

Παράρτημα Β: Παρουσίαση των απαντήσεων των συμμετεχόντων στην δημόσια διαβούλευση για τον ορισμό αγοράς τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα και την ανάλυση του επιπέδου ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά

EETT
Μάιος 2006

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το παρόν κείμενο περιέχει τις παρατηρήσεις των τηλεπικοινωνιακών παρόχων που συμμετείχαν στη δημόσια διαβούλευση σχετικά με τον ορισμό της αγοράς τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα και την ανάλυση του επιπέδου του ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά.

Στη δημόσια διαβούλευση, που διενεργήθηκε μεταξύ 3 Σεπτεμβρίου 2003 και 3 Οκτωβρίου 2003, συμμετείχαν οι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι: VIVODI, FORTHNET, ACN, STET Hellas, VODAFONE-ΠΑΝΑΦΟΝ, COSMOTE.

Ε1. Συμφωνείτε με την ανάλυση της ΕΕΤΤ σχετικά με την εναλλαξιμότητα της προσφοράς και της ζήτησης; Σε περίπτωση τυχόν διαφοροποίησης παραθέστε τα επιχειρήματά σας;

Τρεις (3) εταιρείες συμφωνούν απόλυτα με την ανάλυση της ΕΕΤΤ σχετικά με την με την εναλλαξιμότητα της προσφοράς.

Τρεις (3) εταιρείες συμφωνούν απόλυτα με την ανάλυση της ΕΕΤΤ σχετικά με την με την εναλλαξιμότητα της ζήτησης. Μία (1) από αυτές επισημαίνει ότι θα έπρεπε να είναι αντικείμενο της δημόσιας διαβούλευσης και να εξεταστεί αναλυτικά και σε βάθος αν και σε ποιο βαθμό η χρησιμοποίηση των GSM-Gateways αποτελεί επαρκώς εναλλάξιμη λύση για τον τερματισμό των κλήσεων στα κινητά δίκτυα, τουλάχιστον σε ότι αφορά την υποαγορά τερματισμού κλήσης από σταθερά σε κινητά. Η μέχρι σήμερα πρακτική έχει δείξει ότι δεν δημιουργούνται ιδιαίτερα τεχνικά προβλήματα από την χρήση των GSM-Gateways, αλλά και όταν τυχόν δημιουργηθούν υπάρχουν εξελιγμένες τεχνικές μέθοδοι που δίνουν την δυνατότητα να αντιμετωπιστούν επαρκώς. Το μόνο πραγματικό πρόβλημα είναι ίσως η αδυναμία παροχής της υπηρεσίας αναγνώρισης κλήσης. Ωστόσο, η μελέτη και ανάλυση της πρακτικής που ακολουθούν οι τελικοί χρήστες οδηγεί στο συμπέρασμα ότι, ανάμεσα στις ακριβότερες υπηρεσίες με αναγνώριση κλήσης και στις φθηνότερες υπηρεσίες χωρίς αναγνώριση κλήσης, αυτοί προτιμούν τις φθηνότερες υπηρεσίες. Άλλωστε δεν πρέπει να λησμονείται ότι εάν και εφόσον οι τελικοί χρήστες θεωρούν απαραίτητη την αναγνώριση κλήσης, μπορούν να την έχουν χρησιμοποιώντας για παράδειγμα τον ΟΤΕ και το δίκτυό του για την πραγματοποίηση της κλήσης προς κινητά, καταβάλλοντας βέβαια τα ανάλογα υψηλότερα τέλη. Τέλος, η ΕΕΤΤ θα πρέπει να παρεμβαίνει σε κάθε περίπτωση που οι ΠΔΚ επιχειρούν να περιορίσουν την χρήση των GSM-Gateways για τους υπόλοιπους, κρατώντας για τον εαυτό τους τα οικονομικά οφέλη από την χρήση τους.

Επίσης μία (1) από τις τρεις αναφέρει ότι η ευκαιρία για “tromboning” έχει μειωθεί σημαντικά λόγω της σημαντικής μείωσης της διαφοράς μεταξύ των τελών τερματισμού από εθνικά και διεθνή δίκτυα. Η εναλλαξιμότητα ζήτησης με τα αναφερόμενα υποκατάστατα είναι σωστή στο βαθμό που αυτές δεν θεωρούνται ισότιμες αλλά παραπλήσιες εναλλακτικές ή συμπληρωματικές λύσεις, χωρίς να αντικαθιστούν το αρχικό ζητούμενο προϊόν.

Τρεις (3) εταιρείες διαφωνούν με την ανάλυση της ΕΕΤΤ.

Η μία (1) από αυτές αναφέρει ότι προοπτική υποκατάστασης της ζήτησης υπάρχει όταν η λιανική τιμή επηρεάζεται από το ύψος των τελών τερματισμού κλήσεων στα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.

Τα τέλη τερματισμού κλήσεων επηρεάζουν τις τιμές λιανικής των παρόχων κινητής τηλεφωνίας. Η αύξηση των τελών τερματισμού κλήσεων από ένα τηλεπικοινωνιακό πάροχο μπορεί εύκολα να οδηγήσει σε αύξηση των τιμών λιανικής ενός άλλου τηλεπικοινωνιακού παρόχου για τις εξερχόμενες κλήσεις των συνδρομητών του προς

τον πρώτο πάροχο και αντίστοιχα η μείωση των τελών αυτών να συνεπάγεται μείωση των τελών λιανικής του άλλου παρόχου.

Αυτό θα μπορούσε να συμβεί επειδή εφαρμόζεται η αρχή «ο καλών πληρώνει» με αποτέλεσμα τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας να φαίνονται καταρχήν αδιάφορα ως προς την τιμολόγηση του τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό τους δεδομένου ότι τα τέλη αυτά καταβάλλονται από τους συνδρομητές των άλλων παρόχων, τους οποίους μάλιστα ανταγωνίζονται σε επίπεδο λιανικής. Ο καλούμενος πάροχος δεν θα είχε θεωρητικά λόγο να επιδιώξει μείωση για τέλη που δεν πληρώνει, με αποτέλεσμα, οι πάροχοι κινητών τηλεπικοινωνιακών δικτύων να έχουν μικρό κίνητρο να κρατήσουν σε χαμηλό επίπεδο τα τέλη τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό τους.

Η υπόθεση αυτή όμως παραγνωρίζει το γεγονός ότι οι συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας έχουν πλέον ευαισθητοποιηθεί απέναντι στα τέλη τερματισμού κλήσεων. Ένας επιχειρηματικός πελάτης ενδιαφέρεται να γνωρίζει το κόστος εισερχομένων κλήσεων που καταβάλλει εκείνος ο οποίος τον καλεί, αφού αυτό αναμφισβήτητα επηρεάζει την συμπεριφορά των πελατών του κατά την επικοινωνία τους με την επιχείρηση. Ειδικά στην περίπτωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων το ύψος των τελών εισερχομένων κλήσεων αποτελεί σημαντικό παράγοντα επιλογής του πακέτου κινητής τηλεφωνίας. Όσον αφορά τους οικιακούς χρήστες είναι προφανές ότι οι περισσότερες εισερχόμενες κλήσεις πραγματοποιούνται από συγγενικά πρόσωπα και επαγγελματικούς συνεργάτες και είναι συχνά επαναλαμβανόμενες, ενώ ελάχιστες είναι οι κλήσεις εκείνες που δεν επαναλαμβάνονται.

Η ευαισθητοποίηση αυτή επηρεάζεται από την αύξηση της ενημέρωσης των καταναλωτών και της δυνατότητάς τους να αναλύουν τα προσφερόμενα πακέτα τελών εξερχομένων και εισερχομένων κλήσεων συγκρίνοντάς τα με τα αντίστοιχα του ανταγωνισμού. Οι καταναλωτές πληροφορούνται τις τιμές των προσφερομένων υπηρεσιών και των διαφόρων πακέτων τελών κινητής τηλεφωνίας, τόσο από τα ενημερωτικά έντυπα, τα οποία διανέμονται στα καταστήματα πώλησης, όσο και από τις ιστοσελίδες των παρόχων, οι οποίες παρέχουν αναλυτικούς πίνακες με τις τιμές κάθε πακέτου χωριστά.

Επιπλέον η σύγκριση είναι ιδιαίτερα εύκολη μέσω των εξειδικευμένων περιοδικών εκδόσεων («Κινητή Τηλεφωνία», «Κινητά Νέα» κλπ), οι οποίες προβαίνουν σε τακτική και εμπειριστατωμένη ανάλυση των πακέτων τελών όλων των παρόχων κινητής τηλεφωνίας και παραθέτουν σε μηνιαία βάση ένθετους πίνακες με συγκριτικά στοιχεία.

Η συμπεριφορά των καταναλωτών εξάλλου επηρεάζει τη ζήτηση των υπηρεσιών. Η εταιρεία, σε αντίθεση με την ανάλυση της ΕΕΤΤ, εκτιμά ότι οι πελάτες κινητής τηλεφωνίας έχουν επίγνωση των τιμών εισερχομένων κλήσεων, ενώ γνωρίζουν τόσο το δίκτυο το οποίο καλούν όσο και τις σχετικές και πραγματικές τιμές για κλήσεις εντός και εκτός δικτύου. Η λειτουργία εξειδικευμένων ιστοσελίδων στο Διαδίκτυο, όπως το www.mypphone.gr (και παλαιότερα το www.unwired.gr) και η συνεχώς αυξανόμενη συμμετοχή τηλεπικοινωνιακών χρηστών στις συζητήσεις σχετικά με θέματα τιμών και υπηρεσιών επιβεβαιώνει την εκτίμηση αυτή.

Σε κάθε περίπτωση είναι αδύνατον να εξαχθούν συμπεράσματα για τη συμπεριφορά των ελλήνων καταναλωτών με παραπομπή σε έρευνα αγοράς που είχε πραγματοποιήσει η Ofel τον Φεβρουάριο 2002 αναλύοντας τη συμπεριφορά των βρετανών καταναλωτών σε μια αγορά η οποία διαφέρει απόλυτα από την ελληνική. Είναι ενδεικτικό άλλωστε ότι το ιδιαίτερα μικρό ποσοστό των βρετανών χρηστών (μόλις 28%) οι οποίοι έχουν επίγνωση του δικτύου το οποίο καλούν, βασίζεται σε μια αγορά που έχει εφαρμόσει τη φορητότητα αριθμών κινητής τηλεφωνίας τρία χρόνια πριν από την έρευνα της Ofel (1^η Ιανουαρίου 1999), ενώ στην Ελλάδα η εν λόγω υπηρεσία δεν παρέχεται ακόμη. Στη χώρα μας τόσο οι οικιακοί όσο και οι επιχειρηματικοί χρήστες έχουν απόλυτη γνώση ότι καλούν κινητό τηλέφωνο, δεδομένου ότι κάθε κινητό δίκτυο στην Ελλάδα διαθέτει χαρακτηριστικό κωδικό πρόσβασης, ενώ είναι εμφανής η διαφορά μεταξύ αριθμών κινητής τηλεφωνίας (π.χ. 694) και γεωγραφικών αριθμών (π.χ. 210). Ακόμη και στην περίπτωση που υπάρχουν κάποιοι χρήστες σταθερού τηλεφώνου οι οποίοι δεν γνωρίζουν ότι καλούν κινητό τηλέφωνο επειδή δεν κατέχουν κινητό, το ποσοστό αυτό είναι ιδιαίτερα χαμηλό αφού το ποσοστό διείσδυσης των κινητών στην Ελλάδα υπερβαίνει το 94%.

Η ευαισθητοποίηση των συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας συνδέεται άμεσα και με την ύπαρξη εναλλακτικών λύσεων. Σήμερα δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα 4 εταιρίες κινητής τηλεφωνίας και το ποσοστό μετακίνησης των χρηστών από το ένα δίκτυο στο άλλο παραμένει αρκετά υψηλό (20 – 25 %).

Οι συνδρομητές επιλέγουν πακέτα υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, τα οποία συνδυάζουν ένα σύνολο προσφερομένων υπηρεσιών στα οποία περιλαμβάνονται εξερχόμενες και εισερχόμενες κλήσεις αλλά και αποστολή SMS. Οι πάροχοι πλέον όταν σχεδιάζουν την τιμολογιακή τους πολιτική και καθορίζουν τα τέλη των μεμονωμένων υπηρεσιών, προσπαθούν να εξισορροπήσουν τη ζήτηση εισερχομένων και εξερχομένων κλήσεων, επιδιώκοντας να πετύχουν τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό μεταξύ των τελών λιανικής και των τελών χονδρικής. Τα πακέτα τελών κινητής τηλεφωνίας πρέπει να ενθαρρύνουν τους συνδρομητές των παρόχων να κάνουν αποτελεσματική χρήση του δικτύου τους, ενώ ταυτόχρονα το σύνολο των εσόδων τους να εξασφαλίζει την κάλυψη των δαπανών τους.

Στα πλαίσια αυτά οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας προσφέρουν εμπορικά πακέτα τελών τα οποία περιλαμβάνουν δωρεάν χρόνο ομιλίας εξερχομένων κλήσεων. Οι πελάτες όταν επιλέγουν να αγοράσουν ένα τέτοιο πακέτο υπηρεσιών λαμβάνουν υπόψη τους το ύψος της συνδρομής και τον αριθμό των λεπτών εξερχομένων κλήσεων για ένα χρονικό διάστημα. Ωστόσο ο δωρεάν χρόνος ομιλίας που προσφέρεται από τους παρόχους στους συνδρομητές τους σχετίζεται άμεσα με το ύψος των τελών τερματισμού που καλούνται να καταβάλλουν για τις κλήσεις των πελατών τους προς τους πελάτες των άλλων παρόχων. Όταν ένας πάροχος κινητής τηλεφωνίας επιλέγει να διατηρεί υψηλά τα τέλη τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό του τότε οι άλλοι πάροχοι αναγκάζονται να διαφοροποιούν τις χρεώσεις κλήσεων προς το δίκτυο του παρόχου αυτού και εξαιρούν τις κλήσεις αυτές από τον δωρεάν χρόνο ομιλίας που προσφέρουν στα πακέτα τελών για τους συνδρομητές τους. Το γεγονός αυτό λαμβάνεται πάντα υπόψη από τους παρόχους κινητής τηλεφωνίας όταν αποφασίζουν να καθορίσουν τα τέλη χονδρικής, δεδομένου ότι επηρεάζει άμεσα τόσο

τη συμπεριφορά των συνδρομητών τους, όσο και τη θέση του δικτύου στην ευρύτερη αγορά της κινητής τηλεφωνίας.

Η ως άνω ανάλυση μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ των τιμών λιανικής και των τιμών χονδρικής (τέλη τερματισμού κλήσεων). Η τιμολόγηση των τελών χονδρικής επηρεάζει τη συμπεριφορά τόσο των παρόχων κινητής τηλεφωνίας όσο και των καταναλωτών σε επίπεδο λιανικής και αντίστροφα.

Η προοπτική υποκατάστασης της προσφοράς δημιουργείται όταν νέοι πάροχοι δύνανται να δραστηριοποιηθούν στην αγορά χωρίς σημαντικό πρόσθετο κόστος.

Στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας δραστηριοποιούνται 4 πάροχοι εκ των οποίων ο τέταρτος ξεκίνησε την εμπορική λειτουργία του στα μέσα του 2002. Παράλληλα όμως δραστηριοποιείται στην αγορά τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα ένας σημαντικός αριθμός σταθερών παρόχων, οι οποίοι χρησιμοποιούν είτε τεχνικές *tromboning* επαναδρομολογώντας κλήσεις από σταθερό σε κινητό τηλέφωνο στην Ελλάδα μέσω τρίτων χωρών επιτυγχάνοντας τεχνητά χαμηλά τέλη τερματισμού κλήσεων, είτε GSM Gateways.

