



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET
ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΣΤΥΛΙΑΝΗ ΠΑΠΑΔΗΤΡΟΠΟΥΛΟΥ

ΚΑΘ. ΜΗΝΑΣ ΒΛΑΣΣΗΣ

ΡΕΘΥΜΝΟ 2006-7

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Κατάλογος Διαγραμμάτων	iv	
Συνομογραφίες	v	
Πρόλογος	vi	
ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ		
1	Εισαγωγή	4
2	Παρουσίαση των Τηλεπικοινωνιακών Παρόχων	6
2.1	Οι πάροχοι Σταθερής Τηλεφωνίας στην Ελλάδα	7
2.1.1	OTE	8
2.1.2	Forthnet	9
2.1.3	Tellas	10
2.1.4	Teledome-Hellas on Line-Intracom Holdings	11
2.1.5	Lannet-Columbia-Telepassport	12
2.1.6	Altec Telecoms	13
2.1.7	Algonet	14
2.1.8	Vodafone	14
2.1.9	Vivodi	15
2.1.10	Netone	15
2.1.11	On Telecoms	16
2.1.12	Voicenet	16
2.1.13	Cosmoline	16
2.1.14	Wind Hellas- Q Telecom	17
3	Η Τηλεπικοινωνιακή Πολιτική και η Ρυθμιστική Επιτροπή	18
3.1	Η Εθνική Ρυθμιστική Επιτροπή	19
4	Το Θεσμικό Πλαίσιο	21
4.1	OTE: Οργανισμός με Σ.Ι.Α. στην παροχή χονδρικών υπηρεσιών	21
4.2	OTE: Οργανισμός με Σ.Ι.Α. στην παροχή λιανικών υπηρεσιών	22
5	Οικονομικά στοιχεία της ελληνικής αγοράς Τηλεπικοινωνιών	24
5.1	Ο όγκος της εξερχόμενης κίνησης και τα μερίδια της αγοράς	27
ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ		
6	Η Δομή της αγοράς Τηλεπικοινωνιών όπως αναλύεται με τα εργαλεία της οικονομικής της βιομηχανικής οργάνωσης	31
6.1	Η συμβολή των θεωρητικών	35

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

6.2	Ατέλειες στην αγορά: μία περιγραφή	36
6.3	Η σημασία των τιμών πρόσβασης	38
7	Το υπόδειγμα κάθετης αγοράς	41
7.1	Απουσία Ρυθμιστικής Επιτροπής	43
7.1.1	Η διαφοροποίηση των χονδρικών τιμών πρόσβασης f_θ και f_α	47
7.2	Παρουσία της Ρυθμιστικής Επιτροπής	49
7.3	Η επίδραση της διαφοροποίησης των προϊόντων στις τιμές πρόσβασης	50
7.4	Μεγιστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας	52
7.5	Τα κέρδη των επιχειρήσεων	55
7.5.1	Η Θυγατρική	55
7.5.2	Η άλλη Επιχείρηση	56
7.5.3	Ο Κύριος Πάροχος	57
7.5.4	Ο Όμιλος	59
8	Επεκτάσεις	
	Γλωσσάριο	62
	Βιβλιογραφία	66

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

A/A

1	Εξέλιξη Βασικών Οικονομικών Μεγεθών Αδειοθετημένων Παρόχων	24
2	Κύκλος Εργασιών Τηλεπικοινωνιακών Παρόχων	25
3	Μικτά Κέρδη Τηλεπικοινωνιακών Παρόχων	26
4	Σύνολο Ενεργητικού Τηλεπικοινωνιακών Παρόχων	26
5	Κατανομή (%) Εξερχόμενης Κίνησης από Σταθερό, ανά Τύπο Κλήσης	27
6	Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων ανά Τύπο Κλήσης	28
7	Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων από Σταθερό, εξαιρουμένων των Dial-up Κλήσεων	29
8	Μερίδια Αγοράς του ΟΤΕ ανά Τύπο Κλήσης, βάσει του Όγκου της Εξερχόμενης Κίνησης	29

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

ΑΠΤΒ	Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο
ΑΡΥΣ	Ασύμμετρος Ρυθμός Σύνδεσης
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line
ΑΟΤ	Ανώτατο Όριο Τιμής
ΔΕΗ	Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού
ΕΕ	Ευρωπαϊκή Ένωση
ΕΕΤΤ	Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων
ΕΚΤ	Εταιρίες Κινητής Τηλεφωνίας
ΕΡΑ	Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές
ΕΣΑ	Εθνικό Σχέδιο Αριθμοδότησης
ECPR	Efficient Component Pricing Role
ISDN	Integrated Services Digital Network
ΙΤΕ	Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας
ITU	International Telecommunication Union
ΟΤΕ	Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος
ΡοΡ	Point of Presence
PSDN	Public Switched Telephone Network
ΣΑΠ	Σταθερή Ασύρματη Πρόσβαση
ΣΙΑ	Σημαντική Ισχύ στην Αγορά
VoIP	Voice over Internet Protocol
WiFi	Wireless Fidelity

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρούσα διατριβή δεν αποτελεί παρά μια προσέγγιση μιας ταχέως μεταβαλλόμενης αγοράς, όπως είναι αυτή της ελληνικής τηλεπικοινωνιακής αγοράς, και πιο συγκεκριμένα της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας και Internet, μετά την απελευθέρωση της το 2001. Λόγω του ευμετάβλητου των συνθηκών που επικρατούν στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας σήμερα, ενδέχεται τα στοιχεία του Πρώτου Μέρους να μεταβάλλονται καθημερινά.

Για αυτό το «ταξίδι στη γνώση», θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Βοηθό Καθηγητή του Τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Κρήτης και επιβλέποντα Καθηγητή μου, κ. *Μηνά Βλάσση* για τον πολύτιμο χρόνο που μου διέθεσε, και τις χρήσιμες συμβουλές που απλόχερα μοιράστηκε μαζί μου.

Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. *Κων/νο Μηλιαρά*, Προϊστάμενο Συγκροτήματος Τηλεφωνικής Εξυπηρέτησης & Πωλήσεων Κρήτης, για τις συζητήσεις μας όσον αφορά τις επικρατούσες συνθήκες στην αγορά, τον κ. *Καράτζογλου* από το Οικονομικό Τμήμα της ΕΕΤΤ για τον επανειλημμένη τηλεφωνική επικοινωνία και τον κ. *Κοκολάκη* από την ICAP Ηρακλείου για τα στοιχεία που μου εμπιστεύτηκε.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους συμφοιτητές μου, και πιο συγκεκριμένα τη Φωτεινή Αναγνωστοπούλου, τον Στέφανο Μαμάκη και την Ανθούλα Ανυφαντάκη για την έμπρακτη βοήθεια τους. Ιδιαίτερα ευγνώμων είμαι στον Σπύρο Μαραγκάκη, ο οποίος επιμελήθηκε το κείμενο με υπομονή και μεράκι μέχρι την τελική του μορφή.

Στέλλα Παπαδημητροπούλου
Ρέθυμνο, Νοέμβριος 2007

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών αποτελεί μια ταχέως διευρυνόμενη και μεταλασσόμενη αγορά. Αναμφίβολα η δομή της, η οργάνωση της και εν τέλει η ανταγωνιστική της εξέλιξη και δυναμικότητα θα μας απασχολήσει κατά κόρον και τα επόμενα χρόνια, εστιάζοντας στην αναμενόμενη συγκεντροποίηση, και στα προωθούμενα καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες. Η αγορά αυτή σήμερα, περιλαμβάνοντας τρεις υπο-αγορές, τη σταθερή τηλεφωνία, την κινητή τηλεφωνία και την πρόσβαση στο διαδίκτυο, κινείται με ταχύτατους ρυθμούς στο εξωτερικό, με βραδύτερους στη χώρα μας, για τη λεγόμενη σύγκλιση των δικτύων δεδομένων και φωνής.

Το στοίχημα του αύριο είναι το επονομαζόμενο Triple Play, και η ελληνική αγορά ετοιμάζεται για αυτό. Ήδη, οι νέες υπηρεσίες κατακλύζουν την αγορά, επί παραδείγματος την υπηρεσία σταθεροκινητού ή την υπηρεσία αποστολής μηνυμάτων μέσω σταθερής συσκευής σε κινητή τηλεφωνία αλλά και σε σταθερή εφόσον η σταθερή οικιακή συσκευή υποστηρίζει την τεχνολογία αυτή. Ο απλός καταναλωτής υποδέχεται τις νέες αυτές τεχνολογίες με ιδιαίτερο ενδιαφέρον χωρίς να γνωρίζει τον πόλεμο που έχει ξεσπάσει ανάμεσα στις δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις του κλάδου, απολαμβάνοντας όχι μόνο μεγαλύτερες εξυπηρετήσεις αλλά και μικρότερες τιμές.

Στόχος της παρούσας εργασίας είναι να διεισδύσει στο βαθμό του ικανού στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας, η οποία κατά τη ταπεινή γνώμη της συγγραφέως παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον καθότι δραστηριοποιείται σε αυτήν από το 1949, ο Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος, γνωστός στο ευρύ κοινό ως ΟΤΕ. Η ιδιαιτερότητα υφίσταται στο ότι ο Οργανισμός αυτός υπήρξε ο μονοπωλητής των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στη χώρα μας και ο κύριος κάτοχος όλων των τηλεπικοινωνιακών εγκαταστάσεων και εξοπλισμού, στον οποίο επένδυσε μέσα στα χρόνια, το γνωστό σε όλους μας δίκτυο. Εκείνο όμως το χαρακτηριστικό που κάνει τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών μοναδικό, είναι ότι ο κυρίαρχος "παίκτης" υποχρεούται από το νόμο να παραχωρεί την υποδομή του σε νεοεισερχόμενους παρόχους, οι οποίοι παρέχουν το ίδιο προϊόν/ υπηρεσία σε φθηνότερη τιμή.

Στο Πρώτο Μέρος της παρούσας εργασίας αναλύουμε τη διάρθρωση της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας, όπως αυτή παρουσιάζεται σήμερα. Πιο συγκεκριμένα, στην ενότητα 2 περιγράφεται η δομή της ελληνικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας, ξεκινώντας από τις πρώτες απόπειρες συμμετοχής του ιδιωτικού τομέα στον κλάδο των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και αποκρτικοποίησης του ΟΤΕ εν έτη 1993 έως σήμερα, όπου διακυβεύεται η συμμετοχή του ελληνικού δημοσίου λόγω της επιθετικής

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

πολιτικής της MIG, ενώ ταυτόχρονα στην απελευθερωμένη πλέον αγορά δραστηριοποιούνται περίπου 15 εταιρίες, τις οποίες και συστήνουμε, λαμβάνοντας υπόψη ότι η εν λόγω αγορά δεν μπορεί να αντέξει πάνω από τρεις με τέσσερις.

Στη ενότητα 3, παρουσιάζουμε τη δομή της τηλεπικοινωνιακής πολιτικής στην Ελλάδα, ήτοι ποιος χαράζει την στρατηγική πολιτική, και ποιοι επηρεάζουν τη λήψη αποφάσεων στον καθοριστικής σημασίας, για τη χώρα μας, κλάδο. Το θεσμικό πλαίσιο και οι κανονιστικές και ρυθμιστικές διατάξεις που συμβάλλουν στην κατά το δυνατό απρόσκοπτη λειτουργία του ανταγωνισμού στον κλάδο των Τηλεπικοινωνιών αναπτύσσονται στην ενότητα 4. Η ενότητα 5 περιλαμβάνει διάφορα επιμέρους οικονομικά στοιχεία της ελληνικής σταθερής τηλεφωνίας, όπως αυτά παρέχονται από τους εναλλακτικούς παρόχους και από τα αρχεία της ΕΕΤΤ.

Στο Δεύτερο Μέρος, ενότητα 6, ακολουθεί η ανάλυση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς με τα θεωρητικά εργαλεία της οικονομικής της βιομηχανικής οργάνωσης, αναπτύσσοντας παράλληλα το εκτενές θεωρητικό υπόβαθρο της. Ιδιαίτερη έμφαση δίνουμε στις χονδρικές τιμές πρόσβασης του τηλεπικοινωνιακού δικτύου από νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις. Στην ενότητα 7 αναπτύσσουμε ένα μοντέλο κάθετης αγοράς για να διερευνήσουμε περαιτέρω το ρόλο των τιμών πρόσβασης στα κέρδη των επιχειρήσεων αλλά και στην κοινωνική ευημερία.

2. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΩΝ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ

Ο δυναμισμός στην αγορά Τηλεπικοινωνιών, παγκοσμίως, ταυτόχρονα με τις ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις έχουν οδηγήσει σε μια επανάσταση στον κλάδο των Τηλεπικοινωνιών, με ωφελημένο της πολεμικής των τηλεπικοινωνιακών παρόχων τον τελικό καταναλωτή. Ο κλάδος αυτός, ο οποίος επί μακρόν αποτελούσε ύψιστης σημασίας για την εθνική ασφάλεια του κάθε κράτους και της προστασίας του απορρήτου αλλά και του οποίου το προϊόν /υπηρεσία είχε τα χαρακτηριστικά δημόσιου αγαθού, αγαθού στο οποίο κάθε πολίτης ενός κράτους έπρεπε να έχει πρόσβαση, άρχισε να απελευθερώνεται και να ιδιωτικοποιείται. Αποτέλεσμα της παγκόσμιας αυτής τάσης, σήμερα, ολοένα και περισσότερες χώρες ξεκινούν διαδικασίες άρσης του φυσικού αυτού μονοπωλίου.

Σε άλλες χώρες η μετάβαση από το φυσικό μονοπώλιο στον ανταγωνισμό επιτεύχθηκε σχετικά γρήγορα, αφενός λόγω του θεσμικού πλαισίου και της γρήγορης προσαρμογής του, που η μετάβαση αυτή απαιτεί, αφετέρου λόγω της νοοτροπίας των πολιτών και της κινητικότητας των πρωτοβουλιών. Επίσης, οι γεωγραφικές αποστάσεις και η μορφολογία του εδάφους είναι καθοριστικής σημασίας για την επέκταση ενός δικτύου ή της ύπαρξης πολλών επιχειρήσεων συνδεδεμένων δικτύων. Τουτέστιν, σε άλλες χώρες όπως οι Η.Π.Α. η μετάβαση ήταν ταχεία λόγω της δομής της αγοράς, η οποία ήταν εξ'ορισμού τεμαχισμένη λόγω της έκτασης της, ενώ σε άλλες η μετάβαση είναι αργή, με προσεκτικό σχεδιασμό κάθε βήματος και θεσμικές αδράνειες, ανυπόστατες στη βάση των επί τροχάδην αλλαγών του διεθνούς περιβάλλοντος, όπως συμβαίνει στη χώρα μας.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, τη δεκαετία του 1990, όταν η Ελλάδα άρχιζε δειλά να κάνει τις πρώτες αναποφάσιστες κινήσεις, τα υπόλοιπα κράτη μέλη βίωναν ήδη στον κλάδο αυτό έντονη κινητικότητα λόγω εισόδου στη αγορά νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων, συχνά και εξόδων, λόγω αποχωρήσεων των λιγότερων αποτελεσματικών, συγχωνεύσεων ή εξαγορών των πιο αποτελεσματικών, αλλά και εκτεταμένων ιδιωτικοποιήσεων των, μέχρι πρότινος, κρατικών τους τηλεπικοινωνιακών οργανισμών. Σήμερα, το παιχνίδι στο ευρωπαϊκό ταμπλό παίζεται σε διακρατική βάση, με τους ισχυρούς κρατικούς ομίλους να έχουν βλέψεις και να κατακτούν μερίδια, πλειοψηφικά ή μειοψηφικά σε άλλες ευρωπαϊκές τηλεπικοινωνιακές εταιρίες.

2.1 ΟΙ ΠΑΡΟΧΟΙ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ¹

Σε αυτή την ενότητα παρουσιάζονται οι δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις στον κλάδο της ελληνικής σταθερής τηλεφωνίας, όπως αυτές αναφέρονται στον πίνακα με τα τιμολόγια σταθερής τηλεφωνίας, ο οποίος περιλαμβάνεται στον δικτυακό τόπο της ΕΕΤΤ². Παρουσιάζονται στο σύνολο τους 18 εναλλακτικοί πάροχοι, ενεργοί αυτοί την περίοδο στην αγορά, πλην του ΟΤΕ. Βέβαια, υπάρχουν διαφοροποιήσεις μεταξύ των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων ως προς: α) τη χρονική στιγμή εισόδου της καθεμίας και απόκτησης άδειας από την ΕΕΤΤ, β) τον εξοπλισμό τους σε δικτυακές εγκαταστάσεις, με μερικές να έχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα στις υποδομές, γ) το καταναλωτικό κοινό στο οποίο απευθύνονται και τέλος δ) τη γεωγραφική περιοχή δραστηριοποίησης τους. Συγκεκριμένα, για κάθε επιχείρηση αναφέρεται η επωνυμία της, οι επενδύσεις σε δικτυακές υποδομές, οι άδειες της από την ΕΕΤΤ, καθώς και αλλά στοιχεία σχετικά με το ιστορικό και τη δραστηριότητα της.

Πρέπει να σημειωθεί ότι ο δραστηριοποιούμενες εταιρίες απέχουν κατά πολύ από τις αδειοθετημένες στην κάθε αγορά. Οι λόγοι είναι πολλοί αλλά ξεφεύγουν από τη παρούσα ανάλυση. Επίσης, η παρακάτω ομαδοποίηση αποτελεί μια προσπάθεια ανάδειξης των έντονων κινητοποιήσεων που υφίσταται ο τομέας της σταθερής τηλεφωνίας λόγω του ανταγωνισμού από τα μέσα του 2006 έως σήμερα, με τις επιχειρήσεις να οδηγούνται σε διάφορες μορφές συνεργασιών ή/και συγχωνεύσεων προκείμενου να επιβιώσουν στην αγορά. Τα παρακάτω σχήματα έχουν συμφωνηθεί εντός του τρέχοντος έτους, και είτε έχουν πάρει την έγκριση από την ΕΕΤΤ, είτε δρομολογούνται προς αυτή την κατεύθυνση. Οι τιμολογιακές πολιτικές των εταιρειών αποτελούν τον μοχλό επιβίωσης και ο «πόλεμος» τιμών έχει πλέον κορυφωθεί πιέζοντας τις λιανικές τιμές προς τα κάτω. Όσες επιχειρήσεις επιτύχουν με οποιοδήποτε νόμιμο τρόπο να ξεπεράσουν αυτό το στάδιο της τιμολογιακής «μάχης», θα είναι εκείνες που θα ξεχωρίσουν και θα αναδειχθούν σε ικανούς εναλλακτικούς παρόχους υπηρεσιών τηλεπικοινωνίας.

¹ Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία που εμφανίζονται στον δικτυακό τόπο της ΕΕΤΤ («Τιμολόγια σταθερής τηλεφωνίας») και την Κλαδική μελέτη της ICAP «Υπηρεσίες σταθερής-κινητής τηλεφωνίας», 2005.

² Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων, λόγος για την οποία γίνεται στην ενότητα 3.

2.1.1 Ο ΟΤΕ

Στην Ελλάδα, η παροχή των πρώτων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών ξεκινά το 1949, με την ίδρυση του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος, μια ανώνυμη επιχείρηση κάτω από τον έλεγχο του κράτους, το οποίο έφερε και τη μοναδική, μη μεταβιβάσιμη μετοχή. Στον ΟΤΕ, ο οποίος διέθετε οικονομική και διοικητική αυτονομία, πέρασαν όλοι οι τομείς τηλεγραφίας και τηλεφωνίας με το εσωτερικό και το εξωτερικό, πλην εκείνους τους τομείς που σχετίζονταν με το στρατό, τα αεροδρόμια, την επικοινωνία των σιδηροδρομικών σταθμών, και τη Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού, η οποία ιδρύθηκε εννέα μήνες αργότερα.

Η αξία των πρώτων, εκείνων, εγκαταστάσεων ανέρχεται σε 23 εκατομμύρια δολάρια, ενώ ταυτόχρονα ο Οργανισμός αποδέχεται τη χρηματική βοήθεια 9 εκατομμυρίων δολαρίων, προερχόμενη από το σχέδιο Μάρσαλ. Έτσι εγκαθίσταται το φυσικό μονοπώλιο στον κλάδο των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, του οποίου η ακεραιότητα αρχίζει να θίγεται μόλις τη δεκαετία του 1990. Παρά την ύπαρξη δυσκολιών των πρώτων χρόνων λόγω αναντιστοιχίας της ζήτησης με την προσφερόμενη υπηρεσία, η οποία είναι ασθενική λόγω των ελλιπών εγκαταστάσεων, ο απολογισμός της πρώτης δεκαετίας είναι θετικός. Η τηλεφωνική πυκνότητα ανέρχεται στα 2,88 τηλέφωνα ανά 100 κατοίκους, κατατάσσοντας τη χώρα μας στην πρώτη θέση στα Βαλκάνια και τη δέκατη στην Ευρώπη. Το 1970 εγκαθίσταται η πρώτη κεραία του Κέντρου Δορυφορικών επικοινωνιών των Θερμοπυλών, η οποία είναι η μόλις έκτη στην Ευρώπη. Στα 1988 τίθεται σε λειτουργία τμηματικά το πρώτο πλήρες ψηφιακό διεθνές τηλεφωνικό κέντρο, εναρμονισμένο με τα διεθνή πρότυπα επικοινωνίας ενώ έξι χρόνια αργότερα ο ΟΤΕ προχωρά στην ίδρυση θυγατρικών εταιρειών, μια εκ των οποίων είναι η πολύ γνωστή πλέον Cosmote.

Η ιδέα της συμμετοχής του ιδιωτικού τομέα στις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες αρχίζει να ωριμάζει αν και οι πρώτες δυο απόπειρες μερικής αποκρατικοποίησης του Οργανισμού πέφτουν στο κενό. Η πρώτη με το σχήμα του «στρατηγικού επενδυτή» το 1993 και η δεύτερη μέσω της «μετοχοποίησης» με Δημόσια εγγραφή μέσω του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Το ερώτημα κατά πόσο ο Οργανισμός είναι ή πρέπει να είναι δημόσιος ή ιδιωτικός αποτελεί έριδα και διχάζει την ελληνική πολιτική ενότητα, με τα δυο κυρίαρχα πολιτικά κόμματα να υποστηρίζουν τις δυο ακραίες απόψεις. Ωστόσο η «μυωπία» που χαρακτηρίζει την ελληνική νοοτροπία, τροφοδοτούμενη από τη ρήξη των δυο μεγάλων κομμάτων, πρέπει να αρθεί καθώς οι αλλαγές στο ευρωπαϊκό και διεθνές γίνεσθαι όσον αφορά τις τηλεπικοινωνιακές δραστηριότητες είναι ραγδαίες και επιτάσσουν την στενή παρακολούθησή τους.

Τα επόμενα χρόνια επιτυγχάνονται και οι δυο προσπάθειες πώλησης μετοχών του ΟΤΕ στο επενδυτικό κοινό, οι οποίες ανέρχονται στο 20%, με το επίπεδο της

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ιδιωτικής συμμετοχής στον ΟΤΕ, τότε, να είναι παραπλήσιο με αυτό της Deutsche Telecom. Την 1.1.2001 ο ΟΤΕ λειτουργεί πλέον σε πλήρες απελευθερωμένο περιβάλλον και ο ανταγωνισμός που δέχεται είναι πλέον δριμύς. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι 82 εταιρείες πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών έχουν εξασφαλίσει άδεια δραστηριοποίησης στον εν λόγω κλάδο από την ΕΕΤΤ.

Σήμερα, τροχοπέδη στα περαιτέρω σχέδια της κυβέρνησης για αποκρατικοποίηση του ΟΤΕ, αποτελεί η συμμετοχή της Marfin Investment Group, ενός μεγάλου επενδυτικού fund. Με τη συμμετοχή της να αγγίζει το ποσοστό του 12%, στο οποίο αν προσθέσουμε και τα άμεσα φίλια σε αυτήν χαρτοφυλάκια που κατέχουν μέχρι και το 10% του ΟΤΕ, η MIG αναδεικνύεται σε δεύτερο μεγάλο μέτοχο του Οργανισμού μετά το δημόσιο. Πολλοί αναλυτές, οι οποίοι δεν εγκρίνουν τη συμμετοχή της MIG μιλούν για κίνηση εκτόνωσης της υπερβολικής ρευστότητας του εν λόγω ομίλου την παρούσα φάση. Ωστόσο, οποίες και αν είναι οι προθέσεις της MIG, στελέχη της οποίας βεβαιώνουν ότι δεν αποτελεί κερδοσκοπική στρατηγική, το σίγουρο είναι ότι ανακόπτουν προσωρινά τις επιδιώξεις της κυβέρνησης για εξεύρεση στρατηγικού επενδυτή, ευρωπαϊκής προέλευσης και δραστηριοποιούμενο στο χώρο των Τηλεπικοινωνιών. Με την συμμετοχή του να ανέρχεται στο 28%, το ελληνικό δημόσιο επεξεργάζεται ακόμη και τη συγχώνευση της θυγατρικής της, την Cosmote, για να γίνει έτσι πιο ελκυστικό το «πακέτο πώλησης» στους εν δυνάμει ξένους τηλεπικοινωνιακούς ομίλους. Έτσι διαμορφώνεται η κατάσταση έως την 1^η Οκτωβρίου 2007, ωστόσο εξελίξεις αναμένονται ενδεχομένως και πριν το νέο έτος, ανακατατάσσοντας το μέχρι σήμερα status quo του κλάδου.

