

Επίσημη Εφημερίδα

των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

Έκδοση
στην ελληνική γλώσσα

Νομοθεσία

Περιεχόμενα

I Πράξεις για την ισχύ των οποίων απαιτείται δημοσίευση

.....

II Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση

Επιτροπή

2001/98/ΕΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 13ης Οκτωβρίου 1999, με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβίβασιμη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ (υπόθεση IV/M. 1439 — *Telia/Telenor*)⁽¹⁾ [κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(1999) 3314] 1

II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 13ης Οκτωβρίου 1999

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ

(υπόθεση IV/M. 1439 — Telia/Telenor)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(1999) 3314]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2001/98/EK)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο, και ιδίως το άρθρο 57,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων⁽¹⁾, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97⁽²⁾, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 15ης Ιουνίου 1999 για την κίνηση της διαδικασίας στην προκειμένη περίπτωση,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις την ευκαιρία να εκφράσουν τις απόψεις τους σχετικά με τις αιτιάσεις της Επιτροπής,

Έχοντας υπόψη τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων⁽³⁾,

- (1) Στις 28 Απριλίου 1999 λήφθηκε κοινοποίηση δυνάμει του άρθρου 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (εφεξής «κανονισμός για τις συγκεντρώσεις»), με την οποία η Σουηδία και η Νορβηγία ανακοίνωσαν ότι θα αποκτήσουν τον κοινό έλεγχο, κατά την έννοια του εν λόγω κανονισμού, μιας νέας εταιρείας χαρτοφυλακίου με την επωνυμία Newco, στην οποία θα ανήκουν οι μετοχές των επιχειρήσεων Telia AB (εφεξής «Telia») και Telenor AS (εφεξής «Telenor»).
- (2) Στις 25 Μαΐου τα κοινοποιούνται μέρη ανέλαβαν ορισμένες δεσμεύσεις οι οποίες αποτελούσαν προϋπόθεση για την έκδοση απόφασης της Επιτροπής δυνάμει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.
- (3) Η Επιτροπή εξέτασε την κοινοποίηση και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις και ότι υπάρχουν σοβαρές αμφιβολίες όσον αφορά το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά εξαιτίας του γεγονότος ότι θα μπορούσε να δημιουργήσει ή να ενισχύσει δεσπίζουσα θέση και κατ' επέκταση να εμποδίσει σοβαρά την άσκηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό μέρος αυτής, καθώς και στην επικράτεια που καλύπτεται από την συμφωνία για τον ΕΟΧ. Ως εκ τούτου, στις 15 Ιουνίου 1999 η Επιτροπή αποφάσισε να κινήσει διαδικασία δυνάμει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων.

⁽¹⁾ ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωμένη έκδοση ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.

⁽²⁾ ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.

⁽³⁾ ΕΕ C 43 της 9.2.2001.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (4) Η Telia αποτελεί τον μεγαλύτερο φορέα τηλεπικοινωνιών της Σουηδίας και ανήκει εξ ολοκλήρου στο σουηδικό κράτος. Αποτελεί επίσης την μητρική επιχείρηση του ομίλου Telia. Η Telenor αποτελεί τον μεγαλύτερο φορέα τηλεπικοινωνιών της Νορβηγίας και ανήκει εξ ολοκλήρου στο νορβηγικό κράτος. Αμφότερες οι επιχειρήσεις παρέχουν αντίστοιχα στις χώρες τους ολόκληρο το φάσμα υπηρεσιών τηλεπικοινωνιών, καθώς και τηλεοπτικές υπηρεσίες, ενώ παρέχουν τις υπηρεσίες αυτές γενικότερα στη Σκανδιναβία και διεθνώς.

II. ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ ΤΗΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

- (5) Βάσει των όρων της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης, η Newco, νέα εταιρεία υπαγόμενη στο σουηδικό δίκαιο, θα αποκτήσει όλες τις μετοχές της Telia και της Telenor από τα αντίστοιχα κράτη. Σε αντάλλαγμα, το σουηδικό και νορβηγικό κράτος θα λάβουν το 60 και 40% αντίστοιχα των μετοχών της νέας επιχείρησης.
- (6) Στις 30 Μαρτίου 1999, το σουηδικό και το νορβηγικό κράτος συνήψαν συμφωνία μετόχων βάσει της οποίας θα διαθέτουν το καθένα δικαίωμα αρνησικυρίας ως προς το επιχειρηματικό πρόγραμμα του ομίλου και τον ενοποιημένο προϋπολογισμό της Newco, την απόκτηση και τη διάθεση χαρτοφυλακίων στρατηγικής σημασίας, το διορισμό και την εξουσιοδότηση των διαφόρων επιτροπών που λειτουργούν στο πλαίσιο του διοικητικού συμβουλίου της Newco, καθώς και το διορισμό των διοικητικών συμβουλίων των Telia και Telenor (ως θυγατρικών της Newco). Ως εκ τούτου, κάθε κράτος θα έχει σημαντική επιρροή επί της Newco με αποτέλεσμα τα δύο κράτη να την ελέγχουν από κοινού. Καθώς η Newco κληρονομεί τις τηλεπικοινωνιακές και τηλεοπτικές δραστηριότητες των δύο κρατών θα εκτελεί χρέη κανονικού φορέα τηλεπικοινωνιών και δύναται να θεωρηθεί ότι θα εκτελεί σε μόνιμη βάση όλες τις λειτουργίες μιας αυτόνομης οικονομικής επιχείρησης.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (7) Το 1998, ο παγκόσμιος κύκλος εργασιών του ομίλου Telia υπερέβη κατά τι τα 5 600 εκατομμύρια EUR, ενώ ο κοινοτικός κύκλος εργασιών του υπερέβη κατά τι τα [...] εκατομμύρια EUR. Ο παγκόσμιος κύκλος εργασιών της Telenor υπερέβη κατά τι τα 3 400 εκατομμύρια EUR, ενώ ο κοινοτικός κύκλος εργασιών της ανήλθε σε [>250] εκατομμύρια EUR. Η Telia πραγματοποίησε πάνω από τα δύο τρίτα του κοινοτικού κύκλου εργασιών της στη Σουηδία, ενώ η Telenor δεν πραγματοποιεί τα δύο τρίτα του κύκλου εργασιών της σε κανένα κράτος μέλος. Αμφότερες οι επι-

χειρήσεις πραγματοποιούν πάνω από τα δύο τρίτα του κύκλου εργασιών τους στην ΕΖΕΣ στη Νορβηγία, ενώ ο συνδυασμένος κύκλος εργασιών τους στα κράτη ΕΖΕΣ ισούται τουλάχιστον με το 25% του συνολικού τους κύκλου εργασιών στην επικράτεια του ΕΟΧ. Συνεπώς, η κοινοποίηση οφείλει να εξετασθεί ως περίπτωση συνεργασίας ΕΟΧ.

IV. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

I. ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΕΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Εισαγωγή στις υπηρεσίες τηλεφωνίας και τηλεπικοινωνιών

- (8) Πρόκειται για την πρώτη περίπτωση που εξετάζεται βάσει του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις, η οποία αφορά τη συγχώνευση δύο εν ενεργεία εθνικών φορέων της Ευρώπης. Υπήρξαν στο παρελθόν περιπτώσεις συγχώνευσης ή ενδεχόμενης συγχώνευσης ευρωπαϊκών φορέων τηλεπικοινωνιών αλλά ένα από τα δύο μέρη ήταν πάντοτε εκτός Ευρώπης [π.χ. υπόθεση BT/MCI(II)⁽⁴⁾]. Υπήρξαν επίσης διακανονισμοί που κοινοποιήθηκαν βάσει του κανονισμού αριθ. 17/62, οι οποίοι δεν συνεπάγονταν την πλήρη ενοποίηση του συνόλου των τηλεπικοινωνιακών δραστηριοτήτων δύο μερών⁽⁵⁾. Δεδομένου, όμως, ότι η παρούσα υπόθεση αντιπροσωπεύει ένα βήμα παραπάνω προς την κατεύθυνση αυτή, προκύπτουν θέματα τα οποία δεν ήταν αναγκαίο να εξεταστούν τόσο αναλυτικά στις προηγούμενες περιπτώσεις, με αποτέλεσμα να απαιτείται η ανασκόπηση των ορισμών των αγορών.
- (9) Πριν τη γενικότερη αξιολόγηση της αγοράς και την ανάλυση των μεμονωμένων αγορών προϊόντων, είναι σκόπιμο να δοθούν κάποιες βασικές εξηγήσεις για τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί ο κλάδος και να διευκρινισθούν ορισμένες βασικές αρχές.

