχρεώσεις κοστοστρέφειας) ή σε τιμές σε συγκρίσιμες αγορές («βέλτιστες πρακτικές»).

## 6.5 Υφιστάμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις

Προκειμένου να αξιολογηθεί καλύτερα η ανάγκη για συγκεκριμένες κανονιστικές υποχρεώσεις, είναι σημαντικό να εξεταστούν οι υφιστάμενες κανονιστικές υποχρεώσεις που έχουν ήδη επιβληθεί στον ΟΤΕ σχετικά με υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας .

Το 2006, η ΕΕΤΤ προέβη σε ανάλυση της αγοράς σύμφωνα με το Ρυθμιστικό Πλαίσιο της ΕΕ, η οποία οδήγησε στην έκδοση της Απόφασης της ΕΕΤΤ 412/021/29.11.2006, ΦΕΚ 1900/Β/29.12.2006 σχετικά με τον “Ορισμό και Ανάλυση Αγοράς και Επιβολή Κανονιστικών υποχρεώσεων σχετικά με τις δημόσια διαθέσιμες υπηρεσίες αστικών και/ή υπεραστικών τηλεφωνικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση”. Η Απόφαση αυτή κάλυπτε τις λιανικές αγορές δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικών και εθνικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση στην Ελλάδα, οι οποίες ανταποκρίνονταν στις αγορές 3 και 5 που περιλαμβάνονταν στη λίστα της *Αρχικής Σύστασης Σχετικών Αγορών* του 2003.

Σύμφωνα με την Απόφαση αυτή, η ΕΕΤΤ όρισε τις ακόλουθες αγορές υπηρεσιών λιανικών κλήσεων:

- Υπηρεσίες αστικών κλήσεων που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες («Αστικές κλήσεις»), και
- Υπηρεσίες εθνικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες σε σταθερή θέση που περιλαμβάνουν κλήσεις από σταθερό προς κινητό, κλήσεις προς γεωγραφικούς εθνικούς αριθμούς και κλήσεις προς μη

γεωγραφικούς αριθμούς (συμπεριλαμβανομένων κλήσεων Internet dial-up και προς παρόχους υπηρεσιών) (“Εθνικές κλήσεις”).

Βάσει της ανάλυσης αγοράς που διενήργησε, η ΕΕΤΤ διαπίστωσε ότι δεν υπήρχαν αντικειμενικοί λόγοι διαφοροποίησης μεταξύ των λιανικών υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας με αναφορά στην κατηγορία χρήστη (δηλαδή, οικιακούς ή μη οικιακούς). Επίσης, η ΕΕΤΤ έκρινε ότι το γεωγραφικό εύρος των ορισμένων λιανικών αγορών είναι εθνικό.

Με βάση αυτή την εξέταση της αγοράς, η ΕΕΤΤ αποφάσισε να ορίσει τον κοινοποιημένο σταθερό φορέα ("ΟΤΕ") ως πάροχο με ΣΙΑ στις σχετικές αγορές αστικών και εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών.

Με βάση τα ανωτέρω, η ΕΕΤΤ επέβαλε τις ακόλουθες υποχρεώσεις στον ΟΤΕ σχετικά με τις αστικές και εθνικές κλήσεις:

- Υποχρέωση αμεροληψίας,
- Υποχρέωση διαφάνειας,
- Υποχρέωση αδεσμοποίησης προϊόντων / υπηρεσιών (unbundling)
- Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού από κοινού για αστικές και εθνικές κλήσεις,
- Ελέγχους λιανικών τιμών υπό τη μορφή ανώτατου ορίου τιμής και υποβολής στοιχείων κόστους και κοστολόγησης για τις υπηρεσίες που εντάσσονται στις εν λόγω αγορές:

Στο πλαίσιο της υποχρέωσης αδεσμοποίησης προϊόντων / υπηρεσιών (unbundling), ο ΟΤΕ δεν επιτρέπεται να προβαίνει σε αδικαιολόγητη (μη εύλογη) σύζευξη (εξαρτώμενη πώληση) προϊόντων/υπηρεσιών πρόσβασης και δεν θα εφαρμόζει πρακτικές ληστρικής τιμολόγησης για τα προϊόντα/υπηρεσίες που πωλούνται χωριστά και τα συνδεδεμένα προϊόντα/υπηρεσίες που προσφέρει. Επιπλέον, στο πλαίσιο της διαφάνειας που επιβλήθηκε από την ΕΕΤΤ στον ΟΤΕ, σύμφωνα με την ανωτέρω Απόφαση, ο ΟΤΕ μπορεί να προσφέρει εκπτώσεις υπό τον όρο ότι δεν παραβιάζει τους κανόνες του δικαίου του ανταγωνισμού. Πιο συγκεκριμένα, ο ΟΤΕ υποχρεούται να κοινοποιεί στην ΕΕΤΤ τα πακέτα που πρόκειται να διαθέσει στην



αγορά, υποβάλλοντας όλες τις απαιτούμενες πληροφορίες εκ των προτέρων, οι οποίες θα αποδεικνύουν ότι η προτεινόμενη τιμή δεν οδηγεί σε ληστρική τιμολόγηση, συμπίεση περιθωρίου ή σε άλλο περιορισμό του ανταγωνισμού που σχετίζεται με ζητήματα τιμολόγησης

## **6.6 Κατευθύνσεις για την Επιλογή Υποχρεώσεων**

Σύμφωνα με το Άρθρο 38 (2) του *Νόμου 3431/2006*, η ΕΕΤΤ οφείλει να διασφαλίζει ότι οι υποχρεώσεις που επιβάλλονται σε έναν πάροχο βάσει του Άρθρου 38 (1) του *Νόμου* βασίζονται στη φύση του προβλήματος που εντοπίζονται και είναι αναλογικές ενόψει των στόχων που θέτει το Άρθρο 3 του *Νόμου*.

Δεδομένων των υπαρκτών και δυνητικών προβλημάτων ανταγωνισμού που αναφέρθηκαν και τα οποία προέρχονται από την ύπαρξη ΣΙΑ στις διάφορες λιανικές αγορές κλήσεων, η ΕΕΤΤ υποχρεούται να επιβάλει τις κατάλληλες κανονιστικές υποχρεώσεις στις επιχειρήσεις που καθορίστηκαν ως έχουσες σημαντική ισχύ στην αγορά σε μια συγκεκριμένη λιανική αγορά σύμφωνα με το Άρθρο 14 του *Νόμου 3431/2006*.

Όπως ορίστηκε προηγουμένως, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι δεν είναι πιθανό κατά τη διάρκεια της παρούσας εξέτασης να υπάρξει ανάπτυξη αποτελεσματικού ανταγωνισμού στις λιανικές αγορές κλήσεων. Επομένως, η ΕΕΤΤ προτείνει την επιβολή των κατάλληλων υποχρεώσεων στον πάροχο που καθορίστηκε ως έχων ΣΙΑ, οι οποίες κατά την άποψη της ΕΕΤΤ θα ενθαρρύνουν αποδοτικές επενδύσεις και την καινοτομία και θα ενισχύσουν περισσότερο τον ανταγωνισμό στις αγορές λιανικής πρόσβασης.

Όταν εντοπίζονται προβλήματα σε μια συγκεκριμένη αγορά και κάποιος πάροχος έχει ορισθεί ως έχων ΣΙΑ, η ΕΕΤΤ θα επιλέξει κανονιστικές υποχρεώσεις με βάση τη φύση του προβλήματος που διαπιστώθηκε. Όπου αυτό είναι εφικτό, θα εξεταστεί μια σειρά από κανονιστικές υποχρεώσεις ώστε να επιβληθεί η λιγότερο επιβαρυντική, σύμφωνα με την αρχή της αναλογικότητας.

Τέλος, οι ρυθμιστικές υποχρεώσεις που επιλέγονται θα πρέπει να συνάδουν με την παροχή κινήτρων. Αυτό σημαίνει ότι οι υποχρεώσεις θα επιλεγούν και θα σχεδιαστούν με τέτοιο τρόπο ώστε να διασφαλίζουν στο μέγιστο δυνατό βαθμό ότι η συμμόρφωση με τον κανόνα υπερβαίνει τα οφέλη της παράβασής του.

## **6.7 Προτεινόμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις**

Στην παρούσα Ενότητα, η ΕΕΤΤ παραθέτει τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις που προτείνει να επιβληθούν στον ΟΤΕ ως αναλογικές και κατάλληλες, ενόψει των συνθηκών της αγοράς. Συγκεκριμένα η ΕΕΤΤ προτείνει να διατηρηθούν όλες οι υφιστάμενες κανονιστικές υποχρεώσεις που έχουν επιβληθεί στον ΟΤΕ στο πλαίσιο της προηγούμενης ανάλυσης αγοράς.

### Α. Υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και κοστολόγησης για Λιανικές Κλήσεις

Δεδομένης της δεσπόζουσας θέσης του ΟΤΕ στην παροχή λιανικών κλήσεων, ο εν λόγω οργανισμός δύναται να καταχράται την ως άνω θέση του χρεώνοντας υπερβολικές τιμές ή τιμές κάτω του κόστους ή προβαίνοντας σε συμπίεση περιθωρίου.

Το άρθρο 38(2) του *Νόμου 3431/2006*, δίνει τη δυνατότητα στην ΕΕΤΤ να εφαρμόσει κατάλληλα μέτρα ανώτατου ορίου τιμής σε επίπεδο λιανικής προκειμένου να ελέγχει συγκεκριμένες τιμές ή να εφαρμόσει μέτρα που να προσανατολίσουν τις τιμές στο κόστος ή σε τιμές που ισχύουν σε συγκρίσιμες αγορές προκειμένου να προστατεύσει τα συμφέροντα των τελικών χρηστών και να προωθήσει τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Οι υποχρεώσεις που θα εφαρμοσθούν δύναται να εξασφαλίζουν ότι ο πάροχος με ΣΙΑ δεν χρεώνει υπερβολικές τιμές, δεν εμποδίζει την είσοδο στην αγορά ή παρεμποδίζει τον ανταγωνισμό χρεώνοντας τιμές κάτω του κόστους, δεν δείχνει προτίμηση σε συγκεκριμένους τελικούς χρήστες ή προβαίνει σε αδικαιολόγητη σύζευξη προϊόντων.

#### *Α1. Ανώτατο Όριο Τιμής (Price-Cap)*

Η ΕΕΤΤ προτείνει τη διατήρηση των ανώτατων ορίων τιμής στις λιανικές αγορές κλήσεων που είχε επιβάλει με την προηγούμενη Απόφαση της ανάλυσης αγοράς. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, ο κύριος στόχος του ανώτατου ορίου τιμής είναι να εμποδισθεί ο πάροχος με δεσπόζουσα θέση να χρεώνει υπερβολικές τιμές.

### (i) Εύρος ρύθμισης Ανωτάτου Ορίου Τιμής

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν ανώτατα όρια τιμής για όλους τους τύπους των κλήσεων ή εάν η εφαρμογή τους θα πρέπει να είναι πιο περιορισμένη. Η ΕΕΤΤ εξακολουθεί να πιστεύει ότι δεν θα ήταν κατάλληλο να εφαρμοσθεί ένα ανώτατο όριο τιμής για κλήσεις σε Παρόχους Υπηρεσιών (πλην των κλήσεων dial-up για πρόσβαση στο internet) δεδομένης της μεγάλης διαφοροποίησης στο τύπο κλήσεων, στις σειρές αριθμών, στις τιμολογιακές σχέσεις και συμφωνίες καταμερισμού εσόδων, τα οποία θα ήταν δύσκολο να ενσωματωθούν σε ένα κοινό ανώτατο όριο τιμής.

Η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι ο ΟΤΕ θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει την ισχύ του στην αγορά για να χρεώνει υψηλότερα τέλη λιανικής για κλήσεις που τερματίζουν στο δίκτυο ενός εναλλακτικού παρόχου σε σύγκριση με κλήσεις που τερματίζουν στον δίκτυο του ΟΤΕ. Μια τέτοια στρατηγική θα μπορούσε να εφαρμοστεί προκειμένου να δοθεί κίνητρο στους τελικούς χρήστες να γίνουν συνδρομητές του ΟΤΕ αντί των εναλλακτικών. Για το λόγο αυτό, η ΕΕΤΤ θεωρεί κατάλληλη τη διατήρηση των ανωτάτων ορίων τιμής για κλήσεις προς εναλλακτικούς παρόχους. Δεδομένου ότι η λιανική τιμή για κλήσεις που τερματίζουν εκτός του δικτύου του ΟΤΕ εξαρτάται από το τέλος τερματισμού που εφαρμόζει ο πάροχος στον οποίο τερματίζει η κλήση, η ΕΕΤΤ προτείνει τη ρύθμιση του τέλους παρακράτησης που εφαρμόζει ο ΟΤΕ για αυτούς τους τύπους κλήσεων.

Η ΕΕΤΤ προτείνει συνεπώς να επιβληθεί ξεχωριστό ανώτατο όριο τιμής για κάθε μία από τις ακόλουθες υπηρεσίες του ΟΤΕ:

- Αστικές κλήσεις προς συνδρομητές του ΟΤΕ
- Τέλος παρακράτησης για αστικές κλήσεις προς συνδρομητές εναλλακτικών παρόχων
- Υπεραστικές κλήσεις προς συνδρομητές του ΟΤΕ
- Τέλος παρακράτησης για υπεραστικές κλήσεις προς συνδρομητές εναλλακτικών παρόχων
- Τέλος παρακράτησης για κλήσεις από σταθερό σε κινητό

- Κλήσεις dial-up προς το Internet όταν ο πάροχος της υπηρεσίας (Internet Service Provider ISP) φιλοξενείται/διασυνδέεται στο δίκτυο του ΟΤΕ
- Τέλος παρακράτησης για κλήσεις dial-up προς το Internet όταν ο ο πάροχος της υπηρεσίας (ISP) φιλοξενείται/διασυνδέεται στο δίκτυο εναλλακτικού παρόχου

Η ΕΕΤΤ εξέτασε περαιτέρω, εάν τα ανώτατα όρια τιμής, τόσο στις τιμές λιανικής όσο και στα τέλη παρακράτησης, θα πρέπει να περιοριστούν στα τιμολόγια βασικών χρεώσεων ή εάν θα πρέπει να περιλαμβάνουν όλα τα τιμολόγια, συμπεριλαμβανομένων των εκπτώτικών τιμολογίων. Η ΕΕΤΤ εξακολουθεί να θεωρεί ότι το να συμπεριληφθούν τα εκπτώτικά τιμολόγια μαζί με τα τιμολόγια των βασικών χρεώσεων θα αύξανε σημαντικά την πολυπλοκότητα εφαρμογής των ανώτατων ορίων τιμής χωρίς να επιφέρει πρόσθετα οφέλη. Ο κύριος στόχος των ανώτατων ορίων τιμής είναι να διαφυλάσσουν από υπερβολικές τιμές. Τιμολόγια ωστόσο που παρέχουν εκπτώσεις όγκου ή εσόδων παρέχουν στους πελάτες καλύτερες προσφορές. Ενδεχομένως βέβαια τα ως άνω τιμολόγια να εγείρουν ζητήματα ανταγωνισμού εάν έχουν ως αποτέλεσμα ληστρικές τιμές ή συμπίεση περιθωρίου σε ορισμένα τμήματα της αγοράς, ωστόσο, τα ως άνω προβλήματα ανταγωνισμού είναι δύσκολο να αντιμετωπισθούν δια της επιβολής ενός ανώτατου ορίου τιμής, ιδιαίτερα εάν προκύπτουν σε στενά οριζόμενες αγορές. Για να αντιμετωπίσει αυτές τις περιπτώσεις, η ΕΕΤΤ προτείνει να παρέμβει χρησιμοποιώντας και πληροφορίες που παρέχει ο ΟΤΕ στα πλαίσια των υποχρεώσεών του για υποβολή στοιχείων κόστους.

#### (ii) Καθορισμός των παραμέτρων του Ανωτάτου Ορίου Τιμής

Η ΕΕΤΤ προτείνει να διατηρηθούν τα ανώτατα όρια τιμών στο επίπεδο  $\%CPI - X$ , όπου CPI είναι ο γενικός δείκτης τιμών καταναλωτή (Consumer Price Index) και  $X$  είναι ο παράγοντας που δύναται να αντικατοπτρίζει αναμενόμενες ετήσιες βελτιώσεις αποτελεσματικότητας στην παροχή του συγκεκριμένου τύπου κλήσης και δύναται επίσης να περιλαμβάνει άλλους παράγοντες όπως η ανάγκη για περαιτέρω στάθμιση τιμών.

Η ΕΕΤΤ προτείνει, όπως και στην προηγούμενη ανάλυση, να διατηρηθεί ο παράγοντας  $X$  σταθερός για όλη τη διάρκεια της περιόδου του ανώτατου ορίου τιμής και να είναι μηδενικός. Το  $\%CPI$  θα αναθεωρείται μια φορά το χρόνο και σε

σύντομο χρονικό διάστημα αφότου το ετήσιο CPI για το προηγούμενο έτος γίνει διαθέσιμο και θα προσδιορίζει το επιτρεπόμενο ανώτατο όριο μεταβολής των τιμών των υπηρεσιών και θα ισχύει μέχρι την επόμενη αναθεώρησή του από την ΕΕΤΤ.

(iii) Διαδικασία τροποποίησης λιανικών τιμών/τελών παρακράτησης

Η ΕΕΤΤ προτείνει επίσης να διατηρηθεί η υποχρέωση του ΟΤΕ να κοινοποιεί στην ΕΕΤΤ προς έγκριση τις προτεινόμενες τιμολογιακές αλλαγές (συνοδευόμενες από όλα τα απαραίτητα στοιχεία για το σχετικό έλεγχο συμμόρφωσης του ΟΤΕ) είτε αυτές αφορούν μεταβολές στη λιανική τιμή είτε μεταβολές σε τέλη παρακράτησης. Ο ΟΤΕ δεν δύναται να δημοσιεύσει και να εφαρμόσει τις προτεινόμενες τιμολογιακές αλλαγές, πριν την έκδοση σχετικής Απόφασης της ΕΕΤΤ. Σε περίπτωση έγκρισης των προτεινόμενων τιμολογιακών αλλαγών ο ΟΤΕ οφείλει να προβεί σε σχετική ενημέρωση των συνδρομητών, συμμορφούμενος με τις υποχρεώσεις διαφάνειας που του έχουν επιβληθεί.

*A2. Υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους για τις λιανικές υπηρεσίες κλήσεων*

Η ΕΕΤΤ προτείνει τη διατήρηση της υποχρέωσης του ΟΤΕ να συμπεριλαμβάνει στο κοστολογικό του σύστημα (με τη μεθοδολογία του Πλήρους Κατανεμημένου Κόστους/Τρέχον Κόστος, FDC/CCA top-down μοντέλο) τις εξής υπηρεσίες:

- Αστικές κλήσεις προς συνδρομητές του ΟΤΕ
- Τέλος παρακράτησης για αστικές κλήσεις προς συνδρομητές εναλλακτικών παρόχων
- Υπεραστικές κλήσεις προς συνδρομητές του ΟΤΕ
- Τέλος παρακράτησης για υπεραστικές κλήσεις προς συνδρομητές εναλλακτικών παρόχων
- Τέλος παρακράτησης για κλήσεις από σταθερό σε κινητό,
- Κλήσεις dial-up προς το Internet όταν ο ISP φιλοξενείται/διασυνδέεται στο δίκτυο του ΟΤΕ
- Τέλος παρακράτησης για κλήσεις dial-up προς το Internet όταν ο ISP φιλοξενείται/διασυνδέεται στο δίκτυο εναλλακτικού παρόχου
- Τέλος παρακράτησης για κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών όταν αυτοί φιλοξενούνται/διασυνδέονται στο δίκτυο εναλλακτικού παρόχου

Επιπλέον ο ΟΤΕ οφείλει να παρέχει στην ΕΕΤΤ σε ετήσια βάση (ένα μήνα μετά την έγκριση των ετήσιων οικονομικών αποτελεσμάτων του από τη γενική του συνέλευση) όλα τα στοιχεία που απαιτούνται για τον καθορισμό του κόστους των προϊόντων αυτών για το συγκεκριμένο έτος. Το κοστολογικό σύστημα του ΟΤΕ ελέγχεται σε ετήσια βάση προκειμένου να εκτιμηθεί η συμμόρφωσή του με τις εγκεκριμένες από την ΕΕΤΤ μεθοδολογίες και με τις υποχρεώσεις ελέγχου τιμών που του έχουν επιβληθεί.