2.1.2 FORTHNET

Αποτελεί σίγουρα μια δυναμικά αναπτυσσόμενη εταιρεία στον κλάδο των Τηλεπικοινωνιών και του Internet. Είναι η πρώτη εταιρεία που έφερε το Internet. Ιδρύθηκε τον Οκτώβρη του 1995 από το Ίδρυμα Τεχνολογίας & Έρευνας και τις Μινωικές Γραμμές, με την επωνυμία «Ελληνική Εταιρεία Τηλεπικοινωνιών και Τηλεματικών Εφαρμογών Forthnet A.E.». Σήμερα τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας ανέρχονται σε 50 εκατομμύρια ευρώ, η μετοχική σύνθεση της οποίας αναλύεται ως εξής: το 11,45% ανήκει στο ΙΤΕ, η Novator Equities LTD, ένας Ισλανδικός προέλευσης επενδυτικός Οργανισμός, με 10,21%, το Cycladic Catalyst Master Fund με 8,91%, η Cyrte Investments GP με 7,5% και η RNZY STICHTING PENSIOENFONDS ABP με 7,12%.

Ο συνδυασμός της τεχνογνωσίας που πλέον κατέχει και της ανελλιπούς παρακολούθησης των παγκόσμιων εξελίξεων στο χώρο των Τηλεπικοινωνιών, εντάσσει τη Forthnet σε μια καθοριστικής σημασίας εναλλακτική εταιρεία παροχής

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Τα σταθερά και αποφασιστικά βήματα της μέσα στο χρόνο μέσω των συνεργασιών, συγχωνεύσεων και εξαγορών στρατηγικών εταιρειών δηλώνουν ότι η Forthnet ήρθε και θα μείνει. Ενδεικτικά αναφέρονται οι εξής χρονολογίες-σταθμοί στη λειτουργία της εταιρείας: το 1984, το πρώτο μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου φτάνει στο ΙΤΕ, ενώ πέντε χρόνια αργότερα συνδέεται στο Internet. Το Δεκέμβριο του 1999 εξαγοράζει το 75% της HellasNet A.E.³. Το 2000 εγκρίνεται το επενδυτικό της πλάνο από την ΕΕΤΤ, και της χορηγείται ειδική άδεια τηλεπικοινωνιακής υποδομής για τη δημιουργία δικτύου οπτικών ινών, ενώ το ίδιο έτος ξεκινά η διαπραγμάτευση των μετοχών της στο ΧΑΑ. Με τον Όμιλο Telecom Italia κατά 60% και τη Forthnet κατά 40% συστήνεται η ανώνυμη τηλεπικοινωνιακή υπηρεσία «Μεσογειακές Ευρυζωνικές Υπηρεσίες⁴», με έδρα το Τεχνολογικό Πάρκο της Κρήτης.

Το Δεκέμβριο του 2001 λειτουργεί με επιτυχία σε πανελλαδικό επίπεδο η διασύνδεση του δικτύου σταθερής τηλεφωνίας της Forthnet με το δίκτυο του ΟΤΕ, διασύνδεση η οποία αρχικά είχε συμφωνηθεί για 11 πόλεις της Ελλάδας με σταδιακή εξάπλωση και στην υπόλοιπη χώρα. Το ίδιο έτος η ρυθμιστική Επιτροπή της αγοράς των Τηλεπικοινωνιών, η ΕΕΤΤ, της χορηγεί την πρώτη πλήρη άδεια σταθερής τηλεφωνίας, ενώ το Μάρτιο του επόμενου έτους αρχίζει την εμπορική διάθεση των υπηρεσιών αστικής τηλεφωνίας, όπως είχε προαναγγείλει.

Το 2003 η Forthnet εξαγοράζει το 100% του μετοχικού κεφαλαίου της Internet Hellas, εταιρεία που εξειδικεύεται πρόσφορα υπηρεσιών Data Center, το 2005 προχωρά στην απορρόφηση της «Μεσογειακές Ευρυζωνικές υπηρεσίες», θυγατρικής της κατά 100%. Από το Δεκέμβριο του 2006, προσφέρει πλέον, σε όλες τις πόλεις της και περιοχές της Ελλάδας απεριόριστη σταθερή τηλεφωνία και απεριόριστο ADSL, με τα σημεία ασύρματης ευρυζωνικής πρόσβασης (Forthnet Hotspot) να ανέρχονται σε 100, και το μεγαλύτερο, σε λειτουργία, έκταση δίκτυο WiFi στην ελληνική επικράτεια.

2.1.3 TELLAS A.E.

Τον Φεβρουάριο του 2003 ξεκινά η εμπορική δραστηριότητα της η εν λόγω επιχείρηση, κοινοπραξία της Δ.Ε.Η Α.Ε. και της ιταλικής Wind Telecomunicazioni Spa. Με τις εκτεταμένες υποδομές και δίκτυο της Δ.Ε.Η. Α.Ε., η οποία για την ενδο-επικοινωνία των ηλεκτρικών της σταθμών, κατά μήκος των πυλώνων της, υπόγεια, «έριχνε» οπτικές ίνες, αλλά και την τεχνογνωσία της Wind Telecomunicazioni Spa., δραστηριοποιούμενη εταιρεία από το 1997 σε σταθερή, κινητή τηλεφωνία και Internet στην ιταλική αγορά, η κοινοπραξία Tellas και Wind αντανakλούσε ένα πολλά υποσχόμενο εναλλακτικό πάροχο τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στη χώρα μας.

³ Εταιρεία Διεθνών Διανεμητικών Συστημάτων.

⁴ MEDITERRANEAN BROADBAND ACCESS S.A.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Η απήχηση της Tellas ξεπέρασε πολύ σύντομα κάθε επιχειρηματική προσδοκία με τις πρώτες συνδέσεις να αγγίζουν τις 500.000, υπερβαίνοντας κατά 200.000 την αρχική εκτίμηση. Μέσα στα δυο χρόνια παρουσίας στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας πέτυχε το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, περίπου 10%, στο μικρότερο χρονικό διάστημα αναφορικά με την κίνηση σε σχέση με άλλες νέο-εισερχόμενες εταιρίες σε όλη την Ευρώπη, καθιστώντας την πλέον ευρωπαϊκό Case Study. Το ισχυρό δίδυμο των μετοχών της, της επέτρεψε να προχωρήσει δυναμικά στην επένδυση δικτυακής υποδομής και την εφαρμογή πρωτοποριακών υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας.

Με αρκετές διακρίσεις⁵ στο ενεργητικό της, και λόγω της εκρηκτικής παρουσίας της στον κλάδο των Τηλεπικοινωνιών προκαλεί το ενδιαφέρον της Weather Investments, κάτοχο κατά 100% του μετοχικού κεφαλαίου της Wind Telecomunicazioni Spa. Η εξαγορά του ποσοστού της Δ.Ε.Η., η οποία κατέχει το 49% των μετοχών της Tellas γίνεται το επίκεντρο πολύμηνων διαπραγματεύσεων, ώσπου εν τέλει αποφασίζεται η πώληση του μεριδίου της Δ.Ε.Η. έναντι του ποσού 175 εκατομμυρίων ευρώ συν το σύνολο των δανειακών υποχρεώσεων της Tellas, το οποίο ανέρχεται σε 100 εκατομμύρια ευρώ. Ωστόσο αναμένεται η έγκριση της ΕΕΤΤ. Εάν η απόφαση της είναι θετική, η Weather Investments⁶ αναδεικνύεται σε ένα ισχυρό αντίπαλο πόλο στην αγορά σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, ο οποίος αναμένεται να φέρει πολλές ανακατατάξεις.

2.1.4 TELEDOME-HELLAS ON LINE-INTRACOM HOLDINGS

Το τριπλό αυτό σχήμα είναι πολύ πρόσφατο, αριθμεί μόλις λίγους μήνες ζωής, ωστόσο η διοίκηση του ομίλου είναι πολύ αισιόδοξη όσον αφορά την μελλοντική του ανάπτυξη και την καθιέρωση του ως σημαντικού παρόχου ευρυζωνικών συνδέσεων και σταθερής τηλεφωνίας. Αρχικά ο Όμιλος Intracom Holdings στόχευε στην εξαγορά της Forthnet, όπου σε συνδυασμό με την θυγατρική της Unibrain⁷ θα εγκαθιστούσε ένα

⁵ 'Grand Effie 2004' για τη διαφημιστική καμπάνια της «Μάθετε να ζητάτε», 'Gold Effie 2004' για την καμπάνια της στην κατηγορία Τηλεπικοινωνίες/ Τεχνολογία/ Εξοπλισμός Γραφείου/ Άλλα Αναλώσιμα, 'Silver Teleperformance CRM Grand Prix 2004' στην κατηγορία «Μεγάλα Τηλεφωνικά Κέντρα», 'ERMIS GOLD 2004', για την καμπάνια του 'Free Internet'.

⁶ Εταιρεία ιδιωτικών επενδύσεων στις τηλεπικοινωνίες, η οποία πρόσφατα απέκτησε την WIND και την Q-TELECOM, ενώ κατέχει το 100% της ιταλικής Wind Telecomunicazioni S.p.A.

⁷ Ιδρύθηκε το 1986 και δραστηριοποιείται στην παραγωγή δικτυακών προϊόντων με βάση το πρότυπο FireWire. Το 2000 ενσωματώθηκε στον Όμιλο της Intracom, άνοιξε γραφεία στις ΗΠΑ, ενώ τον επόμενο χρόνο εισήχθη στο ΧΑΑ.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ισχυρό πόλο στον κλάδο των Τηλεπικοινωνιών. Μετά την αποτυχία εξαγοράς της Forthnet, ο Όμιλος της Intracom στράφηκε στη μικρότερη Hellas on Line αλλά και στην Teledome, ένα μικρό αλλά υγιή εναλλακτικό τηλεπικοινωνιακό φορέα παροχής υπηρεσιών φωνής και ευρυζωνικού Internet μέσα από το ιδιόκτητο δίκτυο που έχει αναπτύξει. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο παρόν σχήμα δίδεται όταν η Hellas on Line εξαγοράζει το 100% των Αττικών Τηλεπικοινωνιών, μια εταιρεία με εκτεταμένο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο οπτικών ινών, το οποίο «έριξαν» κατά τη διάρκεια δημιουργίας της Αττικής Οδού οι κατασκευάστριες εταιρίες.

Όπως είναι επόμενο η Hellas on Line, με την εξαγορά αυτή παρέχει πλέον 80% πληθυσμιακή κάλυψη στο Λεκανοπέδιο της Αττικής. Ιδρυμένη το 1993, δυο χρόνια νωρίτερα από την Forthnet, αποτέλεσε το πρώτο ιδιωτικό Internet Service Provider (ISP). Μέσα στα επόμενα χρόνια αναμένεται να επενδύσει 250 εκατομμύρια ευρώ για την δημιουργία ιδιόκτητου, με πανελλαδική κάλυψη, δικτύου. Στα συν της εντάσσεται η υιοθέτηση της Αρχής Σύγκλισης σταθερής-κινητής, προκειμένου να ταυτίζει τις δυνατότητες σταθερών και κινητών δικτύων για την παροχή της υπηρεσίας μέσω διαφορετικών τερματικών συσκευών και ανεξάρτητα της γεωγραφικής θέσης.

Από την άλλη πλευρά, η Teledome δραστηριοποιείται στον τηλεπικοινωνιακό κλάδο με αυτή την επωνυμία από το 2001. Πρωτίτερα ήταν γνωστή με την επωνυμία Telehouse A.E.B.E., η οποία ιδρύθηκε το 1999 από μετατροπή της εταιρείας Πηλιούνης Α.Ε.Ε. Η παρουσία της είναι αισθητή στις αγορές του εξωτερικού, και πιο συγκεκριμένα στην Τουρκία και Κύπρο. Το 2002 λαμβάνει ειδική άδεια για την παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, ενώ με τη δέσμευση αριθμών της σειράς 807, η Teledome προχώρησε στην εμπορική διάθεση τηλεφωνικών καρτών προπληρωμένου χρόνου ομιλίας. Το 2003 η εταιρεία παρουσίασε αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 60% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, επιτρέποντας της να προχωρήσει στην αγορά ασυρματικού δικτύου, το οποίο την κατέταξε στην πέμπτη εταιρεία με ιδιόκτητο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο στην χώρα μας. Το 2005, επενδύει σε οργανικά πάγια (πληροφοριακά συστήματα, τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό) για την αναβάθμιση της εσωτερικής αποτελεσματικότητας της, καθιστώντας την ένα ελκυστικό εναλλακτικό πάροχο.

2.1.5 LANNET COMMUNICATIONS-COLUMBIA-TELEPASSPORT

Η εμπορική δραστηριότητα της Lannet Communications ξεκινάει στην Ελλάδα το 1999, και τα επόμενα δυο χρόνια υπογράφει συμφωνία διασύνδεσης το δικτύου της με το αντίστοιχο του ΟΤΕ, καθώς και συμφωνία αποδεσμοποίησης του τοπικού βρόχου. Το 2002 η εταιρεία εισάγεται με επιτυχία στο ΧΑΑ, με τη μετοχική της σύνθεση

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

να απαρτίζεται από τον Όμιλο Κλωνατέξ με ποσοστό 2,89%, την Mediderranean Telecom Ltd με 8,77%, την Presco Holdings κατά 9,96% και το υπόλοιπο 78,38% σε λοιπούς μετόχους.

Ο κύκλος εργασιών της παρουσιάζει το 2004 αύξηση της τάξης του 17,25% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Το επόμενο έτος υπογράφει συμφωνία υλοποίησης ενός πενταετούς επιχειρησιακού πλάνου που εκπονείται από την Σουηδική Swedtel, ενώ είναι η πρώτη εταιρεία τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που προσφέρει την υπηρεσία μηνυμάτων από σταθερό τηλέφωνο. Μόλις εν έτη 2006, πέρυσι, σε χρονικό διάστημα επτά μηνών εξαγοράζει δυο βιώσιμους εναλλακτικούς τηλεπικοινωνιακούς παρόχους, τον ένα εξ αυτών τμηματικά. Πιο συγκεκριμένα, το Μάρτιο του 2006, εξαγοράζει την Columbia Telecom, η οποία ιδρύθηκε το 1998 με αποκλειστικό σκοπό την παροχή σταθερής τηλεφωνίας στον ελλαδικό χώρο.

Το 2001, η τελευταία τροποποιεί τη δραστηριότητα της και από εναλλακτικό δίκτυο τηλεπικοινωνιών σταθερής τηλεφωνίας μετατρέπεται σε εικονικό παροχο υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, απόφαση που ήταν καρπός έρευνας που διεξήχθη σε επιλεγμένες ώριμες απελευθερωμένες αγορές στην Ευρώπη, αναδεικνύοντας αυτό το μοντέλο παροχής υπηρεσιών πιο αποτελεσματικό. Τον Αύγουστο του ίδιου έτους η Lannet προχωρά στην εξαγορά της Orbitech και της Primus Call, δυο θυγατρικών εταιρειών της TelePassPort. Η πρώτη εταιρεία εκ των θυγατρικών δραστηριοποιείται στο σχεδιασμό, ανάπτυξη και υλοποίηση συστημάτων και υπηρεσιών πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών, ενώ ο σκοπός παρουσίας της δεύτερης, από το 1998 οπότε και ιδρύεται, είναι διττός: α) αναλαμβάνει το σχεδιασμό, διενέργεια και ανάλυση των ερευνών αγοράς και των δημοσκοπήσεων ενώ ταυτόχρονα β) συλλέγει και παρέχει πληροφορίες από ή/και προς τους υπάρχοντες και υποψήφιους πελάτες με τα προϊόντα /υπηρεσίες, τα οποία διατίθενται εμπορικά.

Τον Σεπτέμβριο 2006, στη Lannet περιέρχεται μέσω συγχώνευσης η ίδια η TelePassPort με τις εναπομένουσες θυγατρικές της: την PassPoint, εξειδικευμένη στις ηλεκτρονικές συναλλαγές προσφέροντας α) τη δυνατότητα εξόφλησης λογαριασμών σε διάφορους παρόχους β) την υπηρεσία αγοράς αεροχρόνου σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, και την TelePass, ανώνυμη εταιρεία με έτος ίδρυσης το 2002 και δραστηριοποίηση στην οργάνωση, ανάπτυξη και διαχείριση δικτύου πωλήσεων.

2.1.6 ALTEC TELECOMS

Με την επωνυμία AIASnet ιδρύεται το 1995 και αρχικά η δραστηριοποίηση της εταιρείας περιορίζεται στα γεωγραφικά όρια της Αττικής. Ο Όμιλος Altec την εξαγοράζει το 1999, μετονομάζοντας την σε A.C.N. δίκτυο επικοινωνιών Altec A.E και ξεκινά η πανελλαδική επέκταση του δικτύου της, με στόχο το επόμενο έτος να παρέχει

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ολοκληρωμένες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Το 2002 εισέρχεται στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας, οπότε και αποκτά τις σχετικές άδειες από την ΕΕΤΤ, ενώ ταυτόχρονα λανσάρει τηλεφωνική κάρτα προπληρωμένου χρόνου ομιλίας. Η υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας προσφέρεται προσωρινά σε επιχειρήσεις και ιδιώτες μέσω του Κωδικού Επιλογής φορέα 1733. Το 2004 η Α.С.N. μετονομάζεται σε Altec Telecoms. Το δίκτυο μεταγωγής δεδομένων και φωνής, το οποίο κατέχει, είναι σύγχρονο παρέχοντας απεριόριστες δυνατότητες επέκτασης. Η εταιρεία διαθέτει τουλάχιστον ένα σημείο παρουσίας (PoP) σε κάθε νόμο.

2.2.7 ALGONET

Αποτελεί έναν από τους μικρότερους βιώσιμους εναλλακτικούς παρόχους τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και προϊόντων, ο οποίος απασχολεί μόλις εκατό άτομα. Τον Αύγουστο του 2001 αποσπά από την ΕΕΤΤ ειδική άδεια φωνητικής τηλεφωνίας ενώ τον Νοέμβριο του ίδιου έτους προχωρά σε συμφωνία διασύνδεσης του δικτύου της με το αντίστοιχο του ΟΤΕ. Η δημιουργία ιδιόκτητου τηλεπικοινωνιακού δικτύου δημόσιας χρήσης συντελείται σε τρεις φάσεις: η πρώτη φάση περιλαμβάνει τη διασύνδεση με έξι εθνικούς κόμβους του δικτύου Algonet με το δίκτυο του ΟΤΕ, οι οποίοι είναι της Αθήνας, Θεσσαλονίκης, Ηράκλειο, Πάτρα, Καβάλα, Βέροια. Σε δεύτερη φάση, και με την περάτωση της διασύνδεσης με τους κόμβους της Λάρισας και Τρίπολης, η Algonet καλύπτει πλέον το 100% της ελληνικής επικράτειας, ενώ η τρίτη περιλαμβάνει τη διασύνδεση των κόμβων στις πόλεις Ιωάννινα και Λιβαδειά. Το δίκτυο κορμού της εταιρείας αποτελείται από μισθωμένα κυκλώματα που συνδέουν τους κόμβους μεταξύ τους. Η καινοτομία της εταιρείας αυτής, σε σύγκριση με τους υπόλοιπους εναλλακτικούς παρόδους σταθερής τηλεφωνίας, είναι ότι βασίζει το δίκτυο της σε τεχνολογία VoIP.

2.1.8 VODAFONE

Πρόκειται για μια εταιρεία ανταγωνιστική και πλέον εδραιωμένη στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας στη χώρα μας. Η δραστηριοποίηση της στην ελληνική επικράτεια ξεκινά τον Ιούλιο του 1993, ως μέλος του πολυεθνικού ομίλου Vodafone Group Plc, εταιρείας που ξεκίνησε το 1984 ως θυγατρική της Racal Electronics Plc αλλά ανεξαρτητοποιήθηκε το 1991 και παραμένει έκτοτε με την γνωστή επωνυμία. Το μετοχικό κεφάλαιο της Vodafone στη χώρα μας απαρτίζεται από τη συμμετοχή κατά 99,878% του ομίλου της Vodafone και κατά 0,122% του ευρύτερου επενδυτικού κοινού.

Η εταιρεία, μετά την επιτυχή της πορεία στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας, εισέρχεται μόλις το φετινό καλοκαίρι στον τομέα σταθερής τηλεφωνίας

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

χρησιμοποιώντας το υφιστάμενο δίκτυο της, έξι χρόνια μετά την απελευθέρωση της εν λόγω αγοράς, και αποτελεί πλέον μια από της λίγες επιχειρήσεις -με τη Wind⁸ να ακολουθεί το ίδιο μονοπάτι- που τολμούν την ολοκληρωμένη παροχή Τηλεπικοινωνιών, κινητής-σταθερής-Internet, στους ιδιώτες και επιχειρήσεις αρχής γενομένης από τον συγγενή τομέα της κινητής τηλεφωνίας. Για την παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας και Internet, η εταιρεία συνεργάζεται με τη Hellas on Line, συμφερόντων της Intracom Holdings. Η παροχή σταθερής τηλεφωνίας επιτυγχάνεται πολύ γρήγορα με την προϋπόθεση ο εν δυνάμει καταναλωτής να έχει στη διάθεση του μια ειδική τηλεφωνική συσκευή, η οποία παρέχεται από τη Vodafone, στην οποία τοποθετείται μια κάρτα SIM.

2.1.9 VIVODI

Ιδρύθηκε το Μάρτιο του 2001 και η δραστηριοποίηση της οφείλεται στην επιχειρηματική πρωτοβουλία της οικογένειας Εφραίμογλου, η οποία φέρει το 100% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας. Παρά τις ευοίωνες προσδοκίες για την μη ύπαρξη ζημιών κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας της, η Vivodi παρουσίασε μεγάλη απόκλιση του κόστους με τα έσοδα της. Ωστόσο, σήμερα επανεμφανίζεται δυναμικά με το λανσάρισμα της καινοτομικής, για τα ελληνικά δεδομένα, υπηρεσίας της λεγόμενης Cable T.V. Ο συνδρομητής στην υπηρεσία αυτή έχει τη δυνατότητα να απολαμβάνει μέσω μιας μόνο γραμμής τρεις υπηρεσίες, ήτοι σταθερής τηλεφωνίας, ευρυζωνικού Internet, και ψηφιακής τηλεόρασης, η οποία συμπεριλαμβάνει και την πρωτοπόρα υπηρεσία του Video-on-Demand.

2.1.10 NETONE

Δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά από το 1998, παρέχοντας τις υπηρεσίες της αρχικώς σε μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς που έχουν την έδρα τους στο Λεκανοπέδιο της Αττικής. Σχετικά πρόσφατα, αρχίζει να απευθύνεται στο ευρύ κοινό και να επεκτείνεται και σε αλλά αστικά κέντρα, με πρώτη τη Θεσσαλονίκη. Οι βασικοί μέτοχοι είναι η Sciens Capital Management (Νέα Υόρκη) και η BNP Paribas Private Equity (Παρίσι). Το τηλεπικοινωνιακό της δίκτυο αποτελείται από ιδιόκτητο κόμβο στο Λονδίνο για πρόσβαση στις διεθνείς αγορές τηλεπικοινωνιών αλλά και από επτά κόμβους εντός της Ελλάδας.

⁸ Η οριζόντια επέκταση της οποίας, μετά την εξαγορά της Tellas, αλλά ταυτόχρονα και κάθετης καθώς η Tellas διαθέτει ολοκληρωμένο ιδιόκτητο δίκτυο, αναμένεται να δημιουργήσει μοναδικές συνεργίες και οικονομίες κλίμακας.

2.1.11 ON TELECOMS

Η εταιρεία ανήκει εξ'ολοκλήρου στην ON Network Holdings NV, ολλανδικής προέλευσης, και έχει ήδη ολοκληρώσει το στάδιο ενός πλήρως ιδιόκτητου τηλεπικοινωνιακού δικτύου οπτικών ινών στο Λεκανοπέδιο της Αττικής. Σκοπός της εταιρείας είναι η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών τηλεφωνίας και καλωδιακής τηλεόρασης σε όλο το εύρος του καταναλωτικού κοινού, από τους ιδιώτες ως τις επιχειρήσεις αλλά και σε συναδέλφους τηλεπικοινωνιακών παρόχων στην χώρα μας. Για τις υπηρεσίες της βασίζεται αποκλειστικά στο Internet Protocol (IP).

2.1.12 VOICENET

Ξεκινά τη δραστηριοποίηση της το 1999 με την επωνυμία Southgate Communications Hellas A.E. Τον Ιούνιο του 2002 η OTEnet αποκτά το 80% του μετοχικού της κεφαλαίου και η εταιρεία μετονομάζεται στη σημερινή της επωνυμία. Σήμερα, η OTEnet φέρει το 84% των μετοχών της ενώ το υπόλοιπο 16% το κατέχει η Sanyo Hellas Συμμετοχική Α.Ε.Β.Ε. Η Voicenet εξειδικεύεται στην παροχή υπηρεσιών φωνητικής επικοινωνίας με χρήση τεχνολογιών διαδίκτυο (VoIP) ενώ οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας της απευθύνονται αποκλειστικά σε επιχειρήσεις και αφορούν όλο το φάσμα των τηλεφωνικών κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, διεθνείς, κλήσεις προς κινητά). Το σύνολο του κύκλου εργασιών της προέρχεται από τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας ενώ για το 2004 ο αριθμός των συνδρομητών της ανερχόταν στους 12.232.

2.1.13 COSMOLINE

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στο χώρο σταθερής τηλεφωνίας από το 1995, ωστόσο απορροφήθηκε το 2003 από την Cosmotelco Υπηρεσίες Προστιθέμενης Αξίας Α.Ε, οπότε και η τελευταία τιτλοφορείται με την επωνυμία της απορροφηθείσας. Γεωγραφικά καλύπτει όλη την ελληνική επικράτεια καθώς έχει εξασφαλίσει τη διασύνδεση της με τις έντεκα τηλεπικοινωνιακές περιφέρειες του ΟΤΕ. Οι επενδύσεις της αφορούν τόσο τις υποδομές δικτύων όσο και τις νέες κτιριακές εγκαταστάσεις. Το 2004 ο αριθμός των συνδρομητών της ήταν 23.437.