Οι τεχνικές αυτές υποκατάστασης της προσφοράς δεν είναι αμελητέες και σε κάθε περίπτωση θα πρέπει να ληφθούν υπόψη. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της εταιρείας, η μέση μηνιαία κίνηση που τερματίζει στο δίκτυο της με τη χρήση GSM Gateways υπερβαίνει τα 15 εκ. λεπτά. Ο όγκος αυτός τηλεπικοινωνιακής κίνησης είναι διαρκώς αυξανόμενος παρόλη την συνεχή μείωση των τελών τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο της εταιρείας μας.

Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνει την εκτίμηση ότι υπάρχει υποκατάσταση της προσφοράς στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα. Το συμπέρασμα αυτό δεν ανατρέπεται από τον πιθανολογούμενο περιορισμό στην χρήση GSM Gateways λόγω της περαιτέρω μείωσης των τελών τερματισμού κλήσεων στα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας. Είναι βέβαιο ότι θα εμφανισθούν άλλοι τρόποι υποκατάστασης της προσφοράς με την δραστηριοποίηση είτε Παρόχων Υπηρεσιών είτε Παρόχων Εικονικών Κινητών Δικτύων (MVNO), όπως έχει ήδη συμβεί σε άλλα Κράτη Μέλη της ΕΕ.

Μία (1) από τις τρεις εταιρείες αναφέρει ότι:

- Καταρχάς συμφωνούμε ότι για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς είναι χρήσιμο να εφαρμοστεί το SSNIP test. Αυτή είναι άλλωστε και η προσέγγιση που υιοθετείται και από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις Κατευθυντήριες Γραμμές. Επισημαίνεται, όμως, ότι εν προκειμένω το SSNIP test (ή το “critical loss analysis test”), χρησιμοποιείται κατά τρόπο μάλλον θεωρητικό στο κείμενο της διαβούλευσης. Ειδικότερα, παρότι το SSNIP test είναι ένα εμπειρικό, αναλυτικό εργαλείο, το οποίο για την εφαρμογή του απαιτεί οικονομικές εκτιμήσεις επί της ελαστικότητας της ζήτησης και της προσφοράς, η ΕΕΤΤ, εν προκειμένω, δεν αναφέρεται σε εκτιμήσεις επί της ελαστικότητας, γεγονός που μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι πιθανόν δεν διενεργήθηκε η απαραίτητη εμπειρική ανάλυση. Ως

εκ τούτου, το SSNIP test απλά περιγράφεται στο κείμενο της διαβούλευσης και σε καμία περίπτωση δεν εφαρμόζεται, καθώς το κείμενο της διαβούλευσης δεν αναφέρεται σε κανένα πραγματικό στοιχείο ή οικονομική τιμή. Επομένως, δεν μπορούμε να διακρίνουμε βάσει ποίας οικονομικής ανάλυσης προέκυψαν οι ορισμοί των σχετικών αγορών που παρουσιάζονται συμπερασματικά, εκτός αν η ΕΕΤΤ προτίθεται να προβεί στην απαραίτητη οικονομική ανάλυση, και κατά συνέπεια να εφαρμόσει το SSNIP test ή κάποιο ανάλογο μεθοδολογικό εργαλείο, αφού λάβει τις παρατηρήσεις των συμμετεχόντων στην παρούσα διαβούλευση και με βάση τα οικονομικά στοιχεία που θα συγκεντρώσει.

- Το κείμενο της διαβούλευσης υποστηρίζει ότι τα πάγια και κοινά κόστη αποτελούν το 10% του συνολικού κόστους, αλλά δεν διευκρινίζει τι ακριβώς εννοεί με τους όρους “κοινό” και “συνολικό” κόστος. Στη συνέχεια γίνονται διαδοχικές αναφορές στα “πάγια και κοινά κόστη”, κατόπιν στα “κοινά” και κατόπιν “στη διαφορά μεταξύ του μέσου συνολικού κόστους τερματισμού και του επαυξητικού κόστους, εκφραζόμενη ως ποσοστό του συνολικού κόστους δικτύου”, χωρίς να είναι σαφές το πώς ορίζονται αυτοί οι όροι, ή εάν οι ορισμοί είναι συνεπείς. Σε κάθε περίπτωση, στα πλαίσια του SSNIP test, τα περισσότερα κόστη είναι πάγια και δεν δύνανται να ελαττωθούν ως απόρροια της μείωσης της ζήτησης. Επομένως, το μέγεθος 10% είναι πολύ χαμηλό και δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως βάση για την ανάλυση.
- Η ΕΕΤΤ θέτει δύο προϋποθέσεις-συνθήκες που πρέπει να πληρούνται προκειμένου οι καταναλωτές να έχουν δυνατότητες αντίδρασης στις χρεώσεις τερματισμού:
 - Η πρώτη προϋπόθεση είναι οι αλλαγές στις τιμές χονδρικής να αντανakλώνται στις λιανικές τιμές. Αντίθετα από όσα αναφέρει το κείμενο της διαβούλευσης, πιστεύουμε ότι στην Ελλάδα αυτή η προϋπόθεση πληρούται, καθώς το τέλος παρακράτησης της δεσπόζουσας εταιρίας στη σχετική αγορά της σταθερής τηλεφωνίας (ΟΤΕ) είναι ρυθμισμένο, καθώς υπόκειται σε κοστοστρέφεια, και ως εκ τούτου οι αλλαγές στα τέλη τερματισμού αντανakλώνται αμέσως στην πλειοψηφία των τιμών λιανικής, κάτι που θα ενισχυθεί ακόμη περισσότερο στο άμεσο μέλλον με την εισαγωγή της ανά δευτερόλεπτο χρέωσης από τον ΟΤΕ.
 - Η δεύτερη προϋπόθεση είναι οι καταναλωτές να έχουν γνώση των τιμών λιανικής. Το κείμενο της διαβούλευσης θεωρεί ότι ούτε αυτή η προϋπόθεση ικανοποιείται, χωρίς όμως να αναφέρεται σε στοιχεία που να προκύπτουν από συγκεκριμένη διενεργηθείσα έρευνα της ελληνικής αγοράς και τα οποία να στηρίζουν αυτήν τη θέση. Αντιθέτως, η εμπειρία και το παράδειγμα της εταιρείας καταδεικνύουν ότι οι έλληνες καταναλωτές δίνουν μεγάλη σημασία στις χρεώσεις.
 - Σε σχέση με την αναφορά στο κείμενο της διαβούλευσης ότι οι ενδείξεις από άλλα Κράτη Μέλη φανερώνουν ότι οι παραπάνω συνθήκες δεν ικανοποιούνται, σημειώνουμε ότι α) αυτές οι ενδείξεις δεν παρουσιάζονται αναλυτικά και β) σε κάθε περίπτωση, στοιχεία και οικονομικές αναλύσεις που αφορούν συνδρομητές σε μια χώρα δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως η μόνη βάση για την στήριξη μιας «ανάλυσης» αγοράς σε μια άλλη χώρα, πολύ περισσότερο που οι κοινοτικές οδηγίες σαφώς απαιτούν από τις Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές να καθορίσουν τις σχετικές αγορές που «αντιστοιχούν στις εθνικές συνθήκες» (άρθρο 15 παρ. 3 της Οδηγίας – Πλαίσιο).

- Επιπλέον των ανωτέρω, επισημαίνουμε ότι θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι στην ελληνική αγορά έχουν πραγματοποιηθεί μεγάλες αλλαγές τα τελευταία 2 χρόνια στον όγκο των διαφόρων τύπων κλήσης. Για παράδειγμα, όπως προκύπτει από στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η ΕΕΤΤ, ο όγκος των εισερχόμενων κλήσεων από δίκτυα σταθερής ανά συνδρομητή της εταιρίας μας, έχει μειωθεί κατά 23% μεταξύ του 1^{ου} τριμήνου του 2002 και του 1^{ου} τριμήνου του 2003. Αν γινόταν δεκτή η άποψη της ΕΕΤΤ ότι τα τέλη για κλήσεις από σταθερό σε κινητό (fixed to mobile) είναι σημαντικά άνω του κόστους, η ΕΕΤΤ θα έπρεπε να εξετάσει μέσω μίας έρευνας αγοράς κατά πόσο η μείωση αυτή στον όγκο κίνησης οφείλεται στο υψηλό κόστος για τις αντίστοιχες κλήσεις, και βάσει των αποτελεσμάτων της έρευνας να εξάγει συμπεράσματα αναφορικά με το αν η ζήτηση για κλήσεις από σταθερό σε κινητό επηρεάζεται από τις τιμές (ελαστικότητα).
- Επίσης, πιστεύουμε ότι η υψηλότερη χρήση των SMS από τους Έλληνες χρήστες (μία από τις υψηλότερες στην Ευρώπη) παρέχει σαφείς ενδείξεις ότι τα SMS δεν είναι απλώς συμπληρωματικά της φωνής, αλλά σε ένα βαθμό εναλλάξιμα αυτής, τουλάχιστον σε ό,τι αφορά την Ελληνική Αγορά. Θεωρούμε ότι το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι οι χρεώσεις των SMS είναι από τις φθηνότερες στην Ευρώπη και στο ότι οι Έλληνες χρήστες είναι ιδιαίτερα ευαίσθητοι σε θέματα τιμών. Η εταιρεία πιστεύει ότι τα θέματα αυτά χρήζουν περαιτέρω διερεύνησης και ότι η πιθανότητα της υποκατάστασης δεν μπορεί να απορριφθεί συλλήβδην, χωρίς την παρουσίαση συγκεκριμένων πραγματικών στοιχείων.
- Σε ό,τι αφορά τις άλλες εναλλακτικές που αναφέρονται στο κείμενο της Διαβούλευσης (call back και shorter calls), η εταιρεία δεν συμφωνεί ότι «οι δυνατότητες επανάκλησης (call-back) και πραγματοποίησης συντομότερων κλήσεων (shorter calls) δεν αποτελούν πραγματικές εναλλακτικές, καθώς η χρήση τους αντανakλά μέτρα αυτοεξυπηρέτησης που αποσκοπούν στο να αντιμετωπίσουν τα υψηλά τέλη τερματισμού σε κινητά». Τέτοια μέτρα “αντιμετώπισης” είναι ακριβώς ο τρόπος με τον οποίο τείνουν να αντιδρούν οι καταναλωτές στις μεταβολές των τιμών. Το αποτέλεσμα αυτής της αντιμετώπισης είναι η μείωση της ζήτησης σε απάντηση της αύξησης της τιμής, δηλαδή ακριβώς το είδος της ελαστικότητας που εξετάζεται στο κείμενο της διαβούλευσης.
- Η εταιρεία θεωρεί ότι η χρήση των GSM Gateways από εναλλακτικούς παρόχους, στον βαθμό που δεν έχει απαγορευτεί από την ΕΕΤΤ αν και παράνομη, αποτελεί πηγή ανταγωνιστικής πίεσης στα τέλη τερματισμού από σταθερό σε κινητό, κάτι που άλλωστε το δέχεται και η ίδια η ΕΕΤΤ, δεδομένου ότι στο κείμενο της δημόσιας διαβούλευσης αναφέρεται ότι οι πάροχοι κινητής προσπαθούν να περιορίσουν τη χρήση των GSM Gateways
- Τέλος θεωρούμε ότι η ύπαρξη μικρού πεδίου δράσης αναφορικά με την περαιτέρω υποκατάσταση της προσφοράς στο τερματισμό σε κινητό δίκτυο είναι πολύ πιθανόν να αλλάξει στο μέλλον, ως απόρροια της ανάπτυξης της τεχνολογίας, όπως π.χ. με τις multi-SIM cards.

Συνοπτικά, η εταιρεία θεωρεί ότι σύμφωνα με όσα εκτέθηκαν ανωτέρω, υπάρχουν ενδείξεις για εναλλαξιμότητα στην Ελληνική Αγορά της υπηρεσίας τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα, τόσο από πλευράς προσφοράς όσο και από πλευράς ζήτησης.

Σύμφωνα με την εταιρεία, από τα ανωτέρω προκύπτει ότι στην περίπτωση της κινητής τηλεφωνίας η αγορά λιανικής είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την αγορά χονδρικής. Κατά συνέπεια θεωρούμε ότι η σχετική αγορά που ανταποκρίνεται στην ελληνική πραγματικότητα και πρέπει να οριστεί από τη ΕΕΤΤ για τους σκοπούς της εφαρμογής του νέου κανονιστικού πλαισίου των τηλεπικοινωνιών, είναι αυτή της κινητής τηλεφωνίας. Αυτό διότι στην Ελληνική αγορά δραστηριοποιούνται τρεις μεγάλες και έντονα ανταγωνιζόμενες εταιρίες κινητής τηλεφωνίας και μία μικρότερη εταιρία, με συνέπεια τυχόν κέρδη ενός κινητού παρόχου από την αύξηση του τέλους τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό του, να επιστρέφονται άμεσα στους συνδρομητές, μέσω των ανταγωνιστικών χρεώσεων των λοιπών υπηρεσιών του. Εναλλακτικά ο στενότερος δυνατός ορισμός που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί είναι αυτός της εθνικής αγοράς τερματισμού κλήσεων σε όλα τα κινητά δίκτυα.

Μία (1) από τις τρεις αναφέρει ότι:

Απαιτούνται διευκρινίσεις για τον τρόπο που η ΕΕΤΤ διενέργησε το τεστ. Η καμπύλη ζήτησης για τερματισμό κλήσεων σε κινητά δίκτυα δεν μπορεί να καθοριστεί καθώς δεν υπάρχουν αρκετά στοιχεία ώστε να εφαρμοστεί κάποιο οικονομετρικό μοντέλο. Η ανταγωνιστική τιμή και το επαυξητικό κόστος χρήζουν επίσης ερμηνείας όπως και η εφαρμογή τους στο τεστ.

Στην Ελληνική Αγορά οι Εναλλακτικοί Πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας προσφέρουν δυνατότητα κλήσεων προς κινητά δίκτυα χωρίς να έχουν συνάψει συμφωνίες διασύνδεσης με αυτά, υφίσταται συνεπώς υποκατάσταση ζήτησης σε επίπεδο χονδρικής.

Η σχετική ανελαστικότητα τιμών από την πλευρά των καταναλωτών δεν αντανάκλαται σε στοιχεία που έχουν συλλεχθεί και αφορούν την Ελληνική αγορά.

Δεν δέχεται a-priori ότι οι έρευνες αγοράς που διεξήχθησαν στο Ηνωμένο Βασίλειο αποτυπώνουν τις τάσεις και τις συμπεριφορές των Ελλήνων καταναλωτών. Για παράδειγμα θεωρεί ότι η επίγνωση του κόστους κλήσεως ενός συνδρομητή κάποιου δικτύου δεν είναι μειωμένη σε σχέση με την επίγνωση του κόστους παροχής άλλων (τηλεπικοινωνιακών και μη) υπηρεσιών. Ειδικότερα δε, λόγω και της διαμόρφωσης δυσχερούς οικονομικού κλίματος οι ομάδες του πληθυσμού που ευαισθητοποιούνται σχετικά με τα τηλεπικοινωνιακά κόστη συνεχώς διευρύνονται και ασφαλώς δεν περιορίζονται μόνο στους μεγάλους εταιρικούς πελάτες.

Πιθανό υποκατάστατο σε επίπεδο λιανικής μπορεί να θεωρηθεί η κλήση του καλούμενου από κινητό (αφορά κυρίως on-net κλήσεις). Το ποσοστό της διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας έχει υπερβεί κατά πολύ το αντίστοιχο ποσοστό της σταθερής, ενθαρρύνοντας τέτοιου είδους υποκαταστάσεις.

