



Π.Μ.Σ. στην Οικονομική &
Επιχειρησιακή Στρατηγική
Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης
Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Σαντοριναίου Αικατερίνη
ΜΟΕΣ/ 0829

ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ
ΚΕΡΔΟΥΣ ΣΤΙΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ :
ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΗΣ ΥΠΟΘΕΣΗΣ
CONN-X ΤΟΥ ΟΤΕ

Η εργασία υποβάλλεται για την μερική κάλυψη των απαιτήσεων με στόχο την απόκτηση του μεταπτυχιακού τίτλου.

Επιβλέπων Καθηγητής: Γιαννέλης Δημήτριος

Ακαδ. Έτος: 2009 – 2010

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

*Μη λες πάντα όσα γνωρίζεις,
Αλλά γνώριζε πάντα όσα λες
Σωκράτης*

Περιεχόμενα

Περιεχόμενα.....	2
Διαγράμματα.....	6
Πίνακες.....	6
Σχήματα.....	6
Εισαγωγή.....	7
Κεφάλαιο 1.....	9
1. Οι εξελίξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών.....	9
1.1 Η αναδιάρθρωση των τηλεπικοινωνιακών αγορών.....	9
1.1.1 Ιδιωτικοποίηση και απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών.....	11
2. Το Νομοθετικό Πλαίσιο.....	14
2.1 Εισαγωγικές Παρατηρήσεις.....	14
2.2 Η πορεία προς την απελευθέρωση.....	14
2.3 Οι εξελίξεις στην αγορά των ηλεκτρονικών επικοινωνιών.....	18
3. Περιγραφή της αγοράς Internet.....	19
3.1 Η πορεία των Ευρυζωνικών υπηρεσιών στην Ελλάδα.....	20
Κεφάλαιο 2.....	26
1. Βιβλιογραφική Επισκόπηση.....	26
1.1 Βιβλιογραφική Επισκόπηση περί ρυθμίσεως και κοστολογικής προσέγγισης των τηλεπικοινωνιών.....	26
1.2 Βιβλιογραφική Επισκόπηση αναφορικά με διεθνείς υποθέσεις κυρίαρχων τηλεπικοινωνιακών παρόχων.....	28
Κεφάλαιο 3.....	31
1. Δεσπόζουσα θέση.....	31
1.1 Δεσπόζουσα θέση στην αγορά των τηλεπικοινωνιών.....	32
1.2 Κριτήρια Αξιολόγησης κατοχής δεσπόζουσας θέσης.....	33
1.2.1 Υφιστάμενος ανταγωνισμός.....	35
1.2.2 Δυνητικός ανταγωνισμός.....	35
1.3 Κατάχρηση Δεσπόζουσας Θέσης: Το Άρθρο 82.....	36
2. Ο ορισμός της σχετικής αγοράς.....	38
2.1 Η αγορά του προϊόντος.....	40
2.2 Η γεωγραφική αγορά.....	43
2.2.1 Μερίδια αγοράς.....	44

3. Μορφές Κατάχρησης.....	45
3.1 Συμπίεση Περιθωρίου Κέρδους	45
3.2 Δεσμευμένες πωλήσεις	46
3.3 Διακρίσεις.....	47
3.4 Πωλήσεις κάτω του κόστους – Ληστική Τιμολόγηση.....	48
Κεφάλαιο 4	50
1. Συμπίεση Περιθωρίου Τιμών – Price Squeeze	50
1.1 Τι είναι price squeeze;.....	50
1.1.1 Κριτήρια που καταδεικνύουν την ύπαρξη price squeeze	51
1.2 Γενικές Αρχές του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου.....	53
1.3 Τύποι price squeeze	54
1.4 Κοστολογικό Πρότυπο.....	55
1.5 Μέθοδοι Εξέτασης Πιθανότητας Ύπαρξης Συμπίεσης – Επιλογή Μοντελοποιημένου Φορέα.....	57
1.5.1 Ανάλυση REO	58
1.5.2 Ανάλυση ΕΕΟ.....	59
2. Υπαγωγή Πραγματικών Περιστατικών από την Διεθνή Αγορά Τηλεπικοινωνιών	61
2.1 Telefonica.....	62
2.2 Deutsche Telekom	64
2.3 France Telecom - Wanadoo	66
Κεφάλαιο 5	69
1.1 ΟΤΕ ΑΕ: Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος	69
1.1.1 Γενικά.....	69
1.1.2 Υπηρεσίες ΟΤΕ	70
2. ΕΕΤΤ: Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων.....	71
2.1 Γενικές πληροφορίες για την Δράση της ΕΕΤΤ	71
2.2 Αρμοδιότητες της ΕΕΤΤ	74
2.3 Πολιτική Αδειοδότησης της ΕΕΤΤ στις Τηλεπικοινωνίες.....	76
2.3.1 Η ενίσχυση του ανταγωνισμού	76
2.3.2 Κριτική Πολιτικής Αδειοδότησης.....	77
Κεφάλαιο 6	80
1. Εισαγωγικά.....	80
1.1 Το Conn-X.....	80

1.2 Καταγγελία Tellas.....	81
1.3 Απόφαση ΕΕΤΤ επί της καταγγελίας	82
2. Επιχειρήματα ΕΕΤΤ	84
2.1 Μεθοδολογία που ακολουθήθηκε από την ΕΕΤΤ	84
2.1.1 Προσδιορισμός της σχετικής αγοράς προϊόντων /υπηρεσιών	84
2.1.2 Ορισμός της σχετικής αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ.....	85
2.1.3 Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL	86
2.1.4 Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL	88
2.2 Κατοχή Δεσπόζουσας Θέσης σε όλες τις επιμέρους αγορές.....	88
2.2.1 Δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης.....	89
2.2.2 Δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.....	90
2.2.3 Δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL	93
2.3 Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης.....	94
2.3.1 Χρήση μεθόδου REO	95
2.3.2 Στοιχεία REO.....	96
2.3.3 Συμπεράσματα REO	97
3.Θέση και Επιχειρήματα υπεράσπισης ΟΤΕ.....	97
3.1 Αντιρρήσεις ως προς την οριοθέτηση της σχετικής αγοράς	98
3.1.1 Ο ορισμός της αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL	99
3.2 Εσφαλμένη θεώρηση ύπαρξης Δεσπόζουσας Θέσης	100
3.2.1 Ο ανταγωνισμός στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL	107
3.3 Εσφαλμένη Κρίση της ΕΕΤΤ περί κατάχρησης Δεσπόζουσας Θέσης λόγω συμπίεσης περιθωρίου τιμών στο ADSL.....	109
3.3.1 Λανθασμένη Χρήση REO	109
3.3.2 Σφάλματα μοντέλου ΕΕΤΤ.....	112
3.4 Εσφαλμένη κρίση περί διακριτικής μεταχείρισης	118
Συμπεράσματα	119

Βιβλιογραφία121

Διαγράμματα

Διάγραμμα 1 : Εξέλιξη των ευρυζωνικών γραμμών στην Ελλάδα.....	21
Διάγραμμα 2 : Ετήσια αύξηση της Ευρυζωνικής Διείσδυσης σε Ελλάδα και ΕΕ.....	22
Διάγραμμα 3 : Αύξηση της Ευρυζωνικής Διείσδυσης στα κράτη μέλη της ΕΕ την περίοδο 01/01/2009 με 01/01/2010.....	23
Διάγραμμα 4 : Ευρυζωνική Διείσδυση στις χώρες της ΕΕ την 01/01/2010.....	24
Διάγραμμα 5 : Μηνιαίες τιμές Conn-X & Tellas DSL στην ταχύτητα 2048/256 Kbps (Σεπτέμβριος 2005 – Ιούνιος 2007)	104
Διάγραμμα 6 : Εξέλιξη Αριθμού Συνδρομητών Εναλλακτικών Παρόχων	106
Διάγραμμα 7 : Αθροιστικό αποτέλεσμα όλων των διορθώσεων στην ΚΠΑ των χρηματοροών του REO	117

Πίνακες

Πίνακας 1 : Ιστορική εξέλιξη του συνολικού αριθμού γραμμών ADSL που παρέχονται από τον ΟΤΕ.....	89
Πίνακας 2 : Μερίδια αγοράς βάσει γραμμών ADSL (με ΑΠΤΒ).....	91
Πίνακας 3 : Διάθεση Προϊόντων λιανικής Ευρυζωνικής πρόσβασης.....	92
Πίνακας 4 : Μερίδια Αγοράς στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.....	93
Πίνακας 5 : Κύκλος Εργασιών κυριότερων παρόχων ADSL.....	109
Πίνακας 6 : Επίδραση της διόρθωσης ζητημάτων ή/και σφαλμάτων στην ΚΠΑ των χρηματοροών του REO (ανά κατηγορία σφάλματος).....	113
Πίνακας 7 : Τα 24 ζητήματα ή/και σφάλματα που εντοπίστηκαν στο μοντέλο της ΕΕΤΤ	114

Σχήματα

Σχήμα 1 : Η διαφορά μεταξύ της τυπικής προσέγγισης και της προσέγγισης REO..	108
--	-----

Εισαγωγή

Η απελευθέρωση της αγοράς των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα ξεκίνησε το 1994 ενώ ολοκληρώθηκε επιτυχώς το 2001. Το γεγονός αυτό επέβαλλε την δημιουργία ενός ρυθμιστικού πλαισίου, σύμφωνα με τα Ευρωπαϊκά Πρότυπα, έτσι ώστε η αγορά να λειτουργεί ομαλά και να αποφευχθεί οποιαδήποτε προσπάθεια κατάχρησης της δεσπόζουσας θέσης από τους κυριάρχους παρόχους.

Στο πλαίσιο της παρούσας εργασίας θα μελετηθούν έννοιες σχετικές με την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης ενός τηλεπικοινωνιακού παρόχου. Κάποιες από τις μορφές κατάχρησης οι οποίες θα αναφερθούν και θα αναλυθούν είναι η συμπίεση περιθωρίου τιμών, οι δεσμευμένες πωλήσεις, οι διακρίσεις αλλά και η ληστρική τιμολόγηση.

Για την καλύτερη αντίληψη των παραπάνω, θα αναφερθούν παραδείγματα από περιπτώσεις καταχρήσεων διεθνών τηλεπικοινωνιακών παρόχων, όπως της Telefonica, της Deutsche Telecom αλλά και της France Telecom. Ωστόσο το μεγαλύτερο μέρος της εργασίας καταπιάνεται με την υπόθεση του Conn-x του ΟΤΕ, ο οποίος σύμφωνα με την ΕΕΤΤ προέβη σε καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης του, συμπιέζοντας παράνομα τα περιθώρια κέρδους των ανταγωνιστών του στις επίμαχες αγορές.

Κατά την ανάλυση αυτού του case study, στόχος είναι να ερευνηθεί κατά πόσο η καταδικαστική απόφαση σε βάρος του ΟΤΕ είναι νόμιμη και αφού αναλυθούν τα επιχειρήματα και των δυο αντιδίκων να βγουν τα σχετικά συμπεράσματα.

Ιδιαίτερη σημασία θα δοθεί στην ανάλυση των σχετικών και γεωγραφικών αγορών αλλά επίσης θα μελετηθούν οι μέθοδοι REO και EEO, καθώς η ορθή επιλογή

ανάμεσα στις δύο αυτές μεθόδους έχει μεγάλη σημασία για την έκβαση αντικειμενικών αποτελεσμάτων όσο αναφορά την ύπαρξη ή μη συμπίεσης περιθωρίου κέρδους.

Κεφάλαιο 1

1. Οι εξελίξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών

1.1 Η αναδιάρθρωση των τηλεπικοινωνιακών αγορών

Κατά τη διάρκεια των δεκαετιών του 1970 και 1980, παρατηρείται μία ριζική αναδιάρθρωση στο τηλεπικοινωνιακό τοπίο. Η ψηφιακή τεχνολογία διεισδύει στις τηλεπικοινωνίες και δημιουργεί νέες ευκαιρίες στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες οδηγούν στη μεταγενέστερη απελευθέρωσή τους. Συγκεκριμένα, οι συμβατικές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, που χαρακτηρίζονταν από την αναλογική τεχνολογία και το φυσικό μονοπώλιο, ανατρέπονται και μετασχηματίζονται τεχνικά και θεσμικά.

Η «τεχνική αλλαγή» περιλαμβάνει την εισαγωγή της ψηφιακής τεχνολογίας στα τηλεπικοινωνιακά δίκτυα, που είναι γνωστή με τον όρο «ψηφιακοποίηση». Οι εξελίξεις της ψηφιακής τεχνολογίας, δεν διαμορφώνουν μόνο την οικονομική δραστηριότητα στην ψηφιακή αγορά, αλλά συντελούν στη δημιουργία νέων υπηρεσιών και νέων μεθόδων διαχείρισης του ψηφιακού περιεχομένου. Η ψηφιακή τεχνολογία διεισδύει στα δίκτυα και στις συσκευές των τηλεπικοινωνιών συμβάλλοντας σημαντικά στην περαιτέρω επέκταση των νέων τεχνολογιών. Ειδικότερα, τα διάφορα είδη πληροφορίας (φωνή-ήχος, δεδομένα, ακίνητες και κινητές εικόνες) μετασχηματίζονται στον ίδιο ψηφιακό κώδικα και μεταφέρονται σε μεγάλους όγκους με τη χρήση οπτικών ινών. Η ψηφιακή φωνή δεν έχει καμία διαφορά από μία ψηφιακή εικόνα ή ένα ψηφιοποιημένο βίντεο ή από σήματα επικοινωνίας μεταξύ υπολογιστών, αφού όλα αυτά αποτελούν πλέον «άσους και μηδενικά οργανωμένα σε πακέτα με προσημειωμένη απλά την πληροφορία του αποστολέα και του παραλήπτη».

Είναι φανερό λοιπόν ότι ένα τηλεπικοινωνιακό δίκτυο ξεφεύγει από ένα τυπικό δίκτυο άμεσης φωνητικής επικοινωνίας και εξελίσσεται σε ένα πλήρες επικοινωνιακό δίκτυο που μπορεί να συμπεριλαμβάνει ποικίλες υπηρεσίες όπως έμμεση φωνητική επικοινωνία (καταγραφή μηνυμάτων τηλεφωνητή) βιντεοκλήσεις, τηλεδιασκέψεις, φωνητικές πύλες και αυτά από το δίκτυο σταθερής τηλεφωνίας και μόνο. Κάνοντας χρήση του ίδιου δικτύου ο καθένας μπορεί να εκμεταλλευτεί τις αμέτρητες υπηρεσίες του διαδικτύου. Σε όλα αυτά έρχεται να προστεθεί και η ευκολία χρήσης και η φορητότητα μέσω του ασύρματου επικοινωνιακού δικτύου της κινητής τηλεφωνίας. Οι κλασικές μονόδρομες επικοινωνίες όπως η ραδιοφωνία και η τηλεόραση εξελίσσονται επίσης με τεχνολογίες όπως το teletext και η διαδραστική τηλεόραση.

Από την άλλη πλευρά, ο «θεσμικός μετασχηματισμός» αναφέρεται στις νέες τάσεις που επικρατούν για την οργάνωση και λειτουργία του τομέα των τηλεπικοινωνιών καθώς και στην εφαρμογή νέων τηλεπικοινωνιακών πολιτικών. Δημιουργούνται νέοι τρόποι μετάδοσης και διαχείρισης του περιεχομένου των επικοινωνιακών συστημάτων στις τοπικές αγορές τους. Ο ρόλος του κράτους αλλάζει και η ευθύνη της ιδιοκτησίας, της διαχείρισης και λειτουργίας των τηλεπικοινωνιακών οργανισμών μετατοπίζεται από το μονοπώλιο σε καθεστώς ελεύθερης αγοράς. Σύμφωνα με την Πράσινη Βίβλο για την Ανάπτυξη της Κοινής Αγοράς των Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών και Εξοπλισμού της Ευρωπαϊκής Επιτροπής «είναι απαραίτητο, για την επίτευξη και διατήρηση συνεχούς, ισορροπημένης οικονομικής ανάπτυξης μέσα στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα, να πραγματοποιήσουμε έναν ισχυρό Ευρωπαϊκό τομέα Τηλεπικοινωνιών και μία καλή ανταγωνιστική θέση της Ευρωπαϊκής οικονομίας, βάζοντας τέλος σε όλα τα είδη των διάφορων εθνικών ελέγχων και μονοπωλίων στον τηλεπικοινωνιακό τομέα». Επομένως, οι νομοθεσίες απαλλάσσονται σταδιακά από κανόνες και ρυθμίσεις που συντελούσαν στη διατήρηση μονοπωλιακής αγοράς,

εκσυγχρονίζονται και διαμορφώνουν νέο περιεχόμενο βασισμένο στην ιδιωτικοποίηση των τηλεπικοινωνιών και στην απελευθέρωση της αγοράς τους.

1.1.1 Ιδιωτικοποίηση και απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών

Η ιδιωτικοποίηση και η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών είναι δύο έννοιες συσχετισμένες, ωστόσο όμως υπάρχουν κάποιες διακριτές διαφορές τόσο στον τρόπο που αναπτύσσονται όσο και σε κάποιες βασικές αρχές που χαρακτηρίζουν την καθεμία από αυτές. Η ιδιωτικοποίηση αναφέρεται στην αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος με τη μεταφορά μίας κρατικής επιχείρησης στον ιδιωτικό τομέα. Ο νέος φορέας που προκύπτει μπορεί να είναι είτε μονοπωλιακός είτε μέρος μίας απελευθερωμένης ανταγωνιστικής αγοράς. Από την άλλη μεριά, απελευθέρωση είναι το άνοιγμα μιας μονοπωλιακής αγοράς σε παροχή ανταγωνιστικών ιδιωτικών υπηρεσιών και αγαθών. Εάν ο προηγούμενος μονοπωλιακός φορέας ήταν κρατικός ή όχι είναι κάτι που δεν έχει ιδιαίτερη σημασία στη διαδικασία.

Στην πορεία προς την ιδιωτικοποίηση και την απελευθέρωση έπαιξαν σημαντικό ρόλο κάποιοι παράγοντες. Θεμέλιος λίθος, στον οποίο στηρίχθηκε η προσπάθεια της απελευθέρωσης ήταν το Ευρωπαϊκό περιβάλλον ρύθμισης. Το Ευρωπαϊκό κανονιστικό πλαίσιο, οι ρυθμιστικές αρχές και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή υπήρξαν πλούτος γνώσης και εμπειρίας, καθώς και ευκαιρία συμμετοχής σε μία αλυσίδα συνεργασίας και αλληλοβοήθειας εξαιρετικά ενισχυτικής για την πορεία της απελευθέρωσης. Το κανονιστικό πλαίσιο, ειδικότερα, λειτουργώντας σε ένα περιβάλλον πλήρους ανταγωνισμού, στοχεύει στην ανάπτυξη της ενιαίας αγοράς των ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην Ευρωπαϊκή Ένωση και τη διασφάλιση της λειτουργίας του ανταγωνισμού σε κάθε επιμέρους αγορά του τομέα.

Ένας άλλος κύριος παράγοντας ιδιωτικοποίησης είναι η πολιτική βούληση της κυβέρνησης να μειωθεί η κρατική συμμετοχή σε υπηρεσίες που επηρεάζουν την οικονομία. Ένας ακόμη παράγοντας είναι η κακή διαχείριση των δημοσίων τηλεπικοινωνιακών οργανισμών που συχνά υπολειτουργούν σε σχέση με τους αντίστοιχους ιδιωτικούς. Καθώς η οικονομική δύναμη του φορέα αυξάνεται, οι απαιτήσεις των πελατών γίνονται όλο και πιο μεγάλες, κάτι που ο δημόσιος φορέας αδυνατεί να ικανοποιήσει, ή και αν το κάνει δεν είναι τόσο επιτυχές όσο η αντίστοιχη κίνηση του ιδιωτικού ανταγωνιστή. Για να μπορέσει να ικανοποιήσει ο δημόσιος φορέας τις αυξανόμενες απαιτήσεις του δυναμικά μεταβαλλόμενου χώρου των τηλεπικοινωνιών, θα πρέπει, σε τακτά χρονικά διαστήματα, να καταβάλλει μεγάλα χρηματικά ποσά ως αναπτυξιακές επενδύσεις, κάτι που εξαρτάται από την οικονομική και πολιτική κατάσταση που θα επικρατεί, και τότε η πρόσβαση σε ιδιωτικά κεφάλαια δείχνει τη μεγάλη σημασία της. Τέλος, όλη αυτή η δυναμική του χώρου δείχνει ότι η ιδιωτικοποίηση σε συνδυασμό με την απελευθέρωση στον αντίστοιχο χώρο, θα προσδώσει λόγω του ανταγωνισμού πολλά οικονομικά οφέλη τόσο στην αγορά όσο και στο κράτος το οποίο θα απορροφήσει μεγάλο κεφάλαιο.

Ο κύριος λόγος που οδηγεί στην απελευθέρωση στο χώρο των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής είναι η φτωχή απόδοση των υπαρχόντων δημόσιων φορέων, κάτι που αποτελεί και κοινή αιτία για την ιδιωτικοποίηση. Επίσης οι κυβερνήσεις που αποφασίζουν τέτοιες κινήσεις προσδοκούν και στη βελτίωση του ανταγωνισμού που θα προσφέρει νέες, τεχνολογικά εξελιγμένες υπηρεσίες. Επιπλέον, όπως προαναφέρθηκε, η απελευθέρωση θα μπορέσει να δημιουργήσει μία ισχυρή κίνηση κεφαλαίου στους οικονομικούς κύκλους, κάτι που κάθε υγιής ηγεσία κράτους επιδιώκει και προσδοκά. Τα τελευταία χρόνια, όπου όλο και περισσότερο γίνεται αναγκαία η χρήση των τηλεπικοινωνιών από μεγάλες επιχειρήσεις, έγινε φανερό η

ανάγκη για χαμηλότερες χρεώσεις που θα μπορούσαν μόνο να επιτευχθούν με τον ανταγωνισμό ιδιωτικών εταιριών και την εφαρμογή νέων τεχνολογιών. Η αυξημένη χρήση του internet δημιούργησε την ανάγκη για νέες υποδομές διακίνησης δεδομένων αλλά και διαχείρισης αναβαθμισμένων απαιτητικών υπηρεσιών. Οι απαιτήσεις των καταναλωτών για πιο γρήγορο και πιο φθηνό internet, όπως επίσης και η απελευθέρωση των επικοινωνιών σε άλλα κράτη που έδιναν περισσότερες δυνατότητες με μικρότερο κόστος, ανάγκασαν τα υπόλοιπα κράτη να μιμηθούν το νέο τρόπο διαχείρισης των επικοινωνιών κάτω από ένα καθεστώς ιδιωτικής μέριμνας.

Προκειμένου να πραγματοποιηθεί με επιτυχία η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών πρέπει να ληφθούν υπόψη κάποιες παράμετροι. Το πρώτο και κύριο θέμα είναι ότι το νομοθετικό πλαίσιο θα πρέπει να εφαρμόζεται αυστηρά και να μη συνδέεται με τους κρατικούς τηλεπικοινωνιακούς φορείς είτε αυτοί δρουν κάτω από πλήρη κρατικό έλεγχο είτε βρίσκονται υπό το καθεστώς ιδιωτικοποίησης. Μάλιστα, σε μερικές περιπτώσεις, το κανονιστικό πλαίσιο είναι και η κύρια αιτία επιτυχούς ή αποτυχημένης μετάβασης στην απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών. Μια άλλη παράμετρος που πρέπει να ρυθμιστεί είναι ότι η διασύνδεση των φορέων πρέπει να γίνεται με διαφάνεια και να είναι προσανατολισμένη στο κόστος. Θα πρέπει να δίνεται ευκολία πρόσβασης σε νέες εισόδους και να δημιουργηθεί ένα κανονιστικό πλαίσιο που θα ενισχύει τον υγιή ανταγωνισμό ώστε να διατηρούνται οι απαραίτητες ισορροπίες, θα διαλύει τα μονοπώλια και θα απομακρύνει τα υψηλά κέρδη. Η βιομηχανία παραγωγής τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού θα πρέπει να είναι πάντα ενημερωμένη και σε θέση να καλύπτει τις απαιτήσεις του χώρου γρήγορα και αποτελεσματικά, ώστε να συνεισφέρει με αυτό τον τρόπο σε πιο αποδοτικές τηλεπικοινωνιακές λύσεις με αναβαθμισμένες παροχές και μείωση του κόστους.

2. Το Νομοθετικό Πλαίσιο

2.1 Εισαγωγικές Παρατηρήσεις

Τα τελευταία χρόνια οι τηλεπικοινωνίες, υπό την πίεση των δυνάμεων της αγοράς, αλλάζουν κατεύθυνση και ακολουθούν έναν «εμπορικό» προσανατολισμό. Η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών, η οποία εκδηλώθηκε αρχικά στην Ιαπωνία και στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, ξεκίνησε σταδιακά και στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) λαμβάνοντας υπόψη τα προβλήματα που δημιουργούνται από τις διαφοροποιήσεις στις εθνικές νομοθεσίες των κρατών μελών της.

Το καθεστώς των τηλεπικοινωνιακών οργανισμών μεταβλήθηκε από το μονοπώλιο σε καθεστώς ελεύθερης αγοράς. Οι δυνάμεις της αγοράς και η σύγκλιση των τεχνολογιών επιβάλλουν την ύπαρξη ενός συστήματος που θα έχει ως στόχο την ομαλή και επί ίσοις όροις είσοδο νέων επιχειρήσεων και τη διασφάλιση ενός δυναμικού ανταγωνιστικού περιβάλλοντος. Η αλλαγή του τηλεπικοινωνιακού τοπίου δημιούργησε την ανάγκη για την εφαρμογή ενός κανονιστικού πλαισίου σύμφωνα με το οποίο θα λειτουργούν οι τηλεπικοινωνιακές επιχειρήσεις. Το κανονιστικό πλαίσιο περιλαμβάνει τη θεσμοθέτηση νόμων και κανόνων προκειμένου η τηλεπικοινωνιακή αγορά να λειτουργεί χωρίς προβλήματα μέσα στα πλαίσια του υγιούς ανταγωνισμού. Οι νόμοι αυτοί είναι δυνατό να αλλάζουν ανάλογα με τις συνθήκες και τη λειτουργία της αγοράς. Η υιοθέτηση ενός κανονιστικού πλαισίου το οποίο δεν θα ήταν ευέλικτο και δεν θα μπορούσε να εγγυηθεί την ανάπτυξη νέων αγορών, θα έφερνε την Ε.Ε. σε μειονεκτική θέση συγκριτικά με τη θέση των ανταγωνιστών της.

2.2 Η πορεία προς την απελευθέρωση

Έως τα μέσα της δεκαετίας του '80, ο τομέας των τηλεπικοινωνιών χαρακτηριζόταν από τη μονοπωλιακή δραστηριότητα των δημόσιων νομικών προσώπων, η οποία δεν

έδινε ευκαιρίες για ανάπτυξη μέσα στο χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι τιμές των υπηρεσιών καθορίζονταν με πολιτικές αποφάσεις και όχι σύμφωνα με τους κανόνες της αγοράς. Οι πρώτες προσπάθειες της Κοινοτικής πολιτικής για την απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών και την καθιέρωση κοινής αναπτυξιακής πολιτικής έγιναν το 1984. Το σημαντικότερο μέτρο που υιοθετήθηκε εκείνη την περίοδο ήταν η ανάπτυξη προτύπων ώστε να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα που δημιουργείται λόγω των διαφορετικών εθνικών προδιαγραφών του κάθε κράτους μέλους.

Η θεσμική εκκίνηση για την απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών και την ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς έγινε από την Επιτροπή με τη δημοσίευση της Πράσινης Βίβλου του 1987 σχετικά με την κοινή αγορά των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και του εξοπλισμού. Με την Πράσινη Βίβλο του 1987 δόθηκε προτεραιότητα στην απελευθέρωση των αγορών των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και του τερματικού εξοπλισμού, με εξαίρεση τη βασική φωνητική τηλεφωνία. Στόχος της Επιτροπής είναι η εισαγωγή του ανταγωνισμού στην τηλεπικοινωνιακή αγορά προκειμένου οι πολίτες να επωφελούνται από τις ευκαιρίες που προσφέρει η ενιαία Ευρωπαϊκή αγορά. Ακολούθησε μία σειρά διαβουλεύσεων με όλα τα ενδιαφερόμενα κράτη-μέλη, τους τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς, τους φορείς παροχής υπηρεσιών και τους χρήστες. Αποτέλεσμα των διαβουλεύσεων αυτών ήταν το Ψήφισμα του Συμβουλίου στις 30 Ιουνίου του 1988 σχετικά με την ανάπτυξη κοινής αγοράς για τις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες και τον εξοπλισμό.

Το σημαντικό βήμα όμως για την απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών και την εγκαθίδρυση μίας εσωτερικής τηλεπικοινωνιακής αγοράς ελεύθερου ανταγωνισμού πραγματοποιήθηκε με τις «δίδυμες» Οδηγίες 90/387/ΕΟΚ20 και 90/388/ΕΟΚ21 που δημοσιεύτηκαν ταυτόχρονα στις 28.6.1990. Στόχος των Οδηγιών αυτών ήταν να επιτευχθεί ένα υψηλό επίπεδο τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών προς όφελος των

καταναλωτών και της ανταγωνιστικότητας της κοινοτικής βιομηχανίας. Οι Οδηγίες αυτές έδωσαν το έναυσμα για τη σταδιακή απελευθέρωση του ανταγωνισμού στις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Η αναφορά στην Οδηγία της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων 90/388/ΕΟΚ, η οποία αναθεωρήθηκε αργότερα από την Οδηγία 96/19/ΕΚ, την Οδηγία 99/64/ΕΚ και την πρόσφατη 2002/77/ΕΚ, είναι σημαντική γιατί δείχνει τις πρώτες προσπάθειες της Επιτροπής για τη δημιουργία ενός κοινού νομικού πλαισίου για όλα τα κράτη-μέλη. Σύμφωνα με το άρθρο 2 της Οδηγίας 90/388, τα κράτη-μέλη πρέπει να καταργήσουν τα αποκλειστικά ή ειδικά δικαιώματα για την παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, εκτός των υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας, και να λάβουν τα απαραίτητα μέτρα έτσι ώστε να διασφαλίζεται ότι κάθε οικονομικός φορέας έχει το δικαίωμα και πληρεί όλες τις προϋποθέσεις για να παρέχει τις υπηρεσίες αυτές. Οι άδειες για την παροχή των εν λόγω υπηρεσιών θα πρέπει να χορηγούνται με κριτήρια αντικειμενικά, διαφανή και χωρίς διακρίσεις.

Η Οδηγία του Συμβουλίου Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων 90/387/ΕΟΚ αναφέρεται στη δημιουργία της εσωτερικής αγοράς στον τομέα των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών μέσω της εφαρμογής της παροχής ανοικτού δικτύου (Open Network Provision – ONP). Η εφαρμογή αυτή αναφέρεται στην ανοικτή και αποτελεσματική πρόσβαση και χρήση των δημόσιων τηλεπικοινωνιακών δικτύων και υπηρεσιών. Οι προϋποθέσεις παροχής ανοικτού δικτύου πρέπει να βασίζονται σε αντικειμενικά κριτήρια, να είναι διαφανείς και να εξασφαλίζουν ισότητα πρόσβασης. Ειδικότερα, η Οδηγία προβλέπει ορισμένους λόγους (άρθρο 3§2) γενικού δημόσιου συμφέροντος και μη οικονομικού χαρακτήρα που δύναται να περιορίσουν την πρόσβαση σε δίκτυα και υπηρεσίες, υπό την προϋπόθεση ότι είναι αντικειμενικά αιτιολογημένοι.

Στην Ανακοίνωση της Επιτροπής στο Συμβούλιο και στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο διευρύνονται οι στόχοι σχετικά με την απελευθέρωση των υπηρεσιών δημόσιας

φωνητικής τηλεφωνίας, την παροχή ανοικτού δικτύου, τις τηλεπικοινωνιακές υποδομές και τα καλωδιακά δίκτυα, την κινητή τηλεφωνία και την παροχή καθολικής υπηρεσίας. Όσον αφορά ιδιαίτερα στις κινητές και προσωπικές επικοινωνίες η Επιτροπή δημοσίευσε τον Απρίλιο του 1994 την Πράσινη Βίβλο σχετικά με τις κινητές τηλεπικοινωνίες. Οι στόχοι της Επιτροπής με τη Βίβλο αυτή ήταν η ανάπτυξη της αγοράς κινητών υπηρεσιών, εξοπλισμού και τερματικών, ο καθορισμός κοινών αρχών σχετικά με την παροχή κινητής υποδομής, την ανάπτυξη κινητών δικτύων και υπηρεσιών και την προμήθεια κινητών τερματικών, η προώθηση της εξέλιξης της αγοράς κινητών επικοινωνιών σε υπηρεσίες μαζικών επικοινωνιών, και τέλος η προώθηση της δημιουργίας διευρωπαϊκών δικτύων και υπηρεσιών. Προκειμένου να επιτευχθούν οι ανωτέρω στόχοι θα πρέπει να καθιερωθεί ανταγωνισμός, σε ένα χώρο, όμως, που εξακολουθούν να υφίστανται αποκλειστικά δικαιώματα. Έτσι η Επιτροπή πρότεινε πέντε θεμελιώδεις αλλαγές: α) την κατάργηση των αποκλειστικών δικαιωμάτων που εξακολουθούν να υπάρχουν, με την προϋπόθεση να δημιουργηθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις έκδοσης αδειών, β) την άρση όλων των περιορισμών στην παροχή κινητών υπηρεσιών, γ) την πλήρη ελευθερία στους φορείς εκμετάλλευσης κινητών δικτύων, δ) την απεριόριστη προσφορά υπηρεσιών διά μέσου των σταθερών και κινητών δικτύων και ε) τη διευκόλυνση της πανευρωπαϊκής λειτουργίας και παροχής υπηρεσιών.

Η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιακών υποδομών και των δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης αναφέρεται στην Πράσινη Βίβλο που δημοσίευσε η Επιτροπή τον Οκτώβριο του 1994 και τον Ιανουάριο του 1995. Σημαντική ώθηση για την ανάπτυξη μίας κοινής τηλεπικοινωνιακής πολιτικής στο χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης έδωσε επίσης και η Λευκή Βίβλος σχετικά με την «Ανάπτυξη, Ανταγωνιστικότητα και Απασχόληση».