Διάρθρωση και λειτουργία των τηλεφωνικών δικτύων μεταγωγής κυκλωμάτων

- (10) Στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες για το μεγαλύτερο μέρος του αιώνα αυτού, ο κλάδος της τηλεφωνίας ήταν διαρθρωμένος σε κάθιστα ολοκληρωμένα εθνικά μονοπώλια που συνήθως ανήκαν στο δημόσιο. Οι ΔΦΤ (δημόσιοι φορείς τηλεφωνίας) προσέφεραν στους τελικούς χρήστες που ήταν πελάτες τους (συνδρομητές) βασικές φωνητικές υπηρεσίες. Οι υπηρεσίες αυτές περιλάμβαναν τη σύνδεση με άλλους συνδρομητές εντός της ίδιας χώρας καθώς και, μέσω διεθνών συμφωνιών με άλλους ΔΦΤ, πρόσβαση στο διεθνές δίκτυο PSTN (δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο μεταγωγής).

⁽⁴⁾ Υπόθεση IV/M.1069, απόφαση της 8ης Ιουλίου 1998.

⁽⁵⁾ Βλέπε, για παράδειγμα, την απόφαση 96/546/ΕΚ στις Επιτροπής, υπόθεση IV/35.337 — Atlas (ΕΕ L 239 της 19.9.1996, σ. 23) και την απόφαση 96/546/ΕΚ της Επιτροπής, υπόθεση IV/35.617 — Phoenix/GlobalOne (ΕΕ L 239 της 19.9.1996, σ. 57).

* Ορισμένα σημεία του κειμένου έχουν τροποποιηθεί ούτως ώστε να εξασφαλισθεί ότι δεν αποκαλύπτονται εμπιστευτικές πληροφορίες. Τα σημεία αυτά έχουν τεθεί σε αγκύλες και σημειώνονται με αστερίσκο.