2.1.14 Q-TELECOM- WIND HELLAS⁹

Μόλις τον Ιούνιο του 2007 η Q-TELECOM συγχωνεύτηκε WIND Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε., ενώ η εταιρεία που προέκυψε λειτουργεί με την επωνυμία της δεύτερης. Η WIND Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε., η οποία δραστηριοποιείται στον κλάδο της κινητής τηλεφωνίας από το 1992 (με την τότε εμπορική επωνυμία TELESTET το διάστημα 1993-2004, οπότε και μετονομάζεται σε TIM), έπρεπε να αποφασίσει στο μοντέλο εισόδου στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας. Η πρώτη της κίνηση ταυτίζεται με τη συγχώνευση της με την Q-TELECOM, έναν μικρό αλλά υγιή εναλλακτικό παροχο.

Η Q-TELECOM ξεκινά τη δραστηριότητα της ως επιχειρησιακή μονάδα της Info- Quest τον Ιούνιο του 2002 τόσο στην κινητή όσο και στη σταθερή τηλεφωνία. Με συμφωνίες διασύνδεσης με τους σημαντικότερους παρόδους όπως ΟΤΕ, Forthnet, Vodafone, TIM (Wind) και Cosmote παρέχει δυνατότητες αμφίδρομης επικοινωνίας στους συνδρομητές της. Τον Ιανουάριο του 2006 ολοκληρώνεται με επιτυχία η διαδικασία απόσχισης του τηλεπικοινωνιακού κλάδου της Info-Quest Α.Ε.Β.Ε. με την επωνυμία Q-Telecom ενώ τον Νοέμβριο του ίδιου έτους η Hellen GAC Telecommunications Α.Ε, θυγατρική της WIND HELLAS Α.Ε., εξαγοράζει την παραπάνω εταιρεία 325 εκατομμυρίων ευρώ συν τις δανειακές υποχρεώσεις ύψους 25 εκατ. Ευρω. Με την άδεια σταθερής ασύρματης πρόσβασης και ραδιοδικτυακές υποδομές έχει πρόσβαση απευθείας στον τελικό χρήστη. Η Q-Telecom, η οποία ξεκίνησε την δραστηριοποίηση της στην αγορά της καρτοκινητής τηλεφωνίας, με δελτίο τύπου (και στον δικτυακό της τόπο) ανακοίνωσε ότι από την 1.1.2007 επικεντρώνεται ξανά σε αυτή.

Η δεύτερη στρατηγική κίνηση της WIND Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε. είναι η προσέγγιση της Tellas, της εταιρείας σταθερής τηλεφωνίας της ΔΕΗ. Σε πρώτο επίπεδο υπάρχει στενή συνεργασία στην παροχή σταθερής τηλεφωνίας, με την WIND να παρέχει εμπορικές υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας 'Powered by Tellas'. Σε δεύτερο στάδιο, η ΕΕΤΤ θα αποφασίσει, έπειτα από ανάλυση της αγοράς, κατά πόσο θα κάνει αποδεκτή την εξαγορά της Tellas από την WIND Ελλάς, απόφαση που ενδεχομένως έρθει στα τέλη με αρχές του επόμενου έτους.

⁹ Στις 30 Μαΐου του 2007 η εταιρεία TIM Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε. μετονομάστηκε σε WIND Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε., σηματοδοτώντας τη στρατηγική επανατοποθέτηση της στην ελληνική αγορά.

3. Η ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΙ Η ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Ο κλάδος των Τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα είναι ίσως ο περισσότερο γραφειοκρατικός και έτσι εξηγείται γιατί τα γρανάζια του ανταγωνισμού δεν οδηγούν στα προσδοκώμενα αποτελέσματα. Άλλωστε δεν είναι τυχαίο που η χώρα μας, μέχρι πρότινος, με την Ιρλανδία και το Λουξεμβούργο παρουσίαζαν τη μικρότερη πρόοδο όσον αφορά στην απελευθέρωση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς. Μάλιστα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή τις πίστωσε επισήμως με καθυστερήσεις στο χρονοδιάγραμμα της απελευθέρωσης του κλάδου, μία πίστωση που ελλόχευε και κυρώσεις, οι οποίες φαίνεται να αποφεύχθηκαν.

Αναζητώντας τους ιθύνοντες διαμόρφωσης της τηλεπικοινωνιακής πολιτικής στην Ελλάδα, στο μυαλό μας έρχονται αυθόρμητα οι δυο βασικοί: από τη μια πλευρά ο ίδιος ο ΟΤΕ και από την άλλη πλευρά το κράτος, μέσω της εκάστοτε κυβέρνησης. Αυτό το σχήμα τουλάχιστον ίσχυε κατά τη διάρκεια διατήρησης του φυσικού μονοπωλίου του ΟΤΕ και πριν την ένταξη της χώρας μας στην Ευρωπαϊκή Ένωση το 1981. Ο ΟΤΕ ήταν εκείνος που παρείχε αποκλειστικά την τηλεφωνική υπηρεσία, με αποτέλεσμα να ορίζει αυθαίρετα την τιμολογιακή πολιτική του, η οποία επικυρωνόταν από το κράτος χωρίς ιδιαίτερες ενστάσεις καθώς δεν υπήρχε μέτρο σύγκρισης των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Σήμερα, τα εθνικά όργανα που γνωμοδοτούν, ελέγχουν, και ρυθμίζουν την τηλεπικοινωνιακή πολιτική και έχουν κατά περίπτωση το δικαίωμα να τροποποιήσουν τα εφαρμοζόμενα μέτρα είναι: τα Υπουργεία α) Οικονομίας και Οικονομικών, β) Μεταφορών και Επικοινωνιών γ) Εσωτερικών, Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης, δ) Τύπου και Μ.Μ.Ε. -αναφορικά με τη μεταφορά ραδιοφωνικών ή τηλεοπτικών εκπομπών-, ε) Περιβάλλοντος, Χωροταξίας και Δημόσιων Έργων -όσον αφορά την εγκατάσταση κεραιοσυστημάτων-, στ) Εθνικής Άμυνας -για την κατοχύρωση της ασφάλειας των πληροφοριών και τη διασφάλιση του απορρήτου των ενόπλων δυνάμεων- και τέλος ζ) Ανάπτυξης.

Πλέον αυτών πρέπει να γίνει λόγος για τη Γενική Γραμματεία Καταναλωτή, η οποία στόχο έχει την τήρηση εκείνων των κανόνων που προστατεύουν τον καταναλωτή, αλλά και του Ελληνικού Οργανισμού Τυποποίησης. Τέλος, με το νόμο 2246 του 1994 ιδρύεται η ΕΕΤΤ, η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων, η οποία απολαμβάνει διοικητική αυτοτέλεια και εποπτευτεί από τον Υπουργό Μεταφορών και Επικοινωνιών. Η παρουσία της είναι καταλυτική για την τηλεπικοινωνιακή αγορά και οι αποφάσεις της είναι καθαριστές για την εξέλιξη ή όχι του ανταγωνισμού.

Υπερ-εθνικά, η τηλεπικοινωνιακή αγορά υποχρεούται να ακολουθεί τις αποφάσεις και τους κανονισμούς που εκδίδει η Ευρωπαϊκή Ένωση και αφορούν όλα

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

τα κράτη-μέλη της. Επιπρόσθετα για την εφαρμογή και τήρηση των Διεθνών πρότυπων, οι εγκαταστάσεις, οι δικτυακές υποδομές και ο εξοπλισμός πρέπει να συνάδουν με ένα πλέγμα ρυθμίσεων που προβλέπονται από: α) τη Διεθνή Ένωση Τηλεπικοινωνιών (ITU), β) τον Διεθνή Οργανισμό Τυποποίησης (ISO), και γ) την Ηλεκτροτεχνική Επιτροπή (IEC).

3.1 Η ΕΘΝΙΚΗ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Όπως, εύκολα, γίνεται αντιληπτό από την παραπάνω απαρίθμηση των παραγόντων που ρυθμίζουν την αγορά, η σύνθεση όλων αυτών των αποφάσεων, κανονισμών, προτροπών, αποτελεί μια εξαιρετικά δύσκολη υπόθεση. Το έργο αυτό ανέλαβε να εκπληρώσει με την ίδρυση της η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων προκειμένου να διασφαλιστεί ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον και να δημιουργηθούν ευνοϊκές συνθήκες για μείωση των τιμών και την αύξηση των επιλογών των καταναλωτών. Σύμφωνα με το νομοθετικό πλαίσιο, η ΕΕΤΤ αποτελεί την Εθνική Ρυθμιστική Επιτροπή (NRA) σε θέματα Τηλεπικοινωνιών και μεριμνά για μια σειρά από θέματα που αφορούν:

- ο Την τήρηση της ισχύουσας νομοθεσίας σχετικά με τις τηλεπικοινωνίες συμπεριλαμβανομένου θεμάτων που προκύπτουν από τη δραστηριοποίηση των τηλεπικοινωνιακών επιχειρήσεων.
- ο Τον έλεγχο και την εποπτεία των παρόχων δικτύων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών και την επιβολή κυρώσεων και προστίμων οπότε κρίνει την απόκλιση από την εφαρμογή των κανόνων.
- ο Τη γνωμοδότηση για τη λήψη νομοθετικών μέτρων στοχεύοντας στην απρόσκοπτη και αποδοτική ανάπτυξη του τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- ο Τον έλεγχο των συμβάσεων παροχής υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας αλλά και διασύνδεσης που οφείλουν να υποβάλλουν ενώπιον της οι τηλεπικοινωνιακοί οργανισμοί και οι παροχοί των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.
- ο Τη ρύθμιση θεμάτων Γενικών Αδειών και τον έλεγχο της τήρησης των όρων τους.
- ο Τις αρχές κοστολόγησης για την πρόσβαση και τη χρήση του τοπικού βρόχου, των μισθωμένων γραμμών και για τη διασύνδεση.
- ο Την κατάρτιση και τροποποίηση του Εθνικού Σχεδίου Αριθμοδότησης (Ε.Σ.Α.), εκχωρώντας αριθμούς ή ομάδες αριθμών στους τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς και στους παρόχους τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, καθορίζοντας τα τέλη εκχώρησης, χρήσης αριθμών και φορητότητα των αριθμών κλήσης και προεπιλογής φορέα.

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

- ο Τον καθορισμό και τη διαχείριση των ραδιοσυχνοτήτων ή ζώνες του φάσματος, έχοντας το δικαίωμα να χορηγεί, ανακαλεί ή περιορίζει τα δικαιώματα χρήσης τους.
- ο Την επίλυση διάφορων που προκύπτουν μεταξύ των επιχειρήσεων παροχής δικτύων ή/και υπηρεσιών.

Αυτές είναι εν πολλοίς οι κύριες αρμοδιότητες της ΕΕΤΤ, όπως αυτές αναγνωρίζονται και κατοχυρώνονται με τον νόμο 3431, δημοσιευμένο στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης τον Φεβρουάριο του 2006. Ο ρόλος της είναι άχαρος ενώ οι ισορροπίες που καλείται να κρατήσει είναι ιδιαίτερα λεπτές. Η ΕΕΤΤ θα πρέπει να δραστηριοποιείται με βάση τις αρχές της Ισότητας, της Αμεροληψίας, της Διαφάνειας, και της Αναλογικότητας κατά τέτοιο τρόπο ώστε να διασφαλίζεται η προστασία του ανταγωνισμού και η αποφυγή στρεβλώσεων της αγοράς.

Ωστόσο, αν θεωρήσουμε το, επί δεκαετιών, φυσικό μονοπώλιο του ΟΤΕ ως εξορισμού στρέβλωση της αγοράς, και την προσπάθεια της ΕΕΤΤ να άρει αυτή τη 'λανθάνουσα' μορφή οργάνωσης, οι αρχές πάνω στις οποίες θεωρητικά οφείλει να βασίζεται έρχονται σε αντιδιαστολή. Τουλάχιστον στην αρχή, και για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα έως ότου υπάρχει ένα ικανοποιητικό επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά τηλεπικοινωνιών με τη συμμετοχή ικανών εναλλακτικών παρόχων, η ΕΕΤΤ με αποφάσεις που επιδοκιμάζονται τόσο από το κράτος όσο και από την ΕΕ, περιορίζει τη δράση του ΟΤΕ, του παροχου με Σημαντική Ισχύ στην αγορά. Συνεπώς, για μια χρονική περίοδο, την οποία καθορίζει η πορεία της επικράτησης του ανταγωνισμού, η δραστηριότητα της ΕΕΤΤ απέχει πολύ από τη, θεσμικά κατοχυρωμένη, ουδερότητα που οφείλει να επιδεικνύει προς όλους τους παρόχους τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

4. ΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Στην παρούσα ενότητα παρουσιάζουμε τις κανονιστικές ρυθμίσεις και το πλαίσιο στο οποίο επιβάλλεται να δραστηριοποιείται ο Οργανισμός με Σ.Ι.Α. στην αγορά Τηλεπικοινωνιών από τη χρονική στιγμή της απελευθέρωσης της εν λόγω αγοράς, η οποία ορίστηκε την 1.1.2001.

4.1 ΟΤΕ: ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΜΕ Σ.Ι.Α. ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΧΗ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Σύμφωνα με την απόφαση υπ' αριθμόν 443.068 που δημοσιεύτηκε στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης την 8.8.2007, ο ΟΤΕ κατέχει Σημαντική Ισχύ στις ακόλουθες αγορές χονδρικών υπηρεσιών:

1. Στην αγορά χονδρικής παροχής (πλήρως και μεριζόμενης) αδεσμοποίητης πρόσβασης.

Οι κανονιστικές υποχρεώσεις του ΟΤΕ στην παρούσα αγορά είναι: α. Η παροχή πρόσβασης στον αδεσμοποίητο τοπικό βρόχο σε κοστοστρεφείς τιμές με βάση μιας συγκεκριμένης μεθοδολογίας, εγκεκριμένης από την ΕΕΤΤ. Οι προτεινόμενες τιμές θα ελέγχονται από την Ρυθμιστική Επιτροπή και σε περίπτωση μη έγκρισης η Επιτροπή έχει το δικαίωμα τροποποίησης τους. β. Η εφαρμογή λογιστικού διαχωρισμού, προκείμενου να παρέχονται λεπτομερέστερες πληροφορίες για την παροχή αδεσμοποίητης πρόσβασης.

2. Στην αγορά χονδρικών υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης.

Στον ΟΤΕ επιβάλλεται ο έλεγχος των τιμών και της μεθόδου κοστολόγησης. Ο υπολογισμός του κατάλληλου περιθωρίου ανάμεσα στις τιμές λιανικής και χονδρικής των διάφορων προϊόντων χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης, λαμβάνει υπόψη το σημείο (PoP, Point of Presence) του δικτύου του ΟΤΕ που έχει επιλεξει ο εναλλακτικός πάροχος για την παράδοση της κίνησης, δεδομένου ότι κάθε σημείο δε φέρει τους ίδιους κινδύνους ή τις ίδιες απαιτήσεις για επενδύσεις. Επίσης ο ΟΤΕ υποχρεούται να παρέχει τα κόστη λιανικής καθώς και τα σχετικά κόστη δικτύου για κάθε τύπο πρόσβασης. Επιπρόσθετα, για κάθε αλλαγή στις τιμές των λιανικών υπηρεσιών, ο ΟΤΕ είναι υποχρεωμένος να ενημερώνει την ΕΕΤΤ. Ωστόσο πριν την εκάστοτε αλλαγή τιμών λιανικής, οφείλει να προηγείται αλλαγή στις τιμές χονδρικής.

3. Στην αγορά χονδρικών υπηρεσιών Μισθωμένων Γραμμών.

Η αγορά αυτή, στην οποία ο ΟΤΕ είναι Επίσης ο Οργανισμός με ΣΙΑ, διακρίνεται στις εξής υποκατηγορίες: 3.1) Στη χονδρική αγορά τερματικών τμηματικών μισθωμένων γραμμών χωρητικότητας μέχρι και 2Mbps, 3.2) στη χονδρική αγορά τερματικών τμηματικών μισθωμένων γραμμών χωρητικότητας άνω των 2Mbps, και 3.3) στη χονδρική αγορά ζευκτικών τμημάτων μισθωμένων γραμμών. Ο ΟΤΕ οφείλει να παρέχει κοστοστρεφείς τιμές για τα χονδρικά τερματικά τμήματα μισθωμένων

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

γραμμών, τα χονδρικά ζευκτικά τμήματα μισθωμένων γραμμών έως και 155Mbps και τα τμηματικά κυκλώματα. Επίσης οφείλει να παρέχει τη δυνατότητα συνεγκατάστασης.

4. Στην χονδρική αγορά διασύνδεσης δημόσιων σταθερών δικτύων, η οποία περιλαμβάνει: 4.1) την εκκίνηση κλήσεων στο δημόσιο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο, 4.2) τις διακριτές αγορές χονδρικής για τον τερματισμό κλήσεων προς τελικούς χρήστες σε μεμονωμένα δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα και τέλος 4.3) τις διαβιβαστικές υπηρεσίες στο δημόσιο σταθερό τηλεφωνικό δίκτυο. Ο ΟΤΕ υπόκειται σε έλεγχο τιμών και κοστολόγησης για τις αγορές που αφορούν την εκκίνηση, τερματισμό και διαβίβαση κλήσεων και των συναφών ευκολιών που προκύπτουν όπως οι πόρτες διασύνδεσης, και οι υπηρεσίες επιλογής και προεπιλογής φορέα.

4.2 ΟΤΕ: ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΜΕ Σ.Ι.Α. ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΧΗ ΛΙΑΝΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Όσον αφορά τις αγορές λιανικών υπηρεσιών, ο ΟΤΕ ορίζεται ως Οργανισμός με Σ.Ι.Α. στις κάτωθι τρεις υποκατηγορίες:

1. Στην αγορά λιανικών Μισθωμένων Γραμμών χωρητικότητας μέχρι και 2Mbps.

Ο ΟΤΕ υποχρεώνεται να παρέχει τις μισθωμένες αυτές γραμμές με βάση την αρχή της κοστοστρέφειας καθώς και να εφαρμόζει το λογιστικό διαχωρισμό προκείμενου να παρέχονται όλα τα απαιτούμενα από την ΕΕΤΤ κοστολογικά στοιχεία.

2. Στις αγορές λιανικής πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο σε σταθερή θέση μέσω PSTN και BRA-ISDN συνδέσεων για οικιακούς και μη χρήστες.

Ο ΟΤΕ υπόκειται και σε αυτή την αγορά σε έλεγχο τιμών και κοστολόγησης ενώ παράλληλα είναι υποχρεωμένος να τηρεί Ανώτατο Όριο Τιμής στη μεσοσταθμισμένη λιανική τιμή¹⁰ του για ένα σύνολο προϊόντων σταθερής πρόσβασης.

Τα προϊόντα αυτά είναι:

- Εφάπαξ τέλος σύνδεσης PSTN
- Πάγιο τέλος μίσθωσης γραμμής PSTN
- Εφάπαξ τέλος σύνδεσης BRA-ISDN
- Πάγιο τέλος μίσθωσης γραμμής BRA-ISDN

3. Στις αγορές των δημόσιων διαθέσιμων τηλεφωνικών υπηρεσιών σε σταθερή θέση.

¹⁰ Υπολογίζεται λαμβάνοντας υπόψη τις λιανικές τιμές καθώς και τα λιανικά έσοδα του ΟΤΕ από τα εν λόγω προϊόντα.

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Ο κοστολογικός έλεγχος που ασκείται και εδώ παίρνει τη μορφή του Ανώτατου Ορίου Τιμής. Δηλαδή ο ΟΤΕ είναι υποχρεωμένος να τηρεί ΑΟΤ για τις εθνικές και αστικές τηλεφωνικές υπηρεσίες, οι οποίες απαρτίζονται από:

Υπηρεσίες κλήσεων:

- αστικές και υπεραστικές κλήσεις εντός δικτύου ΟΤΕ.
- κλήσεις dial-up από συνδρομητές ΟΤΕ προς το διαδίκτυο.

Τέλη παρακράτησης:

- Για αστικές και υπεραστικές κλήσεις από συνδρομητές ΟΤΕ προς συνδρομητές άλλων παρόχων.
- Για κλήσεις από συνδρομητές ΟΤΕ προς συνδρομητές παρόχων δικτύων κινητής τηλεφωνίας.
- Για κλήσεις dial-up από συνδρομητές ΟΤΕ προς το διαδίκτυο όταν ο πάροχος της υπηρεσίας διασυνδέεται με το δίκτυο άλλων παροχων.

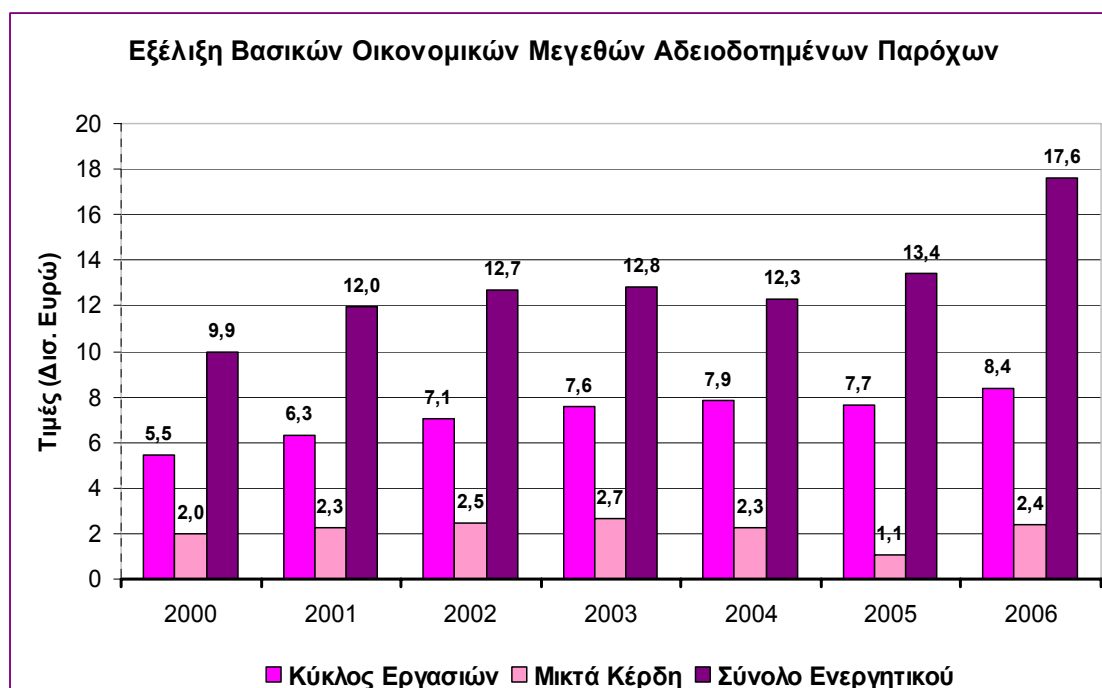
Στόχος της επιβολής Ανώτατου Ορίου Τιμής στα τιμολόγια λιανικής του Οργανισμού με Σ.Ι.Α. είναι αποφυγή υπερβολικής τιμολόγησης των διαθέσιμων υπηρεσιών.

5. ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ¹¹

Στην παρούσα ενότητα, η συγκεντρωτική παρουσίαση των οικονομικών μεγεθών της εν λόγω αγοράς αντικατροπτίζει με σαφήνεια τον έντονο ανταγωνισμό που υφίσταται ανάμεσα στον κυρίαρχο παροχο σταθερής τηλεφωνίας και στους εναλλακτικούς παρόχους. Πιο συγκεκριμένα, γίνεται ορατή η μείωση, διαχρονικά, των οικονομικών χαρακτηριστικών μεγεθών του πρώτου ταυτόχρονα με τη σημαντική άνοδο των εναλλακτικών παρόχων. Πρέπει να σημειωθεί ότι τα στοιχεία που εμφανίζονται παρακάτω, αφορούν αποκλειστικά τους εναλλακτικούς παρόχους που παρέχουν υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας, ενώ συχνά η εξέλιξη αντίστοιχων μεγεθών για τις Εταιρίες Κινητής Τηλεφωνίας (ΕΚΤ) είναι απαραίτητη για τη συγκριτική αντίληψη της πορείας των εναλλακτικών παρόχων σταθερής τηλεφωνίας.

Γενικά, στο σύνολο της, η αγορά εμφανίζει θετική μεταβολή όσον αφορά τα τρία βασικά οικονομικά μεγέθη, ήτοι ο κύκλος εργασιών, το σύνολο του ενεργητικού και τα μικτά κέρδη (Διάγραμμα 1).

Διάγραμμα 1



ΠΗΓΗ: ΕΕΤΤ

¹¹ Η παρούσα ενότητα, αντλεί εξ' ολοκλήρου τα οικονομικά στοιχεία από την «Επισκόπηση αγορών», ετήσια έκθεση της ΕΕΤΤ για το 2006.

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Από την επιμέρους παρουσίαση των μεγεθών αυτών (Διαγράμματα 2-4), συμπεραίνουμε α) μια σταθερά αύξουσα πορεία για τους εναλλακτικούς παρόχους πλην των μικτών κερδών τα οποία παρουσίασαν μείωση τα δυο τελευταία έτη, β) μια διαχρονική φθίνουσα πορεία και για τα τρία οικονομικά μεγέθη που αφορούν τον ΟΤΕ αλλά με τάσεις σταθεροποίησης και γ) την αύξουσα εξέλιξη των μεγεθών για τις ΕΚΤ, πλην των μικτών κερδών που παρουσίασαν σημαντική μείωση το 2005. Πρέπει να σημειωθεί ότι το σύνολο του ενεργητικού για τις ΕΚΤ για πρώτη φορά μόλις το 2006 ξεπέρασε το αντίστοιχο μέγεθος του ΟΤΕ (Διάγραμμα 4).