Η είσοδος στην κοινωνία της πληροφορίας είναι πλέον πραγματικότητα και νέες έννοιες, όπως ψηφιοποίηση, διαδραστικότητα, συμπίεση δεδομένων, κτλ, έρχονται στην επιφάνεια διαμορφώνοντας το τηλεπικοινωνιακό τοπίο. Η σύγκλιση των διαφόρων μέσων και μορφών μετάδοσης πληροφοριών, η εξέλιξη της τεχνολογίας και η ραγδαία ανάπτυξη του διαδικτύου και των ψηφιακών δικτύων γενικότερα, έχουν ως αποτέλεσμα τον επαναπροσδιορισμό του όρου τηλεπικοινωνιών σε έναν όρο περισσότερο ευέλικτο και προσαρμόσιμο, τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες.

2.3 Οι εξελίξεις στην αγορά των ηλεκτρονικών επικοινωνιών

Ο τομέας των υπηρεσιών των ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ευρωπαϊκή αγορά παρουσιάζει σημαντικές προοπτικές για ανάπτυξη. Η απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιακών δικτύων και υπηρεσιών σε συνδυασμό με το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο συμβάλλει σημαντικά στην ανάπτυξη της τηλεπικοινωνιακής αγοράς και στην ένταση του ανταγωνισμού, με αποτέλεσμα οι καταναλωτές να επωφελούνται από τις προσιτές τιμές, την ποιότητα και τις καινοτόμες υπηρεσίες. Οι βελτιωμένες οικονομικές συνθήκες σε συνδυασμό με τη συνεχή αύξηση των εσόδων από τις υπηρεσίες δημιουργούν τις κατάλληλες συνθήκες ώστε ο κλάδος να ανακάμψει.

Ως αποτέλεσμα του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος και της ευελιξίας που παρέχει το νέο πλαίσιο κανονιστικών ρυθμίσεων, οι ηλεκτρονικές επικοινωνίες προσφέρουν ευνοϊκά στοιχεία στους καταναλωτές, με την έννοια των χαμηλότερων τιμών και της μεγαλύτερης επιλογής καινοτόμων υπηρεσιών. Η είσοδος νέων φορέων εκμετάλλευσης στην αγορά είχε ως αποτέλεσμα μεγαλύτερες δυνατότητες επιλογής για τις ευρυζωνικές επικοινωνίες, μέσω της αυξανόμενης ποικιλίας προσφορών ως προς τις τιμές και τη χωρητικότητα. Οι επικοινωνίες τρίτης γενιάς καθίστανται πραγματικότητα και διαδίδονται προηγμένες υπηρεσίες δεδομένων προστιθέμενης αξίας, υποστηριζόμενες από αυξημένες επενδύσεις στην υποδομή.

3. Περιγραφή της αγοράς Internet

Διαδίκτυο (Internet) είναι το σύνολο συνδεδεμένων δικτύων ηλεκτρονικών υπολογιστών. Με τη σύνδεση στο διαδίκτυο, οι χρήστες επωφελούνται από τις υπηρεσίες ανταλλαγής πληροφοριών (e- mail, web – surfing, web – page hosting και instant messaging).

Οι Πάροχοι Υπηρεσιών Διαδικτύου (Internet Services Providers – “ISPs”) δίνουν τη δυνατότητα στους χρήστες να συνδεθούν με το διαδίκτυο («σύνδεση στο internet»). Η πρόσβαση στο διαδίκτυο μπορεί να γίνει με διάφορες τεχνολογίες. Στην πλειονότητα των περιπτώσεων, οι συνδρομητές του διαδικτύου συνδέονται με τον Πάροχο Υπηρεσιών Διαδικτύου (ISP) μέσω μίας σταθερής τηλεφωνικής γραμμής.

Η ευρυζωνική πρόσβαση στο διαδίκτυο είναι η πρόσβαση στο διαδίκτυο με υψηλή ταχύτητα, δηλαδή, μέσω μίας «ευρύτερης» γραμμής την οποία διαπερνούν περισσότερες πληροφορίες σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο, ώστε η σύνδεση στο διαδίκτυο (η παροχή πληροφοριών) να γίνεται με μεγαλύτερη ταχύτητα.

Παραδείγματα ευρυζωνικών υπηρεσιών αποτελούν τα εξής :

- Οι υπηρεσίες τηλεόρασης μέσου διαδικτύου – IPTV
- Το βίντεο κατά απαίτηση (video on demand): πρόκειται για τη δυνατότητα να βλέπει ο καθένας βίντεο στον υπολογιστή/ στην τηλεόραση/ στο κινητό, τη στιγμή που αυτός επιθυμεί
- Η τηλεδιάσκεψη (teleconference): δυνατότητα εξ αποστάσεως σύσκεψης με ταυτόχρονη οπτική και τηλεφωνική επικοινωνία

- Η τηλε-εργασία (teleworking): δυνατότητα εργασίας από το σπίτι και ταυτόχρονη σύνδεση με το χώρο εργασίας

Σήμερα, η ευρυζωνική πρόσβαση, χρησιμοποιείται σε διάφορες ενσύρματες ή ασύρματες τεχνολογίες, όπως οι ακόλουθες:

- DSL: παρέχει, με ενσύρματη σύνδεση, τη δυνατότητα για ταυτόχρονη διενέργεια τηλεφωνικών κλήσεων και χρήση ευρυζωνικών υπηρεσιών.
- Δίκτυα σταθερής ασύρματης πρόσβασης Wi-Max/ LMDS: ασύρματη παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών -όπως τηλεφωνία, Ίντερνετ, εικόνα-σε σταθερό σημείο.
- Κινητές επικοινωνίες 3ης Γενιάς: προσφέρουν ευρυζωνική πρόσβαση όπου κι αν βρίσκεται κάποιος, στο σπίτι, το γραφείο ή το δρόμο, μέσω των δικτύων κινητής τηλεφωνίας.
- Δίκτυα Wi-Fi: παρέχουν ασύρματη σύνδεση στο Ίντερνετ σε συγκεκριμένα σημεία εξυπηρέτησης (hot-spot)
- Δορυφορική πρόσβαση
- Δίκτυα οπτικών ινών: παρέχουν, με ενσύρματη σύνδεση, ευρυζωνικές υπηρεσίες μεγάλων ταχυτήτων, όπως συνδυασμός τηλεφωνίας, Ίντερνετ και βίντεο.

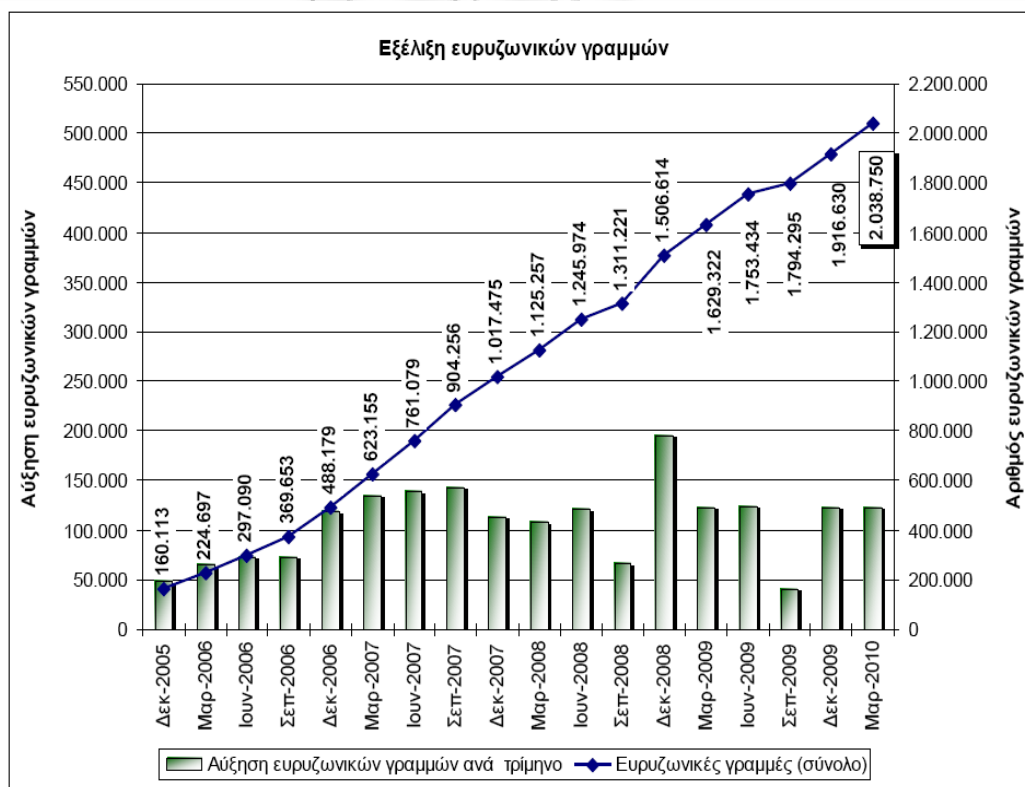
3.1 Η πορεία των Ευρυζωνικών υπηρεσιών στην Ελλάδα

Οι ευρυζωνικές επικοινωνίες αποτελούν την γρηγορότερα αναπτυσσόμενη αγορά στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Είναι κοινώς αποδεκτό ότι ο ανταγωνισμός αποτελεί βασικό παράγοντα για την ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας.

Τα κράτη μέλη με τις καλύτερες επιδόσεις είναι εκείνα στα οποία υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ υποδομών, όπως οι Κάτω Χώρες και η Δανία. Επιπλέον, οι αποτελεσματικές κανονιστικές ρυθμίσεις, οι οποίες επιτρέπουν την πρόσβαση στην υποδομή του κατεστημένου φορέα εκμετάλλευσης, ενισχύουν τον ανταγωνισμό τόσο σε επίπεδο υπηρεσιών όσο και σε επίπεδο υποδομών. Αντιθέτως, σε κράτη μέλη όπου υπάρχει ανεπαρκής ρυθμιστική πολιτική και απουσία ανταγωνισμού σε επίπεδο υποδομών παρατηρούνται μικρές επιδόσεις στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας.

Σύμφωνα με τα πεπραγμένα της EETT για το Α τρίμηνο του 2010 η ελληνική ευρυζωνική αγορά μεγεθύνθηκε αφού οι ευρυζωνικές συνδέσεις έφτασαν τις 2.038.750 (διείσδυση 18% στον πληθυσμό), έναντι 1.916.630 στο τέλος του 2009 (διείσδυση 17%) παρουσιάζοντας αύξηση 6,37%. Τα δεδομένα αυτά απεικονίζονται στο παρακάτω διάγραμμα.

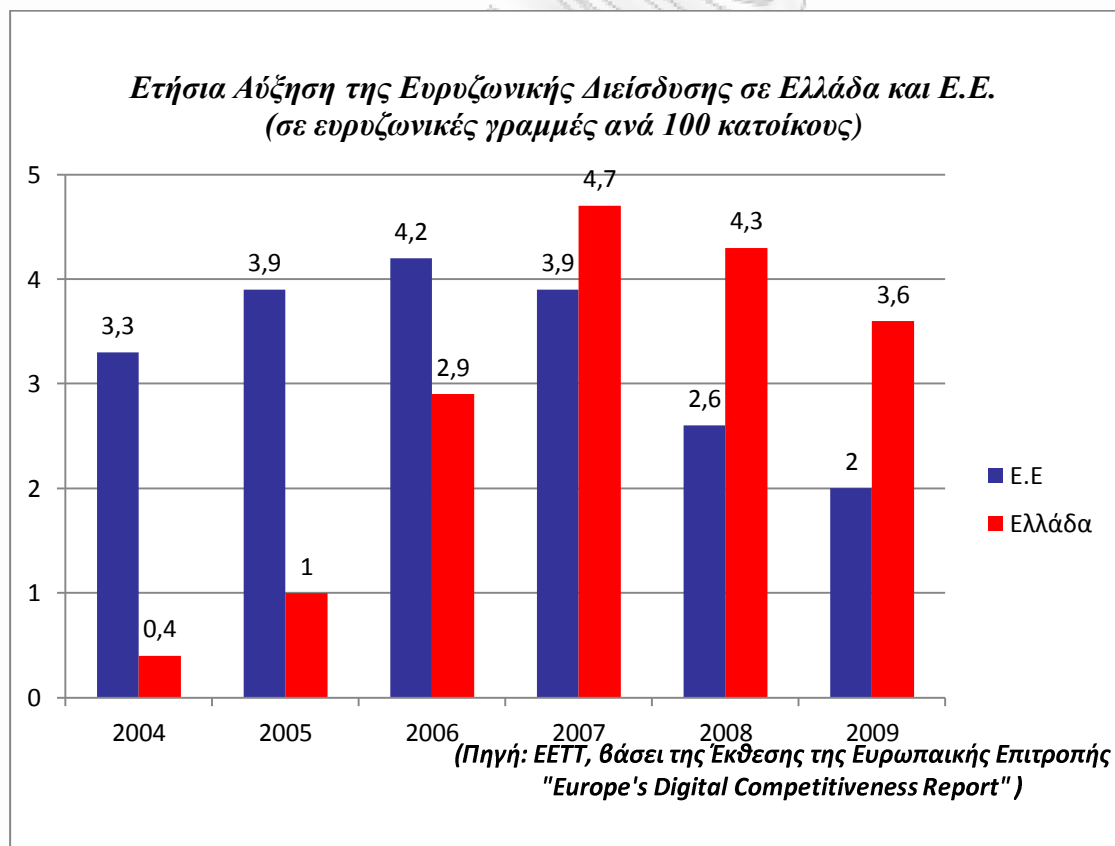
Διάγραμμα 1



Πηγή: EETT, βάσει στοιχείων αδειοδοτημένων παρόχων

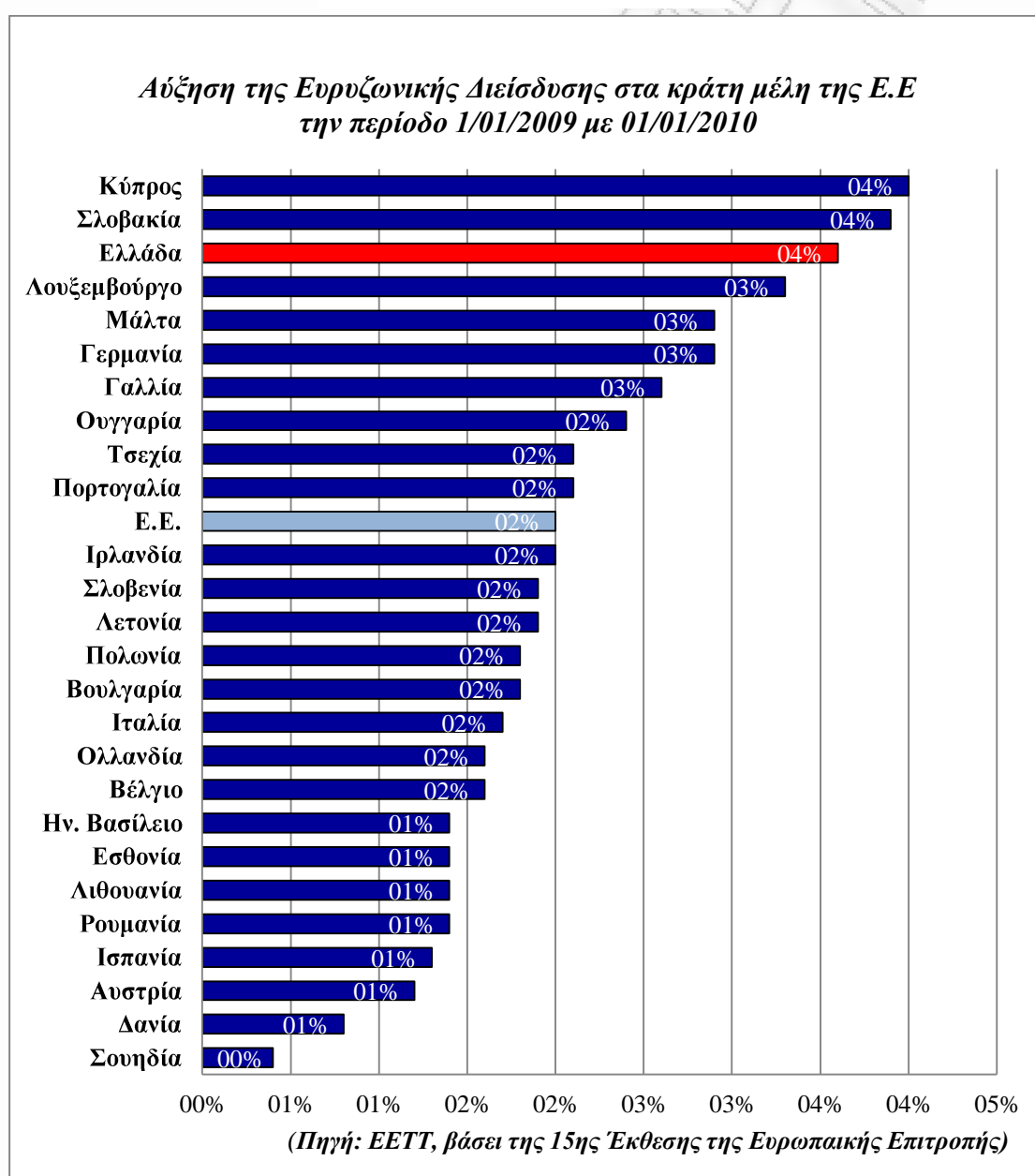
Σύμφωνα με τα στοιχεία της 15^{ης} Έκθεσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την πορεία της αγοράς Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών στην Ευρώπη το 2009, η αύξηση της ευρυζωνικής διείσδυσης στην Ελλάδα κατά το 2009 (3,6%), ήταν η τρίτη υψηλότερη στην Ε.Ε και σημαντικά υψηλότερη από το Ευρωπαϊκό μέσο όρο (2%). Η Ελλάδα μειώνει κατά συνέπεια την απόσταση που την χωρίζει με την λοιπή Ευρώπη. Η μείωση αυτή ωστόσο δεν αντανακλάται σε βελτίωση της κατάταξης της χώρας όσον αφορά την ευρυζωνική διείσδυση. Η Ελλάδα παραμένει 24^η με 17,6% έναντι του 24,8% του Ευρωπαϊκού μέσου όρου. Ακολουθούν τα διαγράμματα 2,3,4, τα οποία παρουσιάζουν αναλυτικά όλα τα παραπάνω.

Διάγραμμα 2



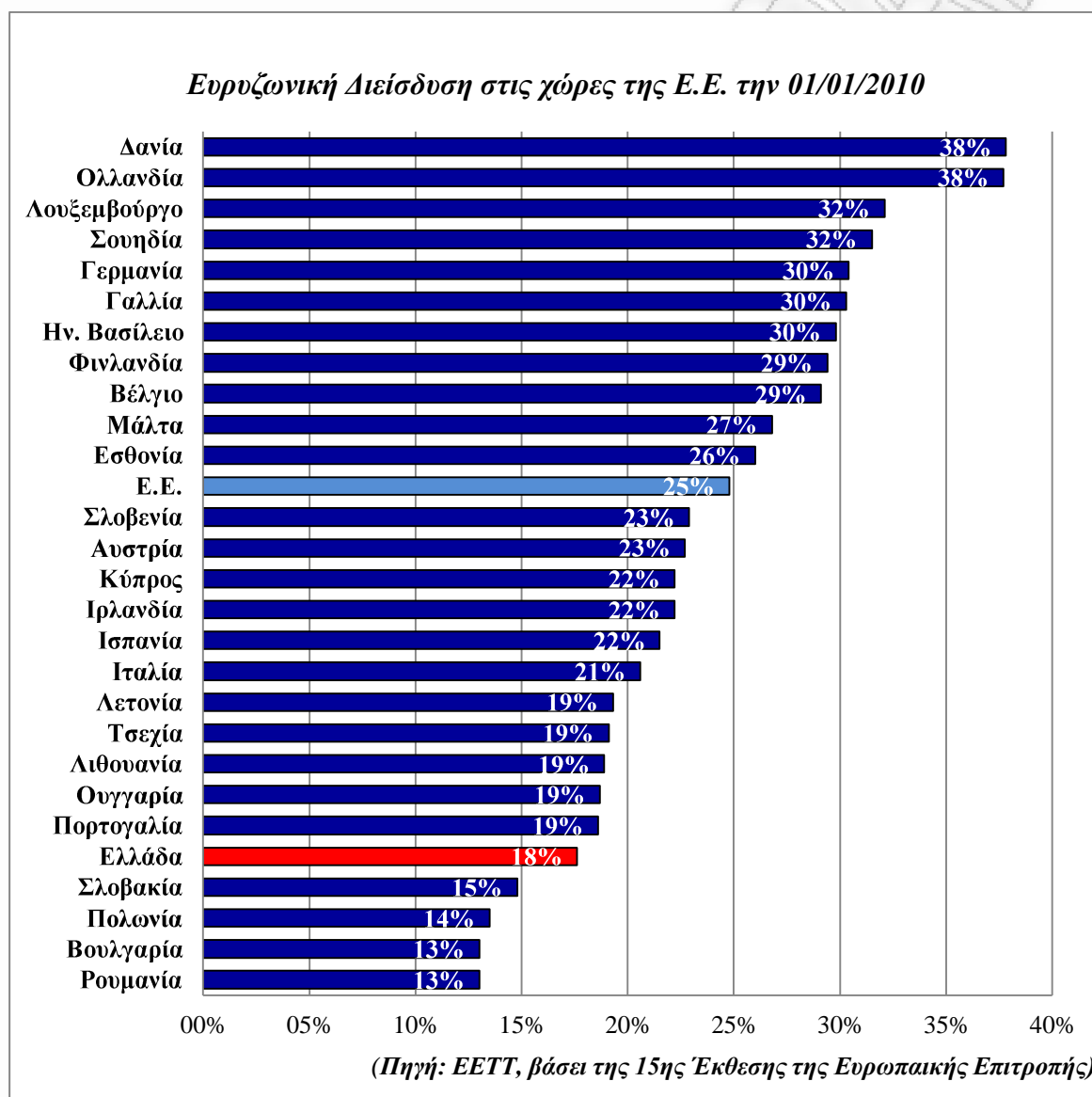
Το διάγραμμα 3 παρουσιάζει την αύξηση της ευρυζωνικής διείσδυσης στα κράτη μέλη της ΕΕ, κατά το διάστημα 1/7/2008 έως 30/6/2009 και την αντίστοιχη αύξηση στην Ελλάδα, ειδικά για την οποία παρουσιάζεται και η αύξηση της ευρυζωνικής διείσδυσης κατά το 2009 (1/1-31/12 2009).

Διάγραμμα 3



Το διάγραμμα 4 παρουσιάζει την ευρυζωνική διείσδυση στα κράτη μέλη της ΕΕ, ως είχε στις 1/1/2010 σύμφωνα με την 15^η έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την πορεία της αγοράς Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών στην Ευρώπη καρά το 2009.

Διάγραμμα 4



Η ευρυζωνική διείσδυση είναι υψηλότερη σε χώρες όπου υφίσταται βιώσιμος ανταγωνισμός βάσει υποδομών μέσω καλωδιακού και άλλων εναλλακτικών δικτύων, καθώς και μέσω του αδεσμοποίητου τοπικού βρόχου.

Όσο αναφορά τώρα την ανάπτυξη σε εθνικό επίπεδο παρατηρούνται σημαντικές διαφορές στη διάθεση ευρυζωνικών συνδέσεων μεταξύ αστικών και αγροτικών περιοχών. Η κάλυψη DSL (Digital Subscriber Line), η δεσπόζουσα τεχνολογία ευρυζωνικής πρόσβασης στην ΕΕ (με ποσοστό 80% του συνόλου των γραμμών) είναι 71,3% στις αγροτικές περιοχές σε σύγκριση με 89,3% σε εθνικό επίπεδο (94% αστική κάλυψη). Στις καλωδιακές συνδέσεις η διαφορά είναι ακόμη μεγαλύτερη όπου η κάλυψη είναι 7,4% στις αγροτικές περιοχές και 35,6% σε εθνικό επίπεδο.

Κεφάλαιο 2

1. Βιβλιογραφική Επισκόπηση

1.1 Βιβλιογραφική Επισκόπηση περί ρυθμίσεως και κοστολογικής προσέγγισης των τηλεπικοινωνιών

Σύμφωνα με τον Kenneth Fjell (2007) η ρύθμιση των τιμών πρόσβασης χρησιμοποιείται στις τηλεπικοινωνίες για να αποτρέψει σε μια κάθετα ολοκληρωμένη επιχείρηση, η οποία ελέγχει ένα βασικό στοιχείο, την αύξηση του κόστους των αντιπάλων. Σύμφωνα λοιπόν με το κείμενο αυτό όταν οι αρχές αφαίρεσαν την τιμή πρόσβασης (access price) από τον κοστολογικό έλεγχο, αυτό αποτέλεσε άριστη αφορμή για τις ρυθμιζόμενες επιχειρήσεις να χρησιμοποιήσουν τη χρέωση της μεταβίβασης (transfer price). Κατά ειρωνικό τρόπο, τα μέσα που χρησιμοποιούν οι αρχές για την εφαρμογή της ρύθμισης στις τιμές πρόσβασης, όπως ο λογιστικός διαχωρισμός και η διαφάνεια, μπορεί να διευκολύνουν τον κυρίαρχο πάροχο να μειώσει τον ανταγωνισμό. Επιπλέον, η μετάβαση από FAC σε LRIC τιμολόγηση αποτελεί από μόνη της μια νόμιμη δικαιολογία για να γίνει το παραπάνω. Κατά συνέπεια, η ρύθμιση μπορεί να προστατεύσει τη ρυθμιζόμενη επιχείρηση από τον ανταγωνισμό εις βάρος των καταναλωτών.

Ο Patrick Xavier (1998) ισχυρίστηκε πως η κλασική οικονομική συνταγή, που λέει ότι οι τιμές πρέπει να βασίζονται στο κόστος, έχει ως στόχο να προσομοιάσει τα αποτελέσματα των τιμών που θα προκύψουν υπό ανταγωνιστικές συνθήκες. Ωστόσο, σε πολλές χώρες, οι απαιτούμενες πληροφορίες για το κόστος δεν είναι λεπτομερώς διαθέσιμες και είναι σε μεγάλο βαθμό αναξιόπιστες έτσι ώστε να είναι παράλογο να παρθούν αποφάσεις βάσει τέτοιων στοιχείων κόστους. Οι τεχνολογικές αλλαγές, ως αποτέλεσμα της ανάπτυξης των ευρυζωνικών υπηρεσιών, κάνουν τον καταλογισμό

του κόστους υποδομής, ακόμη πιο περίπλοκο. Στο κείμενο λοιπόν αυτό γίνεται λόγος για το ποια οικονομική καθοδήγηση μπορεί να παρασχεθεί ως προς τις αλλαγές στα επίπεδα των τιμών και της δομής δεδομένου της έλλειψης λεπτομερών και αξιόπιστων πληροφοριών κόστους. Το έγγραφο αυτό δείχνει ότι, στην περίπτωση αυτή, η άμεση παρατήρηση της κινητικότητας των τιμών στις αγορές τηλεπικοινωνιών μπορεί να βοηθήσει ώστε να παρασχεθεί καθοδήγηση σχετικά με τη φύση, την έκταση και την κατεύθυνση των βασισμένων στο κόστος (cost-based) επιπέδων των τιμών. Επίσης χρησιμοποιείται η υπόθεση των ρωσικών τηλεπικοινωνιών για να αποδείξει την εφαρμογή της προτεινόμενης προσέγγισης.

Οι Wolfgang Briglauer, Georg Götz και Anton Schwarz (2010) στην έρευνα τους αναφέρουν πως στην αρχή της απελευθέρωσης της σταθερής τηλεφωνίας στην Ευρώπη, στα τέλη της δεκαετίας του 1990, το κύριο μέλημα των ρυθμιστικών αρχών ήταν η μείωση των λιανικών τιμών κλήσεων. Αυτό έγινε με την ρύθμιση της χονδρικής και την προώθηση των υπηρεσιών με βάση τον ανταγωνισμό. Μερικά χρόνια αργότερα, η ανησυχία των ρυθμιστικών αρχών αφορά πλέον περισσότερο τις πολύ χαμηλές τιμές κλήσεων και όχι τόσο την εφαρμογή πολύ υψηλών λιανικών τιμών κλήσεων, αφού οι πρώτες είναι αυτές που ενδέχεται να σπρώξουν τους νεοεισερχόμενους ανταγωνιστές εκτός αγοράς. Οι συγγραφείς χρησιμοποιούν ένα απλό μοντέλο, σύμφωνα με το οποίο η εξέλιξη αυτή εξηγείται από την αύξηση των ανταγωνιστικών πιέσεων κυρίως από την ανάπτυξη της καλωδιακής και της κινητής τηλεφωνίας. Συνάγεται λοιπόν το συμπέρασμα από αυτό το μοντέλο ότι η συμπίεση περιθωρίου κέρδους δεν χρησιμοποιείται απαραίτητως από τον κατεστημένο φορέα ως μέσο εκτοπισμού των ανταγωνιστών ή για αύξηση της ισχύος του στην αγορά αλλά μπορεί να προκύψει και από τον αυξημένο inter-modal ανταγωνισμό. Εάν αυτό συμβαίνει, υπάρχει η άποψη ότι η κατάλληλη λύση ίσως θα ήταν η απορρύθμιση ή -

σε συγκεκριμένες περιπτώσεις - η μεταστροφή από κοστοστρεφείς τιμές πρόσβασης σε εναλλακτικές μορφές τιμολόγησης όπως retail-minus ή capacity-based.

Οι Şahin Ardiyok και Fuat Oğuz (2009) υποστήριξαν ότι η αλληλεπίδραση μεταξύ των εθνικών αρχών ανταγωνισμού (ΕΑΑ) και των εθνικών ρυθμιστικών αρχών (ΕΡΑ), διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη θεσμοθέτηση της πολιτικής του ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια των κανονιστικών μεταρρυθμίσεων. Στο κείμενο αυτό προσπαθούν να απαντηθούν καίρια ερωτήματα όπως : Ποιο ρόλο πρέπει να διαδραματίσουν οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού σε ρυθμιζόμενες βιομηχανίες; Θα πρέπει να βλέπουμε τις ΕΡΑ και ΕΑΑ ως συμπληρωματικές ή υποκατάστατες υπηρεσίες; Το έγγραφο αυτό επιχειρεί να συζητήσει τα θέματα αυτά στο πλαίσιο της τουρκικής βιομηχανίας τηλεπικοινωνιών. Το ζήτημα της συμπληρωματικότητας αντιμετωπίζεται ως ένα εμπειρικό ερώτημα αλλά αναλύεται και η πρακτική βιωσιμότητα σε ένα εχθρικό περιβάλλον όπου οι δυο αρχές διαφωνούν ως προς την αντιμετώπιση των διάφορων υποθέσεων αναφορικά με τις αρχές του ανταγωνισμού. Η τουρκική βιομηχανία τηλεπικοινωνιών αποδεικνύει ότι η νομική ασάφεια που περιβάλλει την πολιτική του ανταγωνισμού δημιουργεί αναποτελεσματικότητα.

1.2 Βιβλιογραφική Επισκόπηση αναφορικά με διεθνείς υποθέσεις κυρίαρχων τηλεπικοινωνιακών παρόχων

Σύμφωνα με τον Paolo Palmigiano (2009) παρατηρείται μια εντυπωσιακή αντίθεση μεταξύ των Ηνωμένων Πολιτειών και της Ευρώπης όσον αφορά την κατάχρηση γνωστή ως "συμπίεση των περιθωρίων κέρδους." Πρόσφατες δικαστικές υποθέσεις που ασχολούνται με παρόμοια θέματα, προσεγγίζουν το θέμα με τελείως διαφορετικό τρόπο. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, το Ανώτατο Δικαστήριο στην απόφασή της

LinkLine το 2009 εκτιμά ότι η συμπίεση τιμών δεν αποτελεί κατάχρηση από μόνη της, αλλά η κατάχρηση αυτή προκύπτει είτε από την άρνηση διαπραγμάτευσης σε επίπεδο χονδρικής είτε από την εφαρμογή ληστρικής τιμολόγησης σε λιανικό επίπεδο. Στην Ευρώπη, το Πρωτοδικείο (CFI), στην υπόθεση της Deutsche Telekom της τον Απρίλιο του 2008, φαίνεται να επιβεβαιώνει την άποψη της Επιτροπής ότι η συμπίεση των τιμών μπορεί να θεωρηθεί ως αυτοτελές αδίκημα για την παραβίαση της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Στο άρθρο αυτό ο συγγραφέας καταλήγει στο ότι οι διαφορές αυτές έχουν την απαρχή τους σε διαφορετικούς στόχους που επιθυμούν να επιτύχουν οι αρχές ανταγωνισμού και οι αρχές ρυθμίσεως στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη, αφού στις μεν ΗΠΑ πρωταρχικός στόχος είναι η προστασία της βιομηχανίας ενώ στην Ευρώπη πρωτεύει η προστασία του καταναλωτή.

Ο Michele Polo (Ιανουάριος 2007) αναλύει την περίπτωση της Telecom Italia, του δημόσιου τηλεπικοινωνιακού παρόχου της Ιταλίας, η οποία καταδικάστηκε για συμπίεση περιθωρίου των τιμών, για την υποβολή προσφορών κάτω του κόστους καθώς και για την γενικότερη συμπεριφορά της που ήταν αντίθετη με την νομοθεσία περί ελεύθερου ανταγωνισμού. Στο πλαίσιο αυτής της ανάλυσης κατασκευάστηκε ένα τεστ (imputation test) ώστε να επαληθευθούν οι ισχυρισμοί περί αντιανταγωνιστικής συμπεριφοράς. Τέλος στην ανάλυση αυτή συζητήθηκαν οι λόγοι για τους οποίους τα αποτελέσματα της έρευνας διαφέρουν αισθητά από τις απόψεις της Αρχής Ανταγωνισμού όσον αφορά την τιμολογιακή πολιτική που εφήρμοξε η Telecom Italia.