Η υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους έχει ευρύτερη εφαρμογή από το Ανώτατο Όριο Τιμών, καθώς μπορεί να χρησιμοποιηθεί ώστε να αποτρέψει τον περιορισμό της εισόδου στην αγορά με τη χρέωση υπερβολικά χαμηλών τιμών που δύνανται να βλάψουν τον ανταγωνισμό ή με την εφαρμογή συμπίεσης περιθωρίου. Η υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους θα παραμείνει ένα απαραίτητο συμπλήρωμα του Ανωτάτου Ορίου Τιμής. Ενώ με το Ανώτατο Όριο Τιμής θα αποφεύγεται η υπερβολική τιμολόγηση, η υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους θα διασφαλίζει ότι οι τιμές δεν είναι ούτε υπερβολικά χαμηλές ούτε σε θέση να δημιουργήσουν συμπίεση περιθωρίου.

### A3. Κοστολόγηση

Το Άρθρο 38(3) του Νόμου 3431/2006 προβλέπει ότι η ΕΕΤΤ θα διασφαλίζει ότι στις περιπτώσεις εκείνες όπου μια επιχείρηση υπόκειται σε ρύθμιση των λιανικών της τιμολογίων ή σε άλλους σχετικούς ελέγχους τιμών, θα εφαρμόζονται τα κατάλληλα κοστολογικά συστήματα. Η ΕΕΤΤ δύναται να ορίζει τη μορφή και την μεθοδολογία κοστολόγησης που θα εφαρμοσθεί. Το σύστημα κοστολόγησης θα ελέγχεται από ανεξάρτητο εξειδικευμένο φορέα. Η ΕΕΤΤ θα διασφαλίζει ότι δημοσιεύεται ετησίως δήλωση συμμόρφωσης υπό την επιφύλαξη των εθνικών και Ευρωπαϊκών κανόνων σχετικά με το επιχειρηματικό απόρρητο.

Σύμφωνα με τις *Κατευθυντήριες Γραμμές για την Εφαρμογή της Σύσταση C (2005) 3480 της Επιτροπής για τον Λογιστικό Διαχωρισμό και τα Κοστολογικά Συστήματα* βάσει του Ρυθμιστικού Πλαισίου της ΕΕ, ένα κοστολογικό σύστημα είναι ένα σύστημα κανόνων που υποστηρίζει την κατανομή κόστους, εσόδων και απασχολούμενου κεφαλαίου σε συγκεκριμένες δραστηριότητες και υπηρεσίες.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η διατήρηση της υποχρέωσης κοστολόγησης με τη χρήση ενός μοντέλου Πλήρως Κατανεμημένου Κόστους (FDC –CC), καθώς και οι διατάξεις της Απόφασης ΕΕΤΤ 482/051/24.06.2008 εξακολουθούν να είναι κατάλληλες,

δικαιολογημένες και αναγκαίες. Συνεπώς, προτείνεται να διατηρηθούν. Επίσης, δεν θα συνιστά χρονοβόρα διαδικασία και δεν θα επιβαρύνει τον ΟΤΕ δυσανάλογα, καθώς ήδη διαθέτει τέτοια συστήματα προκειμένου να προετοιμάζει τους υπάρχοντες διαχωρισμένους λογαριασμούς και τα συστήματα αυτά λειτουργούν ήδη κάποια χρόνια.

Το κοστολογικό σύστημα ΠΚΚ/ΤΚ του ΟΤΕ θα ελέγχεται σε ετήσια βάση από ανεξάρτητους ελεγκτές που θα ορίζονται από την ΕΕΤΤ, και θα δημοσιεύεται δήλωση συμμόρφωσης υπό την επιφύλαξη των εθνικών και Ευρωπαϊκών κανόνων σχετικά με το επιχειρηματικό απόρρητο.

### Β.Λογιστικός Διαχωρισμός

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η υποχρέωση ελέγχου τιμών και κοστολόγησης των λιανικών υπηρεσιών φωνητικών κλήσεων θα πρέπει να εξακολουθήσει να συμπληρώνεται από την υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού.

Κατά την επιλογή των ρυθμιστικών υποχρεώσεων, η ΕΕΤΤ πρέπει να διασφαλίσει ότι οι επιλεγόμενες ρυθμιστικές υποχρεώσεις βασίζονται στη φύση του προσδιορισθέντος προβλήματος, ότι είναι εύλογες και αναλογικές και βοηθούν στην προώθηση του ανταγωνισμού ώστε να εδραιωθεί κάποια στιγμή αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην αγορά, και ότι συμβάλουν στη μεγιστοποίηση του οφέλους του καταναλωτή. Η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού είναι σχεδιασμένη ώστε να παρέχονται στοιχεία από τον ΟΤΕ που να βοηθούν στο να εκτιμηθεί εάν υπάρχει ή όχι συμπίεση περιθωρίου και η ΕΕΤΤ θεωρεί συνεπώς ότι η διατήρηση της εν λόγω υποχρέωσης του ΟΤΕ είναι δικαιολογημένη και βασίζεται στη φύση του προσδιορισθέντος προβλήματος της αγοράς.

Ο σκοπός της διατήρησης της υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού είναι επίσης να παρέχεται ένα υψηλότερο επίπεδο λεπτομέρειας σε σχέση με τις πληροφορίες που άλλως θα προέκυπταν μόνο από τις υποχρεωτικές από το νόμο οικονομικές καταστάσεις του ΟΤΕ, να παρατηρείται στενά η συμπεριφορά του ΟΤΕ ως προς την παροχή λιανικών κλήσεων φωνητικής τηλεφωνίας σαν αυτή να συνιστούσε μια ξεχωριστή επιχειρηματική πράξη από μόνη της, καθώς επίσης και να προλαμβάνεται πιθανή σταυροειδής επιδότηση.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι πρέπει να διατηρηθεί η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού και θα πρέπει να καταρτίζονται και να δημοσιεύονται οι ακόλουθες χρηματοοικονομικές πληροφορίες ενιαία για τις λιανικές φωνητικές κλήσεις (με την επιφύλαξη της αρχής του επιχειρηματικού απορρήτου και άλλων γενικών νομικών υποχρεώσεων):

- Κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων χρήσεως
- Κατάσταση απασχολούμενου κεφαλαίου (λεπτομερής μέθοδος υπολογισμού και τιμές των χρησιμοποιούμενων παραμέτρων)
- Ενοποίηση λογαριασμών και συμφωνία με προβλεπόμενους από το νόμο λογαριασμούς ή άλλες πηγές πληροφοριών κοστολόγησης
- Περιγραφή της μεθόδου κοστολόγησης, με αναφορά της βάσης και των προτύπων κόστους, των μεθόδων κατανομής και αποτίμησης, της αναγνώρισης και χειρισμού έμμεσου κόστους
- Παρατηρήσεις σχετικές με τη μη διακριτική μεταχείριση (λεπτομερή τέλη μεταφοράς προκειμένου να δικαιολογείται η συμμόρφωση με την υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης)
- Έκθεση λογιστικού ελέγχου
- Περιγραφή των πολιτικών λογιστικής και ρυθμιστικής προβλεπόμενων λογιστικών αρχών και
- Δήλωση συμμόρφωσης προς τους κανόνες του Ευρωπαϊκού και Εθνικού δικαίου<sup>28</sup>.

Η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού θα πρέπει να εφαρμοστεί σύμφωνα με τις διατάξεις της Απόφασης ΕΕΤΤ 482/051/24.06.2008 όπως εκάστοτε ισχύει.

#### Γ. Διαφάνεια: Δημοσίευση και Κοινοποίηση Όρων και Προϋποθέσεων

Το Άρθρο 57 του *Νόμου 3431/2006*, ο «Κανονισμός Γενικών Αδειών» που έχει εκδώσει η ΕΕΤΤ, όπως εκάστοτε ισχύει, και ο «Κώδικας Δεοντολογίας για την

<sup>28</sup> Η Σύσταση της Επιτροπής, προβλέπει ότι η ετήσια δήλωση συμμόρφωσης πρέπει να περιλαμβάνει τουλάχιστον:

- τα συμπεράσματα του ορκωτού ελεγκτή;
- όλες τις ασυμφωνίες που διαπιστώθηκαν;
- συστάσεις εκ μέρους του ορκωτού ελεγκτή (με περιγραφή των αντίστοιχων συνεπειών);
- πλήρης περιγραφή της μεθόδου επαλήθευσης που ακολουθήθηκε και
- ορισμένα συγκεντρωτικά χρηματοοικονομικά και λογιστικά δεδομένα (όπως για παράδειγμα προσαρμογές εκτίμησης τρέχοντος κόστους, βασικές παραδοχές των μεθόδων κατανομής, επίπεδο κατανεμόμενου κόστους και βαθμός διακριτότητας του μοντέλου).

Η δημοσίευση της δήλωσης συμμόρφωσης και των αποτελεσμάτων του λογιστικού ελέγχου πρέπει να υποβάλλεται σε μορφή εύκολα προσβάσιμη από τα ενδιαφερόμενα μέρη, εντύπως ή ηλεκτρονικά, ή να δημοσιεύονται στο δικτυακό τόπο του φορέα εκμετάλλευσης ή τον δικτυακό τόπο της ΕΕΤΤ.



Παροχή Υπηρεσιών Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών στους Καταναλωτές», που έχει εκδώσει η ΕΕΤΤ, όπως εκάστοτε ισχύει, ορίζουν, για όλες τις επιχειρήσεις οι οποίες παρέχουν τηλεφωνικές υπηρεσίες διαθέσιμες στο κοινό, την υποχρέωσή τους να συμμορφώνονται με ορισμένες γενικές διατάξεις διαφάνειας και δημοσίευσης πληροφοριών. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι ανωτέρω διατάξεις (όπως εκάστοτε ισχύουν) είναι επαρκείς. Δεδομένου όμως, ότι ο ΟΤΕ έχει οριστεί ως πάροχος με ΣΙΑ στις σχετικές αγορές, η ΕΕΤΤ προτείνει την επιβολή υποχρέωσης στον ΟΤΕ να κοινοποιεί στην ΕΕΤΤ όλα τα απαραίτητα αποδεικτικά στοιχεία συμμόρφωσης με τις ως άνω υποχρεώσεις διαφάνειας και δημοσίευσης πληροφοριών.

#### Δ. Μη διακριτική Μεταχείριση

Υπάρχει κίνδυνος, ο πάροχος με ΣΙΑ να χρησιμοποιήσει την αγοραστική του δύναμη προκειμένου να προβεί σε διακριτική μεταχείριση που βλάπτει τον ανταγωνισμό. Το Άρθρο 38(2) του *Νόμου 3431/2006* δίνει την ευχέρεια στην ΕΕΤΤ να απαιτεί από τον πάροχο με ΣΙΑ να μην παρέχει με αθέμιτο τρόπο προνόμια σε συγκεκριμένους τελικούς χρήστες.

Η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης εμποδίζει τους παρόχους που έχουν ΣΙΑ από την εφαρμογή ανόμοιων όρων για ισοδύναμες συναλλαγές ή την εφαρμογή παρόμοιων όρων σε συναλλαγές που δεν είναι ισοδύναμες. Αυτό δεν σημαίνει ότι ο πάροχος με ΣΙΑ δεν μπορεί να προσφέρει διαφορετικούς όρους και προϋποθέσεις σε διαφορετικές ομάδες πελατών, ωστόσο, τυχόν διαφορές θα πρέπει να είναι αντικειμενικά αιτιολογημένες. Στο επίπεδο λιανικής, βασική αιτιολογία διαφοροποιήσεων αποτελούν οι διαφορές κόστους.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η κατάσταση του ανταγωνισμού στην αγορά των σταθερών λιανικών κλήσεων υποδεικνύει ότι το δίκαιο του ανταγωνισμού δεν επαρκεί από μόνο του να αντιμετωπίσει αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές. Επιπλέον, τα μέτρα που έχουν υιοθετηθεί στο επίπεδο χονδρικής δύνανται να μην επαρκούν για να εμποδιστεί η αδικαιολόγητη διακριτική μεταχείριση στο επίπεδο λιανικής καθότι η υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης στη χονδρική εφαρμόζεται γενικώς στη χονδρική σχέση.

Η ΕΕΤΤ προτείνει συνεπώς να εφαρμόσει μια υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης αναφορικά με όλους τους τύπους λιανικών κλήσεων του ΟΤΕ. Σύμφωνα με την ως άνω υποχρέωση θα απαγορεύεται στον ΟΤΕ να κάνει διακρίσεις ανάμεσα στους πελάτες του κατά την παροχή υπηρεσιών λιανικών κλήσεων. Η ΕΕΤΤ προτείνει όπως η απαγόρευση της διακριτικής μεταχείρισης εφαρμοσθεί σε όλες τις διακρίσεις που δύνανται να έχουν ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση του ανταγωνισμού

#### Ε. Υποχρεώσεις σχετικά με την αλληλένδετη πώληση προϊόντων στη λιανική / Σύζευξη

Κατά την εκτίμηση των προβλημάτων ανταγωνισμού στη λιανική αγορά κλήσεων, στο πλαίσιο της ανάλυσης αγορών, η ΕΕΤΤ επισήμανε ότι η σύζευξη (bundling) προϊόντων λιανικής όπως λχ η σύζευξη πρόσβασης και κλήσεων, δύναται να παρεμποδίσει τον ανταγωνισμό, κυρίως δια της επέκτασης της αγοραστικής ισχύος σε γειτονικές αγορές και τον περιορισμό της ελευθερίας προσδιορισμού τιμών.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι προκειμένου να αντιμετωπισθεί κάτι τέτοιο πρέπει να επιβληθεί η σχετική υποχρέωση αδεσμοποίησης. Ο κύριος στόχος της υποχρέωσης αδεσμοποίησης είναι να προληφθεί η δημιουργία φραγμών εισόδου στην αγορά που άλλως θα επέρχεται δια της οριζόντιας επέκτασης της αγοραστικής ισχύος και η οποία (οριζόντια επέκταση αγοραστικής ισχύος) θα περιόριζε τον ανταγωνισμό με αρνητικές συνέπειες στους καταναλωτές.

Το Άρθρο 38(2) του Ν.3431/2006 αναφέρει ότι οι υποχρεώσεις που επιβάλλονται σε επιχειρήσεις με σημαντική ισχύ σε λιανικές αγορές, βασίζονται στη φύση του εντοπιζόμενου προβλήματος και είναι αναλογικές και δικαιολογημένες. Οι επιβαλλόμενες υποχρεώσεις μπορούν να περιλαμβάνουν την υποχρέωση των προσδιοριζόμενων επιχειρήσεων να μην χρεώνουν υπερβολικές τιμές, να μην παρεμποδίζουν την είσοδο νεοεισερχόμενων στην αγορά, να μην προκαλούν στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό με τον καθορισμό ιδιαίτερα χαμηλών τιμών προς προσέλκυση πελατών, να μην παρέχουν, με αθέμιτο τρόπο, προνόμια σε ειδικούς τελικούς χρήστες ούτε να δεσμοποιούν, χωρίς εύλογη αιτία, τις υπηρεσίες.

Η ΕΕΤΤ προτείνει να διατηρηθεί η υποχρέωση στον πάροχο με ΣΙΑ να μην προβαίνει σε αδικαιολόγητη δεσμοποίηση προϊόντων. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ως μη εύλογη την σύζευξη προϊόντων ή υπηρεσιών που δεν επιτρέπει στον καταναλωτή να αγοράσει μεμονωμένα ένα προϊόν/ υπηρεσία που επιθυμεί παρά μόνο μαζί με το δεσμοποιημένο προϊόν. Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι η ΕΕΤΤ αναμένει από τον πάροχο με ΣΙΑ να παρέχει κάθε επιμέρους υπηρεσία που αποτελεί μέρος ενός δεσμοποιημένου προϊόντος ως χωριστό προϊόν.

Παρότι, η σύζευξη προϊόντων δύναται να οδηγεί σε οικονομίες κλίμακας και σκοπού με αποτέλεσμα να υπάρχει εξοικονόμηση και για τους τελικούς καταναλωτές, δύναται επίσης εκ της φύσης της να οδηγήσει σε έλλειψη διαφάνειας στην αγορά αφού δύο ή περισσότερα προϊόντα πωλούνται ως ενιαίο πακέτο. Ως εκ τούτου, οι γενικές υποχρεώσεις διαφάνειας που επιβάλλονται στους τους παρόχους και οι απαιτήσεις για σχετική κοινοποίηση στην ΕΕΤΤ που αναφέρθηκαν ανωτέρω στην υποχρέωση διαφάνειας θα ισχύουν και για τις περιπτώσεις σύζευξης προϊόντων (bundling) και θα περιορίσουν την έκταση στην οποία η σύζευξη (bundling) δύναται να περιορίσει τη διαφάνεια στην αγορά.

Επιπλέον, οι υποχρεώσεις που σχετίζονται με το πρόβλημα της υπερβολικής τιμολόγησης και υποχρεώσεις που έχουν τεθεί ώστε να προληφθεί η παρεμπόδιση του ανταγωνισμού που προκαλείται από αδικαιολόγητα χαμηλές τιμές θα εφαρμόζονται και για τα δεσμοποιημένα προϊόντα με τον ίδιο τρόπο που εφαρμόζονται και για τα αδεσμοποίητα.

Συγκεκριμένα, απαιτείται από τον ΟΤΕ κάθε φορά που επιθυμεί να προβεί σε αλληλένδετη πώληση προϊόντων / υπηρεσιών (bundling) καθώς και σε περιπτώσεις που ο ΟΤΕ επιθυμεί να τροποποιήσει τους όρους κάποιου πακέτου/προσφοράς, να κοινοποιεί εκ των προτέρων στην ΕΕΤΤ την πρόταση του, συνοδευόμενη με όλα τα απαραίτητα στοιχεία. Ο ΟΤΕ φέρει το βάρος της απόδειξης ότι η πρότασή του δεν προκαλεί επιθετική τιμολόγηση ή συμπίεση περιθωρίου. Ο έλεγχος για επιθετική τιμολόγηση ή συμπίεση περιθωρίου θα γίνεται σύμφωνα με την μεθοδολογία του Παραρτήματος Α, η οποία έχει ήδη τεθεί σε Εθνική δημόσια διαβούλευση και έχει κοινοποιηθεί στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή και στις ΕΡΑ των άλλων Κρατών Μελών. Η ΕΕΤΤ, μετά από έλεγχο, δύναται να εγκρίνει, να εγκρίνει υπό όρους/ τροποποιήσεις ή να απορρίψει την εκάστοτε πρόταση του ΟΤΕ. Σε περίπτωση έγκρισης, η δυνατότητα εφαρμογής της πρότασης θα συνοδεύεται με την υποχρέωση του ΟΤΕ να παρέχει στην ΕΕΤΤ απολογιστικά στοιχεία, ανά ορισμένα τακτά διαστήματα, προκειμένου να ελέγχεται η συμμόρφωση του με τις ανωτέρω υποχρεώσεις. Ο ΟΤΕ δεν θα προβαίνει σε οποιαδήποτε ανακοίνωση της πρότασης του πριν την έγκριση της ΕΕΤΤ. Τα εγκριθέντα εκπωτικά πακέτα ή προσφορές ή η εγκριθείσα μείωση τιμής δύνανται να εφαρμοστούν από την επομένη της δημοσίευσής τους.

Η ΕΕΤΤ προτείνει να επιβληθούν οι ως άνω αρχές σε όλες τις περιπτώσεις σύζευξης προϊόντων (bundling) είτε αυτές αφορούν σύζευξη υπηρεσιών που εμπίπτουν μόνο στην παρούσα αγορά είτε αφορούν σύζευξη προϊόντων που εμπίπτουν στην παρούσα αγορά με άλλα προϊόντα, ανεξαρτήτως του εάν προσδιορίζονται ή όχι ως υπηρεσίες/ προϊόντα ηλεκτρονικών επικοινωνιών.

## **6.8 Σύνοψη Προτεινόμενων Υποχρεώσεων**

Προκειμένου να αντιμετωπισθεί η έλλειψη αποτελεσματικού ανταγωνισμού αναφορικά με την παροχή λιανικών κλήσεων, η ΕΕΤΤ προτείνει όπως επιβληθούν στον ΟΤΕ οι ακόλουθες υποχρεώσεις:

1. Έλεγχος τιμών λιανικής, υπό τη μορφή:
  - Ανωτάτου ορίου τιμής στη λιανική τιμή των αστικών, υπεραστικών και κλήσεων dial-up προς internet που τερματίζουν στο δίκτυο του ΟΤΕ και ανωτάτου ορίου τιμής στο τέλος παρακράτησης για κλήσεις από σταθερό προς κινητό και στο τέλος παρακράτησης για

αστικές, υπεραστικές και dial-up κλήσεις προς Internet που τερματίζουν στο δίκτυο εναλλακτικών παρόχων.