Όσον αφορά την Φορητότητα Αριθμών Κινητής Τηλεφωνίας και την επίδρασή της δεν είναι βέβαιο, ούτε και θα μπορούσε να προσδιοριστεί με κάποιο βαθμό ακρίβειας το κατά πόσο ο κάθε χρήστης θα επιλέγει να κάνει κλήσεις γνωρίζοντας ή όχι την χρέωση των κλήσεων του προς κάθε δίκτυο που καλεί. Η έλλειψη αντικειμενικών στοιχείων ή και προβλέψεων σχετικά με την ανταπόκριση των Ελλήνων χρηστών στο θέμα αυτό δεν μπορεί να οδηγήσει σε ασφαλή συμπεράσματα για το αν μπορεί ή όχι να υπάρξει “υποκατάσταση ζήτησης”. Επιπλέον, η αναγωγή των προβλέψεων που κάνει η ΕΕΤΤ σε άλλα κράτη για να επικαλεστεί ότι “οι όροι αυτοί δεν πληρούνται” τελικά δεν είναι δυνατό να γίνει αποδεκτό από την αγορά ως ασφαλές κριτήριο εξαγωγής συμπερασμάτων για την εγχώρια αγορά.

Το ποσοστό διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας, οι συνεχείς μειώσεις των τιμών, το υψηλό ετήσιο ποσοστό αλλαγής παρόχου, οι επιδοτήσεις των συσκευών, η συνεχής παρουσίαση νέων υπηρεσιών αποδεικνύουν ότι η αγορά κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα λειτουργεί σε ένα πλήρως ανταγωνιστικό πλαίσιο και ο ανταγωνισμός που υφίσταται στην ευρύτερη αγορά κινητής τηλεφωνίας περιορίζει και το επίπεδο τιμών τερματισμού κλήσεων στα κινητά δίκτυα. Αυτό αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι η εταιρία αυτή προχώρησε σε μειώσεις των τελών τερματισμού χωρίς αυτές να έχουν επιβληθεί από την ΕΕΤΤ. Στην αγορά κινητής τηλεφωνίας κανείς πάροχος δεν διακινδυνεύει να χαρακτηριστεί ακριβότερος ή μη ανταγωνιστικός σε οποιοδήποτε τμήμα της αγοράς (συμπεριλαμβανομένων και των τελών τερματισμού).

Ε2. Συμφωνείτε ότι οι χρήστες στην Ελλάδα δεν είναι ενήμεροι, στο βαθμό που έπρεπε, για τις τιμές τις οποίες πληρώνουν για κλήσεις σε κινητά; Τι στοιχεία και επιχειρήματα υπάρχουν υπέρ της απόψεώς σας;

Δύο (2) εταιρείες συμφωνούν με το ανωτέρω συμπέρασμα. Η μία από αυτές αναφέρει ότι η ενημέρωση εντείνεται μέσω των εταιρειών σταθερής τηλεφωνίας που χρησιμοποιούν την τιμή κλήσεων από το δίκτυό τους προς κινητό σαν ένα επιχείρημα πωλήσεων.

Η δεύτερη επισημαίνει ότι η πλειονότητα των χρηστών για να υπογράψει σύμβαση με τον ΠΔΚ κινείται από λόγους όπως την παρεχόμενη με τη σύνδεση συσκευή, την ύπαρξη παγίων και σε μικρότερο βαθμό από το κόστος (on net ή off net) κλήσης και σχεδόν καθόλου από το κόστος κλήσης των ιδίων (τερματισμού) από τρίτους. Ένα ποσοστό σαφώς και πραγματοποιεί συγκρίσεις μεταξύ δικτύων για κόστος ανά κλήση (καθώς και για τα πάγια), αλλά στο σύνολο τους, κρίνει ότι οι συνδρομητές κινητών δικτύων δεν είναι αρκετά ενήμεροι για τα εκάστοτε τιμολόγια.

Μία εταιρεία θεωρεί ότι οι χρήστες είναι ως ένα βαθμό ενήμεροι για τις τιμές που πληρώνουν για κλήσεις σε κινητά και γι’ αυτό επιδιώκουν να επιλέγουν τους, φαινομενικά τουλάχιστον, συμφερότερους οικονομικά τρόπους. Ωστόσο, θα έπρεπε να δοθεί μεγαλύτερη βαρύτητα στα «ψιλά γράμματα» και τις λεπτομέρειες, όπως για παράδειγμα την ελάχιστη χρέωση.

Μία εταιρεία αναφέρει ότι η ευαισθητοποίηση των καταναλωτών αναφορικά με τις χρεώσεις αυξάνεται διαρκώς και αυτό είναι εμφανές από την εμπορική προώθηση πακέτων τηλεφωνίας από εναλλακτικούς παρόχους, με χαμηλά τέλη τερματισμού σε κινητά δίκτυα.

Δύο (2) εταιρείες διαφωνούν με το συμπέρασμα ότι οι χρήστες στην Ελλάδα δεν είναι ενήμεροι, στο βαθμό που πρέπει, για τις τιμές τις οποίες πληρώνουν για κλήσεις σε κινητά.

Η μία αναφέρει ότι οι συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας έχουν πλέον ευαισθητοποιηθεί απέναντι στα τέλη τερματισμού κλήσεων και άρα είναι ενήμεροι για το τι πληρώνουν για κλήσεις σε κινητά.

Η ευαισθητοποίηση αυτή έχει επιτευχθεί από την αύξηση της ενημέρωσης των καταναλωτών και της δυνατότητάς τους να αναλύουν τα προσφερόμενα πακέτα τελών εξερχομένων και εισερχομένων κλήσεων συγκρίνοντάς τα με τα αντίστοιχα του ανταγωνισμού. Οι καταναλωτές πληροφορούνται τις τιμές των προσφερομένων υπηρεσιών και των διαφόρων πακέτων τελών κινητής τηλεφωνίας, τόσο από τα ενημερωτικά έντυπα, τα οποία διανέμονται στα καταστήματα πώλησης, όσο και από τις ιστοσελίδες των παρόχων, οι οποίες παρέχουν αναλυτικούς πίνακες με τις τιμές κάθε πακέτου χωριστά. Επιπλέον η σύγκριση είναι ιδιαίτερα εύκολη μέσω των εξειδικευμένων περιοδικών εκδόσεων («Κινητή Τηλεφωνία», «Κινητά Νέα» κλπ), οι οποίες προβαίνουν σε τακτική και εμπεριστατωμένη ανάλυση των πακέτων τελών όλων των παρόχων κινητής τηλεφωνίας και παραθέτουν σε μηνιαία βάση ένθετους πίνακες με συγκριτικά στοιχεία.

Επιπλέον η ευαισθητοποίηση δεν διαφοροποιείται ανάμεσα στους επιχειρηματικούς πελάτες, στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις / πελάτες και στους οικιακούς χρήστες. Η κάθε μια κατηγορία ενδιαφέρεται για το κόστος των κλήσεων προς κινητά για τους δικούς της λόγους.

Η δεύτερη εταιρεία αναφέρει ότι:

- Εν προκειμένω, παρατίθενται κάποια στοιχεία και τιμές από έρευνες που πραγματοποιήθηκαν στο Ηνωμένο Βασίλειο. Τα στοιχεία αυτά είναι πιθανόν χρήσιμα σε ενημερωτικό επίπεδο, αλλά αφορούν στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου και όχι στην ελληνική αγορά. Κατά την άποψη μας, τα στοιχεία αυτά δεν είναι συγκρίσιμα με αυτά που θα προέκυπταν αν διεξαγόταν σχετική έρευνα και στην ελληνική αγορά. Όπως αναφέρεται και στις Κατευθυντήριες Γραμμές (παρα. 35), οι εθνικές αγορές είναι πιθανόν να διαφέρουν καθώς τα δεδομένα είναι διαφορετικά, ήτοι η δομή των αγορών είναι διαφορετική. Όπως είναι εσφαλμένο οι αρχές ανταγωνισμού του Ηνωμένου Βασιλείου να βασίζονται τις έρευνες τους αποκλειστικά σε δεδομένα της ελληνικής αγοράς, έτσι είναι έωλο η ελληνική Εθνική Ρυθμιστική Αρχή να βασίζει την ανάλυση της ελληνικής αγοράς κινητής, σε στοιχεία που αφορούν στη συμπεριφορά των βρετανών συνδρομητών.
- Εξάλλου, σύμφωνα με το ίδιο το κείμενο της διαβούλευσης οι έρευνες καταναλωτών που έγιναν από την Επιτροπή Ανταγωνισμού του Ηνωμένου Βασιλείου «πιθανώς» να αντανakλώνται και στην Ελλάδα. Αυτή όμως η

πιθανολόγηση αποτελεί μια αδύναμη βάση πάνω στην οποία δεν θα μπορούσαν να στηριχθούν ρυθμιστικές αποφάσεις, οι οποίες θα είχαν σημαντικές οικονομικές συνέπειες για τους έλληνες μετόχους και συνδρομητές.

- Η εμπειρία της εταιρείας στην ελληνική αγορά δείχνει ότι οι Έλληνες καταναλωτές έχουν επαρκή γνώση των χρεώσεων ανά υπηρεσία και πάροχο και ανταποκρίνονται γρήγορα σε μεταβολές τιμών:
 - Για το λόγο αυτό ένας από τους κύριους άξονες της στρατηγικής της εταιρείας κατά την είσοδό της στην αγορά ήταν οι προσιτές, απλές και κατανοητές χρεώσεις.
 - Ειδικά σε ό,τι αφορά τα τέλη τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα, η εταιρεία από το 2000 είχε τα χαμηλότερα τέλη τερματισμού κλήσεων σε κινητό δίκτυο στην Ελληνική Αγορά. Μάλιστα, σημειώνεται ότι η πρώτη μεγάλη μείωση που πραγματοποίησε η εταιρεία το 2000 στα τέλη τερματισμού της (της τάξης του 13,3%), πραγματοποιήθηκε πολύ πριν αρχίσουν οι ρυθμιστικές παρεμβάσεις της ΕΕΤΤ στο πλαίσιο της γενικότερης τιμολογιακής στρατηγικής της.
 - Η πρώτη θέση που κατέκτησε η εταιρεία αν και εισήλθε τρίτη στην ελληνική αγορά της κινητής τηλεφωνίας, καταδεικνύει ότι οι Έλληνες καταναλωτές αντέδρασαν θετικά σε αυτές τις μειώσεις.
 - Αυτό αποτελεί ισχυρότατο επιχείρημα για την ύπαρξη μιας αγοράς ευαίσθητης στις χρεώσεις, όπου οι συνδρομητές είναι ενήμεροι των υφιστάμενων χρεώσεων, συμπεριλαμβανομένων των χρεώσεων για κλήσεις σε κινητά δίκτυα και αντιδρούν αναλόγως στις μεταβολές τιμών.
- Εξάλλου, οι διαφημιστικές καμπάνιες στις οποίες κατά καιρούς έχουν προβεί τουλάχιστον δύο από τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας, για να διαφημίσουν μειώσεις στις κλήσεις από σταθερό σε κινητό ως συνέπεια της μείωσης των τελών τερματισμού στο δίκτυό τους, καταδεικνύει ότι και οι Εταιρίες θεωρούν και τις τιμές αυτές ως ένα από τα ανταγωνιστικά τους όπλα, διαφορετικά δεν θα προχωρούσαν σε διαφημιστική δαπάνη για κάτι που δεν γνωρίζουν οι συνδρομητές τους.

Ε3. Θεωρείται ότι υπάρχει συστηματική και σημαντική διαφορά στο βαθμό ενημέρωσης ανάμεσα σε οικιακούς και εταιρικούς χρήστες αναφορικά με τις τιμές τις οποίες πληρώνουν για κλήσεις σε κινητά; Τι στοιχεία και επιχειρήματα υπάρχουν υπέρ της απόψεώς σας;

Τέσσερις εταιρείες συμφωνούν ότι υπάρχει διαφορετικός βαθμός ενημέρωσης ανάμεσα σε οικιακούς και εταιρικούς χρήστες.

Μία από αυτές θεωρεί ότι υπάρχει σημαντική διαφορά ενημέρωσης ανάμεσα σε οικιακούς και εταιρικούς χρήστες αναφορικά με τις χρεώσεις για κλήσεις προς κινητά. Οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας, με δεδομένο ότι οι εταιρικοί χρήστες

πραγματοποιούν μεγάλο όγκο κλήσεων προς κινητά και άρα αποτελούν σημαντικότερη πηγή εσόδων, επιδιώκουν την ενημέρωσή τους με ειδικές επιστολές που απευθύνονται σε αυτούς, πληροφορώντας τους για τις ειδικές χρεώσεις που ισχύουν και τα οικονομικά πλεονεκτήματα που μπορούν να αποκομίσουν από την χρήση των προσφερομένων πακέτων. Αντίθετα, οι οικιακοί χρήστες ενημερώνονται από τις γενικές διαφημιστικές καταχωρίσεις στα ΜΜΕ, και μόνο εφόσον το επιδιώξουν οι ίδιοι, είτε προσερχόμενοι σε κάποιο σημείο πώλησης, είτε επισκεπτόμενοι τους δικτυακούς τόπους των ΠΔΚ, έχουν λεπτομερειακή ενημέρωση για τα προσφερόμενα πακέτα σε προσωπικό επίπεδο.

Μία δεύτερη από αυτές επισημαίνει ότι δεδομένου ότι ο εταιρικός χρήστης διερευνά σχολαστικά την αγορά ώστε να επιτύχει τις καλύτερες δυνατές τιμές τερματισμού κλήσεων προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας εν αντιθέσει με τους οικιακούς χρήστες που αρκούνται στην σύγκριση υπαρχόντων πακέτων των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας για να κάνουν την επιλογή τους (λόγω διαφοράς όγκου κλήσεων), κρίνουμε εκτός από την επιθυμία για ενημέρωση των χρηστών, οι διαφορετικές αυτές περιπτώσεις χρήστη προσεγγίζονται και ενημερώνονται διαφορετικά από τους παρόχους. Για αυτό το λόγο, για παράδειγμα, τα προγράμματα VPN για εταιρικούς χρήστες απευθύνονται προς εταιρικούς πελάτες με στόχο τη μείωση των τελών κλήσεων προς μια συγκεκριμένη ομάδα.

Η τρίτη αναφέρει ότι οι εταιρείες είναι πολύ πιο ευαίσθητες ως προς τα έξοδα, και συνεπώς ελέγχουν το κόστος των τηλεφωνημάτων τους προς κινητά δίκτυα. Επίσης, οι εταιρείες ενημερώνονται για τα κόστη: από τις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας με στόχο την ένταξή τους σε εταιρικά προγράμματα και την τοποθέτηση FCTs, από τις εταιρείες σταθερής τηλεφωνίας που προσπαθούν να συνάψουν συμβάσεις μαζί τους.

Η τέταρτη αναφέρει ότι οι εταιρικοί πελάτες είναι γενικά καλύτερα πληροφορημένοι για τις χρεώσεις των κλήσεων και για τις υπηρεσίες και προϊόντα τηλεφωνίας, σε σχέση με τους οικιακούς πελάτες. Αυτό δεν προκαλεί έκπληξη, καθώς για πολλούς μεγάλους πελάτες, η τηλεπικοινωνιακή υποδομή τους αποτελεί σημαντικό στοιχείο της επιχείρησής τους, τόσο σε όρους συνεισφοράς των επικοινωνιών στην αποδοτικότητα και στα κέρδη, όσο και σε όρους κόστους. Ωστόσο, το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την παραδοχή που περιέχεται στο ίδιο το κείμενο της διαβούλευσης (σημείο 1.2.3 τελευταία παράγραφος), ότι δηλαδή ασκούνται σημαντικές πιέσεις στις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας συνηγεί στην άποψη που διατυπώνει ανωτέρω ότι η σχετική αγορά θα μπορούσε να οριστεί ευρύτερα ως εθνική αγορά κινητής τηλεφωνίας, και ότι σε κάθε περίπτωση, υπάρχει αλληλεπίδραση χονδρικής και λιανικής αγοράς.