Ο Martin Cave (1998) εξετάζει την εξέλιξη των τηλεπικοινωνιών στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ο τομέας των τηλεπικοινωνιών στο Ηνωμένο Βασίλειο από το 1984 έχει περάσει από το στάδιο του δυοπωλίου (1984-1991) στον ανταγωνισμό (1991-1997) μέσα από λεπτομερή και έντονα παρεμβατική ρύθμιση. Η ρυθμιστική πολιτική

δηλαδή οδεύει προς την "ομαλοποίηση" του τομέα των τηλεπικοινωνιών , εξαρτάται δηλαδή σε μεγάλο βαθμό από τα πρότυπα του ανταγωνισμού. Στο κείμενο αυτό αναλύονται οι διάφορες διαστάσεις της ρύθμισης, όπως ο έλεγχος των τιμών και η διασύνδεσή τους καθώς και οι προοπτικές επιτυχίας της ρύθμισης αυτής.

Κεφάλαιο 3

1. Δεσπόζουσα θέση

Μια επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση όταν είναι σε θέση να ενεργεί ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, τους πελάτες της, τους προμηθευτές της και, τελικά, τον καταναλωτή. Μια επιχείρηση που κατέχει τέτοια ισχύ στην αγορά μπορεί να αυξάνει τις τιμές της πέραν του επιπέδου που αντιστοιχεί στις συνθήκες ανταγωνισμού, να πωλεί προϊόντα κατώτερης ποιότητας ή να μειώνει τον δείκτη καινοτομίας σε επίπεδο κατώτερο εκείνου που θα διατηρούσε σε μια ανταγωνιστική αγορά. Σύμφωνα με την κοινοτική νομοθεσία περί ανταγωνισμού, δεν είναι παράνομο για μια επιχείρηση να κατέχει δεσπόζουσα θέση διότι η θέση αυτή μπορεί να επιτευχθεί με νόμιμα μέσα ανταγωνισμού όπως, παραδείγματος χάρη, με το σχεδιασμό και πώληση ενός καλύτερου προϊόντος. Αντίθετα, οι κανόνες ανταγωνισμού δεν επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να καταχρώνται της δεσπόζουσας θέσης τους (Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης).

Δεσπόζουσα θέση μπορούν επίσης να κατέχουν από κοινού δύο ή περισσότερες ανεξάρτητες οικονομικές οντότητες που συνδέονται με οικονομικούς δεσμούς σε συγκεκριμένη αγορά. Στην περίπτωση αυτή πρόκειται για συλλογική δεσπόζουσα θέση (ή ακόμη κοινή ή ολιγοπωλιακή). Σύμφωνα με την απόφαση του Δικαστηρίου στην υπόθεση Gencof, στο νομικό ή οικονομικό επίπεδο δεν υπάρχει κανένας λόγος να αποκλειστεί από την έννοια του οικονομικού δεσμού η σχέση αλληλεξάρτησης που υπάρχει μεταξύ των μελών ενός περιορισμένου ολιγοπωλίου, στο πλαίσιο του οποίου τα μέλη αυτά είναι σε θέση να προβλέψουν το ένα τη συμπεριφορά του άλλου

και ενδεχομένως έχουν ισχυρό κίνητρο να ευθυγραμμίσουν τη συμπεριφορά τους στην αγορά¹.

1.1 Δεσπόζουσα θέση στην αγορά των τηλεπικοινωνιών

Όταν αναφέρεται ότι ένας Πάροχος έχει δεσπόζουσα θέση σε μια συγκεκριμένη τηλεπικοινωνιακή αγορά, εννοούμε ότι κατέχει τέτοια θέση οικονομικής δύναμης που να τον καθιστά ικανό να επηρεάσει τον ανταγωνισμό στην αγορά ενός συγκεκριμένου προϊόντος.

Ειδικότερα, ο εν λόγω Πάροχος, δεδομένου του σημαντικού ποσοστού συμμετοχής (μεριδίου) του στη συγκεκριμένη αγορά, έχει τη δυνατότητα να επηρεάζει μονομερώς τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό και να συμπεριφέρεται σε σημαντικό βαθμό ανεξάρτητα από τις κινήσεις των ανταγωνιστών του χωρίς αυτό να επηρεάζει την συνδρομητική του βάση. Για παράδειγμα ενώ θα ήταν εύλογο η αύξηση της τιμής ενός από τα προϊόντα λιανικής του εν λόγω Παρόχου να προκαλούσε την άμεση μετακίνηση κάποιων από του πελάτες του προς τους ανταγωνιστές του, στην περίπτωση του Παρόχου που κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά, αυτό δεν πραγματοποιείται.

Βάσει του Άρθρου 82 δεν υπάρχουν συγκεκριμένα όρια μεριδίου αγοράς που να αποτελούν τεκμήριο δεσπόζουσας θέσης μιας επιχείρησης. Ωστόσο όσον αναφορά την αγορά τηλεπικοινωνιών είναι ενδεικτικό το γεγονός ότι τα υψηλά μερίδια αγοράς ενός παρόχου, αποτελούν ένα σοβαρό κριτήριο για την διαπίστωση δεσπόζουσας θέσης στην συγκεκριμένη αγορά. Ειδικότερα, όταν ένας Πάροχος Α κατέχει μερίδιο

¹[Βλέπε άρθρο 82 της συνθήκης ΕΚ και άρθρο 2 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων για τη δεσπόζουσα θέση, βλέπε επίσης απόφαση της Επιτροπής 97/26/ΕΚ της 24ης Απριλίου 1996 στην υπόθεση IV/M.619, Gencor/Lonrho (ΕΕ L 11 της 14.1.1997, σ. 30) και απόφαση του Πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της 25ης Μαρτίου 1999 στην υπόθεση T-102/96, Gencor Ltd κατά Επιτροπής, Συλλογή 1999, σ. II-753].]

αγοράς μεγαλύτερο του 50% ενώ ο αμέσως επόμενος Πάροχος Β κατέχει πολύ μικρότερο μερίδιο από τον Πάροχο Α, τότε υπάρχει ισχυρή ένδειξη ότι ο Πάροχος Α κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά αυτή. Δεσπόζουσα θέση μπορεί να υπάρχει και στην περίπτωση που ο Πάροχος κατέχει μερίδιο 40%-50% στην υπό εξέταση αγορά. Υπό συγκεκριμένες δε συνθήκες και προϋποθέσεις, θα ήταν δυνατόν ο Πάροχος Α να έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά και με μερίδιο μικρότερο του 40%. Αντιθέτως, ένας Πάροχος που κατέχει μερίδιο αγοράς μικρότερο του 25% είναι εκ πρώτης όψεως αμφίβολο ότι μπορεί να κατέχει δεσπόζουσα θέση στην συγκεκριμένη αγορά.

1.2 Κριτήρια Αξιολόγησης κατοχής δεσπόζουσας θέσης

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή² έχει ορίσει μια δεσπόζουσα θέση στην αγορά, ως εξής :

«Μια κατάσταση οικονομικής ισχύος που κατέχει μια επιχείρηση η οποία της επιτρέπει να εμποδίζει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά, παρέχοντάς της τη δυνατότητα να συμπεριφέρεται, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες της και τέλος, των καταναλωτών.»

Μια επιχείρηση δεν θα κατέχει δεσπόζουσα θέση αν δεν έχει σημαντική ισχύ στην αγορά. Η ισχύς στην αγορά προκύπτει, όταν μια επιχείρηση δεν αντιμετωπίζει επαρκώς ισχυρές ανταγωνιστικές πιέσεις.

Σε βασικούς οικονομικούς όρους, ισχύς στην αγορά είναι η ικανότητα των επιχειρήσεων να καθορίζουν τιμές ανώτερες από το οριακό κόστος και, επομένως, να είναι αποδοτικές. Από την άποψη του ανταγωνισμού, η ισχύς στην αγορά προσδιορίζεται με τη διαρθρωτική ανάλυση της αγοράς, ιδίως με τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς, η οποία προϋποθέτει εξέταση του ενδεχομένου ύπαρξης και άλλων

² Βλέπε άρθρο 82 της συνθήκης ΕΚ και ο άρθρο 102 της Συνθήκης για τη λειτουργία της ΕΕ (πρώην άρθρο 86 ΕΟΚ, πρώην άρθρο 82 ΣΕΚ)

παραγωγών των ίδιων ή υποκατάστατων προϊόντων. Κατά την εκτίμηση της ισχύος στην αγορά πρέπει επίσης να πραγματοποιηθεί εκτίμηση των φραγμών εισόδου ή επέκτασης και του δείκτη καινοτομίας. Στην εκτίμηση αυτή μπορούν επίσης να υπεισέλθουν ποιοτικά κριτήρια, όπως οι χρηματοπιστωτικοί πόροι, η κάθετη ολοκλήρωση ή το φάσμα προϊόντων της ενδιαφερόμενης επιχείρησης.

Επιχειρήσεις που έχουν μεγάλο μερίδιο στην αγορά συνήθως δεν υπόκεινται στην πίεση του ανταγωνισμού. Οι καταναλωτές είναι υποχρεωμένοι ελλείψει εναλλακτικών να προμηθεύονται από αυτούς και οι ανταγωνιστές είναι πολύ μικροί για να τους απειλήσουν. Μια επιχείρηση με ισχύ στην αγορά μπορεί επίσης να έχει την ικανότητα και το κίνητρο να βλάψει τη διαδικασία του ανταγωνισμού και με άλλους τρόπους, όπως για παράδειγμα με την αποδυνάμωση του υφιστάμενου ανταγωνισμού ή ακόμα αυξάνοντας τα εμπόδια εισόδου στην υπό μελέτη αγορά.

Για να αξιολογήσουμε το κατά πόσο μια επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση, πρέπει να ερευνηθεί αν η επιχείρηση αντιμετωπίζει περιορισμούς σχετικά με την ικανότητά της να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα.

Ανεξαρτησία στη συμπεριφορά ενός ανταγωνιστή σημαίνει τη δυνατότητά του να ορίζει τις συνθήκες ανταγωνισμού στη συγκεκριμένη σχετική αγορά, ήτοι σημαίνει κυρίως τη δυνατότητα ενός ανταγωνιστή να καθορίζει πρώτος τις τιμές των προϊόντων αναγκάζοντας τους ανταγωνιστές του να τις ακολουθήσουν. Μία επιχείρηση που απολαμβάνει ανεξαρτησία στη συμπεριφορά της σε μία σχετική αγορά μπορεί να αυξήσει τις τιμές της, χωρίς να χάσει πωλήσεις. Επομένως, η ανεξαρτησία στη συμπεριφορά ενός ανταγωνιστή αποτελεί το χαρακτηριστικό γνώρισμα της κατοχής δεσπόζουσας θέσης και η ανεξαρτησία αυτή ταυτίζεται κυρίως με την πρωτοπορία στην επιβολή των τιμών.

Σε αυτό το βήμα κρίνεται χρήσιμο να ελεγχθεί ο υπάρχοντας/υφιστάμενος αλλά και ο δυνητικός ανταγωνισμός. Άλλοι παράγοντες εξίσου σημαντικοί είναι η αντισταθμιστική διαπραγματευτική δύναμη των καταναλωτών και των προμηθευτών αλλά και η ύπαρξη ρυθμιστικού κανονιστικού πλαισίου.

Αυτοί οι περιορισμοί, οι οποίοι διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο κατά την αξιολόγηση μιας δεσπόζουσας θέσης, βάσει των άρθρων 82, θα συζητηθούν στη συνέχεια.

1.2.1 Υφιστάμενος ανταγωνισμός

Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός αναφέρεται στον ανταγωνισμό από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται ήδη στη σχετική αγορά, στις οποίες μπορούν να στραφούν οι καταναλωτές αν η επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση αυξήσει τις τιμές υψηλότερα από τα ανταγωνιστικά επίπεδα.

1.2.2 Δυνητικός ανταγωνισμός

Ο δυνητικός ανταγωνισμός αναφέρεται στην πίεση που υφίστανται οι υπάρχουσες επιχειρήσεις σε μια συγκεκριμένη αγορά, αναφορικά με τη δυνατότητα εισόδου στην ίδια αγορά, νέων ή υφιστάμενων επιχειρήσεων. Οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις μπορεί να προσελκύονται από τα άνω του συνήθους κέρδη που επιτυγχάνουν οι ήδη υπάρχουσες στην εν λόγω αγορά επιχειρήσεις, ενδεχομένως εξαιτίας του ασθενούς ανταγωνισμού. Η είσοδος και άλλων επιχειρήσεων στην αγορά αυξάνει τη συνολική προσφορά με αποτέλεσμα τη μείωση των τιμών και την εξάλειψη των άνω του συνήθους κερδών. Συνεπώς, η δυνατότητα εισόδου άλλων επιχειρήσεων στην αγορά έχει κάποιο «πειθαρχικό» αποτέλεσμα στη συμπεριφορά των επιχειρήσεων που υπάρχουν ήδη στην αγορά. Ωστόσο, η απειλή του δυνητικού ανταγωνισμού είναι σχετικά μικρή όταν υπάρχουν υψηλοί φραγμοί εισόδου στην αγορά.

1.3 Κατάχρηση Δεσπόζουσας Θέσης: Το Άρθρο 82

Σύμφωνα με το άρθρο 82 δεν απαγορεύεται η απόκτηση δεσπόζουσας θέσης από μια επιχείρηση παρά μόνο η καταχρηστική εκμετάλλευση αυτής.

Στο άρθρο 2 («Καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης») του Ν. 703/1977 («Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού»), το οποίο αποτελεί μεταφορά στο ελληνικό δίκαιο του άρθρου 82 της ΣυνθΕΚ, ορίζονται τα εξής:

«Απαγορεύεται η υπό μιάς ή περισσότερων επιχειρήσεων καταχρηστική εκμετάλλευσις της δεσπόζουσας θέσεως αυτών επί του συνόλου ή μέρους της αγοράς της χώρας. Η καταχρηστική εκμετάλλευσις δύναται να συνίσταται ιδία:

- α) εις τον άμεσον ή έμμεσον εξαναγκασμόν προς καθορισμό είτε των τιμών αγοράς είτε πωλήσεως είτε άλλων μη ευλόγων όρων συναλλαγής,*
- β) εις τον περιορισμόν της παραγωγής, της καταναλώσεως ή της τεχνολογικής αναπτύξεως, επί ζημία των καταναλωτών,*
- γ) εις την εφαρμογήν άνισων όρων δι' ισοδυνάμους παροχάς, ιδία εις την αδικαιολόγητον άρνησιν πωλήσεων, αγορών ή άλλων συναλλαγών, κατά τρόπον ώστε επιχειρήσεις τινές να τίθενται εις μειονεκτικήν εν τω ανταγωνισμώ θέσιν,*
- δ) εις την εξάρτησιν της συνάψεως συμβάσεων εκ της παρά των αντισυμβαλλομένων αποδοχής προσθέτων παροχών, ή συνάψεων προσθέτων συμβάσεων αι οποίαι, κατά την φύσιν ή συμφώνως προς τας εμπορικές συνηθείας, δεν συνδέονται μετά του αντικειμένου των συμβάσεων τούτων.»*

Σύμφωνα, λοιπόν, με τις ως άνω διατάξεις τρεις (3) είναι οι νόμιμες προϋποθέσεις για την εφαρμογή του άρθρου 2 του Ν. 703/1977 και την επιβολή κυρώσεων :

α) η κατοχή δεσπόζουσας θέσης,

β) η κατάχρηση της δεσπόζουσας αυτής θέσης και

γ) η κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης να προκαλεί με όρους αιτιώδους συνάφειας δομική στρέβλωση της αγοράς αφενός μεν αναγκάζοντας τους ανταγωνιστές, είτε να συμμετέχουν στην αγορά με τον κίνδυνο της πτώχευσης, είτε να αποχωρήσουν από την αγορά, αφετέρου δε εμποδίζοντας νέους ανταγωνιστές να εισέλθουν στην αγορά, με συνέπεια τη βλάβη των καταναλωτών από τη νόθευση του ανταγωνισμού³.

Πρόκριμα για την εξακρίβωση της συνδρομής των ως άνω προϋποθέσεων του άρθρου 2 του Ν. 703/1977 είναι ο καθορισμός της σχετικής αγοράς, ήτοι ο καθορισμός του προϊόντος ή της υπηρεσίας που απευθύνεται στους καταναλωτές για την εξυπηρέτηση μίας συγκεκριμένης ανάγκης εντός μίας γεωγραφικής περιφέρειας.

Σύμφωνα δε με πρόσφατη νομολογία του ΔΕΚ⁴ ο καθορισμός της σχετικής αγοράς είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την εφαρμογή του δικαίου του ανταγωνισμού, ενώ με την απόφαση του Πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (ΠΕΚ) της 15^{ης} Σεπτεμβρίου 1998 στην Υπόθεση European Night Services⁵ ακυρώθηκε η απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, με την οποία είχε διαπιστωθεί παράβαση του δικαίου του ανταγωνισμού και είχαν επιβληθεί κυρώσεις, λόγω της έλλειψης της ανάλυσης της σχετικής αγοράς η οποία καθιστά αδύνατη τη διαπίστωση παραβάσεων του δικαίου του ανταγωνισμού.

³ άρθρο 2, εδ. β', περ. α' του Ν. 703/1977 και άρθρο 82, περ. β' της ΣυνθΕΚ για την κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης).

⁴ βλ. σχετικά Far Eastern Freight Conference, CFI Feb. 28, 2002, 2002 ECR II- 1101, παρ. 116

⁵ L. Ritter – W. D. Braun, “European Competition Law: A Practitioner’s Guide”, Kluwer Law International 3rd Edition, 2006,σελ. 24 και υποσ. 113.

2. Ο ορισμός της σχετικής αγοράς

Πριν να εκτιμηθεί αν μια επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση, πρέπει να ορισθούν οι σχετικές αγορές. Στην Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τον τίτλο «Κατευθυντήριες οδηγίες για την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού στον τομέα των τηλεπικοινωνιών», (Επίσημη Εφημερίδα C233 της 06/09/1991, σ.002-0026, παρ.25-27) ορίζονται τα εξής :

«Για την εκτίμηση των συνεπειών που έχει μια συμφωνία στον ανταγωνισμό στα πλαίσια του άρθρου 85 και της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης στην αγορά στα πλαίσια του άρθρου 86, είναι αναγκαίος ο προσδιορισμός της σχετικής αγοράς (αγορών), της αγοράς του προϊόντος ή των υπηρεσιών και της γεωγραφικής αγοράς, στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Σε ένα πλαίσιο ταχύτατα εξελισσόμενης τεχνολογίας, ο ορισμός της σχετικής αγοράς είναι δυναμικός και ευμετάβλητος.»

Η σχετική αγορά λοιπόν σύμφωνα με τα παραπάνω ορίζεται με τον συνδυασμό των εξής δύο :

- Την αγορά του σχετικού προϊόντος/ υπηρεσίας, γνωστή ως σχετική αγορά προϊόντων / υπηρεσιών)
- Την γεωγραφική έκταση της αγοράς, γνωστή και ως σχετική γεωγραφική αγορά

Με τον ορισμό της αγοράς προσδιορίζονται τα όρια εντός των οποίων ασκείται ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων. Ο ορισμός αυτός επιτρέπει τον καθορισμό του πλαισίου εντός του οποίου η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εφαρμόζει την κοινοτική πολιτική ανταγωνισμού.

Ο ορισμός μιας αγοράς, τόσο όσον αφορά τα προϊόντα όσο και τη γεωγραφική διάστασή της, έχει ως στόχο τον προσδιορισμό των πραγματικών ανταγωνιστών, οι οποίοι είναι σε θέση να επηρεάσουν τη συμπεριφορά των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων και να τις εμποδίσουν να ενεργούν ανεξάρτητα από τις πιέσεις που επιβάλλει ο πραγματικός ανταγωνισμός. Ο προσδιορισμός της αγοράς επιτρέπει, μεταξύ άλλων, τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη σχετική αγορά τα οποία παρέχουν ουσιαστικές πληροφορίες όσον αφορά την ισχύ μιας επιχείρησης στην αγορά προκειμένου να διαπιστωθεί το ενδεχόμενο δεσπόζουσας θέσης.

Η σχετική αγορά προσδιορίζεται τόσο βάσει του προϊόντος όσο και βάσει γεωγραφικών παραγόντων. Γενικά, η σχετική αγορά προϊόντος περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα ή/και τις υπηρεσίες που είναι δυνατό να εναλλάσσονται ή να υποκαθίστανται αμοιβαία από τον καταναλωτή λόγω των χαρακτηριστικών των τιμών και της χρήσης για την οποία προορίζονται. Πρέπει επίσης να λαμβάνονται υπόψη τα προϊόντα ή/και οι υπηρεσίες που μπορούν εύκολα να διατεθούν στην αγορά από άλλους παραγωγούς χωρίς σημαντικό κόστος προσαρμογής της παραγωγής ή από δυνητικούς ανταγωνιστές σε λογικό κόστος και σε σύντομο χρονικό διάστημα. Η σχετική γεωγραφική αγορά περιλαμβάνει την περιοχή όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις συμμετέχουν στην προμήθεια προϊόντων ή υπηρεσιών, όπου οι όροι του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές περιοχές διότι στις εν λόγω περιοχές οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά.

Καθιστώντας γνωστές τις διαδικασίες που ακολουθεί για τον προσδιορισμό της αγοράς και αναφέροντας τα κριτήρια και τα στοιχεία αξιολόγησης στα οποία στηρίζεται η απόφασή της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προσπαθεί να βελτιώσει τη

διαφάνεια της πολιτικής της και της διαδικασίας λήψης αποφάσεων στον τομέα της πολιτικής ανταγωνισμού. Η πρόθεση είναι, επίσης, οι επιχειρήσεις να είναι σε θέση να κατανοούν καλύτερα το είδος των πληροφοριών που η Επιτροπή θεωρεί χρήσιμες για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς.

2.1 Η αγορά του προϊόντος

Η αγορά του προϊόντος σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή⁶ και την ανακοίνωση της περί του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (97/C 372/03) ορίζεται ως εξής:

«Η αγορά του σχετικού προϊόντος περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα ή και τις υπηρεσίες που είναι δυνατόν να εναλλάσσονται ή να υποκαθίστανται αμοιβαία από τον καταναλωτή, λόγω των χαρακτηριστικών, των τιμών και της χρήσης για την οποία προορίζονται».

Επίσης στην Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τον τίτλο «Κατευθυντήριες οδηγίες για την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού στον τομέα των τηλεπικοινωνιών», (Επίσημη Εφημερίδα C233 της 06/09/1991, σ.002-0026, παρ.25-27) η αγορά προϊόντος ορίζεται ως εξής :

«Η αγορά ενός προϊόντος περιλαμβάνει το σύνολο των προϊόντων τα οποία, όσον αφορά τα χαρακτηριστικά τους, είναι ιδιαιτέρως κατάλληλα για την ικανοποίηση πάγιων αναγκών και μόνο σε περιορισμένο βαθμό είναι εναλλάξιμα με άλλα προϊόντα όσον αφορά την τιμή, τη χρήση και την προτίμηση των καταναλωτών. Μια εξέταση που περιορίζεται στα αντικειμενικά μόνο χαρακτηριστικά των σχετικών προϊόντων δεν μπορεί να είναι επαρκής πρέπει επίσης να ληφθούν υπόψη οι συνθήκες του ανταγωνισμού και η διάρθρωση της προσφοράς και της ζήτησης στην αγορά.»

⁶ Σύμφωνα επίσης με την Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 11^{ης} Μαρτίου 1998, Υποθέσεις IV/34.073, IV/34.395 IV/35.436 – Van den Bergh Foods Limited, παρ. 130

Σύμφωνα με την απόφαση του ΔΕΚ της 13^{ης} Φεβρουαρίου 1979 στην Υπόθεση Hoffmann - La Roche κατά της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, παρ. 28, ισχύουν τα εξής:

«Όταν ένα προϊόν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για διαφορετικούς σκοπούς και όταν αυτές οι διαφορετικές χρήσεις πληρούν οικονομικές ανάγκες, οι οποίες επίσης είναι διαφορετικές μεταξύ τους, πρέπει να γίνει δεκτό ότι το προϊόν αυτό μπορεί να ανήκει, κατά περίπτωση, σε χωριστές αγορές, οι οποίες ενδεχομένως παρουσιάζουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, τόσο από την άποψη της δομής, όσο και των συνθηκών ανταγωνισμού. Η έννοια της οικείας αγοράς (relevant market) προϋποθέτει πράγματι τη δυνατότητα αποτελεσματικού ανταγωνισμού μεταξύ των προϊόντων που την αποτελούν, πράγμα που απαιτεί επαρκή βαθμό δυνατότητας αντικαταστάσεως μεταξύ όλων των προϊόντων που αποτελούν την ίδια αγορά εν όψει της ίδιας χρησιμοποίησής τους.»

Συνεπώς, κατά τα ως άνω, σύμφωνα με το δίκαιο του ανταγωνισμού, για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς απαιτείται η σωρευτική εφαρμογή των εξής τεσσάρων (4) νόμιμων κριτηρίων⁷:

(α) ο έλεγχος της υποκατάστασης της ζήτησης⁸: Κατά την εφαρμογή του κριτηρίου αυτού για τον ορισμό της σχετικής αγοράς διαπιστώνεται το σύνολο των προϊόντων που υποκαθίστανται/ εναλλάσσονται από τους καταναλωτές για την εξυπηρέτηση της

⁷ Βλ. την Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, Επίσημη Εφημερίδα, αριθμ. C 372 της 09/12/1997, παρ. 13.

⁸ Βλ. την Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, Επίσημη Εφημερίδα, αριθμ. C 372 της 09/12/1997, παρ. 23: «Ο ορισμός της σχετικής αγοράς, τόσο όσον αφορά τα προϊόντα όσο και τη γεωγραφική διάστασή της, επιτρέπει να εντοπιστούν οι προμηθευτές και οι πελάτες / καταναλωτές που δραστηριοποιούνται στην αγορά αυτή. Βάσει του ορισμού αυτού, είναι δυνατόν να υπολογιστούν, για κάθε έναν από τους προμηθευτές, το συνολικό μέγεθος της αγοράς καθώς και το μερίδιο που κατέχει στην αγορά, βάσει του κύκλου εργασιών που πραγματοποιεί όσον αφορά τα σχετικά προϊόντα στη σχετική περιοχή...».

συγκεκριμένης ανάγκης (κοινά χαρακτηριστικά, παρόμοια τιμή, κοινός σκοπός)⁹.

Κατά την εφαρμογή του κριτηρίου αυτού αναζητείται, λοιπόν, η συγκεκριμένη ανάγκη των καταναλωτών.

(β) *ο έλεγχος της υποκατάστασης της προσφοράς*¹⁰: Κατά την εφαρμογή του νόμιμου αυτού κριτηρίου διαπιστώνονται τα διάφορα είδη «πρώτης ύλης» που μπορούν να χρησιμοποιηθούν, με το ίδιο περίπου κόστος, υποκαθιστώντας το ένα το άλλο για την κατασκευή ενός προϊόντος για την εξυπηρέτηση της συγκεκριμένης αυτής ανάγκης των καταναλωτών.

(γ) *ο μελλοντικός ανταγωνισμός*¹¹: Κατά την εφαρμογή του κριτηρίου αυτού εξακριβώνονται οι πιθανοί ανταγωνιστές στη διάθεση του προϊόντος που επιθυμούν οι καταναλωτές.

(δ) *οι φραγμοί εισόδου*¹²: Κατά την εφαρμογή του κριτηρίου αυτού, εξετάζεται η αυστηρότητα των ως άνω εξακριβωθέντων ορίων μίας σχετικής αγοράς και κατά συνέπεια διαπιστώνεται η ελαστικότητα των ορίων αυτών ως προς την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά. Συνεπώς, εξετάζονται οι συνθήκες εισόδου στην αγορά και διαπιστώνονται παράγοντες που τυχόν εμποδίζουν ή αποτρέπουν επιχειρήσεις από την άσκηση εμπορικής δραστηριότητας σε μία σχετική αγορά. Οι φραγμοί

⁹ βλ. σχετικά την Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 11^{ης} Μαρτίου 1998, Υποθέσεις IV/34.073, IV/34.395 IV/35.436 – Van den Bergh Foods Limited, παρ. 130, Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 21^{ης} Μαΐου 2003, Deutsche Telekom, Επίσ. Εφημερίδα αριθμ. L 263/9, παρ. 78 - 91

¹⁰ Βλ. την Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, Επίσημη Εφημερίδα, αριθμ. C 372 της 09/12/1997, παρ. 20 έως 23.

¹¹ Βλ. την Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, Επίσημη Εφημερίδα, αριθμ. C 372 της 09/12/1997, παρ. 24.

¹² Βλ. τις Κατευθυντήριες Οδηγίες για την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού στον τομέα των τηλεπικοινωνιών (1991/C 233/02), παρ. 26: «...Μια εξέταση που περιορίζεται στα αντικειμενικά μόνο χαρακτηριστικά των σχετικών προϊόντων δεν μπορεί να είναι επαρκής πρέπει επίσης να ληφθούν υπόψη οι συνθήκες ανταγωνισμού και η διάρθρωση της προσφοράς και της ζήτησης στην αγορά...» και A. Jones – B. Surfin, “EC Competition Law: Text. Cases and Materials”, Oxford University Press, 2nd Edition, 2004, σελ. 71.

εισόδου σε μία αγορά είναι σημαντικοί για τη διαπίστωση της δυνατότητας μίας επιχείρησης να καθορίζει τις συνθήκες του ανταγωνισμού σ' αυτή. Το μέγεθος του μεριδίου αγοράς μίας επιχείρησης από μόνο του δεν επαρκεί για την ανάλυση των συνθηκών ανταγωνισμού σε μία αγορά και δεν διαφωτίζει ως προς τη δυνατότητα μίας επιχείρησης να επιβάλει τιμές αναγκάζοντας τους ανταγωνιστές της να την ακολουθήσουν. Εύλογα δε συνάγεται ότι, εάν μία αγορά είναι «ανοικτή» σε νέους ανταγωνιστές, τότε πολύ δύσκολα μία επιχείρηση διαμορφώνει από μόνη της τις συνθήκες ανταγωνισμού και επιβάλλει τιμές.

2.2 Η γεωγραφική αγορά

Η σχετική γεωγραφική αγορά ορίζεται με τον ακόλουθο τρόπο:

«Η σχετική γεωγραφική αγορά περιλαμβάνει την περιοχή όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις συμμετέχουν στην προμήθεια προϊόντων ή υπηρεσιών και οι όροι του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές, διότι στις εν λόγω περιοχές οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά».

Η μέθοδος που χρησιμοποιείται και σε αυτήν την περίπτωση είναι παρόμοια με αυτή που ακολουθείται για την εύρεση της αγοράς προϊόντος. Συνοπτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι τα όρια της γεωγραφικής αγοράς καθορίζονται από την απάντηση στην ερώτηση αν η αύξηση της τιμής ενός προϊόντος ή μιας ομάδας προϊόντων σε μια περιοχή X επηρεάζει σημαντικά την ζήτηση και επομένως την τιμή σε μια άλλη περιοχή Y, και την προσφορά των προϊόντων από την Y στην X. Αν η απάντηση είναι θετική τότε οι δύο περιοχές είναι στην ίδια αγορά.

Η γεωγραφική αγορά μπορεί να εθνική, π.χ. η Ελληνική Επικράτεια, τοπική ή περιφερειακή, π.χ. Νομός Αττικής, ευρύτερη από το σύνορα μιας χώρας, π.χ. ένα μέρος της Ευρώπης περιλαμβανομένου και της Ελλάδας, ή ακόμα και παγκόσμια.

2.2.1 Μερίδια αγοράς

Το μερίδιο αγοράς αποτελεί μέτρο του σχετικού μεγέθους μιας επιχείρησης συγκεκριμένου τομέα δραστηριότητας ή αγοράς, ως προς το σύνολο της παραγωγής, των πωλήσεων ή της παραγωγικής ικανότητας των επιχειρήσεων αυτού του τομέα δραστηριότητας ή αυτής της αγοράς. Μεταξύ των συχνά αναφερόμενων εμπορικών στόχων των επιχειρήσεων περιλαμβάνεται, εκτός των κερδών, η αύξηση του μεριδίου αγοράς· αυτό συμβαίνει γιατί πολλές φορές υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ μεριδίου αγοράς, οικονομιών κλίμακας και κερδών.

Στον τομέα του ανταγωνισμού, τα μερίδια αγοράς αποτελούν σημαντικό δείκτη για την ύπαρξη ισχύος στην αγορά. Πιο συγκεκριμένα, πρέπει να εξετάζεται όχι μόνο το μερίδιο αγοράς σε απόλυτους όρους, αλλά πρέπει και να συγκρίνεται το μερίδιο αυτό με εκείνο των ανταγωνιστών. Ωστόσο, ακόμα και οι επιχειρήσεις με σημαντικά μερίδια αγοράς δεν κατέχουν απαραίτητα ισχύ στην αγορά, όταν, παραδείγματος χάρη, οι φραγμοί εισόδου στην αγορά αυτή είναι ιδιαίτερα χαμηλοί και η απειλή μιας τέτοιας εισόδου παρεμποδίζει την άσκηση της ισχύος στην αγορά.

Τέλος αξίζει να αναφέρουμε πόσο σημαντική είναι η εύρεση των μεριδίων αγοράς αφού, κατά το δίκαιο του ανταγωνισμού, για την εξέταση της δομής μιας αγοράς, απαιτείται:

(α) η διαπίστωση του μεγέθους των μεριδίων αγοράς των διαφόρων ανταγωνιστών,

(β) η επισήμανση της διαφοράς των μεριδίων αγοράς μεταξύ του πρώτου ανταγωνιστή και του δεύτερου,

(γ) ο έλεγχος της σταθερότητας των μεριδίων αγοράς,

(δ) η διαπίστωση τυχόν φραγμών εισόδου,

(ε) ο έλεγχος της ανάπτυξης της εναλλακτικής υποδομής και

(στ) η διαπίστωση της ωριμότητας της αγοράς

3. Μορφές Κατάχρησης

Στην απόφασή του στην υπόθεση Hoffmann-La Roche (85/76 της 13ης Φεβρουαρίου 1979) το Δικαστήριο αποφάνθηκε ότι η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης είναι «αντικειμενική έννοια». Η «χρησιμοποίηση μέσω διαφορετικών από εκείνα που διέπουν μια φυσιολογική αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών, που διαμορφώνεται με βάση τις παροχές των επιχειρηματιών» έχει ως αποτέλεσμα τον περαιτέρω περιορισμό του ανταγωνισμού σε μια αγορά που είναι ήδη εξασθενημένη από την παρουσία της εν λόγω επιχείρησης.