- Υποχρέωση υποβολής στοιχείων κόστους για τις υπηρεσίες των αστικών, υπεραστικών και dial-up κλήσεων προς Internet που τερματίζουν στο δίκτυο του ΟΤΕ, για το τέλος παρακράτησης κλήσεων από σταθερό σε κινητό και για τα τέλη παρακράτησης για αστικές, υπεραστικές, dial-up προς Internet και κλήσεις προς άλλους παρόχους υπηρεσιών στην περίπτωση που οι κλήσεις τερματίζουν στο δίκτυο εναλλακτικών παρόχων.
- Υποχρέωση κοστολόγησης βάσει του υπάρχοντος ΠΚΚ-TK (FDC-CCA) μοντέλου.

2. Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για όλες τις κλήσεις.
3. Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης για όλες τις κλήσεις.
4. Υποχρέωση διαφάνειας για όλες τις κλήσεις
5. Υποχρεώσεις σχετικά με την αλληλένδετη πώληση προϊόντων στη λιανική

**Πίνακας 21: Προτεινόμενες ex ante υποχρεώσεις για λιανικές αγορές κλήσεων**

Κατηγορία κλήσης	Ανώτατο Όριο Τιμής	Μη διακριτική μεταχείριση	Διαφάνεια	Υποβολή στοιχείων κόστους/Κοστολόγηση	Λογιστικός διαχωρισμός	Μη αδικαιολόγητη σύζευξη
Αστικές κλήσεις	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι
Υπεραστικές κλήσεις	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι
Κλήσεις σταθερό προς κινητό	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι
Κλήσεις Internet dial-up	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι
Κλήσεις προς παρόχους υπηρεσιών	Όχι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α:**

ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ  
ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΕΞΕΤΑΣΗΣ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΜΕΜΟΝΩΜΕΝΩΝ Ή ΚΑΙ  
ΣΥΝΔΥΑΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ  
ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΙΣΧΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

# Περιεχόμενα

1	Εισαγωγή	8
1.1	Νομοθετικό Πλαίσιο	8
1.2	Αντικείμενο Εξέτασης	13
1.3	Δομή Κειμένου Διαβούλευσης	16
1.4	Δημόσια Διαβούλευση	16
2	Χαρακτηριστικά της Ελληνικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας	18
2.1	Τρέχουσες εξελίξεις της αγοράς	18
2.2	Υφιστάμενες κανονιστικές υποχρεώσεις που σχετίζονται με τις λιανικές αγορές λιανικής σταθερής τηλεφωνίας	19
2.3	Εξέλιξη Σταθερών Γραμμών Πρόσβασης και Διείσδυση	22
2.4	Πάροχοι υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας	23
2.5	Διάρθρωση της αγοράς πρόσβασης σταθερής τηλεφωνίας	23
2.6	Διάρθρωση της αγοράς υπηρεσιών σταθερών κλήσεων	24
3	Ορισμός Σχετικής Αγοράς	32
2.1	Πλαίσιο	32
3.1	Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης και οι υπηρεσίες τηλεφωνικών κλήσεων σε χωριστές σχετικές αγορές προϊόντων;	34
3.2	Ανήκουν οι υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;	39
3.3	Ανήκουν οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις από σταθερό στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;	47
3.4	Ανήκουν οι Κλήσεις προς Μη-Γεωγραφικούς Αριθμούς σε Χωριστή Σχετική Αγορά Προϊόντων;	50
3.5	Ανήκουν οι κλήσεις VoIP και η σταθερή φωνητική τηλεφωνία στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων;	56
3.6	Υπάρχουν Χωριστές Σχετικές Αγορές Λιανικής Σταθερής Τηλεφωνίας για Οικιακούς και Μη Οικιακούς Πελάτες;	62

3.7	Η Σχετική Γεωγραφική Αγορά .....	64
3.8	Γενικό Συμπέρασμα.....	66
4	Η δοκιμασία των τριών κριτηρίων.....	67
4.1	Πλαίσιο.....	67
4.2	Λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών αστικής και υπεραστικής τηλεφωνίας που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες σε σταθερή θέση .	67
4.3	Λιανική αγορά δημόσια διαθέσιμων υπηρεσιών κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες σε σταθερή θέση .....	73
5	Ανάλυση Αγοράς.....	81
5.1	Πλαίσιο.....	81
5.2	Μερίδια Αγοράς.....	82
5.3	Δυνητικός Ανταγωνισμός και Φραγμοί Εισόδου και Επέκτασης.....	84
5.4	Απουσία Αντισταθμιστικής Αγοραστικής Ισχύος.....	86
5.5	Αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές.....	87
5.6	Αρχικά Συμπεράσματα.....	88
6	Προτεινόμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις.....	89
6.1	Εισαγωγή.....	89
6.2	Η ανάγκη ex ante ρύθμισης.....	89
6.3	Πιθανά Προβλήματα Ανταγωνισμού που συνδέονται με τη ΣΙΑ.....	91
6.4	Διαθέσιμες Κανονιστικές Υποχρεώσεις.....	94
6.5	Υφιστάμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις .....	95
6.6	Κατευθύνσεις για την Επιλογή Υποχρεώσεων.....	97
6.7	Προτεινόμενες Κανονιστικές Υποχρεώσεις.....	98
6.8	Σύνοψη Προτεινόμενων Υποχρεώσεων.....	108
	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α: .....	110
7	Εισαγωγή.....	114
1.	Πεδίο Εφαρμογής.....	116
2.	Έλεγχος Συμπίεσης Περιθωρίου και Ληστρικής Τιμολόγησης .....	117
2.1.	Μορφές εμφάνισης οικονομικών προγραμμάτων .....	117



2.2. Πιθανές αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές.....	118
3. Γενικές Αρχές .....	120
3.1. Εισαγωγή.....	120
3.2. Συνδυαστική (Joint test) εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων κατά τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου.....	121
4. Γενικές Αρχές του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου .....	122
4.1. Μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς .....	122
4.2. Βασικές μεθοδολογικές αρχές .....	123
4.3. Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια μοντελοποίησης των στοιχείων κόστους και εσόδων .....	123
4.4. Κοστολογικό πρότυπο.....	124
4.5. Κόστος κεφαλαίου.....	125
5. Γενικές Αρχές του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης .....	125
5.1. Σημαντικές μεθοδολογικές αρχές .....	125
5.2. Κοστολογικό πρότυπο.....	126
6. Περιγραφή του Μοντέλου Συμπίεσης Περιθωρίου. ....	126
6.1. Εισαγωγή στην αρχιτεκτονική του μοντέλου.....	126
6.2. Πηγές δεδομένων .....	128
6.3. Η ζήτηση του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς.....	129
6.4. Κόστη δικτύου .....	129
6.5. Στοιχεία Κόστους λιανικής.....	133
6.6. Κατανομή σε ετήσια βάση των επενδύσεων και των εφάπαξ στοιχείων κόστους .....	133
6.7. Έσοδα.....	134
6.8. Ενσωμάτωση σχετιζόμενων υπηρεσιών.....	134
6.9. Αποτελέσματα του μοντέλου.....	135
7. Περιγραφή του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης.....	135
7.1. Έσοδα.....	136
7.2. Ενσωμάτωση σχετιζόμενων υπηρεσιών.....	137

<u>8. Μοντέλο Προκαταρκτικού Ελέγχου (Preliminary Test Module).....</u>	<u>137</u>
<u>8.1. Δεδομένα μοντέλου προκαταρκτικού ελέγχου.....</u>	<u>137</u>
<u>8.2. Αποτελέσματα.....</u>	<u>138</u>
<u>9. Διαδικασία Ελέγχου Οικονομικών Προγραμμάτων.....</u>	<u>139</u>
<u>9.1. Νέα ή τροποποιημένα οικονομικά προγράμματα.....</u>	<u>139</u>
<u>9.2. Επανεξέταση υφιστάμενων οικονομικών προγραμμάτων.....</u>	<u>140</u>
<u>9.3. Χρονικό περιθώριο για τον έλεγχο νέων ή υφιστάμενων οικονομικών προγραμμάτων.....</u>	<u>140</u>
<u>10. Διαδικασία Αναθεώρησης της Μεθοδολογίας και του Μοντέλου .....</u>	<u>141</u>
<u>11. Απαραίτητα Στοιχεία για την εξέταση των Οικονομικών Προγραμμάτων . .....</u>	<u>141</u>
<u>    Παράρτημα Α1. Κόστη Δικτύου που Λαμβάνονται Υπόψη στον Έλεγχο Συμπίεσης Περιθωρίου .....</u>	<u>146</u>
<u>    Παράρτημα Β1. Κόστη Λιανικής (Πίνακες αιτούμενων δεδομένων).....</u>	<u>148</u>
<u>    Παράρτημα Γ1. Έλεγχος Ληστρικής Τιμολόγησης με χρήση του Κοστολογικού Προτύπου LRAIC .....</u>	<u>152</u>
<u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΟΤΕ .....</u>	<u>154</u>
<u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ: Ερωτήσεις Διαβούλευσης .....</u>	<u>157</u>

## **7 Εισαγωγή**

- 1.** Η ΕΕΤΤ με τις αποφάσεις 411/017/22.11.2006 και 412/021/29.11.2006 επέβαλε στον πάροχο με ΣΙΑ μια σειρά ex ante (εκ των προτέρων) ρυθμιστικών υποχρεώσεων, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης διαφάνειας, στις αγορές λιανικής πρόσβασης και στις αγορές λιανικής των δημοσίως διαθέσιμων αστικών και εθνικών τηλεφωνικών υπηρεσιών που παρέχονται σε σταθερή θέση σε οικιακούς και μη οικιακούς χρήστες. Εξειδικεύοντας την ως άνω υποχρέωση, η ΕΕΤΤ προέβη στην υιοθέτηση ενός μοντέλου για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή/και συνδυαστικών υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών παρόχων με ΣΙΑ στις ως άνω αγορές, το οποίο θα χρησιμοποιείται για την εξέταση προγραμμάτων τους προκειμένου όπως αποτρέπονται πρακτικές ληστρικής τιμολόγησης ή/και πρακτικές συμπίεσης περιθωρίου. Η απόφαση αυτή κοινοποιήθηκε στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 29 Ιουλίου, 2010.
- 2.** Αφού προέβη σε 2<sup>ο</sup> κύκλο ανάλυσης αναφορικά με τις αγορές: (1) αστικών και υπεραστικών κλήσεων που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς

πελάτες σε σταθερή θέση στην Ελλάδα (κλήσεις προς γεωγραφικούς αριθμούς στην Ελλάδα), και (2) κλήσεων προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που παρέχονται σε οικιακούς και μη οικιακούς πελάτες σε σταθερή θέση στην Ελλάδα (κλήσεις από σταθερό προς κινητό και κλήσεις σε παρόχους υπηρεσιών μέσω μη γεωγραφικών αριθμών), η ΕΕΤΤ υιοθετεί σύμφωνα με τα οριζόμενα στην παρούσα, το ως άνω μοντέλο για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή/και συνδυαστικών υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών παρόχων με ΣΙΑ, έχοντας λάβει υπόψη της στο μέγιστο βαθμό σύμφωνα με τα όσα εκφέρονται στα σημεία 3 και 4 κατωτέρω, τα σχόλια και τις παρατηρήσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής αναφορικά με το ως άνω μοντέλο (όπως αυτά ετέθησαν στην από 27 Αυγούστου 2010 επιστολή της ΕΕ προς την ΕΕΤΤ). Ειδικότερα:

**3.** Η ΕΕΤΤ βασίζει την δοκιμασία συμπίεσης περιθωρίου στο εκτιμώμενο κόστος δικτύου ενός εξίσου αποδοτικού φορέα εκμετάλλευση (ΕΕΟ). Σημειώνεται ότι η επιλογή του Ισοδύναμα Αποδοτικού Παρόχου-φορέα εκμετάλλευσης (Equally Efficient Operator-ΕΕΟ) δεν προϋποθέτει ότι ο εν λόγω μοντελοποιημένος πάροχος έχει τα ίδια επακριβώς χαρακτηριστικά (π.χ. δίκτυο, μερίδια αγοράς) με εκείνα του παρόχου με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (Significant Market Power – SMP). Ως Ισοδύναμα Αποδοτικός Πάροχος εκλαμβάνεται ο πάροχος που έχει ιδίου τύπου έσοδα και κόστος με εκείνα του παρόχου με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά και μερίδιο αγοράς ίσο με το 10,5% του συνολικού μεριδίου τόσο της αγοράς ευρυζωνικής πρόσβασης όσο και εκείνης της σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας. Όταν αυτά τα στοιχεία δεν είναι διαθέσιμα, διεθνείς δείκτες αναφοράς (benchmarks) και κόστη/έσοδα εναλλακτικών παρόχων μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν υποκατάστατα, ώστε οι οικονομίες κλίμακας και σκοπού του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς να ληφθούν υπόψη.

**4.** Επιπροσθέτως, σημειώνεται ότι η ΕΕΤΤ αποτελεί μια εκ των ρυθμιστικών αρχών με διπλή αρμοδιότητα. Αφενός αυτή της εφαρμογής των κανόνων του δικαίου του ανταγωνισμού, αφετέρου δε αυτή της ρύθμισης της αγοράς ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Συνεπώς, κατά την ενάσκηση των 'περί ανταγωνισμού' (ex post) αρμοδιοτήτων της, η ΕΕΤΤ δύναται να υιοθετήσει μέτρα επί τη βάση του άρθρου 102 ΤFEU (άρθρο 2 Ν. 703/77) τα οποία ενδεχομένως να αποτελούν και θεματικό αντικείμενο των ρυθμιστικών της αρμοδιοτήτων. Στο πλαίσιο της ενάσκησης του ως άνω διπτού ρόλου της ΕΕΤΤ συνεπώς, (ήτοι, εφαρμογή ex ante τηλεπικοινωνιακού δικαίου, εφαρμογή ex post κανόνων περί ελεύθερου ανταγωνισμού) είναι κρίσιμο όπως προλαμβάνονται 'συγκρούσεις' μεταξύ των δύο ως άνω συστημάτων δικαίου, τουλάχιστον όσον αφορά την

επιλογή συγκεκριμένων παραμέτρων στα χρησιμοποιούμενα μοντέλα, όπως εν προκειμένω της παραμέτρου του μοντελοποιημένου παρόχου..

## 1. Πεδίο Εφαρμογής

1. Η παρούσα Απόφαση της ΕΕΤΤ αφορά την μεθοδολογία και το μοντέλο που θα χρησιμοποιείται σε ένα *ex ante* ρυθμιστικό περιβάλλον, για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή/ και συνδυαστικών υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών των επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ) οι οποίες υπόκεινται σε σχετικές ρυθμιστικές υποχρεώσεις.
2. Αποτελεί κοινή παραδοχή, ότι στο πλαίσιο παροχής υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, οι πιο σημαντικές αποτυχίες της αγοράς σχετίζονται με καταχρηστικές πρακτικές στην τιμολόγηση και συνήθως λαμβάνουν χώρα είτε με τη μορφή συμπίεσης περιθωρίου ή με τη μορφή ληστρικής τιμολόγησης. Τα ανταγωνιστικά αποτελέσματα των ως άνω πρακτικών, είναι συχνά δύσκολο να εκτιμηθούν στις περιπτώσεις οικονομικών προγραμμάτων που αφορούν συνδυαστικά προϊόντα/υπηρεσίες. Λαμβανομένων υπόψη των ανωτέρω και προς το σκοπό διασφάλισης της αρχής της διαφάνειας στην αγορά, η ΕΕΤΤ θεωρεί σημαντικό όπως οι επιχειρήσεις με ΣΙΑ στην αγορά και οι ανταγωνιστές αυτών, μπορούν να προβαίνουν σε εκτιμήσεις σχετικά με τα πιθανά αντι-ανταγωνιστικά αποτελέσματα των οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ.
3. Ενόψει των ανωτέρω, η ΕΕΤΤ διαβουλεύθηκε με τους παρόχους ηλεκτρονικών επικοινωνιών την μεθοδολογία η οποία θα χρησιμοποιείται στο πλαίσιο ενός *ex ante* ρυθμιστικού περιβάλλοντος για την εξέταση οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ. Η ως άνω μεθοδολογία, όπως αυτή περιγράφεται στην παρούσα, παρέχει στους παρόχους ηλεκτρονικών επικοινωνιών τη δυνατότητα *‘εξέτασης’* (screening) των ανταγωνιστικών αποτελεσμάτων των οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ, στις περιπτώσεις εκείνες που οι εν λόγω επιχειρήσεις υπόκεινται σε *‘εκ των προτέρων’* (ex ante) ρυθμιστικές υποχρεώσεις αναφορικά με μια αγορά που χρήζει *‘εκ των προτέρων’* ρύθμισης σύμφωνα με τις αναλύσεις αγορών της ΕΕΤΤ.
4. Η παρούσα Απόφαση δεν δύναται να επηρεάζει την όποια Απόφαση λάβει η ΕΕΤΤ αναφορικά με την διαπίστωση έλλειψης αποτελεσματικού ανταγωνισμού σε κάποια σχετική αγορά προϊόντων/υπηρεσιών.
5. Η παρούσα Απόφαση δεν δύναται να περιορίζει καθ’οιονδήποτε τρόπο την όποια τυχόν παρέμβαση της ΕΕΤΤ –αναφορικά με την εξέταση των ανταγωνιστικών αποτελεσμάτων των ιδίων οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ\_ επί τη βάση των κανόνων *‘Περί ελεύθερου ανταγωνισμού’* (N.703/77) και δεν επηρεάζει την ενδεχόμενη *‘ex post’* ανάλυσή της ΕΕΤΤ και τα συμπεράσματα αυτής. Τα όποια *ex ante* ρυθμιστικά μέτρα είναι εκ της φύσεώς τους προληπτικά

μέτρα. Ως τέτοια, είναι σχεδιασμένα ώστε να αυξάνουν την διαφάνεια και νομική βεβαιότητα επιτρέποντας την διεξαγωγή ενός αρχικού *‘ex ante’* ελέγχου των οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσον τα ως άνω οικονομικά προγράμματα δύνανται να επιφέρουν προβλήματα στον ανταγωνισμό δια της πρακτικής της συμπίεσης περιθωρίου ή της ληστρικής τιμολόγησης. Τα όποια συμπεράσματα διεξαχθούν συνεπώς στο ως άνω πλαίσιο σχετικά με τη *‘νομιμότητα’* των οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ δεν περιορίζουν με κανένα τρόπο την ΕΕΤΤ κατά την ενάσκηση των αρμοδιοτήτων της βάσει των *ex post* κανόνων περί ελεύθερου ανταγωνισμού (N.703/77).

## 2. Έλεγχος Συμπίεσης Περιθωρίου και Ληστρικής Τιμολόγησης

### 2.1. Μορφές εμφάνισης οικονομικών προγραμμάτων

6. Οικονομικά προγράμματα των επιχειρήσεων με ΣΙΑ δύνανται να λαμβάνουν τις ακόλουθες μορφές:

- **Δέσμευση «tying»** αναφέρεται συνήθως στην περίπτωση κατά την οποία οι συνδρομητές που αγοράζουν μια υπηρεσία (τη δεσμεύουσα υπηρεσία) υποχρεώνονται να αγοράσουν και μια άλλη (τη δεσμευμένη υπηρεσία) από τον πάροχο με ΣΙΑ. Η δέσμευση μπορεί να εφαρμοστεί σε τεχνική ή συμβατική βάση.
- **Δεσμοποίηση «bundling»** αναφέρεται συνήθως στον τρόπο που οι υπηρεσίες προσφέρονται και τιμολογούνται από το πάροχο με ΣΙΑ.
  - **Αμιγής Δεσμοποίηση «pure bundling»** αναφέρεται στην περίπτωση κατά την οποία οι υπηρεσίες πωλούνται μόνο από κοινού και σε καθορισμένες αναλογίες.
  - **Μεικτή Δεσμοποίηση «mixed bundling»** αναφέρεται στην περίπτωση κατά την οποία οι υπηρεσίες διατίθενται και μεμονωμένα, με την διαφορά ότι το άθροισμα των τιμών της μεμονωμένης πώλησης είναι υψηλότερο από την εκπτώτικη τιμή παροχής της μεικτής δεσμοποίησης.