- (11) Τις τελευταίες δεκαετίες καταβλήθηκαν προσπάθειες σε διάφορες χώρες να ελευθερωθούν οι εθνικές αγορές τηλεφωνίας με την εισαγωγή του στοιχείου του ανταγωνισμού. Προς τον σκοπό αυτό θεωρείται γενικά ότι τα εθνικά τηλεφωνικά δίκτυα αποτελούνται από τρία διαφορετικά μέρη: τοπικός βρόχος, η οποία αποτελεί στην ουσία το δίκτυο που συνδέει συνδρομητές με το σημείο διασύνδεσης⁽⁶⁾ στα κατά τόπους κέντρα υπεραστικό δίκτυο, δηλαδή το δίκτυο καλωδίων και εξοπλισμού μεταγωγής που συνδέει τα κατά τόπους κέντρα με κέντρα υψηλότερης βαθμίδας γνωστά ως διαβιβαστικά κέντρα και το διεθνές δίκτυο, δηλαδή το δίκτυο καλωδίων και σχετικού εξοπλισμού μεταγωγής που διοχετεύει την κίνηση από διεθνή πύλη (που συχνά βρίσκεται στην πρωτεύουσα ή σε κάποιο κεντρικό κόμβο του δικτύου) μέσω ειδικών καλωδίων στην κεφαλή του διεθνούς δικτύου ή στο σημείο χερσαίας σύνδεσης και συνεπώς εκτός της χώρας προς ΔΦΤ άλλων χωρών.
- (12) Οι συνδρομητές τέτοιων υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας αποκτούν πρόσβαση στο δίκτυο καταβάλλοντας συνδρομή η οποία γενικά καλύπτει το κόστος του φορέα για την παροχή υποδομής, και ιδίως της σταθερής γραμμής από το τοπικό κέντρο στους χώρους του συνδρομητή. Η ίδια η γραμμή αποτελείται συνήθως από ένα ζεύγος χαλκοσυρμάτων συνεστραμμένο με χαρακτηριστικό τρόπο, καλούμενο «συνεστραμμένο χάλκοσυρμάτινο ζεύγος» ή «συνεστραμμένο ζεύγος». Το σύστημα των δύο καλωδίων που συνδέουν τον συνδρομητή με το κέντρο μπορεί να ληφθεί ως ένας βρόχος αποτελούμενος από ένα μακρύ καλώδιο που ξεκινά από τον κεντρικό καταναμητή, καταλήγει στον συνδρομητή όπου συνδέεται με τη συσκευή και από εκεί επιστρέφει, μέσω του καλωδίου επιστροφής, στον κεντρικό καταναμητή όπου συγκεντρώνονται όλοι οι βρόχοι της γύρω περιοχής.
- (13) Για να γίνει μια κλήση πρέπει να δημιουργηθεί μια πλήρης φωνητική διαδρομή⁽⁷⁾ συνδέοντας το βρόχο του καλούντος συνδρομητή με το βρόχο του καλούμενου συνδρομητή. Εάν ο παραλήπτης συνδέεται με το ίδιο τοπικό κέντρο, οι δύο συνδρομητές συνδέονται σε αυτό.
- (14) Μια κλήση που προορίζεται για συνδρομητή συνδεδεμένο με πιο απομακρυσμένο τοπικό κέντρο μπορεί να σταλεί απευθείας στο υπόψη τοπικό κέντρο. Πρόκειται, όμως, για κάτι που δεν συνηθίζεται και κανονικά η κλήση περνά πρώτα από ένα ή περισσότερα διαβιβαστικά κέντρα⁽⁸⁾, από όπου διοχετεύεται μέσω του δικτύου στο αντίστοιχο τοπικό κέντρο και από εκεί στον συνδρομητή.
- (15) Κατά την πραγματοποίηση της κλήσης, πρέπει να γίνει η κατάλληλη σύνδεση διαμέσου κάθε παρεμβαλλόμενου σημείου γεφύρωσης ή μεταγωγέα προκειμένου να ανοίξει μια πλήρης φωνητική διαδρομή από το σημείο εκκίνησης μέχρι το σημείο απόληξης. Από τη στιγμή που ολοκληρωθεί το κύκλωμα πρέπει να διατηρηθεί καθ' όλη τη διάρκεια της κλήσης, ανεξάρτητα από τη φωνητική κίνηση που μεσολαβεί κατά τη διάρκεια της κλήσης.
- (16) Οι διεθνείς κλήσεις στέλλονται σε κατάλληλο διεθνή μεταγωγέα ή «πύλη» από όπου διαβιβάζονται μέσω διεθνών συνδέσεων (καλώδια, δορυφορικές ζεύξεις ή ραδιοζεύξεις) είτε στο δίκτυο του φορέα της χώρας του παραλήπτη είτε μέσω των δικτύων άλλων φορέων σε περίπτωση που δεν υπάρχει απευθείας σύνδεση δικτύου προς δίκτυο.
- (17) Ο μόνος λόγος για τον οποίο οι μονοπωλιακοί δημόσιοι φορείς τηλεφωνίας έπρεπε να διασυνδέονται μεταξύ τους ήταν η ανταλλαγή διεθνούς κίνησης. Η σύνδεση δύο δικτύων γινόταν συνήθως με ένα διεθνές καλώδιο με απολήξεις στις δύο χώρες. Οι σχέσεις μεταξύ φορέων περιγράφονταν συνήθως ως σχέσεις ανταπόκρισης. Στο πλαίσιο αυτό η τιμή της διακίνησης κλήσεων μεταξύ δύο χωρών ευσυμφωνείτο σε ένα πάγιο ποσό ανά λεπτό γνωστό ως λογιστική τιμή⁽⁹⁾.
- Διαφορετικοί τρόποι πρόσβασης νέων φορέων στον τοπικό βρόχο*
- (18) Καταρχήν οι νέοι φορείς μπορούσαν να συστήσουν δικά τους δίκτυα. Τα υφιστάμενα όμως δίκτυα τοπικών βρόχων είχαν απαιτήσει πολύ χρόνο για να δημιουργηθούν και είχαν χρηματοδοτηθεί όταν οι υπόψη οργανισμοί τηλεφωνίας αποτελούσαν δημόσιους φορείς. Για έναν νεοεισερχόμενο στην αγορά φορέα ο οποίος έρχεται αντιμέτωπος με μια εδραιωμένη επιχείρηση το μεγάλο κόστος και το μεγάλο χρονικό διάστημα που απαιτούνται για την ανάπτυξη νέων δικτύων συνιστούν σοβαρά οικονομικά αντικίνητρα για την είσοδο στην αγορά με τον τρόπο αυτόν.
- (19) Στις περιπτώσεις όπου υπάρχει ήδη ένας ισχυρός φορέας παροχής τηλεφωνικών υπηρεσιών, οι δυνητικοί νέοι φορείς αντιμετωπίζουν ορισμένες βασικές προκλήσεις. Πρώτον,