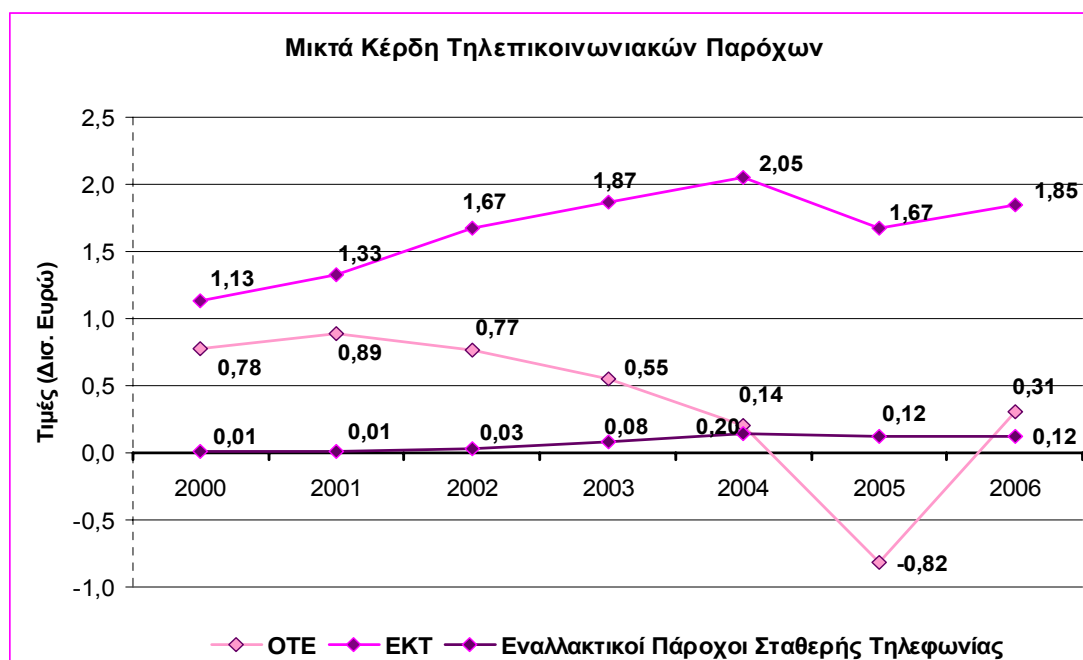
Διάγραμμα 2



ΠΗΓΗ: ΕΕΤΤ

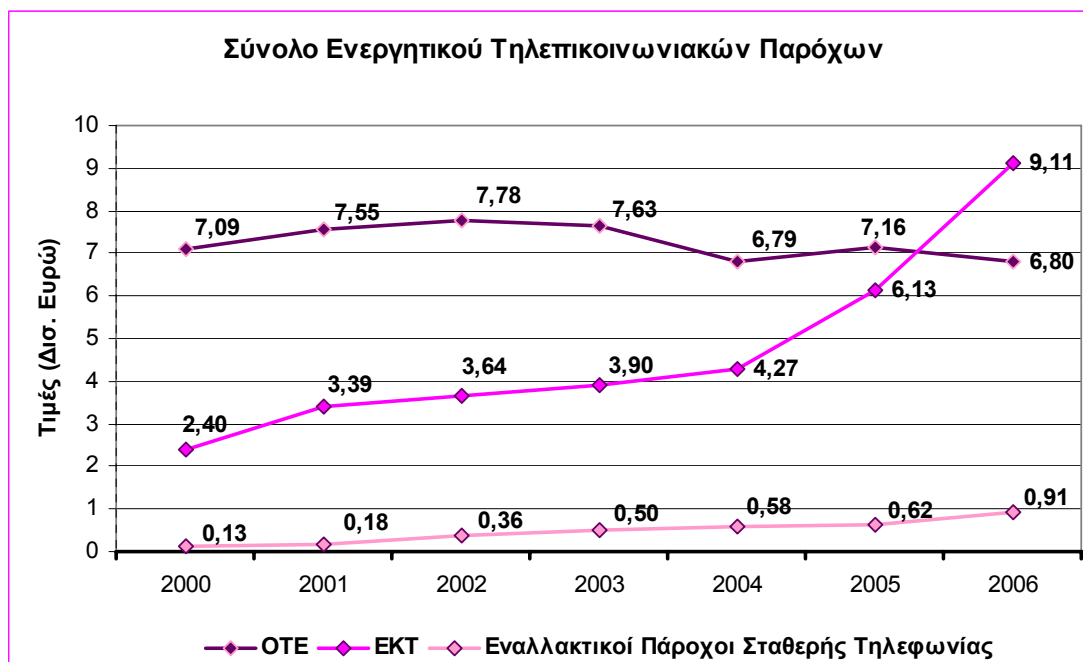
Από το 2002 έως και το 2005, ο ΟΤΕ παρουσιάζει μείωση των εσόδων του (κύκλος εργασιών), γεγονός που αντικατροπτίζει αφ'ενός την μαζική είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο (κορυφώθηκε στα τέλη του 2002 και αρχές του 2003) και αφ'ετέρου την ανάγκη για λανσάρισμα νέων υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας στην αγορά, με την εκμετάλλευση της ευρυζωνικότητας.

Διάγραμμα 3



ΠΗΓΗ: EETT

Διάγραμμα 4



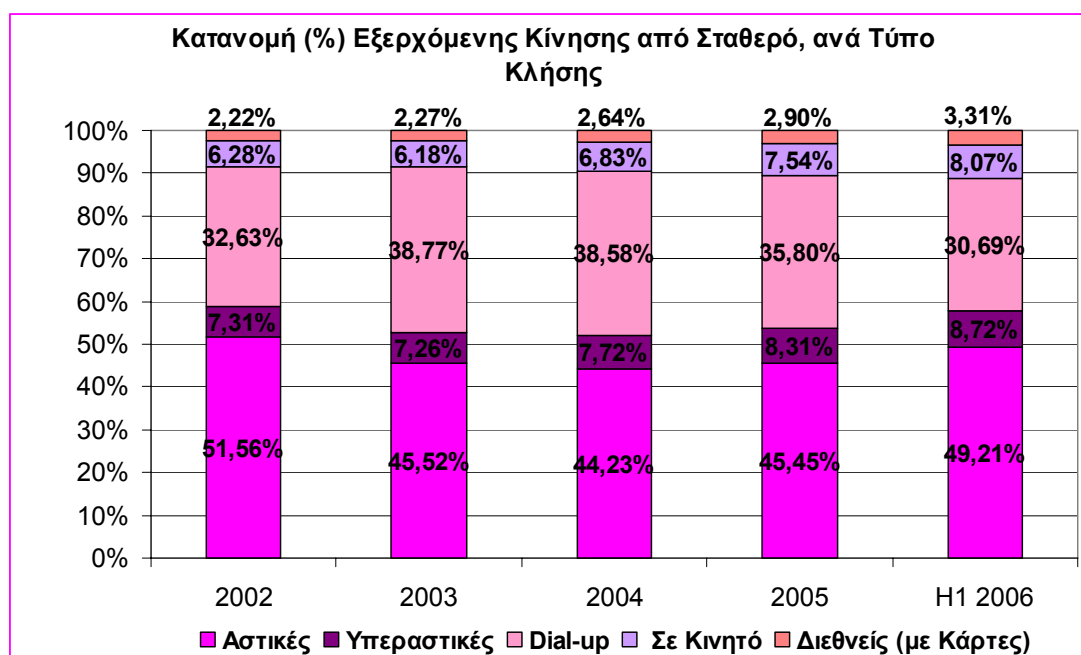
ΠΗΓΗ: EETT

5.1 Ο ΟΓΚΟΣ ΤΗΣ ΕΞΕΡΧΟΜΕΝΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ

Με τον όρο «εξερχόμενη κίνηση» νοούνται οι εξερχόμενες κλήσεις που πραγματοποιούνται από το σταθερό τηλέφωνο και διακρίνονται σε: 1) αστικές κλήσεις, 2) σε υπεραστικές, 3) σε διεθνείς¹² και 4) σε κλήσεις προς κινητό αριθμό.

Στο Διάγραμμα 5 εμφανίζεται η ποσοστιαία κατανομή της εξερχόμενης κίνησης ανά τύπο κλήσης, όπως αυτή υπολογίστηκε από την ΕΕΤΤ, από το έτος 2002 έως και το πρώτο εξάμηνο του 2006. Πιο συγκεκριμένα, η αστική κίνηση και η dial-up κλήση ακολουθούν φθίνουσα πορεία, ενώ τόσο οι διεθνείς και υπεραστικές κλήσεις όσο και οι κλήσεις προς κινητό σημειώνουν ανοδική πορεία. Η μειούμενη σε όγκο, διαχρονικά, dial-up κλήση είναι απόρροια της αυξανόμενης χρήσης των υπηρεσιών ADSL, οι οποίες κερδίζουν έδαφος.

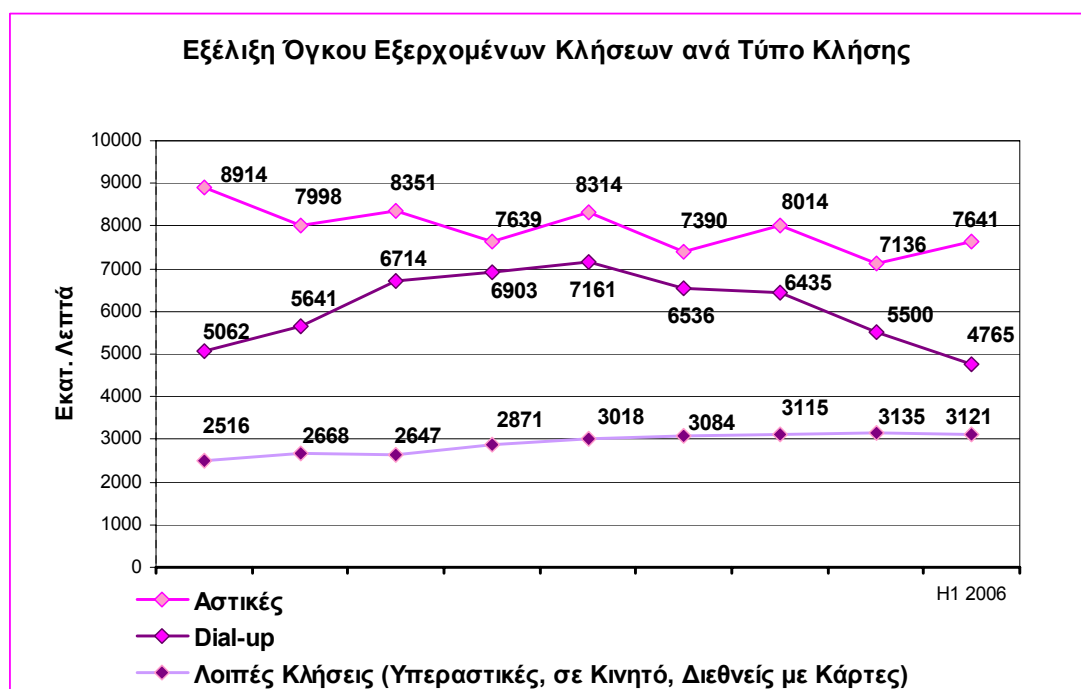
Διάγραμμα 5



ΠΗΓΗ: ΕΕΤΤ

¹² Συμπεριλαμβάνονται οι κλήσεις που πραγματοποιούνται μέσω προπληρωμένων καρτών.

Διάγραμμα 6



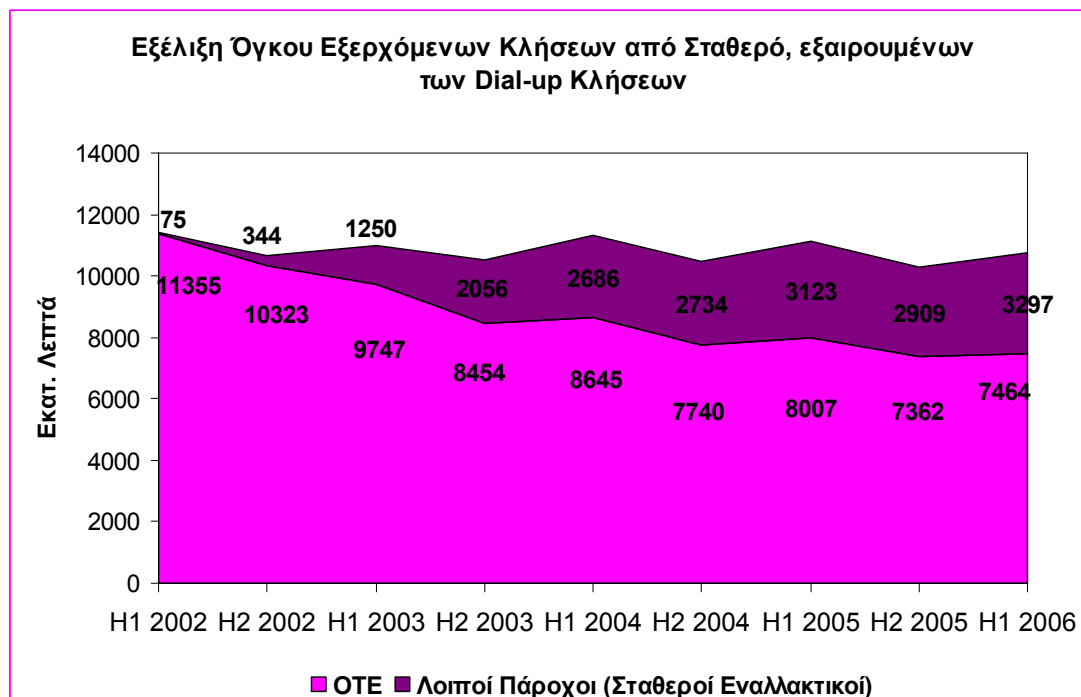
ΠΗΓΗ: ΕΕΤΤ

Στο Διάγραμμα 6 αποτυπώνεται σε απόλυτα νούμερα η εξέλιξη του όγκου της εξερχόμενης κίνησης ανά τύπο κλήσης. Στο Διάγραμμα 7 εμφανίζεται το μερίδιο αγοράς του ΟΤΕ βάσει του όγκου των εξερχόμενων κλήσεων. Παρατηρείται η διαχρονική διείσδυση των εναλλακτικών παροχών στον όγκο της εξερχόμενης κίνησης.

Το μερίδιο που αποσπούν οι εναλλακτικοί πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας από τον ΟΤΕ, σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων, εμφανίζει αύξηση με φθίνοντα όμως ρυθμό τα τελευταία εξάμηνα. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός μείωσης του μεριδίου του ΟΤΕ κάτω από το 50% των εξερχόμενων Διεθνών κλήσεων. Αυτό είναι εμφανές διαγραμματικά στην επόμενη σελίδα (Διάγραμμα 8). Οι εναλλακτικοί κατόρθωσαν, μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα, να αποσπάσουν από τον ΟΤΕ το κομμάτι εκείνο της αγοράς που αποφέρει υψηλά περιθώρια κέρδους, εν προκειμένω την αγορά διεθνών κλήσεων και των κλήσεων προς κινητό τηλέφωνο.

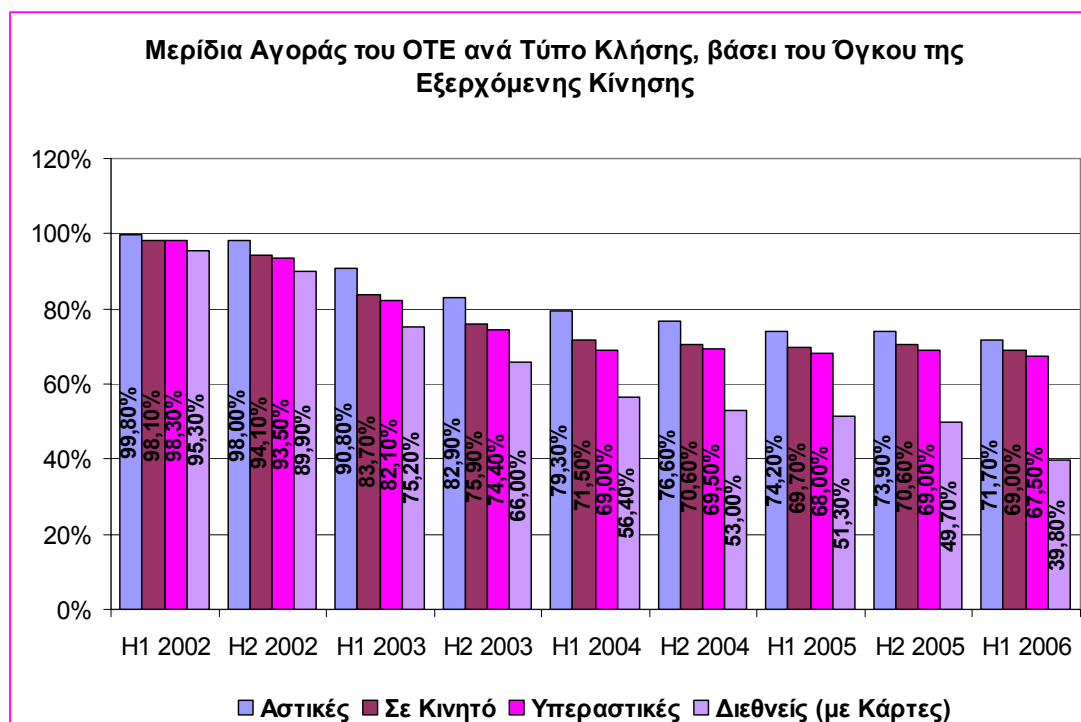
Τα ακριβή στοιχεία διείσδυσης των εναλλακτικών παροχών στις επιμέρους αγορές της εξερχόμενης τηλεφωνικής κίνησης θεωρούνται εμπιστευτικές πληροφορίες από την ΕΕΤΤ και δεν υπάρχει ελεύθερη πρόσβαση σε αυτές.

Διάγραμμα 7



ΠΗΓΗ: ΕΕΤΤ

Διάγραμμα 8



ΠΗΓΗ: ΕΕΤΤ

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

6. Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΟΠΩΣ ΑΝΑΛΥΕΤΑΙ ΜΕ ΤΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

Γενικά, η δομή της αγοράς τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα, η οποία δε διαφέρει στο ελάχιστο από εκείνη που συναντάται σε παγκόσμια κλίμακα, μετά την απελευθέρωση της, διαμορφώνεται ως εξής: αποτελείται κατ'αρχήν από μια καθετοποιημένη επιχείρηση, τον ΟΤΕ, ο οποίος έχει στην κατοχή του το εκτενές δημόσιο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο, και βάση αυτού παρέχει τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες στους τελικούς χρήστες. Επί μακρόν ασκούσε μονοπωλιακή ισχύ έως ότου τα σχέδια του ανακόπηκαν από την επιβαλλόμενη απελευθέρωση της αγοράς και την ακόλουθη είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο. Δύο είναι τα κύρια μοντέλα των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων:

A. Επιχειρήσεις που διαθέτουν δικτυακή υποδομή, η οποία αποτελείται από ένα δίκτυο κορμού μακρινών αποστάσεων (long-distance backbone) και ένα δίκτυο πρόσβασης των τελικών χρηστών, το οποίο μπορεί να συνίσταται είτε από ένα δίκτυο παρόμοιο με αυτό της κυρίαρχης επιχείρησης (incumbent operator), είτε από ένα δίκτυο πλήρως διαφοροποιημένο από εκείνο της κυρίαρχης επιχείρησης, ικανό ωστόσο να παρέχει την ίδια ποιότητα τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

B. Επιχειρήσεις που δε διαθέτουν δικτυακή υποδομή, και οι οποίες διακρίνονται: α) σε Επιχειρήσεις που διαθέτουν δίκτυο κορμού μακρινών αποστάσεων αλλά «νοικιάζουν» τις τοπικές γραμμές από τον ΟΤΕ, και β) σε Επιχειρήσεις που επίσης διαθέτουν δίκτυο κορμού αλλά η εξυπηρέτηση των τελικών χρηστών επιτυγχάνεται με τη διασύνδεση τους με το δίκτυο πρόσβασης της κυρίαρχης επιχείρησης.

Το πρώτο μοντέλο εισόδου των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων προϋποθέτει και την μεγαλύτερη σε όγκο επένδυση, ωστόσο στην ελληνική επικράτεια δραστηριοποιούνται προς το παρόν τρεις μεγάλες επιχειρήσεις: 1. η Vodafone, 2. η Wind, και 3. η Vivodi. Οι δυο πρώτες προέρχονται από το χώρο της κινητής τηλεφωνίας, και συνεπώς για την παροχή σταθερής τηλεφωνίας χρησιμοποιούν το εκτενές δίκτυο της κινητής τηλεφωνίας, ενώ η τελευταία εισέρχεται στον κλάδο με ένα πλήρως διαφοροποιημένο δίκτυο, εκείνο της καλωδιακής τηλεόρασης. Στο δεύτερο μοντέλο εισόδου εντάσσονται οι περισσότερες εταιρίες σταθερής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται σήμερα στην Ελλάδα.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Η τηλεπικοινωνιακή αγορά είναι συνώνυμο της ασυμμετρικής αγοράς, τουλάχιστον κατά το πρώιμο στάδιο της. Οι πάροχοι διακρίνονται σε δυο κατηγορίες: α) σε παρόχους με Σημαντική Ισχύ στην αγορά και β) σε παρόχους χωρίς Σημαντική Ισχύ στην αγορά. Στη χώρα μας, όπως συμβαίνει σε όλες τις εθνικές αγορές, η πρώτη κατηγορία ταυτίζεται με την κυρίαρχη επιχείρηση κατά κανόνα κρατική, η οποία είχε μονοπωλιακή ισχύ, και δεν είναι άλλη από τον ΟΤΕ ενώ στη δεύτερη εντάσσονται οι υπόλοιπες δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις. Οι νέο-εισερχόμενες εταιρίες ξεκινούν να παρέχουν υπηρεσίες αντίστοιχες με αυτές της κυρίαρχης επιχείρησης από μειονεκτική θέση, η οποία γίνεται φανερή στα εξής σημεία:

1. *Επίπεδο κάλυψης.* Το δίκτυο κορμού των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων είναι περιορισμένο, γεγονός που συνεπάγεται την αδυναμία παροχής, τουλάχιστον σε πρώιμο στάδιο, υπηρεσιών σε όλη την ελληνική επικράτεια.
2. *Ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας.* Ενδεχομένως, και συνήθως είναι κατώτερης ποιότητας από την αντίστοιχη της κυρίαρχης επιχείρησης, λόγω της έλλειψης των απαιτούμενων υποδομών.
3. *Διείσδυση στο καταναλωτικό κοινό.* Οι τελικοί καταναλωτές είναι δύσπιστοι στην ικανότητα των νέων επιχειρήσεων να παρέχουν τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, ενώ η φήμη των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων κατακτιέται σταδιακά και σε καμία περίπτωση δε τη φέρουν μαζί, με την είσοδο τους.

Εξαίρεση από τα παραπάνω, αποτελούν οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται πρωτίτερα σε κάποια παραπλήσια αγορά, για παράδειγμα στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας, και των οποίων τόσο το επίπεδο κάλυψης όσο και η ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας δεν αμφισβητείται. Ωστόσο, η αβεβαιότητα που χαρακτηρίζει τους καταναλωτές εξακολουθεί να υπάρχει, σε μικρότερη ένταση, βέβαια, αν συγκριθεί με την αντίστοιχη που εκδηλώνει το καταναλωτικό κοινό όταν η νέο-εισερχόμενη επιχείρηση εμφανίζεται από το 'πουθενά'.

Η ασυμμετρία αυτή που υφίσταται ανάμεσα στον κυρίαρχο πάροχο και τις νέο-εισερχόμενες επιχειρήσεις, αποτελεί επισφαλή παράγοντα για την ομαλή μετάβαση από το μονοπώλιο στον ανταγωνισμό, η οποία επιχειρείται μέσω της απελευθέρωσης της αγοράς των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Για τον λόγο αυτό, κρίνεται αναγκαία η επιβολή ρυθμιστικών μέτρων, από ανεξάρτητη αρχή, μέτρων, των οποίων το περιεχόμενο διαφοροποιείται ανάλογα με το στάδιο της μετάβασης, το οποίο διέρχεται η αγορά.

Πιο συγκεκριμένα, στο πρώιμο στάδιο της απελευθέρωσης της αγοράς η εκάστοτε ρυθμιστική επιτροπή είναι επιφορτισμένη να εξασφαλίσει την κατά το δυνατό μεγαλύτερη είσοδο επιχειρήσεων που εκφράζουν την θέληση να εισέλθουν στον κλάδο παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, αποσπώντας ένα ικανοποιητικό μερίδιο

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

αγοράς. Εκείνο που προέχει είναι η δημιουργία μιας κρίσιμης μάζας παρόχων εναλλακτικής τηλεφωνίας, ικανής να ανταγωνιστεί τον κυρίαρχο παροχο. Το εγχείρημα αυτό επιτυγχάνεται με την μεροληπτική και ασυμμετρική αντιμετώπιση από την μια πλευρά του ΟΤΕ, του κυρίαρχου παρόχου, και από την άλλη πλευρά των νεοεισερχόμενων εναλλακτικών παρόχων. Η Ρυθμιστική Επιτροπή είναι ιδιαίτερα αυστηρή όσον αφορά την πολιτική που θα πρέπει να ακολουθήσει ο ΟΤΕ αρχικά, ενώ την ίδια ώρα επιδεικνύει ελαστικότητα και ευελιξία στους εναλλακτικούς παρόχους.

Ο κυρίαρχος παροχος, για ένα χρονικό διάστημα το οποίο ορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή, υποχρεούται να παραχωρεί τις δικτυακές του υποδομές προς χρήση από τους εναλλακτικούς παροχους για την παροχή υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες, έναντι φυσικά ανταλλάγματος. Ωστόσο, το χρηματικό αυτό αντάλλαγμα σπανίως αποδίδεται στον ΟΤΕ, καθώς η ΕΕΤΤ, για την ενίσχυση των εναλλακτικών παροχων, απαγορεύει στον κυρίαρχο παροχο να εισπράττει τις εκπρόθεσμες όφειλες των τελευταίων.