## 2.2. Πιθανές αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές

7. Ενδεχόμενες αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές που δύνανται να παρουσιάζονται κατά τη διάθεση οικονομικών προγραμμάτων από τις επιχειρήσεις με ΣΙΑ είναι οι εξής:

- Συμπίεση περιθωρίου: ο καθορισμός περιθωρίου μεταξύ χονδρικών και λιανικών υπηρεσιών σε επίπεδα τα οποία δεν είναι επαρκή για την κερδοφόρα δραστηριοποίηση ενός εναλλακτικού παρόχου.
- Ληστρική τιμολόγηση: η πώληση κάποιου αγαθού ή υπηρεσίας, από την επιχείρηση με ΣΙΑ, κάτω του κόστους με πρόθεση την αποτροπή εισόδου άλλων επιχειρήσεων στην αγορά ή τον εκτοπισμό ενός ανταγωνιστή, γεγονός που θα της επέτρεπε να ενισχύσει τη δύναμή της στην αγορά και να αυξήσει τα συνολικά της κέρδη.

### 2.2.1. Έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου

8. Η ΕΕΤΤ διενεργεί τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου με σκοπό να προσδιορίσει εάν ένας εναλλακτικός πάροχος μπορεί να ανταγωνιστεί επικερδώς τα οικονομικά προγράμματα της επιχείρησης με ΣΙΑ. Ειδικότερα, αντι-ανταγωνιστικές πρακτικές θα μπορούσαν να παρουσιαστούν στη περίπτωση που ο εναλλακτικός πάροχος δεν θα είναι σε θέση να αναπαράγει αποτελεσματικά το οικονομικό πρόγραμμα της επιχείρησης με ΣΙΑ, χρησιμοποιώντας τις υπηρεσίες χονδρικής της επιχείρησης με ΣΙΑ με ένα εύλογο περιθώριο κέρδους.

9. Στην Ανακοίνωση για την Πρόσβαση του 1998 η ΕΕ εξήγησε πως μπορεί να καταδειχθεί η **συμπίεση περιθωρίου**:

*«καταδεικνύοντας ότι το περιθώριο μεταξύ της τιμής που επιβάλλεται στους ανταγωνιστές για την πρόσβαση που χρεώνεται στους ανταγωνιστές στην αγορά επόμενων σταδίων (συμπεριλαμβανόμενων ενδεχομένως των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων επόμενων σταδίων της δεσπόζουσας εταιρείας) και της τιμής που χρεώνει ο προμηθευτής φορέας εκμετάλλευσης του δικτύου στην αγορά υπηρεσιών επόμενων σταδίων είναι ανεπαρκές για να επιτρέπει σε παρέχοντα υπηρεσίες με εύλογη αποδοτικότητα στην αγορά επόμενων σταδίων να επιτυγχάνει φυσιολογικό επίπεδο κέρδους (εκτός εάν η δεσπόζουσα εταιρεία μπορεί να αποδείξει ότι η δραστηριότητές της στον τομέα των επομένων σταδίων είναι εξαιρετικά αποδοτικές για πρόσβαση και της τιμής την οποία ο πάροχος του δικτύου χρεώνει στην επόμενη αγορά είναι ανεπαρκής για να επιτραπεί σε ένα λογικά αποτελεσματικό πάροχο υπηρεσιών στην επόμενη αγορά να έχει ένα λογικό κέρδος (εκτός εάν η κυρίαρχη εταιρεία μπορεί να δείξει ότι η επόμενη λειτουργία της είναι εξαιρετικά αποτελεσματική)»<sup>29</sup>*

<sup>29</sup> Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Ανακοίνωση περί της εφαρμογής των κανόνων ανταγωνισμού για την πρόσβαση σε συμφωνίες στον τομέα των τηλεπικοινωνιών – Πλαίσιο, Σχετικές Αγορές και Αρχές, OJ C265, 22 Αυγούστου 1998.

10. Επιπρόσθετα, όπως αναφέρεται στις Κατευθυντήριες Γραμμές της ΕΕ για την εφαρμογή του άρθρου 82 (102 ΣΛΕΕ), συμπίεση περιθωρίου μπορεί να προσδιοριστεί όταν οι επιχειρήσεις με ΣΙΑ:

*«χρέωση μιας τιμής για το προϊόν στην προηγούμενη αγορά η οποία, σε σύγκριση με την τιμή χρέωσης στην επόμενη αγορά, δεν επιτρέπει ούτε σε έναν αποτελεσματικό ανταγωνιστή να δραστηριοποιηθεί επικερδώς στην επόμενη αγορά σε βάθος χρόνου»*

11. Σε μαθηματικούς όρους, η συμπίεση περιθωρίου μπορεί να εκφραστεί ως εξής:

$$P - C + M \leq 0 \quad [3]$$

*Όπου (1) P είναι η τιμή της υπηρεσίας ή του προϊόντος, (2) C είναι τα σχετικά κόστη που προέκυψαν κατά την παραγωγή του υπό εξέταση προϊόντος ή υπηρεσίας και (3) M είναι το εύλογο περιθώριο.*

12. Ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου που χρησιμοποιείται σε υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών μπορεί να εκφραστεί ως εξής:

$$P - (CW + CR + CN + M) \leq 0 \quad [4]$$

*Όπου (1) P είναι η τιμή της υπηρεσίας, (2) CW είναι τα κόστη χονδρικής, (3) CR είναι τα κόστη λιανικής, (4) CN είναι τα κόστη ίδιου δικτύου και (5) M είναι το εύλογο περιθώριο.*

## **2.2.2. Έλεγχος ληστρικής τιμολόγησης**

13. Άλλης μορφής αντι-ανταγωνιστική πρακτική που δύναται να προκύπτει κατά την διάθεση οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ σχετίζεται με την περίπτωση εκείνη που ο πάροχος με ΣΙΑ προσφέρει υπηρεσίες κάτω από το κόστος παραγωγής (ληστρική τιμολόγηση).

14. Σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές της ΕΕ για την εφαρμογή του άρθρου 82 (102 ΣΛΕΕ), ληστρική τιμολόγηση υπάρχει όταν μία δεσπόζουσα επιχείρηση προκαλεί εσκεμμένα «ζημίες ή οικειοθελώς αποποιείται τα κέρδη της βραχυπρόθεσμα»<sup>30</sup>, (επονομαζόμενο επίσης «θυσία»).

15. Σε μαθηματικούς όρους, η πρακτική εξόντωσης μπορεί να εκφραστεί ως εξής:

$$P - C \leq 0 \quad [1]$$

<sup>30</sup> Ομοίως, παράγραφος 62.

*Όπου (1) P είναι η τιμή της υπηρεσίας ή του προϊόντος και (2) C είναι τα σχετικά κόστη που προέκυψαν κατά την παραγωγή του υπό εξέταση προϊόντος ή υπηρεσίας.*

### 3. Γενικές Αρχές

#### 3.1. Εισαγωγή

16. Η παρούσα ενότητα καθώς και οι ενότητες 6 και 7 παρουσιάζουν τις γενικές μεθοδολογικές αρχές για την διεξαγωγή των ελέγχων συμπίεσης περιθωρίου και ληστρικής τιμολόγησης κατά την εκάστοτε εξέταση οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή/και συνδυαστικών υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών των επιχειρήσεων με σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ).

17. Οι γενικές αρχές της μεθοδολογίας εξασφαλίζουν :

- Συνέπεια με την ρυθμιστική πολιτική της ΕΕΤΤ
- Ενίσχυση του ανταγωνισμού στην αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών
- Διασφάλιση του μέγιστου οφέλους για τους τελικούς χρήστες σε επίπεδο τιμής, επιλογών και ποιότητας.

Στόχοι

Περιγραφή



1. Ενίσχυση νομικής βεβαιότητας για τις επιχειρήσεις με ΣΙΑ	Εξειδίκευση του συνόλου κανόνων/μεθοδολογικών αρχών για την αξιολόγηση σε ένα ex ante ρυθμιστικό περιβάλλον πρακτικών τιμολόγησης των επιχειρήσεων με ΣΙΑ στην αγορά
2. Προώθηση Ανταγωνισμού	Αποτελεσματικού
3. Βελτίωση προοπτικών εισόδου στην αγορά	Στόχος του ελέγχου είναι η προώθηση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην αγορά και η μεγιστοποίηση του οφέλους για τον τελικό καταναλωτή σε επίπεδο τιμής και επιλογών. Η μεθοδολογία διευκολύνει την είσοδο στην αγορά άλλων αποδοτικών ανταγωνιστών
Εύλογη δυνατότητα αναπαραγωγής των οικονομικών προγραμμάτων των επιχειρήσεων με ΣΙΑ (replicability)	Η μεθοδολογία δεν αποκλείει τη δυνατότητα αναπαραγωγής αντίστοιχων οικονομικών προγραμμάτων από τους εναλλακτικούς παρόχους.
Διασφάλιση της αρχής της Αναλογικότητας	Το βάρος για τις επιχειρήσεις θα πρέπει να περιορίζεται σε αυτό που θεωρείται απαραίτητο για την αντιμετώπιση των αποτυχιών της αγοράς
Διαθεσιμότητα και αξιοπιστία των δεδομένων που λαμβάνονται για την διεξαγωγή των ελέγχων	Τα δεδομένα θα πρέπει να παρέχονται σε ποιότητα υψηλού επιπέδου

### 3.2. Συνδυαστική (Joint test) εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων κατά τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου

18. Όπως εξηγήθηκε στην Ενότητα 4.2.1 συμπίεση περιθωρίου παρατηρείται όταν η διαφορά των εσόδων με το κόστος που συνδέεται με τις υπηρεσίες του οικονομικού προγράμματος, δεν επιτρέπει σε κάποιον εναλλακτικό πάροχο που προσφέρει αντίστοιχο οικονομικό πρόγραμμα να έχει ένα θετικό περιθώριο κέρδους.
19. Ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου για οικονομικά προγράμματα συνδυαστικών υπηρεσιών (multi-play) πραγματοποιείται με την
- Συνδυαστική εξέταση (joint test): το οικονομικό πρόγραμμα εξετάζεται ως μια ενιαία υπηρεσία-προϊόν.
20. Η συνδυαστική εξέταση υπολογίζει τη συμμετοχή κάθε υπηρεσίας στο κόστος και στα έσοδα του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος, λαμβάνοντας υπόψη τις οικονομικές συνέργειες που δημιουργούνται. Ο εν λόγω έλεγχος δεν καταγράφει εάν μία υπηρεσία του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος (π.χ. DSL) έχει θετικό περιθώριο, αλλά εάν, κατά μέσο όρο, το σύνολο των υπηρεσιών του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος δεν δημιουργεί συμπίεση περιθωρίου (αρνητικό περιθώριο). Ο συγκεκριμένος έλεγχος περιλαμβάνει τον υπολογισμό των συνολικών στοιχείων κόστους και εσόδων του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος.

7.1.1.1.1 Η συνθήκη με την οποία διαπιστώνεται ότι υπάρχει συμπίεση περιθωρίου είναι η εξής:

$$P - (CW + CN + CR + M) \leq 0 \quad [2]$$

Όπου (1) *P* είναι η τιμή των υπηρεσιών του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος, (2) *CW* είναι τα χονδρικά κόστη, (3) *CN* είναι τα κόστη ίδιου δικτύου (4) *CR* κόστη λιανικής, και (5) *M* είναι το θετικό περιθώριο.

## 4. Γενικές Αρχές του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου

### 4.1. Μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς

21. Ο καθορισμός του παρόχου αναφοράς βασίζεται σε αντικειμενικούς ρυθμιστικούς στόχους καθώς και σε στόχους πολιτικής που αναφέρονται στο Άρθρο 8 της Οδηγίας Πλαίσιο. Οι ανωτέρω στόχοι συμβάλλουν στην προώθηση του ανταγωνισμού καθώς και στην ενθάρρυνση επενδύσεων σε υποδομές δικτύων. Συνεπώς ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς θα πρέπει να στηρίζεται στα χαρακτηριστικά της Ελληνικής Τηλεπικοινωνιακής Αγοράς και η ΕΕΤΤ κρίνει ότι η χρήση της προσέγγισης του ισοδύναμα αποδοτικού παρόχου είναι η ενδεδειγμένη.

22. Ως **ισοδύναμα αποδοτικός πάροχος (ΕΕΟ)**, ορίζεται ο πάροχος που έχει:

- ίδιου τύπου έσοδα και κόστη με εκείνα του παρόχου με ΣΙΑ. Όταν αυτά τα δεδομένα δεν είναι διαθέσιμα, διεθνείς δείκτες αναφοράς (benchmark) και κόστη ή/και έσοδα εναλλακτικών παρόχων μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως υποκατάστατα
- μέγεθος αγοράς ίσο με το 10,5% του συνολικού μεριδίου τόσο της αγοράς ευρυζωνικής πρόσβασης όσο και εκείνης της σταθερής φωνητικής τηλεφωνίας ώστε οι οικονομίες κλίμακας και σκοπού του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς να ληφθούν υπόψη. Η ΕΕΤΤ προτίθεται να αναπροσαρμόζει το μερίδιο αγοράς του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς σε ετήσια βάση σύμφωνα με τα στοιχεία που συλλέγει.

23. Σύμφωνα με την ΕΕΤΤ η επιλογή του ΕΕΟ δεν προϋποθέτει ότι ο ισοδύναμα αποδοτικός πάροχος έχει τα ίδια επακριβώς χαρακτηριστικά (π.χ. δίκτυο ή μερίδιο αγοράς) με εκείνα του παρόχου με ΣΙΑ.

24. Ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου στοχεύει στο να προσδιορίσει εάν ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς, που έχει ίδιου τύπου κόστη στην αγορά

λιανικής με εκείνα του καθετοποιημένου παρόχου, μπορεί να δραστηριοποιηθεί στην λιανική (downstream) αγορά μέσω της ενοικίασης ή της απόκτησης υπηρεσιών από τον πάροχο με ΣΙΑ.

## 4.2. Βασικές μεθοδολογικές αρχές

25. Στην ενότητα αυτή παρουσιάζουμε τις βασικές μεθοδολογικές αρχές του ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου οι οποίες είναι οι ακόλουθες:

- **Κόστη και έσοδα:** περιλαμβάνει τα στοιχεία κόστους και εσόδων του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς (EEO), ώστε η ζήτηση (πελατειακή βάση) να είναι τέτοια που να επιτρέπει να επιτύχει επαρκείς οικονομίες κλίμακας και σκοπού στην χρήση των σχετικών υπηρεσιών χονδρικής, καθώς επίσης και άλλων στοιχείων δικτύου. Ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς έχει δραστηριότητες στην αγορά λιανικής ισοδύναμες με αυτές του παρόχου με ΣΙΑ [Ενότητα 6.1].
- **Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια:** το μοντέλο ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου λαμβάνει υπόψη τα τρέχοντα κόστη και έσοδα που έχει ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς ή εκτιμά την παρούσα αξία των επενδύσεων ώστε να λάβει υπόψη την διαχρονική αξία του χρήματος και τη μελλοντική ανάπτυξη της αγοράς [Ενότητα 6.3].
- **Κόστος κεφαλαίου:** καθορισμός της εύλογης απόδοσης που έχει ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς από την παροχή υπηρεσιών [Ενότητα 6.5].

26. **Βέλτιστη ανάπτυξη δικτύου:** χρήση της οικονομικότερης επιλογής δικτύου η οποία αντιπροσωπεύει το βέλτιστο συνδυασμό μεταξύ άμεσης και έμμεσης πρόσβασης καθώς επίσης και άλλων στοιχείων κόστους, όπως συνδέσεις μετάδοσης, δίκτυο κορμού κ.α. [Ενότητα 8.4.2].

## 4.3. Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια μοντελοποίησης των στοιχείων κόστους και εσόδων

27. Στον υπολογισμό των στοιχείων κόστους και εσόδων στο μοντέλο ελέγχου συμπίεσης τιμών, η EETT επιλέγει τη στατική προσέγγιση, που βασίζεται σε τρέχοντα οικονομικά στοιχεία. Η στατική προσέγγιση χρησιμοποιείται σε περιπτώσεις αγορών με χαμηλά επίπεδα μεταβλητότητας και συνεπώς

προβλεπόμενα έσοδα και κόστη. Η μεθοδολογία αυτή δεν χρήζει πολύπλοκων υπολογισμών για την πρόβλεψη της αξίας των επενδύσεων στο μέλλον, διενεργείται με τρέχοντες δείκτες της αγοράς και οποιαδήποτε υπόθεση σχετικά με την μελλοντική εξέλιξη της αγοράς δεν θα έχει επιπτώσεις στο αποτέλεσμα του ελέγχου. Επίσης η συγκεκριμένη προσέγγιση έχει αποδειχτεί συνεπής στον καθορισμό των προβλημάτων συμπίεσης περιθωρίου στην Ελλάδα τα περασμένα έτη και έχει αποφέρει πρόσθετη ρυθμιστική βεβαιότητα μειώνοντας τον κίνδυνο ότι ανακριβείς προβλέψεις μπορούν να οδηγήσουν σε ένα παραπλανητικό αποτέλεσμα ελέγχου.

28. Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι η στατική προσέγγιση δε συνάγει σε καμία περίπτωση ότι οι επενδύσεις και τα εφάπαξ κόστη πρέπει να ανακτηθούν κατά την διάρκεια ενός και μόνο έτους. Αντιθέτως, η ανάκτηση των επενδύσεων και τα εφάπαξ κόστη όπως στοιχεία δικτύου και κόστη απόκτησης πελάτη επιμερίζονται σε ετήσια βάση σε χρονικό ορίζοντα μερικών ετών σύμφωνα με τις μεθοδολογικές αρχές όπως ορίζονται στην ενότητα 8.6.

#### **4.4. Κοστολογικό πρότυπο**

29. Το κοστολογικό πρότυπο είναι η μεθοδολογία που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό του κόστους του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς.

30. Η ΕΕΤΤ, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της Ελληνικής Αγοράς, υιοθετεί το κοστολογικό πρότυπο του Μέσου Μακροπρόθεμου Επαυξητικού Κόστους (ΜΜΕΚ-LRAIC) για την διεξαγωγή εξέτασης της συμπίεσης περιθωρίου. Το συγκεκριμένο κοστολογικό πρότυπο θεωρείται ως ενδεδειγμένο πρότυπο από τις κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ για την εφαρμογή του άρθρου 82 της Συνθ.ΕΚ. Στην περίπτωση όμως που δεν είναι δυνατή η χρήση του προτύπου αυτού (λόγω μη διαθεσιμότητας στοιχείων) η ΕΕΤΤ υιοθετεί εκείνο του Μέσου Συνολικού Κόστους (ΜΣΚ-ATC).

- Το Μακροπρόθεσμο Επαυξητικό Κόστος (ΜΕΚ-LRIC) ορίζεται ως η μεθοδολογία κοστολόγησης για τον υπολογισμό του αποτελεσματικού κόστους που προκύπτει από την παραγωγή μιας συγκεκριμένης επαύξεσης μακροπρόθεσμο και βασίζεται στην υπόθεση ότι έχει ήδη προκύψει συγκεκριμένη παραγωγή. Ο παράγοντας «μακροπρόθεσμο» αναφέρεται στο χρονικό ορίζοντα στον οποίον όλα τα κόστη (συμπεριλαμβανομένων των κεφαλαιουχικών δαπανών) θεωρούνται μεταβλητά. Η έννοια των κοστολογικών προτύπων LRAIC και LRIC είναι παρεμφερής. Το LRAIC είναι ο μέσος όρος όλων των επαυξητικών στοιχείων κόστους που αντιμετωπίζει μία επιχείρηση, ενώ το LRIC είναι η μικρότερη επαύξηση

εντός της ευρύτερης προσαύξησης LRAIC (για παράδειγμα η προσθήκη έξτρα υπηρεσίας).

- Το Μέσο Συνολικό Κόστος (ΜΣΚ-ΑΤC) ορίζεται ως το συνολικό κόστος παραγωγής δια της παραγόμενης ποσότητας το οποίο είναι πλήρως κατανεμημένο στις υπηρεσίες.

## 4.5. Κόστος κεφαλαίου

31. Το κόστος κεφαλαίου στο μοντέλο περιλαμβάνει, τα κόστη επενδύσεων και το κόστος ευκαιρίας του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς καθώς και την εύλογη απόδοση που ο πάροχος αναφοράς αναμένεται να λάβει από ένα οικονομικό πρόγραμμα.

32. Η ΕΕΤΤ υιοθετεί τη μεθοδολογία του Σταθμισμένου Μέσου Κόστους κεφαλαίου (WACC) της επιχειρήσης με ΣΙΑ για τον υπολογισμό του κόστους κεφαλαίου του παρόχου αναφοράς. Το WACC του παρόχου με ΣΙΑ είναι ελεγμένο και επικαιροποιημένο σε ετήσια βάση γεγονός που το καθιστά ισχυρό εχέγγυο αξιοπιστίας.