Μία (1) εταιρεία θεωρεί ότι η ευαισθητοποίηση δεν διαφοροποιείται ανάμεσα στους επιχειρηματικούς πελάτες, στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις / πελάτες και στους οικιακούς χρήστες. Η κάθε μια κατηγορία ενδιαφέρεται για το κόστος των κλήσεων προς κινητά για τους δικούς της λόγους.

Ε4. Παρακαλούμε για τον σχολιασμό σας αναφορικά με την γεωγραφική διάσταση της προτεινόμενης σχετικής αγοράς;

Και οι πέντε (5) εταιρείες που απάντησαν στην ερώτηση συμφωνούν με την άποψη της ΕΕΤΤ ότι η ελληνική επικράτεια αποτελεί την σχετική γεωγραφική αγορά.

Ε5. Συμφωνείτε με τα συμπεράσματα στα οποία καταλήγει η ΕΕΤΤ αναφορικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς. Τεκμηριώστε τις απόψεις σας σε περίπτωση διαφοροποίησης.

Τρεις (3) εταιρίες συμφωνούν με τα συμπεράσματα της ΕΕΤΤ.

Μία (1) εταιρία από αυτές συμφωνεί σε γενικές γραμμές με τα συμπεράσματα της ΕΕΤΤ, αλλά εκφράζει την επιφύλαξη ότι θα έπρεπε να υπάρξει σε βάθος ανάλυση αναφορικά με την ύπαρξη εναλλακτικών λύσεων για τον τερματισμό κλήσεων σε κινητά δίκτυα, όπως για παράδειγμα με την χρησιμοποίηση GSM-Gateways, LMDS και μισθωμένων γραμμών. Ιδιαίτερη βαρύτητα θα έπρεπε να δοθεί στις περιπτώσεις που οι ΠΔΚ χρησιμοποιούν τις εν λόγω εναλλακτικές μεθόδους για τον τερματισμό κλήσεων στα δίκτυά τους χρεώνοντας χαμηλές τιμές λιανικής, ενώ παράλληλα επιδιώκουν να απαγορεύσουν την χρήση αυτών από τις υπόλοιπες εταιρίες, με προφανή στόχο την αύξηση του μεριδίου τους στην αγορά, τον εξοβελισμό των ανταγωνιστών τους και την κατάργηση του ανταγωνισμού.

Τρεις (3) εταιρίες διαφωνούν με τα συμπεράσματα της ΕΕΤΤ.

Μία (1) από αυτές επισημαίνει τα εξής αναφορικά με τα κάτωθι συμπεράσματα της ΕΕΤΤ:

- *Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι υπάρχουν τέσσερις χωριστές αγορές χονδρικής για τον τερματισμό κλήσεων στο δίκτυο κάθε ΠΔΚ στην Ελλάδα, μία για κάθε ΠΔΚ.*

Η εταιρεία δεν είναι σύμφωνη με το ανωτέρω συμπέρασμα. Για τους λόγους που αναπτύχθηκαν ανωτέρω στο ερώτημα Ε1, η εταιρεία θεωρεί ότι ο ορθός ορισμός της αγοράς είναι αυτός της κινητής τηλεφωνίας, ενώ σε κάθε περίπτωση ο στενότερος δυνατός ορισμός που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί είναι αυτός της εθνικής αγοράς τερματισμού κλήσεων σε όλα τα κινητά δίκτυα.

- *Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν υπάρχουν βιώσιμα ανταγωνιστικά υποκατάστατα για τον τερματισμό κλήσεων στο δίκτυο κάθε ΠΔΚ, είτε υπολογίζοντας από την πλευρά της προσφοράς, είτε από την πλευρά της ζήτησης.*

Η εταιρεία δεν είναι σύμφωνη με το ανωτέρω συμπέρασμα, το οποίο από την ανάλυση που εκτίθεται στο κείμενο της ΕΕΤΤ, φαίνεται να στηρίζεται κυρίως σε στοιχεία και εμπειρικά δεδομένα της αγοράς του Ηνωμένου Βασιλείου.

- *Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι καταναλωτές δεν είναι ευαισθητοποιημένοι σε θέματα χρέωσης τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα.*

Η εταιρεία δεν είναι σύμφωνη με το ανωτέρω συμπέρασμα, καθώς θεωρεί ότι αυτό δεν ισχύει για τους έλληνες καταναλωτές.

- *Η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η σχετική αγορά για τον τερματισμό κλήσεων σε κάθε ΠΔΚ έχει παρουσιάσει ορισμένες διαφορετικές ανταγωνιστικές δυναμικές μεταξύ του τερματισμού κλήσεων από σταθερούς σε κινητούς παρόχους και από άλλους κινητούς παρόχους, γεγονός που ενδεχομένως να δικαιολογεί διαφορετική ρυθμιστική παρέμβαση.*

Στην περίπτωση που ακολουθηθεί ο στενός ορισμός της αγοράς που προτείνει το κείμενο της διαβούλευσης (ο τερματισμός σε κάθε κινητό δίκτυο αποτελεί μία χωριστή αγορά), η εταιρία έχει διατυπώσει τη θέση της για ανάγκη διαφορετικής ρυθμιστικής μεταχείρισης των τελών τερματισμού για κλήσεις που προέρχονται από κινητό δίκτυο. Οι διαφορετικές συνθήκες λειτουργίας της αγοράς κινητής τηλεφωνίας, ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών κινητής τηλεφωνίας, και οι σχετικοί όγκοι κίνησης που ανταλλάσσονται μεταξύ των εταιριών κινητής τηλεφωνίας είναι κάποιοι από τους παράγοντες που δικαιολογούν αυτή τη διαφορετική ρύθμιση. Σε κάθε περίπτωση η εταιρία θα διατυπώσει πλήρως τις θέσεις της ως προς το ζήτημα αυτό, στα πλαίσια της διαβούλευσης που θα πραγματοποιηθεί για την επιβολή των κατάλληλων ρυθμιστικών μέτρων.

Μία (1) εταιρία απάντησε ότι δεδομένου ότι διαφωνεί με τη μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για να εξαχθούν τα συμπεράσματα δεν μπορεί να σχολιάσει τα συμπεράσματα.

Μία (1) θεωρεί ότι δεν υφίσταται χωριστή αγορά χονδρικής για τον τερματισμό κλήσεων στο δίκτυο κάθε ΠΔΚ. Υπάρχει μια ενιαία και ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά κινητής τηλεφωνίας στην οποία οι πάροχοι ανταγωνίζονται προσφέροντας πλήρη τηλεπικοινωνιακά πακέτα που περιλαμβάνουν εισερχόμενες και εξερχόμενες κλήσεις, SMS, MMS, και υπηρεσίες δεδομένων.

Ε6. Συμφωνείτε με το συμπέρασμα ότι η αγορά τερματισμού κλήσεων χαρακτηρίζεται από υψηλούς φραγμούς εισόδου; Εάν όχι παραθέστε τα επιχειρήματά σας.

Τρεις (3) εταιρίες απάντησαν ότι συμφωνούν με αυτό το συμπέρασμα της ΕΕΤΤ.

Τρεις (3) εταιρίες απάντησαν ότι δεν συμφωνούν με αυτό το συμπέρασμα της ΕΕΤΤ.

Μία (1) από αυτές τις εταιρίες απάντησε ότι η πρόσφατη είσοδος ενός τέταρτου παρόχου στην αγορά της Κινητής Τηλεφωνίας, (σε μία περίοδο που η ελληνική αγορά θα μπορούσε άνετα να χαρακτηριστεί ως μία ώριμη αγορά), η δραστηριοποίησή του μέσω εθνικής περιαγωγής (που του προσφέρθηκε ενώ δεν πληρούσε τις προϋποθέσεις που καθιστούν την προσφορά εθνικής περιαγωγής υποχρεωτική από ρυθμιστική πλευρά) και η επίτευξη του μεριδίου αγοράς που είχε θέσει ως στόχο, καταδεικνύουν ότι δεν υπάρχουν υψηλοί φραγμοί εισόδου. Αντίστοιχα με το παράδειγμα του

τέταρτου παρόχου, μπορεί να δραστηριοποιηθεί και άλλος πάροχος είτε με τον ίδιο τρόπο (δεδομένου μάλιστα ότι υπάρχει επαρκές διαθέσιμο φάσμα) είτε με άλλη μορφή (π.χ. MVNO).

Μία (1) από αυτές χαρακτηρίζει εντυπωσιακή την πορεία της 4^{ης} εταιρίας κινητής τηλεφωνίας (γίνεται αναφορά στα μερίδια αγοράς της εταιρίας που εισήχθη τελευταία στην αγορά).

Ε7. Θεωρείτε ότι οι μελλοντικές εξελίξεις από πλευράς τεχνολογίας ή μελλοντικές εξελίξεις στη δομή της αγοράς αποτελούν αξιόπιστο λόγο για να αναμένουμε αύξηση του ανταγωνισμού στην αγορά τερματισμού κλήσεων;

Τρεις (3) εταιρίες απάντησαν ότι οι μελλοντικές εξελίξεις δεν αποτελούν αξιόπιστο λόγο για να αναμένεται αύξηση του ανταγωνισμού στην αγορά τερματισμού κλήσεων.

Συγκεκριμένα μία (1) από αυτές τις εταιρίες απάντησε ότι από τα στοιχεία που έχει στην διάθεσή της η εταιρία δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι οι τεχνολογικές εξελίξεις και οι μελλοντικές εξελίξεις στην δομή της αγοράς θα οδηγήσουν στο άμεσο μέλλον σε αύξηση του ανταγωνισμού στην αγορά τερματισμού κλήσεων. Σχετική απόδειξη αποτελεί το γεγονός ότι οι ΠΔΚ επιδιώκουν να κρατήσουν μόνο για τους εαυτούς τους την χρήση των GSM-Gateways, και κατά συνέπεια θα επιδιώκουν να πράξουν το ίδιο και στο μέλλον με την χρήση οποιασδήποτε νέας τεχνολογίας. Η απαισιοδοξία ενισχύεται περαιτέρω από την παρατήρηση που ακολουθεί ότι μεταξύ των ΠΔΚ δεν παρουσιάζονται αξιοσημείωτες διαφοροποιήσεις.

Μία (1) εταιρία απάντησε ότι δεν θεωρεί ότι υφίστανται τεχνολογικές ή άλλες εξελίξεις που να επιφέρουν αύξηση ανταγωνισμού στην αγορά τερματισμού κλήσεων.

Μία (1) εταιρία απάντησε ότι θεωρούν ότι η φορητότητα αριθμού κινητών τηλεφώνων θα μπορούσε να αποτελέσει μια πίεση για τα τέλη τερματισμού. Ο εταίριες κινητής τηλεφωνίας πιθανόν να εντάξουν στην πολιτική προσέλκυσης πελατών από το ένα δίκτυο στο άλλο και το κόστος κλήσης προς τον συνδρομητή του κινητού από σταθερό ή άλλο κινητό τηλέφωνο.

Τρεις (3) εταιρίες απάντησαν ότι οι μελλοντικές εξελίξεις αποτελούν λόγο για να αναμένεται αύξηση του ανταγωνισμού στην αγορά τερματισμού κλήσεων.

Συγκεκριμένα μία (1) από αυτές τις εταιρίες απάντησε ότι οι μελλοντικές εξελίξεις από πλευράς τεχνολογίας ή μελλοντικές εξελίξεις στη δομή της αγοράς αποτελούν αξιόπιστο λόγο για να αναμένουμε αύξηση του ανταγωνισμού στην αγορά τερματισμού κλήσεων.

Επίσης θεωρούν ότι η επερχόμενη λειτουργία των δικτύων 3ης γενιάς θα συντελέσει στη σύγκλιση των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής. Η τεχνολογία IP που θα υιοθετηθεί με την εξέλιξη των δικτύων UMTS, ενδέχεται να επιφέρει σημαντικές

καινοτομίες στις προσφερόμενες υπηρεσίες από τα δίκτυα κινητών επικοινωνιών γεγονός που θα αυξήσει τον ανταγωνισμό.

Παράλληλα, άλλες τεχνολογικές εξελίξεις, όπως π.χ WLAN, θεωρούμε ότι μπορούν να λειτουργήσουν, είτε ανταγωνιστικά, είτε συμπληρωματικά ανάλογα με το επιχειρηματικό μοντέλο που θα υιοθετηθεί από τους παρόχους.

Μία (1) εταιρία θεωρεί ότι οι μελλοντικές τεχνολογικές εξελίξεις δεν μπορούν να προβλεφθούν σε μεγάλο χρονικό ορίζοντα λόγω ακριβώς της ίδιας της φύσης των προϊόντων/ υπηρεσιών που εξετάζονται εν προκειμένω, καθώς πρόκειται για νέα και ταχύτατα εξελισσόμενα προϊόντα/ υπηρεσίες και όχι για παραδοσιακό κλάδο οικονομίας. Σε κάθε περίπτωση, πιστεύουμε ότι τεχνολογικές λύσεις της μορφής των Multi-sim καρτών δεν πρέπει να θεωρούνται μακρινές. Αυτό δείχνει και η πρόσφατη εμπειρία από τα μηχανήματα GSM Gateways.

Σε ό,τι αφορά τη δομή της αγοράς, σύμφωνα με την εκτίμηση της εταιρίας, αναμένεται περαιτέρω αύξηση του ανταγωνισμού στον τερματισμό κλήσεων, ο οποίος θα προκληθεί από την αύξηση της ενημέρωσης και ως εκ τούτου και ευαισθητοποίησης των Ελλήνων καταναλωτών στις τιμές των διαφόρων τηλεφωνικών υπηρεσιών, καθώς και από την αύξηση του ανταγωνισμού σε επίπεδο λιανικής και την ενοποίηση της σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, τόσο για υπηρεσίες φωνής όσο και για υπηρεσίες μετάδοσης δεδομένων.

Ε8. Συμφωνείτε με την ανάλυση σχετικά με το επίπεδο του ανταγωνισμού;

Τρεις (3) εταιρίες συμφωνούν με τα συμπεράσματα της EETT.

Μία (1) από αυτές τις εταιρίες απάντησε συγκεκριμένα ότι συμφωνεί σε γενικές γραμμές με την ανάλυση σχετικά με το επίπεδο του ανταγωνισμού, με τις εξής ειδικότερες παρατηρήσεις/ προτάσεις:

Θα έπρεπε να αποτελέσει αντικείμενο μελέτης και έρευνας από την EETT αν και σε ποιο βαθμό η πρακτική των ΠΔΚ να μειώνουν ή να αυξάνουν τα τέλη τερματισμού όλοι μαζί την ίδια χρονική περίοδο αποτελεί εναρμονισμένη πρακτική που έχει ουσιαστικά σκοπό την εκμηδενισμό του ανταγωνισμού μεταξύ τους και την διατήρηση της υπάρχουσας πελατείας τους, με παράλληλο αποτέλεσμα περιορισμό ή και εξαφάνιση των επιλογών των τελικών χρηστών. Η παρέμβαση της EETT κρίνεται απαραίτητη για να διαπιστωθεί αν υπάρχει παραβίαση των σχετικών διατάξεων για τον ελεύθερο ανταγωνισμό.

Η συμπίεση τιμών που λαμβάνει χώρα από τους ΠΔΚ, όπως αποδεικνύεται και από την πρόσφατη προφορική και έγγραφη διαδικασία που έλαβε χώρα ενώπιον της EETT, πρέπει να αποτελέσει αντικείμενο άμεσης παρέμβασης από την EETT, προκειμένου να λειτουργήσει αποτελεσματικά ο ανταγωνισμός στην αγορά τερματισμού κλήσεων από σταθερά σε κινητά.