Μέχρι πρότινος¹³, ο κυρίαρχος παροχος ήταν ο μοναδικός οργανισμός που είχε την αποκλειστική ευθύνη για τις επενδύσεις που αφορούσαν την αναβάθμιση του υπάρχοντος δικτύου, χωρίς ωστόσο να του δίνεται η δυνατότητα για ένα εύλογο χρονικό διάστημα να έχει την αποκλειστική εκμετάλλευση τους. Επιπρόσθετα, για την εξασφάλιση της κερδοφορίας των εναλλακτικών παροχων η Ρυθμιστική Επιτροπή ακολουθεί διαφορετική τιμολογιακή πολιτική στον οργανισμό με Σ.Ι.Α. και σε αυτούς χωρίς Σ.Ι.Α. Στον μεν κυρίαρχο πάροχο ο κοστολογικός έλεγχος περιλαμβάνει τον καθορισμό τόσο των χονδρικών τιμών διασύνδεσης όσο και το περιθώριο κέρδους, συνεπώς και των τελικών τιμών που καταλήγουν στον καταναλωτή. Οι τιμές αυτές είναι και υποχρεούται να είναι κοστοστρεφείς. Εν αντιθέσει, οι εναλλακτικοί παροχοι δεν υπόκειται σε αυτήν ρύθμιση, το οποίο σημαίνει ότι οι τιμές διασύνδεσης διαφέρουν αν και ενδεχομένως οι παροχοι φέρουν την ίδια δομή κόστους.

Αγκαθώδες ζήτημα μέχρι και σήμερα αποτελεί η ανάληψη της ευθύνης για την επιδιόρθωση των βλαβών που ενίοτε παρουσιάζει το δίκτυο. Ο κυρίαρχος πάροχος έφερε το βάρος και αυτής της υπευθυνότητας και ακόμη το φέρει σε μικρότερο σήμερα βαθμό, για το λόγο ότι αυτός είναι ο οργανισμός που κατέχει το know-how, και στου οποίου το προσωπικό εντάσσονται εξειδικευμένοι και με πείρα εργαζόμενοι. Το ισχύον καθεστώς είναι ότι το συνεργείο του κυρίαρχου παρόχου οφείλει να επιδιορθώνει τις βλάβες ανεξάρτητα του φορέα που κάνει χρήση της γραμμής, έναντι ανταλλάγματος.

¹³ Σήμερα πλέον του ΟΤΕ, και κάποιοι εναλλακτικοί παροχοι, όπως Forthnet, έχουν συν-αναλάβει την επένδυση σε καινοτόμες δικτυακές υποδομές.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Όμως, δεν είναι λίγες οι φορές που το αντάλλαγμα δεν επιδίδεται, ενώ κάθε φορά που για την επιδιόρθωση τυχόν βλάβης εμπλέκεται το συνεργείο κάποιου αλλού φορέα, το κόστος είναι μεγαλύτερο. Φυσικά, αποδέκτης της ταλαιπωρίας αυτής είναι ο τελικός χρήστης, το καταναλωτικό κοινό, το οποίο συχνά στερείται για μεγάλο χρονικό διάστημα τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και Internet.

Στο πρώιμο στάδιο, ο ανταγωνισμός είναι τόσο έντονος μεταξύ των φορέων, που για την απόσπαση μεριδίου της αγοράς καθοριστικής σημασίας είναι η χρονική στιγμή λανσαρίσματος μιας νέας υπηρεσίας στο καταναλωτικό κοινό, είτε πρόκειται για νοικοκυριά είτε για επιχειρήσεις. Όμως και εδώ το λόγο έχει η Ρυθμιστική Αρχή, η οποία ελέγχει, εγκρίνει ή απαγορεύει τη εμπορική διάθεση μιας νέας υπηρεσίας. Έτσι, ενώ για παράδειγμα, ο κυρίαρχος πάροχος υποβάλλει προς έγκριση μια νέα υπηρεσία νωρίτερα από κάποιον άλλον φορέα, η υπηρεσία του τελευταίου διατίθεται πρώτα στην εμπορική αγορά, ενώ η υπηρεσία του κυρίαρχου παρόχου κωλύεται στα γρανάζια του έλεγχου με το πρόσχημα των μη κοστοστρεφών τιμών. Όταν πια διατίθεται, έχει χάσει το πλεονέκτημα που αυτή καθ' αυτή η νέα υπηρεσία θα του προσέφερε.

Από τα παραπάνω κάποιος θα μπορούσε να συμπεράνει ότι η Ρυθμιστική Αρχή δρα άναρχα, καταπατώντας τις αρχές ισότητας και αμεροληψίας, με τις οποίες κλήθηκε να ασκήσει τηλεπικοινωνιακή πολιτική. Και σίγουρα αυτή είναι η περίπτωση, όταν η Ρυθμιστική Αρχή καλείται να απελευθερώσει την αγορά σε σύντομο χρονικό διάστημα. Για να το επιτύχει πρέπει να επιτρέψει την είσοδο σε νέους παρόχους και μάλιστα να αποδείξει σε εν δυνάμει νέο-εισερχόμενους παρόχους ότι η είσοδος τους θα είναι κερδοφόρα τουλάχιστον για ένα χρονικό διάστημα, κατά το οποίο οι ρυθμίσεις θα είναι ευνοϊκές για τους τελευταίους. Αργότερα, και σταδιακά και εφόσον η αγορά θα αρχίσει να εμφανίζει συγκεντροποιητικές τάσεις, μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών, η ρυθμιστική πολιτική και η ασυμμετρική συμπεριφορά της Ρυθμιστικής Επιτροπής θα αρχίσει να αντικαθίσταται από την ελεγκτική δράση εδραίωσης του ανταγωνισμού και τήρησης των αρχών που ο ανταγωνισμός συνεπάγεται.

6.1 Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΩΝ ΘΕΩΡΗΤΙΚΩΝ

Πολλοί είναι οι θεωρητικοί της οικονομικής της βιομηχανικής οργάνωσης που έχουν καταπιαστεί με το αντικείμενο του ανταγωνισμού στις τηλεπικοινωνίες. Οι αγορές των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, αν και εντάσσονται στο ευρύτερο θεωρητικό πλαίσιο των ολιγοπωλιακών μορφών οργάνωσης, το μοναδικό χαρακτηριστικό της κατοχής των δικτυακών υποδομών από μια πρώην κρατική μονοπωλιακή επιχείρηση επιβάλλει μια διαφορετικής υφής οικονομική προσέγγιση.

Ο M.Armstrong¹⁴ διακρίνει δύο μορφές που μπορεί να πάρει η βιομηχανική δομή της αγοράς τηλεπικοινωνιών: 1) Μονόδρομη πρόσβαση («one-way access»), αναφερόμενος στην περίπτωση όπου μία μόνο επιχείρηση έχει το μονοπώλιο μιας εισροής ή ενός συνόλου εισροών, και η οποία δεν αγοράζει καμία εισροή από τις συναγωνίστριες εταιρίες, ενώ οι τελευταίες εξαρτώνται αποκλειστικά από την εισροή αυτή. Στην περίπτωση αυτή υπάρχει ανάγκη για τη ρύθμιση εξωγενώς των τιμών πρόσβασης, για την εξασφάλιση του κοινωνικά επιθυμητού. 2) Αμφίδρομη πρόσβαση («two-way access»), ήτοι ένα μοντέλο δομής πιο εξισορροπημένο, το οποίο ενδεχομένως απαντάται στις ώριμες αγορές. Εδώ οι επιχειρήσεις αλληλεξαρτώνται, καθώς διάφορες μορφές εισροών είναι κατανεμημένες σε όλο το εύρος των επιχειρήσεων και δεν είναι μία η οποία φέρει τα αποκλειστικά δικαιώματα σε αυτές.

Στην ενότητα αυτή, θα αναφερθούμε στις σημαντικότερες συμβολές των θεωρητικών της βιομηχανικής οργάνωσης και στους κρίσιμους παράγοντες που εκείνοι πρότειναν ως καθοριστικούς, όταν γίνεται λόγος για την μετάβαση της εν λόγω αγοράς από το μονοπώλιο στον πλήρη ανταγωνισμό.

Τα υποδείγματα που έχουν αναπτυχθεί στη διεθνή βιβλιογραφία την τελευταία δεκαετία μπορούν να διακριθούν σε τρεις κατηγορίες ανάλογα με τις υποθέσεις /συνθήκες που λαμβάνονται ως δεδομένες. Έτσι, έχουμε: υποδείγματα α) που λαμβάνουν ως βασική μεταβλητή τον τύπο της νεοεισερχόμενης επιχείρησης, ήτοι αν έχει ή όχι ιδιόκτητο δίκτυο (facilities or non-facilities based firm), β) με βάση την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθούν οι επιχειρήσεις (συμπεριλαμβανόμενου του κυρίαρχου παρόχου), δηλαδή αν οι τιμές είναι γραμμικές (linear) ή περιλαμβάνουν και πάγιο χρήσης (two-part tariffs), ανεξάρτητα της τηλεφωνικής κίνησης και τέλος γ) υποδείγματα που κατηγοριοποιούν τον τελικό χρηστή, π.χ. επιχειρήσεις ή νοικοκυριά, ή επίσης ανάλογα με το εισόδημα του (Dessein (2004)).

Η κυρίαρχη επιχείρηση στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών έχει στη διάθεση της αρκετά «εργαλεία» για να σαμποτάρει τη βιωσιμότητα μιας νεοεισερχόμενης επιχείρησης, εν δυνάμει συναγωνίστριας της, δυο εκ των οποίων είναι: α) η τιμή

¹⁴ “Network Interconnection in Telecommunications”, The Economic Journal, May 1998.

πρόσβασης και χρησιμοποίησης του δικτύου της από τις νεοεισερχόμενες για την παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και β) η ποιότητα πρόσβασης που παρέχει στις νεοεισερχόμενες.

Η περίπτωση της τιμής πρόσβασης στις δικτυακές υποδομές του κυρίαρχου παρόχου έχει εξεταστεί από έναν αριθμό αξιολογών συγγραφέων. Οι συγγραφείς αυτοί εξετάζουν την επίδραση που έχει η εξωγενής επιβολή τιμών πρόσβασης σε διάφορες παραμέτρους όπως είναι το κίνητρο για επενδύσεις του κυρίαρχου παρόχου ([Katakorpi \(2006\)](#)), ο αποκλεισμός νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων από την αγορά, το πλεόνασμα των καταναλωτών, η κοινωνική ευημερία. Η συμβολή του [Armstrong \(1996\)](#), πρωτοπόρος μελέτη της τηλεπικοινωνιακής αγοράς, στην αγορά αμφίδρομης πρόσβασης είναι πολύ σημαντική. Ο [Peitz \(2003, 2005\)](#) έχει καταπιαστεί με την ασυμμετρική ρύθμιση πρόσβασης (εις βάρος του Entrant) και τιμών στην αγορά τηλεπικοινωνιών, σε συμμετρικές επιχειρήσεις (Incumbent, Entrant), καταλήγοντας ότι είναι αυτού του είδους η πρόσβαση αποτελεσματικότερο εργαλείο για το πλεόνασμα του καταναλωτή και τα κέρδη του Entrant από ότι αν η πρόσβαση τιμολογούνταν στο κόστος και για τις δυο επιχειρήσεις.

Ωστόσο μεγάλη είναι και η συνεισφορά των οικονομολόγων (π.χ., [Sibley \(1998\)](#), [Economides \(1998\)](#), [Sand \(2004\)](#)) και στην περίπτωση που ο κυρίαρχος πάροχος χρησιμοποιεί ποιοτικούς παράγοντες για να βλάψει τις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις. Η πρόκληση που αντιμετωπίζουν όσοι ασχολούνται με αυτή την περίπτωση είναι ότι η παρεχόμενη ποιότητα πρόσβασης των νεοεισερχόμενων στις δικτυακές υποδομές του κυρίαρχου παρόχου είναι δύσκολο να ρυθμιστεί εξωγενώς διότι απλά δεν μπορεί να μετρηθεί αριθμητικά. Ο [Sand](#) μελέτησε την επίδραση της τιμής πρόσβασης στα κίνητρα για μη-τιμολογιακή διαφοροποίηση της καθετοποιημένης επιχείρησης, συμπεραίνοντας ότι όταν η διαφοροποίηση στην ποιότητα της εισροής είναι δυνατή από την τελευταία, η βέλτιστη τιμή πρόσβασης πρέπει να είναι υψηλότερη σε σχέση με την περίπτωση που μία τέτοια διαφοροποίηση ήταν αδύνατη.

6.2 ΑΤΕΛΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ: ΜΙΑ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

Η αγορά των τηλεπικοινωνιών, όπως έχει διαμορφωθεί, παρουσιάζει μια σειρά από ατέλειες οι οποίες προκαλούν το ενδιαφέρον της θεωρητικής κοινότητας κατ'αρχήν για να εντοπίσουν την έκταση τους και ακολούθως μέσα από υποδείγματα να τις κατανοήσουν, δημιουργώντας έτσι ένα θεωρητικό υπόβαθρο, το οποίο να μπορεί να μεταφραστεί σε ρυθμιστικές πολιτικές, οι οποίες αν εφαρμόσιμες και σύμφωνες με το πολιτικό-ηθικό-πολιτισμικό πλαίσιο, να μπορούν να άρουν τις εκάστοτε ιδιαιτερότητες και να εισάγουν το δυνατόν ανταγωνιστικές συνθήκες. Στην

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

θεωρία της βιομηχανικής οργάνωσης οι ατέλειες αυτές ορθώνονται ως εμπόδια εισόδου νέων επιχειρήσεων. Παρακάτω αναφέρονται, επί τροχάδην, χαρακτηριστικά που απαντώνται είτε στον καθετοποιημένη επιχείρηση είτε στις νεοεισερχόμενες, και τα οποία στο σύνολο τους δίνουν το επίθετο «ατελή» στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας.

Επένδυση- Δίκτυο- Γνώση: Η κυρίαρχη επιχείρηση λόγω της προηγούμενης μονοπωλιακής ισχύς της στην αγορά και της αμέριστης κρατικής στήριξης, έχει το πιο εκτεταμένο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο, με RoP's σε όλα τα μήκη και πλάτη της επικράτειας. Αφ'ετέρου τα έτη δραστηριοποίησης της στην αγορά ως μονοπωλητή, αποτέλεσαν καταλύτη για την απόκτηση εμπειρίας και γνώσης της αγοράς καθώς και εξειδικευμένου προσωπικού.

Άυλα χαρακτηριστικά της κυρίαρχης επιχείρησης -Φήμη: Η μονοπωλιακή ισχύ ταυτίστηκε με το μερίδιο αγοράς 100%, με τους συνδρομητές να την εμπιστεύονται «τυφλά» και την κυρίαρχη επιχείρηση να χαίρει πάσας εκτίμησης και εμπιστοσύνης, η οποία και μετά την είσοδο νέων επιχειρήσεων αργεί να κλονιστεί.

Περιθώριο κέρδους- Κόστος πρόσβασης: Οι εναλλακτικοί παροχοί, οι οποίοι δε φέρουν την έκταση των δικτυακών υποδομών που έχει η κυρίαρχη επιχείρηση, πληρώνουν στην τελευταία ένα μοναδιαίο κόστος πρόσβασης, το οποίο αποτελεί μέρος του οριακού κόστους της νεοεισερχόμενης. Η κυρίαρχη επιχείρηση μπορεί να αποτρέψει την είσοδο μιας επιχείρησης αν ορίσει το κόστος αυτό πολύ υψηλά, θίγοντας έτσι το κέρδος που θα είχε η τελευταία αν είχε υποτεθεί ότι η λιανική τιμή της υπηρεσίας αυτής ήταν σταθερή.

Αναπόκτητο κόστος (Sunk Cost): Οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις της downstream αγοράς, στην πραγματικότητα, όταν για την είσοδο τους απαιτείται η μη αναπόκτητη επένδυση έρχονται μπροστά στο δίλημμα «εισόδου ή μη εισόδου», και ελλοχεύει ο κίνδυνος εισόδου ενός πολύ μικρού ή και καθόλου αριθμού επιχειρήσεων.

Κόστη διαφήμισης: Οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις εφ'όσον αποφασίσουν να επενδύσουν σε αναπόκτητο κόστος και να εισέλθουν στην αγορά, εάν θέλουν να επιβιώσουν καταναλώνουν ένα υψηλό πόσο σε διαφήμιση προκειμένου να έλθουν σε επαφή με το ευρύ καταναλωτικό κοινό.

Ατελής πληροφόρηση καταναλωτών και αβεβαιότητα: Οι τελικοί χρήστες δεν έχουν επαρκή πληροφόρηση για τις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις, αγνοώντας το σύνολο των παρεχόμενων υπηρεσιών που αυτές παρέχουν, ή το μικρότερο κόστος παροχής παρομοίων υπηρεσιών. Επίσης, δεν γνωρίζουν το κόστος μετακίνησης (Switching Cost) το οποίο επωμίζονται όταν αυτοί δηλώνουν πρόθεση «μετεγγραφής» σε έναν εναλλακτικό παροχο.

6.3 Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ

Η τιμή πρόσβασης στην εισροή-κλειδί του κυρίαρχου παρόχου από τις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις αποτελεί καθοριστικό «εργαλείο» για την άσκηση ρυθμιστικής πολιτικής στη βιομηχανία των τηλεπικοινωνιών, και όχι μόνο σε αυτή¹⁵. Η τιμή πρόσβασης αποτελεί μέρος των εσόδων της upstream επιχείρησης ενώ ταυτόχρονα αποτελεί μέρος της δομής κόστους των downstream επιχειρήσεων.

Ο καθορισμός της τιμής πρόσβασης (χονδρική τιμή πώλησης) αποτελεί μια κρίσιμη μεταβλητή καθώς εάν η τιμή ορισθεί πολύ χαμηλή, για την αποτροπή μονοπωλιακής δύναμης της κυρίαρχης επιχείρησης, ενδέχεται να εισέλθουν στην αγορά μη αποτελεσματικές επιχειρήσεις, ενώ εάν ορισθεί πολύ υψηλή η κυρίαρχη επιχείρηση αποκλείει την είσοδο άλλων.

Αξιόλογες προσεγγίσεις έχουν γίνει από πολλούς θεωρητικούς (βλέπε [Valletti \(1998\)](#), [Baumol&Willig \(1997\)](#), [Armstrong \(1997\)](#)), ωστόσο σε αυτή την ενότητα θα αναλύσουμε τους τρεις συνηθέστερους τύπους προσδιορισμού των τιμών πρόσβασης, εκ των οποίων ο ένας εφαρμόζεται σήμερα από τη Ρυθμιστική Επιτροπή προκειμένου να διασφαλίσει ότι ο κυρίαρχος πάροχος δεν αποτρέπει την είσοδο άλλων επιχειρήσεων με την τιμολόγηση της βασικής εισροής.

Για τη βαθύτερη κατανόηση των τύπων προσδιορισμού των τιμών πρόσβασης στην εισροή-κλειδί μιας κυρίαρχης επιχείρησης, ας υποθέσουμε το ακόλουθο πλαίσιο. Έστω, απλουστευτικά, μια αγορά όπου υπάρχουν επιχειρήσεις εκ των οποίων η μία είναι η κυρίαρχη (upstream firm), η οποία έχει την αποκλειστική κατοχή μιας εισροής και παρέχει στην downstream market το τελικό προϊόν/ υπηρεσία. Στην downstream αγορά δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις, οι οποίες για κάθε μονάδα προσφερόμενης τελικής υπηρεσίας χρειάζονται μια μονάδα της upstream επιχείρησης. Οι downstream επιχειρήσεις είναι πλήρως εξαρτημένες από την upstream επιχείρηση, και εν προκειμένω είναι αποδεκτές τιμών. Η upstream επιχείρηση, σημειωτέον έχει ένα σταθερό κόστος, ενώ οι downstream επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται μόνο στη μεταπώληση των υπηρεσιών, χωρίς να προβούν στην επένδυση αναπόκτητου κόστους, υπόθεση απλουστευτική.

Εάν υποθέσουμε ότι στην downstream αγορά υπάρχει ανταγωνισμός, και το προϊόν είναι ομοιογενές, οι επιχειρήσεις θα επιδοθούν σε ένα «πόλεμο τιμών», αλλά Bertrand εωσότου η τιμή που χρεώνεται ο κάθε καταναλωτής να ισούται με το οριακό κόστος κάθε επιχείρησης (ήτοι, $p=a+c$). Το οριακό κόστος κάθε επιχείρησης

¹⁵ Απαντάται σε όλους τους κλάδους που ορίζονται από δικτυακές υποδομές, όπως π.χ. στην αγορά ηλεκτρισμού, στην αγορά μεταφορών (σιδηροδρόμων), και επικοινωνιών.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

διαμορφώνεται δε έως το άθροισμα του οριακού κόστους πρόσβασης, a , στην εισροή, καθώς και ενός επιπρόσθετου οριακού κόστους που περιλαμβάνει κάθε άλλο μοναδιαίο κόστος, c , που προκύπτει για την τελική διαμόρφωση του προϊόντος). Αυτός είναι ο γνωστός οριακός κανόνας, “Marginal Rule”, της οικονομικής θεωρίας. Η αποχώρηση των επιχειρήσεων από την αγορά καθορίζεται από το μοναδιαίο κόστος c και όχι από το a , το οποίο στην ισορροπία ισούται με το οριακό κόστος, c_0 , της παραγωγής της εισροής-κλειδί. Η εξίσωση της τιμής πρόσβασης, a , με το οριακό κόστος, c_0 , της upstream επιχείρησης συνεπάγεται ότι η upstream επιχείρηση δεν έχει κέρδη από την «αγορά μεταπώλησης της εισροής-κλειδί» στις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις, αλλά παρουσιάζει κέρδη μόνο από την πώληση των υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες. Και το ερώτημα που τίθεται όσον αφορά την κυρίαρχη επιχείρηση είναι η εύρεση του τρόπου κάλυψης του σταθερού κόστους. Ένα τρόπος κάλυψης αποτελεί η κρατική παρέμβαση με χρηματοδότηση.

Ελλείψει, όμως, μεταβιβαστικών πληρωμών, οδηγούμαστε σε δυο άλλες θεωρήσεις, στις οποίες ο ρυθμιστής ενσωματώνει στην τιμή πρόσβασης της εισροής-κλειδί μια ‘συνεισφορά’ (με τη μορφή μοναδιαίου κόστους) των νεοεισερχόμενων στο σταθερό κόστος της υπηρεσίας της κυρίαρχης επιχείρησης, την οποία και χρησιμοποιούν για να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στους τελικούς χρήστες. Αυτό συμβαίνει διότι το οριακό κόστος εκμετάλλευσης ενός εγκατεστημένου δικτύου είναι πολύ μικρό, ενώ το συνολικό κόστος εγκατάστασης του είναι αναπόκτητο.

Η πρώτη θεώρηση για τον προσδιορισμό των τιμών πρόσβασης είναι σύμφωνη με το σκεπτικό της τιμολόγησης κατά τον Ramsey. Στον καθορισμό των τιμών αυτών, εντάσσονται στο «παιχνίδι» οι καταναλωτές, προκειμένου η κυρίαρχη επιχείρηση να ‘break even’ χωρίς την παρέμβαση του κράτους. Ωστόσο, παρά το γεγονός ότι η τιμολόγηση της πρόσβασης με τη θεώρηση του Ramsey είναι ελκυστική στην οικονομική θεωρία, συνήθως δεν είναι εύκολα εφαρμόσιμη στην πράξη καθώς συναντά εμπόδια πολιτικά και ηθικά, για λόγους που θα γίνουν αντιληπτοί αμέσως παρακάτω. Ο Ramsey προτείνει τη διαφοροποίηση των downstream επιχειρήσεων ανάλογα με τις ελαστικότητες ζήτησης των συνδρομητών τους. Δηλαδή, εάν η κυρίαρχη επιχείρηση θέλει να καλύψει το σταθερό της κόστος με την οριακή τιμολόγηση της εισροής-κλειδί, τότε ωφέλιμο είναι να το κάνει με συνδρομητές που δεν αντιδρούν άμεσα στην αύξηση της τιμής (αυτοί, δηλαδή, που έχουν χαμηλή ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή). Με λίγα λόγια, ο Ramsey προτείνει η κυρίαρχη επιχείρηση να κοστολογεί την εισροή-κλειδί ανάλογα με την ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή, που εμφανίζουν οι συνδρομητές των νεοεισερχόμενων downstream επιχειρήσεων. Μια τέτοια όμως διακριτοποίηση της τιμολόγησης, με την τιμή πρόσβασης πάνω από το οριακό κόστος, προϋποθέτει πολύ καλή γνώση του

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

πραγματικού μοναδιαίου κόστους της κυρίαρχης επιχείρησης αλλά και των ελαστικότητων ζήτησης των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων που εκπροσωπούν τους συνδρομητές τους στις διαπραγματεύσεις με την κυρίαρχη επιχείρηση όταν αποφασίζεται η τιμή πρόσβασης.

Παρόμοιος με τον κανόνα του Ramsey για τον ορισμό της τιμής πρόσβασης είναι ο κανόνας των Baumol- Willig, επονομαζόμενος από τους 'εφευρέτες' του ή γνωστός ως "Retail Minus" ή ακόμη ECPR¹⁶. Ο κανόνας αυτός, ο οποίος είναι πολύ απλός στην εφαρμογή του, προϋποθέτοντας τα τελικά αγαθά/υπηρεσίες είναι ομοιογενή, η τελική τιμή πώλησης είναι σταθερή (fixed) και ότι η αγορά είναι διεκδικήσιμη¹⁷, ορίζει ότι η τιμή πρόσβασης/ χονδρική τιμή πρέπει να λαμβάνει υπόψη, πέρα από το άμεσο κόστος παραγωγής της εισροής, και το κόστος ευκαιρίας της κυρίαρχης επιχείρησης από τη δέσμευση ενός μέρους της παραγωγής της από τους εναλλακτικούς παρόχους ενώ θα μπορούσε το μέρος αυτό να το παρέχει στους τελικούς χρήστες, απ'ευθείας, με μεγαλύτερο περιθώριο κέρδους.