## 5. Γενικές Αρχές του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης

### 5.1. Σημαντικές μεθοδολογικές αρχές

33. Στην ενότητα αυτή παρουσιάζουμε τις βασικές μεθοδολογικές αρχές του ελέγχου ληστρικής τιμολόγησης οι οποίες είναι οι ακόλουθες:

- **Κόστη και έσοδα της επιχείρησης με ΣΙΑ:** περιλαμβάνει τα στοιχεία κόστους και εσόδων της επιχείρησης με ΣΙΑ.
- **Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια :** ο έλεγχος λαμβάνει υπόψη τα κόστη και έσοδα τα οποία προκύπτουν μετά τον τελευταίο Κοστολογικό Έλεγχο της επιχείρησης με ΣΙΑ,
- **Κόστος κεφαλαίου:** καθορισμός μιας εύλογης απόδοσης που αναμένεται να έχει από την τιμή διάθεσης ενός οικονομικού προγράμματος ο πάροχος με ΣΙΑ.

## 5.2. Κοστολογικό πρότυπο

34. Η ΕΕΤΤ υιοθετεί το κοστολογικό πρότυπο του Μέσου Μακροπρόθεσμου Επαυξητικού Κόστους (ΜΜΕΚ-LRAIC) για τον έλεγχο ληστικής τιμολόγησης με δεδομένο ότι το εγκεκριμένο κοστολογικό σύστημα του παρόχου με ΣΙΑ κάνει χρήση αυτού του προτύπου.

## 6. Περιγραφή του Μοντέλου Συμπίεσης Περιθωρίου.

35. Το μοντέλο συμπίεσης περιθωρίου είναι ένα τεχνο-οικονομικό εργαλείο με βάση το πρόγραμμα MS Excel, το οποίο χρησιμοποιείται για την οικονομική αξιολόγηση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή συνδυαστικών υπηρεσιών της επιχείρησης με ΣΙΑ στην Ελληνική Αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών και που είναι σχεδιασμένο για να:

- αναπαράγει το κόστος και τα έσοδα από την παροχή των υπηρεσιών που προσφέρονται από τα μεμονωμένα ή και συνδυαστικά οικονομικά προγράμματα του παρόχου με ΣΙΑ
- υπολογίζει το περιθώριο συμπίεσης που προκύπτει από την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων του ΣΙΑ,
- εντοπίζει πιθανά προβλήματα ανταγωνισμού μεμονωμένων ή συνδυαστικών υπηρεσιών των οικονομικών προγραμμάτων.

### 6.1. Εισαγωγή στην αρχιτεκτονική του μοντέλου

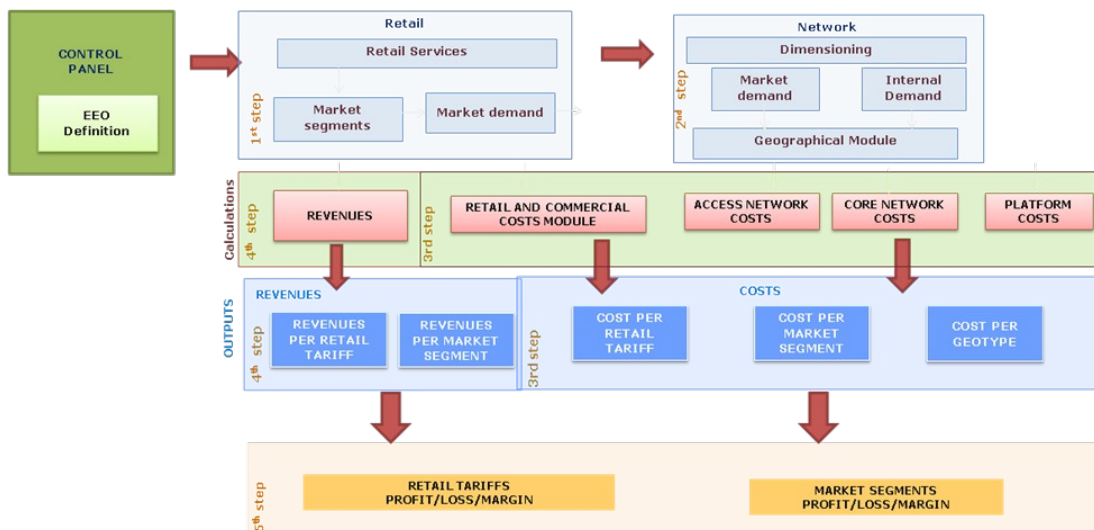
36. Το μοντέλο αντικατοπτρίζει την πραγματικότητα στην αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Η αρχιτεκτονική του μοντέλου:

- Απεικονίζει ένα σύγχρονο δίκτυο καθώς και τις δραστηριότητες λιανικής
- Προβαίνει στη αντιπροσωπευτική απεικόνιση των εμπορικών και επενδυτικών αποφάσεων του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς (π.χ. άμεση και έμμεση πρόσβαση) σε ευρείες γεωγραφικές περιοχές
- Προβαίνει στη χρήση ενός μείγματος τεχνολογιών, με σκοπό τον καθορισμό της βέλτιστης επιλογής δικτύου

37. Το μοντέλο περιλαμβάνει πέντε κύρια στάδια για την αξιολόγηση των εσόδων και των στοιχείων κόστους του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς:

- **Πρώτο Στάδιο**, υπολογίζει τον αριθμό των πελατών για τον μοντελοποιημένο πάροχο για το υπό εξέταση οικονομικό πρόγραμμα λαμβάνοντας υπόψη α) τον αριθμό πελατών της επιχείρησης με ΣΙΑ β) τις υπηρεσίες που το πρόγραμμα περιλαμβάνει και γ) το μερίδιο αγοράς του μοντελοποιημένου παρόχου.
- **Δεύτερο Στάδιο**, υπολογίζει τη χρήση των υπηρεσιών που παρέχονται από το οικονομικό πρόγραμμα της επιχείρησης με ΣΙΑ καθώς και την επιπλέον χρήση των υπηρεσιών εκτός του οικονομικού προγράμματος. (related services-extra calls).
- **Τρίτο Στάδιο**, υπολογίζει το κόστος δικτύου, το κόστος υπηρεσιών χονδρικής και το κόστος λιανικής που ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς υφίσταται για την αναπαραγωγή του οικονομικού προγράμματος της επιχείρησης με ΣΙΑ.
- **Τέταρτο Στάδιο**, υπολογίζει τα καθαρά έσοδα λιανικής για τις υπηρεσίες του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος
- **Πέμπτο Στάδιο**, υπολογίζει το κέρδος ή την ζημία του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος.

38. Το διάγραμμα 8.1 απεικονίζει τη συνολική δομή του μοντέλου συνοψίζοντας τις κύριες ομάδες εισροών, τα διαφορετικά στάδια και τα παραγόμενα αποτελέσματα.



## 6.2. Πηγές δεδομένων

39. Οι κύριες πηγές δεδομένων που χρησιμοποιούνται είναι οι ακόλουθες:

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

40. Επιπροσθέτως, η ΕΕΤΤ όπου κρίνει απαραίτητο θα προβαίνει στη χρήση δεδομένων που παρέχονται από εναλλακτικούς παρόχους με τη μορφή ερωτηματολογίων για την εξακρίβωση της ορθότητας και της ακρίβειας των δεδομένων που παρέχονται από τον πάροχο με ΣΙΑ, ειδικότερα στην περίπτωση μη ελεγμένων λειτουργικών και χρηματοοικονομικών δεδομένων.

41. Σε περιπτώσεις συνδυαστικών υπηρεσιών οικονομικών προγραμμάτων που μέρος τους δεν τελεί υπό ρύθμιση, η επιχείρηση με ΣΙΑ πρέπει να παρέχει τα στοιχεία κόστους και εσόδων των ρυθμιζόμενων και μη υπηρεσιών των εν λόγω οικονομικών προγραμμάτων προκειμένου να διεξαχθεί ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου.

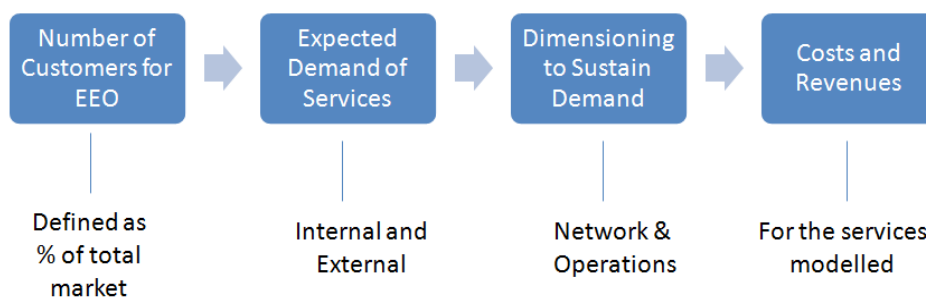


42. Η ΕΕΤΤ θα αξιολογεί την δυνατότητα απόκτησης περισσότερων πληροφοριών ή την εξαγωγή συμπερασμάτων στις περιπτώσεις κατά τις οποίες ενδεχομένως θεωρήσει ότι τα δεδομένα της τελευταίας ελεγμένης κοστολογικής περιόδου δεν αντανακλούν επαρκώς τα κόστη του μοντελοποιημένου παρόχου (ΕΕΟ).

### 6.3. Η ζήτηση του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς

43. Η ζήτηση και κατ' επέκταση το μερίδιο αγοράς του μοντελοποιημένου παρόχου αποτελεί ένα σημαντικό στοιχείο της μεθοδολογίας, καθώς χρησιμοποιείται για να απεικονίσει τις δομικές αναποτελεσματικότητες του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς σε σχέση με τις οικονομίες κλίμακας του παρόχου με ΣΙΑ.

44. Η εικόνα που ακολουθεί παρουσιάζει τα στάδια που ακολουθούνται στο μοντέλο για τον υπολογισμό της ζήτησης.



Εικόνα 6.2: Εικόνα υπολογισμού της ζήτησης του Μοντέλου Συμπίεσης περιθωρίου

45. Δύο είδη ζήτησης λαμβάνονται υπόψη στο μοντέλο: ζήτηση αγοράς (εξωτερική) και εσωτερική ζήτηση. Η ζήτηση της αγοράς (εξωτερική) ορίζεται ως ο αριθμός των συνδρομητών ανά υπηρεσία του εξεταζόμενου οικονομικού προγράμματος. Η εσωτερική (internal) ζήτηση ορίζεται ως η χρήση των στοιχείων του δικτύου και υπολογίζεται από την κατανάλωση ανά οικονομικό πρόγραμμα.

46. Όπως εξηγήθηκε στην ενότητα 6.2, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η αποτελεσματικότητα του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς πρέπει να είναι εκείνη του παρόχου με ΣΙΑ λαμβάνοντας υπόψη τις δομικές αναποτελεσματικότητες του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς σε σχέση με τις οικονομίες κλίμακας που επιτυγχάνει ο πάροχος με ΣΙΑ.

### 6.4. Κόστη δικτύου

47. Για την αναπαραγωγή των υπηρεσιών του οικονομικού προγράμματος του παρόχου με ΣΙΑ από τον μοντελοποιημένο πάροχο αναφοράς μπορούν να

χρησιμοποιηθούν ενσύρματες και ασύρματες τεχνολογίες. Ωστόσο, η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς πρέπει να έχει την δυνατότητα να αναπαραγάγει τις υπηρεσίες του οικονομικού προγράμματος σε ένα σταθερό δίκτυο ισοδύναμο με αυτό που χρησιμοποιείται από τον πάροχο με ΣΙΑ. Για το λόγο αυτό, το μοντέλο δε λαμβάνει υπόψη τα κινητά δίκτυα ως τεχνολογία υποκατάστασης των ενσύρματων δικτύων και δεν λαμβάνει υπόψη εάν η ασύρματη ευρυζωνική πρόσβαση μέσω κινητής τεχνολογίας είναι συνολικά φτηνότερη από την παραδοσιακή ενσύρματη πρόσβαση στο διαδίκτυο.

48. Το κόστος δικτύου ομαδοποιείται σε κόστος χονδρικής και κόστος ίδιου δικτύου. Το κόστος χονδρικής είναι κυρίως άμεσο (π.χ. ΑΠΤΒ, μεριζόμενη πρόσβαση) και έμμεσο (π.χ. προεπιλογή φορέα, χονδρική εκμίσθωση γραμμής) ενώ το κόστος ίδιου δικτύου είναι κυρίως κόστος που προκύπτει κατά την παροχή υπηρεσιών από έναν πάροχο με τη χρήση του ιδιόκτητου εξοπλισμού του.

#### **6.4.1. Μοντελοποίηση στοιχείων κόστους δικτύου για όλη την ελληνική επικράτεια**

49. Η κύρια λειτουργία του γεωγραφικού δικτύου αναφοράς είναι η χαρτογράφηση των υπαρχόντων αστικών κέντρων της επιχείρησης με ΣΙΑ στην Ελλάδα σε ομογενοποιημένες ομάδες και ο υπολογισμός κατάλληλων μεταβλητών και παραμέτρων για καθεμία από αυτές τις ομάδες.

50. Η Ελλάδα αποτελείται από πλήθος διάσπαρτων γεωγραφικών περιοχών και νησιών με συνέπεια να κρίνεται απαραίτητο να αναπαραχθεί η πραγματική κατάσταση του δικτύου του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς που σκοπεύει να αντιγράψει τις συνδυαστικές ή μη υπηρεσίες της επιχείρησης με ΣΙΑ σε όλη την ελληνική επικράτεια.

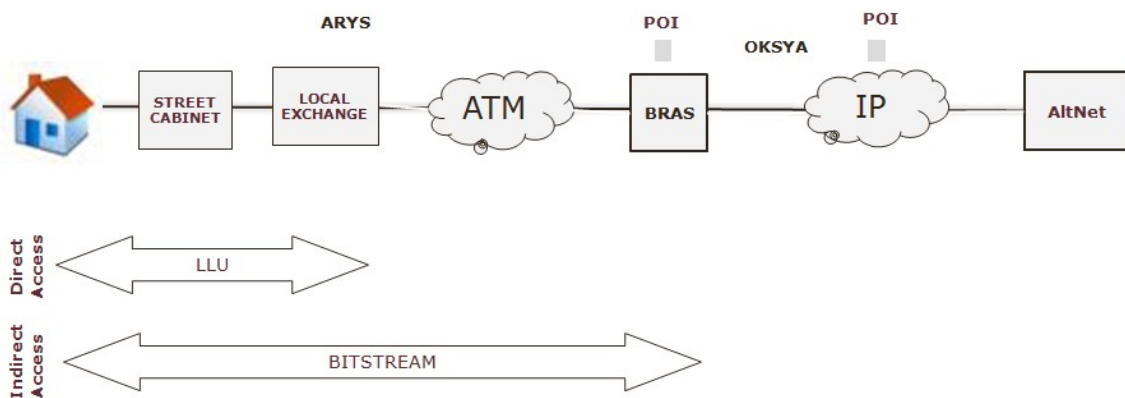
51. Το μοντέλο υπολογίζει τα στοιχεία κόστους δικτύου με βάση την διαθεσιμότητα των υπηρεσιών χονδρικής σε κάθε μια από τις μοντελοποιημένες γεωγραφικές περιοχές. Οι παράμετροι που χρησιμοποιούνται από το μοντέλο για την αναπαραγωγή του δικτύου και της ζήτησης του μοντελοποιημένου παρόχου σε κάθε γεωγραφική περιοχή είναι οι ακόλουθες :

- Ο αριθμός των αστικών κέντρων ανά περιφέρεια,
- Ο μέσος αριθμός γραμμών ανά αστικό κέντρο,
- Η μέση απόσταση σύνδεσης μετάδοσης (backhaul)
- Η διαθεσιμότητα άμεσης ή έμμεσης πρόσβασης και
- Η δυνατότητα φυσικής ή απομακρυσμένης συνεγκατάστασης στο αστικό κέντρο

52. Η γεωγραφική μορφολογία της Ελλάδας έχει μεγάλη επίδραση στα κόστη δικτύου και στην εμπορική στρατηγική του μοντελοποιημένου παρόχου. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι το δίκτυο αναφοράς έχει μοντελοποιηθεί έτσι ώστε να καλύπτει τις γεωγραφικές περιοχές στις οποίες υπάρχουν αστικά κέντρα της επιχείρησης με ΣΙΑ, καλύπτοντας έτσι το μεγαλύτερο μέρος της ελληνικής επικράτειας. Η ενσωμάτωση λεπτομερών γεωγραφικών δεδομένων της χώρας παρέχει έναν συνεπή σχεδιασμό δικτύου που είναι πιο κοντά στην πραγματικότητα.
53. Σύμφωνα με τον ορισμό του μοντελοποιημένου παρόχου, η ΕΕΤΤ υιοθετεί ως «γεωγραφικό μοντέλο» του παρόχου αναφοράς το υπάρχον δίκτυο του παρόχου με ΣΙΑ. Συγκεκριμένα λαμβάνονται υπόψη η διαθεσιμότητα υπηρεσιών χονδρικής του παρόχου με ΣΙΑ, η τοποθεσία των αστικών κέντρων του και η ζήτηση υπηρεσιών (π.χ. γραμμές και DSL) ανά γεωγραφική περιοχή.

#### **6.4.2.** *Αρχιτεκτονική δικτύου*

54. Σύμφωνα με τη χρήση της έννοιας της «Αποτελεσματικότητας», και την ρυθμιστική πολιτική της ΕΕΤΤ για μεγιστοποίηση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού, το μοντέλο ορίζει ότι ο μοντελοποιημένος πάροχος χρησιμοποιεί ένα σύγχρονο και αποτελεσματικό δίκτυο. Συγκεκριμένα, αυτό μπορεί να είναι συνδυασμός επιλογών ανάλογα με τις συνθήκες ανά γεωγραφική περιοχή. Για παράδειγμα:
- είδος πρόσβασης (άμεση, έμμεση ή συνδυασμός αυτών ),
  - τεχνολογία γραμμών (οπτικές ίνες ή μισθωμένες γραμμές) και
  - τεχνολογία μετάδοσης.
55. Άμεση και έμμεση πρόσβαση είναι οι δύο τρόποι με τους οποίους οι εναλλακτικοί πάροχοι μπορούν να έχουν πρόσβαση στις εγκαταστάσεις του πελάτη. Η τεχνολογία άμεσης πρόσβασης επιτυγχάνεται μέσω ΑΠΤΒ ενώ εκείνη της έμμεσης χρησιμοποιεί τις υπάρχουσες υποδομές του παρόχου με ΣΙΑ σε επίπεδο πρόσβασης και σε τοπικό επίπεδο (μέσω χρήσης προεπιλογής φορέα και χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης).



**Εικόνα 6.3: Παραδείγματα Άμεσης και Έμμεσης Πρόσβασης**

56. Οι εναλλακτικοί πάροχοι μπορούν για παράδειγμα να χρησιμοποιήσουν, την έμμεση πρόσβαση σε αγροτικές περιοχές όπου οι οικονομίες κλίμακας είναι πολύ χαμηλές και την άμεση πρόσβαση στις μεγάλες πόλεις.
57. Στην πραγματικότητα, οι εναλλακτικοί πάροχοι υιοθετούν την στρατηγική της καλύτερης δυνατής επιλογής. Επιλέγουν δηλαδή τα χαμηλότερα κόστη για την εξυπηρέτηση πελατών με άμεση ή έμμεση πρόσβαση. Το μοντέλο αναφοράς παρουσιάζει αυτή την επιλογή με την ονομασία βέλτιστη επιλογή (βλέπε Ενότητα 6.1).
58. Μέσω της βέλτιστης προσέγγισης το μοντέλο υπολογίζει το χαμηλότερο κόστος μεταξύ άμεσης και έμμεσης πρόσβασης ανά γεωγραφική περιοχή καθώς και το αποτελεσματικό κόστος για την παροχή των υπηρεσιών του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος. Για το λόγο αυτό, το μοντέλο υπολογίζει τα κόστη για τις συνδέσεις μετάδοσης (backhaul), και το δίκτυο κορμού (backbone) με οπτικές ίνες και μισθωμένες γραμμές, και επιλέγει την οικονομικότερη εκδοχή. Ομοίως, και στην περίπτωση της έμμεσης πρόσβασης, ο μοντελοποιημένος πάροχος ακολουθεί την οικονομικότερη επιλογή (σε επίπεδο ARYS και σε επίπεδο OSKYA ).