Αξίζει να γίνει ιδιαίτερη αναφορά στην διαπίστωση της EETT ότι τα τέλη τερματισμού από σταθερό προς κινητό βρίσκονται σταθερά πάνω από το αποδοτικό επίπεδο. Είναι απαράδεκτοι και προκλητικοί ο ισχυρισμός και η παραδοχή από την πλευρά των ΠΔΚ ότι διατηρούν τα τέλη τερματισμού από σταθερό σε κινητό πάνω

από τα αποδοτικά επίπεδα με σκοπό να χρησιμοποιήσουν τα υπερβάλλοντα έσοδα για την χρηματοδότηση της πρόσβασης-μέσω υποκατάστασης συσκευών-και τον ανταγωνισμό στην εκκίνηση. Η πρακτική αυτή υποχρεώνει ουσιαστικά τους χρήστες σταθερής τηλεφωνίας να χρηματοδοτούν την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας σε χαμηλές τιμές, εξυπηρετώντας τους ΠΔΚ στην προσπάθεια κατάργησης του ανταγωνισμού από τους εναλλακτικούς παρόχους σταθερής τηλεφωνίας αναφορικά με τον τερματισμό κλήσεων σε κινητά, με συνέπεια οι ΠΔΚ να εξακολουθούν να έχουν υπέρμετρη κερδοφορία ακόμα και σ' αυτή την περίπτωση. Επιπρόσθετα, οι ΠΔΚ υποστηρίζουν ότι καθένας από αυτούς ανταγωνίζεται τον άλλο για την πρόσβαση και εκκίνηση σε επίπεδο λιανικής (υποσημείωση 18 του κειμένου της δημόσιας διαβούλευσης). Το αντίθετο μάλλον συμβαίνει στην πράξη: δεν υπάρχει ουσιαστικά κανένας ανταγωνισμός μεταξύ τους. Επιπλέον, όπως πολύ σωστά διαπιστώνει η ΕΕΤΤ, με τις ισχύουσες χρεώσεις ενθαρρύνεται η χρήση του κινητού σε βάρος του σταθερού: είναι προφανές ότι ο τελικός χρήστης, ακόμα και όταν έχει πρόσβαση σε σταθερό τηλέφωνο, θα χρησιμοποιεί το κινητό του για τις κλήσεις προς άλλα κινητά, αφού θα του στοιχίζει λιγότερο. Παρατηρείται λοιπόν μια εναρμονισμένη πρακτική των ΠΔΚ με στόχο την οικονομική απαξίωση της χρήσης του σταθερού τηλεφώνου για κλήσεις προς κινητά, έτσι ώστε όλες οι κλήσεις προς κινητά να πραγματοποιούνται μόνο από κινητά, εκτοξεύοντας στα ύψη τα κέρδη των ΠΔΚ και εξουθενώνοντας οικονομικά τις εταιρίες παροχής σταθερής τηλεφωνίας, οι οποίες οδηγούνται με μαθηματική ακρίβεια στον οικονομικό μαρασμό.

Τρεις (3) εταιρίες διαφωνούν με την ανάλυση σχετικά με το επίπεδο του ανταγωνισμού.

Μία (1) από αυτές τις εταιρίες απάντησε ότι η θέση της εταιρίας σχετικά με το επίπεδο ανταγωνισμού είναι ότι:

Το ποσοστό διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας στη χώρα μας είναι χωρίς αμφιβολία πολύ υψηλό και στο τέλος του β' τριμήνου του 2003 ανερχόταν σε 94,6% (10,375 εκατ. συνδέσεις σε μέγεθος πληθυσμού 10,96 εκατομμυρίων κατοίκων). Ο ρυθμός αύξησης των συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας είναι επίσης εντυπωσιακός.

Ο αριθμός συνδρομητών στο τέλος του β' τριμήνου του 2003 αυξήθηκε κατά 625.300, αριθμός ο οποίος αποτελεί επίδοση - ρεκόρ για την τελευταία τριετία.

Η εταιρεία παρουσίασε εντυπωσιακό ρυθμό αύξησης της πελατειακής της βάσης, γεγονός το οποίο οφείλεται στην αποτελεσματικότητα της εμπορικής πολιτικής της εταιρίας και ειδικότερα των νέων προγραμμάτων χρήσης.

Εντυπωσιακή πάντως χαρακτηρίζεται και η πορεία της 4^{ης} εταιρίας κινητής τηλεφωνίας, αναφέρονται τα μερίδια αγοράς της εταιρίας που εισήχθη πρόσφατα στην αγορά.

Είναι εύλογο να συμπεράνουμε ότι ο ανταγωνισμός στον κλάδο είναι έντονος και η αγορά λειτουργεί αποτελεσματικά. Σε μια αγορά όπου δεν ασκούνται ανταγωνιστικές πιέσεις θα ήταν πολύ δύσκολο να δούμε παρόμοια αποτελέσματα. Εξάλλου ο ρυθμός διείσδυσης της 4^{ης} εταιρίας κινητής τηλεφωνίας και αύξησης της πελατειακής της βάσης αποδεικνύει ότι το επίπεδο του ανταγωνισμού στην Ελληνική αγορά είναι ιδιαίτερα υψηλό.

Αυτό άλλωστε φαίνεται και από το επίπεδο ικανοποίησης των πελατών κινητής τηλεφωνίας το οποίο είναι επίσης υψηλό. Σε έρευνα αγοράς που πραγματοποίησε η εταιρία τον Σεπτέμβριο 2003 φάνηκε ότι το εν λόγω επίπεδο ικανοποίησης υπερβαίνει το 70-80% για όλα τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, ενώ μόνο ένα πολύ μικρό ποσοστό (5-10%) της πελατειακής βάσης των παρόχων είναι λίγο ή καθόλου ικανοποιημένοι. Βασικός λόγος δυσαρέσκειας εξάλλου δεν αποτελεί το κόστος των κλήσεων αλλά η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και ιδίως η κάλυψη του ραδιοδικτύου (21 – 48% ανάλογα με το δίκτυο).

Ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει το επίπεδο του ανταγωνισμού είναι το ποσοστό μετακίνησης από το ένα δίκτυο στο άλλο, το οποίο επίσης κυμαίνεται σε υψηλά επίπεδα για την αγορά (20 – 25%) και το οποίο αναμένεται να αυξηθεί με την παροχή της διευκόλυνσης φορητότητας αριθμών. Αποτελεί εξάλλου επιβεβαίωση της αποτελεσματικής λειτουργίας του ανταγωνισμού το γεγονός ότι ένα ιδιαίτερα μεγάλο ποσοστό πελατών από αυτούς που ενδιαφέρονται για τη μεταφορά του αριθμού τους (32 – 53% ανάλογα με το δίκτυο και το πακέτο σύνδεσής τους) επιθυμούν να αλλάξουν δίκτυο διότι εκτιμούν ότι θα βρουν χαμηλότερες χρεώσεις κλήσεων.

Σε κάθε περίπτωση εκτιμάται ότι οι καταναλωτές όταν επιλέγουν ένα δίκτυο κινητής τηλεφωνίας δεν περιορίζονται μόνο στη συγκριτική ανάλυση των τιμών αλλά λαμβάνουν υπόψη τους τόσο τα παρεχόμενα προϊόντα και υπηρεσίες, όσο και την προσφερόμενη ποιότητα αυτών. Οι ανταγωνιστικές τάσεις της αγοράς είναι και εδώ αρκετά αυξημένες λόγω των νέων και καινοτόμων υπηρεσιών οι οποίες προωθούνται από τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας.

Οι πάροχοι επενδύουν κάθε χρόνο μεγάλα ποσά σε διαφημιστικές καμπάνιες, σε βελτίωση της εταιρικής τους εικόνας, της υπηρεσίας εξυπηρέτησης των πελατών τους και της εταιρικής τους παρουσίας στην αγορά. Εμπλουτίζουν συνεχώς το φάσμα των προϊόντων τους με σκοπό να πείσουν τους καταναλωτές να επιλέξουν το πλέον ανταγωνιστικό πακέτο υπηρεσιών της αγοράς. Επιδιώκουν να αυξάνουν συνεχώς την παρουσία τους στην αγορά με τη διεύρυνση των δικτύων πωλήσεων και την προσθήκη νέων σημείων εξυπηρέτησης πελατών. Επενδύουν στην διασφάλιση της ποιότητας του δικτύου τους και των υπηρεσιών τους.

Συμπερασματικά, μια συνολική ανασκόπηση της αγοράς κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα δείχνει αυξημένη ανταγωνιστικότητα μεταξύ των εταιριών με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, υψηλό ποσοστό ικανοποίησης των πελατών αλλά και μεγάλο ποσοστό μετακίνησης μεταξύ των δικτύων, γεγονός το οποίο αποδεικνύει ότι δεν υπάρχουν εμπόδια στην ελεύθερη επιλογή παρόχου κινητής τηλεφωνίας.

Σχετικά με τη μεθοδολογία που ακολούθησε η ΕΕΤΤ, η εταιρία αναφέρει τα εξής:

- 1) Η μεθοδολογική αντιμετώπιση την οποία υιοθετεί η ΕΕΤΤ πρέπει να είναι σαφής και να διακρίνεται από συνοχή στα πλαίσια των επιδιωκόμενων σκοπών τόσο για τον ορισμό της σχετικής αγοράς όσο και για την ανάλυση του ανταγωνισμού στα πλαίσια της ίδιας αγοράς.
- 2) Η ΕΕΤΤ κατά την διαδικασία ορισμού της αγοράς δεν λαμβάνει υπόψη της την πραγματική δομή της προσφοράς και της ζήτησης στην σχετική αγορά των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας αγνοώντας τις ιδιαιτερότητες της ελληνικής αγοράς. Ιδιαίτερα δεν λαμβάνει υπόψη της το στοιχείο της καταναλωτικής συμπεριφοράς στην Ελλάδα η οποία συνδέει άρρηκτα την αγορά της τερματικής

συσκευής με την παροχή των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, σύμφωνα με μελέτες συμπεριφοράς πελατών τις οποίες διαθέτουμε. Επιπλέον η EETT και κατά παράβαση των σχετικών οδηγιών τις οποίες οφείλει να ακολουθήσει με βάση τις κατευθυντήριες γραμμές της Ευρωπαϊκής Ένωσης (2002/C135/03) δεν υποστηρίζει τα συμπεράσματά της με καμία μελέτη συμπεριφοράς καταναλωτή που να αναφέρεται στην ελληνική αγορά, παραπέμποντας απλώς σε αντίστοιχες μελέτες της βρετανικής αγοράς.

- 3) Κατά τον καθορισμό της σχετικής αγοράς και ιδιαίτερα κατά την ανάλυση της υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης η EETT δεν κάνει καμία αναφορά σε ρυθμιστικές παρεμβάσεις, οι οποίες είναι δυνατόν να διευκολύνουν την αλλαγή παρόχου (φορητότητα αριθμών) και οι οποίες μπορούν να μεταφέρουν τα όρια μεταξύ υποκαταστάσιμων προϊόντων ή υπηρεσιών έτσι ώστε αυτά να μην ανήκουν πλέον στην ίδια σχετική αγορά. Η παραδοχή αυτή ιδιαίτερα για αγορά τερματισμού κλήσεων σε κινητά, συντείνει στο συμπέρασμα της μία ενιαίας αγοράς τερματισμού παρά των τεσσάρων ξεχωριστών αγορών.

Η χρησιμοποίηση του μεθοδολογικού εργαλείου «critical loss analysis tests» έχει γίνει κατά τρόπο που παρουσιάζει μεθοδολογικά σφάλματα.

- 4) Συγκεκριμένα δεν καθορίζεται ποσοτικά το επίπεδο υποκατάστασης, το οποίο χρειάζεται για να προκαλέσει μια αύξηση τιμής η οποία όμως δεν θα επιφέρει κέρδη. Επιπλέον το test αυτό δεν δίνει πληροφορίες για το αν αυτό πράγματι θα συμβεί. Για να επιβεβαιωθεί το γεγονός αυτό χρειάζεται έρευνα σε σχέση με τους:

- α) παραγωγούς άλλων προϊόντων,
- β) άλλους παραγωγούς του ίδιου προϊόντος,
- γ) τους καταναλωτές του ίδιου προϊόντος

Με αυτή την μεθοδολογική παράληψη το «critical loss analysis test» ουσιαστικά συμβάλει σε στενότερο καθορισμό της αγοράς από ότι αυτή είναι.

- 5) Η EETT κατά παράβαση της καθοριζόμενης από τις Κατευθυντήριες Γραμμές διαδικασίας δεν προχωρεί στις παρακάτω αναλύσεις:

- Elasticity estimates
- Tests based on similarity of price movement overtime
- Causality calculations
- Price convergence analysis

Στο χρησιμοποιούμενο «critical loss analysis test», γίνεται η υπόθεση ότι τα κόστη τερματισμού που είναι κοινά με άλλες προσφερόμενες υπηρεσίες αποτελούν το 10% του συνολικού κόστους. Με βάση αυτό εκτιμάται ότι το επίπεδο της υποκατάστασης της ζήτησης θα έπρεπε να είναι τουλάχιστον της τάξης του 33% ώστε μια υποτιθέμενη αύξηση τιμής κατά 5% να καταστεί επιζήμια για τον πάροχο.

Η εταιρία παρατηρεί τα εξής:

1. Η υπόθεση περί του ποσοστού του κοινού κόστους θα πρέπει να επιβεβαιωθεί από συστηματικές και αξιόπιστες προσεγγίσεις.

Το κοστολογικό μοντέλο LRIC, αποτελεί αναμφισβήτητη την πλέον πρακτική και ευρέως χρησιμοποιούμενη (ιδιαίτερα στα Κράτη Μέλη της ΕΕ) μέθοδο προσδιορισμού του επαυξητικού και συνολικού κόστους.

Ωστόσο, μια τέτοια προσέγγιση:

- A) δεν έχει ακόμη ολοκληρωθεί στη χώρα μας,
- B) προϋποθέτει έναν επαρκή και καλά τεκμηριωμένο ορισμό του κοινού κόστους, πράγμα που αποτελεί αντικείμενο σοβαρής μελέτης αλλά και διαφωνίας μεταξύ παρόχων και ρυθμιστικών αρχών. Θεωρούμε ότι και στη χώρα μας θα υπάρξουν οι ανάλογες έρευνες και συζητήσεις, ώστε να προκύψουν τα σωστά συμπεράσματα.

Είναι γενικά παραδεκτό ότι η εφαρμογή του «critical loss analysis test» προαπαιτεί τον προσδιορισμό της ανταγωνιστικής τιμής και την υιοθέτησή της ως τιμή αφετηρίας. Παράλληλα, είναι γνωστό ότι σε υπηρεσίες που χαρακτηρίζονται από υψηλά ποσοστά κοινού κόστους, η ανταγωνιστική τιμή δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστεί με κάποια σχετική ακρίβεια για κάθε υπηρεσία χωριστά, αλλά μόνο για το σύνολο των υπηρεσιών. Αυτό βεβαίως, δημιουργεί σοβαρά ερωτήματα, ακόμα και για το κατά πόσο το «critical loss analysis test» μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τον προσδιορισμό της αγοράς τερματισμού κλήσεων και μόνο. Κατά την άποψή μας υπάρχει σοβαρή πιθανότητα σφάλματος μια και αν ισχύουν τα παραπάνω, αυτό που θα έπρεπε να μελετηθεί είναι η επιζήμια ή επικερδής επίπτωση που θα είχε για έναν πάροχο μια ποσοστιαία μεταβολή της «μεσοσταθμικής» τιμής του συνόλου των υπηρεσιών που προσφέρει.