Οι καταχρηστικές πρακτικές μπορούν να λάβουν διάφορες μορφές. Οι κυριότερες και αυτές που θα αναλυθούν είναι η συμπίεση περιθωρίου των τιμών, οι δεσμευμένες πωλήσεις, η ληστρική τιμολόγηση και οι διακρίσεις.

3.1 Συμπίεση Περιθωρίου Κέρδους

Για να υπάρχει συμπίεση περιθωρίου κέρδους από μία δεσπόζουσα στην αγορά επιχείρηση απαιτείται, με πρόθεση εξοβελισμού των ανταγωνιστών (άσκηση εμπορικής πολιτικής με μέσα διαφορετικά από εκείνα που ισχύουν στο συνήθη

ανταγωνισμό), η τιμή με την οποία διαθέτει το προϊόν στους καταναλωτές να μην απέχει πολύ από τη τιμή της χονδρικής του προϊόντος αυτού. Στη λιανική τιμή ενός προϊόντος περιλαμβάνεται η τιμή χονδρικής του προϊόντος, διάφορα άλλα κόστη (διαφήμιση, διανομή κ.λπ.) και το κέρδος του πωλητή. Στην περίπτωση της συμπίεσης περιθωρίου κέρδους, η τιμή της λιανικής περιλαμβάνει δυσανάλογα μεγάλο μέρος της χονδρικής τιμής και κατά συνέπεια η διάθεση του προϊόντος γίνεται με ζημία. Η συμπίεση αυτή είναι καταχρηστική και τιμωρείται, όταν μία επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μία αγορά την εφαρμόζει με πρόθεση εξοβελισμού των ανταγωνιστών της, είτε αναγκάζοντας τους ανταγωνιστές της να ακολουθήσουν τις τιμές της και να πουλήσουν με ζημία με κίνδυνο να πτωχεύσουν, είτε αναγκάζοντας τους ανταγωνιστές της να σταματήσουν τη δραστηριότητά τους στη συγκεκριμένη αγορά, ενώ αποτρέπει τη συμμετοχή νέων ανταγωνιστών στην αγορά, με τη μοιραία συνέπεια, μετά την ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσης και την εξόντωση των ανταγωνιστών, οι τιμές να αυξηθούν προς βλάβη των καταναλωτών. Η πρακτική αυτή θα αναλυθεί επαρκώς σε επόμενο κεφάλαιο, αφού αποτελεί και το κύριο θέμα ενασχόλησης της παρούσας εργασίας.

3.2 Δεσμευμένες πωλήσεις

Σύμφωνα με το γλωσσάριο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ανταγωνισμού οι δεσμευμένες πωλήσεις είναι μια εμπορική πρακτική στο πλαίσιο της οποίας η πώληση ενός προϊόντος εξαρτάται από την αγορά ενός άλλου προϊόντος. Εάν αυτό δεν δικαιολογείται αντικειμενικά από τη φύση των προϊόντων ή την εμπορική τους χρήση, η πρακτική αυτή ενδέχεται να περιορίζει τον ανταγωνισμό. Από την οικονομική θεωρία προκύπτει ότι μια εταιρεία η οποία διαθέτει μεγάλη ισχύ σε μια αγορά δύναται, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, να ασκήσει επιρροή με την ισχυρή αυτή ή δεσπόζουσα θέση της σε άλλη αγορά, να αναγκάσει τους ανταγωνιστές της να

αποσυρθούν από τη δεύτερη αυτή αγορά και κατόπιν να αυξήσει τις τιμές άνω του ανταγωνιστικού επιπέδου. Ως εκ τούτου, από άποψη ανταγωνισμού, το κυριότερο αρνητικό αποτέλεσμα των δεσμευμένων πωλήσεων είναι ο ενδεχόμενος αποκλεισμός της αγοράς του δεσμευμένου προϊόντος. Επιπλέον, οι δεσμευμένες πωλήσεις μπορεί να οδηγήσουν σε αύξηση των τιμών τόσο για το δεσμευόν όσο και για το δεσμευμένο προϊόν.

3.3 Διακρίσεις

Ένας δεσπότης φορέας πρόσβασης δεν μπορεί να κάνει διακρίσεις μεταξύ διαφόρων συμφωνιών πρόσβασης όταν οι διακρίσεις αυτές περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Οι διακρίσεις αυτές μπορούν να πάρουν την μορφή επιβολής διαφόρων όρων, περιλαμβανομένης της χρέωσης διαφορετικών τιμών ή άλλης μορφής διαφοροποίησης μεταξύ των συμφωνιών πρόσβασης, εκτός εάν η διάκριση αυτή θα μπορούσε να δικαιολογηθεί με αντικειμενικό τρόπο, π.χ. βάσει του κόστους ή τεχνικών δυσχερειών ή του γεγονότος ότι οι χρήστες ασκούν δραστηριότητες σε διαφορετικά επίπεδα. Το άρθρο 2 του Ν. 703/1977 (Άρθρο 82 της Συνθήκης ΕΕ) απαγορεύει στις επιχειρήσεις που κατέχουν δεσπότησα θέση να εφαρμόζουν πρακτικές που προκαλούν διακρίσεις μεταξύ συγκρίσιμων πράξεων, όταν οι διακρίσεις αυτές έχουν επίπτωση στον ανταγωνισμό. Η φύση του πελάτη και οι απαιτήσεις του μπορεί να παίξουν καθοριστικό ρόλο στον καθορισμό του κατά πόσον οι συναλλαγές είναι συγκρίσιμες. Διαφορετικές τιμές ή όροι για πελάτες σε διαφορετικά επίπεδα (χονδρικής ή λιανικής) δεν αποτελούν αναγκαστικά διάκριση. Κάποιες από τις πρακτικές που συνιστούν διάκριση μπορεί να είναι οι παρακάτω:

- άνισος καθορισμός τιμών με βάση γεωγραφικά κριτήρια

- εκπτώσεις υπέρ πιστών πελατών που αποθαρρύνουν τους πελάτες να απευθύνονται σε ανταγωνιστές
- αδικαιολόγητη άρνηση προμήθειας
- άρνηση χορήγησης άδειας.

3.4 Πωλήσεις κάτω του κόστους – Ληστρική Τιμολόγηση

Προκειμένου να εξεταστεί το ζήτημα του εάν μια επιχείρηση εφήρμοσε ληστρικές τιμές, τόσο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή όσο και το ΔΕΚ έχουν αποδεχτεί τις εξής μεθόδους ανάλυσης και αξιολόγησης στις αποφάσεις AKZO, και TETRA PAK II.

Σύμφωνα με την πρώτη μέθοδο ανάλυσης, μια τιμή θεωρείται ως ληστρική όταν η τιμή αυτή βρίσκεται κάτω από το μέσο μεταβλητό κόστος μιας επιχείρησης. Σύμφωνα με το σκεπτικό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του ΔΕΚ, όταν μια επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση στην αγορά διαθέτει τα προϊόντα της σε τιμές κάτω του μέσου μεταβλητού κόστους, υπάρχει ένα οιονεί τεκμήριο πρόθεσης ληστρικής συμπεριφοράς διότι, όπως υπογραμμίζεται, μια επιχείρηση «δεν έχει συμφέρον να επιβάλλει τέτοιες τιμές παρά μόνο να εξοβελίσει τους ανταγωνιστές και να μπορέσει μετέπειτα να ανεβάσει τις τιμές της επωφελούμενη από τη μονοπωλιακή της θέση στην αγορά, εφόσον κάθε πώληση επιφέρει μια ζημιά, και συγκεκριμένα το συνολικό ποσό του σταθερού της κόστους και τουλάχιστον μέρος του μεταβλητού κόστους της αναφορικά με κάθε παραγόμενη μονάδα».

Σύμφωνα με τη δεύτερη μέθοδο ανάλυσης, «τιμή κάτω του μέσου συνολικού κόστους αλλά άνω του μέσου μεταβλητού κόστους πρέπει να αντιμετωπίζεται ως καταχρηστική όταν αποτελεί μέρος σχεδίου προς εξοβελισμό ανταγωνιστή».

Σύμφωνα με αυτή τη μέθοδο συνεπώς, θεμελιώνεται κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης μιας επιχείρησης εάν οι τιμές της είναι κάτω του μέσου συνολικού της κόστους και αποτελούν μέρος σχεδίου προς εξοβελισμό ανταγωνιστών της.

Επιπρόσθετα, η προοπτική ανάκτησης της ζημιάς μιας εταιρίας δεν δύναται να θεωρείται ως προϋπόθεση ή κριτήριο αξιολόγησης της ύπαρξης ληστρικής υποτίμησης, δεδομένου, μεταξύ άλλων, ότι η ανάκτηση ζημιάς είναι το αποτέλεσμα που θα επιθυμούσε μια επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση στην αγορά, ενώ η ληστρική υποτίμηση είναι αυτή καθ' εαυτή ενάντια στην αρχή του λειτουργικού ανταγωνισμού, ανεξάρτητα του αν επιτυγχάνει τον ανωτέρο σκοπό.

Κεφάλαιο 4

1. Συμπίεση Περιθωρίου Τιμών – Price Squeeze

Η συμπίεση περιθωρίου των τιμών συνιστά πρακτική αποκλεισμού που χρησιμοποιείται από μια κάθετα ολοκληρωμένη επιχείρηση με σκοπό να μοχλεύσει τη δύναμή της στην χονδρική αγορά ώστε να συμπιέσει τα περιθώρια κέρδους των λιανικών ανταγωνιστών της. Η νομοθεσία περί ανταγωνισμού σχετικά με την συμπίεση τιμών υπήρξε ελάχιστη, σχετικά ανεπιτυχής και περιοριζόταν σε μεγάλο βαθμό στις πρώτες ύλες. Ωστόσο, η όλο και αυξανόμενη εφαρμογή του δικαίου του ανταγωνισμού στις βιομηχανίες δικτύου έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του αριθμού των καταγγελιών που σχετίζονται με τέτοιου είδους παραβάσεις. Το θέμα λαμβάνει γιγαντιαίες διαστάσεις σε τομείς της οικονομίας που έχουν ρυθμιστεί και είναι ανοιχτοί στον ανταγωνισμό. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού καθώς και οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού και οι ρυθμιστικές αρχές πρόσφατα ξεκίνησαν να ερευνά πλήθος περιπτώσεων στον τομέα των τηλεπικοινωνιών αλλά και στον τομέα της ενέργειας. Υπάρχει αυξανόμενη ανησυχία ότι στις βιομηχανίες δικτύου, όπου ο κατεστημένος πάροχος είναι κάθετα ολοκληρωμένος και κατέχει δεσπόζουσα θέση στην παροχή πρόσβασης στο δίκτυο, η συμπίεση τιμών θα χρησιμοποιηθεί για να εμποδίσει τον κατάντη/λιανικό ανταγωνισμό.

1.1 Τι είναι price squeeze;

Ορισμός

Η συμπίεση των τιμών μπορεί να προκύψει όταν μια δεσπόζουσα επιχείρηση, η οποία είναι κάθετα ολοκληρωμένη, προμηθεύει μια απαραίτητη εισροή στους πελάτες της χονδρικής της, οι οποίοι είναι επίσης ανταγωνιστές της στην λιανική αγορά.

Αν αυτό το στοιχείο είναι απαραίτητο για τους κατάντη ανταγωνιστές της, η δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί, στην ουσία, να "συμπιέσει" τους κατάντη ανταγωνιστές της στη λιανική αγορά είτε χρεώνοντας τους μια υπερβολικά υψηλή χονδρική τιμή, είτε χρεώνοντας μια ασύμφορη τιμή στις λιανικές υπηρεσίες/προϊόντα της, ή ακόμα μπορεί να συνδυάσει και τα δύο.

Ο ορισμός της συμπίεσης περιθωρίου, λοιπόν, είναι ο εξής :

«Συμπίεση περιθωρίου συμβαίνει όταν η διαφορά μεταξύ της τιμής ενός χονδρικού προϊόντος A και της τιμής ενός λιανικού προϊόντος B του οποίου το A αποτελεί βασικό συστατικό, δεν επαρκεί ώστε ένας πάροχος ίδιας αποτελεσματικότητας με την δεσπόζουσα εταιρία, να έχει ικανό περιθώριο κέρδους για να επιβιώσει.»

1.1.1 Κριτήρια που καταδεικνύουν την ύπαρξη price squeeze

Τον Αύγουστο του 2003 η Ofcom, η εθνική κανονιστική αρχή στον τομέα των Τηλεπικοινωνιών του Ηνωμένου Βασιλείου, εξέδωσε ένα λεπτομερές αναλυτικό πλαίσιο με το οποίο καθορίζει τις απόψεις της για τις καταχρήσεις της συμπίεσης των τιμών και πώς αυτές συνδέονται με άλλες μορφές αποκλεισμού τιμολόγησης. Το αναλυτικό αυτό πλαίσιο δήλωνε ότι το price squeeze λαμβάνει χώρα όταν μια επιχείρηση :

- Είναι κάθετα ολοκληρωμένη, δηλαδή δραστηριοποιείται τόσο στην αγορά προηγούμενου σταδίου όσο και στην αγορά επόμενου σταδίου
- Κατέχει δεσπόζουσα θέση στην χονδρική αγορά, έτσι ώστε οι λιανικοί ανταγωνιστές της να εξαρτώνται σε κάποιο βαθμό από το βασικό συστατικό που πωλεί χονδρικώς

- Θέτει περιθώριο μεταξύ της λιανικής της τιμής και της χονδρικής χρέωσης στους κατάντη ανταγωνιστές, το οποίο κρίνεται ανεπαρκές να καλύψει τα λιανικά τους κόστη
- Λειτουργεί από άκρο σε άκρο (end-to-end), δηλαδή, συγκεντρώνοντας όλες τις ανάντη και κατάντη δραστηριότητες της επιχείρησης
- Όταν ένας εξίσου ή περισσότερο αποδοτικός λιανικός ανταγωνιστής θα ήταν ανίκανος να την ανταγωνιστεί, διότι, στην ουσία, πρόκειται να επιβαρυνθεί με μια υψηλότερη τιμή για το βασικό χονδρικό συστατικό απ' ότι θα χρεώσει την ίδια.

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).

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

$$P - C + M \leq 0$$

Όπου P είναι η τιμή της υπηρεσίας ή του προϊόντος (Λιανική τιμή προϊόντος), C είναι τα σχετικά κόστη που προέκυψαν κατά την παραγωγή του υπό εξέταση προϊόντος ή υπηρεσίας και M είναι το εύλογο περιθώριο. Επίσης σε μορφή μαθηματική σχέσης η συμπίεση μπορεί να εκφραστεί ως εξής :

$$\text{ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ} = \text{ΛΙΑΝΙΚΗ ΤΙΜΗ} - \text{ΧΟΝΔΡΙΚΗ ΤΙΜΗ} < \text{ΚΑΤΑΝΤΗ ΚΟΣΤΗ}$$

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

$$P - CW + CR + CN + M \leq 0$$

Όπου P είναι η τιμή της υπηρεσίας, CW είναι τα κόστη χονδρικής, CR είναι τα κόστη λιανικής, CN είναι τα κόστη ίδιου δικτύου και M είναι το εύλογο περιθώριο.

1.2 Γενικές Αρχές του Ελέγχου Συμπίεσης Περιθωρίου

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

- **Κόστη και έσοδα του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς:** περιλαμβάνει τα στοιχεία κόστους και εσόδων του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς, ώστε η ζήτηση (πελατειακή βάση) να είναι τέτοια που να επιτρέπει να επιτύχει επαρκείς οικονομίες κλίμακας και φάσματος στην χρήση των σχετικών υπηρεσιών χονδρικής, καθώς επίσης και άλλων στοιχείων δικτύου.

Ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς θα έχει δραστηριότητες στην αγορά λιανικής ισοδύναμες με αυτές του παρόχου με ΣΙΑ.

- **Εξεταζόμενη χρονική διάρκεια:** το μοντέλο ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου μπορεί να λάβει υπόψη τα τρέχοντα κόστη και έσοδα που έχει ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς ή να εκτιμήσει την παρούσα αξία των επενδύσεων ώστε να λάβει υπόψη την διαχρονική αξία του χρήματος και τη μελλοντική ανάπτυξη της αγοράς
- **Κόστος κεφαλαίου:** καθορισμός μιας εύλογης απόδοσης που αναμένεται να έχει ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς από την παροχή υπηρεσιών.
- **Βέλτιστη ανάπτυξη δικτύου:** χρήση της οικονομικότερης επιλογής δικτύου η οποία να αντιπροσωπεύει το βέλτιστο συνδυασμό μεταξύ άμεσης και έμμεσης πρόσβασης.

1.3 Τύποι price squeeze

Μία κάθετα ολοκληρωμένη εταιρία, που κατέχει δεσπόζουσα θέση στην χονδρική αγορά, μπορεί να προβεί σε πρακτικές «συμπίεσης περιθωρίου», αυξάνοντας την τιμή χονδρικής, μειώνοντας την τιμή λιανικής ή πραγματοποιώντας ταυτόχρονα και τα δύο. Η συμπίεση περιθωρίου» μπορεί να γίνει με τους ακόλουθους τρόπους:

- με «διάκριση τιμών (discriminatory pricing)», όταν η δεσπόζουσα εταιρία αυξάνει την τιμή χονδρικής και χρεώνει τους ανταγωνιστές της υψηλότερη χονδρική τιμή από αυτή που χρεώνει στον εαυτό της (λιανικό άκρο),
- με «μη διάκριση τιμών (non-discriminatory pricing)», όταν η δεσπόζουσα εταιρία αυξάνει την τιμή χονδρικής και χρεώνει όμοια στους ανταγωνιστές και στον εαυτό της. Μέσω αυτής της πρακτικής, αυξάνονται σχετικώς τα κόστη

των ανταγωνιστών της, αλλά και του λιανικού άκρου της δεσπόζουσας εταιρείας. Όμως τα περιθώρια της δεσπόζουσας εταιρείας παραμένουν ανεπηρέαστα, αφού ουσιαστικά υπάρχει σταυροειδής επιδότηση μεταξύ του χονδρικού και λιανικού άκρου,

- με «ληστρική τιμολόγηση (predatory pricing)», όταν η δεσπόζουσα εταιρεία διαμορφώνει τη τιμή λιανικής ώστε να είναι χαμηλότερη από το κόστος παροχής υπηρεσίας (κοινό κόστος παροχής χονδρικού και λιανικού προϊόντος) και επαρκούς περιθωρίου κέρδους.

1.4 Κοστολογικό Πρότυπο

Για τον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου μπορούν να χρησιμοποιηθούν διάφορα κοστολογικά πρότυπα για τον υπολογισμό του κόστους του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς.

Οι Ρυθμιστικές Αρχές προτιμούν να χρησιμοποιούν κοστολογικά πρότυπα όπως το Μακροπρόθεσμο Μέσο Επαυξητικό Κόστος (LRAIC) καθώς και το Μέσο Συνολικό Κόστος(ATC).

Ακολούθως παρουσιάζονται τα πιο γνωστά κοστολογικά πρότυπα για ελέγχους συμπίεσης περιθωρίου καθώς και τα χαρακτηριστικά τους:

- Μέσο Μεταβλητό Κόστος (AVC): το συνολικό μεταβλητό κόστος παραγωγής μιας μονάδας προϊόντος για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, δια της σχετικής συνολικής ποσότητας προϊόντων που έχουν παραχθεί ($VC(q)/q$).
- Μέσα Αποφευκτέα Κόστη (AAC): τα κόστη που θα μπορούσαν να έχουν αποφευχθεί εάν η εταιρεία δεν είχε προχωρήσει στην παραγωγή μιας ορισμένης ποσότητας.

- **Μακροπρόθεσμο Επαυξητικό Κόστος (LRIC):** είναι η μεθοδολογία κοστολόγησης που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό του αποτελεσματικού κόστους που προκύπτει από την παραγωγή μιας συγκεκριμένης επαύξησης μακροπρόθεσμα και βασίζεται στην υπόθεση ότι έχει ήδη προκύψει συγκεκριμένη παραγωγή. Ο παράγοντας «μακροπρόθεσμα» 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).
- **Μέσο Συνολικό Κόστος (ATC):** Το συνολικό κόστος παραγωγής δια της παραγόμενης ποσότητας το οποίο είναι πλήρως κατανεμημένο στις υπηρεσίες.

Το κοστολογικό πρότυπο LRAIC θεωρείται ευρέως ως το πιο ενδεδειγμένο για την ώθηση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού και είναι αποδεκτό και από τις κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ για την εφαρμογή του άρθρου 82 της Συνθ.ΕΕ.

Το επιλεγμένο κοστολογικό πρότυπο θα πρέπει να καθορίζει το κόστος του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς με πρακτικά εφαρμόσιμο και διαφανή τρόπο.

Για τους ανωτέρω λόγους, η ΕΕΤΤ στην Διαβούλευση¹³ του 2010, και λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της Ελληνικής Αγοράς, προτείνει την υιοθέτηση του LRAIC

¹³ Δημόσια Διαβούλευση αναφορικά με η Μεθοδολογία και το μοντέλο για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή και συνδυαστικών υπηρεσιών των επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά.

ως κοστολογικού προτύπου. Εναλλακτικά, σε περίπτωση που δεν είναι δυνατή η προσκόμιση δεδομένων LRAIC, προτείνεται να χρησιμοποιηθεί το κοστολογικό πρότυπο ATC.

1.5 Μέθοδοι Εξέτασης Πιθανότητας Ύπαρξης Συμπίεσης – Επιλογή Μοντελοποιημένου Φορέα

Σύμφωνα με την «Ανακοίνωση της Επιτροπής για την Εφαρμογή των Κανόνων Ανταγωνισμού σε Συμφωνίες Πρόσβασης στον Τομέα των Τηλεπικοινωνιών Πλαίσιο, σχετικές Αγορές και Αρχές» (98/C265/02), υπάρχουν τρεις μέθοδοι για την εξέταση της πιθανότητας ύπαρξης συμπίεσης τιμών:

- I. Βάσει των στοιχείων κόστους του εγκατεστημένου παρόχου (equally efficient operator-EEO)
- II. Βάσει των στοιχείων κόστους ενός εύλογα αποδοτικού παρόχου (reasonably efficient operator-REO)
- III. Βάσει των στοιχείων κόστους ενός Θεωρητικά αποδοτικού παρόχου (TEO): τα κόστη του πιο αποτελεσματικού παρόχου απεικονίζονται στο μοντέλο. Η Ρυθμιστική Αρχή της Γερμανίας (RegTP), χρησιμοποιεί αυτή τη προσέγγιση, σε δίκτυα σταθερής τηλεφωνίας επιτρέποντας μία επιπλέον επαύξηση του 25% για τα συγκεκριμένα κόστη και τις αναποτελεσματικότητες ενός εναλλακτικού παρόχου.

Στην συγκεκριμένη υπόθεση του ΟΤΕ που θα μελετηθεί εκτενώς στο τελευταίο μέρος της παρούσας εργασίας, η ΕΕΤΤ επέλεξε να εφαρμόσει τη δεύτερη μέθοδο στηριζόμενη κυρίως στον ισχυρισμό ότι τα δεδομένα (έσοδα, κόστη) από τον

εγκατεστημένο πάροχο ήταν εξαιρετικά ελλιπή. Έτσι άντλησε δεδομένα από τους λοιπούς παρόχους υπηρεσιών Διαδικτύου μέσω επιστολών.

1.5.1 Ανάλυση REO

Η συγκεκριμένη μεθοδολογία δέχεται τα παρακάτω στοιχεία εισόδου:

- A. Έσοδα που έχει ένας REO σε ένα εύλογο χρονικό διάστημα
- B. Έξοδα που θα έχει ο REO στο ίδιο χρονικό διάστημα.

Το κριτήριο της επιβίωσης ορίζεται ως εξής: ο REO μπορεί μεν στην αρχή της δραστηριοποίησης του στη συγκεκριμένη αγορά να έχει αρνητικές ταμειακές ροές διότι θα έχει τα έξοδα ανάπτυξης του και τις επενδύσεις του, αλλά μετά από κάποιο χρονικό διάστημα οι ταμειακές του ροές μηδενίζονται και από το χρονικό σημείο αυτό και μετά γίνονται θετικές, οδηγώντας έτσι στην κερδοφορία. Έτσι το κριτήριο της επιβίωσης του REO είναι να μηδενίσει την καθαρά παρούσα αξία της επένδυσης του σε ένα εύλογο χρονικά διάστημα. Η μεθοδολογία αυτή συχνά ακολουθείται στις περιπτώσεις επενδυτικών σχεδίων διαφόρων εταιριών και ονομάζεται μέθοδος προεξοφλημένων ταμειακών ροών. Στην υπόθεση του ΟΤΕ που θα μελετήσουμε αργότερα το χρονικό αυτό διάστημα δεν μπορεί να είναι ούτε πολύ μικρό σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά αλλά ούτε και πολύ μεγάλο δεδομένων των εξής γεγονότων :

1. Η ραγδαία τεχνολογική εξέλιξη γρήγορα οδηγεί προς νέα πιο προηγμένα τελικά προϊόντα λιανικής πιθανόν πολύ διαφορετικά από τα υπάρχοντα και
2. Η αγορά υπό εξέταση δεν απαιτεί τόσο σημαντικές (σε ποσά και σε χρονική διάρκεια) επενδύσεις από τη μεριά του παρόχου όσο σε άλλες αγορές (πχ η αγορά πρόσβασης σε μεταλλικούς βρόχους (αγορά υπ' αριθ. 11 της ΕΕ)) όπου

γίνονται σημαντικές επενδύσεις σε συνεγκαταστάσεις και η οικονομική ζωή των αποκτώμενων παγίων είναι αρκετά μεγάλη (π.χ. η οικονομική ζωή ενός καλωδίου οπτικών ινών θεωρείται σύμφωνα με τις διεθνείς πρακτικές μεγαλύτερη των 15 χρόνων).

Το μοντέλο έχει σαν τιμή εξόδου την ΚΠΑ της επένδυσης. Εάν η προκύπτουσα ΚΠΑ είναι θετική τότε δεν υφίσταται συμπίεση τιμών. Εάν η προκύπτουσα ΚΠΑ είναι αρνητική τότε υφίσταται συμπίεση τιμών. Εάν η προκύπτουσα ΚΠΑ είναι μηδέν τότε πάλι μια τέτοια τιμή δεν μπορεί να οδηγήσει σε ασφαλές συμπέρασμα για προφανή συμπίεση τιμών.

1.5.2 Ανάλυση ΕΕΟ

Ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς σε αυτή την περίπτωση είναι παρόμοιος με τον πάροχο με ΣΙΑ (Σημαντική Ισχύ στην Αγορά). Οι κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ για το άρθρο 82 της Συνθ. ΕΕ τον ορίζει σαν «τόσο αποτελεσματικό όσο η κυρίαρχη επιχείρηση». Ο ΕΕΟ έχει προταθεί ως ο καλύτερος τρόπος ορισμού του παρόχου αναφοράς για τον χειρισμό θεμάτων τιμολόγησης από την ΕΕ. Η Ρυθμιστική Αρχή (CMT) της Ισπανίας χρησιμοποιεί επί του παρόντος τη προσέγγιση ΕΕΟ.

Η επιλογή του ΕΕΟ δεν προϋποθέτει ότι ο ισοδύναμα αποδοτικός πάροχος θα πρέπει να έχει τα ίδια επακριβώς χαρακτηριστικά (π.χ. δίκτυο ή μερίδιο αγοράς) με εκείνα του παρόχου με ΣΙΑ. Ο έλεγχος συμπίεσης περιθωρίου στοχεύει στο να προσδιορίσει εάν ο μοντελοποιημένος πάροχος αναφοράς, που έχει ίδιου τύπου κόστη στην αγοραστική με εκείνα του καθετοποιημένου παρόχου, μπορεί να δραστηριοποιηθεί στην λιανική (downstream) αγορά μέσω της ενοικίασης ή της απόκτησης υπηρεσιών από τον πάροχο που έχει ΣΙΑ.

Στην «Δημόσια Διαβούλευση αναφορικά με τη μεθοδολογία και το μοντέλο για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή και συνδυαστικών υπηρεσιών των επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στην αγορά» που δημοσιεύθηκε τον Μάρτιο του 2010, η ΕΕΤΤ προτείνει τη χρήση της προσέγγισης **του ισοδύναμα αποδοτικού παρόχου (ΕΕΟ)**¹⁴, που ορίζεται ως 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 9% του συνόλου των μεριδίων αγοράς ώστε οι οικονομίες κλίμακας και φάσματος του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς να ληφθούν υπόψη.

Το μοντέλο λοιπόν αυτό, όπως αναφέρεται στην προαναφερθείσα Διαβούλευση, περιλαμβάνει πέντε κύρια στάδια για την αξιολόγηση των εσόδων και των στοιχείων κόστους του μοντελοποιημένου παρόχου αναφοράς:

1. 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 ΕΕΟ
2. Δεύτερο Στάδιο, υπολογίζει τη χρήση των υπηρεσιών που παρέχονται από το οικονομικό πρόγραμμα της επιχείρησης με ΣΙΑ καθώς και την επιπλέον

¹⁴ Η απόφαση αυτή της ΕΕΤΤ έρχεται σε πλήρη σύγκρουση με αυτά που έπραξε στην υπόθεση του Conn-X του ΟΤΕ

χρήση των υπηρεσιών εκτός του οικονομικού προγράμματος. (related services-extra calls)

3. 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.
4. Τέταρτο Στάδιο, υπολογίζει τα καθαρά έσοδα λιανικής για τις υπηρεσίες του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος
5. Πέμπτο Στάδιο, υπολογίζει το κέρδος ή την ζημία του υπό εξέταση οικονομικού προγράμματος.

Ωστόσο στην περίπτωση του ΟΤΕ, που θα ερευνήσουμε αργότερα, αναφορικά με την υπόθεση του Conn-x η ΕΕΤΤ δεν είχε χρησιμοποιήσει τη μέθοδο του ΕΕΟ αλλά του REO. Η επιλογή αυτή δέχτηκε έντονες και αντιδράσεις από την πλευρά του ΟΤΕ καθώς αποτέλεσε τον κύριο λόγο αμφισβήτησης του αποτελέσματος της απόφασης.

2. Υπαγωγή Πραγματικών Περιστατικών από την Διεθνή Αγορά Τηλεπικοινωνιών

Έπειτα από την ανάλυση που προηγήθηκε κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούν μερικές υποθέσεις που απασχόλησαν την Ευρωπαϊκή Επιτροπή τα τελευταία χρόνια αναφορικά με κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης τους και πιο συγκεκριμένα υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου κέρδους. Το μεγάλο ύψος των προστίμων που επιβλήθηκαν στο σύνολο των περιπτώσεων αποδεικνύουν την σημαντικότητα που δίνεται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή αλλά και από τις εθνικές Επιτροπές Ρυθμίσεως

τήρησης των κανόνων του Ανταγωνισμού. Συγκεκριμένα υπενθυμίζονται τα 12,6 εκατ. ευρώ που κλήθηκε να πληρώσει η Deutsche Telekom και τα 10,35 εκατ. ευρώ που επιβλήθηκαν στη Wanadoo της France Telecom, το 2003, για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης στην σταθερή τηλεφωνία και τις υπηρεσίες Internet. Φυσικά θα αναφερθούμε και στην υπόθεση της Ισπανικής Telefónica όπου τιμωρήθηκε με το ποσό των 151,87 εκ ευρώ.

2.1 Telefonica

Στις 4 Ιουλίου 2007 η Ευρωπαϊκή Επιτροπή γνωστοποίησε την απόφασή της με την οποία επέβαλε πρόστιμο ύψους 151.875.000 ευρώ στη μεγαλύτερη τηλεπικοινωνιακή εταιρεία της Ισπανίας, Telefónica, για κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της στην αγορά των ευρυζωνικών συνδέσεων. Η Telefónica επέβαλλε στους ανταγωνιστές της υψηλές τιμές χονδρικής για τη χορήγηση πρόσβασης στα ευρυζωνικά δίκτυά της, οι οποίες δεν είχαν επαρκές περιθώριο σε σχέση με τις τιμές χρέωσης των απλών καταναλωτών. Στην παρούσα υπόθεση, η παράβαση διεπράχθη κατά την περίοδο Σεπτεμβρίου 2001-Δεκεμβρίου 2006, δηλ. επί 5 έτη και 4 μήνες. Πρόκειται, ως εκ τούτου, για μακροχρόνια καταχρηστική συμπεριφορά.

Στην απόφαση προσδιορίζονται τρεις σχετικές αγορές προϊόντων: η "μαζική" αγορά λιανικής παροχής ευρυζωνικών επικοινωνιών και δύο διαφορετικές αγορές χονδρικής παροχής ευρυζωνικών επικοινωνιών, δηλ. η αγορά χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης σε περιφερειακό επίπεδο και η αγορά χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης σε εθνικό επίπεδο.

Με τη στρατηγική που ακολούθησε η Telefónica υπήρξε αποκλεισμός της αγοράς διότι η συμπίεση περιθωρίων περιόρισε την ικανότητα των ανταγωνιστών της να εισέρχονται στη σχετική αγορά και να ασκούν ανταγωνιστική πίεση στην Telefónica.

Με τη συμπίεση περιθωρίων ο ανταγωνισμός περιορίστηκε, καθώς προκλήθηκαν υπέρογκες ζημιές σε εξίσου αποτελεσματικούς ανταγωνιστές: είτε αναγκάστηκαν τελικά να εξέλθουν από την αγορά είτε περιορίστηκε εν πάση περιπτώσει η ικανότητά τους να επενδύουν και να αναπτύσσονται. Ακόμα και αν οι τιμές και οι δαπάνες τους για μάρκετινγκ ήταν ανάλογες με αυτές τις Telefonica, μακροπρόθεσμα βρίσκονταν σε μειονεκτική θέση όσον αφορά τη δυνατότητά τους να αποτελέσουν σημαντική πρόκληση για την Telefonica λόγω των διαρκών ζημιών που εμφάνιζαν.