⁽⁶⁾ Το σημείο στο οποίο τα ζεύγη καλωδίων συνδέονται μεταξύ τους στο τοπικό κέντρο και από το οποίο μπορεί να γίνει η μεταγωγή, αναφέρεται συνήθως ως κύριος καταναμητής.

⁽⁷⁾ Στην παραδοσιακή τηλεφωνία μεταγωγής με χαλκοσυρμάτινα καλώδια, η φωνητική διαδρομή απαιτούσε ένα ολοκληρωμένο ηλεκτρικό κύκλωμα μεταξύ των δύο συνδρομητών. Με τα καλώδια οπτικών ινών, τους δορυφόρους και τις ραδιοζεύξεις το ολοκληρωμένο ηλεκτρικό κύκλωμα δεν απαιτείται πλέον, δεδομένου ότι ορισμένα στοιχεία της φωνητικής διαδρομής μπορεί να είναι φωτοπαλμοί, ραδιοκύματα κ.λπ.

⁽⁸⁾ Η ακριβής αρχιτεκτονική του συστήματος και η σχετική ορολογία μπορεί να διαφέρουν από δίτυο σε δίκτυο και από χώρα σε χώρα.

⁽⁹⁾ Η ακριβής τιμή, εκφραζόμενη συνήθως σε ΕΤΔ (ειδικά τραβηχτικά δικαιώματα) μπορεί να διαφέρει ανάλογα με την ώρα που έγινε η κλήση.

πρέπει να πεισθούν οι δυνητικοί πελάτες που ήδη είναι συνδρομητές του τρέχοντος φορέα να προτιμήσουν τον νέο φορέα για τις σχετικές υπηρεσίες. Δεύτερον, οι συνδρομητές κατά πάσα πιθανότητα θα παραμείνουν συνδεδεμένοι με τον υφιστάμενο φορέα ενώ η κίνηση προς και από τον νέο φορέα θα πρέπει να περνά από ένα μέρος του δικτύου του υφιστάμενου φορέα. Τρίτον, το μεγαλύτερο μέρος των εξερχόμενων κλήσεων από τους νέους συνδρομητές θα εξακολουθήσει να πρέπει να τερματίζει στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα, ενώ ο νέος φορέας πρέπει να δύναται να διαβιβάζει τις κλήσεις αυτές στον υφιστάμενο φορέα χωρίς οικονομική επιβάρυνση για τη χρήση του δικτύου του τελευταίου τέτοια ώστε να καθίσταται ασύμφορη η υπηρεσία που προσφέρει.