2. Η υιοθέτηση παρόμοιων ποσοτικών μεθόδων για τον προσδιορισμό αγορών πρέπει πάντα να συνοδεύεται από προσεκτική εξέταση δύο ακόμα παραγόντων:

- A) το εύρος της μεταβολής της τιμής σε σχέση με την υποκατάσταση προσφοράς

Στο θέμα αυτό, ο απαντήσας πιστεύει ότι η προσέγγιση αγνοεί την σημαντική αύξηση της ανταγωνιστικής πίεσης που θα δεχόταν από εναλλακτικούς σταθερούς παρόχους, ένας ΠΔΚ, σε περίπτωση σημαντικής αύξησης της τιμής τερματισμού. Είναι προφανές ότι σε μια τέτοια περίπτωση, τα μεγαλύτερα περιθώρια για «arbitrage», είτε με την χρήση τεχνικών tromboning, είτε με τη χρήση GSM gateways (FCTs) θα καθιστούσαν ελκυστική την συγκεκριμένη εναλλακτική τόσο για καταναλωτές όσο και για παρόχους, με άμεσες επιπτώσεις τόσο στην υποκατάσταση προσφοράς όσο και ζήτησης.

Το επιχείρημα αυτό δεν οδηγεί αναγκαστικά σε κατάργηση του συμπεράσματος περί ορισμού των αγορών, αλλά οπωσδήποτε καταδεικνύει ότι ο ισχυρισμός της ΕΕΤΤ περί μη ανταγωνιστικής πίεσης δεν ευσταθεί.

- Β) το χρονικό ορίζοντα μέσα στον οποίο εξετάζεται η αντίδραση της αγοράς, τόσο από την πλευρά της προσφοράς, όσο και της ζήτησης.

Στο θέμα αυτό, πιστεύει ότι ως προς την υποκατάσταση της προσφοράς, η ΕΕΤΤ υιοθετεί απόψεις που βασίζονται σε πολύ βραχυπρόθεσμες εκτιμήσεις της αγοράς. Συγκεκριμένα, παραβλέπει την δυναμική των εναλλακτικών σταθερών παρόχων (όπως αποδεικνύουν και τα σχετικά στοιχεία, η συνολική κίνηση βαίνει αυξανόμενη τα τελευταία χρόνια). Επίσης, θεωρεί ανέφικτες τις τεχνολογικές εξελίξεις (όπως αυτές που θα επέτρεπαν τη δημιουργία εικονικού φορέα) κρίνοντας και πάλι στα πλαίσια ενός στενού χρονικού ορίζοντα. Η διεθνής πρακτική, υποδεικνύει ότι η ανάλυση θα πρέπει να γίνει σε ένα χρονικό ορίζοντα τουλάχιστο δύο έως τριών ετών, θέση με την οποία συμφωνεί απολύτως.

Θεωρεί ότι κατά τη διάρκεια της ανάλυσης της αγοράς από την ΕΕΤΤ θα πρέπει η Επιτροπή να λάβει υπόψη τις παρακάτω αρχές:

- 1) Είναι απαραίτητο να εξετασθεί η σχέση μεταξύ των διαφόρων λειτουργικών πεδίων του ανταγωνισμού σε επίπεδο χονδρικής και λιανικής. Ειδικότερα πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός της διαμόρφωσης των προσφορών λιανικής, το οποίο συνήθως θα έχει ένα πολύ σημαντικό αντίκτυπο στις προσφορές των προϊόντων χονδρικής. Στην ανάλυση πρέπει να ληφθεί υπόψη όμως και η αντίστροφη φορά, όπου ιδιαίτερα σημαντικό είναι το γεγονός του ότι η προσφορά προϊόντων χονδρικής (διάφορες πλατφόρμες πρόσβασης) αντανακλούν απευθείας στην προσφορά του προϊόντος λιανικής (τερματισμός φωνητικής κλήσης σε κινητό δίκτυο και άλλες συνδεδεμένες υπηρεσίες οι οποίες διαφοροποιούνται από τις υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας). Πρέπει να τονισθεί στο σημείο αυτό ότι η ίδια προσέγγιση πρέπει να ακολουθηθεί και στο πεδίο του ορισμού της αγοράς. Όπως δήλωσε και το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο στην υπόθεση MICHELIN/ «...στην ανάλυση της αγοράς είναι απαραίτητο να ληφθούν υπόψη οι ανταγωνιστικές συνθήκες και η δομή της προσφοράς και της ζήτησης».
- 2) Υπάρχει ανάγκη για επισκόπηση της αγοράς με ένα ευρύτερο ορίζοντα δεδομένου του ότι ο τηλεπικοινωνιακός τομέας παρουσιάζει συνεχείς καινοτομίες και ανάπτυξη εναλλακτικών διόδων παράκαμψης των ουσιωδών υποδομών, ενώ η όλη άσκηση της ανάλυσης της αγοράς πρέπει να γίνεται επί τη βάση του προοπτικού μετασχηματισμού της. Ο σκοπός της άσκησης είναι να διαπιστωθεί εάν η ex ante ρύθμιση μπορεί να ρυθμίσει με πιο αποτελεσματικό τρόπο διαρκή προβλήματα της αγοράς, η οποία όμως δεν θα υπόκειται σε δραματικές αλλαγές σε βραχυπρόθεσμη – μεσοπρόθεσμη βάση. Επιπλέον η διαδικασία καθορισμός της αγοράς – ανάλυση της αγοράς πρέπει να είναι αρκετά ευαίσθητη απέναντι στα

1 «competitive conditions and the structure of supply and demand on the market must also be taken into consideration», απόφαση της 9ης Νοεμβρίου 1983, 322/81, Michelin κατά Επιτροπής, Συλλογή 1983, σ. 3461

σχετικά κόστη τα οποία σχετίζονται με τις αγορές συνόλου υπηρεσιών. Μια αποτυχημένη τέτοια άσκηση μπορεί να καταλήξει στην παροχή εξαστομικευμένων υπηρεσιών μέσα σε ένα σύνολο το οποίο εμπορικά δεν θα έχει ενδιαφέρον (λιανικές υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας).

- 3) Είναι απαραίτητο η ανάλυση της ΕΕΤΤ να αναδείξει και να προλάβει διαρκή προβλήματα τα οποία μπορούν να συμβούν σε μια υποθετική αγορά. Η ανάδειξη της προβληματικής αγοράς πρέπει να βασίζεται σε:

A) ανάδειξη εκείνου που χαρακτηρίζεται σαν «περιβάλλον διαρκούς ατελούς ανταγωνισμού». Ο τομέας των κινητών τηλεπικοινωνιών ο οποίος χαρακτηρίζεται από εκρηκτική τεχνολογική και εμπορική αλλαγή και καινοτομίες δεν μπορεί να υπόκειται στη ρύθμιση ενός μοντέλου στατικού ανταγωνισμού. Το συμπέρασμα αυτό έχει γίνει αποδεκτό και από την ΟΤΕΛ². Στο βαθμό που η αγορά εκφεύγει από το βαθμό του τέλει ανταγωνισμού θα πρέπει να εξετασθεί κατά πόσο δημιουργείται πρόβλημα προσβολής του δημόσιου συμφέροντος το οποίο θα δικαιολογούσε παρέμβαση με βάση το δίκαιο του ανταγωνισμού.

B) απόδειξη του ότι η διαρκής ατέλεια της αγοράς είναι ένα προϊόν λογικής οικονομικής συμπεριφοράς (υπερβολική κερδοφορία – αποκλειστικές προμήθειες) η οποία εκμεταλλεύεται ιδιαιτερότητες σε αγορές που βασίζονται σε δίκτυα, το αποτέλεσμα των οποίων είναι τόσο η αδιαφορία των καταναλωτών απέναντι στις τιμές (τα στοιχεία της ελληνικής αγοράς διαφοροποιούνται στο σημείο αυτό) όσο και η επέκταση ενός ιστορικού μονοπωλίου στο επίπεδο της τοπικής πρόσβασης.

- 4) Η ανάλυση και ο καθορισμός των σχετικών αγορών για σκοπούς ex ante ρύθμισης πρέπει εκτός από την εφαρμογή των παραδοσιακών αρχών του δικαίου του ανταγωνισμού (ανάλυση προσφοράς και ζήτησης) να λαμβάνει υπόψη του και την συγκεκριμένη δυναμική του τηλεπικοινωνιακού τομέα. Στο σημείο αυτό ο απαντήσας δηλώνει ότι οφείλει να τονίσει ότι η προσπάθεια της ΕΕΤΤ είναι αποσπασματική και γίνεται με τρόπο ο οποίος απέχει από τη μέθοδο, η οποία συνιστάται με βάση τις κατευθυντήριες γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Στα πλαίσια αυτά, συνεχίζει ο απαντήσας, η ΕΕΤΤ προσπάθησε να συμπληρώσει το test SSNIP με το critical loss analysis test. Ο τρόπος με τον οποίο γίνεται η συμπλήρωση αυτή δεν διασφαλίζει την πραγματική χρησιμότητα του test η οποία είναι να αναδείξει τη σημασία την οποία έχουν οι συγκεκριμένες και ευαίσθητες σε αλλαγές τιμών ομάδες συνδρομητών οι οποίες θα θίγονταν από την αύξηση τιμών του υποθετικού μονοπωλίου.

Οι υπάρχουσες ρυθμιστικές υποχρεώσεις έχουν μια βαθιά επίδραση τόσο στο σχήμα της αγοράς όσο και στον έλεγχο της τιμής με την οποία τιμολογείται ένα προϊόν σε μια συγκεκριμένη υπό ρύθμιση αγορά. Στην περίπτωση μας η αγορά του τέλους τερματισμού έχει επηρεασθεί βαθύτατα από την απόφαση 248/69/02 της ΕΕΤΤ η οποία οδήγησε και οδηγεί σε συνεχείς μειώσεις τελών τερματισμού παρόλο που αναφέρεται στη λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας.

² Ofel's statement of 26 September 2001 (Effective Competition Review: Mobile) at paragraph 2.102.

- 5) Είναι απαραίτητο, λόγω του άρρηκτου εσωτερικού δεσμού μεταξύ της διαδικασίας καθορισμού της αγοράς και της διαδικασίας ανάλυσης της αγοράς να διασφαλισθεί ότι θα υπάρξει ενιαία αντιμετώπιση σε σχέση με σημαντικά θέματα τα οποία επηρεάζουν και τις δύο διαδικασίες. Η μεθοδολογική αυτή παρατήρηση έχει μεγάλη σημασία γιατί προσπαθεί να αντιμετωπίσει τα προβλήματα τα οποία δημιουργούνται από την εφαρμογή μεθοδολογικών εργαλείων του άρθρου 82 και του κανονισμού συγχωνεύσεων σε προσπάθεια ex ante ρυθμιστικής παρέμβασης στο χώρο των τηλεπικοινωνιών. Συγκεκριμένα προβλήματα τα οποία πρέπει να αντιμετωπισθούν, είναι τα εξής:

Μερική αντικατάσταση. Αυτή συμβαίνει όταν μερικοί πελάτες μιας υπηρεσίας ανακαλύπτουν ότι αυτή ικανοποιεί μέρος ή το σύνολο των αναγκών τους σε μια συγκεκριμένη αγορά. Οι αρχές ανταγωνισμού συνήθως χρησιμοποιούν τα μερικά υποκατάστατα για τους σκοπούς της ανάλυσης της αγοράς κατά μεγάλο μέρος.

Ανεξάρτητα δίκτυα σαν αγορές. Είναι θέμα μεγαλύτερης ανάλυσης κατά πόσο η εικόνα μιας ατελούς από πλευράς ανταγωνισμού αγοράς συνδέεται σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή με τη σχετικά διαπραγματευτική ισχύ ενός δικτύου ή δικτύων με τους πελάτες τους, ενώ η ατέλεια αυτή μπορεί να είναι σημαντική για τον καθορισμό της αγοράς. Η ΕΕΤΤ δεν κάνει το συλλογισμό αυτό, ούτε αποδεικνύει με απτά στοιχεία οποιαδήποτε σχέση διαπραγματευτικής ισχύος μπορεί να υπάρχει. Η εταιρία μας υποστηρίζει ότι οι διάφορες μελέτες οι οποίες ασχολούνται με θέματα τιμών και ποιότητας παροχής υπηρεσιών (συμπεριλαμβανομένης και της σύγκλισης τιμών), ικανοποίησης πελατών, μεριδίων αγοράς τηλεπικοινωνιακών παρόχων και κυρίως ρυθμών αλλαγής δικτύων (churn rate) σε όλα τα στρώματα της αγοράς αποδεικνύουν ότι η αγορά παράγει αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Το γεγονός του ότι μια εταιρία μπορεί να θεωρηθεί ότι κατέχει SMP στο δίκτυό της δεν είναι ταυτόσημο με την απόδειξη ότι ο βαθμός αυτός δύναμης της αγοράς δημιουργεί ατέλειες στην αγορά αυτή και αναποτελεσματικό ανταγωνισμό.

Κάθετη ολοκλήρωση. Η κάθετη ολοκλήρωση είναι ένα εμπορικό φαινόμενο το οποίο επηρεάζει την ανταγωνιστική δυναμική σε μια αγορά και σχετίζεται περισσότερο με τη δύναμη στην αγορά παρά με τον καθορισμό της αγοράς. Με τον τρόπο αυτό και με την πάροδο του χρόνου, καθώς η αλυσίδες διανομής τείνουν να σταθεροποιηθούν, μερικές αγορές μπορεί να γίνουν συνώνυμες με την παροχή υπηρεσιών από καθετοποιημένες επιχειρήσεις. Στην Ελλάδα ο βαθμός κάθετης ολοκλήρωσης πρέπει να εξετασθεί σε σχέση και με την γενικότερη διάθρωση της αλυσίδας διανομής υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας η οποία κατά ένα πολύ μεγάλο ποσοστό πωλήσεων ανήκει σε μη καθετοποιημένη επιχείρηση παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (ΓΕΡΜΑΝΟΣ).

- 6) Είναι απαραίτητο να διαγνωστεί ότι αποτελεσματικός ανταγωνισμός υπάρχει και είναι δυνατόν να επιφέρει μεγαλύτερη κοινωνική ωφέλεια όσο κανείς απομακρύνεται από το μονοπώλιο της τοπικής πρόσβασης στο σταθερό δίκτυο. Οι ιστορικές εμπειρίες και οι αποδείξεις που έχουμε από τη λειτουργία της αγοράς συνιστούν ότι ανταγωνιστικά προβλήματα σε ουσιαστικής υποδομής είναι λιγότερο πιθανόν να αναδειχθούν σε αυτές τις αγορές ή σε κομμάτια αγορών τα οποία απομακρύνονται από το κυρίως μονοπώλιο του σταθερού παρόχου, που είναι το δίκτυο τοπικής πρόσβασης. Δεν υπάρχει ισοδύναμο θέμα προστασίας

του ανταγωνισμού σε ουσιώδεις υποδομές όσον αφορά τα κινητά δίκτυα, τα οποία διακρίνονται όχι μόνο γιατί το στοιχείο της κινητικότητας (mobility) υποβαθμίζει την αξία της τοπικής πρόσβασης αλλά επίσης επειδή τα ανεξάρτητα κινητά δίκτυα αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλα δίκτυα με συγκρίσιμη κάλυψη. Στο σημείο αυτό είναι απαραίτητο να τονισθεί ότι η εταιρία μας διαφωνεί με τη θέση ότι εάν και εφόσον υπάρχει μια σχετική αγορά για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων σε κάθε δίκτυο κινητής τηλεφωνίας πρέπει ο τερματισμός σε όλα τα δίκτυα σταθερά ή κινητά να ρυθμιστεί με βάση ex ante ρύθμιση. Αυτή η απόφαση εξαρτάται από μια σειρά περαιτέρω παραγόντων συμπεριλαμβανομένης μιας στάθμευσης της σχετικής διαπραγματευτικής ισχύος των παρόχων οι οποίοι εμπλέκονται σε αμοιβαίες συμφωνίες διασύνδεσης. Σύμφωνα με τον παραπάνω συλλογισμό θα μπορούσε να γίνει αποδεκτό ότι ο τερματισμός κλήσης σε κινητά έχει τα χαρακτηριστικά μιας ουσιώδους υποδομής περισσότερο από μια κλασική αγορά πράγμα το οποίο σημαίνει ότι ο διαχωρισμός των σταδίων του καθορισμού της αγοράς και της αναγνώρισης της ΣΙΑ είναι ιδιαίτερα δύσκολος. Στο σημείο αυτό θα πρέπει η ΕΕΤΤ να εξετάσει με τον πλέον κατάλληλο τρόπο εάν είναι δυνατόν να προστατευθεί το δημόσιο συμφέρον χρησιμοποιώντας πάντα την αρχή της αναλογικότητας.