Συνεπώς, το κόστος ευκαιρίας ταυτίζεται εδώ με το «χαμένο» κέρδος της κυρίαρχης επιχείρησης αν απευθυνόταν αποκλειστικά στους τελικούς χρήστες. Συμβολικά το ευκαιριακό κόστος ανά μονάδα αναπαριστάται ως $p - c_0 - c_1$, δηλαδή το κέρδος που «χάνει» η κυρίαρχη επιχείρηση για κάθε μονάδα που πωλεί στους συναγωνιστές παρόχους, όπου c_0 το οριακό κόστος παραγωγής της εισροής-κλειδί, (upstream αγορά) και c_1 το οριακό κόστος από τη δραστηριοποίηση της στην downstream αγορά. Εάν προσθέσουμε το ευκαιριακό κόστος στο άμεσο οριακό κόστος παραγωγής μιας μονάδας εισροής-κλειδί, η οριακή τιμή πρόσβασης μιας μονάδας εξισώνεται με τη διάφορα ανάμεσα στη λιανική τιμή πώλησης και στο οριακό κόστος δραστηριοποίησης της κυρίαρχης επιχείρησης στην downstream αγορά.

¹⁶ Efficient Component Pricing Rule.

¹⁷ «Μια αγορά είναι διεκδικήσιμη όταν η εισοδος σε αυτή είναι απολύτως ελεύθερη για νέες Επιχειρήσεις, με την έννοια ότι αυτές οι Επιχειρήσεις πάντα έχουν τη δυνατότητα να εισέρχονται στην αγορά με χαμηλότερες τιμές από τις τιμές των ήδη υπάρχουσών επιχειρήσεων και να απορροφούν οποιαδήποτε θετικά κέρδη κάνουν οι τελευταίες.», Ι.Κατσουλάκος, 2006.

7. ΤΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΚΑΘΕΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ας θεωρήσουμε μια αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται τρεις επιχειρήσεις, η μία εκ των οποίων είναι ο Κύριος Πάροχος (ΟΤΕ), η επιχείρηση «άνω ροής», η οποία έχει στην κατοχή της την βασική εισροή, το δίκτυο. Ως επιχειρήσεις «κάτω ροής» ορίζουμε δύο επιχειρήσεις, η μία εκ των οποίων είναι η θυγατρική του Κύριου Παρόχου (για παράδειγμα ΟΤΕ και ΟΤΕnet), ενώ η άλλη αποτελεί ένα νεοεισερχόμενο εναλλακτικό πάροχο. Οι δύο αυτές επιχειρήσεις απευθύνονται στους τελικούς χρήστες, τους καταναλωτές. Έστω ότι το προϊόν αυτό είναι ένα πακέτο υπηρεσιών το οποίο παρέχεται στους τελικούς χρήστες αδιαίρετο και περιλαμβάνει για παράδειγμα απεριόριστες κλήσεις αστικές και υπεραστικές και απεριόριστο Internet με χρήση ADSL με ταχύτητα 24Mbps. Για την παροχή αυτού του πακέτου και οι δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής» εξαρτώνται από την παροχή της εισροής-κλειδί, η οποία δεν είναι άλλη από το δίκτυο, και στην οποία αποκλειστική πρόσβαση έχει η επιχείρηση «άνω ροής» (ΟΤΕ).

Υποθέσεις. Τα προϊόντα που παράγουν οι δύο επιχειρήσεις είναι διαφοροποιημένα και αυτή η διαφοροποίηση δίδεται στο υπόδειγμα μας με τον συντελεστή s (δείκτης του βαθμού υποκατάστασης), όπου $0 < s \leq 1$. Όσο μικρότερος είναι ο δείκτης, τόσο περισσότερο διαφοροποιημένα είναι τα προϊόντα, ενώ εάν $s = 1$ τα εν λόγω προϊόντα είναι τέλεια υποκατάστατα. Το μοναδιαίο κόστος των επιχειρήσεων «κάτω ροής» συνίσταται σε ένα κόστος πρόσβασης, f , στην βασική εισροή του Κύριου Παρόχου και σε ένα κόστος c . Οι επιχειρήσεις δεν είναι απαραίτητα συμμετρικές ως προς το κόστος c αλλά η σχέση τους δίδεται από τον τύπο: $c_\theta = k \cdot c_\alpha$, όπου k ο συντελεστής διαφοροποίησης του κόστους με $1 < k \leq 1$. Αν $k = 1$ οι επιχειρήσεις «κάτω ροής» είναι συμμετρικές ως προς το κόστος, αν $k < 1$ η θυγατρική επιχείρηση είναι παραγωγικότερη της άλλης επιχείρησης, ενώ αν $k > 1$ η θυγατρική επιχείρηση είναι λιγότερο παραγωγική. Κάθε επιχείρηση «κάτω ροής» έχει την ακόλουθη αντίστροφη συνάρτησης ζήτησης:

$$P_i = (1 - q_i - s \sum_{j \neq i} q_j), \quad \forall i = \theta, \alpha, \quad i \neq j$$

Όπου P_i και q_i η τιμή και η ποσότητα του τελικού αγαθού κάθε i επιχείρησης με $i = \theta, \alpha$. Εφεξής η θυγατρική επιχείρηση θα αντιπροσωπεύεται ως θ , ενώ η άλλη επιχείρηση θα συμβολίζεται με α .

Η συνάρτηση κέρδους για τις δύο επιχειρήσεις δίνεται από τους τύπους:

$$\Pi_\theta = P_\theta q_\theta - (c_\theta + f_\theta) q_\theta$$

$$\Pi_\alpha = P_\alpha q_\alpha - (c_\alpha + f_\alpha) q_\alpha$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Εν προκειμένω τα κέρδη κάθε επιχείρησης είναι η διαφορά ανάμεσα στα συνολικά έσοδα, εκφρασμένα ως το γινόμενο της τιμής επί την ποσότητα των πωλούμενων μονάδων, και τα συνολικά έξοδα όπου είναι το γινόμενο των παραγόμενων μονάδων επί το μοναδιαίο κόστος τους.

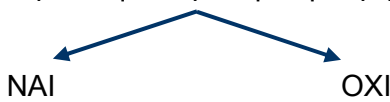
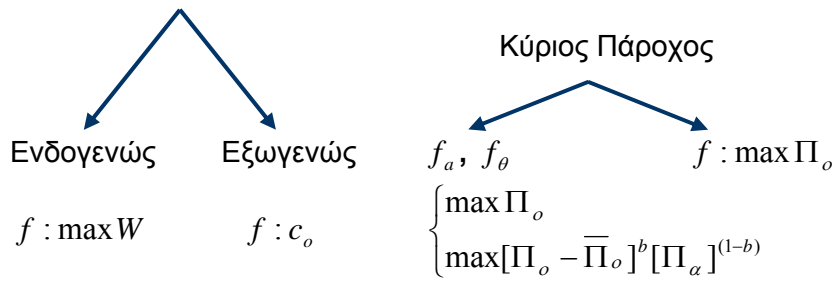
Η συνάρτηση κέρδους του Κύριου Παρόχου δίδεται από τον τύπο:

$$\Pi_{\text{ΚΠ}} = \sum_{i=\theta, \alpha} f_i q_i - c_{\text{ΚΠ}} \sum_{i=\theta, \alpha} q_i$$

Ήτοι, τα συνολικά έσοδα του είναι το άθροισμα των εσόδων που εισπράττει από κάθε επιχείρηση «κάτω ροής» μείον το κόστος που έχει για την παραγωγή της εισροής που προσφέρει στις καθοδικές επιχειρήσεις.

Η προσέγγιση της κάθετης αγοράς επιτυγχάνεται με ένα παίγνιο τριών σταδίων, το οποίο αναλύεται στον Πίνακα 1. Το παίγνιο επιλύεται με ανάστροφη επαγωγή. Ο πυρήνας του παιγνίου είναι μία αγορά χωρίς τη συμμετοχή της Ρυθμιστικής Επιτροπής. Σε πρώτη φάση μας ενδιαφέρει ο προσδιορισμός των τιμών πρόσβασης από τον Κύριο Πάροχο και η περαιτέρω ανάλυση και συσχέτιση τους. Αμέσως μετά εξετάζουμε και την περίπτωση που η Ρυθμιστική Επιτροπή επιβάλλει την τιμή πρόσβασης στην εισροή-κλειδί του Κύριου Παρόχου. Οι επιχειρήσεις «κάτω ροής» ανταγωνίζονται ως προς τις τιμές.

Πίνακας 1

Στάδιο 1ο	<p style="text-align: center;">Ρυθμιστική Επιτροπή στην αγορά</p> <p style="text-align: center;">  </p>
Στάδιο 2ο	<p style="text-align: center;">  </p>
Στάδιο 3ο	<p>Οι επιχειρήσεις «κάτω ροής» ανταγωνίζονται ως προς τις τιμές.</p>

ΠΗΓΗ: Επεξεργασία στοιχείων από τη συγγραφέα

7.1 ΑΠΟΥΣΙΑ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

Ο Κύριος Πάροχος έχει δύο επιλογές για να προσδιορίσει την τιμή πρόσβασης που θα επιβάλλει στις επιχειρήσεις «κάτω ροής».

Επιλογή 1^η: Να προσδιορίσει διαφορετικές τιμές στις δύο καθοδικές επιχειρήσεις, επιλογή που συνάδει με το γεγονός ότι η μία εξ'αυτών είναι η θυγατρική του. Για τον προσδιορισμό των αυτών τιμών πρόσβασης η επιχείρηση «άνω ροής» επιλύει ταυτόχρονα ένα σύστημα δυο εξισώσεων με δύο αγνώστους: Την μεν τιμή της θυγατρικής του, f_{θ} , την προσδιορίζει από

$$\max \Pi_o$$

όπου Π_o είναι τα κέρδη του Ομίλου, ήτοι τα κέρδη του Κύριου Παρόχου συν τα κέρδη της θυγατρικής του από την δραστηριοποίηση στην καθοδική αγορά. Η δε τιμή πρόσβασης του εναλλακτικού παρόχου, f_a , προσδιορίζεται μέσω διαπραγματευτικής διαδικασίας μεταξύ του Κύριου και εναλλακτικού παρόχου «κάτω ροής» η οποία εκφράζεται ως εξής

$$\max[\Pi_o - \bar{\Pi}_o]^b [\Pi_a]^{(1-b)},$$

με το $\bar{\Pi}_o$ να εκφράζει τα εξασφαλισμένα κέρδη του Ομίλου, ήτοι τα ελάχιστα κέρδη που θα έχει ο Όμιλος αν η διαπραγμάτευση με την καθοδική επιχείρηση αποτύχει, ενώ ο δεύτερος όρος εκφράζει τα κέρδη της τελευταίας. Όπου b , νοείται η διαπραγματευτική δύναμη κάθε μέλους της διαπραγμάτευσης. Στο παρόν υπόδειγμα για λόγους απλούστευσης υποθέτουμε ότι $b = 0.5$.

Επιλογή 2^η: Ο Κύριος Πάροχος επιβάλλει μία τιμή και στις δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής», με τη συνθήκη ότι η ενιαία αυτή τιμή μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου, εν προκειμένω:

$$\max \Pi_o$$

Εν συνεχεία, και μετά τον προσδιορισμό των τιμών πρόσβασης, οι δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής» ανταγωνίζονται ως προς τις τιμές. Το παίγνιο επιλύεται με ανάστροφη επαγωγή.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Επίλυση κατά την 1^η Επιλογή Κύριου Παρόχου:

Στάδιο 2^ο.

Κάθε επιχείρηση «κάτω ροής», i , με $i = \theta, \alpha$, παίρνει την τιμή, P_j , της άλλης επιχείρησης $j, j \neq i$, ως δεδομένη για να μεγιστοποιήσει τα κέρδη της:

$$\max \Pi_i = (P_i - f_i - c_i)Q_i$$

Οι συνθήκες πρώτης τάξης μας δίνουν τις συναρτήσεις αντίδρασης των επιχειρήσεων σε όρους τιμών:

$$P_\theta = \frac{-2+s+s^2-c-k+s^2 f_\alpha - 2f_\theta}{-4+s^2} \quad (1)$$

$$P_\alpha = \frac{-2+s+s^2-c-k+s^2 f_\theta - s f_\theta}{-4+s^2} \quad (2)$$

και οι ποσότητες ισορροπίας είναι:

$$Q_\theta = \frac{-1+s-k-2+s^2-s f_\alpha - s^2 f_\theta}{4-5s^2+s^4} \quad (3)$$

$$Q_\alpha = \frac{-1+s+s f_\theta - s^2 f_\theta}{4-5s^2+s^4} \quad (4)$$

Συνεπάγεται ότι τα κέρδη των επιχειρήσεων:

$$P_\theta = \frac{-1+s-k-2+s^2-s f_\alpha - s^2 f_\theta}{-1+s^2} \quad (5)$$

$$P_\alpha = \frac{-1+s+s f_\theta - s^2 f_\theta}{-1+s^2} \quad (6)$$

Του Ομίλου είναι:

$$\Pi_O = \Pi_{\text{ΚΠ}} + \Pi_\theta,$$

όπου

$$P_{\text{ΚΠ}} = f_\theta \frac{1}{4-5s^2+s^4} + f_\alpha \frac{1}{4-5s^2+s^4} + c_\theta + c_\alpha - \frac{1}{4-5s^2+s^4} \frac{-2+s^2-2+s^2-c-k+s^2 f_\alpha - 2f_\theta}{-1+s^2} - \frac{1}{4-5s^2+s^4} \frac{-2+s^2-2+s^2-c-k+s^2 f_\theta - s f_\theta}{-1+s^2} \quad (7)$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Επομένως:

$$P_{\theta} = \frac{1}{4} \frac{1 + c_k f_{\theta M}}{1 + c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}} \left(\frac{1 + c_k f_{\theta M}}{1 + c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}} + \frac{1 + c_k f_{\theta M}}{1 + c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}} \right) \quad (8)$$

Στάδιο 1^ο.

Για την ταυτόχρονη εύρεση των f_{θ} και f_a , η μόνη άγνωστη παράμετρος είναι το disagreement payoff ή διαφορετικά τα εξασφαλισμένα κέρδη του Ομίλου εάν η διαπραγμάτευση αποτύχει και η θυγατρική του καθίσταται μονοπώλιο στην λιανική αγορά, τα οποία υποδηλώνονται με $\bar{\Pi}_O$. Επιλύοντας το μονοπώλιο στην καθοδική αγορά βρίσκουμε ότι:

Τα κέρδη της μονοπωλιακής πλέον της θυγατρικής δίδονται από τον τύπο:

$$P_{M\theta} = \frac{1}{4} \frac{1 + c_k f_{\theta M}}{1 + c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}} \quad (9)$$

Ενώ τα κέρδη του Κύριου Παρόχου είναι:

$$P_{MK\Gamma} = \frac{1}{2} \frac{1 - c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}}{1 + c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}} \quad (10)$$

Συνεπάγεται ότι τα $\bar{\Pi}_O$:

$$P_{MO} = \frac{1}{4} \frac{1 + c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}}{1 + c_k f_{\theta M} + c_{\theta} + f_{\theta M}} \quad (11)$$

Ενδιαφέρουσα διαπίστωση είναι η εξής:

Εάν η θυγατρική επιχείρηση αποτελούσε τη μοναδική επιχείρηση «κάτω ροής», τα κέρδη του Ομίλου θα μεγιστοποιούνταν αν και μόνο αν έθετε την τιμή πρόσβασης ίση με το οριακό κόστος παραγωγής της εισροής.

Από την ταυτόχρονη εξίσωση των:

$$\begin{cases} \max \Pi_o \\ \max [\Pi_o - \bar{\Pi}_o]^b [\Pi_a]^{(1-b)} \end{cases} \quad \text{προκύπτουν οι εξής τιμές πρόσβασης:}$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

$$f_{\theta} = \frac{2 + 2f + 2ck - s + cs + fs - s^2}{-4 + s^2} \quad (12)$$

$$f_{\alpha} = \frac{2 + 2c + 2f - s + fs + cks - s^2}{-4 + s^2} \quad (13)$$

Επίλυση κατά την 2^η Επιλογή Κύριου Παρόχου:

Στάδιο 2^ο.

Το παρόν στάδιο επιλύεται ακριβώς όπως και στην προηγούμενη επιλογή του Κύριου Παρόχου με τη διαφορά ότι τώρα θέτουμε μία ενιαία τιμή πρόσβασης, f , υποδηλώνοντας ότι και οι δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής» έχουν το ίδιο μοναδιαίο κόστος πρόσβασης στην εισροή-κλειδί του Κύριου Παρόχου, αντί f_{θ} και f_{α} .

Οι συνθήκες πρώτης τάξης μας δίνουν, ξανά, τις συναρτήσεις αντίδρασης των επιχειρήσεων σε όρους τιμών:

$$P_{\theta} = \frac{2 + 2f + 2ck - s + cs + fs - s^2}{-4 + s^2} \quad (14)$$

$$P_{\alpha} = \frac{2 + 2c + 2f - s + fs + cks - s^2}{-4 + s^2} \quad (15)$$

με τις ποσότητες ισορροπίας να είναι:

$$Q_{\theta} = \frac{-2 + f + ck - c + fs + ck}{4 - 5s^2 + s^4} \quad (16)$$

$$Q_{\alpha} = \frac{f + cks + fs + cks}{4 - 5s^2 + s^4} \quad (17)$$

τα κέρδη των επιχειρήσεων είναι:

$$P_{\theta} = \frac{-2 + f + ck - c + fs + ck}{-4 + s^2} \quad (18)$$

$$P_{\alpha} = \frac{f + cks + fs + cks}{-4 + s^2} \quad (19)$$

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Ενώ του Ομίλου είναι:

$$P_0 = \frac{2b + c + f + ck + 2a + 2c + 2k + 2s^2}{2(b + s)} \quad (20)$$

Στάδιο 1^ο.

Με την εξαγωγή της πρώτης παραγώγου των κερδών του Ομίλου ως προς την f και επιλύοντας ως προς αυτήν έχουμε τη ζητούμενη ενιαία τιμή πρόσβασης που ισούται με:

$$f = \frac{2b + c + 2a + 2c + 2k + 2s^2}{2(b + s)} \quad (21)$$

7.1.1 Η ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ f_θ ΚΑΙ f_α

Σε αυτή την ενότητα εξετάζουμε κατά πόσο ο Κύριος Πάροχος, εφόσον προσδιορίζει ταυτόχρονα δύο διαφορετικές τιμές πρόσβασης για τις δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής» τις διαφοροποιεί. Εξετάζουμε, δηλαδή, αυτό που διαισθητικά μας φαίνεται σωστό: ο Κύριος Πάροχος να προσφέρει στη θυγατρική του φθηνότερη τιμή πρόσβασης σε σχέση με την άλλη επιχείρηση «κάτω ροής».

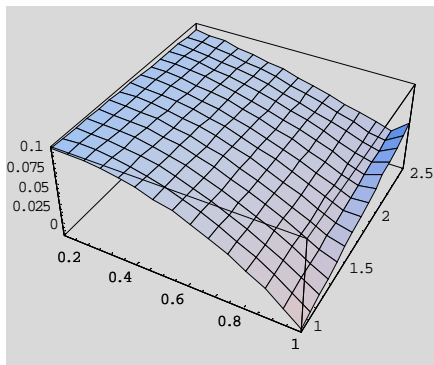
Για την ανάλυση αυτή παίρνουμε τη διαφορά των τιμών πρόσβασης και δίνουμε στις παραμέτρους $b, c, c_{ΚΠ}$ τις τιμές 0.5, 0.15, 0.45 αντίστοιχα, και κρατάμε ως μεταβλητές τον συντελεστή διαφοροποίησης του κόστους, k , και το συντελεστή διαφοροποίησης του προϊόντος, s , τις οποίες θεωρούμε σημαντικές για να ελέγξουμε την διαφορά των τιμών πρόσβασης.

Η διαφορά $f_\alpha - f_\theta$ είναι η ακόλουθη:

$$f_\alpha - f_\theta = \frac{2b + c + 2a + 2c + 2k + 2s^2}{2(b + s)} - \frac{2b + c + 2a + 2c + 2k + 2s^2}{2(b + s)} = 0$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

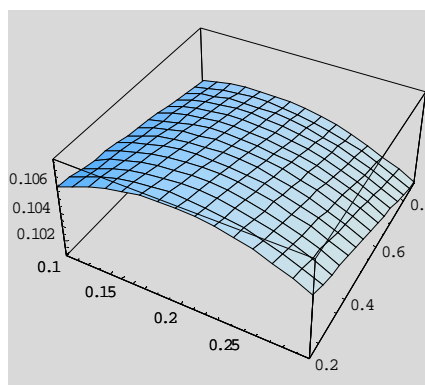
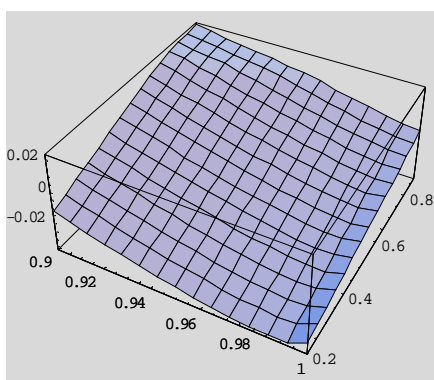
Πόρισμα 1^ο: Όταν η θυγατρική επιχείρηση έχει οριακό κόστος ίσο ή μεγαλύτερο του αντίστοιχου οριακού κόστους της άλλης επιχείρησης, $k \geq 1$, ανεξάρτητα αν τα προϊόντα είναι ομοιογενή ή όχι, $0 < s \leq 1$, τότε $f_a - f_\theta > 0$.



Δηλαδή, αν η θυγατρική είναι συμμετρική ή λιγότερο παραγωγική από την άλλη επιχείρηση, τότε ο Κύριος Πάροχος χρεώνει σε αυτήν, τιμή πρόσβασης μικρότερη της άλλης επιχείρησης.

Πόρισμα 2^ο: Όταν η θυγατρική επιχείρηση έχει οριακό κόστος μικρότερο του αντίστοιχου οριακού κόστους της άλλης επιχείρησης, $k \leq 0.8$, τότε:

- $f_a - f_\theta > 0$ αν τα προϊόντα είναι αρκετά διαφοροποιημένα ($s < 0.3$).
- $f_a - f_\theta \leq 0$ αν τα προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή ($s > 0.9$).



Συμπερασματικά, εάν η θυγατρική είναι παραγωγικότερη της άλλης επιχείρησης «κάτω ροής», ο Κύριος Πάροχος χρεώνει στη θυγατρική του μικρότερη τιμή πρόσβασης, αν τα προσφερόμενα προϊόντα είναι αρκετά διαφοροποιημένα. Στην περίπτωση που τα προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή, οι τιμές πρόσβασης είναι ίσες με μία απόκλιση ± 0.02 .

7.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

Όταν η Ρυθμιστική Επιτροπή εισέρχεται στην αγορά, ο Κύριος Παροχος υποχρεούται να ακολουθήσει την επιβαλλόμενη τιμολογιακή πολιτική της Επιτροπής, η οποία έχει δύο επιλογές:

Επιλογή 1^η: Η τιμή πρόσβασης που επιβάλλει η Ρ.Ε προσδιορίζεται ενδογενώς από τη μεγιστοποίηση της συνάρτησης κοινωνικής ευημερίας, η οποία ορίζεται από το άθροισμα $W = \Pi_{\text{ΚΠ}} + \Pi_{\theta} + \Pi_{\alpha} + CS$. Η τιμή πρόσβασης δηλαδή προκύπτει από την

$$\max_f W.$$

Επιλογή 2^η: Η τιμή πρόσβασης ορίζεται εξωγενώς και καθορίζεται $f = c_{\text{ΚΠ}}$.

Κατά τα άλλα οι υποθέσεις και τα στάδια διατηρούνται όπως και κατά την απουσία της Ρυθμιστικής Επιτροπής.

Επίλυση κατά την 1^η Επιλογή της Ρυθμιστικής Επιτροπής:

Στάδιο 2^ο.

Διαδικαστικά, ακολουθούμε την ίδια προσέγγιση με εκείνη που ο Κύριος Πάροχος προσδιόριζε μία ενιαία τιμή πρόσβασης, και μάλιστα οι συναρτήσεις αντίδρασης σε όρους τιμών είναι οι ίδιες, (Σχέσεις 14-15). Όπως επίσης ίδιες είναι και οι συναρτήσεις κέρδους (Σχέσεις 18-19).

Στάδιο 1^ο.

Για τον προσδιορισμό της συνάρτησης κοινωνικής ευημερίας αναγκαία είναι η εύρεση του πλεονάσματος του καταναλωτή (CS) το οποίο δίδεται από τον ακόλουθο τύπο όταν πρόκειται για διαφοροποιημένα προϊόντα:

$$CS = (1+s) \frac{(Q_{\theta} + Q_{\alpha})^2}{4}$$

$$= \frac{2(2+s)(2+s)}{4(2+s)}$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Τότε η συνάρτηση κοινωνικής ευημερίας ισούται με:

$$W = \sum_{k=1}^K \left[\frac{1}{2} (c_k + c_{k+1}) - \frac{1}{2} (c_k - c_{k+1})^2 \right] - \frac{1}{2} (c_1 - c_2)^2 - \frac{1}{2} (c_2 - c_3)^2 - \dots - \frac{1}{2} (c_{K-1} - c_K)^2 - \frac{1}{2} c_K^2$$

Παραγωγίζοντας την μερικώς ως προς f και επιλύοντας ως προς αυτήν την μεταβλητή, έχουμε τη ζητούμενη τιμή πρόσβασης, η οποία μεγιστοποιεί την κοινωνική ευημερία και ισούται με:

$$f = -\frac{1}{2} \frac{\sum_{k=1}^K (c_k + c_{k+1})}{\sum_{k=1}^K (c_k - c_{k+1})} \quad (19)$$

Παρατηρώντας προσεκτικά τη σχέση 19, διαπιστώνουμε ότι:

Στην περίπτωση που τα αγαθά είναι τέλεια υποκατάστατα ($s = 1$), η τιμή πρόσβασης που προσδιορίζει ενδογενώς η Ρυθμιστική Επιτροπή ταυτίζεται με την τιμή πρόσβασης που καθορίζει εξωγενώς, ήτοι $f = c_{\text{ΚΠ}}$.