(20) Γενικά, ο ανταγωνισμός στην επικράτεια πρώην μονοπωλίων ξεκίνησε όταν νέοι φορείς διεκδίκησαν από τους υφιστάμενους φορείς τις πλέον προσοδοφόρες διαδρομές, δηλαδή τις διεθνείς και υπεραστικές διαδρομές για εξερχόμενες κλήσεις. Ο απλούστερος τρόπος εισόδου είναι η μεταπώληση όπου ο νεοεισερχόμενος φορέας αγοράζει μια «διατεματική»⁽¹⁰⁾ λιανική υπηρεσία από τον υφιστάμενο φορέα. Ο υφιστάμενος φορέας συνεχίζει να έχει ολόκληρη τη γραμμή υπό την κατοχή του και να την εκμεταλλεύεται αλλά ο νεοεισελθείς φορέας «μεταπωλεί» τις λιανικές υπηρεσίες που του παρέχει ο υφιστάμενος φορέας. Ο πελάτης εξακολουθεί να συνδέεται με τον τρέχοντα φορέα από κάθε τεχνική και πρακτική άποψη, πλην της παραγγελίας υπηρεσιών, της χρέωσης, της τεχνικής υποστήριξης των πελατών και του εμπορικού σήματος, των πωλήσεων και του μάρκετινγκ. Ο προμηθευτής των μεταπωλούμενων υπηρεσιών συνήθως προμηθεύεται τις μεταπωλούμενες υπηρεσίες σε τιμή χονδρικής ή σε τιμή χαμηλότερη από εκείνη με την οποία ο τρέχων προμηθευτής τις προσφέρει στο κοινό. Η δυνατότητα κέρδους εξαρτάται από την ικανότητα του μεταπωλητή να κρατήσει υπό έλεγχο το κόστος (κατά γενικό κανόνα αυτά αφορά το κόστος των πωλήσεων, του μάρκετινγκ, της χρέωσης και ενός κέντρου εξυπηρέτησης) και μάλιστα σε χαμηλότερο επίπεδο από το αντίστοιχο κόστος του υφιστάμενου φορέα.

(21) Το πρόβλημα των μεταπωλητών είναι ότι το κυριότερο μέρος του κόστους παροχής της τηλεφωνικής υπηρεσίας παραμένει υπό τον έλεγχο του υφιστάμενου φορέα. Οι μεταπωλητές μπορούν μόνον να προσφέρουν εκ νέου υπηρεσίες τις οποίες προσφέρει ο ίδιος ο υφιστάμενος φορέας μέσω του δικτύου του. Ως εκ τούτου, δεν υπάρχει δυνατότητα καινοτομίας από την άποψη της παροχής νέων τεχνικών λύσεων πέραν εκείνων που δύναται ή διατίθεται να προσφέρει ο ιδιοκτήτης της γραμμής. Πέραν αυτού, η μεταπώληση είναι κερδοφόρα μόνο στο βαθμό που ο υφιστάμενος φορέας (ή αρμόδια αρχή) είναι διατεθειμένος να επιτρέψει στους μεταπωλητές να επιβιώσουν. Εάν δεν υπάρχουν σχετικοί κανονιστικοί περιορισμοί, είναι εύκολο για τον υφιστάμενο φορέα να μειώσει τις λιανικές τιμές που

εφαρμόζει όποτε θελήσει με σκοπό να καταστήσει μη ανταγωνιστική την προσφορά των μεταπωλητών και έτσι να αναγκάσει τους νεοεισελθόντες φορείς να μειώσουν τα περιθώρια κέρδους μέχρι του σημείου να μην σημειώνουν πλέον κέρδη από τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες.

(22) Άλλος τρόπος εισόδου στην αγορά ο οποίος συνεπάγεται μεγαλύτερες δεσμεύσεις από άποψη ανάπτυξης ενός δικτύου από τον νέο φορέα είναι η επιλογή φορέα ανά κλήση. Ο τελικός χρήστης παραμένει συνδρομητής του υφιστάμενου φορέα, αλλά γίνεται και συνδρομητής οποιουδήποτε άλλου νεοεισερχόμενου φορέα ο οποίος προσφέρει ανταγωνιστική υπηρεσία εξερχόμενων κλήσεων. Σε κάθε περίπτωση, ο συνδρομητής εξακολουθεί να είναι συνδεδεμένος με το δίκτυο του υφιστάμενου φορέα και να είναι συνδρομητής του. Για να κάνει χρήση των υπηρεσιών του ανταγωνιστικού φορέα, ο συνδρομητής σχηματίζει έναν ειδικό κωδικό πριν καλέσει τον αριθμό που επιθυμεί. Ο κωδικός αναγνωρίζεται στο τοπικό κέντρο ως κωδικός πρόσβασης του ανταγωνιστικού φορέα. Η κλήση διαβιβάζεται στον ανταγωνιστικό φορέα στο πλησιέστερο σημείο διασύνδεσης μεταξύ των δύο δικτύων.