Η συμπίεση περιθωρίων είχε συγκεκριμένες συνέπειες αποκλεισμού στη λιανική αγορά και αρνητικές συνέπειες και για τους τελικούς καταναλωτές. Λόγω της συμπίεσης περιθωρίων, η λιανικές τιμές στην Ισπανία ήταν από τις (αν όχι οι) υψηλότερες στην ΕΕ, ενώ το ποσοστό ευρυζωνικής διείσδυσης στην Ισπανία είναι κάτω του μέσου όρου της ΕΕ. Το υψηλό επίπεδο των λιανικών τιμών στην Ισπανία δεν μπορούσε να εξηγηθεί επαρκώς με όρους προσφοράς ή ζήτησης. Αυτό σημαίνει ότι η συμπεριφορά της Telefonica έβλαψε σημαντικά τα συμφέροντα των καταναλωτών.

Η κατάχρηση έλαβε τέλος με την παρέμβαση της ισπανικής ρυθμιστικής αρχής τον Δεκέμβριο 2006, χάρη στην οποία μειώθηκαν οι τιμές χονδρικής. Η ρυθμιστική αρχή δεν έλαβε ποτέ θέση όσον αφορά την ύπαρξη συμπίεσης περιθωρίων σε σχέση με τα δύο προϊόντα χονδρικής που διέθετε σε εθνικό επίπεδο η Telefonica, η δε εκτίμησή της όσον αφορά την ύπαρξη συμπίεσης περιθωρίων σε σχέση με το προϊόν χονδρικής που η Telefonica διέθετε σε περιφερειακό επίπεδο βασιζόταν σε προβλέψεις που είχε πραγματοποιήσει τον Οκτώβριο 2001 η Telefonica, ενώ η Επιτροπή είχε χρησιμοποιήσει τις όντως πραγματοποιηθείσες ιστορικές δαπάνες.

Το πρόστιμο είναι πολλαπλάσιο εκείνων που επέβαλε στο παρελθόν η Επιτροπή και έπεται μόνο του προστίμου των 497 εκατ. Ευρώ που επεβλήθη κατά της Microsoft.

2.2 Deutsche Telekom

Ένα πολύ καλό παράδειγμα της εφαρμογής της απαγόρευσης της συμπίεση τιμών είναι η υπόθεση της Deutsche Telekom. Το 2003, η Deutsche Telekom (DT) βρέθηκε να έχει καταχραστεί τη δεσπόζουσα θέση της, υποπίπτοντας σε συμπίεση τιμών, κατά παράβαση του άρθρου 82 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, της Συνθήκης. Η DT προσέφερε υπηρεσίες τοπικής πρόσβασης σε επίπεδο λιανικής πώλησης στους τελικούς χρήστες καθώς και σε επίπεδο χονδρικής πώλησης στους ανταγωνιστές της. Η DT δηλαδή δραστηριοποιείται τόσο σε ανάντη όσο και σε κατάντη αγορές. Ξεκινώντας το 1998, η DT ήταν νομικά υποχρεωμένη να παρέχει στους ανταγωνιστές της χονδρική πρόσβαση στους τοπικούς βρόχους της. Ωστόσο, μέχρι το 2003, οι ανταγωνιστές δεν κατάφεραν να αποκτήσουν σημαντικό μερίδιο της αγοράς. Το 2003, η DT κατείχε μερίδιο αγοράς 95% και ήταν καλά εδραιωμένη ως ο κυρίαρχος πάροχος υπηρεσιών.

Στην απόφασή της Ευρωπαϊκής Επιτροπής διαπιστώθηκε ότι η DT είχε καταχραστεί τη δεσπόζουσα θέση της, αφού χρέωνε τους νεοεισερχόμενους υψηλότερα τέλη χονδρικής για την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο από ό, τι η DT χρέωνε τους λιανικούς συνδρομητές της για τις σταθερές συνδρομητικές γραμμές. Η Επιτροπή εξέτασε το περιθώριο μεταξύ των χονδρικών τιμών της πρόσβασης της DT και της μέσης σταθμισμένης τιμής των αντίστοιχων λιανικών υπηρεσιών πρόσβασης (αναλογική, ISDN, και ADSL). Δεδομένου ότι οι τιμές πρόσβασης χονδρικής πώλησης ήταν υψηλότερες από το σταθμισμένο μέσο όρο των αντίστοιχων χρεώσεων λιανικής, η Επιτροπή υποστήριξε ότι το περιθώριο των τιμών ήταν ανεπαρκές για τους νεοεισερχόμενους να ανταγωνισθούν την DT. Η Επιτροπή κατέληξε στο

συμπέρασμα ότι η τιμολογιακή πολιτική της DT χαρακτηριζόταν από έντονη συμπίεση του περιθωρίου των τιμών. Ακόμη, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η τιμολόγηση της DT για τις τοπικές υπηρεσίες πρόσβασης απέτρεπε την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά τοπικής πρόσβασης με αποτέλεσμα να μειώνονται οι επιλογές των καταναλωτών μεταξύ των παρόχων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και έτσι κατέστρεφε τον ανταγωνισμό των τιμών.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή απέρριψε το επιχειρήμα της DT ότι, σε επίπεδο λιανικής πώλησης, οι χρεώσεις κλήσεων θα πρέπει να συνυπολογίζονται με τα τέλη συνδρομής. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή υποστήριξε ότι η DT θα έπρεπε να αναπροσαρμόσει τα τιμολόγια της για να εξασφαλίσει ότι τα όλα σχετικά κόστη χονδρικής (συμπεριλαμβανομένων και εκείνων του τοπικού βρόχου) είχαν ανακτηθεί πλήρως από τα μηνιαία τέλη συνδρομής.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επέβαλε πρόστιμο στην Deutsche Telecom ύψους € 12,600,000 για την παραβίαση του άρθρου 82. Βεβαίως η DT προσέφυγε στο Ευρωπαϊκό Πρωτοδικείο (CFI) για την καταγγελία της παρούσας απόφασης.

Το 2008, το Ευρωπαϊκό Πρωτοδικείο επικύρωσε την απόφαση του 2003 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στο σύνολό της και απέρριψε όλους τους λόγους που προέβαλε η DT. Το Δικαστήριο επικύρωσε τη μέθοδο που χρησιμοποιήθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για να εντοπίσει την υφιστάμενη συμπίεση των τιμών. Το Ευρωπαϊκό Πρωτοδικείο διαπίστωσε ότι ορθώς η Επιτροπή στηρίχθηκε στο γεγονός ότι υπήρξε μια ανεπαρκής διαφορά, ένα ανεπαρκές περιθώριο, μεταξύ των λιανικών και χονδρικών τιμών για την τοπική πρόσβαση, γεγονός που υποδηλώνει κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης εκ μέρους της DT. Το Ευρωπαϊκό Πρωτοδικείο έκρινε επίσης ότι η Επιτροπή ορθώς στήριξε την ανάλυσή της για τις πρακτικές καθορισμού των

τιμών της DT συγκρίνοντας μεταξύ των τιμών χονδρικής πρόσβασης στον αδεσμοποίητο τοπικό βρόχο και του σταθμισμένου μέσου όρου των τιμών λιανικής για το σύνολο των υπηρεσιών της DT (αναλογική, ISDN, και ADSL).

Το Ευρωπαϊκό Πρωτοδικείο διευκρίνισε ότι το γεγονός ότι οι χρεώσεις της DT έπρεπε να εγκριθούν από τη γερμανική ρυθμιστική αρχή δεν την απαλλάσσει από την ευθύνη της να συμμορφωθεί με το δίκαιο του ανταγωνισμού. Το Δικαστήριο έκρινε ότι η DT, ως κυρίαρχος πάροχος, είχε υποχρέωση να υποβάλει αιτήσεις για την αναπροσαρμογή των χρεώσεων της ώστε να μην βλάψει τον ανταγωνισμό και την αγορά.

2.3 France Telecom - Wanadoo

Τον Σεπτέμβριο του 2001 η Επιτροπή Ανταγωνισμού, εξέτασε λεπτομερώς τους όρους τιμολογήσεως της εκ μέρους της Wanadoo παροχής υπηρεσιών υψηλής ταχύτητας προσβάσεως στο διαδίκτυο για τους πελάτες που ήταν κάτοικοι Γαλλίας.

Η Επιτροπή έκρινε ότι οι τιμές που εφάρμοζε η Wanadoo για τις υπηρεσίες της eXtense και Wanadoo ADSL ήταν ληστρικές, δηλαδή κάτω του κόστους, και δεν καθιστούσαν δυνατή την κάλυψη των κυμαινόμενων εξόδων της μέχρι τον Αύγουστο του 2001 και των συνολικών εξόδων της από τα τέλη του 1999 μέχρι και τον Οκτώβριο του 2002, στο πλαίσιο σχεδίου προληπτικού αποκλεισμού της αγοράς υψηλής ταχύτητας προσβάσεως στο διαδίκτυο σε σημαντικό στάδιο της αναπτύξεώς της. Με απόφαση της 16ης Ιουλίου 2003, η Επιτροπή της επέβαλε πρόστιμο ύψους 10,35 εκατομμυρίων ευρώ.

Η France Telecom άσκησε προσφυγή κατά την απόφασή αυτής ενώπιον του Πρωτοδικείου, το οποίο με τη σειρά του έκρινε, καταρχάς, ότι ορθώς η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υφίστατο επαρκής βαθμός επιλεξιμότητας μεταξύ της υψηλής

ταχύτητας και της χαμηλής ταχύτητας και όρισε την επίμαχη αγορά ως αγορά υψηλής ταχύτητας πρόσβασης στο διαδίκτυο για τους πελάτες που κατοικούν στην ημεδαπή.

Επιπλέον, με την προσφυγή της, η France Telecom αμφισβήτησε την ύπαρξη, αφενός, δεσπόζουσας θέσεως και, αφετέρου, καταχρήσεως. Κατά το Πρωτοδικείο, η France Telecom είχε δεσπόζουσα θέση στη γαλλική αγορά πρόσβασης στο διαδίκτυο, λαμβανομένου υπόψη του ιδιαίτερου υψηλού μεριδίου αγοράς που κατείχε καθόλη την επίμαχη περίοδο.

Ως προς την ύπαρξη καταχρήσεως, όσον αφορά επιθετικές τιμές, αφενός, από τιμές κατώτερες του μέσου όρου των κυμαινόμενων εξόδων τεκμαίρεται ότι η πρακτική τιμών σκοπεί στον εξοβελισμό των ανταγωνιστών και, αφετέρου, τιμές κατώτερες του μέσου όρου των συνολικών εξόδων αλλά ανώτερες του μέσου όρου των κυμαινόμενων εξόδων πρέπει να θεωρούνται καταχρηστικές, όταν καθορίζονται στο πλαίσιο σχεδίου εξοβελισμού των ανταγωνιστών.

Το Πρωτοδικείο έκρινε ότι η Επιτροπή επέλεξε και εφάρμοσε ορθώς τη μέθοδο υπολογισμού του ποσοστού καλύψεως των εξόδων βάσει της οποίας διαπίστωσε την ύπαρξη πρακτικής επιθετικών τιμών και ότι παρέσχε σοβαρές και συγκλίνουσες ενδείξεις όσον αφορά την ύπαρξη σχεδίου επιθετικών τιμών. Δεν ήταν αναγκαίο, περαιτέρω, να αποδειχθεί ότι η France Telecom είχε πραγματική πιθανότητα να αποκαταστήσει τις απώλειές της.

Σύμφωνα με τα παραπάνω η France Telecom δεν μπορεί να επικαλεστεί το απόλυτο δικαίωμα ευθυγραμμίσεως με τις τιμές των ανταγωνιστών της για να δικαιολογήσει τη συμπεριφορά της. Μολονότι είναι γεγονός ότι η ευθυγράμμιση της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχειρήσεως με τις τιμές των ανταγωνιστών δεν είναι, αφ' εαυτής, καταχρηστική ή επικριτέα, δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο να αποκτήσει

τέτοιο χαρακτήρα, όταν δεν σκοπεί στην προάσπιση των συμφερόντων της επιχειρήσεως, αλλά στην ενίσχυση της εν λόγω δεσπόζουσας θέσεως και στην κατάχρησή της.

Κεφάλαιο 5

1. Εισαγωγή

Στο υπόλοιπο κομμάτι της εργασίας θα επικεντρωθούμε στην διαμάχη του ΟΤΕ ΑΕ με την ΕΕΤΤ όσον αναφορά την απόφαση της δεύτερης αναφορικά με την καταγγελία της TELLAS. Η καταγγελία αυτή στις 30-09-2004 και με αριθμό πρωτοκόλλου 26256/30-09-2004 είχε αντικείμενο α) τη γενικότερη πολιτική που ακολουθεί η εταιρία ΟΤΕ ΑΕ στην αγορά παροχής πρόσβασης ADSL και β) ειδικότερα την προσφορά του πακέτου παροχής πρόσβασης ADSL “Conn-X”.

Στο παρόν κεφάλαιο κρίνεται απαραίτητο να αναφερθούμε αναλυτικά στις δυο αντίπαλες πλευρές, την ΕΕΤΤ (Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων) και τον ΟΤΕ (Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος). Ακολουθεί αναλυτική περιγραφή των αρμοδιοτήτων και των δυο.

1.1 ΟΤΕ ΑΕ: Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος

1.1.1 Γενικά

Ο Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος (ΟΤΕ Α.Ε.) είναι ο μεγαλύτερος τηλεπικοινωνιακός πάροχος στην Ελλάδα, ενώ μαζί με τις θυγατρικές του αποτελεί σήμερα έναν από τους κορυφαίους τηλεπικοινωνιακούς ομίλους στην Νοτιοανατολική Ευρώπη. Ο ΟΤΕ είναι μία από τις πέντε μεγαλύτερες εταιρείες στο Χρηματιστήριο Αθηνών σύμφωνα με την κεφαλαιοποίηση, ενώ οι μετοχές του διαπραγματεύονται στα διεθνή χρηματιστήρια της Νέας Υόρκης και του Λονδίνου.

Μετά από συμφωνία ανάμεσα στην Ελληνική Κυβέρνηση και την Deutsche Telekom, από τις 5 Νοεμβρίου 2008, κατείχαν ο καθένας 25% συν μία μετοχή του μετοχικού κεφαλαίου του ΟΤΕ. Από 31 Ιουλίου 2009, μετά από την πώληση επιπλέον 5% μετοχών και δικαιωμάτων ψήφου του Ελληνικού Δημοσίου, το ποσοστό του Ελληνικού Δημοσίου στον ΟΤΕ ανέρχεται σε 20% και της Deutsche Telekom σε 30%.

Ο Όμιλος ΟΤΕ προσφέρει, πέρα από ευρυζωνικές υπηρεσίες, σταθερή και κινητή τηλεφωνία, δορυφορικές συνδέσεις, επικοινωνία δεδομένων υψηλών ταχυτήτων και υπηρεσίες μισθωμένων γραμμών. Ο Όμιλος απασχολεί συνολικά περίπου 30.000 άτομα σε 5 χώρες (Ελλάδα, Ρουμανία, Σερβία, Βουλγαρία και Αλβανία).

1.1.2 Υπηρεσίες ΟΤΕ

Στοχεύοντας στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών και προϊόντων που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες επικοινωνίας επιχειρήσεων και ιδιωτών, ο ΟΤΕ, εκτός από ευρυζωνικές υπηρεσίες και σταθερή τηλεφωνία, δραστηριοποιείται μέσω θυγατρικών του και στους εξής τομείς :

- Κινητή τηλεφωνία από την COSMOTE, που βρίσκεται στην πρώτη θέση στην ελληνική αγορά
- Ηλεκτρονικής συναλλαγές B2B (CosmoOne),
- Διεθνείς τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες χονδρικής σε παρόχους και πολυεθνικές εταιρίες στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης (OTEGlobe),
- Ασύρματες και δορυφορικές επικοινωνίες καθώς και υπηρεσίες για την ναυτιλία (OTESAT-MARITEL),

- Συμβουλευτικές υπηρεσίες (OTEplus)
- Δορυφορικές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, μέσω της θυγατρικής του, Hellas Sat A.E., κατόχου του ελληνικού δορυφόρου Hellas-Sat 2.

Επίσης, για την αξιοποίηση της σημαντικής ακίνητης περιουσίας του ΟΤΕ δημιουργήθηκε η ΟΤΕ Estate, ενώ η ΟΤΕ Academy προσφέρει ένα ευρύ φάσμα εκπαιδευτικών σεμιναρίων που φιλοδοξεί να καλύψει τις εκπαιδευτικές ανάγκες τόσο των εργαζομένων του Ομίλου ΟΤΕ όσο και του ευρύτερου δημοσίου και ιδιωτικού τομέα. Τέλος, το 2006, η COSMOTE αγόρασε την αλυσίδα καταστημάτων ΓΕΡΜΑΝΟΣ, το μεγαλύτερο δίκτυο διανομής σε προϊόντα τηλεφωνίας και τεχνολογίας στην Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Όραμα του ΟΤΕ είναι να προσφέρει ολοκληρωμένες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου έτσι ώστε να αποτελεί την πρώτη επιλογή των πελατών στην Ελλάδα και τη Ν.Α Ευρώπη, καθώς και να ενεργεί ως «υπεύθυνος πολίτης» έτσι ώστε η παρουσία και η δράση του να προσθέτουν αξία σε όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη στις χώρες που δραστηριοποιείται.

2. ΕΕΤΤ: Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων

2.1 Γενικές πληροφορίες για την Δράση της ΕΕΤΤ

Η πορεία προς την απελευθέρωση απαιτεί την παρουσία και δράση μίας ανεξάρτητης και ισχυρής ρυθμιστικής αρχής που σκοπό έχει τον έλεγχο της πολιτικής που χαράσσει το Υπουργείο Μεταφορών και Επικοινωνιών, καθώς και την αποτελεσματική εφαρμογή της. Η ανεξαρτησία της Εθνικής Επιτροπής

Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ) κρίθηκε απαραίτητη για την προώθηση του υγιούς ανταγωνισμού, την ορθολογική οργάνωση του τηλεπικοινωνιακού τομέα και την προστασία των δικαιωμάτων χρήστη.

Η ΕΕΤΤ (Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων), είναι η Ανεξάρτητη Αρχή η οποία αποτελεί τον Εθνικό Ρυθμιστή που ελέγχει, ρυθμίζει και εποπτεύει:

(α) την αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών, στην οποία δραστηριοποιούνται οι εταιρείες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, ασύρματων επικοινωνιών και διαδικτύου και

(β) την ταχυδρομική αγορά, στην οποία δραστηριοποιούνται οι εταιρείες παροχής ταχυδρομικών υπηρεσιών και υπηρεσιών ταχυμεταφοράς. Επιπλέον, η ΕΕΤΤ ασκεί τις αρμοδιότητες Επιτροπής Ανταγωνισμού στις εν λόγω αγορές.

Η ΕΕΤΤ ιδρύθηκε το 1992 με το Ν. 2075/1992. Ο συγκεκριμένος νόμος αναφερόταν στην ίδρυση μίας Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών (ΕΕΤ), η οποία σύμφωνα με τα άρθρα 8 έως 15 είχε κανονιστικές, γνωμοδοτικές, ελεγκτικές και διοικητικές αρμοδιότητες. Η λειτουργία της όμως ξεκίνησε το 1995, έχοντας ως αρμοδιότητα την εποπτεία της απελευθερωμένης αγοράς των τηλεπικοινωνιών. Αργότερα, με το Ν. 2246/94 καθορίζεται η σύσταση, οι αρμοδιότητες, η συγκρότηση, η λειτουργία και τα έσοδα της ΕΕΤ. Οι αρμοδιότητές της όμως παρουσίασαν υποχώρηση σε σχέση με τον προηγούμενο νόμο (2075/92) και είχε περιορισμένη διοικητική και λειτουργική αυτοτέλεια. Συγκεκριμένα, την "εθνική αρχή τηλεπικοινωνιών" αποτελεί η Γενική Γραμματεία Επικοινωνιών, η οποία υπάγεται απευθείας στον Υπουργό Μεταφορών και Επικοινωνιών, ενώ η ΕΕΤ υποβαθμίζεται σε γνωμοδοτικό όργανο που απολαμβάνει διοικητικής και οικονομικής αυτοτέλειας και εποπτεύεται από τον Υπουργό Μεταφορών και Επικοινωνιών.

Επιπλέον, ενώ με τον παλαιότερο νόμο 2075/92 η θητεία των μελών της ΕΕΤ ήταν δυνατόν να ανανεωθεί μία φορά, στο νέο νόμο δεν υπάρχει διάταξη που να εμποδίζει τη συνεχή ανανέωση της θητείας των μελών της ΕΕΤ. Το 1998, με τη ψήφιση του Ν. 2668/1998, σχετικά με τον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας του τομέα των ταχυδρομικών υπηρεσιών, η ευθύνη για τη ρύθμιση της αγοράς των ταχυδρομικών υπηρεσιών ανατέθηκε στην ΕΕΤ, η οποία μετονομάστηκε, πλέον σε Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ). Ο νεότερος νόμος 2867/2000 κατοχυρώνει την ΕΕΤΤ ως ανεξάρτητη αρχή και ενισχύει τον εποπτικό, ελεγκτικό και ρυθμιστικό ρόλο της. Πέρα από τους νόμους, έχει εκδοθεί και η Υπουργική Απόφαση 44/95122 που αναφέρεται στη συγκρότηση της ΕΕΤ και η Υπουργική Απόφαση 59/99123 σχετικά με το διορισμό των μελών της ΕΕΤΤ. Το άρθρο 3 του Ν. 2867/2000 αναφέρεται στη συγκρότηση, τις αρμοδιότητες, τη λειτουργία και τη διοίκηση της ΕΕΤΤ. Η ΕΕΤΤ είναι η Εθνική Ρυθμιστική Αρχή, διοικητικά αυτοτελής και οικονομικά ανεξάρτητη, η οποία επιβλέπει και ρυθμίζει την τηλεπικοινωνιακή αγορά και την αγορά των ταχυδρομικών υπηρεσιών (άρθρο 3§1 και 2) και έχει ως όραμα να διευρύνει και να αναβαθμίζει διαρκώς την επικοινωνία, ώστε η Ελλάδα να συμμετέχει στην Κοινωνία της Γνώσης. Η ΕΕΤΤ απαρτίζεται από εννέα μέλη, εκ των οποίων ένας είναι Πρόεδρος και δύο Αντιπρόεδροι αρμόδιοι για τους τομείς των ηλεκτρονικών επικοινωνιών και παροχής ταχυδρομικών υπηρεσιών αντίστοιχα. Επιπλέον, η ΕΕΤΤ απαρτίζεται από το νομικό συμβούλιο, το ειδικό επιστημονικό προσωπικό και το τακτικό προσωπικό. Η οργανωτική της δομή καθορίζεται με το Προεδρικό Διάταγμα 387/2002124. Σύμφωνα με τον Ν. 3371/2005, ο Πρόεδρος και οι Αντιπρόεδροι επιλέγονται και διορίζονται από το Υπουργικό Συμβούλιο, ύστερα από πρόταση του Υπουργού Μεταφορών και Επικοινωνιών και γνώμη της Επιτροπής Θεσμών και Διαφάνειας της Βουλής. Τα υπόλοιπα μέλη διορίζονται από τον Υπουργό

Μεταφορών και Επικοινωνιών. Τα μέλη της κατά την άσκηση των καθηκόντων τους απολαμβάνουν πλήρους προσωπικής και λειτουργικής ανεξαρτησίας. Σύμφωνα με το άρθρο 3§14 του Ν. 2867/2000, ο ρόλος της ΕΕΤΤ ενισχύεται αποκτώντας περισσότερες ρυθμιστικές, κανονιστικές και ελεγκτικές αρμοδιότητες, προκειμένου να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της απελευθερωμένης αγοράς.

2.2 Αρμοδιότητες της ΕΕΤΤ

Κατά την άσκηση των αρμοδιοτήτων της, η ΕΕΤΤ προβαίνει στην έκδοση κανονιστικών ή ατομικών πράξεων, οι οποίες δημοσιεύονται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Ιδιαίτερα, οι σημαντικότερες αρμοδιότητες της ΕΕΤΤ είναι:

- ρύθμιση όλων των θεμάτων που αφορούν στις Γενικές και Ειδικές άδειες (χορήγηση, ανανέωση, τροποποίηση, ανάκληση, αναστολή, μεταβίβαση και συνεκμετάλλευση), καθορίζοντας τους όρους και διεξάγοντας (όπου προβλέπεται) τους διαγωνισμούς για την χορήγηση Ειδικών Αδειών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών,
- καθορισμός, με την έκδοση σχετικών κανονισμών, των αρχών κοστολόγησης και τιμολόγησης για την πρόσβαση και χρήση του Τοπικού Βρόχου, των Μισθωμένων Γραμμών και της Διασύνδεσης,
- σύνταξη το Εθνικού Σχεδίου Αριθμοδότησης,
- εκχώρηση αριθμών στους τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς και ονομάτων δικτυακών τόπων (domain names),
- ρύθμιση θεμάτων του Διαδικτύου και του τερματικού εξοπλισμού,
- διαχείριση του Φάσματος Ραδιοσυχνοτήτων,

- εκχώρηση μεμονωμένων ραδιοσυχνοτήτων ή ζωνών ραδιοσυχνοτήτων και τήρηση μητρώου εκχωρούμενων ραδιοσυχνοτήτων,
- εποπτεία και έλεγχος της χρήσης του φάσματος ραδιοσυχνοτήτων,
- χορήγηση αδειών κατασκευής κεραιών,
- σύνταξη του Εθνικού Κανονισμού Ραδιοεπικοινωνιών, καθώς και των προϋποθέσεων Παροχής Ανοικτού Δικτύου και των πιθανών, λόγω Ουσιωδών Απαιτήσεων, περιορισμών πρόσβασης στο Δίκτυο,
- εφαρμογή της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού στην αγορά των τηλεπικοινωνιών,
- κατάρτιση καταλόγου των οργανισμών με σημαντική ισχύ στην αγορά, καθώς και αυτών που έχουν υποχρέωση παροχής μισθωμένων γραμμών,
- έκδοση των Κωδίκων Δεοντολογίας,
- εφαρμογή της Καθολικής Υπηρεσίας, συμπεριλαμβανομένων των θεμάτων χρηματοδότησής της,
- άσκηση εποπτείας επί της αγοράς τηλεπικοινωνιών, ελέγχοντας τις συμβάσεις διασύνδεσης, παροχής υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας και κινητής επικοινωνίας, ώστε να διασφαλισθεί η προστασία των καταναλωτών, η διασύνδεση και η διαλειτουργικότητα των δικτύων.
- γνωμοδότηση για τη λήψη νομοθετικών μέτρων,

- διαβίβαση προς τις αρμόδιες αρχές αιτήσεων των τηλεπικοινωνιακών επιχειρήσεων προς λήψη απαραίτητων αδειών και συνεργασία με την Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων καθώς και άλλους διεθνείς φορείς,
- επίλυση διαφορών μεταξύ τηλεπικοινωνιακών οργανισμών ή μεταξύ αυτών και του Δημοσίου, χρηστών και ιδιωτών.

2.3 Πολιτική Αδειοδότησης της ΕΕΤΤ στις Τηλεπικοινωνίες

Μέχρι πριν από λίγα χρόνια η κατάσταση που επικρατούσε στον τομέα των τηλεπικοινωνιών ήταν ένας συνδυασμός από τις μέχρι τότε διαθέσιμες τεχνολογίες, τις κυβερνητικές πολιτικές και κάποιες σταθερές επιχειρηματικές διαδικασίες. Κάτω από τις συνθήκες αυτές, τα δίκτυα και οι υπηρεσίες ανήκαν σε μία ενιαία οντότητα, τον Εθνικό Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών, που ήταν μία μονοπωλιακή, κρατικά ιδιόκτητη εταιρεία. Το μοντέλο αυτό όμως, όπως διαπιστώσαμε, δεν υπάρχει πλέον.

2.3.1 Η ενίσχυση του ανταγωνισμού

Το 2001 αποτέλεσε ορόσημο για τις τηλεπικοινωνίες στην Ελλάδα, καθώς εκείνη τη χρονιά πραγματοποιήθηκε με επιτυχία η πλήρης απελευθέρωση της αγοράς. Ένα χρόνο μετά τη δημοσίευση του Ν. 2867/2000 «σχετικά με την οργάνωση και λειτουργία του τομέα των τηλεπικοινωνιών», το τηλεπικοινωνιακό τοπίο άλλαξε δραστικά στη χώρα μας. Νέες εταιρείες εισήλθαν στην ανοικτή πλέον αγορά και προσφέρουν παραδοσιακές αλλά και καινοτόμες υπηρεσίες, ενώ οι καταναλωτές απέκτησαν το δικαίωμα της επιλογής παρόχου. Η πλήρης κατάργηση των μονοπωλιακών χαρακτηριστικών της αγοράς των τηλεπικοινωνιών είχε άμεσα οικονομικά αποτελέσματα για τους καταναλωτές, καθώς τους έδωσε την ευκαιρία να επωφεληθούν από τη μείωση των τιμολογίων και την ποικιλία των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Με την απελευθέρωση της αγοράς των τηλεπικοινωνιών και την ταυτόχρονη μετάβαση από τα μονοπώλια στο καθεστώς ελεύθερης αγοράς, δημιουργήθηκε μία ανταγωνιστική αγορά όπου διασφαλίζονται τα δικαιώματα των νεοεισερχομένων σε αυτή. Σύμφωνα με το άρθρο 2§1 και 2 της Οδηγίας 2002/77/EK σχετικά με τον ανταγωνισμό στις αγορές δικτύων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, τα κράτη δεν χορηγούν ή διατηρούν σε ισχύ αποκλειστικά ή ειδικά δικαιώματα για τη δημιουργία δικτύων ηλεκτρονικών επικοινωνιών ή για την παροχή διαθέσιμων στο κοινό υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών και λαμβάνουν τα αναγκαία μέτρα ώστε να εξασφαλίσουν σε κάθε επιχείρηση το δικαίωμα παροχής υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών ή εγκατάστασης και λειτουργίας δικτύων ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Η χορήγηση ιδιαίτερων προνομίων ή αποκλειστικών δικαιωμάτων και η δημιουργία μονοπωλίων θέτουν σε κίνδυνο την ακεραιότητα του ελεύθερου και ανοθέτου ανταγωνισμού. Οι αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών, η εκτεταμένη χρήση των υπολογιστών και ο ελεύθερος ανταγωνισμός έχουν ως αποτέλεσμα την είσοδο νέων τηλεπικοινωνιακών φορέων στην αγορά, την ανάπτυξη νέων υπηρεσιών και την αγορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών ευρέος φάσματος, όπως επίσης και την απορρόφηση της νέας τεχνολογίας. Η ζήτηση για τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες συνεπάγεται την εισροή ξένων κεφαλαίων και την αύξηση των περιθωρίων για επενδύσεις. Οι τιμές μειώνονται προς όφελος του καταναλωτή και δημιουργούνται οφέλη για την ευρύτερη οικονομία και την ανάπτυξη, που ενισχύουν ισχυρά τα εισοδήματα και την απασχόληση.

2.3.2 Κριτική Πολιτικής Αδειοδότησης

Οι τηλεπικοινωνίες στην Ελλάδα αποτελούσαν μονοπώλιο του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος (OTE), της κρατικής εταιρίας τηλεπικοινωνιών. Μετά την απελευθέρωση της αγοράς τηλεπικοινωνιών το 1994, 37 εταιρίες πήραν άδεια

παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ).

Τον Ιούνιο 2005 δραστηριοποιούνταν 28 εταιρίες και είχαν διακόψει τη λειτουργία τους 12. Επίσης 312 εταιρίες έχουν γενική άδεια για την παροχή υπηρεσιών που δεν απαιτούν αριθμοδότηση, χρήση ραδιοσυχνοτήτων ή απόκτηση δικαιωμάτων διέλευσης.

Το 2006, δύο χρόνια μετά τη ψήφιση του νέου νόμου περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών, τα αποτελέσματα της ρυθμιστικής πολιτικής ήταν ορατά τόσο στην αγορά όσο και στα οφέλη που προσέφερε στο καταναλωτικό κοινό.

Η δράση του Εθνικού Ρυθμιστή Τηλεπικοινωνιών (της ΕΕΤΤ) για την συνεγκατάσταση και απελευθέρωση του Τοπικού Βρόχου, ενίσχυσαν τον ανταγωνισμό και έδωσαν ώθηση στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας, με σημαντικά οφέλη για τον καταναλωτή (νέα, καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, με μεγαλύτερη ευρυζωνική ταχύτητα και σε χαμηλότερες τιμές).

Κατά την διετία 2006-7, το νέο ρυθμιστικό περιβάλλον και ιδιαίτερα η αυστηρή εφαρμογή από την ΕΕΤΤ του κανονισμού ουσιαστικής απελευθέρωσης του Τοπικού Βρόχου, ενθάρρυναν τους εναλλακτικούς παρόχους να επενδύσουν σε δίκτυα υποδομών, που τους επιτρέπει πλέον να μειώσουν τις εξαρτήσεις τους από τον ΟΤΕ. Με τον τρόπο αυτό απέκτησαν τη δυνατότητα να προσφέρουν νέα προϊόντα στην αγορά, τα οποία συνδυάζουν την σταθερή με την κινητή τηλεφωνία, ή την ευρυζωνική πρόσβαση στο Διαδίκτυο με υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και τηλεόρασης ή/και video κατά παραγγελία μέσω Διαδικτύου. Οι ταχύτητες πρόσβασης στο Διαδίκτυο αυξήθηκαν κατακόρυφα ενώ οι τιμές γνώρισαν σημαντικότερη μείωση. Η άνθηση αυτή σταδιακά εξαπλώθηκε από την Αθήνα στην περιφέρεια

παρέχοντας σε ολοένα περισσότερους καταναλωτές τη δυνατότητα να επιλέξουν τον πάροχο ή την υπηρεσία που ταιριάζει στις ανάγκες τους. Παράλληλα, το καταναλωτικό κοινό εξοικειώνεται με την ευρυζωνικότητα, δημιουργώντας μία χιονοστιβάδα ανάπτυξης που το 2007 επέφερε υπερδεκαπλασιασμό των γραμμών Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ) και ανέδειξε την Ελλάδα ως μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες ευρυζωνικές αγορές της Ε.Ε. Η παράλληλη απελευθέρωση των δικτύων Wi-Fi καθώς και η ανάπτυξη (προσιτής) κινητής ευρυζωνικότητας μέσω δικτύων κινητών επικοινωνιών τρίτης γενιάς, απελευθερώνουν σήμερα τον ευρυζωνικό χρήστη από κάθε περιορισμό.