### **6.4.3. Κόστη χονδρικής και ίδιου δικτύου**

59. Ο μοντελοποιημένος πάροχος προμηθεύεται υπηρεσίες χονδρικής από τον πάροχο με ΣΙΑ προκειμένου να αναπαραγάγει τις υπηρεσίες του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος.
60. Το Παράρτημα Α1 περιλαμβάνει ένα κατάλογο των πιο συναφών στοιχείων κόστους χονδρικής και ίδιου δικτύου που λαμβάνονται υπόψη στο μοντέλο.

## 6.5. Στοιχεία Κόστους λιανικής

61. Η δεύτερη κύρια δεξαμενή κόστους είναι το κόστος λιανικής που σχετίζεται με τις μοντελοποιημένες υπηρεσίες. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι το συγκεκριμένο κόστος είναι κατά κύριο λόγο λειτουργικό κόστος, όπως κόστος απόκτησης συνδρομητή, κόστος διατήρησης συνδρομητή, μάρκετινγκ, διαφήμιση, πώληση και διανομή, τιμολόγηση, υποστήριξη πελατών, και άλλα σχετικά κόστη.
62. Η πλειονότητα των κεφαλαιουχικών δαπανών λιανικής συμπεριλαμβάνονται στο μοντέλο ως ομαδικά και κοινά κόστη. Παρόλα αυτά, κόστη για συστήματα πληροφορικής (IT), όπως συστήματα τιμολόγησης, συμπεριλαμβάνονται στα κόστη ίδιου δικτύου ως κόστη εξυπηρέτησης πελατών.
63. Το μοντέλο υποθέτει ότι το κόστος λιανικής εξαρτάται από τον αριθμό νέων πελατών και από τον αριθμό των ενεργών πελατών. Το κόστος απόκτησης συνδρομητή, οι πωλήσεις και η διανομή καθώς και το κόστος εγκατάστασης εξαρτώνται από τον αριθμό των νέων πελατών. Άλλα κόστη λιανικής εξαρτώνται από τον αριθμό των ενεργών πελατών.
64. Το Παράρτημα Β1 περιλαμβάνει ένα κατάλογο των στοιχείων κόστους λιανικής που λαμβάνονται υπόψη στο μοντέλο.

## 6.6. Κατανομή σε ετήσια βάση των επενδύσεων και των εφάπαξ στοιχείων κόστους

65. Ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς αντιμετωπίζει κόστος επενδύσεων και εφάπαξ κόστος που πρόκειται να κατανεμηθούν και να ανακτηθούν σε περίοδο μεγαλύτερη του ενός έτους.
66. Σύμφωνα με την ΕΕΤΤ ο εκτιμώμενος χρόνος για την ανάκτηση τους είναι η ωφέλιμη ζωή του αποκτηθέντος παγίου.

Αναφορικά με το εφάπαξ κόστος που σχετίζεται με τον πελάτη, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι πρέπει να κατανέμεται σε ετήσια βάση σύμφωνα με την μέση αναμενόμενη ζωή του πελάτη. Αυτή υπολογίζεται με βάση το ποσοστό μεταστροφής πελατών<sup>31</sup> σύμφωνα με τον παρακάτω τύπο:

$$-1/(\text{LN}(1-A))$$

όπου Α είναι ο δείκτης αποσυνδέσεων και LN ο φυσικός αλγόριθμος.

<sup>31</sup> Το ποσοστό μεταστροφής πελατών μπορεί να υπολογιστεί και ως  $1/A$ , ωστόσο αυτή η μεθοδολογία είναι λιγότερο ακριβής σε σχέση με αυτή που προτείνεται σε αυτή τη διαβούλευση. Βλέπε επίσης: BLATTBERG, R. C., KIM, P.-D., & NESLIN, S. A. (2008). Database marketing: analyzing and managing customers. New York, Springer.

67. Το ποσοστό μεταστροφής πελατών ορίζεται ως ο αριθμός πελατών που εγκαταλείπει ένα προϊόν ή μία υπηρεσία διότι είτε φεύγει από την εταιρεία είτε μεταπηδά από ένα προϊόν σε ένα άλλο.
68. Σε περίπτωση που ένα συγκεκριμένο οικονομικό πρόγραμμα θέτει δέσμευση ελάχιστης περιόδου παραμονής, η επίδραση αυτής υπολογίζεται σύμφωνα με τον παρακάτω τύπο:

$$B/12-(1/LN(1-A))$$

όπου B είναι η ελάχιστη περίοδος παραμονής του συνδρομητή στο εν λόγω οικονομικό πρόγραμμα, A το ποσοστό μεταστροφής πελατών, και LN ο φυσικός αλγόριθμος.

69. Ο ανωτέρω τύπος ισχύει σε περιπτώσεις κατά τις οποίες εκτιμάται ότι η ποινή που σχετίζεται με την δέσμευση ελάχιστης περιόδου παραμονής του συνδρομητή στο πρόγραμμα είναι αρκετά υψηλή ώστε να λειτουργεί αποτρεπτικά. Η ΕΕΤΤ πιστεύει ότι η ποινή θα λειτουργεί αποτρεπτικά στην περίπτωση που είναι άνω του 20% των μεικτών αναμενόμενων εσόδων του προγράμματος για την περίοδο παραμονής.

## 6.7. Έσοδα

70. Στο τέταρτο στάδιο το μοντέλο υπολογίζει τα καθαρά έσοδα λιανικής των υπηρεσιών του οικονομικού προγράμματος προερχόμενα από την αναμενόμενη ζήτηση. Ως καθαρά έσοδα λιανικής ορίζονται τα ετήσια έσοδα λιανικής ανά προϊόν (εξαιρουμένου ΦΠΑ) μετά την αφαίρεση πιθανών εκπτώσεων.
71. Τα καθαρά έσοδα λιανικής υπολογίζονται ως ετήσια έσοδα λιανικής ανά προϊόν συμπεριλαμβανομένης της ενεργοποίησης. Τα άμεσα στοιχεία κόστους απόκτησης πελατών συμπεριλαμβάνονται στα κόστη απόκτησης του συνδρομητή (π.χ. προσφορές, δωρεάν προϊόντα, πρόσθετες υπηρεσίες).

## 6.8. Ενσωμάτωση σχετιζόμενων υπηρεσιών

72. Σαν σχετιζόμενες υπηρεσίες ορίζονται αυτές που είναι ίδιες με εκείνες που περιλαμβάνονται στα υπό εξέταση οικονομικά προγράμματα ή είναι προαπαιτούμενες για την παροχή των οικονομικών προγραμμάτων.
73. Τα συμπληρωματικά έσοδα από την επιπλέον χρήση των σχετιζόμενων υπηρεσιών "related services" χρησιμοποιούνται στον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου όπως περιγράφεται στην Ενότητα 6.

## 6.9. Αποτελέσματα του μοντέλου

74. Στο τελευταίο στάδιο το μοντέλο υπολογίζει τα συνολικά και τα μοναδιαία κόστη καθώς και τα έσοδα από ένα συγκεκριμένο οικονομικό πρόγραμμα για τον καθορισμό ή μη ύπαρξης περιθωρίου για τον μοντελοποιημένο πάροχο.
75. Το μοντέλο έχει την δυνατότητα να εκτιμά, τα κόστη του μοντελοποιημένου παρόχου ανά γεωγραφική περιοχή, ανά τύπο κόστους (άμεσα ή έμμεσα, κόστη χονδρικής ή κόστη ίδιου δικτύου, κόστη λιανικής) για κάθε οικονομικό πρόγραμμα.
76. Η ακόλουθη εικόνα παρουσιάζει ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα των εξαγόμενων αποτελεσμάτων του μοντέλου.

EUR/month/customer	
<b>Summary of the monthly revenues and costs per customer</b>	
<b>Revenues</b>	monthly EUR/user
<b>Costs</b>	monthly EUR/user
<b>Retail</b>	monthly EUR/user
Direct	monthly EUR/user
Common & Joint Costs	monthly EUR/user
<b>Wholesale</b>	monthly EUR/user
Direct	monthly EUR/user
Common & Joint Costs	monthly EUR/user
<b>Own network</b>	monthly EUR/user
Direct	monthly EUR/user
Common & Joint Costs	monthly EUR/user
<b>Others</b>	monthly EUR/user
Direct	monthly EUR/user
Common & Joint Costs	monthly EUR/user
Cost mark up	monthly EUR/user
<b>Margin</b>	<b>monthly EUR/user</b>

Εικόνα 8.4.: Συνολικός Πίνακας Αποτελεσμάτων

## 7. Περιγραφή του Ελέγχου Ληστρικής Τιμολόγησης

77. Ο έλεγχος ληστρικής τιμολόγησης συγκρίνει τα έσοδα με τα κόστη που σχετίζονται με ένα συγκεκριμένο οικονομικό πρόγραμμα που προσφέρεται από τον πάροχο με ΣΙΑ.

78. Ο υπολογισμός των εσόδων του εξεταζόμενου οικονομικού προγράμματος γίνεται ανά πελάτη και είναι αντίστοιχος με αυτόν του ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου (βλέπε Ενότητα 8.7).

Τα κόστη που λαμβάνονται υπόψη για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων είναι τα εξής:

- Κόστη δικτύου και κόστη λιανικής,
- Κόστη χονδρικής και άλλα άμεσα κόστη

79. Όπως έχει ήδη αναφερθεί στην ενότητα 7, το κοστολογικό πρότυπο του Μέσου Μακροπρόθεσμου Επαυξητικού Κόστους (ΜΜΕΚ-LRAIC) χρησιμοποιείται για τον έλεγχο ληστρικής τιμολόγησης, σύμφωνα με τα οριζόμενα στο Παράρτημα Γ1.

80. Πέρα από τα κόστη δικτύου και λιανικής που υπολογίζονται, ο έλεγχος ληστρικής τιμολόγησης συμπεριλαμβάνει όλα τα επιπλέον άμεσα κόστη που προκαλούνται από τον πάροχο με ΣΙΑ όπως:

- Τα κόστη διασύνδεσης με άλλα δίκτυα, συμπεριλαμβανομένων εκείνων του τερματισμού φωνητικών κλήσεων σε άλλα σταθερά δίκτυα (κλήσεις εκτός δικτύου), κινητών δικτύων ή διεθνών προορισμών, και κόστη που σχετίζονται με τη σύνδεση στο Διαδίκτυο.
- Τα δώρα συνδρομής ή οι επιδοτήσεις εξοπλισμού στο χώρο του πελάτη, που προκαλούνται από τον πάροχο με ΣΙΑ για την παροχή υπηρεσιών στο υπό εξέταση οικονομικό πρόγραμμα.
- Τα κόστη που προκλήθηκαν μόνο μια φορά και σχετίζονται με την απόκτηση πελάτη υπολογίζονται σε ετήσια βάση καθ' όλη τη διάρκεια της ωφέλιμης ζωής του πελάτη.
- Η κίνηση (traffic pattern) και ο μέσος όρος κατανάλωσης υπηρεσιών από τους πελάτες υπολογίζονται, όπως στον έλεγχο συμπίεσης τιμών.

## 7.1. Έσοδα

81. Τα καθαρά έσοδα λιανικής των υπηρεσιών υπολογίζονται από την αναμενόμενη ζήτηση, ετησίως, ανά προϊόν συμπεριλαμβανομένης της ενεργοποίησης και του κόστους απόκτησης πελατών. Τα κόστη απόκτησης πελατών περιλαμβάνουν κόστη προσφορών, δωρεάν διάθεσης προϊόντα, πρόσθετων υπηρεσιών κ.α.



## **7.2. Ενσωμάτωση σχετιζόμενων υπηρεσιών**

82. Όπως ήδη έχουμε αναφέρει ως σχετιζόμενες υπηρεσίες ορίζονται αυτές που είναι ίδιες με εκείνες που περιλαμβάνονται στα υπό εξέταση οικονομικά προγράμματα ή είναι προαπαιτούμενες για την παροχή των οικονομικών προγραμμάτων.

83. Τα συμπληρωματικά έσοδα και κόστη από την επιπλέον χρήση των σχετιζόμενων υπηρεσιών "related services" λαμβάνονται υπόψη στον έλεγχο ληστρικής τιμολόγησης, όπως περιγράφεται στην Ενότητα 7.

## **8. Μοντέλο Προκαταρκτικού Ελέγχου (Preliminary Test Module)**

84. Το Μοντέλο Προκαταρκτικού Ελέγχου (ΜΠΕ-PTM) αποτελεί ένα συνοπτικό μοντέλο που αναπαράγει τα τελευταία στάδια του κυρίως μοντέλου και χρησιμοποιείται σαν μέσο αξιολόγησης των οικονομικών προγραμμάτων του παρόχου με ΣΙΑ πριν την επίσημη υποβολή τους στην ΕΕΤΤ. Το συγκεκριμένο εργαλείο θα παρέχεται προς όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη για λόγους διαφάνειας.

### **8.1. Δεδομένα μοντέλου προκαταρκτικού ελέγχου**

85. Στο Μοντέλο Προκαταρκτικού Ελέγχου (ΜΠΕ-PTM) εισάγονται τα κάτωθι δεδομένα:

- Δικτυακά κόστη
- Παράμετροι
- Δεδομένα σχετιζόμενα με το υπό εξέταση οικονομικό πρόγραμμα.

#### **8.1.1. Κόστη δικτύου**

86. Τα συγκεκριμένα κόστη υπολογίζονται βάσει της αρχής του ΕΕΟ.

#### **8.1.2. Παράμετροι**

87. Τα μη δικτυακά κόστη καθώς και άλλα κόστη που κατανέμονται σε ετήσια βάση αποτελούν δεδομένα εισόδου στο PTM.

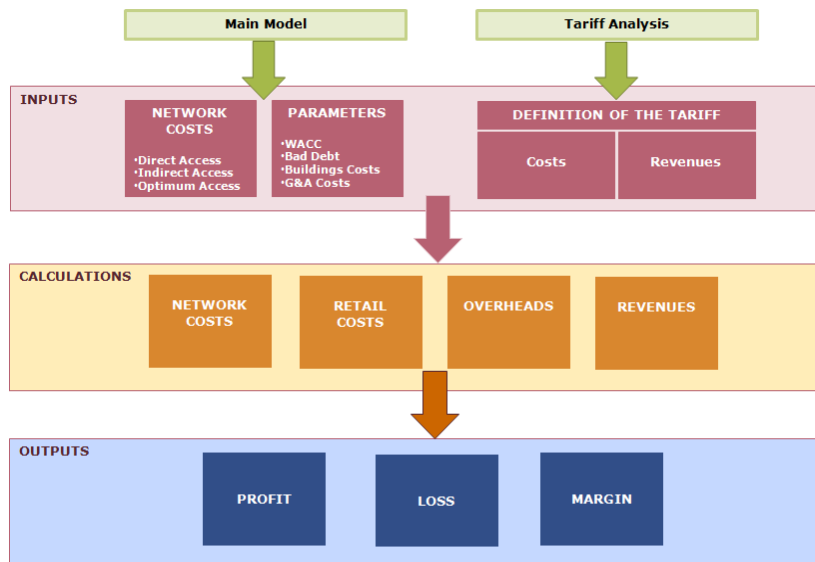
88. Άμεσα κόσθη όπως επισφαλείς απαιτήσεις, κόσθη κατασκευής και γενικά και διοικητικά κόσθη υπολογίζονται με βάση τα έσοδα (δηλ. % των δαπανών επί των εσόδων).
89. Το μοντέλο κατανέμει σε ετήσια βάση τα εφάπαξ έσοδα και κόσθη με βάση το WACC για τη μέση διάρκεια ζωής των πελατών.

### **8.1.3.** *Δεδομένα σχετιζόμενα με το υπό εξέταση οικονομικό πρόγραμμα.*

90. Τα κατωτέρω στοιχεία χρησιμοποιούνται στο PTM, όπως και στο κυρίως μοντέλο σαν δεδομένα εισόδου και πρέπει να παρέχονται από τον πάροχο με ΣΙΑ:
- Τιμή οικονομικού προγράμματος
  - Μοναδιαίο κόστος υπηρεσιών
  - Κόσθη εκπώσεων και δώρων
  - Ελάχιστη περίοδος παραμονής του πελάτη στο πρόγραμμα/ποσοστό μεταστροφής πελατών
  - Έσοδα ανά μήνα και χρήστη
  - Κατανάλωση

## **8.2.** **Αποτελέσματα**

91. Το PTM διενεργεί την συνδυαστική εξέταση (ενότητα 5.2) προκειμένου να επιτευχθεί η δυνατότητα αναπαραγωγής του οικονομικού προγράμματος από τον μοντελοποιημένο πάροχο αναφοράς (joint test).
92. Το PTM δίνει ως αποτέλεσμα το περιθώριο του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς σε σχέση με την τιμή διάθεσης του οικονομικού προγράμματος από τον πάροχο με ΣΙΑ, με σκοπό την αναπαραγωγή του, λαμβάνοντας υπόψη τα συνολικά μοναδιαία κόσθη από το κυρίως μοντέλο.
93. Η εικόνα 10.1 παρουσιάζει τη γενική αρχιτεκτονική του PTM



Εικόνα 8.4 Γενική αρχιτεκτονική του PTM

### 7.1.1.2

94. Η αξιολόγηση μέσω του PTM είναι μόνο ενδεικτική της ανταγωνιστικότητας της τιμής διάθεσης του οικονομικού προγράμματος. Μία τιμή που “περνά” με το PTM δε σημαίνει ότι έχει αυτόματα την έγκριση της ΕΕΤΤ. Η ΕΕΤΤ διατηρεί το δικαίωμα του ελέγχου των τιμών με το κυρίως μοντέλο πριν την έγκρισή τους.

## 9. Διαδικασία Ελέγχου Οικονομικών Προγραμμάτων

### 9.1. Νέα ή τροποποιημένα οικονομικά προγράμματα

95. Ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου διενεργείται για κάθε καινούργιο (συμπεριλαμβανομένων υφιστάμενων προγραμμάτων που έχουν τροποποιηθεί οι όροι διάθεσης τους) (updated tariff) οικονομικό πρόγραμμα επιχειρήσεων με ΣΙΑ που υπόκεινται σε σχετικές εκ των προτέρων (ex-ante) ρυθμιστικές υποχρεώσεις. Το μοντέλο έχει επίσης την ικανότητα να διενεργεί έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου χρησιμοποιώντας ξεχωριστά άμεσα και έμμεσα κόστη πρόσβασης.

96. Ο έλεγχος ληστρικής τιμολόγησης διενεργείται για κάθε καινούργιο (συμπεριλαμβανομένων υφιστάμενων προγραμμάτων που έχουν τροποποιηθεί οι όροι διάθεσης τους) οικονομικό πρόγραμμα επιχειρήσεων με ΣΙΑ που υπόκειται στις σχετικές εκ των προτέρων (ex-ante) ρυθμιστικές υποχρεώσεις. Ο έλεγχος ληστρικής τιμολόγησης διεξάγεται με τον τρόπο που περιγράφεται στην ενότητα 9.

## **9.2. Επανεξέταση υφιστάμενων οικονομικών προγραμμάτων**

97. Ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου διενεργείται σε ένα ήδη εγκεκριμένο (σύμφωνα με τα οριζόμενα στην ενότητα 11.1) οικονομικό πρόγραμμα στις ακόλουθες περιπτώσεις:

- Μία φορά ετησίως μετά το πέρας του Κοστολογικού Ελέγχου της επιχείρησης με ΣΙΑ εφόσον κριθεί αναγκαίο από την ΕΕΤΤ με βάση τα νέα στοιχεία του Κοστολογικού Ελέγχου και τα απολογιστικά στοιχεία των πακέτων
- Σε περιπτώσεις επιβολής περιοριστικών όρων από την ΕΕΤΤ στην εγκριτική της Απόφαση
- Σε περιπτώσεις που τα απολογιστικά δεδομένα καταδεικνύουν την ύπαρξη αντι-ανταγωνιστικής πρακτικής
- Σε περιπτώσεις που η επιχείρηση με ΣΙΑ αιτείται την παράταση διάθεσης στην αγορά του οικονομικού προγράμματος

Όπως έχει επισημανθεί στην ενότητα 3 ο ως άνω έλεγχος, δεν περιορίζει καθ'οιονδήποτε τρόπο την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων από την ΕΕΤΤ βάσει των διατάξεων περί ελεύθερου ανταγωνισμού.