Άρα, η μέγιστη τιμή της τιμής πρόσβασης, f , όταν αυτή προσδιορίζεται από τη μεγιστοποίηση της συνάρτησης κοινωνικής ευημερίας ισούται με το οριακό κόστος του Κύριου Παρόχου, αποτέλεσμα ιδιαίτερα ενδιαφέρον για τα κέρδη όχι μόνο του Κύριου Παρόχου αυτού καθαυτού αλλά και των επιχειρήσεων «κάτω ροής».

7.3 Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ

Κατά την επίλυση του παρόντος υποδείγματος, προέκυψε το ερώτημα εάν οι τιμές πρόσβασης στο σύνολο τους, εν προκειμένω

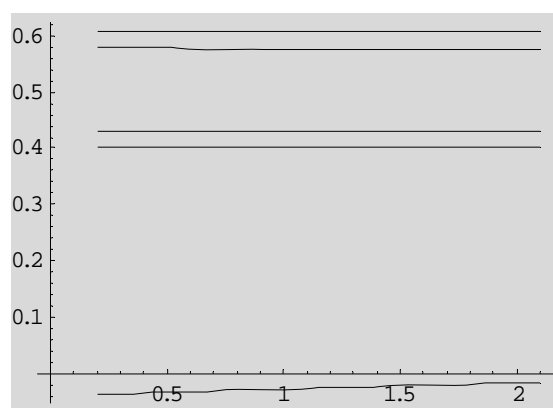
1. η τιμή πρόσβασης, f_{Π} , που καθορίζει ο Κύριος Πάροχος από $\max \Pi_o$,
2. οι τιμές πρόσβασης, f_{θ}, f_a , που καθορίζει πάλι ο Κύριος Πάροχος μέσα από την ταυτόχρονη επίλυση $\begin{cases} \max \Pi_o \\ \max [\Pi_o - \bar{\Pi}_o]^b [\Pi_a]^{(1-b)} \end{cases}$,
3. η τιμή πρόσβασης, $f_{f=c}$, που ορίζει εξωγενώς η Ρυθμιστική Επιτροπή ίση με το οριακό κόστος του Κύριου Παροχου,
4. η τιμή πρόσβασης, $f_{\max W}$, που ορίζει ενδογενώς η Ρυθμιστική Επιτροπή,

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

όταν τα τελικά προϊόντα διαφοροποιούνται στην αγορά, μεταβάλλονται και αυτές, όπως επίσης αναρωτηθήκαμε για τη σχέση τους, θετική ή αρνητική, με την αύξηση του s αλλά και του k , του βαθμού διαφοροποίησης του κόστους των επιχειρήσεων «κάτω ροής».

Η απάντηση στο ερώτημα μας έρχεται με τα δισδιάστατα Plots αφού πρωτίτερα εκφράσουμε τις τιμές συναρτήσεων μόνο των s και k , δίνοντας τιμές στις άλλες μεταβλητές, ήτοι $c = 0.03$, $c_{ote} = 0.4$, $b = 0.5$.

- Όταν τα προϊόντα είναι αρκετά διαφοροποιημένα ($s = 0.25$)

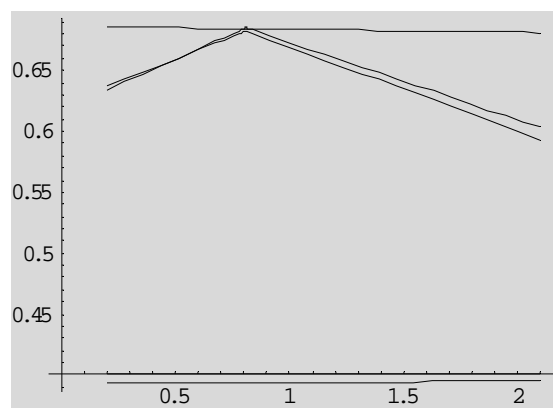


$$f_{\Pi} > f_a > f_{\theta} > f_{f=c} > f_{\max W} (< 0)$$

Εδώ έχουμε να σημειώσουμε τα εξής:

Οι τιμές που επιβάλλει ο Κύριος Πάροχος, εν απουσία ρυθμιστικής πολιτικής είναι υψηλότερες. Και οι τρεις τιμές που επιβάλλει (f_{Π}, f_{θ}, f_a) μειώνονται καθώς το οριακό κόστος των δύο καθοδικών επιχειρήσεων αυξάνει ($k \uparrow$), καθιστώντας τη θυγατρική λιγότερο παραγωγική. Αντιθέτως η τιμή που ορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή ενδογενώς αυξάνεται καθώς $k \uparrow$.

- Όταν τα προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή ($s = 0.99$)



$$f_{\Pi} > f_a \cong f_{\theta} > f_{f=c} \cong f_{\max W} (> 0)$$

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Η τιμή που καθορίζεται από τη $\max \Pi_o$, εξακολουθεί να είναι η υψηλότερη, με σχέση φθίνουσα καθώς το $k \uparrow$, ενώ οι τιμές, f_θ, f_a , που καθορίζονται από τη διαπραγματευτική διαδικασία παρουσιάζουν μία ιδιαίτερη μορφή: Έως μία τιμή του συντελεστή k , όπου $k \cong 1$, οι συναρτήσεις τους είναι αύξουσες, ενώ από εκεί και πέρα φθίνουν καθώς ο συντελεστής εξακολουθεί να αυξάνεται.

7.4 ΜΕΓΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΥΗΜΕΡΙΑΣ

Από τις παραπάνω τέσσερις περιπτώσεις- δύο επιλογές τιμολόγησης ο Κύριος Παροχος και δύο η Ρυθμιστική Επιτροπή- εξάγονται τέσσερις διαφορετικές συναρτήσεις κοινωνικής ευημερίας, οι οποίες είναι:

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή εξωγενώς

$$W_{\alpha} = \frac{1}{4} \frac{(1+c)^2 (1+s)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)}{(1+s)^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + c^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2}$$

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή ενδογενώς

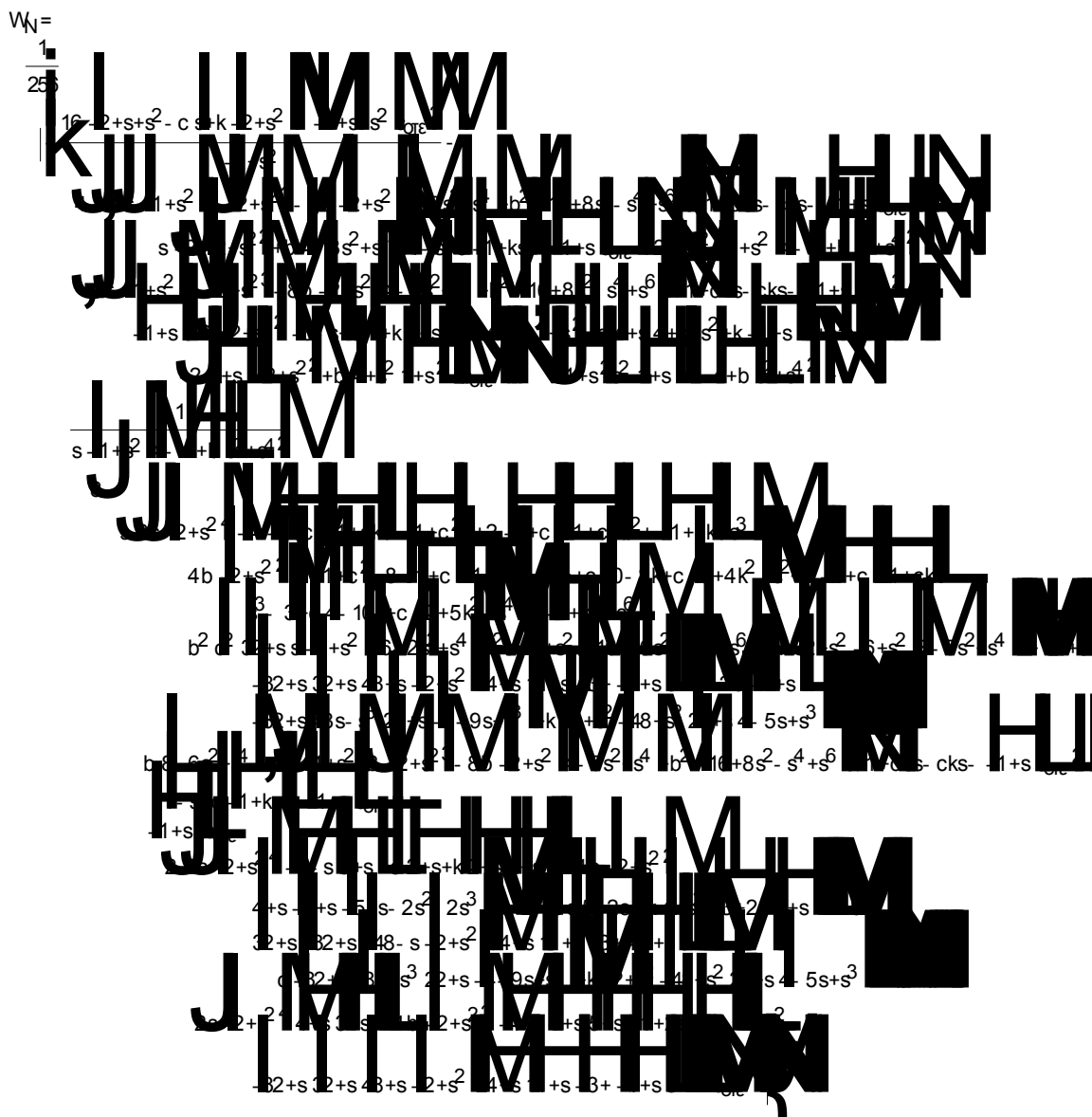
$$W_{\max} = \frac{1}{4} \frac{(1+c)^2 (1+s)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)}{(1+s)^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + c^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος καθορίζει ενιαία τιμή πρόσβασης, η οποία μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου

$$W_p = \frac{1}{4} \frac{(1+c)^2 (1+s)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)}{(1+s)^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + c^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2 + 4k^2 (1+c)^2 (1+c_0 \varepsilon)^2 (2+c+c_0 \varepsilon)^2}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος τιμολογεί διαφορετικά τις δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής»

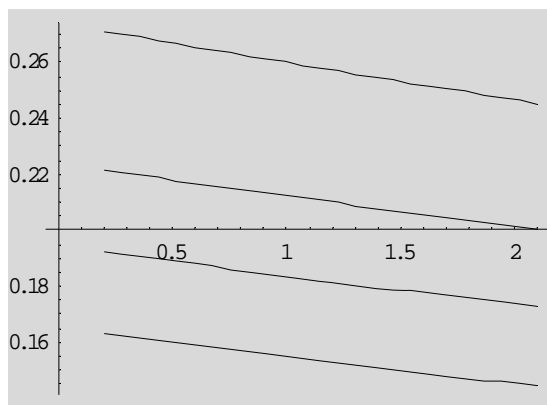
Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ



Για να διαπιστώσουμε πότε μεγιστοποιείται η κοινωνική ευημερία αντικαθιστούμε στις τέσσερις συναρτήσεις κοινωνικής ευημερίας, που έχουν προκύψει από τις τέσσερις περιπτώσεις τιμολόγησης της πρόσβασης στην εισροή-κλειδί , όπου $c = 0.03$, $c_{\text{ΚΠ}} = 0.4$, $b = 0.5$ και για $1 < k \leq 1$. Με αυτόν τον τρόπο λαμβάνουμε την κοινωνική ευημερία συναρτήσει μόνο των s και k διακρίνουμε τις εξής περιπτώσεις με τη βοήθεια των δισδιάστατων Plots:

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

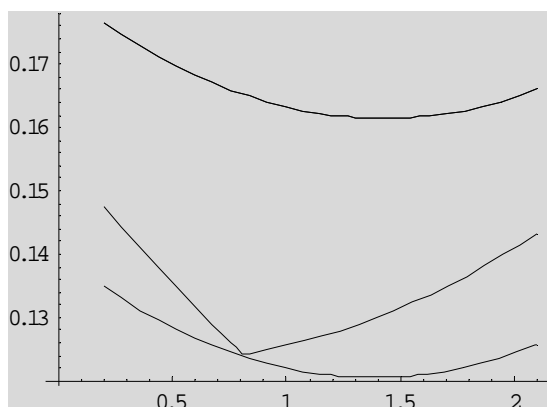
- Τα προϊόντα είναι αρκετά διαφοροποιημένα ($s = 0.25$)



$$W_{\max W} > W_{f=c} > W_N > W_{\Pi}$$

Σε αυτή την περίπτωση, η κοινωνική ευημερία μεγιστοποιείται όταν η Ρυθμιστική Επιτροπή προσδιορίζει την τιμή πρόσβασης ενδογενώς. Ακολουθείται από την περίπτωση που η Ρυθμιστική Επιτροπή επιβάλλει $f = c_{\text{ΚΠ}}$.

- Τα προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή ($s = 0.99$)



$$W_{\max W} \equiv W_{f=c} > W_N > W_{\Pi}$$

Πόρισμα 3^ο: Η κοινωνική ευημερία μεγιστοποιείται όταν η Ρυθμιστική Επιτροπή επιβάλλει εκείνη την τιμή πρόσβασης στην εισροή-κλειδί του Κύριου Παροχου που προσδιορίζεται ενδογενώς.

Πόρισμα 4^ο: Η κοινωνική ευημερία μειώνεται σε απόλυτο αριθμό καθώς τα προϊόντα γίνονται περισσότερο ομοιογενή.

7.5 ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

7.5.1 Η ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ

Οι συναρτήσεις των κερδών της θυγατρικής είναι οι εξής:

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή εξωγενώς

$$P_{f=c} = -\frac{b+s+s^2}{4} - c + k - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s}$$

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή ενδογενώς

$$P_{\max} = \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος καθορίζει ενιαία τιμή πρόσβασης, η οποία μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου

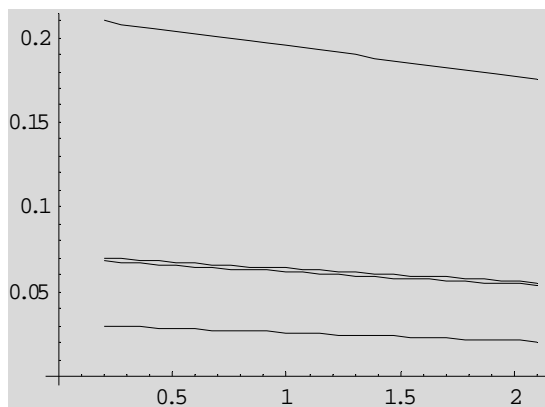
$$P_{\theta\pi} = \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος τιμολογεί διαφορετικά τις δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής»

$$P_{\theta N} = -\frac{b+s+s^2}{4} - c + k - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s} - \frac{b+s+s^2}{4} - \frac{c}{s} + \frac{k}{s}$$

Προκειμένου να ελέγξουμε σε ποια περίπτωση η θυγατρική έχει τα μέγιστα κέρδη ακολουθούμε την ίδια διαδικασία με πριν: Δίνουμε τιμές στις παραμέτρους, και αφήνουμε εκτός, εκείνες τις παραμέτρους που θεωρούμε καθοριστικές στην επίδραση των κερδών της θυγατρικής. Εφεξής, οι τιμές που θα δώσουμε τώρα στις μεταβλητές ισχύουν και για τις μετέπειτα αναλύσεις των κερδών των άλλων επιχειρήσεων. Ήτοι $b = 0.5, c = 0.03, c_{ote} = 0.4$.

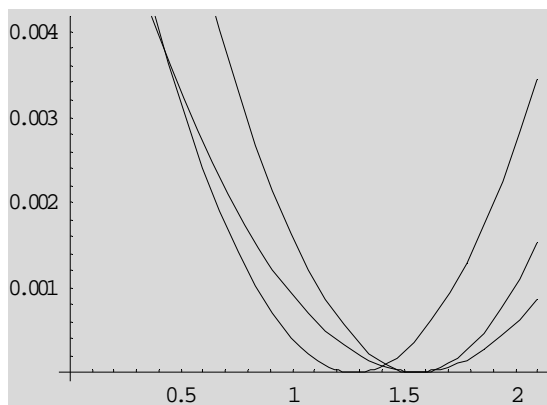
- Τα προϊόντα είναι αρκετά διαφοροποιημένα ($s = 0.25$)



$$\Pi_{\max W} > \Pi_{f=c_{ote}} \cong \Pi_N > \Pi_{\Pi}$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

- Τα προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή ($s = 0.99$)



$$\Pi_{\max W} \equiv \Pi_{f=c_{ote}} \geq \Pi_{\Pi} > \Pi_N$$

Παρατηρούμε ότι όσο πιο ομοιογενή είναι τα προϊόντα τόσο μικρότερα είναι τα κέρδη της θυγατρικής σε απόλυτο αριθμό και τόσο μικρότερες αποκλίσεις έχουν μεταξύ των τεσσάρων περιπτώσεων. Ενδιαφέρουσα, μάλιστα, παρατήρηση που εξάγεται από το τελευταίο διάγραμμα είναι ότι τα κέρδη της θυγατρικής είναι μηδενικά για $k \approx 1.5$, όταν δηλαδή έχει οριακό κόστος c κατά 1.5 φορά μεγαλύτερο με το αντίστοιχο της άλλης επιχείρησης.

7.5.2 Η ΑΛΛΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Οι συναρτήσεις των κερδών της άλλης επιχείρησης «κάτω ροής» είναι οι εξής:

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή εξωγενώς

$$P_{f=c} = \frac{b(1+s) + c(1+s) + k(1+s) - 2(1+s)^2}{4(1+s) + 2(1+s)^2}$$

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή ενδογενώς

$$P_{\max W} = \frac{4c(1+k) + b(1+2cks) + 2(1+k) + 2(1+s)^2}{4(1+s) + 2(1+s)^2}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος καθορίζει ενιαία τιμή πρόσβασης, η οποία μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου

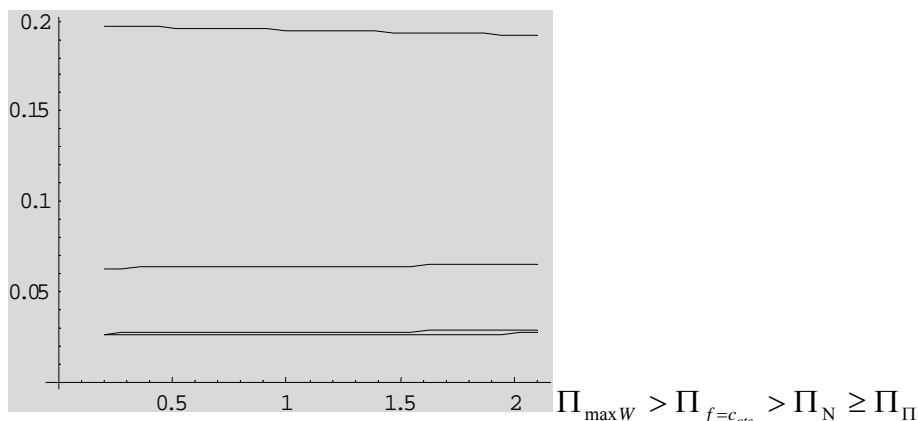
$$P_{\Pi} = \frac{b(1+c) + c(1+s) + k(1+s) + 2(1+s)^2}{4(1+s) + 2(1+s)^2}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος τιμολογεί διαφορετικά τις δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής»

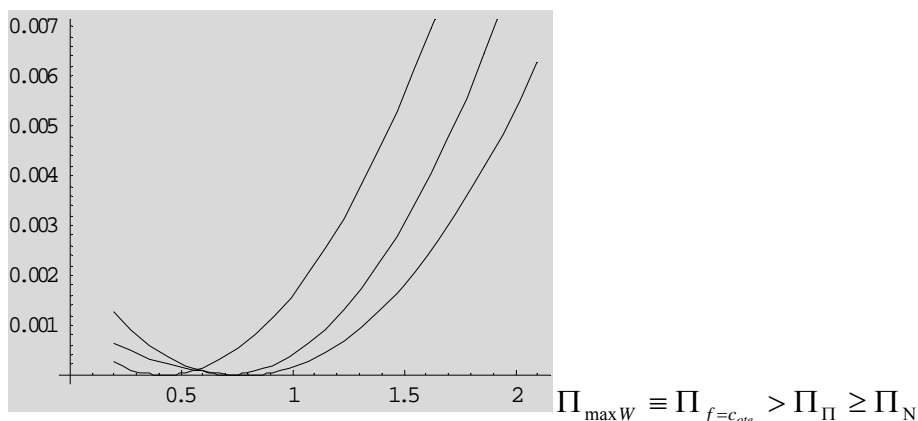
$$P_N = \frac{b(1+s)^2 + c(1+s) + k(1+s) + 2(1+s)^2}{4(1+s) + 2(1+s)^2}$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

- Οι συναρτήσεις κερδών της επιχείρησης, όταν τα προϊόντα είναι αρκετά διαφοροποιημένα ($s = 0.25$), απεικονίζονται στο παρακάτω διάγραμμα:



- Στην περίπτωση που τα προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή ($s = 0.99$), τα κέρδη της επιχείρησης δεν διαφέρουν κατά πολύ και μάλιστα έχουν θετική κλίση στην αύξουσα μεταβολή του k .



7.5.3 Ο ΚΥΡΙΟΣ ΠΑΡΟΧΟΣ

Τα κέρδη του Κύριου Παρόχου στις τέσσερις περιπτώσεις είναι τα εξής:

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή εξωγενώς $P_{f=c}=0$
- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή ενδογενώς

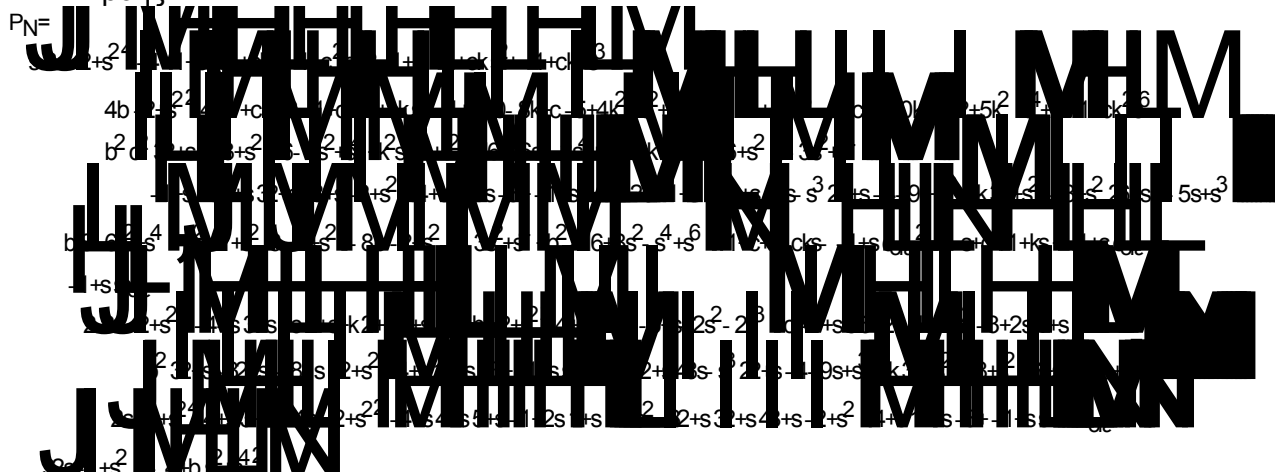
$$P_{\max W} = \frac{4 + s \cdot \frac{2 + c_{ote}}{2 + s}}{2 + s}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος καθορίζει ενιαία τιμή πρόσβασης, η οποία μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου

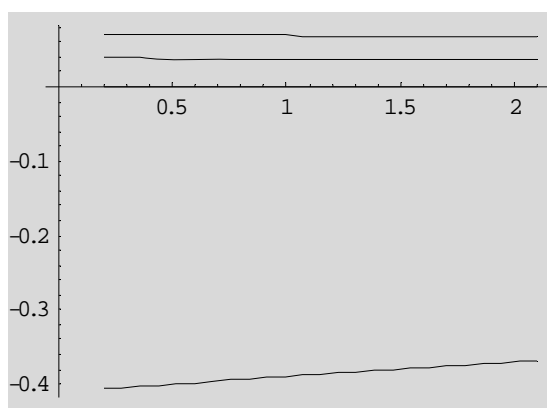
$$P_{\Pi} = \frac{4 + c_{ck} - 2s + 2c_{ks} + 2 \cdot \frac{2 + s}{2 + s} \cdot \frac{2 + c_{ote}}{2 + s} - 1 + k \cdot \frac{2 + s}{2 + s} - c_{ote} - 3 + s}{2 + s}$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

- Όταν ο Κύριος Πάροχος τιμολογεί διαφορετικά τις δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής»



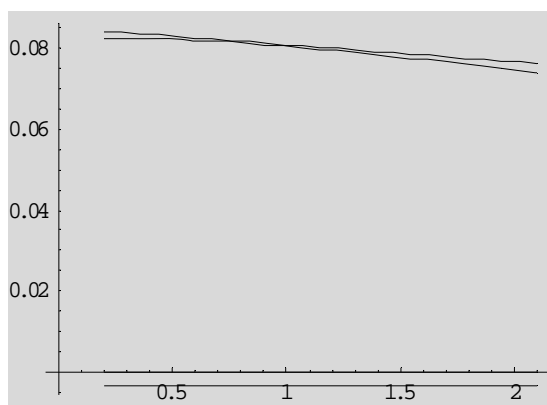
- Όταν τα αγαθά είναι αρκετά διαφοροποιημένα ($s = 0.25$), τα κέρδη του απεικονίζονται διαγραμματικά:



$$\Pi_{\Pi} > \Pi_N > \Pi_{f=c_{ote}} (\equiv 0) > \Pi_{\max W}$$

Συμπερασματικά, τα κέρδη του Κύριου Παρόχου όταν επιβάλλει την τιμή πρόσβασης η Ρυθμιστική Επιτροπή είναι στην καλύτερη περίπτωση μηδενικά, ενώ τα μεγιστοποιεί όταν επιβάλλει εκείνος την τιμή πρόσβασης που μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου.