Κεφάλαιο 6

1. Εισαγωγικά

Την 30.09.2004, η Ανώνυμη Εταιρεία με την επωνυμία «TELLAS Ανώνυμη Εταιρεία Τηλεπικοινωνιών» υπέβαλλε ενώπιον της Ε.Ε.Τ.Τ. την υπ' αρ. 26256/30.09.2004 Καταγγελία κατά της εταιρείας με την επωνυμία «Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος ΑΕ», η οποία είχε ως αντικείμενο τη διερεύνηση πιθανών παραβιάσεων της νομοθεσίας περί ελεύθερου ανταγωνισμού εκ μέρους της δεύτερης. Η καταγγελία αφορούσε κατά κύριο λόγο την εμπορική πολιτική του ΟΤΕ στο πεδίο της παροχής ευρυζωνικών υπηρεσιών (ADSL) και ειδικότερα, σε σχέση με το προϊόν «Conn-X». Το προϊόν αυτό επιτρέπει στο χρήστη του να έχει πρόσβαση στο διαδίκτυο και σε άλλες ευρυζωνικές υπηρεσίες στο πεδίο των ηλεκτρονικών επικοινωνιών (π.χ. υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας) μέσω τεχνολογίας ADSL.

1.1 Το Conn-X

Η τεχνολογία ADSL (Assymetric Digital Subscriber Line) προσφέρει στους χρήστες πρόσβαση στο διαδίκτυο υψηλών ταχυτήτων μέσω σταθερής τηλεφωνικής γραμμής. Προϋποθέτει επομένως, τη σύνδεση του χρήστη με το δίκτυο σταθερής τηλεφωνίας. Το δίκτυο αυτό στην ελληνική Επικράτεια έχει κατασκευαστεί κατά το μεγαλύτερο μέρος του από τον ΟΤΕ και του ανήκει. Ως εκ τούτου, η παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών από οποιαδήποτε επιχείρηση του τηλεπικοινωνιακού τομέα στους τελικούς χρήστες προϋποθέτει κατά ένα μέρος, τη χρήση των υποδομών του ΟΤΕ. Πρακτικά, κάθε τρίτη τηλεπικοινωνιακή επιχείρηση η οποία προσφέρει στον τελικό καταναλωτή «τελικές υπηρεσίες ADSL», και κατά τα τελευταία χρόνια έχουν αναπτυχθεί αρκετές τέτοιες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, αγοράζει προηγουμένως από τον ΟΤΕ, σε τιμές χονδρικής, «πρόσβαση στο δίκτυο DSL». Στη συνέχεια,

ενσωματώνει την πρόσβαση αυτή στις «τελικές υπηρεσίες ADSL» τις οποίες και πωλεί, σε τιμές λιανικής, στους καταναλωτές.

Το «Conn-X» λοιπόν συγκεκριμένα αποτελεί ένα συζευγμένο προϊόν (πακέτο) το οποίο παρέχει στον τελικό καταναλωτή τα εξής:

- Υπηρεσία πρόσβασης στο δίκτυο του ΟΤΕ, η οποία πωλείται λιανικώς από την Ο.Τ.Ε. Α.Ε.
- Υπηρεσία σύνδεσης με το διαδίκτυο, η οποία μεταπωλείται από την Ο.Τ.Ε. Α.Ε. μέσω του δικτύου καταστημάτων της για λογαριασμό της Εταιρείας «OTEnet Α.Ε.». Η Εταιρεία αυτή ανήκει στον Όμιλο Εταιρειών Ο.Τ.Ε. και βασικό αντικείμενο της λειτουργίας της είναι η παροχή υπηρεσιών διαδικτύου.

Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι ο ΟΤΕ δεν παρέχει πρόσβαση και υπηρεσίες ADSL σε τελικούς χρήστες αποκλειστικά μέσω του πακέτου «Conn-X», δηλαδή μόνο σε συνεργασία με την Εταιρεία OTEnet. Κάθε πελάτης-τελικός χρήστης έχει τη δυνατότητα να προμηθευτεί μόνον την πρόσβαση ADSL από την Ο.Τ.Ε. Α.Ε. και στη συνέχεια να επιλέξει ελεύθερα όποιον Πάροχο Υπηρεσιών Διαδικτύου (Internet Service Provider, εφεξής ISP) επιθυμεί.

1.2 Καταγγελία Tellas

Με την καταγγελία της, η TELLAS ισχυρίστηκε τα ακόλουθα:

Πρώτον, ότι οι χονδρικές τιμές στις οποίες ο ΟΤΕ διαθέτει στους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους ευρυζωνική πρόσβαση σε δίκτυο ADSL είναι τόσο υψηλές και αντίστοιχα, οι λιανικές τιμές στις οποίες ο ΟΤΕ πωλεί στους τελικούς καταναλωτές υπηρεσίες πρόσβασης και διαδικτύου μέσω δικτύου ADSL (με το προϊόν Conn-X) είναι τόσο

χαμηλές ώστε δεν υφίσταται επαρκές περιθώριο κέρδους για τις τηλεπικοινωνιακές επιχειρήσεις οι οποίες επιθυμούν να παράσχουν υπηρεσίες ADSL στο καταναλωτικό κοινό. Με άλλα λόγια, οι επιχειρήσεις αυτές, αγοράζοντας πρόσβαση ADSL στο δίκτυο της ΟΤΕ Α.Ε. στις συγκεκριμένες τιμές χονδρικής είναι αδύνατο να πωλήσουν στους τελικούς χρήστες, τελικές υπηρεσίες ADSL σε τιμές ανταγωνιστικές εκείνων τις οποίες εφαρμόζει ο ΟΤΕ κατά τη διάθεση του προϊόντος «Conn-X». Ως εκ τούτου, η TELLAS ισχυρίστηκε ότι ο ΟΤΕ προβαίνει σε καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης του, συμπιέζοντας παράνομα τα περιθώρια κέρδους των ανταγωνιστών του στις επίμαχες αγορές.

Δεύτερον, ότι το πακέτο «Conn-X» συνιστά παράνομη σύζευξη δύο προϊόντων/υπηρεσιών (της πρόσβασης στο δίκτυο ADSL και της παροχής υπηρεσιών διαδικτύου μέσω ADSL).

Τρίτον, ότι ο ΟΤΕ προβαίνει σε δυσμενή μεταχείριση των ανταγωνιστών της σε σύγκριση με τη μεταχείριση την οποία επιφυλάσσει στον εαυτό του και στη θυγατρική του Εταιρεία ΟΤΕnet σε σχέση με την πρόσβαση στο δίκτυο και την παροχή υπηρεσιών μέσω ADSL.

Τέταρτον, ότι ο ΟΤΕ δημιουργεί ψευδείς εντυπώσεις στους καταναλωτές ότι η καταγγέλλουσα αδυνατεί να τον ανταγωνιστεί.

1.3 Απόφαση ΕΕΤΤ επί της καταγγελίας

Στις 26.07.2007, η Ε.Ε.Τ.Τ. εξέδωσε την απόφασή της με αριθμό 447/01/26.07.2007, σύμφωνα με την οποία επέβαλε πρόστιμο ύψους 20,1 εκ ευρώ στην Εταιρία ΟΤΕ για τις εξής παραβάσεις:

1. Παραβίαση των διατάξεων του άρθρου 2 του Ν. 703/1977, λόγω επιβολής μη δίκαιων τελών στους ανταγωνιστές της (price squeezing) για την υπηρεσία χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης και παρεμπόδισης του ανταγωνισμού σε σημαντικό βαθμό στις αγορές λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL και λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL,
2. Παραβίαση των διατάξεων του άρθρου 2 του Ν. 703/1977, λόγω διακριτικής μεταχείρισης της Εταιρείας ΟΤΕnet, η οποία συνίστατο στην παροχή στους πελάτες της εν λόγω Εταιρείας εξειδικευμένου σε θέματα ADSL τηλεφωνικού κέντρου από τον ΟΤΕ,
3. Παραβίαση των διατάξεων του άρθρου 2 του Ν. 703/1977, λόγω διακριτικής μεταχείρισης η οποία συνίστατο στη διαφοροποίηση της χρονικής διάρκειας ισχύος μεταξύ των συμβάσεων χονδρικής και λιανικής πρόσβασης και, τέλος,
4. Παραβίαση των διατάξεων των άρθρων 3 παρ. 2 και 4 της Άδειας της Εταιρείας ΟΤΕ (Απόφαση Ε.Ε.Τ.Τ. 229/26/14.06.2001, ΦΕΚ 1303/Β/9.10.2001), οι οποίες αφορούν το σεβασμό των διατάξεων περί ανταγωνισμού.

Το πρόστιμο αυτό αποτελεί την υψηλότερη χρηματική κύρωση η οποία έχει επιβληθεί στην Ελλάδα καθώς επίσης συνιστά το υψηλότερο πρόστιμο για κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης το οποίο έχει ποτέ επιβληθεί σε ελληνική επιχείρηση.

2. Επιχειρήματα ΕΕΤΤ

2.1 Μεθοδολογία που ακολουθήθηκε από την ΕΕΤΤ

Προκειμένου να διαπιστώσει η ΕΕΤΤ ότι η πολιτική που ακολουθεί ο ΟΤΕ στην αγορά παροχής πρόσβασης ADSL συνιστά παραβίαση της νομοθεσίας περί ελεύθερου ανταγωνισμού και της τηλεπικοινωνιακής νομοθεσίας, προέβη στον προσδιορισμό της σχετικής αγοράς, η οποία όπως αναφέραμε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, ορίζεται με το συνδυασμό της αγοράς του σχετικού προϊόντος/υπηρεσίας και της σχετικής γεωγραφικής αγοράς καθώς και τη θέση του ΟΤΕ σ' αυτή. Έτσι λοιπόν με βάση τον ορισμό της σχετικής αγοράς η ΕΕΤΤ διαπίστωσε την κατοχή δεσπόζουσας θέσης του ΟΤΕ αλλά και την κατάχρηση αυτή της θέσης με τη χρήση του μοντέλου ενός εύλογα αποδοτικού παρόχου (REO).

2.1.1 Προσδιορισμός της σχετικής αγοράς προϊόντων /υπηρεσιών

Όπως αναφέρει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στον τομέα των τηλεπικοινωνιών πρέπει να εξεταστούν τουλάχιστον δύο μορφές σχετικών αγορών :

- Εκείνη της πρόσβασης στις υποδομές που απαιτούνται για την παροχή αυτών των υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες (αγορά πρόσβασης), και
- Εκείνη των υπηρεσιών που παρέχονται σε τελικούς χρήστες (αγορά υπηρεσιών)

Σύμφωνα με την ΕΕΤΤ και τα στοιχεία που είχε συλλέξει, την ανάλυση, τα επιχειρήματα και την μεθοδολογία που ακολούθησε προκύπτει ότι οι σχετικές αγορές προϊόντων/υπηρεσιών εντός των οποίων εκτιμήθηκε η επίδικη συμπεριφορά του ΟΤΕ ορίζονται ως εξής:

ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ

- i. Αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ

ΑΓΟΡΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

- ii. Αγορά ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL
- iii. Αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

2.1.2 Ορισμός της σχετικής αγοράς Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ

Για την παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης χρησιμοποιούνται στην Ελλάδα διάφοροι τύποι δικτύων και τεχνολογιών. Η παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης υλοποιείται με (1) χάλκινους βρόχους (συμπεριλαμβανομένων αδεσμοποιητών τοπικών βρόχων (LLU's)), (2) συνδέσεις σταθερής ασύρματης πρόσβασης και (3)οπτικές ίνες.

Για τον ορισμό της αγοράς χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL η ΕΕΤΤ εξέτασε την υποκαταστασιμότητα από πλευράς ζήτησης της υπηρεσίας χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ και της υπηρεσίας χονδρικής παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο. Σύμφωνα με την ΕΕΤΤ οι υπό κρίση υπηρεσίες δεν αποτελούν λειτουργικά υποκατάστατα και αυτό διότι χαρακτηρίζονται από διαφορετικό βαθμό δυνατότητας τεχνικού ελέγχου, προσφέρουν διαφορετικές δυνατότητες για την παροχή καινοτόμων υπηρεσιών και διαφορετικά επίπεδα ικανότητας για προσδιορισμό κάλυψης και επέκτασης που παρέχει η κάθε μια από τις άνω υπηρεσίες. Επίσης επισημαίνεται ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές στα τιμολόγια των δύο υπηρεσιών καθότι οι τιμές των υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω

DSL είναι κατά πολύ υψηλότερες από τις τιμές των υπηρεσιών αδεσμοποίητης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο (LLU).

Συμπερασματικά προέκυψε ότι η χονδρική παροχή ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω αδεσμοποίητης πρόσβασης στο τοπικό βρόχο δεν εμπίπτει στην ίδια σχετική αγορά με την χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση μέσω του DSL δικτύου του ΟΤΕ. Η θέση αυτή της ΕΕΤΤ έρχεται σε πλήρη αντίθεση με τους ισχυρισμούς του ΟΤΕ, ο οποίος υποστήριξε ότι η ελαστικότητα υποκατάστασης μεταξύ των 2 υπηρεσιών έχει σαφή ποσοτική διάσταση και δεν μπορεί να υπολογισθεί με εκτιμήσεις αλλά μόνο αν σταθμιστούν οι επιδράσεις όλων των παραγόντων που την προσδιορίζουν.

Τέλος, η σχετική εθνική γεωγραφική αγορά για την χονδρική παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης είναι η Ελληνική Επικράτεια. Η ως άνω θέση βασίζεται κυρίως στο γεγονός ότι ο ΟΤΕ παρέχει τις υπηρεσίες που συνιστούν τη σχετική αγορά σε εθνική βάση, σε τιμή που ορίζεται ενιαία σε εθνικό επίπεδο, και με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις.

Σε επίπεδο λιανικής, η χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση αποτελεί την υποδομή για την παροχή α) της υπηρεσίας λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL και β) της υπηρεσίας λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

2.1.3 Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL

Με βάση τη σχετική Ευρωπαϊκή εμπειρία και τα στοιχεία που είχε στη διάθεση της η ΕΕΤΤ υφίσταται μια ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης dial-up (οι οποίες προσφέρουν ταχύτητες μέχρι 128 Kbps) και ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλότερων ταχυτήτων. Οι συνδέσεις υψηλότερης

ταχύτητας θεωρούνται ότι διευκολύνουν την ταχύτερη πρόσβαση στο διαδίκτυο, την ταχύτερη μεταφορά δεδομένων και την πρόσβαση σε επιπρόσθετες εφαρμογές. Επίσης οι γραμμές πρόσβασης ADSL (συμπεριλαμβανομένων αυτών που παρέχονται μέσω του δικτύου του ΟΤΕ και αυτών που παρέχονται μέσω LLU) επιτρέπουν στο συνδρομητή να διατηρεί μια μόνιμη σύνδεση στο δίκτυο, σε αντίθεση με τις υπηρεσίες dial-up οι οποίες είναι εκ της φύσης τους υπηρεσίες κατά παραγγελία.

Η τιμολόγηση των υπηρεσιών πρόσβασης ADSL και dial-up οδηγεί σε περαιτέρω διαφοροποίηση των ως άνω υπηρεσιών, αφού υπάρχει ένα διαφορετικό μοντέλο χρέωσης. Ενόψει των ως άνω διαφορών ως προς τα τιμολόγια, σε περίπτωση αύξησης της τιμής έως και 10% από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο οι πελάτες δεν θα αντιδρούσαν μεταπηδώντας μεταξύ των δύο αυτών υπηρεσιών.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι οι υπηρεσίες πρόσβασης dial-up και οι ευρυζωνικές υπηρεσίες υψηλότερων ταχυτήτων δεν εμπίπτουν στην ίδια σχετική αγορά. Τέλος, η σχετική γεωγραφική αγορά για την παροχή υπηρεσιών λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης είναι εθνική και συνίσταται στην Ελληνική Επικράτεια.

Η ΕΕΤΤ επισημαίνεται ότι οι πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου πωλούν συζευγμένα προϊόντα πρόσβασης και διαδικτύου μαζί. Ειδικά μετά την εισαγωγή και του συζευγμένου προϊόντος Conn-x του ΟΤΕ, παρατηρείται μεταστροφή προς τα συζευγμένα προϊόντα και διαρκής μείωση του ποσοστού των πελατών της λιανικής αγοράς οι οποίοι προμηθεύονται ξεχωριστά πρόσβαση και διαδίκτυο. Λόγω της μεταστροφής των καταναλωτών προς συζευγμένα προϊόντα κρίθηκε απαραίτητο από την ΕΕΤΤ να εξετασθεί και η αγορά λιανικής ευρυζωνική πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

2.1.4 Ορισμός της σχετικής αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL περιλαμβάνει την λιανική ευρυζωνική πρόσβαση καθώς και την υπηρεσία διαδικτύου.

Η υπηρεσία ευρυζωνική πρόσβασης στο διαδίκτυο δύναται να παρέχεται στον τελικό πελάτη με δύο τρόπους :

- Από έναν πάροχο ο οποίος παρέχει πρόσβαση και υπηρεσία διαδικτύου ή
- Από δύο παρόχους : έναν πάροχο, ο οποίος παρέχει πρόσβαση (ο οποίος είναι μόνο ο ΟΤΕ), και έναν άλλο πάροχο ο οποίος παρέχει την υπηρεσία διαδικτύου.

Το πακέτο Conn-x που πωλείται από τον ΟΤΕ, το οποίο είναι και το υπό εξέταση πακέτο στην παρούσα φάση, ανήκει στην πρώτη ως άνω κατηγορία αφού το μέρος της λιανικής πρόσβασης/εξοπλισμού πωλείται λιανικώς από τον ΟΤΕ ενώ το μέρος της πρόσβασης στο Διαδίκτυο μεταπωλείται, όπως ο ίδιος ισχυρίζεται, από τον ΟΤΕ για λογαριασμό της ΟΤΕnet.

Για τον ορισμό της εν λόγω αγοράς, η ΕΕΤΤ επίσης εξέτασε κατά πόσο υφίσταται μια ξεκάθαρη λειτουργική διαφοροποίηση μεταξύ υπηρεσιών πρόσβασης dial-up και ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλότερων ταχυτήτων και έτσι προέκυψε ότι η ζήτηση για τις υπηρεσίες λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο και dial-up είναι τέτοια ώστε οι υπηρεσίες να ανήκουν σε διαφορετικές σχετικές αγορές.

2.2 Κατοχή Δεσπόζουσας Θέσης σε όλες τις επιμέρους αγορές

Αφού ήδη έχουμε προβεί στην αναφορά όλων των επιμέρους σχετικών αγορών όπως ορίστηκαν από την ΕΕΤΤ, το επόμενο βήμα είναι η ο έλεγχος σχετικά με το εάν οι εν

λόγω αγορές είναι επαρκώς ανταγωνιστικές, δηλαδή ο έλεγχος για να διαπιστωθεί αν ο ΟΤΕ κατέχει σημαντική ισχύ στις αγορές αυτές.

2.2.1 Δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης

Σύμφωνα με τον ορισμό της αγοράς της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (παράγραφος 2.1.2, κεφάλαιο 6) στην Ελλάδα, την υπό εξέταση περίοδο, δραστηριοποιείται μόνο ο ΟΤΕ ως πάροχος χονδρικής ευρυζωνική πρόσβασης και κατείχε διαχρονικά μερίδιο 100% στην σχετική αγορά προϊόντων, όπως παρουσιάζεται και στον αμέσως επόμενο πίνακα¹⁵.

Πίνακας 1

	Σύνολο γραμμών ADSL (μέσω ADSL ΟΤΕ)	Γραμμές ADSL μέσω ΟΤΕ σε τελικούς χρήστες	Γραμμές ΑΡΥΣ από ΟΤΕ προς ΟΤΕnet	Γραμμές ΑΡΥΣ από ΟΤΕ προς άλλους εναλλακτικούς ISPs	Μερίδιο ΟΤΕ στην Χονδρική Ευρυζωνική Πρόσβαση
30.9.2003	2.934	2.695	0	239	100%
31.12.2003	7.933	7.159	0	774	100%
30.06.2004	21.845	19.789	2	2.054	100%
31.12.2004	43.832	37.930	127	5.775	100%
30.06.2005	86.641	66.444	2.692	17.505	100%

¹⁵ Πηγή :Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ), ΑΡΙΘ.ΑΠ.: 447/01/26-07-2007

30.09.2005	105.071	77.438	4.564	23.069	100%
31.12.2005	151.109	100.921	9.749	40.439	100%
31.03.2006	213.325	120.493	20.803	72.029	100%

Οι διαπιστώσεις, σύμφωνα με την ΕΕΤΤ, από την μελέτη της αγοράς είναι τα εξής :

- Ο ΟΤΕ κατέχει μονοπωλιακή θέση όσον αφορά την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης στην Ελλάδα (αφού κατέχει μερίδιο 100% στην σχετική αγορά)
- Υφίσταται περιορισμένη πιθανότητα ύπαρξης ανταγωνισμού (βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα) ικανού να ασκήσει ανταγωνιστική πίεση στον ΟΤΕ, δεδομένων των σημαντικών επενδύσεων που απαιτούνται προκειμένου να εισέλθουν τρίτοι στην αγορά
- Δεν υφίσταται αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς από την πλευρά των πελατών χονδρικής, όπως αποδεικνύεται από την ιστορικά υψηλή τιμολογιακή δομή του ΟΤΕ.

Από το σύνολο των παραπάνω η ΕΕΤΤ κατέληξε στο συμπέρασμα ότι ο ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην χονδρική αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών.

2.2.2 Δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL

Στο σημείο αυτό η ΕΕΤΤ κλήθηκε να ερευνήσει τα μερίδια αγορά του ΟΤΕ και του ομίλου του ΟΤΕ σε σχέση με άλλα μέρη που δραστηριοποιούνται στην αγορά καθώς

την πιθανότητα δυνητικού ανταγωνισμού εν' όψει των φραγμών εισόδου και ανάπτυξης της αγοράς σε επίπεδο λιανικής και χονδρικής.

Πίνακας 2

Μερίδια Αγοράς βάσει γραμμών ADSL (με ΑΠΤΒ)¹⁶

	ΜΑΡ-2006	ΔΕΚ-2005	ΣΕΠ- 2005	ΙΟΥΝ-2005	ΜΑΡ-2005	ΔΕΚ- 2004
ΟΤΕ	54,28	63,88	70,09	72,32	77,47	81,49
ΟΤΕ&ΟΤΕnet	63,65	70,05	74,22	75,25	77,85	81,76
Εναλλακτικοί Πάροχοι	36,35	29,95	25,78	24,75	22,15	18,24

Από τα παραπάνω στοιχεία που είχε η ΕΕΤΤ για την υπό εξέταση περίοδο, φαίνεται ότι υπάρχει μια μείωση του μεριδίου του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL, ωστόσο το μερίδιο της ΟΤΕnet αυξάνεται.

Από την παρατήρηση των παραπάνω η ΕΕΤΤ κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, δεδομένου του υψηλού μεριδίου της αγοράς που κατέχει ο ΟΤΕ και η ΟΤΕnet αλλά και των σημαντικών φραγμών εισόδου σε επίπεδο χονδρικής, ο όμιλος ΟΤΕ κατείχε δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL.

Συνεχίζοντας της ανάλυση θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα προϊόντα λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης διατίθενται στην αγορά δεσμοποιημένα με προϊόντα πρόσβασης το διαδίκτυο.

¹⁶ Πηγή :Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ), ΑΡΙΘ.ΑΠ.: 447/01/26-07-2007

Πίνακας 3

	Λιανική Ευρυζωνική Πρόσβαση η ADSL	Ευρυζωνική πρόσβαση η στο Internet	ΔΕΚ- 2006	ΜΑΡ- 2006	ΔΕΚ- 2005	ΣΕΠ- 2005	ΙΟΥΝ - 2005	ΜΑΡ- 2005	ΔΕ Κ- 200 4
Δεσμο ποίηση η Προϊό ντων	ΟΤΕ πρόσβαση	ΟΤΕ Internet (μέσω ΟΤΕNET)	37,09	35,48	39,17	40,68	42,04	43,67	42, 64
	ΟΤΕnet πρόσβαση	ΟΤΕnet Internet	16,06	9,37	6,17	4,13	2,93	0,38	0,2 7
	Εναλλακτι κοί Πάροχοι πρόσβαση ς	Εναλλακτι κοί Πάροχοι Internet	36,74	36,35	29,95	25,78	24,75	22,15	18, 24
Σύνολ ο			89,89	81,2	75,29	70,59	69,72	66,2	61, 16
Μεμο νωμέν α Προϊό ντα	Εναλλακτι κοί Πάροχοι πρόσβαση ς	ISPs Internet	-	-	-	-	-	-	-
	ΟΤΕ πρόσβαση	ISPs Internet	10,1	13,14	24,71	29,41	30,28	33,8	38, 84
Σύνολ ο			10,1	13,14	24,71	29,41	30,28	33,8	38, 84

Όπως φαίνεται από τον παραπάνω πίνακα υπάρχει η τάση οι συνδρομητές να εγκαταλείπουν την αγορά μεμονωμένων υπηρεσιών και να οδηγούνται στην ενιαία αγορά πρόσβασης και διαδικτύου. Επίσης τα στοιχεία της ΕΕΤΤ καταδεικνύουν ότι το σύνολο των εναλλακτικών παρόχων διαθέτουν τα προϊόντα δεσμοποιημένα. Επομένως κρίνεται απαραίτητη η εξέταση της αγοράς λιανικής ευρυζωνική πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, η οποία περιλαμβάνει τόσο την ευρυζωνική πρόσβαση όσο και την πρόσβαση το Internet.

2.2.3 Δεσπόζουσα θέση του ΟΤΕ στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Όπως φαίνεται από τον επόμενο πίνακα, από τον Δεκέμβριο του 2004 μέχρι τον Δεκέμβριο του 2006, ο όμιλος ΟΤΕ κατείχε συνεχώς μερίδια αγοράς άνω του 50 % στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL. Συγκεκριμένα, στην αγορά λιανικής ευρυζωνική πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας ADSL το συνολικό μερίδιο του ομίλου ΟΤΕ ανερχόταν σε 70,17% το Δεκέμβριο του 2004, ενώ το Μάρτιο του 2006 ανερχόταν σε 55,23%. Τα στοιχεία αυτά της ΕΕΤΤ υποδεικνύουν ότι ενώ το μερίδιο του ΟΤΕ μειώθηκε το διάστημα αυτό, το μερίδιο της ΟΤΕnet αυξήθηκε με αποτέλεσμα να διατηρείται το συνολικό μερίδιο του ομίλου σταθερά άνω του 50%.

Πίνακας 4

Μερίδια Αγοράς στην αγορά λιανικής Ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL(παροχή πρόσβασης & υπηρεσιών διαδικτύου από τον ίδιο πάροχο)¹⁷

	Λιανική ευρυζωνική πρόσβαση ADSL	Ευρυζωνική πρόσβαση στο Internet	ΔΕΚ 2006	ΜΑΡ 2006	ΔΕΚ 2005	ΣΕΠ 2005	ΙΟΥ Ν 2005	ΜΑΡ 2005	ΔΕΚ 2004
Δεσμοποίηση παρόχων	ΟΤΕ πρόσβαση	ΟΤΕ Internet (μέσω ΟΤΕnet)	41,26	43,69	52,02	57,63	60,3	65,96	69,73
	ΟΤΕnet πρόσβαση	ΟΤΕnet Internet	17,87	11,54	8,2	5,85	4,2	0,57	0,45
	Όμιλος		59,13	55,23	60,22	63,48	64,5	66,53	70,17

¹⁷ Πηγή :Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ), ΑΡΙΘ.ΑΠ.: 447/01/26-07-2007

ΟΤΕ									
Εναλλακτική πρόσβαση	Εναλλακτικοί πάροχοι Internet	40,87	44,77	39,78	36,52	35,5	33,47	29,83	

Η ΕΕΤΤ λαμβάνοντας υπόψη α) τα υψηλά μερίδια άνω του 50% που κατείχε συνεχώς ο όμιλος ΟΤΕ (ΟΤΕ και ΟΤΕnet) από τον Δεκέμβριο του 2004 μέχρι και τον Δεκέμβριο του 2006 στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, β) την δεσπόζουσα θέση που κατέχει ο ΟΤΕ στην αγορά της χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης η οποία συνδέεται στενά με την υπό κρίση αγορά, γ) τα υφιστάμενα σημαντικά οικονομικά και εμπορικά εμπόδια για την είσοδο των νέων επιχειρήσεων σε επίπεδο χονδρικής, καθώς επίσης και δ) τις σημαντικές οικονομίες κλίμακας και φάσματος όπως και το προβάδισμα λόγω συνολικού μεγέθους της επιχείρησης και τα πλεονεκτήματα σε τεχνολογικό επίπεδο που απολαμβάνει ο ΟΤΕ, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι ο όμιλος ΟΤΕ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης το διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

2.3 Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης

Έχουμε ήδη αναφέρει ότι προκειμένου η ΕΕΤΤ να εξετάσει την πιθανότητα ύπαρξης συμπίεσης των τιμών χρησιμοποίησε ένα imputation test βάσει των στοιχείων κόστους ενός εύλογα αποδοτικού παρόχου (REO). Η ΕΕΤΤ υποστήριξε ότι εφάρμοσε την μέθοδο του REO έναντι του ΕΕΟ κυρίως επειδή τα δεδομένα (έσοδα, κόστη) από τον ΟΤΕ ήταν εξαιρετικά ελλιπή. Το επιχείρημα αυτό θα γίνει δέκτης έντονης κριτικής σε επόμενο στάδιο της εργασίας.

2.3.1 Χρήση μεθόδου REO

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η ΕΕΤΤ για την μελέτη και την εξαγωγή των συμπερασμάτων της περί συμπίεσης περιθωρίου, ανέπτυξε ένα μοντέλο προεξοφλημένων χρηματοροών -Discounted Cash Flow (DCF)- όπου ποσοτικοποιείται η Καθαρά Παρούσα Αξία των χρηματοροών ενός υποθετικού εύλογα αποδοτικού παρόχου, ο οποίος αγοράζει υπηρεσίες χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης από τον ΟΤΕ και τον ανταγωνίζεται στην παροχή λιανικών ευρυζωνικών υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες στην Ελλάδα. Το μοντέλο DCF εφαρμόστηκε για την περίοδο 2004 έως και το 2010. Σύμφωνα με την απόφαση της ΕΕΤΤ, μια αρνητική ΚΠΑ των χρηματοροών του υποθετικού παρόχου, αποτελεί επιχείρημα υπέρ της άποψης ότι ο ΟΤΕ εφαρμόζει πρακτικές συμπίεσης περιθωρίου. Αντιθέτως μια θετική ΚΠΑ των χρηματοροών του υποθετικού παρόχου, αποτελεί επιχείρημα υπέρ της άποψης ότι ο ΟΤΕ δεν εφαρμόζει πρακτικές συμπίεσης περιθωρίου.

Στην Απόφαση της ΕΕΤΤ, ο υποθετικός πάροχος ορίζεται ως Εύλογα Αποδοτικός-Reasonably Efficient Operator (REO). Εν συνεχεία, ο REO ορίζεται ως ανταγωνιστής του ΟΤΕ στην αγορά παροχής λιανικών ευρυζωνικών υπηρεσιών. Ο REO θεωρείται ότι έχει την ίδια διάρθρωση κόστους με τον ΟΤΕ, αλλά με μέγεθος που αντιστοιχεί στο 30% της συνολικής λιανικής ευρυζωνικής αγοράς προσφερόμενης από εναλλακτικούς παρόχους (πάροχοι εκτός Ομίλου ΟΤΕ) μέσω ΧΕΠ. Το μέγεθος του REO είναι σημαντικός παράγοντας, καθώς προσδιορίζει το βαθμό στον οποίο ο REO παρουσιάζει οικονομίες κλίμακας. Παρόλο που η αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόγχο – Local Loop Unbundling (LLU) – αποτελεί έναν εναλλακτικό τρόπο παροχής λιανικών ευρυζωνικών υπηρεσιών, οι παρεχόμενες μέσω LLU ευρυζωνικές υπηρεσίες δεν συμπεριλαμβάνονται στην συνδρομητική βάση επί της οποίας υπολογίστηκε το μερίδιο 30% του REO.

2.3.2 Στοιχεία REO

Στοιχεία εισόδου

Ο REO θεωρείται ότι προμηθεύεται όλα εκείνα τα απαραίτητα χονδρικά προϊόντα από τον εγκατεστημένο πάροχο με σκοπό να συστήσει τα δικά του προϊόντα στην αγορά και καταφέρνει να διατηρεί το 30% του συνολικού πλήθους των πελατών που εξυπηρετούνται μέσω εναλλακτικών παρόχων. Το ποσοστό αυτό θεωρείται σταθερό στη διάρκεια του χρόνου. Τα στοιχεία εισόδου που χρησιμοποιήθηκαν λοιπόν για τον REO είναι :

A. Έσοδα: ως έσοδα του παρόχου θεωρούνται τα έσοδα που αναμένει από τους πελάτες του με μέσο μηνιαίο έσοδα ανά πελάτη (Average Revenue Per User, ARPU) ταυτόσημο με εκείνο του εγκατεστημένου παρόχου.