7) Κοινά και σταθερά κόστη

Η ύπαρξή τους μπορεί να σημαίνει ότι η τιμολόγηση στο επίπεδο του ειδικού κόστους μιας υπηρεσίας θα ωθούσε τις επιχειρήσεις να υποστούν ζημιές και έτσι να διακόψουν την παραγωγή. Στις περιπτώσεις αυτές τα κοινά και σταθερά κόστη αποσβένονται με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο, υπό την έννοια της παραγωγής γενικότερου κοινωνικού οφέλους από τον κανόνα της τιμολόγησης με βάση το μοντέλο Ramsey. Οι τιμές των διαφορετικών προϊόντων τιμολογούνται σχετικά με το ειδικό κόστος τους σε αντίστροφη αναλογία με την σχετική τους ελαστικότητα.

8) Αποτελέσματα δικτυακών οικονομιών

Το δεύτερο πρόβλημα με την σχετική κοινωνική αποτελεσματικότητα έχει σχέση με τα αποτελέσματα των δικτυακών οικονομιών. Αν η παραγωγή ή η κατανάλωση ενός αγαθού έχει επίπτωση στην κοινωνική ευημερία των ατόμων που δεν εμπλέκονται στην αγορά (το κλασικό παράδειγμα είναι η μόλυνση από την παραγωγική διαδικασία) τότε η ισορροπία στην ανταγωνιστική αγορά θα μεγιστοποιήσει το ιδιωτικό όφελος των καταναλωτών στην αγορά αυτή αλλά δεν θα μεγιστοποιήσει το γενικότερο κοινωνικό όφελος, επειδή η αγορά δεν λαμβάνει από μόνη της υπόψη το κοινωνικό κόστος ή το όφελος που επιβάλλεται στους άλλους. Αν η αποτελεσματικότητα των δικτυακών οικονομιών μπορεί με κάποιο τρόπο να ενταχθεί στην αγορά τότε η ανταγωνιστική ισορροπία αναμένεται να μεγιστοποιήσει την κοινωνική ευημερία. Αν όχι τότε κάποια επέμβαση (π.χ φορολογία) πρέπει να υπάρξει.

9) Εφαρμογή στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας

Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω και επικροτώντας την στάση της Επιτροπής η εταιρία υποστηρίζει ότι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για να αποσβεστούν τα κοινά και σταθερά κόστη είναι στη βάση της μεθόδου Ramsey επιμερίζοντας τα

κοινά και σταθερά κόστη σε αντίστροφη αναλογία από τις ελαστικότητες της αγοράς.

10) Εμπόδια εισόδου και δυνητικός ανταγωνισμός

Έχοντας υπόψη ότι ο σκοπός της ρύθμισης *ex ante* είναι η διόρθωση της αναποτελεσματικής αγοράς θα πρέπει να εξετάσουμε εάν οι αγορές έχουν τη δυνατότητα να αυτορυθμιστούν ή αν υπάρχουν απροσπέλαστα εμπόδια εισόδου στην αγορά.

Ειδικότερα η ύπαρξη μόνιμων και στρατηγικών εμποδίων εισόδου αντιπροσωπεύει το κύριο εμπόδιο στην ανάπτυξη του αποτελεσματικού ανταγωνισμού. Ένα εμπόδιο εισόδου μπορεί να χαρακτηριστεί ως τέτοιο εάν δημιουργεί περιορισμό στην είσοδο της αγοράς, ο οποίος έχει σαν αποτέλεσμα να επιτρέπει σε εταιρίες οι οποίες είναι ήδη στην αγορά να χρεώνουν τις τιμές πάνω από τα θεωρούμενα ως επίπεδα ανταγωνισμού, ενώ την ίδια στιγμή δεν εισέρχονται νέοι ανταγωνιστές. Για τους σκοπούς της ανάλυσης της αγοράς, η ΕΕΤΤ πρέπει να αποδείξει ποια εμπόδια δικαιολογούν ρύθμιση *ex ante*:

Α) Πρέπει να είναι αρκετά υψηλά για να χρειάζονται τέτοιας μορφής ρύθμιση έχοντας υπόψη ότι σχεδόν όλες οι βιομηχανίες παρουσιάζουν κάποιας μορφής εμπόδιο εισόδου στην αγορά, χωρίς την ανάγκη για ρύθμιση *ex ante*.

Β) Τα εμπόδια εισόδου πρέπει να είναι τέτοια ώστε η *ex ante* ρύθμιση που θα επιβληθεί να μπορεί να τα υπερβεί ενώ παράλληλα να μην μπορούν να ρυθμιστούν με κάποιο εναλλακτικό τρόπο όπως π.χ. διαμέσου της απευθείας δράσης για την ελάττωση ή την απόσυρσή τους ή την εφαρμογή των κανόνων του ανταγωνισμού σε συγκεκριμένες περιπτώσεις. Η πηγή του εμποδίου πρέπει να είναι διαρκής και ανυποχώρητη και η πιθανότητα να δημιουργηθεί πρόβλημα στους καταναλωτές, εν τη απουσία να είναι μεγάλη.

Γ) Νομικά και τεχνολογικά εμπόδια εισόδου στην αγορά.

Τα νομικά εμπόδια μπορούν να λάβουν τη μορφή απαίτησης μιας άδειας σε περιπτώσεις όπου υπάρχει σπανιότητα αδειών. Εναλλακτικά μπορεί να υπάρχει ένας νομικός περιορισμός στη διαθεσιμότητα κάποιου παράγοντα, ο οποίος είναι απαραίτητος για τη παραγωγή μιας συγκεκριμένης υπηρεσίας ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Οι παραπάνω δυο προϋποθέσεις ισχύουν για την αγορά των κινητών τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα. Στο σημείο αυτό δεν λαμβάνουμε υπόψη μας ως υπόθεση εργασίας ότι είναι δυνατόν να επιτραπεί με την καινούρια νομοθεσία το δευτερογενές εμπόριο συχνοτήτων.

Ένα νομικό εμπόδιο τέτοιου είδους δεν πρέπει από μόνο του να είναι αρκετό για να αιτιολογήσει το συμπέρασμα ότι η σχετική αγορά είναι ή όχι επαρκώς ανταγωνιστική. Το επίπεδο ανταγωνισμού εξαρτάται, μεταξύ άλλων, από τον αριθμό των εταιριών οι οποίες λειτουργούν κάτω από τους περιορισμούς εισόδου.

Μία (1) από τις εταιρίες που διαφωνούν με την ανάλυση του επιπέδου ανταγωνισμού που διεξήγαγε η ΕΕΤΤ απάντησε ότι θεωρεί ότι η προσέγγιση που επιχειρείται με το κείμενο της διαβούλευσης είναι ουσιωδώς εσφαλμένη διότι:

Πρώτον, ως σχετική αγορά θα πρέπει να οριστεί η αγορά κινητής τηλεφωνίας και εναλλακτικά η εθνική αγορά τερματισμού κλήσεων στα κινητά δίκτυα όλων των παρόχων. Δεύτερον, η ΕΕΤΤ δεν λαμβάνει υπόψη τη σημασία που έχει για την χονδρική αγορά, η ύπαρξη υψηλού επιπέδου ανταγωνισμού στη λιανική αγορά. Το γεγονός ότι η λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα είναι επαρκώς ανταγωνιστική είναι στοιχείο που θα έπρεπε να ληφθεί υπόψη για τον καθορισμό της ανταγωνιστικότητας στην ανάντη αγορά της χονδρικής.

Ακόμη, όμως, και στην περίπτωση που γίνει δεκτός ο προτεινόμενος στενός ορισμός του κειμένου της διαβούλευσης, παρατηρούμε τα εξής:

- Σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές, η ύπαρξη μεγάλου μεριδίου αγοράς (εν προκειμένω 100%) δεν αρκεί για τον ορισμό μίας επιχείρησης ως έχουσας Σημαντική Ισχύ στην Σχετική Αγορά. Η Εθνική Ρυθμιστική Αρχή θα πρέπει να προβεί σε εις βάθος και σφαιρική ανάλυση των οικονομικών χαρακτηριστικών της σχετικής αγοράς. Οι Κατευθυντήριες Γραμμές αναφέρουν μία σειρά ενδεικτικών κριτηρίων που θα πρέπει να χρησιμοποιούνται.
- Στην προκειμένη περίπτωση το κείμενο της Διαβούλευσης περιορίζεται στην αναφορά δύο μόνο από τα προαναφερθέντα κριτήρια, ήτοι στην απουσία αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος και στην απουσία δυνητικού ανταγωνισμού.
- Επιπλέον αυτών, αντιθέτως των όσων αναφέρει η ΕΕΤΤ, υπάρχει ιδιαίτερα ισχυρή αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς σε ό,τι αφορά τα τέλη τερματισμού κλήσεων καθώς κάθε δίκτυο έχει αυτονόητο συμφέρον να χρεώνεται με όσο το δυνατόν χαμηλότερα τέλη τερματισμού από τα άλλα δίκτυα.
- Σε ό,τι αφορά τα λοιπά κριτήρια, το κείμενο της διαβούλευσης περιορίζεται σε αποσπασματική αναφορά κάποιων από αυτά και δεν προβαίνει σε ολοκληρωμένη οικονομική ανάλυση. Σχετικά παρατηρούμε τα ακόλουθα:
 - Το κείμενο της διαβούλευσης εκκινεί από την παραδοχή ότι στην συγκεκριμένη αγορά η «τιμολόγηση είναι άνω του ανταγωνιστικού επιπέδου». Ωστόσο, δεν προσδιορίζεται τι εννοείται με την αναφορά στο “επίπεδο του ανταγωνισμού” και πώς μπορεί αυτό πράγματι να μετρηθεί. Επομένως, δεν είναι σαφές πώς εξάγεται το συμπέρασμα ότι τα τέλη τερματισμού κινητής είναι πάνω από το επίπεδο του ανταγωνισμού. Αντίθετα, στην σελίδα 32 του κειμένου αναφέρεται ότι είναι “σχεδόν αδύνατο να υπολογισθεί το επίπεδο του ανταγωνισμού των τιμών”. Θα πρέπει να αποσαφηνιστεί ποια είναι η θέση που υποστηρίζεται.
 - Αναφορικά με την επίδραση των GSM Gateways στο επίπεδο δυνητικού ανταγωνισμού, το ίδιο το κείμενο της διαβούλευσης υποστηρίζει ότι οι πάροχοι κινητής επιδιώκουν να περιορίσουν τη χρήση των GSM Gateways. Η αναφορά αυτή καταδεικνύει ότι η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι οι πάροχοι αναγνωρίζουν ότι τα GSM Gateways αντιπροσωπεύουν ανταγωνιστική απειλή. Τα ανωτέρω αποτελούν μια σοβαρή ένδειξη, αν όχι απόδειξη, ότι η εξεταζόμενη αγορά τερματισμού κλήσεων σε κάθε κινητό δίκτυο (ή σε όλα τα κινητά δίκτυα

γενικότερα), υπόκειται σε σοβαρές ανταγωνιστικές πιέσεις, γεγονός που ενισχύεται και από το ότι παρότι όλοι οι εναλλακτικοί πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας παρέχουν την υπηρεσία τηλεφωνικών κλήσεων από σταθερό σε κινητό, δεν έχουν όλοι υπογεγραμμένες συμβάσεις διασύνδεσης, τουλάχιστον με την εταιρία μας.

- Ένα σύνηθες test διαπίστωσης δεσπόζουσας θέσης στη σχετική αγορά, αποτελεί η δυνατότητα μιας εταιρίας να ασκήσει επιτυχώς υπερβολικές χρεώσεις, διακριτικές χρεώσεις, ή συμπίεση των τιμών. Για τη διαπίστωση τέτοιων πρακτικών εκ μέρους των παρόχων κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, θα πρέπει καταρχάς να πραγματοποιηθεί οικονομική ανάλυση των τελών διασύνδεσης. Η σχετική εργασία έχει ξεκινήσει από την ΕΕΤΤ μέσω της Analysys και η εξαγωγή συμπερασμάτων πριν την ολοκλήρωσή της είναι ιδιαίτερα επισφαλής. Εν αναμονή των αποτελεσμάτων αυτών, σημειώνουμε τα εξής επί της ανάλυσης που επιχειρείται με βάση την εξέταση της ιστορικής τάσης των τελών τερματισμού στην Ελλάδα και τον ευρωπαϊκό μέσο όρο:
- ❖ Αναφέρεται ότι οι έλληνες πάροχοι κινητής τηλεφωνίας διαφοροποιούνται από τους ευρωπαίους παρόχους διότι εφαρμόζουν ελάχιστη χρέωση στον τερματισμό κλήσεων (και παλαιότερα τέλος αποκατάστασης κλήσεων). Εντούτοις, σύμφωνα με την Cullen³, σε 6 από 13 Κράτη Μέλη της ΕΕ, οι πάροχοι χρησιμοποιούν είτε ένα χρονικό διάστημα ελάχιστης χρέωσης, είτε τέλη αποκατάστασης κλήσης (set-up charge). Επίσης, η ΕΕΤΤ απορρίπτει το επιχείρημα ότι η καθιέρωση ελάχιστης χρέωσης αντικατοπτρίζει τα κόστη τερματισμού κλήσεων για μικρής διάρκειας κλήσεις, χωρίς όμως να στηρίζει την θέση της αυτή σε συγκεκριμένα στοιχεία. Στην πραγματικότητα, τα διάφορα είδη τρόπων χρέωσης που έχουν υιοθετηθεί από τους παρόχους στην Ελλάδα είναι κοινός τόπος στις αγορές κινητής και σταθερής τηλεφωνίας στην Ευρώπη και η εταιρία δεν θεωρεί ότι τα τέλη αποκατάστασης κλήσης και η ελάχιστη περίοδος χρέωσης είναι ανεπιθύμητα αυτά καθεαυτά.
- ❖ Η διεθνής ανάλυση (benchmarking) που επιχειρείται στο κείμενο, αναφέρεται ότι έχει εξαχθεί από την 8^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (European Commission's 8th Implementation Report), αλλά παρουσιάζει δεδομένα μόνο από 8 από τα 15 Κράτη Μέλη. Επισημαίνεται ότι η 8^η Έκθεση της ΕΕ καλύπτει όλες τις χώρες ενώ κάποιες από αυτές που παραλείπονται στο κείμενο της διαβούλευσης, όπως το Βέλγιο, η Ισπανία και η Ολλανδία χαρακτηρίζονται από σχετικά υψηλά τέλη τερματισμού.
- ❖ Κατά τη χρονική περίοδο που αναφέρεται στη σελίδα 35 του κειμένου της διαβούλευσης, ναι μεν μία από τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας εφάρμοζε τέλος αποκατάστασης κλήσης, το οποίο σήμαινε ότι η χρέωση ανά λεπτό ποίκιλε ανάλογα με τη διάρκεια της κλήσης, ωστόσο, την ίδια περίοδο οι άλλες δύο εταιρίες κινητής τηλεφωνίας εφάρμοζαν ελάχιστη διάρκεια χρέωσης, η οποία επίσης οδηγούσε σε μια διαφοροποίηση της χρέωσης ανά λεπτό, ανάλογα με τη διάρκεια κλήσης.