## **9.3. Χρονικό περιθώριο για τον έλεγχο νέων ή υφιστάμενων οικονομικών προγραμμάτων**

98. Στο πλαίσιο της παρούσας, η ΕΕΤΤ θα εξετάζει ένα έως πέντε οικονομικά προγράμματα επιχειρήσεων με ΣΙΑ εντός διαστήματος 25 εργάσιμων ημερών. Η εξέταση της ΕΕΤΤ θα άρχεται μόνο μετά το πέρας υποβολής όλων των απαιτούμενων στοιχείων από την επιχείρηση με ΣΙΑ.

99. Σε περίπτωση που η επιχείρηση με ΣΙΑ υποβάλει άνω των πέντε οικονομικών προγραμμάτων (σωρευτικά), η επιχείρηση με ΣΙΑ υποχρεούται επίσης να καταθέσει και ένα κατάλογο προτεραιοτήτων.

## 10. Διαδικασία Αναθεώρησης της Μεθοδολογίας και του Μοντέλου

100. Το μοντέλο θα επικαιροποιείται α) ετησίως με ελεγμένα στοιχεία από τον ετήσιο κοστολογικό έλεγχο της επιχείρησης με ΣΙΑ και β) όποτε κρίνεται αναγκαίο με τα νέα δεδομένα της αγοράς. Επίσης το μοντέλο θα παραμετροποιείται με την εισαγωγή νέων καινοτόμων οικονομικών προγραμμάτων της επιχείρησης με ΣΙΑ.

101. Η ΕΕΤΤ σκοπεύει να διαβουλευεται το μοντέλο τουλάχιστον κάθε τέσσερα χρόνια.

## 11. Απαραίτητα Στοιχεία για την εξέταση των Οικονομικών Προγραμμάτων .

102. Για ένα υφιστάμενο οικονομικό πρόγραμμα ο πάροχος με ΣΙΑ έχει την υποχρέωση να παρέχει στην ΕΕΤΤ απολογιστικά στοιχεία, ενώ αντιθέτως για ένα νέο οικονομικό πρόγραμμα τα παρεχόμενα στοιχεία βασίζονται σε εκτιμήσεις του.

103. Αναφορικά με στοιχεία που παρέχει ο πάροχος με ΣΙΑ και αφορούν το κόστος υπηρεσιών οι οποίες παρέχονται μέσω εμπορικής συμφωνίας με τρίτους, η ΕΕΤΤ, στο πλαίσιο της ex ante ρύθμισης δεν ελέγχει το κόστος τρίτων παρόχων. Η ΕΕΤΤ επιφυλάσσεται για τον έλεγχο αυτό κατά την ενάσκηση των αρμοδιοτήτων της βάσει των ex post κανόνων περί ελεύθερου ανταγωνισμού (Ν. 703/77).

104. Κάθε νέο ή υφιστάμενο οικονομικό πρόγραμμα που υποβάλλεται από τον πάροχο με ΣΙΑ πρέπει να περιέχει μία πλήρη περιγραφή τουλάχιστον των κάτωθι:

- Τιμή διάθεσης του οικονομικού προγράμματος
  - Σε περίπτωση δεσμοποίησης υπηρεσιών (bundle) – την μεμονωμένη τιμή κάθε υπηρεσίας
- Υπηρεσίες περιλαμβανόμενες στο υπό εξέταση οικονομικό πρόγραμμα (όπως γραμμή PSTN/ISDN, ευρυζωνική ταχύτητα, δωρεάν λεπτά, υπηρεσίες τηλεόρασης , κινητή τηλεφωνία)

- Τιμή χρέωσης για κλήσεις που περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα
- Τιμή χρέωσης για κλήσεις που δεν περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα (σχετιζόμενες υπηρεσίες)
- Σε περίπτωση υπηρεσιών που παρέχονται μέσω εμπορικής συνεργασίας με τρίτους (όπως υπηρεσίες τηλεόρασης, κινητή τηλεφωνία), στοιχεία κόστους του παρόχου με ΣΙΑ των υπηρεσιών αυτών, και επιμερισμός του κόστους ανά χρήστη
- Συνολική και μέση κατανάλωση Αστικών κλήσεων (ώρες αιχμής / ώρες μη αιχμής) – Υπεραστικών κλήσεων (ώρες αιχμής / ώρες μη αιχμής) – κλήσεων προς κινητά – Διεθνών κλήσεων εντός και εκτός οικονομικού προγράμματος, όπου απαιτείται από τη «φύση» του εκάστοτε οικονομικού προγράμματος
- Τέλος ενεργοποίησης (τέλος σύνδεσης, δηλαδή η εφάπαξ χρέωση του πελάτη για κάθε νέα σύνδεση)
- Ελάχιστη περίοδος παραμονής του πελάτη στο πρόγραμμα / Ποσοστό μεταστροφής πελατών
- Αριθμός πελατών και έσοδα από το πακέτο ανά μήνα και χρήστη
- Τέλη απενεργοποίησης, εάν υπάρχουν
- Κόστος δώρων ή εκπτώσεων

105. Για την αξιολόγηση ενός υφιστάμενου οικονομικού προγράμματος, ο πάροχος με ΣΙΑ πρέπει να υποβάλει τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία ώστε να διεξαχθεί μία λεπτομερής και επικαιροποιημένη ανάλυση του οικονομικού προγράμματος.

106. Αναλυτικότερα, ο πάροχος με ΣΙΑ πρέπει να υποβάλει πληροφορίες σχετικά με την πραγματική κατανάλωση η οποία αντιστοιχεί στο μέσο όρο των λεπτών που καταναλώθηκαν από τους συνδρομητές του συγκεκριμένου οικονομικού προγράμματος. Η ΕΕΤΤ θεωρεί σημαντικό να έχει πληροφορίες σχετικά με την κατανάλωση των λεπτών που συμπεριλαμβάνονται στο πακέτο καθώς επίσης και των λεπτών που καταναλώνονται εκτός πακέτου. Επομένως, για τις ανωτέρω κατηγορίες, ο κυρίαρχος πάροχος πρέπει να παρέχει τη μηνιαία κατανάλωση ανά πελάτη (σε λεπτά) για τα κάτωθι:

- Συνολική και μέση αστική κατανάλωση (ώρες Αιχμής / ώρες μη αιχμής)

- Συνολική και μέση υπεραστική κατανάλωση (ώρες αιχμής /ώρες μη αιχμής)
  - Συνολική και μέση κατανάλωση από σταθερά σε κινητά
  - Συνολική και μέση διεθνή κατανάλωση
107. Επιπλέον, για την ανάλυση ενός οικονομικού προγράμματος, ο πάροχος με ΣΙΑ πρέπει να παρέχει τον πραγματικό αριθμό πελατών του καθώς και αναλυτική περιγραφή των συνδυαστικών υπηρεσιών. Για παράδειγμα, εάν οι συνδρομητές ενός οικονομικού προγράμματος μπορούν να χρησιμοποιήσουν πρόσβαση PSTN ή εναλλακτικά πρόσβαση ISDN τότε η πελατειακή βάση του εκάστοτε τρόπου πρόσβασης θα πρέπει να παρέχεται.
108. Επιπρόσθετα, ο πάροχος με ΣΙΑ πρέπει να παρέχει την επιπλέον κατανάλωση που γίνεται εκτός πακέτου και προέρχεται από τις σχετιζόμενες με τις προσφερόμενες υπηρεσίες του οικονομικού προγράμματος με σκοπό να ληφθεί υπόψη η επίπτωσή τους στην ανάλυση.
109. Για τα νέα οικονομικά προγράμματα που δεν έχουν ακόμα εισαχθεί στην αγορά, ο πάροχος με ΣΙΑ πρέπει να παρέχει εκτιμήσεις που θα επιτρέπουν την αποτελεσματική αξιολόγηση του οικονομικού προγράμματος.
110. Αναλυτικότερα ο πάροχος με ΣΙΑ πρέπει να παρέχει εκτιμήσεις σχετικά με την κατανάλωση των λεπτών που περιλαμβάνονται στο οικονομικό πρόγραμμα καθώς επίσης και των λεπτών εκτός πακέτου. Ομοίως, η κατανάλωση πρέπει να κατηγοριοποιείται ως εξής:
- Συνολική και μέση αστική κατανάλωση (ώρες Αιχμής /ώρες μη αιχμής)
  - Συνολική και μέση υπεραστική κατανάλωση (ώρες αιχμής /ώρες μη αιχμής)
  - Συνολική και μέση κατανάλωση από σταθερά σε κινητά
  - Συνολική και μέση διεθνή κατανάλωση
111. Επιπρόσθετα, ο πάροχος με ΣΙΑ οφείλει να παρέχει την εκτιμώμενη πελατειακή βάση καθώς και την αναλυτική περιγραφή του συνδυαστικού προγράμματος όπως παραδείγματος χάρη, τους διαφορετικούς τρόπους πρόσβασης PSTN ή ISDN.
112. Πρέπει να σημειωθεί, ότι στην ανάλυση του οικονομικού προγράμματος, το τέλος ενεργοποίησης, ο ελάχιστος χρόνος παραμονής του πελάτη στο πρόγραμμα ή άλλα δώρα και εκπώσεις λαμβάνονται υπόψη. Αυτά τα στοιχεία εισάγονται απευθείας στο μοντέλο για την εξέταση του προγράμματος.

113. Ο πάροχος με ΣΙΑ οφείλει να προσκομίζει τις συμβάσεις με τρίτους για τις υπηρεσίες του οικονομικού προγράμματος που προκύπτουν από την εμπορική συνεργασία αυτού με τρίτους.

114. Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει πληροφορίες που μπορεί να παρέχει ένα οικονομικό πρόγραμμα.

Κατηγορία	Υποκατηγορία	Περιγραφή	Τέλος ενεργοποίησης	Μηνιαίο τέλος	Έσοδο ανά μονάδα	Κατανάλωση	Δώρα	Έκπτωση
ΜΟΝΑΔΕΣ			Ευρώ	Ευρώ / Μήνα	Ευρώ / Μονάδα	Μονάδα	Ευρώ	Μονάδα
Λιανική	Πρόσβαση	PSTN πρόσβαση						
Λιανική	Πρόσβαση	ISDN πρόσβαση						
Λιανική	Πρόσβαση	VoIP/ADSL (χωρίς γραμμή)						
Λιανική	Πρόσβαση	VoIP/ADSL/TV (χωρίς γραμμή)						
Λιανική	Πρόσβαση	VoIP/ADSL/ISDN Πρόσβαση						
Λιανική	Πρόσβαση	VoIP/ADSL/TV/ISDN Πρόσβαση						
Λιανική	Πρόσβαση	VoIP/ADSL/PSTN Πρόσβαση						
Λιανική	Πρόσβαση	VoIP/ADSL/TV/PSTN Πρόσβαση						
Λιανική	Πρόσβαση	ADSL/PSTN						
Λιανική	Πρόσβαση	ADSL (χωρίς γραμμή)						
Λιανική	Πρόσβαση	Mobile						
Λιανική	Πρόσβαση	Mobile/VoIP/ADSL (χωρίς γραμμή)						
Λιανική	Πρόσβαση	Mobile/VoIP/ADSL/TV (χωρίς γραμμή)						
Λιανική	Πρόσβαση	PSTN/IPTV πρόσβαση						
Λιανική	Πρόσβαση	ISDN/IPTV πρόσβαση						
Λιανική	ADSL	VoIP						
Λιανική	ADSL	ADSL 1Mbps						
Λιανική	ADSL	ADSL 2Mbps						
Λιανική	ADSL	ADSL 4Mbps						
Λιανική	ADSL	ADSL 8Mbps						
Λιανική	ADSL	ADSL 8 to 12 Mbps						
Λιανική	ADSL	Άλλες Υπηρεσίες						
Λιανική	IPTV	IPTV πρόσβαση						
Λιανική	Τηλεφωνία	Τοπικές Κλήσεις Αιχμής						
Λιανική	Τηλεφωνία	Τοπικές κλήσεις μη αιχμής						
Λιανική	Τηλεφωνία	Εθνικές κλήσεις						
Λιανική	Τηλεφωνία	Εθνικές κλήσεις μη αιχμής						
Λιανική	Τηλεφωνία	Σταθερά σε κινητά						
Λιανική	Τηλεφωνία	Σταθερά σε διεθνή						
Λιανική	Τηλεφωνία	Σταθερά σε IN						
Λιανική	Κινητή Τηλεφωνία	Κινητά σε Δίκτυο						
Λιανική	Κινητή Τηλεφωνία	Κινητά σε άλλα κινητά						
Λιανική	Κινητή Τηλεφωνία	Κινητά σε σταθερά						
Λιανική	Κινητή Τηλεφωνία	Κινητά σε διεθνή						
Λιανική	Κινητή Τηλεφωνία	Κινητά σε IN						
Λιανική	VoD	Περιεχόμενο Video						

Εικόνα 11.5 Ορισμός Λιανικής Τιμολόγησης





# Παράρτημα Α1. Κόστη Δικτύου που Λαμβάνονται Υπόψη στον Έλεγχο Συμπίεσης Περιθωρίου

Το μοντέλο πρέπει να περιλαμβάνει τα κάτωθι **κόστη χονδρικής**:

- **Στην περίπτωση της άμεσης πρόσβασης**
  - **κόστη Αποδεσμοποίησης Πρόσβασης Τοπικού Βρόχου**
  - **κόστη Φυσικής και Απομακρυσμένης Συνεγκατάστασης, εάν είναι δυνατές αυτές οι επιλογές στο αστικό κέντρο**
  - **κόστη Υπηρεσιών Ημιζεύξης**
- **Έμμεση πρόσβαση**
  - **κόστη Προεπιλογής φορέα**
  - **κόστη Χονδρικής Εκμίσθωσης Γραμμών**
  - **κόστη Φορητότητας**
  - **κόστη ΟΚΣΥΑ**
  - **κόστη ΑΡΥΣ**
- **Κοινά**
  - **κόστη Μισθωμένων Γραμμών**
  - **κόστη Συνδέσεων Διασύνδεσης, Θύρες και Σηματοδοσία**

Το μοντέλο συμπίεσης περιθωρίου υπολογίζει, τα ακόλουθα **κόστη ίδιων δικτύων**.

- **Άμεση πρόσβαση**
  - **Κόστη DSLAM**

- **Κοινά σε άμεση και έμμεση πρόσβαση**
  - κόστη Οπτικών ινών
  - κόστη Δρομολογητών και Μεταγωγέων
  - κόστη για Πλατφόρμες Υπηρεσιών Φωνής
  - κόστη Λειτουργίας και Συντήρησης (OSS) και κόστη Διαχείρισης Δικτύου

# Παράρτημα Β1. Κόστη Λιανικής (Πίνακες αιτούμενων δεδομένων)

## Εμπορική Λειτουργία

### Κόστη απόκτησης συνδρομητή

Μέση έκπτωση ανά πελάτη σε σχέση με τα ονομαστικά τιμολόγια  
Μέσα κόστη τερματικού εξοπλισμού  
Επιδότησεις τερματικού εξοπλισμού  
Μέσα κόστη δρομολογητή  
Επιδότησεις δρομολογητή

*Ανά υπηρεσία, εάν είναι διαθέσιμο*

#### **Για οικονομικά προγράμματα φωνής single-play**

Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για ενεργοποίηση πελάτη για υπηρεσίες φωνής  
Μέσα κόστη τερματικών φωνής

#### **Για οικονομικά προγράμματα Ευρυζωνικού διαδικτύου single-play**

Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για ενεργοποίηση νέου πελάτη ADSL  
Μέσο κόστος δρομολογητή

#### **Για οικονομικά προγράμματα (Double-play) φωνής και Ευρυζωνικού διαδικτύου**

Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για ενεργοποίηση νέου πελάτη 2play  
Μέσα κόστη τερματικών φωνής  
Μέσο κόστος δρομολογητή

#### **Άλλου τύπου συνδυαστικών οικονομικών προγραμμάτων (Παρακαλώ σημειώστε τον τύπο)**

Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για νέα ενεργοποίηση  
Μέσα κόστη τερματικών φωνής  
Μέσο κόστος δρομολογητή  
Μέσο Κόστος Άλλου Εξοπλισμού

*Ανά Ενότητα πελάτη, εάν είναι εφικτό*

#### **Οικιακοί**

Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για πελάτη υπηρεσιών φωνής  
Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για πελάτη ADSL  
Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για ενεργοποίηση νέου πελάτη 2play  
Μέσα κόστη τερματικών φωνής  
Μέσο κόστος δρομολογητή

#### **Επιχειρησιακοί**

Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για πελάτη υπηρεσιών φωνής  
Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για πελάτη ADSL  
Μέση προμήθεια που καταβάλλεται σε μεταπωλητή για ενεργοποίηση νέου πελάτη 2play  
Μέσα κόστη τερματικών φωνής  
Μέσο κόστος δρομολογητή

### Κόστη Μάρκετινγκ και Διαφήμισης

Κόστη διαφήμισης προσωπικού  
Κόστη διαφήμισης που δε συνδέονται με το προσωπικό

*Μέσω επιλογής καναλιού διαφήμισης,, εάν είναι εφικτό*

Κόστη διαφήμισης που δε συνδέονται με έξοδα προσωπικού

Τηλεόραση & Ραδιόφωνο

Διαδίκτυο

Τύπος

Εξωτερικά Κανάλια διανομής από τρίτα μέρη

Άλλα μέσα

#### *Ανά υπηρεσία, εάν είναι εφικτό*

Κόστη διαφήμισης που δε συνδέονται με έξοδα προσωπικού

Για οικονομικά προγράμματα φωνής single-play

Για οικονομικά προγράμματα Ευρυζωνικού Διαδικτύου single-play

Για οικονομικά προγράμματα Υπηρεσιών φωνής double-play και ευρυζωνικό διαδίκτυο

Άλλες μορφές συνδυαστικών οικονομικών προγραμμάτων ή υπηρεσίες

Διαφήμιση Εταιρείας (σε μη συγκεκριμένο προϊόν / υπηρεσία)

### Κόστη τηλεπωλήσεων

Κόστη προσωπικού τηλεφωνικού κέντρου τηλεπωλήσεων

Κόστη τηλεφωνικού κέντρου τηλεπωλήσεων που δε συνδέονται με το προσωπικό

### Κόστη ανάπτυξης προϊόντος

Κόστη προσωπικού ανάπτυξης προϊόντος

Κόστη ανάπτυξης προϊόντος που δε συνδέονται με τα κόστη προσωπικού

### Πωλήσεις και κόστη διανομής

% επί των πελατών μέσω άμεσου καναλιού διανομής (ίδια καταστήματα)

% επί των πελατών μέσω άμεσου καναλιού (ιστοσελίδα)

% επί των πελατών μέσω έμμεσου καναλιού

#### **Άμεσο κανάλι διανομής (ίδια καταστήματα και διαδικτυακά)**

Καταμέτρηση προσωπικού ίδιων πωλήσεων

Κόστη προσωπικού ίδιων πωλήσεων

Ίδια καταστήματα (αριθμός καταστημάτων)

Κόστη ίδιων καταστημάτων (όχι προσωπικό)

Κόστη πλατφόρμας διαδικτυακών πωλήσεων

#### **Έμμεσο κανάλι διανομής (μεταπωλητές και τρίτα μέρη)**

Αριθμός πωλήσεων τρίτων μερών / σημεία διανομής

Πωλήσεις τρίτων μερών / κόστη διανομής

εκ των οποίων προμήθειες για τρίτα μέρη για ενεργοποιήσεις πελατών

#### *Ανά Ενότητα πελάτη, εάν είναι εφικτό*

##### **Οικιακοί**

Κόστη προσωπικού ίδιων πωλήσεων

Αριθμός πωλητών που προβαίνουν σε ίδιες πωλήσεις

##### **Επιχειρησιακοί**

Κόστη προσωπικού ίδιων πωλήσεων

Αριθμός πωλητών που προβαίνουν σε ίδιες πωλήσεις

#### *Ανά υπηρεσία, εάν είναι εφικτό*

##### **Για οικονομικά προγράμματα Φωνής single-play**

% επί των πελατών μέσω άμεσου καναλιού

% επί των πελατών μέσω έμμεσου καναλιού

Προμήθειες τρίτων μερών ανά πελάτη

Προμήθειες τρίτων μερών σε πωλήσεις επί %

##### **Για οικονομικά προγράμματα Ευρυζωνικού Διαδικτύου single-play**

% επί των πελατών μέσω άμεσου καναλιού

% επί των πελατών μέσω έμμεσου καναλιού

Προμήθειες τρίτων μερών ανά πελάτη

Προμήθειες τρίτων μερών σε πωλήσεις επί %

##### **Υπηρεσίες φωνής double-play και ευρυζωνικού διαδικτύου**

% επί των πελατών μέσω άμεσου καναλιού

% επί των πελατών μέσω έμμεσου καναλιού

Προμήθειες τρίτων μερών ανά πελάτη  
Προμήθειες τρίτων μερών σε πωλήσεις επί %

*Ανά κανάλι διανομής, εάν είναι εφικτό*

**Ίδια καταστήματα**

% πελατών

**Διαδίκτυο**

% πελατών

**Μέσω Μεταπωλητών -Γρίτα μέρη (μεγάλοι μεταπωλητές)**

% πελατών

Προμήθειες τρίτων μερών ανά πελάτη

Προμήθειες τρίτων μερών σε πωλήσεις επί %

**Μέσω μεταπωλητών (μικροί μεταπωλητές)**

% πελατών

Προμήθειες τρίτων μερών ανά πελάτη

Προμήθειες τρίτων μερών σε πωλήσεις επί %

## Εξυπηρέτηση πελατών

Κόστη προσωπικού για εξυπηρέτηση με τον πελάτη

Κόστη διαδικτυακής πλατφόρμας για σχέση με τον πελάτη

Κόστη τηλεφωνικού κέντρου εξυπηρέτησης για τον πελάτη (εκτός του κόστους για το προσωπικό)