B. Έξοδα-κόστη : τα κόστη που λήφθηκαν υπόψη είναι τα εξής :

- Χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση APYΣ
- Χονδρική ευρυζωνική πρόσβαση OKΣΥΑ
- Εθνικές μισθωμένες γραμμές για την υλοποίηση του δικτύου του παρόχου
- Κόστη ιδιόκτητου εξοπλισμού παρόχου
- Εθνικές μισθωμένες γραμμές για την σύνδεση του κεντρικού σημείου διασύνδεσης του παρόχου με τον εθνικό κόμβο διασύνδεσης του Ελληνικού Internet
- Διεθνείς μισθωμένες γραμμές εξωτερικού για την σύνδεση του κεντρικού σημείου διασύνδεσης του παρόχου με τους διεθνείς κόμβους διασύνδεσης του Διεθνούς Internet

- Κόστος απόκτησης νέου πελάτη
- Κόστος τιμολόγησης
- Κόστος μάρκετινγκ και κόστος διαφήμισης
- Κόστος υποστήριξης-εξυπηρέτησης πελατών
- Κόστος Επισφαλειών
- Λοιπές Γενικές Διοικητικές Δαπάνες
- Κόστος προσωπικού (δεν περιλαμβάνει προσωπικό εξυπηρέτησης πελατών, τιμολόγησης και διαχείρισης επισφαλειών)

2.3.3 Συμπεράσματα REO

Η ανάλυση του μοντέλου DCF της ΕΕΤΤ καταλήγει στο αποτέλεσμα ότι ο υποθετικός REO παρουσιάζει αρνητικές συσσωρευμένες χρηματοροές, με αρνητική ΚΠΑ -4,5 εκ. € κατά την περίοδο 2004-2010. Στη βάση αυτού του αποτελέσματος, η ΕΕΤΤ συμπέρανε ότι ο ΟΤΕ ακολουθούσε πρακτικές συμπίεσης περιθωρίου κατά την περίοδο 2004-2006, χρεώνοντας στους ανταγωνιστές της για την υπηρεσία χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης μη δίκαια τέλη και παρεμποδίζοντας σε σημαντικό βαθμό τον ανταγωνισμό στις αγορές λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL και λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

3.Θέση και Επιχειρήματα υπεράσπισης ΟΤΕ

Η ΕΕΤΤ έλαβε την απόφασή 447/01/16-07-2007 με βάση μια σειρά από αναλυτικούς συλλογισμούς σε τρία επίπεδα. Στο πρώτο επίπεδο οριοθέτησε τις αγορές στις οποίες αφορούσε η καταγγελία της Tellas. Στο δεύτερο επίπεδο προσδιόρισε το βαθμό ανταγωνισμού που επικρατούσε στις εν λόγω αγορές κατά την εξεταζόμενη

περίοδο(την κατοχή δηλαδή ή όχι δεσπόζουσας θέσης), και, τέλος, στο τρίτο επίπεδο, έχοντας διαπιστώσει ότι ο ΟΤΕ κατείχε σημαντική ισχύ, διαμόρφωσε και υπολόγισε ένα υπόδειγμα με βάση το οποίο διαπίστωσε ότι ο ΟΤΕ ως εγκατεστημένος πάροχος έκανε κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης, ασκώντας τιμολογιακές και άλλες πρακτικές οι οποίες οδηγούσαν σε συμπίεση τιμών, με αποτέλεσμα τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών από τις συγκεκριμένες αγορές.

Ο σκοπός σε αυτό το μέρος της εργασίας είναι να καταγραφούν τα επιχειρήματα υπεράσπισης του ΟΤΕ και να ανιχνευθούν τυχόν αδυναμίες στις παραδοχές και ασυνέπειες στους συλλογισμούς της ΕΕΤΤ στα τρία επίπεδα ανάλυσης. Πιο συγκεκριμένα στο υπόλοιπο της εργασίας θα γίνει προσπάθεια να αποδειχθεί ότι η ΕΕΤΤ πρόέβη σε :

1. Εσφαλμένο καθορισμό της σχετικής αγοράς
2. Εσφαλμένη θεώρηση ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης του ΟΤΕ
3. Εσφαλμένη κρίση περί κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης λόγω συμπίεσης περιθωρίου των τιμών της ADSL
4. Εσφαλμένη κρίση περί υποτιθέμενης διακριτικής μεταχείρισης.

3.1 Αντιρρήσεις ως προς την οριοθέτηση της σχετικής αγοράς

Η ΕΕΤΤ στην σχετική Απόφαση προσδιορίζει ότι οι αγορές προϊόντων/υπηρεσιών εντός των οποίων πρέπει να κριθεί η καταγγελία της Tellas κατά του ΟΤΕ είναι:

1. Η αγορά χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης του DSL δικτύου του ΟΤΕ.
2. Η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω τεχνολογίας xDSL, και
3. Η αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL.

Λάθη και ασυνέπειες αναφορικά με την οριοθέτηση των ανωτέρω αγορών είναι πιθανόν ότι επηρέασαν σημαντικά τα αποτελέσματα του υποδείγματος του εύλογα αποτελεσματικού παρόχου στα οποία βασίστηκε η απόφαση της ΕΕΤΤ. Εδώ θα αναφερθούμε στις αντιρρήσεις του ΟΤΕ σχετικά με την οριοθέτηση της αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, η οποία είναι και η αγορά που όρισε η ΕΕΤΤ για το προϊόν Conn-X..

3.1.1 Ο ορισμός της αγοράς λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Το πώς όρισε η ΕΕΤΤ την συγκεκριμένη αγορά το είδαμε στην παράγραφο 2.1.4 του συγκεκριμένου κεφαλαίου. Ωστόσο, σύμφωνα με την επιχειρηματολογία του ΟΤΕ, η ΕΕΤΤ προσδιόρισε μια αγορά λιανικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω xDSL η οποία είναι ανυπόστατη και αυτό γιατί η αγορά αυτή όπως ορίστηκε δεν εξυπηρετεί κάποια συγκεκριμένη ανάγκη των καταναλωτών, αφού δεν ενδιαφέρονται για την τεχνολογία ADSL αλλά για γρήγορο Internet¹⁸. Για απόδειξη, έστω η αγορά των καινούργιων επιβατικών αυτοκινήτων. Στους σχετικούς τιμοκαταλόγους αναφέρεται η τιμή τους με όλο τον κανονικό (standard) εξοπλισμό, ενώ οι τιμές του επιλέξιμου συμπληρωματικού εξοπλισμού (accessories) αναφέρονται ξεχωριστά. Η αγορά των καινούργιων αυτοκινήτων είναι καλά ορισμένη γιατί ο αγοραστής δεν δύναται να γνωρίζει τι πληρώνει για τα επί μέρους χαρακτηριστικά του πακέτου-αυτοκίνητο που αγοράζει. Γι' αυτό, οι τιμές των επί μέρους χαρακτηριστικών μπορούν να εκτιμηθούν μόνο έμμεσα μέσω των αποκαλούμενων ηδονικών τιμών (hedonic prices).¹⁹

¹⁸ Βλέπε σχετικά την απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 16^{ης} Ιουλίου 2003, Υπόθεση COMP/32.233-Wanadoo Interactive, παρ.13-19, και την Απόφαση της 27^{ης} Ιουνίου 2007, Υπόθεση COMP/38784-Telefonica, παρ..

¹⁹ Βλέπε Bitros, C. G., and Panas, E.: 1) "Measuring Product Prices under Conditions of Quality Change: The Case of Passenger Cars in Greece", *Journal of Industrial Economics*, Vol. XXXVII, 1988, pp. 161-186, and 2) "Demand for Product Attributes: the Case of Passenger Automobiles in Greece", *International Journal of Transport Economics*, Vol. XVII, November 1990.

Αντιθέτως, στην περίπτωση του πακέτου-πρόσβαση στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, ο αγοραστής γνωρίζει ανά πάσα στιγμή τις λιανικές τιμές των υπηρεσιών που περιλαμβάνει το πακέτο. Συνεπώς, η πρόσβαση και το διαδίκτυο συνιστούν δύο ξεχωριστές αγορές, τις οποίες η EETT λανθασμένα ενοποίησε.

Συμπερασματικά, οι παραδοχές της EETT αναφορικά με την ύπαρξη λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL, είναι αβάσιμες από την άποψη της οικονομικής θεωρίας και υποσκάπτουν σοβαρά την αξιοπιστία της απόφασης γιατί η τεχνητή ενοποίηση των 2 αγορών έγινε για αδιευκρίνιστους λόγους. Επομένως η σχετική αγορά είναι η διακριτή αγορά παροχής υπηρεσιών γρήγορου Internet.

3.2 Εσφαλμένη θεώρηση ύπαρξης Δεσπόζουσας Θέσης

Προχωρώντας στο δεύτερο επίπεδο ανάλυσης και μελετώντας τον ανταγωνισμό στις ορισθείσες αγορές πρέπει πρωταρχικά να αναφερθεί ότι αν η ανάπτυξη της αγοράς οδηγείται από την προσφορά των νέων υπηρεσιών, αν δηλαδή η επιχείρηση που ανοίγει την αγορά πρέπει να δημιουργήσει τη ζήτηση, τότε η ανάπτυξη της αγοράς σε βαθμό ώστε να δημιουργεί ευκαιρίες εισόδου και σε άλλες επιχειρήσεις είναι μακρύτερη απ' ό,τι αν η ανάπτυξη της αγοράς οδηγείται από τη ζήτηση. Στην περίπτωση της χώρας μας ο ΟΤΕ έπρεπε να δημιουργήσει τη ζήτηση για υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης μέσω DSL. Γι' αυτό, η EETT όφειλε να μην θέσει θέμα ανταγωνισμού σε μια νέα αγορά πριν δοθεί στον ΟΤΕ ο χρόνος να φθάσει στο νεκρό-σημείο (break-even) και να εισέλθει στη φάση της κερδοφορίας των σχετικών επενδύσεων. Πόσα χρόνια θα ήταν αρκετά για τον ΟΤΕ να φθάσει σε κερδοφορία

ανοίγοντας τη συγκεκριμένη αγορά δεν μπορεί να πει κανένας με βεβαιότητα. Αλλά δεν μπορεί να ήταν λιγότερα από πέντε.²⁰

Πέρα από το ως άνω δεδομένο, της διαπίστωσης της ωριμότητας της αγοράς, το οποίο η ΕΕΤΤ δεν έλαβε καθόλου υπόψη, υπάρχουν και κάποια άλλα δόκιμα κριτήρια για τη διερεύνηση της δεσπόζουσας θέσης. Πιο συγκεκριμένα θα έπρεπε να γίνει διαπίστωση του μεγέθους των μεριδίων αγοράς των διαφόρων ανταγωνιστών, επισήμανση της διαφοράς των μεριδίων αγοράς μεταξύ του πρώτου ανταγωνιστή και του δεύτερου και φυσικά έλεγχος της σταθερότητας των μεριδίων της αγοράς.

Εν προκειμένω, η ΕΕΤΤ εφήρμοσε πλημμελώς τα ως άνω κριτήρια, καθόσον αναζήτησε μόνο το μέγεθος του μεριδίου του ΟΤΕ (το ποσοστό της πελατείας ενός ανταγωνιστή στο σύνολο των καταναλωτών της συγκεκριμένης αγοράς) και δεν εξέτασε καθόλου τα μερίδια των λοιπών ανταγωνιστών και τη σταθερότητα των διαφόρων μεριδίων της αγοράς.

Κατά τον υπολογισμό του υποτιθέμενου μεριδίου αγοράς του ΟΤΕ, η ΕΕΤΤ κατέληξε σε εσφαλμένο ποσοστό. Ο υπολογισμός του μεγέθους ενός μεριδίου αγοράς, σύμφωνα με το δίκαιο του ανταγωνισμού, όπως αυτό έχει ερμηνευθεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, γίνεται μόνο βάσει των πωλήσεων στους καταναλωτές (ανεξάρτητες πωλήσεις σε τρίτους), διότι στόχος είναι η αναζήτηση της δύναμης κάθε ανταγωνιστή στην αγορά/ του μέρους των καταναλωτών που ο κάθε ανταγωνιστής έχει ως πελάτες (μερίδια αγοράς) προς διαπίστωση τυχόν δεσπόζουσας θέσης μίας επιχείρησης²¹. Εν προκειμένω, όμως, η ΕΕΤΤ συμπεριέλαβε, κατά παράβαση του

²⁰ Έχει σημασία να επισημανθεί ότι η ίδια η ΕΕΤΤ (2007β, σελ. 35, 2007γ, σελ. 34) αποφάσισε η περίοδος της ανάλυσης να καλύπτει 5 χρόνια. Αλλά, αν η πενταετία κρίνεται ως απαραίτητη για την ex-ante ανάλυση ενός DCF υποδείγματος για τιμολόγηση retail-minus, λογικά η ίδια περίοδος πρέπει να είναι επίσης απαραίτητη για ένα ex-post έλεγχο συμπίεσης τιμών.

²¹ (βλ. σχετικά την Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 20/12/2001, Υπόθεση COMP/ M. 2389 – Shell/ DEA, παρ. 22- 23)

δικαίου του ανταγωνισμού, και τις πωλήσεις μεταξύ ΟΤΕnet και Ο.Τ.Ε., υπολογίζοντας δύο (2) φορές τις ίδιες πωλήσεις, ήτοι τις πωλήσεις χονδρικής της ΟΤΕnet προς τον Ο.Τ.Ε. και τις πωλήσεις του Ο.Τ.Ε. προς τους καταναλωτές. Όμως δεν πρόκειται για πώληση δύο διαφορετικών προϊόντων, αλλά για την πώληση του ίδιου προϊόντος μέσω της διαμεσολάβησης του Ο.Τ.Ε. Όπως προαναφέρθηκε, το προϊόν στη σχετική αγορά είναι η γρήγορη σύνδεση στο διαδίκτυο. Το σύνολο δε των συνδέσεων στο διαδίκτυο, είτε πρόκειται για το προϊόν “Conn – X”, είτε πρόκειται για το αντίστοιχο προϊόν της ΟΤΕnet που ονομάζεται “OnDSLKit”, γίνεται από την εταιρεία ΟΤΕnet. Επομένως, σύμφωνα με όσα προαναφέραμε για τον υπολογισμό μόνο των πωλήσεων σε τρίτους (καταναλωτές) κατά την ανεύρεση των μεριδίων αγοράς, πρέπει στην προκειμένη περίπτωση να υπολογιστεί ο αριθμός των συνδέσεων στο internet που έχουν γίνει από την ΟΤΕnet (ο αριθμός, δηλαδή, των συνδρομητών της ΟΤΕnet) και να διαπιστωθεί το ποσοστό των συνδέσεων αυτό στο σύνολο των συνδέσεων που έχουν γίνει από τους Παρόχους Υπηρεσιών Διαδικτύου (ISPs) στην Ελλάδα. Το ποσοστό αυτό των συνδέσεων στο internet διαμέσου του προϊόντος “Conn – X” συνίσταται στο 32 %. Επομένως, το ποσοστό του 59,10 % που αναγράφεται στη σελ. 40, παρ. 13.2.3. της προσβαλλόμενης υπ’ αριθμόν πρωτοκόλλου. 447/01/26.07.07 αποφάσεως της ΕΕΤΤ είναι εσφαλμένο και έτσι καταρρίπτεται και το επιχείρημα της ΕΕΤΤ που θεωρεί τεκμήριο κατάχρησης μερίδιο αγοράς άνω του 50%.

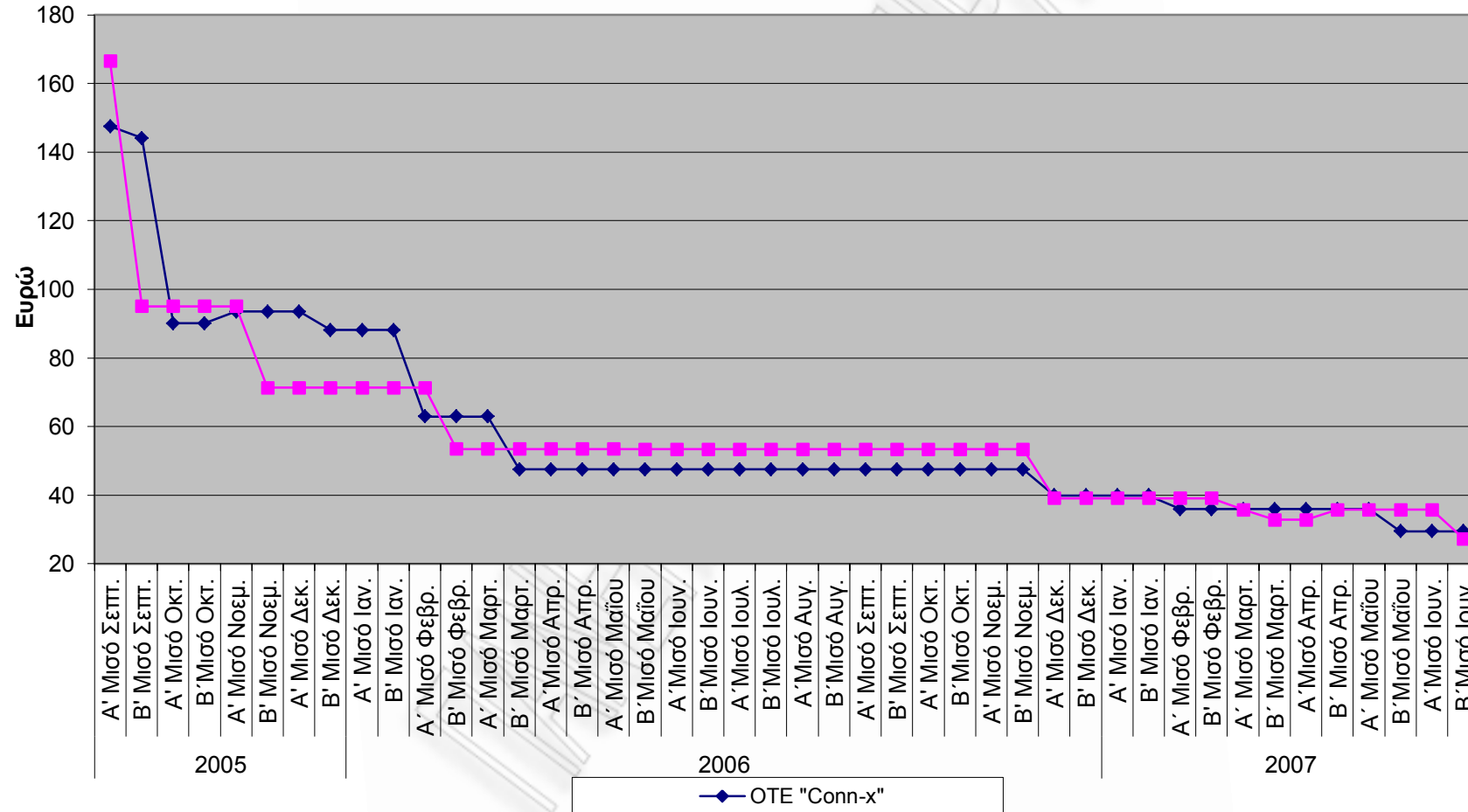
Επίσης κρίσιμο στοιχείο για τη διαπίστωση της κατοχής δεσπόζουσας θέσης είναι η ανεξαρτησία έναντι των ανταγωνιστών και των καταναλωτών στην επιβολή τιμών²²,

²² βλ. την Απόφαση του ΔΕΚ της 3^{ης} Ιουλίου 1991, Υπόθεση C- 62/86, AKZO Chemie BV κατά της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, παρ. 4 και 61, την Απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 20^{ης} Ιουνίου 2001, Υπόθεση COMP/E – 2/36.041/PO – MICHELIN, και την ως άνω Ανακοίνωση Ευρωπαϊκής Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού

κάτι το οποίο η ΕΕΤΤ δεν εξέτασε γιατί αλλιώς θα είχε διαπιστώσει ότι το Conn-X είχε πάντα ακριβότερη τιμή από τους ανταγωνιστές του και πολύ συχνά είχε την πιο ακριβή τιμή στην αγορά, ενώ ακολουθούσε στις τιμές του πάντοτε τους ανταγωνιστές. Πιο συγκεκριμένα από τον πίνακα που ακολουθεί προκύπτει ότι η εταιρία TELLAS έριχνε τις τιμές της πριν τον ΟΤΕ, ο οποίος ακολουθούσε με τιμές ακριβότερες των δικών της.

Διάγραμμα 5

Μηνιαίες τιμές Conn-x & Tellas DSL στην ταχύτητα 2048/256 Kbps (Σεπτ. 2005 - Ιουν. 2007)



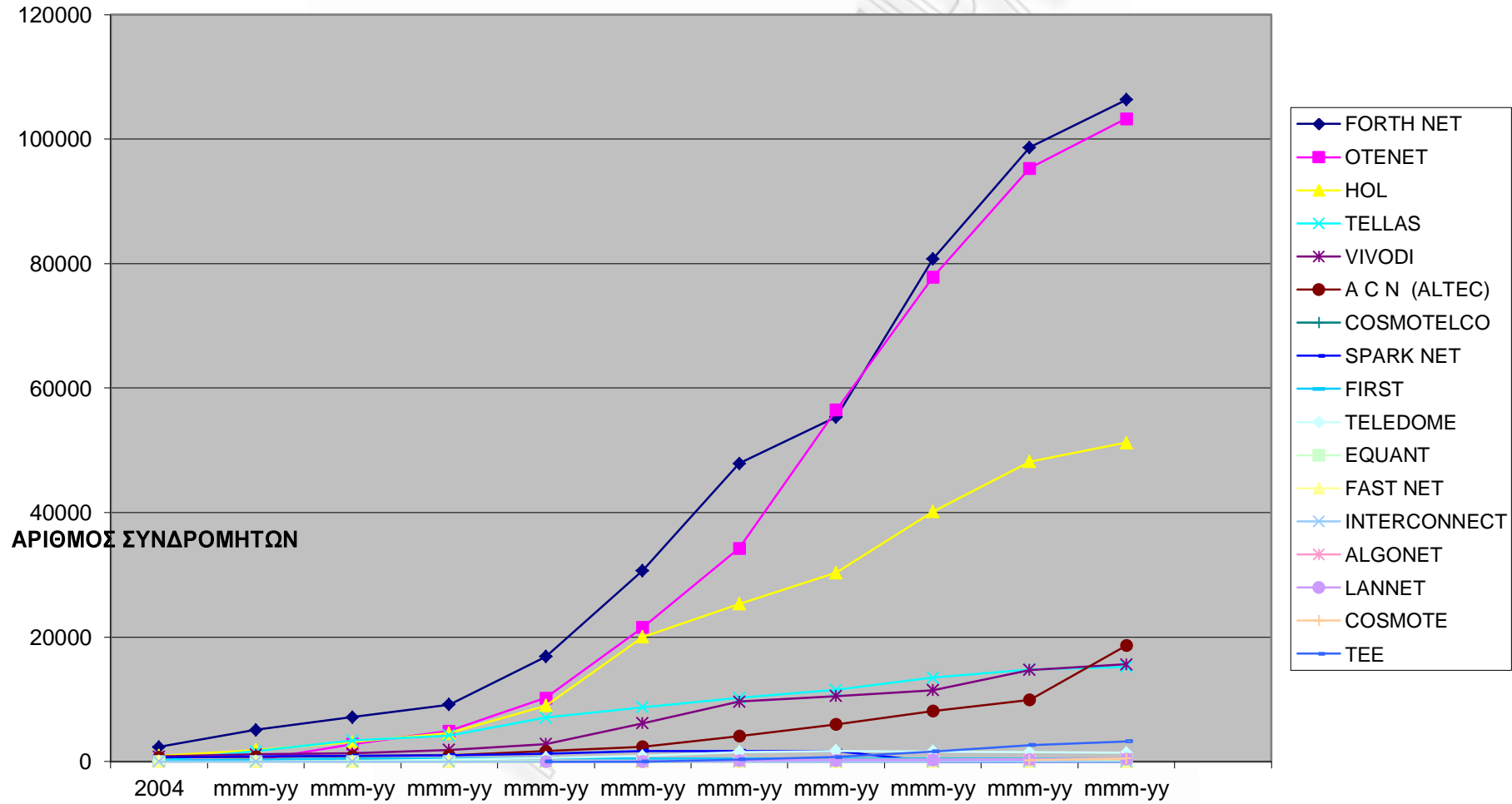
Τέλος αν εξετασθούν τα μεγέθη των μεριδίων αγοράς των ανταγωνιστών του ΟΤΕ, η διαφορά μεταξύ τους και η σταθερότητα των μεριδίων αυτών, όπως ορίζει το δίκαιο του ανταγωνισμού προκειμένου να βγει συμπέρασμα για την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης ή όχι, διαπιστώνεται ότι δεν υπάρχει μεγάλη απόσταση μεταξύ των μεριδίων των ανταγωνιστών στην αγορά παροχής υπηρεσιών internet στην Ελλάδα. Αντιθέτως είναι έκδηλη και σταθερή η αύξηση των μεριδίων των ανταγωνιστών του ΟΤΕ και η μείωση του μεριδίου της εταιρείας ΟΤΕnet που δραστηριοποιείται στην σχετική αγορά.

Από το παρακάτω διάγραμμα συνάγεται ότι ο αριθμός των πελατών των εναλλακτικών αυξάνεται ραγδαία, με χαρακτηριστικό παράδειγμα την εταιρεία Forthnet που από 2.328 γραμμές ΑΡΥΣ που μίσθωνε από τον ΟΤΕ ΤΟ 2004 κατέληξε σε 106.336 το 2007.

Η εταιρεία Forthnet λοιπόν έχει το μεγαλύτερο αριθμό συνδρομητών Internet και ο ρυθμός ανάπτυξης της πελατείας των λοιπών εταιρειών - παρόχων υπηρεσιών διαδικτύου είναι μεγάλος. Επομένως, η εταιρεία ΟΤΕnet, όχι μόνο δεν έχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, αλλά είναι δεύτερη στην αγορά παροχής υπηρεσιών διαδικτύου, με τους λοιπούς ανταγωνιστές της να την πλησιάζουν απειλητικά. Συνεπώς, εάν κάποια εταιρεία απειλεί τη δραστηριότητα της καταγγέλλουσας εταιρείας TELLAS αυτή είναι η εταιρεία Forthnet και όχι η εταιρεία ΟΤΕnet.

Διάγραμμα 6

ΕΞΕΛΙΞΗ ΑΡΙΘΜΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΩΝ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ



3.2.1 Ο ανταγωνισμός στην αγορά λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω τεχνολογίας xDSL

Στην ενότητα 3.1.1 θεμελιώσαμε την πρόταση ότι, όταν οι υπηρεσίες οι οποίες συνθέτουν ένα προϊόν διατίθενται σε ξεχωριστές αγορές παράλληλα και ταυτόχρονα με το σύνθετο προϊόν, η αγορά του τελευταίου δεν δύναται να οριστεί ξεχωριστά γιατί οι αγοραστές είναι σε θέση να γνωρίζουν σε κάθε στιγμή τις τιμές των επί μέρους υπηρεσιών που το συνθέτουν. Αυτή η περίπτωση διαφέρει από την περίπτωση ενός δεσμοποιημένου προϊόντος, γιατί η αγορά στη δεύτερη περίπτωση μπορεί να οριστεί ξεχωριστά, αφού οι αγοραστές δεν μπορούν να γνωρίζουν τις τιμές των υπηρεσιών που περιλαμβάνονται στο σύνθετο προϊόν. Ο λόγος γι' αυτή τη διχοτομία είναι ότι, όταν από τις επιμέρους υπηρεσίες οι αγοραστές μπορούν να επιλέξουν μεταξύ άπειρων συνδυασμών τους, δεν υπάρχει μια αλλά άπειρες καμπύλες ζήτησης του σύνθετου προϊόντος, δηλαδή μια για κάθε ένα από τους άπειρους συνδυασμούς των επί μέρους υπηρεσιών, οπότε η αγορά του σύνθετου προϊόντος είναι ανυπόστατη.

Σε αντίθεση με την ανωτέρω προφανή ανάλυση, η ΕΕΤΤ ορίζει μια λιανική αγορά για ένα σύνθετο προϊόν το οποίο περιλαμβάνει την υπηρεσία της πρόσβασης και του διαδικτύου. Αλλά από τον πίνακα που παρατίθεται στις σελίδες 37-38 της απόφασης (πίνακας 3 σελ 92 στην παρούσα εργασία) προκύπτει ότι κατά την υπό εξέταση χρονική περίοδο οι αγοραστές των υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης και διαδικτύου είχαν τη δυνατότητα να επιλέξουν τις δύο υπηρεσίες ξεχωριστά. Πιο συγκεκριμένα, είχαν τη δυνατότητα να αγοράσουν πρόσβαση από τον ΟΤΕ και διαδίκτυο από την ΟΤΕnet ή άλλο ISP και να προβούν ομολογουμένως σε ένα πεπερασμένο συνδυασμό των δύο υπηρεσιών. Άρα, δεν υπήρχε μία καμπύλη ζήτησης για το σύνθετο προϊόν, αλλά πολλές, και η αγορά για το σύνθετο προϊόν ήταν ένα τεχνητό μόρφωμα στο οποίο κατέφυγε η ΕΕΤΤ.

Προκειμένου να θεμελιώσει εμπειρικά τον ισχυρισμό της ότι υπάρχει ενιαία λιανική αγορά υπηρεσιών πρόσβασης και διαδικτύου μέσω τεχνολογίας xDSL, η ΕΕΤΤ διαπιστώνει στην σελίδα 38 της απόφασης ότι «...η διάθεση προϊόντων λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης τα οποία πωλούνται ξεχωριστά από προϊόντα πρόσβασης στο διαδίκτυο γίνεται μόνο από τον ΟΤΕ και τα μερίδια από 38,84% που ήταν το Δεκ. 2004, το Δεκ. 2005 έγινε 24,71% και το Δεκ. 2006 μειώθηκε σε 10,11%. Συνεπώς η τάση είναι οι συνδρομητές να εγκαταλείπουν την αγορά μεμονωμένων υπηρεσιών και να οδηγούνται στην ενιαία αγορά προϊόντων πρόσβασης και διαδικτύου». Εντούτοις, καθ' όλο το διάστημα που εξετάστηκε οι τιμές πρόσβασης και διαδικτύου ως ξεχωριστών υπηρεσιών ήταν γνωστές στους καταναλωτές και το γεγονός ότι επέλεξαν σε αυξανόμενο ποσοστό να αγοράσουν συνδυασμούς των υπηρεσιών αυτών, δεν αποτελεί ούτε αναγκαία, ούτε επαρκή συνθήκη για της ύπαρξη ενιαίας αγοράς προϊόντων πρόσβασης και διαδικτύου.

Περαιτέρω, για να καταδειχθεί πόσο ανεξήγητη ήταν η σπουδή της ΕΕΤΤ να διαπιστώσει ότι ο όμιλος ΟΤΕ, όχι ακριβώς ο καταγγελλόμενος ΟΤΕ, κατείχε δεσπόζουσα θέση στην ενιαία αγορά πρόσβασης και διαδικτύου, αξίζει να επισημανθούν τα στοιχεία του πίνακα στη σελίδα 40 της απόφασης (πίνακας 2 σελίδα 93 στην παρούσα εργασία). Σύμφωνα με τα σχετικά μερίδια που αναφέρονται, το μερίδιο του ΟΤΕ μειώθηκε από 69,73% το Δεκέμβριο του 2004 σε 41,26% το Δεκέμβριο του 2006, ενώ περιλαμβανομένης και της ΟΤΕnet το μερίδιο του ομίλου ΟΤΕ κατά το ίδιο διάστημα μειώθηκε από 70,17% σε 59,13. Με άλλα λόγια στους 27 μήνες που λειτουργούσε η αγορά μέχρι το Δεκέμβριο του 2006, ο όμιλος ΟΤΕ είχε απολέσει μερίδιο περίπου 41% και αυτό κατά την ΕΕΤΤ πιστοποιούσε ότι η αιτία της ανεπαρκούς μείωσης του μεριδίου του ΟΤΕ ήταν η δεσπόζουσα θέση που κατείχε στην εν λόγω αγορά.

Τέλος απράνταχτο επιχείρημα ότι η τιμολόγηση του ΟΤΕ δεν επέφερε αποκλεισμό στην αγορά και δεν έβλαψε τους ανταγωνιστές της αποτελεί ο επόμενος πίνακας με τον οποίο αποδεικνύεται η εξαιρετική κερδοφορία των λοιπών Παρόχων Υπηρεσιών γρήγορου Internet, σύμφωνα με δικά τους ανακοινωθέντα στοιχεία, με πρώτη την εταιρεία Forthnet, της οποίας ο κύκλος εργασιών από 32.100.000 € το 2002 έφτασε σε 93.500.000 € το 2006.

Πίνακας 5

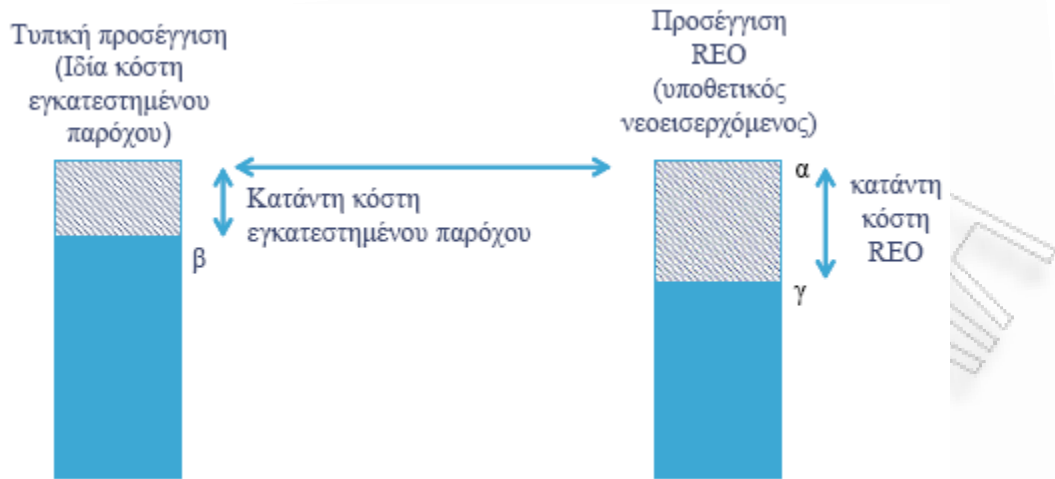
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ ADSL

	Ποσά σε εκατ. Ευρώ				
	2002	2003	2004	2005	2006
FORTHNET	32,1	75,3	80,5	89,6	93,5
TELLAS	0,0	44,0	109,6	117,3	118,3
HELLAS ON LINE	11,3	16,4	18,8	24,1	33,1
ALTEC TELECOMS	7,0	17,2	17,3	23,0	39,0

3.3 Εσφαλμένη Κρίση της ΕΕΤΤ περί κατάχρησης Δεσπόζουσας Θέσης λόγω συμπίεσης περιθωρίου τιμών στο ADSL

3.3.1 Λανθασμένη Χρήση REO

Η Απόφαση της ΕΕΤΤ βασίζεται στην αρχή του «Εύλογα Αποδοτικού Παρόχου» - Reasonable Efficient Operator (REO). Η συγκεκριμένη αρχή διαφέρει σημαντικά από την πλέον ευρέως υιοθετημένη πρακτική χρήσης τους κόστους ενός καθετοποιημένου Κατεστημένου Παρόχου (EEO) ως την βάση αξιολόγησης. Η μέθοδος EEO έχει χρησιμοποιηθεί στο σύνολο των διεθνών περιπτώσεων που έχουν ερευνηθεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή καθώς και τις Εθνικές Αρχές Ανταγωνισμού. Η διαφορά μεταξύ των δύο παρουσιάζεται στο παρακάτω σχήμα:



Σχήμα 1: Η διαφορά μεταξύ της τυπικής προσέγγισης και της προσέγγισης REO

Στο ανωτέρω διάγραμμα η τιμή λιανικής αντιστοιχεί στο σημείο (α). Στην τυπική προσέγγιση, το τμήμα του ιστογράμματος μεταξύ των σημείων (α) και (β) αντιπροσωπεύει τα κατάντη κόστη του Κατεστημένου Παρόχου (συμπεριλαμβανομένου ενός περιθωρίου κέρδους). Τα κατάντη κόστη ορίζονται ως όλα τα απαραίτητα κόστη που δεν περιλαμβάνονται στο προϊόν της χονδρικής. Σύμφωνα με την προσέγγιση αυτή, η συμπίεση περιθωρίου αξιολογείται συγκρίνοντας την τιμή χονδρικής με την τιμή που αντιστοιχεί στο σημείο (β). Εάν η τιμή χονδρικής είναι μεγαλύτερη από την τιμή που αντιστοιχεί στο σημείο (β), ο Κατεστημένος Πάροχος θεωρείται ότι ασκεί πρακτικές συμπίεσης περιθωρίου. Εάν η τιμή χονδρικής είναι μικρότερη από την τιμή που αντιστοιχεί στο σημείο (β), τότε δεν προκύπτει συμπίεση περιθωρίου.