- Όταν προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή ($s = 0.99$), τότε



$$\Pi_{\Pi} \cong \Pi_N > \Pi_{f=c_{ote}} (\equiv 0) > \Pi_{\max W}$$

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

ο Κύριος έχει ξεκάθαρο κίνητρο να είναι εκείνος που θα επιβάλλει τις τιμές πρόσβασης και όχι η Ρυθμιστική Επιτροπή, με σαφή προτίμηση για τη μεγιστοποίηση των κερδών του, την επιβολή εκείνης της τιμής που μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου.

Η επιχείρηση «άνω ροής» (Κύριος Παροχος) είναι η μόνη επιχείρηση που τα κέρδη της αυξάνονται σε απόλυτο αριθμό καθώς τα προϊόντα γίνονται περισσότερο ομοιογενή. Στις επιχειρήσεις «κάτω ροής» τα κέρδη τους μειώνονται καθώς τα προϊόντα τους καθίστανται αρκετά ομοιογενή.

7.5.4 Ο ΟΜΙΛΟΣ

Ως Όμιλο έχουμε ορίσει την επιχείρηση «άνω ροής», τον Κύριο Πάροχο, και τη θυγατρική του, η οποία δραστηριοποιείται ως επιχείρηση «κάτω ροής». Ο Κύριος Παροχος ενδιαφέρεται για τη μεγιστοποίηση των κερδών του Ομίλου και όχι για τα ίδια του κέρδη. Ας δούμε, λοιπόν, αρχικά πως διαμορφώνονται οι συναρτήσεις των κερδών του Ομίλου στις τέσσερις περιπτώσεις και έπειτα πως απεικονίζονται διαγραμματικά.

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή εξωγενώς

$$P_{f=c} = \frac{2+s+s^2 - c s k - 2 s^2}{1+s^2}$$

- Όταν την τιμή πρόσβασης την καθορίζει η Ρυθμιστική Επιτροπή ενδογενώς

$$P_{\max W} = \frac{1+s}{2+s} \frac{c s k + 2 s^2}{1+s^2} - \frac{2 - 2+s+s^2}{1+s^2} - \frac{c + s + s^2}{1+s^2} - \frac{2+s^2}{1+s^2} - \frac{2+s^2}{1+s^2} - \frac{c s k + 2 s^2}{1+s^2}$$

- Όταν ο Κύριος Πάροχος καθορίζει ενιαία τιμή πρόσβασης, η οποία μεγιστοποιεί τα κέρδη του Ομίλου

$$P_{\Pi} = \frac{c s k + 2 s^2}{1+s^2} - \frac{2 - 2+s+s^2}{1+s^2} - \frac{c + s + s^2}{1+s^2} - \frac{2+s^2}{1+s^2} - \frac{2+s^2}{1+s^2} - \frac{c s k + 2 s^2}{1+s^2}$$

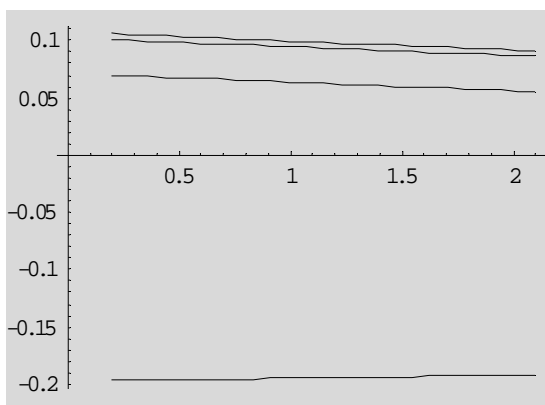
- Όταν ο Κύριος Πάροχος τιμολογεί διαφορετικά τις δύο επιχειρήσεις «κάτω ροής»

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**



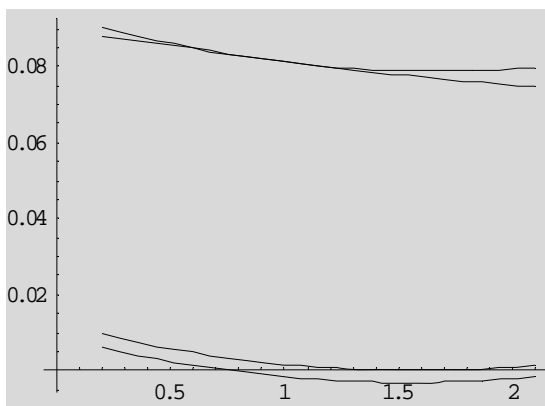
Τα κέρδη του Ομίλου διαγραμματικά

- Όταν τα αγαθά είναι αρκετά διαφοροποιημένα ($s = 0.25$)



$$\Pi_{\Pi} \geq \Pi_N > \Pi_{f=c_{ote}} > \Pi_{\max W} (< 0)$$

- Όταν προϊόντα είναι αρκετά ομοιογενή ($s = 0.99$),



$$\Pi_{\Pi} \geq \Pi_N > \Pi_{f=c_{ote}} \geq \Pi_{\max W} (\approx 0)$$

Συμπερασματικά, ο Όμιλος μεγιστοποιεί τα κέρδη του όταν ο Κύριος Πάροχος διαμορφώνει τις τιμές πρόσβασης στις επιχειρήσεις «κάτω ροής», με ελαφρό

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

προβάδισμα όταν η τιμή πρόσβασης που επιλέγει είναι ενιαία και προέρχεται από τη μεγιστοποίηση των κερδών του Ομίλου.

Για τα κέρδη του Ομίλου έχουμε να παρατηρήσουμε ό,τι και στον Κύριο Πάροχο: Τα κέρδη του εμφανίζουν άνοδο καθώς τα προϊόντα καθίστανται περισσότερο ομοιογενή.

8. ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ

Το παρόν υπόδειγμα κάθετης αγοράς αποτελεί μόνον την αρχή. Δείξαμε τη διαφοροποίηση των τιμών πρόσβασης όταν αυτές προσδιορίζονται από δύο φορείς με διαφορετικά κίνητρα –ο Κύριος Πάροχος επιδιώκει τη μεγιστοποίηση των κερδών του ενώ η Ρυθμιστική Επιτροπή τη μεγιστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας-, καθώς και την επίδραση της διαφοροποίησης των αγαθών στα κέρδη των επιχειρήσεων και στην κοινωνική ευημερία. Ενδιαφέρουσα προέκταση είναι η διερεύνηση των σχέσεων αυτών όταν υπάρχουν πλέον των δύο εναλλακτικών παρόχων στην καθοδική αγορά οι οποίοι μπορούν να συνεργαστούν προκειμένου να έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη, ή ακόμη ακόμη μία εξειδίκευση του μοντέλου θα μπορούσε να είναι η άρση της μονοπωλιακής κατοχής του δικτύου από τον Κύριο Πάροχο.

ΓΛΩΣΣΑΡΙΟ¹⁸

Αποδεσμευμένη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο: η φυσική και λογική σύνδεση στον Τοπικό Βρόχο ενός Τηλεπικοινωνιακού Οργανισμού που επιτρέπει τη μερική ή πλήρη χρήση του διαθέσιμου -μέσου του χαλκού- φάσματος αυτού από άλλο Τηλεπικοινωνιακό Οργανισμό.

Γενική Άδεια: Το νομικό πλαίσιο που διέπει τα δικαιώματα για την παροχή δικτύων ή/και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών και ειδικές υποχρεώσεις ανά τομέα που είναι δυνατό να εφαρμόζονται σε όλους ή συγκεκριμένους τύπους δικτύων ή/και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών.

Δημόσιες Τηλεπικοινωνιακές Υπηρεσίες: οι τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες που διατίθενται στο κοινό.

Δημόσιο Τηλεπικοινωνιακό Δίκτυο: Το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο που χρησιμοποιείται, εν όλο ή εν μέρει, για την παροχή Τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στο κοινό.

Διασύνδεση: Η φυσική και λογική σύνδεση τηλεπικοινωνιακών δικτύων των συμβαλλόμενων μερών προκείμενου να παρέχεται στους χρήστες τους η δυνατότητα να επικοινωνούν μεταξύ τους ή με χρήστες τρίτου μέρους ή να έχουν πρόσβαση σε υπηρεσίες που παρέχονται από τρίτο μέρος.

Ειδική Άδεια: Άδεια που εκδίδεται από την ΕΕΤΤ για τις ακόλουθες δραστηριότητες:
α. Για την εγκατάσταση Τηλεπικοινωνιακών δικτύων, για τα οποία απαιτείται πρόσβαση ή/και διέλευση σε ή/και μέσω δημόσιων πραγμάτων ή/και κοινόχρηστων χωρών ή/και ιδιοκτησιών τρίτων. β. Για Τηλεπικοινωνιακές Υπηρεσίες για την παροχή των οποίων απαιτείται η χρήση σπάνιων πόρων. Έχει καταργηθεί, και ενσωματώθηκε στις Γενικές Άδειες.

Εξερχόμενη Κίνηση: Το σύνολο της τηλεφωνικής κίνησης που δρομολογείται από δίκτυο ενός παρόχου, προς τα δίκτυα των υπόλοιπων εγχωρίων παρόχων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας.

¹⁸ Έννοιες που προκύπτουν από το ισχύον νομικό πλαίσιο Ν.3431/2006

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Ευρυζωνικότητα: Εννοούμε ένα προηγμένο και καινοτόμο περιβάλλον, από κοινωνική και τεχνολογική άποψη, το οποίο αποτελείται από γρήγορες συνδέσεις με το διαδίκτυο και κατάλληλες δικτυακές υποδομές για την ανάπτυξη νέων ευρυζωνικών εφαρμογών και υπηρεσιών.

Ζεύξη: Το σύνολο του τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού που απαιτείται για την υλοποίηση της σύνδεσης μεταξύ δυο σημείων ενός τηλεπικοινωνιακού δικτύου.

Ζεύξη Διασύνδεσης: Η ζεύξη μεταξύ ενός κέντρου μεταγωγής (κόμβου) του ΟΤΕ και ενός κέντρου μεταγωγής του δικτύου του τηλεπικοινωνιακού κόμβου, η οποία καθιστά δυνατή τη διασύνδεση.

Ιδιόκτητο Δίκτυο: Κάθε καλωδιακό δίκτυο που έχει εξολοκλήρου εγκατασταθεί και λειτουργεί αποκλειστικά εντός της αυτής ιδιοκτησίας ή συνιδιοκτησίας και μέσω του οποίου παρέχονται Τηλεπικοινωνιακές Υπηρεσίες για ιδιωτική χρήση. Οι υπηρεσίες αυτές δεν διατίθενται για εμπορική εκμετάλλευση και εξυπηρετούν αποκλειστικά τις ίδιες ανάγκες των φυσικών ή νομικών προσώπων τα οποία εγκαθιστούν, λειτουργούν, διαχειρίζονται και χρησιμοποιούν το εν λόγω δίκτυο.

Μισθωμένες Γραμμές: Τα τηλεπικοινωνιακά μέσα /διευκολύνσεις που παρέχονται στο πλαίσιο της δημιουργίας, ανάπτυξης και εκμετάλλευσης του δημόσιου τηλεπικοινωνιακού δικτύου, τα οποία παρέχουν χωρητικότητα διαφανούς μετάδοσης μεταξύ τερματικών σημείων του δικτύου και δεν παρέχουν δυνατότητα μεταγωγής κατ' επιλογή (λειτουργίες μεταγωγής που μπορεί να ελέγχει ο χρήστης ως μέρος της παροχής Μισθωμένης Γραμμής).

Οργανισμός με Σημαντική Θέση στην Αγορά: Χαρακτηρίζεται ένας Οργανισμός όταν κατέχει μερίδιο ίσο ή μεγαλύτερο του 25% στη γεωγραφική αγορά που δραστηριοποιείται και στο τηλεπικοινωνιακό αντικείμενο συγκεκριμένης υπηρεσίας. Η ΕΕΤΤ μπορεί να ορίσει, με ειδικά αιτιολογημένη απόφαση της, και κατά τους ορισμούς του κοινοτικού και εθνικού δικαίου, ότι ένας Οργανισμός που κατέχει μερίδιο σε συγκεκριμένη αγορά μικρότερο ή μεγαλύτερο του 25% αποτελεί ή δεν αποτελεί αντίστοιχα Οργανισμό με Σημαντική Θέση στην Αγορά.

Προεπιλογή Φορέα: Η δυνατότητα που παρέχεται στους συνδρομητές ενός τηλεπικοινωνιακού Οργανισμού να επιλέγουν σε πάγια βάση ότι μια ή περισσότερες κατηγορίες τηλεφωνικών κλήσεων θα διεκπεραιώνονται από άλλο προεπιλεγμένο

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

φορέα στη βάση ειδικής προς τούτο συμφωνίας με το φορέα αυτόν, χωρίς να απαιτείται για το σκοπό αυτόν η πληκτρολόγηση ειδικού χαρακτηριστικού προθέματος ή κωδικού.

Σημαντική Ισχύς στην Αγορά: Μια επιχείρηση θεωρείται ότι κατέχει Σ.Ι.Α. εφόσον, είτε ατομικά είτε σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις, βρίσκεται σε θέση ισοδύναμη προς δεσπόζουσα θέση, δηλαδή σε θέση οικονομικής ισχύος που της επιτρέπει να συμπεριφέρεται, σε σημαντικό βαθμό, ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες, και τελικά τους καταναλωτές.

Συνεγκατάσταση Φυσική: Τύπος συνεγκατάστασης σύμφωνα με τον οποίο ο ΟΤΕ, στα πλαίσια ρυθμιστικών του υποχρεώσεων, κατασκευάζει ειδικά διαμορφωμένο χώρο εντός των αστικών του κέντρων, ο οποίος διατίθεται σε Τηλεπικοινωνιακούς Παρόχους για την εγκατάσταση εξοπλισμού.

Συνεγκατάστασης Απομακρυσμένη: Τύπος συνεγκατάστασης σύμφωνα με τον οποίο στα πλαίσια ρυθμιστικών υποχρεώσεων του ΟΤΕ, ένας Τηλεπικοινωνιακός Πάροχος αποκτά πρόσβαση σε πόρους του ΟΤΕ μέσω συνδετικών καλωδίων.

Συνεγκατάσταση Εικονική: Αφορά στη δυνατότητα συνεγκατάστασης εξοπλισμού τηλεπικοινωνιακού Παρόχου, σε χώρο εντός των κτιρίων αστικών κέντρων του ΟΤΕ, στον οποίο είναι εγκατεστημένος αντίστοιχος εξοπλισμός του ΟΤΕ. Στην περίπτωση της εικονικής συνεγκατάστασης, η οποία παρέχεται στα πλαίσια ρυθμιστικών υποχρεώσεων του ΟΤΕ, η συντήρηση και η λειτουργία του εξοπλισμού του παρόχου γίνεται από τον ΟΤΕ.

Τερματικό Σημείο: Το φυσικό Σημείο πρόσβασης του χρήστη στο Δημόσιο Τηλεπικοινωνιακό Δίκτυο που αποτελεί και το όριο του δικτύου.

Τηλεπικοινωνιακός Τερματικός εξοπλισμός: Εξοπλισμός που προορίζεται να συνδεθεί άμεσα ή έμμεσα, με οποιονδήποτε τρόπο σε τηλεπικοινωνιακά δίκτυα (δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, δημόσια αναλογικά και ψηφιακά δίκτυα τηλεφωνίας καθώς και δίκτυα δεδομένων) που χρησιμοποιούνται για παροχή υπηρεσιών προσιτών στο κοινό.

Τοπικός Βρόχος: είναι το κύκλωμα που συνδέει το τερματικό σημείο του δικτύου κάθε συνδρομητή με τον κύριο καταναλωτή στο αστικό κέντρο του ΟΤΕ.

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Φορητότητα Αριθμού Κλήσης : Η δυνατότητα των τελικών χρηστών να διατηρούν τον ή τους γεωγραφικούς ή με αριθμούς κλήσεις τους όταν αλλάζουν φορέα παροχής υπηρεσίας, τοποθεσία ή τύπο υπηρεσίας.

Χρήστης: Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που χρησιμοποιεί ή ζητά να χρησιμοποιήσει Δημόσιες Τηλεπικοινωνιακές Υπηρεσίες.

WiFi: Ασύρματο Δίκτυο, το οποίο χρησιμοποιεί ραδιοσυχνότητες προκειμένου να μεταδώσει και να λάβει δεδομένα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Πιτέλης Χ. & Αντωνάκης Ν.*, Διεθνής Ανταγωνιστικότητα και Βιομηχανική Στρατηγική, Εκδόσεις: Τυποθήτω, 2002
- Κατσουλάκος Ι.Σ.*, Θεωρία Βιομηχανικής Οργάνωσης, Εκδόσεις: Τυποθήτω, 2006
- De Bijl P. & Peitz M.*, Regulation and Entry into Telecommunications Markets, Cambridge University Press, 2002

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΑΡΘΡΑ

- Armstrong M., Doyle C., Vickers J.*, The Access Pricing Problem: A Synthesis, The Journal of Industrial Economics, 1996
- Armstrong M.*, Network Interconnection with Asymmetric Networks and Heterogeneous calling Patterns, Information Economics and Policy, 2004, vol.16
- Armstrong M.*, Network Interconnection in Telecommunications, The Economic Journal, 1998
- Cambini C., & Valletti T. M.*, Access Charges and Quality Choice in competing Networks, Information Economics and Policy, 2004, vol.16
- Cabral L.*, Dynamic Price Competition with Network effects, 2007
- Cave M.*, The Regulation of Access in Telecommunications: a European perspective, Warwick Business School, 2007
- De Graba P.*, Reconciling the Off-Net Cost Pricing Principle with Efficient Network Utilization, Information Economics and Policy, 2004, vol.16
- Dessein W.*, Network Competition with Heterogeneous customers and calling Patterns, Information Economics and Policy, 2004, vol.16
- Dixit A.*, The role of Investment in Entry Deterrence, The Economic Journal, 1980
- Economides N.*, The Incentive for Non-Price Discrimination by an Input Monopolist, International Journal of Industrial Organization, 1998
- Foros O.*, Strategic Investments with Spillovers, Vertical Integration and Foreclosure in the Broadband Access Market, International Journal of Industrial Organization, 2004
- Gilo D. & Spiegel Y.*, Network Interconnection with Competitive Transit, Information Economics and Policy, 2004, vol.16

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

- Kotakorpi K.*, Access price regulation, investment and entry in telecommunications, *International Journal of Industrial Organization*, 2006
- Mitusch K. & Brenck A.*, Innovation and Entry Deterrence in an Open Access Network, 2004
- Peitz M.*, Asymmetric Access Price Regulation in Telecommunications Markets, *European Economic Review*, 2003
- Peitz M.*, Asymmetric Regulation of Access and Price Discrimination in Telecommunications, *Journal of Regulatory Economics*, 2005
- Peitz M. & de Bijl P.*, Dynamic Regulation and Entry in Telecommunications Markets: A Policy Framework, *Information Economics and Policy*, 2004, vol.16
- Peitz M., Valletti T. M. & Wright J.*, Competition in Telecommunications an Introduction *Information Economics and Policy*, 2004, vol.16
- Sand J. Y.*, Regulation with Non-Price Discrimination, *International Journal of Industrial Organization*, 2004
- Sibley D.S. & Weisman D. L.*, Raising Rival's Costs: The Entry of an upstream Monopolist into downstream Markets, *Information Economics and Policy*, 1998
- Soubeyran A., Suzumura K. & Weber Shlomo*, Competition, Regulation and Welfare in the presence of Network Externalities, *The Japanese Economic Review*, 2007
- Wright J.*, Pricing Access to Internet Service Providers, *Information Economics and Policy*, 2004, vol.16
- Wright J. & Poletti S.*, Network Interconnection with participation constraints, *Information Economics and Policy*, 2004, vol.16
- Waemann L., Sirel E.*, European Telecommunications Markets on the verge of full Liberalisation, *The Journal of Economic Perspective*, vol.11, 1997

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

Ελεύθερος Τύπος: “Φουντώνουν τα Σενάρια απορρόφησης της Εταιρίας Κινητής από τον ΟΤΕ εν όψει σχεδίων Αποκρατικοποίησης”, Τετάρτη 26.09.2007

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Η Καθημερινή: “ΣΑΤΠΕ: Δεν λειτουργεί ακόμη ο Ανταγωνισμός στις Τηλεπικοινωνίες”, Τρίτη 22.05.2007

Η Καθημερινή της Κυριακής: “Ελληνικές Τηλεπικοινωνίες: Η «Προστασία» των Παρόχων και η Απουσία Ανταγωνισμού”, 06.05.2007

Η Καθημερινή της Κυριακής: “Ένας Γρίφος ζητάει λύση στο Μέγαρο του ΟΤΕ”, 23.09.2007

Η Καθημερινή της Κυριακής: “Η Παρουσία της MIG «ακυρώνει» τα Σχέδια για την περαιτέρω Αποκρατικοποίηση του ΟΤΕ”, 23.09.2007

Η Καθημερινή της Κυριακής: “Οι Μετοχές ευκαιρίας και το ακραίο Σενάριο”, 23.09.2007

Ημερήσια: “Πυρά Ρέντινγκ για την Ευρυζωνικότητα”, Σάββατο 02.06.2007

Ημερήσια: “Κορυφώνεται η «Μάχη» στις Τηλεπικοινωνίες”, Τετάρτη 27.06.2007

Η Ναυτεμπορική: “Σκληρή Διαπραγμάτευση για τον ΟΤΕ”, Τρίτη 25.09.2007

Η Ναυτεμπορική: “Δρομολογείται Συγχώνευση του ΟΤΕ με την Cosmote”, Τετάρτη 26.09.2007

Η Ναυτεμπορική: “Marfin Investment Group A.E. Συμμετοχών: Η Παρουσία μας στον ΟΤΕ είναι μόνο θετική και για τον ΟΤΕ και για την Εθνική Οικονομία”, Πέμπτη 27.09.2007

Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία: “Αναμένετε στο Ακουστικό σας με το έτσι... θέλουν”, 02.09.2007

Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία: “Με Προϊκα Cosmote ο Γάμος του ΟΤΕ”, 30.09.2007

Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία: “Πως θα γίνει η Συγχώνευση”, 30.09.2007

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία: “Δύο πλέον τα Κέντρα Αποφάσεων στον ΟΤΕ”,
30.09.2007

Τα Νέα Σαββατοκύριακο: “ΟΤΕ: Η Marfin Σκότωσε την Ιδιωτικοποίηση”, 29-
30.09.2007

Το Βήμα: “Ανοίγει το «Παιχνίδι» για τον έλεγχο του ΟΤΕ”, Κυριακή 23.09.2007

Το Βήμα: “Οι Στρατηγικές κινήσεις στη Μάχη για τον έλεγχο του ΟΤΕ”,
Κυριακή 30.09.2007

Το Έθνος: “Σχέδιο Απαξίωσης του ΟΤΕ”, Δευτέρα 06.08.2007

Το Έθνος: “Η Cosmote κάνει το Κινητό... Σταθερό”, Πέμπτη 20.09.2007

Το Έθνος: “Συνεχίζεται ο «Πόλεμος» ΟΤΕ-ΕΕΤΤ”, Πέμπτη 20.09.2007

Το Έθνος: “Σχέδιο Συγχώνευσης -Εξπρές ΟΤΕ με Cosmote”, Τετάρτη
26.09.2007

Το Έθνος: “Εγκρίθηκε το Επενδυτικό Πρόγραμμα της Altec Tel.”, Τετάρτη
26.09.2007

Το Έθνος on line: “Ξέφραγο Αμπέλι το Δίκτυο του ΟΤΕ”, Κυριακή 17.06.2007

Το Έθνος on line: “Η Forthnet ετοιμάζεται να μπει στο λιανεμπόριο”, Πέμπτη
27.09.2007

Το Έθνος on line: “Βροχή από Νέες Πρόσφορες για Τηλεφωνία-Ιντερνετ”,
Πέμπτη 27.09.2007

Το Έθνος on line: “Εγκατέλειψαν τον ΟΤΕ 50.000 Συνδρομητές”, Πέμπτη
27.09.2007

Το Έθνος της Κυριακής: “Έδωσαν τα χέρια Αθανασόπουλος-Σάουρις”,
29.07.2007

**Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ & INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΧΟΝΔΡΙΚΩΝ ΤΙΜΩΝ:
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

Το Έθνος της Κυριακής: “Συναγερμός για νέα Deals στην Αγορά”, 29.07.2007

Το Έθνος της Κυριακής: “Η Wind και η Tellas είναι μόνο η αρχή”, 05.08.2007

Το Κέρδος Ειδική Έκδοση: “Κορύφωση του Ανταγωνισμού στις Τηλεπικοινωνίες το 2007”, Τρίτη 03.04.2007

Το Κέρδος Ειδική Έκδοση: “Από τη Συγκέντρωση στην Όξυνση του Ανταγωνισμού”, Τρίτη 03.04.2007

Το Κέρδος: “Μέτρα για την Ενίσχυση του Ανταγωνισμού ζητούν οι Εναλλακτικοί”, Τρίτη 22.05.2007

Το Κέρδος: “Νέες Απολύσεις στη Deutsche Telecom”, Σάββατο 18.08.2007

Το Κέρδος: “Intracom Holdings: Εξαγοράζει την Teledome”, Κυριακή 19.08.2007