³ Πίνακας 19 στην αναφορά “Διακρατική Ανάλυση” (“Cross-Country Analysis”) της Cullen International’s, 22 Αυγούστου 2003. Η Cullen δεν αναφέρει τον τρόπο χρέωσης στη Σουηδία, ενώ στη Φινλανδία δεν υφίστανται τέλη τερματισμού χονδρικής.

- ❖ Από την ανάλυση που περιέχεται αναφορικά με την διακριτική τιμολόγηση, τη συμπίεση τιμών και την υπέρμετρη κερδοφορία, δεν προκύπτει ότι οι πρακτικές αυτές ακολουθούνται στην περίπτωση της υπό εξέταση σχετικής αγοράς.
- ❖ Η πρακτική της αμοιβαιότητας των τελών τερματισμού μεταξύ των κινητών εταιρειών συνηθίζεται στις ευρωπαϊκές αγορές και δεν συνιστά εναρμονισμένη πρακτική, λαμβανομένων υπόψη των διαφορετικών συνθηκών λειτουργίας της αγοράς κινητής τηλεφωνίας, του έντονου ανταγωνισμού μεταξύ των εταιριών κινητής τηλεφωνίας, και των σχετικών όγκων κίνησης που ανταλλάσσονται μεταξύ των εταιριών κινητής τηλεφωνίας.

Με βάση όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω, τις διαδοχικές μειώσεις στα τέλη τερματισμού κίνησης τα τελευταία χρόνια, την ύπαρξη ανταγωνιστικών πιέσεων και δυνητικού ανταγωνισμού, την μεταβαλλόμενη δομή της αγοράς και τις δυνατότητες εξεύρεσης εναλλακτικών λύσεων τόσο σε επίπεδο χονδρικής όσο και σε επίπεδο λιανικής, θεωρούμε ότι υπάρχουν επαρκείς ενδείξεις ότι το συμπέρασμα στο οποίο καταλήγει η EETT ότι κάθε δίκτυο έχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό του δεν είναι ορθό. Εξάλλου όπως έχουμε αναφέρει το συμπέρασμα αυτό ξεκινά από το μεθοδολογικό λάθος του ιδιαίτερα στενού ορισμού της σχετικής αγοράς.

E9. Συμφωνείτε με τα συμπεράσματα στα οποία καταλήγει η EETT. Τεκμηριώστε τις απόψεις σας σε περίπτωση διαφοροποίησης.

Τρεις (3) εταιρίες συμφωνούν με τα συμπεράσματα της EETT.

Τρεις (3) εταιρίες διαφωνούν με τα συμπεράσματα της EETT.

Μία (1) από τις εταιρίες που διαφωνούν αναφέρει τα ακόλουθα σχετικά με τα συμπεράσματα στα οποία καταλήγει η EETT:

- *Κάθε ΠΔΚ έχει ΣΙΑ στη σχετική αγορά τερματισμού κλήσεων του δικού του δικτύου.*
Για τους λόγους που προαναφέρθηκαν η εταιρία μας δεν συμφωνεί με το συμπέρασμα αυτό.
- *Τίποτα δεν υποδεικνύει στην EETT ότι η ΣΙΑ των ΠΔΚ αναφορικά με τον τερματισμό κλήσεων στο δίκτυό τους θα εξασθενίσει με κάποιον ουσιαστικό τρόπο εν απουσία των κατάλληλων και αναλογικών ex ante κανονιστικών ρυθμίσεων (μέτρων).*
Όπως αναπτύξαμε ανωτέρω, δεν θεωρούμε ότι η κάθε εταιρία κινητής τηλεφωνίας έχει ΣΙΑ, κατά πρώτο λόγο γιατί δεν συμφωνούμε στον στενό ορισμό της αγοράς που προτείνει το κείμενο της διαβούλευσης και κατά δεύτερο λόγο διότι ακόμη και αν χρησιμοποιηθεί ως βάση αυτός ο στενός ορισμός, δεν αρκεί το γεγονός ότι ένα πάροχος έχει 100% της σχετικής αγοράς για να αποδειχθεί ότι ο πάροχος αυτός έχει ΣΙΑ στην αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό του (παρα

72-78 των Κατευθυντηρίων Γραμμών). Όπως αναφέραμε η αγορά αυτή είναι επαρκώς ανταγωνιστική, χαρακτηριζόμενη από διαδοχικές μειώσεις τελών και κατά συνέπεια δεν απαιτείται η επιβολή ex ante κανονιστικών μέτρων.

- *Τίποτα δεν δείχνει ότι υπάρχει οποιαδήποτε αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς η οποία να ασκήσει κάποια ανταγωνιστική πίεση στους ΠΔΚ προκειμένου να προβούν σε μείωση των τελών τερματισμού τους.*
Η εταιρία μας δεν συμφωνεί με το συμπέρασμα αυτό. Όπως προαναφέρθηκε, υπάρχει σημαντική αγοραστική δύναμη και το επίπεδο της κίνησης από σταθερό σε κινητό είναι ιδιαίτερα ευαίσθητο, ήτοι εξαρτάται σημαντικά από το επίπεδο της χρέωσης των τελών τερματισμού.

Μία (1) εταιρία απάντησε ότι δεδομένου ότι διαφωνεί με τη μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για να εξαχθούν τα συμπεράσματα δεν μπορεί να σχολιάσει τα συμπεράσματα.

Ε10. Θεωρείτε ότι υπάρχουν άλλα ζητήματα που σχετίζονται με το αντικείμενο της παρούσας διαβούλευσης τα οποία θα θέλατε να αναφέρετε; Παρακαλούμε τεκμηριώστε τις απόψεις σας

Οι συμμετέχοντες απάντησαν ως εξής:

Μία (1) εταιρία θεωρεί ότι λείπει από τη διαβούλευση και είναι απαραίτητο να αποτελέσει αντικείμενο έρευνας και μελέτης σε βάθος από την ΕΕΤΤ και κατόπιν αντικείμενο δημόσιας διαβούλευσης, η δυνατότητα επίτευξης τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα με την χρήση εναλλακτικών μεθόδων όπως GSM-Gateways, LMDS, μισθωμένων γραμμών και την ομαδοποίησή τους (bundle) με το κινητό δίκτυο όπου οι ΠΔΚ είναι δεσπόζοντες. Η επιδίωξη χρησιμοποίησης αυτών των εναλλακτικών μεθόδων αποκλειστικά από τους ΠΔΚ, σε συνδυασμό με το μονοπώλιο που απολαμβάνουν αναφορικά με το δίκτυό τους, με παράλληλη επιβολή υποχρέωσης στους παρόχους σταθερής τηλεφωνίας καταβολής υψηλών τελών τερματισμού για τις κλήσεις προς κινητά, νοθεύει τον ανταγωνισμό με απρόβλεπτες δυσμενέστερες συνέπειες τόσο για τις εταιρίες παροχής υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, όσο και για τους τελικούς χρήστες.

Μία (1) εταιρία απάντησε ότι σχετικά με τη χρήση της μερικής παράκαμψης μέσω FCTs, το αποτέλεσμα της εξαρτάται επιπλέον και από την ελεύθερη διαθεσιμότητα χωρητικότητας που μεταφράζεται σε ελεύθερη διαθεσιμότητα SIMs από τους ΠΔΚ.

Μία (1) εταιρία απάντησε ότι θα πρέπει να γίνει και κάποια μνεία στην αγορά transit κίνησης προς κινητά τηλέφωνα. Σε περίπτωση που εφαρμοστεί κάποτε στο μέλλον η τιμολόγηση με βάση τον όγκο κλήσεων, δηλαδή ανάλογα με τον όγκο της κίνησης προς ένα δίκτυο να διαφοροποιείται η τιμή προς αυτό, τότε θα πρέπει να δίνεται και η δυνατότητα αγοράς τερματισμού προς το δίκτυο αυτό μέσω κάποιου παρόχου που έχει μεγάλη κίνηση, και άρα καλύτερη τιμή.

Μία (1) εταιρία απάντησε ότι η μεθοδολογική προσέγγιση που ακολουθήθηκε, δεν έλαβε υπόψη της τον έντονο ανταγωνισμό των εταιριών κινητής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής. Έχει ήδη υποστηριχθεί ότι η ορθή αγορά είναι αυτή της κινητής τηλεφωνίας και εναλλακτικά του τερματισμού κλήσεων σε όλα τα κινητά δίκτυα. Ειδικά σε ό,τι αφορά την αγορά της κινητής τηλεφωνίας υπενθυμίζουμε ότι οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας παρέχουν στους συνδρομητές τους ένα πακέτο υπηρεσιών, τμήμα μόνο του οποίου είναι ο τερματισμός κλήσεων. Οι τιμές των παρόχων διαμορφώνονται λαμβάνοντας υπόψη το σύνολο των υπηρεσιών αυτών, ενώ η μεμονωμένη ρύθμιση των τελών τερματισμού σε επίπεδο χονδρικής, θα επηρεάσει αρνητικά τις τιμές σε επίπεδα λιανικής σε βάρος τελικά του έλληνα καταναλωτή. Επίσης η ίδια εταιρία υποστήριξε ότι σύμφωνα με την αιτιολογική σκέψη αριθμός 7 της Σύστασης της Επιτροπής «για τις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών που επιδέχονται εκ των προτέρων ρύθμιση σύμφωνα με την Οδηγία 2002/21/EK» (εφεξής Σύσταση), «το σημείο εκκίνησης για τον ορισμό και τον προσδιορισμό των αγορών είναι ο χαρακτηρισμός των αγορών λιανικής εντός συγκεκριμένου χρονικού ορίζοντα, λαμβάνοντας υπόψη τη δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς και της ζήτησης. Αφού έχουν χαρακτηριστεί και οριστεί αγορές λιανικής, οι οποίες είναι αγορές που περιλαμβάνουν την προσφορά και ζήτηση τελικών χρηστών, ενδείκνυται στη συνέχεια ο προσδιορισμός σχετικών αγορών χονδρικής που είναι αγορές οι οποίες περιλαμβάνουν τη ζήτηση προϊόντων και την προσφορά προϊόντων σε τρίτους που επιθυμούν τον εφοδιασμό τελικών χρηστών».

Επίσης, σύμφωνα με το άρθρο 15 της Οδηγίας 2002/21/EK (εφεξής Οδηγία-Πλαίσιο), τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Επιτροπής (2002/C 165/03) για τη ανάλυση αγοράς και την εκτίμηση της Σημαντικής Ισχύος στην Αγορά βάσει του κοινοτικού πλαισίου κανονιστικών ρυθμίσεων για τα δίκτυα και τις υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών (εφεξής Κατευθυντήριες Γραμμές) και τη Σύσταση και, οι Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές θα πρέπει να ακολουθήσουν μια λεπτομερή ανάλυση τόσο για τον ορισμό της σχετικής αγοράς, όσο και κατά την διαπίστωση του επιπέδου του ανταγωνισμού στη σχετική αγορά. Σύμφωνα μάλιστα με τις Κατευθυντήριες Γραμμές «ο ορισμός της αγοράς δεν αποτελεί μία μηχανική ή αφηρημένη διαδικασία, αλλά προϋποθέτει την ανάλυση όλων των διαθέσιμων στοιχείων από την παρελθούσα συμπεριφορά στην αγορά και μία συνολική κατανόηση των μηχανισμών ενός δεδομένου τομέα» (παρα 35). Ωστόσο, η μεθοδολογία αυτή δεν ακολουθήθηκε στην συγκεκριμένη περίπτωση.

Μία (1) εταιρεία επισημαίνει το γεγονός ότι η ΕΕΤΤ επέλεξε να εκκινήσει την διαδικασία ορισμού αγοράς από τον ορισμό της συγκεκριμένης αγοράς. Σύμφωνα, ωστόσο, με το άρθρο 15 της Οδηγίας 2002/21/EK, οι Εθνικές Κανονιστικές Αρχές οφείλουν να λαμβάνουν ιδιαιτέρως υπόψη τη σύσταση και τις κατευθυντήριες γραμμές που έχει εκδώσει η Επιτροπή. Σύμφωνα με την Σύσταση 2003/311, η ΕΕΤΤ καλείται να εφαρμόσει το σχετικό Παράρτημα αναφορικά με την ανάλυση των αγορών. Εν τούτοις, και ενώ η κατηγοριοποίηση και απαρίθμηση, κατά το Παράρτημα, θα έπρεπε να θεωρείται δεσμευτική για κάθε Εθνική Κανονιστική Επιτροπή, η ΕΕΤΤ εκκινεί από τον καθορισμό της αγοράς υπ' αριθμ. 16. Από την έρευνα που διενεργήσαμε σε επίπεδο Κρατών Μελών της Ε.Ε. προκύπτει ότι οι διαδικασίες καθορισμού αγοράς που είτε έχουν εκκινήσει είτε βρίσκονται σε κάποιο στάδιο διερεύνησής τους από τις αντίστοιχες NRAs, εφάρμοσαν το Παράρτημα της Σύστασης με σειρά χρονικής προτεραιότητας, ξεκινώντας από την αγορά λιανικής.

Το γεγονός ότι το κείμενο της Σύστασης δεν είναι απολύτως δεσμευτικό, δεν αναιρεί την πρόβλεψη της Οδηγίας Πλαίσιο, η οποία θα πρέπει να ερμηνεύεται στενά και συνεπώς να ακολουθείται κατά γράμμα η εν λόγω Σύσταση, με την εξαίρεση, αποκλειστικά και μόνο των εκεί προβλεπόμενων περιπτώσεων για τις οποίες ρητά προβλέπεται Διακριτική Ευχέρεια των NRAs .

Η διαδικασία ορισμού των αγορών, θεωρεί η εταιρία, ότι θα έπρεπε να είχε ξεκινήσει πρώτα σε επίπεδο λιανικής και ιδιαίτερα από την αγορά πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση, δεδομένης της προτεραιότητας που θα έπρεπε να είχε δοθεί στις αγορές που σχετίζονται με την διασφάλιση των όρων παροχής Καθολικής Υπηρεσίας.

Επίσης αναφέρει ότι στο bench marking δεν λαμβάνεται υπόψη η πληθυσμιακή και γεωγραφική ιδιαιτερότητα της Ελλάδας με το αυξημένο συγκριτικά κόστος ανάπτυξης και λειτουργίας των κινητών δικτύων. Στην Ελληνική αγορά, το ποσοστό τηλεπικοινωνιακής κίνησης που διεκπεραιώνεται από τα κινητά δίκτυα σε σχέση με τη συνολική κίνηση (σε σταθερά και κινητά δίκτυα) είναι 23%, χαμηλότερο του Ευρωπαϊκού μέσου όρου που είναι 31%, ενδεικτικού του επιπέδου χρησιμοποίησης των κινητών δικτύων και της δυνατότητας επίτευξης οικονομιών κλίμακος. Επίσης, ο μέσος όρος του λόγου Capex / Sales στην Ελληνική αγορά είναι για το 2002 περίπου 17%, 1-2% υψηλότερου του Ευρωπαϊκού μέσου όρου.

Επιπρόσθετα, προκύπτει από τον Πίνακα 2.4., ότι η σύγκριση τελών τερματισμού σταθερό προς κινητό, έχει γίνει με βάση τα ευρωλεπτά ανά λεπτό κλήσης. Ποιος είναι ο λόγος για τον οποίο επιλέχθηκε αυτή η αναγωγή δεδομένου ότι η πλειοψηφία των κλήσεων, συνεπώς και ο μέσος όρος αυτών, υπερβαίνει το λεπτό; *Εάν πραγματικά δεν υπάρχουν στοιχεία σχετικά με το σύνολο των κλήσεων ενός ή τριών ή και περισσότερων λεπτών, είμαστε της άποψης ότι δεν μπορούμε να γνωρίζουμε την βαρύτητα που αυτά μπορούν να έχουν στην τηλεπικοινωνιακή κίνηση, και συνεπώς από τον Πίνακα δεν μπορούμε να συναγάγουμε ασφαλή και αντικειμενικά συμπεράσματα / πορίσματα.*