Μέσος αριθμός κλήσεων ανά πελάτη ανά μήνα για υπηρεσίες πελατών

Μέση διάρκεια κλήσεων για την υπηρεσία πελατών

*Ανά αιτία κλήσης, εάν εφικτό*

**Τεχνικά θέματα**

Μέσος αριθμός κλήσεων ανά πελάτη ανά μήνα για υπηρεσίες πελατών

Μέση διάρκεια κλήσεων για την υπηρεσία πελατών

Κόστος ανά λεπτό για κλήσεις στην εξυπηρέτηση πελατών

**Παράπονα τιμολόγησης**

Μέσος αριθμός κλήσεων ανά πελάτη ανά μήνα για υπηρεσίες πελατών

Μέση διάρκεια κλήσεων για την υπηρεσία πελατών

Κόστος ανά λεπτό για κλήσεις στην εξυπηρέτηση πελατών

**Διοικητικά θέματα**

Μέσος αριθμός κλήσεων ανά πελάτη ανά μήνα για υπηρεσίες πελατών

Μέση διάρκεια κλήσεων για την υπηρεσία πελατών

Κόστος ανά λεπτό για κλήσεις στην εξυπηρέτηση πελατών

**Πωλήσεις**

Μέσος αριθμός κλήσεων ανά πελάτη ανά μήνα για υπηρεσίες πελατών

Μέση διάρκεια κλήσεων για την υπηρεσία πελατών

Κόστος ανά λεπτό για κλήσεις στην εξυπηρέτηση πελατών

**Άλλα**

Μέσος αριθμός κλήσεων ανά πελάτη ανά μήνα για υπηρεσίες πελατών

Μέση διάρκεια κλήσεων για την υπηρεσία πελατών

Κόστος ανά λεπτό για κλήσεις στην εξυπηρέτηση πελατών

## Τιμολόγηση και έκδοση λογαριασμών

Κόστος προσωπικού τιμολόγησης

Καταμέτρηση προσωπικού κοστολόγησης

Δαπάνες τιμολόγησης που δε συνδέονται με το προσωπικό

Κόστη τιμολόγησης (προμήθειες για πληρωμές)

**Μηχανισμοί τιμολόγησης**

% πελατών με πληρωμή μέσω τραπεζικού λογαριασμού (πάγια εντολή)

% πελατών με πληρωμή μέσω πιστωτικής κάρτας

% πελατών με πληρωμή μέσω παραδοσιακού εμβάσματος

*Ανά υπηρεσία, εάν είναι εφικτό*

**Για οικονομικά προγράμματα Φωνής single-play**

Δαπάνες τιμολόγησης και πληρωμές που δε συνδέονται με το προσωπικό

**Για οικονομικά προγράμματα Ευρυζωνικού Διαδικτύου single-play**

Δαπάνες κοστολόγησης και πληρωμές που δε συνδέονται με το προσωπικό

**Για οικονομικά προγράμματα υπηρεσιών φωνής double-play και ευρυζωνικού διαδικτύου**  
Δαπάνες τιμολόγησης και πληρωμές που δε συνδέονται με το προσωπικό

## Κόστη διατήρησης Συνδρομητή (εάν είναι εφικτό)

Εκπτώσεις και κίνητρα

*Ανά υπηρεσία, εάν είναι εφικτό*

**Για οικονομικά προγράμματα Φωνής single-play**

Εκπτώσεις και κίνητρα

**Για οικονομικά προγράμματα Ευρυζωνικού Διαδικτύου single-play**

Εκπτώσεις και κίνητρα

**Για οικονομικά προγράμματα υπηρεσιών φωνής double-play και ευρυζωνικού διαδικτύου**

Εκπτώσεις και κίνητρα

## Επισφαλείς Απαιτήσεις

Επισφαλείς Απαιτήσεις

## Hosting και άλλες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας

Οικιακοί

Επιχειρηματικοί

## Κόστη Εγκατάστασης

Κόστη Logistics (αυτο-εγκατάσταση)

Δαπάνες Εγκατάστασης (αυτό-εγκατάσταση)

Κόστη Εγκατάστασης (υποβοηθούμενη εγκατάσταση)

Έσοδα από τέλη εγκατάστασης (υποβοηθούμενη εγκατάσταση)

% πελατών με αυτό-εγκατάσταση

% πελατών με υποβοηθούμενη εγκατάσταση

## Διοίκηση

### Διοικητικά κόστη

Κόστη διοικητικού προσωπικού

Κόστη πλατφόρμας IT

Κόστη ανθρώπινων πόρων

Χρηματοοικονομικές και νομικές δαπάνες

### Άλλα γενικά και διοικητικά κόστη

Άλλα καταμετρημένα κόστη

- (1) Συμπεριλαμβάνει μισθούς, ασφάλιση, και άλλες εισφορές, έξοδα που συνδέονται με το προσωπικό, συμβασιούχοι και υπάλληλοι στο εξωτερικό καθώς και μπόνους και χρεώσεις.
- (2) Σε περίπτωση που αξίες πρέπει να διατεθούν ανά είδος υπηρεσίας, εάν δεν υπάρχουν χωριστές πληροφορίες για πελάτες single-play και double-play, τα συνολικά δεδομένα πρέπει να διατεθούν. Παρακαλώ προσδιορίστε
- (3) Πιθανότητες μονάδας: επί % των εσόδων, ανά συνδρομητή, ανά λεπτό κλήσης. Σε περίπτωση που η δική σας διαφέρει από τη παγιωμένη μονάδα, παρακαλώ αιτιολογήστε

# Παράρτημα Γ1. Έλεγχος Ληστρικής Τιμολόγησης με χρήση του Κοστολογικού Προτύπου LRAIC

Τα κόστη δικτύου και λιανικής του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος υπολογίζονται με βάση τα μοναδιαία κόστη που εξάγονται από το Ε.ΚΟ.Σ, βάσει του LRAIC, ξεχωριστά για κάθε υπηρεσία του οικονομικού προγράμματος.

- Το LRAIC κόστος ορίζεται ως το σύνολο του επαυξητικού κόστους (μεταβλητό κόστος) και του σταθερού κόστους που σχετίζεται με την συγκεκριμένη επαύξηση (ISFC). Στα ανωτέρω λαμβάνεται υπόψη και ένα εύλογο περιθώριο κέρδους (WACC) επί του απασχολούμενου κεφαλαίου. Τα ομαδικά και κοινά κόστη δε λαμβάνονται υπόψη στον υπολογισμό του μοναδιαίου κόστους δικτύου.
- Για τις υπηρεσίες εκείνες για τις οποίες το Ε.ΚΟ.Σ διαχωρίζει μεταξύ τέλους ενεργοποίησης και μηνιαίου τέλους, όπως υπηρεσίες PSTN, ISDN-BRA ή ADSL, το συνολικό μοναδιαίο κόστος, σύμφωνα με το πρότυπο του LRAIC, θα υπολογιστεί ως το σύνολο του μοναδιαίου κόστους του μηνιαίου τέλους υπηρεσίας (rental service) και του μοναδιαίου κόστους της υπηρεσίας ενεργοποίησης και το οποίο συνολικό μοναδιαίο κόστος θα καταναμηθεί σε ετήσια βάση επί τη βάση της διάρκειας της ωφέλιμης ζωής του πελάτη. Η κατανομή σε ετήσια βάση του κόστους ενεργοποίησης θα πραγματοποιηθεί με την ίδια μεθοδολογία όπως εκείνη για τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου (βλέπε Ενότητα 8.6).

Όσον αφορά τα κόστη λιανικής το Ε.ΚΟ.Σ δε είναι σε θέση να εξάγει πληροφορίες σχετικά με το επαυξητικό κόστος και τα κόστη λιανικής που σχετίζονται με την συγκεκριμένη επαύξηση. Με βάση τα ανωτέρω, τα πλήρη καταναμημένα κόστη λιανικής θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν ως μια κατ' εκτίμηση προσέγγιση (proxy). Οι δραστηριότητες λιανικής παρουσιάζουν λιγότερα σταθερά και κοινά κόστη από τις δραστηριότητες δικτύου, κάτι που καθιστά τον ανωτέρω κατ' εκτίμηση υπολογισμό μια έγκυρη εναλλακτική.



Ο πάροχος με ΣΙΑ μπορεί να βελτιώσει τον προσδιορισμό των στοιχείων κόστους λιανικής στο πλαίσιο του Ε.ΚΟ.Σ δημιουργώντας τις κατάλληλες ομογενείς κατηγορίες κόστους όπως διαφήμιση, τιμολόγηση και έκδοση λογαριασμών, φροντίδα πελάτη, απόκτηση πελάτη, πωλήσεις, κτλ. Επί του παρόντος, η πλειονότητα των στοιχείων κόστους λιανικής ομαδοποιείται στην κατηγορία κόστους «Υπόλοιπο». Συνεπώς ένας καλύτερος προσδιορισμός των στοιχείων κόστους λιανικής μέσω του LRAIC θα μπορούσε να επιτευχθεί στο Ε.ΚΟ.Σ και να ληφθεί υπόψη και για τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου.

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΟΤΕ**

### **ΟΤΕ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΑ**

- **ΟΛΗ ΜΕΡΑ -(ΟΤΕΤΑΛΚ 24/7)**

Πρόκειται για το πρώτο πρόγραμμα απεριορίστων κλήσεων που εισήγαγε ο ΟΤΕ στο τέλος του 2007-αρχές 2008. Απόφαση ΕΕΤΤ 454/22/1-10-2007. Περιλαμβάνει απεριορίστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις εντός δικτύου του.

Με νεότερη απόφασή της ΕΕΤΤ 482/062/26-5-2008 το εν λόγω πρόγραμμα επεκτάθηκε με απεριορίστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις εντός και εκτός δικτύου ΟΤΕ.

- **ΟΛΗ ΜΕΡΑ+ 60 ΛΕΠΤΑ ΚΙΝΗΤΑ**

Απόφαση ΕΕΤΤ 572/76/16-6-2009 . Περιλαμβάνει απεριορίστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις εντός δικτύου του ΟΤΕ καθώς και 60λεπτά προς κινητά.

- **ΟΛΗ ΜΕΡΑ+ 60 ΛΕΠΤΑ ΚΙΝΗΤΑ**

Απόφαση ΕΕΤΤ 574/001/06-08-2010. Περιλαμβάνει απεριορίστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις εντός δικτύου του ΟΤΕ , 60λεπτά προς κινητά καθώς και τη μηνιαία χρέωση του παγίου.

### **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ-ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ**

- **CONN-X TALK ΒΡΑΔΥ ή ΣΚ.** Πρόκειται για το πρώτο πρόγραμμα που εισήγαγε ο ΟΤΕ το 2006 Απόφαση ΕΕΤΤ407/4/16-10-2006 και περιλάμβανε απεριορίστες αστικές και υπεραστικές σε συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα και μόνο εντός δικτύου του και γρήγορου διαδικτύου. Πλέον αυτά τα προγράμματα δεν διατίθενται.
- **CONN-X TALK ΟΛΗ ΜΕΡΑ και CONN-X TALK ΒΡΑΔΥ και ΣΚ.** Περιλαμβάνει απεριορίστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις του ΟΤΕ εντός δικτύου και γρήγορο διαδίκτυο Απόφαση ΕΕΤΤ 447/93/26-07-2007.

- CONN-X TALK ΟΛΗ ΜΕΡΑ και η CONN-X TALK ΒΡΑΔΥ και ΣΚ. Περιλαμβάνει απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις του ΟΤΕ εντός και εκτός δικτύου και γρήγορο διαδίκτυο Απόφαση ΕΕΤΤ 489/037/22-07-2008.
- CONN-X TALK ΟΛΗ ΜΕΡΑ + 60λεπτά κινητά. Περιλαμβάνει απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις του ΟΤΕ εντός και εκτός δικτύου και γρήγορο διαδίκτυο καθώς και 60 λεπτά προς κινητά Απόφαση ΕΕΤΤ 527/077/16-06-2009.
- DP24. Περιλαμβάνει απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις του ΟΤΕ εντός και εκτός δικτύου, γρήγορο διαδίκτυο καθώς και μηνιαίο πάγιο. Επίσης, συνδυάζεται με απεριόριστες διεθνείς κλήσεις σε 46 χώρες με επιλέον χρέωση. Απόφαση ΕΕΤΤ 531/63/23-7-2009.
- οικονομικό πρόγραμμα με την ονομασία «DP24 + 60F2M (INTERNET & ΟΜΙΛΙΑ-DP24)» της εταιρείας ΟΤΕ Α.Ε. αρ. Απ. 574/002/06-08-2010. Περιλαμβάνει απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις του ΟΤΕ εντός και εκτός δικτύου γρήγορο διαδίκτυο και 60 λεπτά προς κινητά και μηνιαίο πάγιο.

#### **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ALL IN ONE**

- Συνδυασμός προγράμματος τηλεφωνίας (αστικής, υπεραστικής, προς κινητά – παγίου-διαδικτύου και υπηρεσιών κινητής. Απόφαση ΕΕΤΤ 479/46/09-5-2008.

#### **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ-ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

##### **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Conn-x@work plus**

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε με την Απόφαση της ΕΕΤΤ 465/064/25-01-2008. Με νεότερη απόφασή της Απόφαση ΕΕΤΤ ΑΠ 528/076/23-6-2009 έγινε εξέταση του τροποποιημένου οικονομικού προγράμματος της εταιρείας ΟΤΕ «Conn-x@work-plus» (ΦΕΚ 1478/Β/22.07.2009) εξεταζόμενο ως συνδυαστικό οικονομικό πρόγραμμα Ακολουθώντας, με την απόφαση αρ. Απ 577/012/16-09-2010 επανεγκρίθηκε λόγω της αναβάθμισης των ταχυτήτων.

- Το οικονομικό πρόγραμμα με την ονομασία Conn-x@work plus αφορά εκπτώσεις στην αστικο-υπεραστική τηλεφωνία οι οποίες καλύπτουν, τις ανάγκες μεγαλύτερων επιχειρήσεων για ολοκληρωμένη διασύνδεση φωνής και δεδομένων σε πολλαπλά σημεία παρουσίας

- Είναι συμπληρωματικό του ως τώρα διατιθέμενου πακέτου “Conn-x @ work” αφού θα περιλαμβάνει πλέον και υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας.

### **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΤΕ Business Πακέτα Χρόνου DP**

- οικονομικά πακέτα τηλεφωνίας προπληρωμένου χρόνου (αστικές και υπεραστικές κλήσεις εντός και εκτός δικτύου ΟΤΕ καθώς και κλήσεις προς κινητά ) συνδυασμένα με οποιαδήποτε υπηρεσία conn-x ή conn-x @work τα οποία διατίθεται εμπορικά με την ονομασία «ΟΤΕ Business Πακέτα Χρόνου DP για μικρές και μεγάλες Επιχειρήσεις» Απ. 531/105 (ΦΕΚ 1630-B-6-08-2009). Με νεότερη απόφαση αρ. Απ 577/011/16-09-2010 επανεγκρίθηκαν λόγω της αναβάθμισης των ταχυτήτων.

Αναλυτικότερα:

(α) Βασικό πακέτο φωνής 500,100,1500,2000 με τουλάχιστον μια σύνδεση connx (2Mbps & 24Mbps) ή Conn-x@work (start-up, static, Office) (2Mbps ή 24 Mbps με την εμπορική ονομασία ΟΤΕ Business πακέτα χρόνου για μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις DP και

(β) Επιπρόσθετο πακέτο Mobile 100,200 και 500 λεπτών το οποίο συνδυάζεται με το βασικό πακέτο φωνής προπληρωμένου χρόνου ομιλίας με τουλάχιστον μια σύνδεση connx (2Mbps ή 24 Mbps) ή Conn-x@work (start-up, static, Office) και (2Mbps ή 24 Mbps) με την εμπορική ονομασία ΟΤΕ Business πακέτα χρόνου για μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις-πακέτα προπληρωμένου χρόνου προς κινητά

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ: Ερωτήσεις Διαβούλευσης**

### **Ορισμός Αγοράς**

E1: Συμφωνείτε με το αρχικό συμπέρασμα της ΕΕΤΤ ότι οι υπηρεσίες σταθερής πρόσβασης καθώς και οι υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας δεν ανήκουν στην ίδια (-ες) αγορά (-ές) προϊόντων που περιλαμβάνουν και τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας;

E2: Συμφωνείτε με το αρχικό συμπέρασμα της ΕΕΤΤ ότι οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων (έστω αγορά-A);

E3: Συμφωνείτε με το αρχικό συμπέρασμα της ΕΕΤΤ ότι οι υπηρεσίες κλήσεων σε μη γεωγραφικούς αριθμούς ανήκουν σε μία αγορά (έστω αγορά-B) η οποία είναι ξεχωριστή από την αγορά A (υπηρεσίες αστικών και υπεραστικών κλήσεων)

E4: Συμφωνείτε ότι οι υπηρεσίες managed VoIP μέσω παρόχου δικτύου και οι υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά; Συμφωνείτε ότι θα ήταν πρώιμο να κριθεί ότι άλλες υπηρεσίες VoIP (μέσω παρόχου υπηρεσιών διαδικτύου) ανήκουν στις ίδιες σχετικές αγορές προϊόντων φωνητικής τηλεφωνίας;

E5: Συμφωνείτε ότι καθεμιά από τις ανωτέρω οριζόμενες αγορές A και B αφορά το σύνολο των πελατών είτε αυτοί είναι οικιακοί είτε μη οικιακοί;

E6: Συμφωνείτε ότι το γεωγραφικό εύρος καθεμιάς εκ των ανωτέρω οριζομένων σχετικών αγορών (A και B) είναι ολόκληρη η ελληνική επικράτεια;

### **Δοκιμασία τριών κριτηρίων**

E7: Συμφωνείτε με την αρχική θέση της ΕΕΤΤ ότι τα τρία κριτήρια για τις αγορές A και B πληρούνται και, συνεπώς, οι αγορές υπόκεινται σε ex ante ρύθμιση;

### **Ανάλυση Αγοράς**

E8: Συμφωνείτε ότι οι αγορές A και B δεν χαρακτηρίζονται από αποτελεσματικό ανταγωνισμό και ότι ο ΟΤΕ κατέχει ΣΙΑ σε καθεμία από αυτές;

### **Κανονιστικές Υποχρεώσεις**

E9. Συμφωνείτε ότι πρέπει να διατηρηθεί η υποχρέωση συμμόρφωσης με Ανώτατα Όρια Τιμών που έχουν επιβληθεί στον ΟΤΕ;

E10. Συμφωνείτε με την προτεινόμενη προσέγγιση της ΕΕΤΤ σχετικά με τις υποχρεώσεις διαφάνειας και μη διακριτικής μεταχείρισης στις αγορές Α και Β;

E11. Συμφωνείτε ότι πρέπει να διατηρηθούν οι υποχρεώσεις κοστολόγησης, υποβολής στοιχείων και λογιστικού διαχωρισμού στις αγορές Α και Β;

E12. Συμφωνείτε ότι ο ΟΤΕ θα πρέπει να υποχρεούται να διασφαλίζει και να φέρει το βάρος της απόδειξης ότι δεν υπάρχει μη εύλογη σύζευξη υπηρεσιών και ότι ο έλεγχος θα γίνεται σύμφωνα με την μεθοδολογία του Παραρτήματος Α;

Παρακαλούμε αναπτύξτε τις απαντήσεις σας και τεκμηριώστε τις. Επίσης παρακαλούμε να παράσχετε στην ΕΕΤΤ οποιαδήποτε στοιχεία έχετε στη διάθεσή σας προς υποστήριξη των ισχυρισμών σας.