Σύμφωνα με την προσέγγιση του Εύλογα Αποδοτικού Παρόχου, αντί να χρησιμοποιηθούν τα ίδια κόστη του Κατεστημένου Παρόχου, το σημείο αναφοράς για την αξιολόγηση της άσκησης ή μη συμπίεσης περιθωρίου είναι τα κατάντη κόστη του υποθετικού ανταγωνιστή. Θεωρητικά, αυτό περιλαμβάνει τα απαραίτητα σταθερά και μεταβλητά κόστη για την παροχή των προϊόντων λιανικής μετά την αγορά του προϊόντος χονδρικής. Στο ανωτέρω διάγραμμα, τα κατάντη κόστη παρουσιάζονται ως

η διαφορά μεταξύ της λιανικής τιμής (α) και της τιμής που αντιστοιχεί στο σημείο (γ). Σύμφωνα με την προσέγγιση του Εύλογα Αποδοτικού Παρόχου, θεωρείται ότι ασκείται πρακτική συμπίεσης περιθωρίου εάν η τιμή του προϊόντος χονδρικής την οποία ο Εύλογα Αποδοτικός Πάροχος αγοράζει από τον Κατεστημένο Πάροχο είναι μεγαλύτερη από την τιμή που αντιστοιχεί στο σημείο (γ).

Στο ανωτέρω διάγραμμα, η τιμή που αντιστοιχεί στο σημείο (γ) φαίνεται να είναι μικρότερη της τιμής που αντιστοιχεί στο σημείο (β), όμως αυτό δεν είναι πάντοτε απαραίτητο: εάν ο Εύλογα Αποδοτικός Πάροχος είναι πιο αποδοτικός από τον πάροχο με δεσπόζουσα θέση στην σχετική αγορά, η τιμή που αντιστοιχεί στο σημείο (γ) δύναται να είναι μεγαλύτερη από την τιμή που αντιστοιχεί στο σημείο (β). Παρόλα αυτά σε μια αγορά όπως αυτή των τηλεπικοινωνιών, η οποία χαρακτηρίζεται από σημαντικές οικονομίες κλίμακας, δύναται τα κατόντη κόστη του Εύλογα Αποδοτικού Παρόχου να είναι υψηλότερα από αυτά του παρόχου με δεσπόζουσα θέση στην σχετική αγορά, στην περίπτωση δηλαδή που ο REO στην πραγματικότητα είναι λιγότερο αποδοτικός. Συνεπώς με την υιοθέτηση από την EET της αρχής του Εύλογα Αποδοτικού Παρόχου, διασφαλίζεται μεγαλύτερη πιθανότητα η ανάλυση να οδηγηθεί στο συμπέρασμα περί ύπαρξης πρακτικής συμπίεσης περιθωρίου, αφού δύναται να υιοθετήσει τα κόστη ενός μη αποδοτικού παρόχου.

Παρόλα αυτά η χρήση του μοντέλου REO κρίθηκε καταλληλότερη από την EETT, γεγονός που προκαλεί ιδιαίτερη εντύπωση. Ωστόσο η EETT δεν αρκέστηκε στην λανθασμένη επιλογή μεθόδου αλλά όπως θα δούμε στην επόμενη ενότητα, η EETT κατά τον υπολογισμό του REO, υπέπεσε σε σειρά λαθών με αποτέλεσμα να τεθούν υπό αμφισβήτηση η ορθότητα και η αξιοπιστία των ευρημάτων της.

3.3.2 Σφάλματα μοντέλου EETT

Τα συμπεράσματα σχετικά με την ύπαρξη συμπίεσης περιθωρίου εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από το τεχνικο-οικονομικό πλαίσιο που χρησιμοποιήθηκε κατά την αξιολόγηση των αποτελεσμάτων και από το ποσοτικό υπόβαθρο της ανάλυσης. Κατά συνέπεια, ο εντοπισμός κάποιου σφάλματος σε οποιονδήποτε από τους παραπάνω παράγοντες, θα έθετε υπό αμφισβήτηση την πληρότητα και την αξιοπιστία της ακολουθούμενης από την EETT ανάλυσης, και κατ' επέκταση, την ορθότητα της επιχειρηματολογίας επί της οποίας βασίστηκε η Απόφαση. Για τον λόγο αυτό ο ΟΤΕ ανέθεσε στην PricewaterhouseCoopers Business Advisors την σύνταξη μια έκθεσης αναφορικά με την τεχνικο-οικονομική ανάλυση της Απόφασης της EETT.

Η αξιολόγηση των ευρημάτων της EETT από την PricewaterhouseCoopers ανέδειξε μια σειρά δυνητικών αδυναμιών στην μεθοδολογική προσέγγιση της EETT, καθώς και σημαντικό αριθμό μη λογικών υποθέσεων στις τεχνικο-οικονομικές παραδοχές που χρησιμοποιήθηκαν στο ευρύτερο πλαίσιο της Απόφασης. Επίσης, διαπιστώθηκε και μια σειρά από ουσιαστικά σφάλματα και ασυνέπειες στην ποσοτική ανάλυση του μοντέλου της EETT.

Συνολικά, η PricewaterhouseCoopers εντόπισε είκοσι τέσσερα (24) ζητήματα ή/και σφάλματα στο μοντέλο της EETT που χρήζουν διόρθωσης. Εφαρμόζοντας τις κατάλληλες προσαρμογές, η PricewaterhouseCoopers καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η ΚΠΑ των χρηματοροών του μοντελοποιημένου REO αυξάνεται από αρνητική και με τιμή ίση με -4,5 εκ. € σε θετική με τιμή 55,6 εκ. €, όπως παρουσιάζεται και στον παρακάτω Πίνακα 6.

Πίνακας 6

ΚΠΑ χρηματοροών 2004-2010 βάσει Απόφασης ΕΕΤΤ	ΚΠΑ χρηματοροών 2004-2010 κατόπιν διόρθωσης σφαλμάτων μοντέλου και μεθοδολογικών ασυνεπειών	ΚΠΑ χρηματοροών 2004-2010 Κατόπιν διόρθωσης υποθέσεων του μοντέλου που διαψεύστηκαν εμπειρικά	ΚΠΑ χρηματοροών 2004-2010 κατόπιν διόρθωσης μη λογικών ή/και εσφαλμένων και μη λογικών υποθέσεων που χρησιμοποιήθηκαν στο υπόδειγμα	ΚΠΑ χρηματοροών 2004-2010 κατόπιν διόρθωσης εσφαλμένου υπολογισμού της υπολειμματικής αξίας
-4,5	0,0	5,6	9,0	55,6

Κατά την άποψη της PricewaterhouseCoopers, ο ανωτέρω πίνακας καταδεικνύει ότι η ανάλυση της ΕΕΤΤ για τον έλεγχο της ύπαρξης πρακτικών συμπίεσης περιθωρίου, είναι θεμελιωδώς εσφαλμένη. Αυτό θέτει υπό αμφισβήτηση την ορθότητα και την αξιοπιστία των ευρημάτων της ΕΕΤΤ, και κατ' επέκταση, την ορθότητα της επιχειρηματολογίας στην οποία βασίστηκε η Απόφαση.

Πιο συγκεκριμένα τα λάθη που εντοπίστηκαν ανήκουν σε 4 βασικές κατηγορίες και παρουσιάζονται στον επόμενο πίνακα:

Πίνακας 7

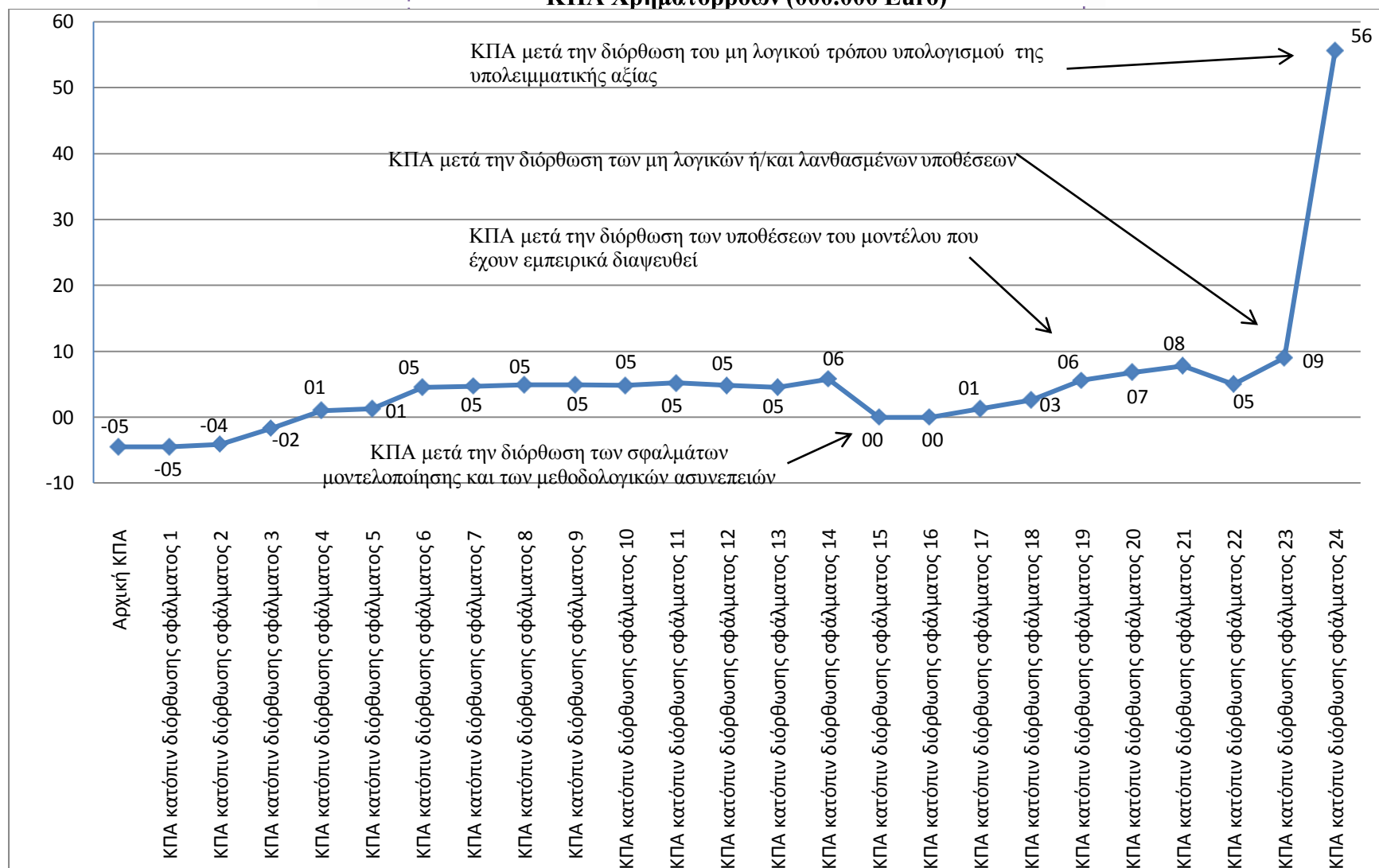
Σφάλματα μοντελοποίησης και μεθοδολογικών ασυνειπιών		
1. Υπολογισμός προεξοφλημένων αδέσμευτων χρηματοροών βάσει προ-φόρων WACC αντί μετά-φόρων WACC	2. Υπολογισμός φόρου βάσει προϊοντικής κερδοφορίας αντί εταιρικής κερδοφορίας	3. Υπολογισμός των χρηματοροών βάσει πρόσθεσης της μεταβολής του κεφαλαίου κίνησης στα καθαρά κέρδη αντί αφαίρεσης της από αυτά
4. Υπολογισμός ογκο-εκπτώσεων ΑΡΥΣ βάσει λανθασμένης αποτύπωσης του υφιστάμενου εκπτωτικού πακέτου (δηλαδή ο υπολογισμός της έκπτωσης δεν είναι σύμφωνος με την εκπτωτική πολιτική του ΟΤΕ)	5. Υπολογισμός απαιτήσεων εύρους ζώνης βάσει της υπόθεσης ότι 1Mbps=1000Kbps αντί 1Mbps=1024 Kbps	6. Υπολογισμός κόστους ΟΚΣΥΑ βάσει αρχιτεκτονικής περιφερειακής διασύνδεσης αντί κεντρικής διασύνδεσης
7. Υπολογισμός κόστους περιφερειακής ΟΚΣΥΑ βάσει χρεώσεων κεντρικής ΟΚΣΥΑ αντί περιφερειακής ΟΚΣΥΑ.	8. Υπολογισμός κόστους μισθωμένων γραμμών βάσει της υπόθεσης ότι η απόσταση ανάμεσα σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη είναι 520 χλμ αντί της απόστασης ευθείας γραμμής (η οποία είναι 300 χλμ)	9. Υπολογισμός χωρητικότητας μισθωμένων γραμμών βάσει πλεονάζουσας κατά 15% υπέρ-διαστασιοποίησης (over-dimensioning)
10. Υπολογισμός κόστους ενεργοποίησης μισθωμένων γραμμών βάσει ενός αντί δύο άκρων	11. Υπολογισμός απαιτήσεων για θύρες ΟΚΣΥΑ και μισθωμένες γραμμές μη βέλτιστου αλγορίθμου	12. Υπολογισμός απαιτήσεων για δρομολογητές: παράλειψη της διεθνούς κίνησης καθώς και μερικώς της κίνησης ΑΙΧ

<p>13.Μη συμπεριλαμβανόμενα κόστη εξοπλισμού σχετιζόμενα με δρομολογητές</p>	<p>14.Καθορισμός ετήσιας περιόδου αναβάθμισης διεθνών μισθωμένων γραμμών κατά την αρχή του έτους αντί της αρχής τριμήνου ή εξαμήνου</p>	<p>15.Υπολογισμός κόστους κτήσης πελατών (SAC) βάσει καθαρού αντί μεικτού αριθμού νέων συνδρομητών</p>
<p>Υποθέσεις του μοντέλου που έχουν εμπειρικά διαψευσθεί</p>		
<p>16.Τα επιτόκια WACC που χρησιμοποιήθηκαν από την EETT είναι ασύμβατα με τα πραγματικά ρυθμιζόμενα επιτόκιο WACC του ΟΤΕ</p>	<p>17.Προβλεφθείσες χρεώσεις χονδρικής ΑΡΥΣ 2007 ασύμβατες με πραγματικές χρεώσεις χονδρικής ΑΡΥΣ</p>	<p>18.Προβλεφθείσες χρεώσεις χονδρικής ΟΚΣΥΑ 2007- για χωρητικότητες >2 Gbps – ασύμβατες με πραγματικές χρεώσεις χονδρικής ΟΚΣΥΑ 2007</p>
<p>19.Προβλεφθείσες χρεώσεις διεθνών μισθωμένων γραμμών 2007 ασύμβατες με πραγματικές χρεώσεις διεθνών μισθωμένων γραμμών 2007</p>		
<p>Μη λογικές ή/και λανθασμένες υποθέσεις</p>		
<p>20.Ορισμός ρυθμού αποσύνδεσης βάσει μέσου αριθμού συνδρομητών τέλους ή προηγούμενου έτους (Απόφαση EETT στο retail minus)</p>	<p>21.Παραδοχή ρυθμού αποσυνδέσεων 25% αντί 20% (Απόφαση EETT στο retail minus)</p>	<p>22.Χαμηλά και μη ρεαλιστικά κόστη έκδοσης και ταχυδρόμησης λογαριασμών</p>
<p>23.Υπολογισμός εισπρακτέων λογαριασμών βάσει μεγάλης περιόδου είσπραξης (45 μέρες), μη ρεαλιστικής για προπληρωμένα ευρυζωνικά προϊόντα</p>		
<p>Μη λογικός τρόπος υπολογισμού της υπολειμματικής αξίας (terminal value)</p>		
<p>24.Υπολογισμός υπολειμματικής αξίας βάσει μη ρεαλιστικού μοντέλου</p>		

Το γράφημα που ακολουθεί απεικονίζει το Συσσωρευτικό Αποτέλεσμα της διόρθωσης όλων των διαπιστωθέντων ζητημάτων ή/και σφαλμάτων στην Καθαρή Παρούσα Αξία των χρηματοροών του REO. Από το παρακάτω γράφημα γίνεται σαφές ότι μετά τις διορθώσεις όλων των ζητημάτων ή/και σφαλμάτων του μοντέλου της ΕΕΤΤ, το Συσσωρευτικό Αποτέλεσμα στην ΚΠΑ των χρηματοροών του REO αυξάνεται από - 4,5 εκ ευρώ (αρχική ΚΠΑ σύμφωνα με το μοντέλο της ΕΕΤΤ) σε 55,6 εκ ευρώ.

Διάγραμμα 7

ΚΠΑ Χρηματοροών (000.000 Euro)



3.4 Εσφαλμένη κρίση περί διακριτικής μεταχείρισης

Εκτός από τις κατηγορίες που βαραίνουν τον ΟΤΕ περί συμπίεσης των τιμών, η ΕΕΤΤ κατηγόρησε την εταιρία και για διακριτική μεταχείριση η οποία συνίστατο στη διαφοροποίηση της χρονικής διάρκειας ισχύος μεταξύ των συμβάσεων χονδρικής και λιανικής πρόσβασης.

Ως προς την διακριτική μεταχείριση των λιανικών πελατών σε βάρος των πελατών χονδρικής, πρέπει να επισημανθεί ότι υπάρχουν σοβαρές αμφιβολίες για την ύπαρξη παράβασης, καθόσον:

- i. *δεν πρόκειται για ισοδύναμες παροχές*, αφού κατά παράβαση των κανόνων της επιστήμης, γίνεται σύγκριση μεταξύ πελατών λιανικής και πελατών χονδρικής. Η εμπορική σχέση μεταξύ των πελατών λιανικής και των πελατών χονδρικής είναι διαφορετική και ειδικότερα, οι σχέσεις αυτές είναι μη συγκρίσιμες, διότι (α) η σχέση με τους πελάτες χονδρικής έχει συνήθως άλλη διάρκεια, (β) οι πελάτες χονδρικής επωφελούνται με εκπτώσεις όγκου (τουλάχιστον ανά εξάμηνο) και (γ) για τους πελάτες χονδρικής είναι απαραίτητη η διατήρηση και διάθεση συγκεκριμένης κατάλληλης υποδομής, η οποία απαιτεί μεγάλες επενδύσεις, με συνέπεια ο κίνδυνος από την πώληση προϊόντων χονδρικής να είναι μεγαλύτερος σε σχέση με την πώληση προϊόντων λιανικής.
- ii. *δεν πρόκειται για άνισους όρους*, αφού ο ΟΤΕ επιβαρύνεται εξ ολοκλήρου με το κόστος και τον κίνδυνο των επενδύσεων της υποδομής για τη γρήγορη πρόσβαση στο διαδίκτυο, ενώ οι πελάτες του της χονδρικής (οι πάροχοι υπηρεσιών γρήγορου internet), χωρίς κανένα κίνδυνο και κόστος βρίσκουν πρώτα πελάτες και μετά κάνουν στον ΟΤΕ παραγγελίες, χρησιμοποιώντας κάθε γραμμή για την εξυπηρέτηση περισσότερων του ενός συνδρομητή.

Συμπεράσματα

Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την ενιαία ευρωπαϊκή αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών οι καταναλωτές, οι επιχειρήσεις και η οικονομία της ΕΕ στο σύνολό της δεν μπορούν να δρέψουν πλήρως τα οικονομικά οφέλη μιας πραγματικά ενιαίας και ανταγωνιστικής πανευρωπαϊκής αγοράς τηλεπικοινωνιών εξαιτίας της ανομοιογενούς εφαρμογής των κοινοτικών κανόνων για τις τηλεπικοινωνίες. Οι αγορές των περισσότερων κρατών μελών έγιναν ανταγωνιστικότερες, αλλά παραμένουν εθνικές ως προς τη διάστασή τους. Επιπροσθέτως, το επίπεδο ανταγωνιστικότητας ποικίλλει σε μεγάλο βαθμό μεταξύ των κρατών μελών. Μολονότι ο τομέας τηλεπικοινωνιών της Ευρώπης άντεξε την χρηματοπιστωτική καταιγίδα του 2009 (0% μεγέθυνση σε σύγκριση με το 4,2% της οικονομικής ύφεσης σε πανευρωπαϊκό επίπεδο), η ομοιογενής επιβολή των υφιστάμενων κανόνων και οι επενδύσεις σε καινοτόμες υπηρεσίες αποτελούν το κλειδί της μελλοντικής ανάπτυξης

Το γεγονός είναι ότι εξακολουθούν να υφίστανται μεγάλες διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών τόσο σε επίπεδο λιανικής όσο και σε επίπεδο χονδρικής. Αυτή η κατάσταση οφείλεται εν μέρει στις διαφορετικές ρυθμιστικές προσεγγίσεις εντός της ΕΕ. Οι καταναλωτές και οι επιχειρήσεις εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν 27 κατακερματισμένες εθνικές αγορές. Οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές τηλεπικοινωνιών συχνά καθυστερούν, ενίοτε χρόνια, να επιβάλουν τους κοινοτικούς κανόνες. Παραδείγματος χάριν, στις αγορές ευρυζωνικών υπηρεσιών χονδρικής, ορισμένες εθνικές ρυθμιστικές αρχές ελέγχουν τα δίκτυα ινών των ήδη εγκατεστημένων φορέων εκμετάλλευσης, ενώ άλλες περιορίζουν τη ρύθμιση στην παλαιά τεχνολογία που βασίζεται στο χαλκό. Η ρύθμιση των αγορών ευρυζωνικών υπηρεσιών χονδρικής

διαμορφώνει το ανταγωνιστικό περιβάλλον και καθορίζει έτσι την τιμή και την ποιότητα των ευρυζωνικών προϊόντων που διατίθενται στους καταναλωτές και στις επιχειρήσεις.

Όσον αφορά την περίπτωση του ΟΤΕ που μελετήθηκε στα πλαίσια της εργασίας και τις κατηγορίες που του αποδόθηκαν από την ΕΕΤΤ, ο ΟΤΕ δεν μπορούσε να έχει τη δεσπόζουσα θέση που του αποδόθηκε για τρεις τουλάχιστον λόγους. Πρώτον, γιατί η αγορά για την οποία πρόκειται είναι ανυπόστατη και δεν υπάρχει ξεχωριστά από τις αγορές της λιανικής ευρυζωνικής πρόσβασης και του διαδικτύου. Δεύτερον, γιατί η ΕΕΤΤ για να φθάσει στη συγκεκριμένη διαπίστωση κατέργησε την ανεξαρτησία των επιχειρήσεων και των αγορών, ενοποιώντας τον ΟΤΕ και την ΟΤΕnet. Και τρίτον, γιατί το μερίδιο του ομίλου ΟΤΕ, και ιδιαίτερα του ΟΤΕ, μειώθηκε ταχύτατα, καταδεικνύοντας έτσι ότι ο ΟΤΕ δεν είχε δεσπόζουσα θέση.

Αποδείχθηκε επίσης ότι με την κατάλληλη διόρθωση των σφαλμάτων του υποδείγματος του REO στο οποίο βασίστηκε η απόφαση της ΕΕΤΤ, η καθαρή παρούσα αξία μεταστρέφεται από αρνητική σε θετική. Με τις κατάλληλες προσαρμογές που έγιναν στο υπόδειγμα της ΕΕΤΤ, προκειμένου να διορθωθούν αυταπόδεικτα και κραυγαλέα λάθη που έγιναν στους ορισμούς και τη μέτρηση μερικών κεντρικών μεταβλητών, δείχθηκε ότι ο REO έχει καθαρή παρούσα αξία σημαντικά μεγαλύτερη από το μηδέν. Η απόφαση της ΕΕΤΤ πρέπει να ακυρωθεί ως ουσία αβάσιμη.

Βιβλιογραφία

Ελληνική Βιβλία

- Βουρδουμπάς Τ., Συνοδινός Χ. «Απελευθέρωση ανταγωνισμού τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και εξοπλισμού εντός της Ευρωπαϊκής Κοινότητας» Νομικό Βήμα, τόμος 44 ,1996
- Γιακουμάκης Μ., «Ανταγωνισμός, πολιτική ανταγωνισμού και ρύθμιση αγορών προβλήματα εφαρμογής και εξελίξεις σε Ευρώπη και Ελλάδα», Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Αθήνα, 13.12.2005
- Ξηρός Θ., Εμίρη Θ., «Το νομικό πλαίσιο των τηλεπικοινωνιών», εκδ. Σάκκουλα, Αθήνα 2003
- Παπαδάκης Β., «Στρατηγική των επιχειρήσεων. Ελληνική και διεθνής εμπειρία», εκδ. Μπένου, Αθήνα 1999
- Σπαθόπουλος Φ. και Φραγκάκης Ν., «Το ρυθμιστικό πλαίσιο του τομέα των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα, Κοινοτικές και Εθνικές Ρυθμίσεις στον Τομέα των Τηλεπικοινωνιών», εκδ. Σάκκουλα, Αθήνα-Κομοτηνή 1998
- Χαραλάμπης Δ., Βιδάλης Τ., Κανελλοπούλου Ε., Παπανικολάου Κ., Πραπίδη Χ., Στεφάνου Δ., Τάκης Α., «Τηλεπικοινωνίες στην κοινωνία της πληροφορίας», εκδ. Σάκκουλα, Αθήνα 2003

Ανακοινώσεις Επιτροπής Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

- Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, «Κανονιστικές ρυθμίσεις και αγορές ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην Ευρώπη κατά το 2004», Βρυξέλλες, 2.12.2004 COM(2004) 759
- Ανακοίνωση της Επιτροπής, «Κανονιστικές ρυθμίσεις και αγορές στις Ευρωπαϊκές ηλεκτρονικές επικοινωνίες», COM(2006) 68
- Ανακοίνωση της Επιτροπής, «Εκθεση προόδου για την ενιαία ευρωπαϊκή αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών το2007», COM(2008)

Ημερίδες, Πρακτικά και Δελτία τύπου ΕΕΤΤ

- Δημόσια διαβούλευση αναφορικά με την μεθοδολογία και το μοντέλο για την εξέταση των οικονομικών προγραμμάτων μεμονωμένων ή και συνδυαστικών υπηρεσιών των επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στην αγορά, Εθνική Επιτροπή Ταχυδρομείων και Τηλεπικοινωνιών, Μάρτιος 2010
- Απόφαση 447/01/26-07-2007, Μαρούσι.
- Σχέδιο Μέτρων αναφορικά με τον καθορισμό των χρεώσεων χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης με προσέγγιση retail-minus και επί τη βάσει μοντέλου DCF, Μαρούσι, Ιούνιος 2007.
- Δημόσια Διαβούλευση για καθορισμό των χρεώσεων χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης με προσέγγιση retail-minus και επί τη βάσει μοντέλου DCF (Discounted Cash Flow), Μαρούσι, Μάρτιος 2007.

- Αναθεωρημένο κείμενο ορισμού της αγοράς χονδρικών υπηρεσιών Ευρυζωνικής Πρόσβασης (αγορά υπ. αρ. 12, Σύστασης Ευρωπαϊκής Επιτροπής), Μαρούσι, Δεκέμβριος 2005.
- Έκθεση Πεπραγμένων ΕΕΤΤ 2004 έως 2009
- Ημερίδα της ΕΕΤΤ, «Τηλεπικοινωνίες: 3 χρόνια απελευθέρωσης», 9- 12-2003
- Ημερίδα της ΕΕΤΤ, «Από τις τηλεπικοινωνίες στις ηλεκτρονικές επικοινωνίες», Αθήνα 28.3.2005
- Δελτίο Τύπου ΕΕΤΤ, «Οι καταναλωτές αξιοποιούν τα οφέλη της απελευθέρωσης», Μαρούσι, 17.2.2003

Άλλες πηγές

- Τεχνική Μελέτη επί των Οικονομικών Αρχών της Απόφασης της «Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ)» επί της Ασκίσεως Πρακτικών Συμπέισης Περιθωρίου από τον «Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος (ΟΤΕ)», PricewaterhouseCoopers, 5 Σεπτεμβρίου 2007
- Γνωμάτευση για τη συνέπεια της οικονομικής ανάλυσης και του υποδείγματος επί των οποίων βασίσθηκε η υπ' αριθμόν 447/01/16-07-2007, Μπήτρος Γεώργιος, Αύγουστος 2007
- Ενημερωτικό δελτίο ΤΕΕ, Βραχαλής Γ., Δεμερτζής Α., Έρευνα: τηλεπικοινωνίες, «Η απελευθέρωση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς και οι νέες τεχνολογικές εξελίξεις», Τεύχος 2123, 23.10.2000
- «Οι τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες στην Ελλάδα», ICAP A.E., Eurocom Expertise A.E., Οκτώβριος 1998

Περιοδικά

- Ηγουμενίδη Τέτα, «Τηλεπικοινωνίες-ο ανταγωνισμός στη σταθερή τηλεφωνία», Περιοδικό «Eurostohos», Τεύχος 34, Απρίλιος 2002
- Περιοδικό «Χρήμα», «Τηλεπικοινωνίες: Με οδηγό τον ΟΤΕ», Τεύχος 303, Οκτώβριος 2004
- Ουζούνης Κ., «Οι εναλλακτικοί φορείς προχωρούν με “όπλο” τους τη μείωση του κόστους και τις νέες υπηρεσίες» και «Σταθερή τηλεφωνία: αλλαγή τοπίου», Περιοδικό «Χρήμα-Files», Τεύχος 2, Μάιος 2002
- Περιοδικό «Eurostohos», Αφιέρωμα : «Τηλεπικοινωνίες», Τεύχος 26, Ιούλιος 2001
- Γερ. Ζώτος, Αφιέρωμα «Όλα αλλάζουν στις τηλεπικοινωνίες», Εφημερίδα «Το Βήμα», 16.10.2005
- Ζαχάρου Σ., «Πόλεμος με τους «μικρούς ΟΤΕ», Εφημερίδα «Πρώτο Θέμα», ένθετο business stories

Ξένη Βιβλιογραφία

- Chris Doyle (2007), Competition Policy in the UK Spring Term 2007 EC307, “Margin Squeeze : Case of Telecommunications Markets”
- Bitros, C. G. and Panas, E., (1988), “Measuring Product Prices under Conditions of Quality Change: The Case of Passenger Cars in Greece”, *Journal of Industrial Economics*, Vol. XXXVII, pp. 161-186.
- Christopoulos A., Kosteletou L., Vergos K., (2009) Globalization and Broadband : The case of the Greek Telecommunications Services Market

- Public Consultation on Wholesale Broadband Access Pricing-Retail Minus Approach based on the Discounted Cash Flow (DCF Model: OTE Response, April 2007.
- Report on the Discussion on the application of margin squeeze tests to bundles, ERG (09)07, March 2009
- Office of fair Trading (2004), Abuse of a dominant position, Competition law
- Paolo Palmigiano (2005), Abuse of margin squeeze under article 82 of the EC treaty and its application to new and emerging markets, , Head of Competition and Regulatory Law British Telecommunications plc
- Iratxe Gurpegui Ballesteros and Agnes Szarka (2009), Predatory pricing in the telecoms sector : the ECJ rules on the issue of recouping losses
- Demetrius Yannelis, Apostolos G. Christopoulos, Fotis G. Kalantzis (2009), Estimating the demand for ADSL and ISDN services in Greece
- J. Gregory Sidak (2008), Abolishing the price squeeze as a theory of antitrust liability
- Pietro Crocioni & Cento Veljanovski (2002), Price squeezes, foreclosure and competition law, Principles and Guidelines
- Christopoulos A., Vergos K., Kotsiri K. (2009) Liberalization of the fixed voice telephony and the possible effects on the greek telecommunications sector in the long run

Πηγές Internet

http://ec.europa.eu/competition/publications/glossary_el.pdf, Απρίλιος 2010

http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5827,

Ιούνιος 2010

http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5827

<http://www.sciencedirect.com/> , Μάιος 2010

http://lawprofessors.typepad.com/antitrustprof_blog/2009/04/margin-squeeze-in-the-united-states-and-in-europe-stand-alone-abuse-or-refusal-to-deal.html, Μάρτιος 2010

<http://www.eett.gr/opencms/opencms/EETT>, Μάρτιος 2010

http://www.eett.gr/opencms/export/sites/default/EETT/FAQS/EETT_Strategy.pdf,

Μάρτιος 2010

<http://esdo.teilar.gr/synedria/esdo2009/ORAL/KARAMANHS.pdf>, Ιούνιος 2010

<http://news.in.gr/science-technology/article/?aid=422903>, Μάρτιος 2010

http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/local_loop