(23) Ένας ακόμη τρόπος εισόδου στην αγορά είναι η προεπιλογή του φορέα που στην ουσία είναι η ίδια μέθοδος με την προαναφερόμενη, με τη διαφορά ότι όλες οι εξερχόμενες κλήσεις εκτρέπονται προς τον νέο φορέα αυτομάτως εκτός εάν η εκτροπή ακυρωθεί ιδιοχειρώς από τον συνδρομητή.

(24) Η προεπιλογή φορέα και η επιλογή φορέα ανά κλήση εφαρμόζονται κυρίως για υπεραστικές ή διεθνείς κλήσεις όπου οι τιμές που χρεώνουν οι υφιστάμενοι φορείς είναι αρκετά υψηλότερες από το κόστος ώστε να έχουν οι νεοεισερχόμενοι φορείς τη δυνατότητα να ανταγωνίζονται τους υφιστάμενους φορείς μέσω του δικού τους δικτύου, χρεώνοντας στους πελάτες τους χαμηλότερες τιμές.

(25) Σε αμφότερες τις περιπτώσεις επιλογής φορέα ο εγχώριος συνδρομητής συνεχίζει να καταβάλει στον υφιστάμενο φορέα ένα τέλος συνδρομής για τη σταθερή γραμμή. Καταρχήν, ο υφιστάμενος φορέας δεν χρεώνει άμεσα τους συνδρομητές του για κλήσεις με προεπιλογή φορέα ή με επιλογή φορέα ανά κλήση ακόμη και αν η κίνηση πρέπει να διατρέξει ένα μέρος του δικτύου του. Αντίθετα, ο επιλεγόμενος φορέας πληρώνει τον υφιστάμενο φορέα για τη χρήση των δικτύων του από τον συνδρομητή μέχρι του σημείου διασύνδεσης με το δίκτυο του. Η πληρωμή αυτή καλείται ενίοτε «διασύνδεση εκκίνησης» και συνήθως ο νέος φορέας ανακτά το ποσό από τον συνδρομητή στο πλαίσιο της χρέωσης για παρασχεθείσες υπηρεσίες.

⁽¹⁰⁾ Στο πλαίσιο αυτό, ως διατεματική υπηρεσία νοείται μια υπηρεσία στην οποία όλα τα στοιχεία του δικτύου μεταξύ του καλούντος και του καλούμενου συνδρομητή ανήκουν ή ελέγχονται από τον ίδιο φορέα.

- (26) Οι κλήσεις τις οποίες αναλαμβάνει ο νέος φορέας μπορεί να πρέπει να τερματισθούν στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα, στο δίκτυο του νέου φορέα ή σε δίκτυο τρίτου. Στην πλειοψηφία τους οι εγχώριες κλήσεις τερματίζονται στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα, δεδομένου ότι η πλειοψηφία των συνδρομητών της χώρας παραμένουν συνδεδεμένοι σε αυτό. Συνεπώς ο νέος φορέας πρέπει να πληρώσει κάτι παραπάνω στον υφιστάμενο φορέα για την υπηρεσία του τερματισμού διασύνδεσης.
- (27) Ένας σημαντικός περιορισμός ως προς αυτούς τους τρόπους εισόδου στην αγορά είναι ότι τόσο η προεπιλογή όσο και η ανά κλήση επιλογή φορέα ισχύουν μόνον για εξερχόμενες κλήσεις. Εάν ένας φορέας καταφέρει να συγκεντρώσει 1 % των πελατών του υφιστάμενου φορέα δύναται να πείσει τους πελάτες του να χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες του για όλες τις εξερχόμενες κλήσεις αλλά όλες οι εισερχόμενες κλήσεις που προορίζονται για αυτούς εξακολουθούν να πρέπει να τερματίζονται στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα. Συνεπώς, ένας νεοεισερχόμενος φορέας που προσφέρει προεπιλογή ή ανά κλήση επιλογή φορέα δεν δύναται να έχει έσοδα από τον τερματισμό κλήσεων όπως ένας φορέας που έχει τον απόλυτο έλεγχο του τοπικού δικτύου.
- (28) Ένας ουσιαστικότερος τρόπος εισόδου είναι η αποδέσμευση τοπικού βρόχου (local loop unbundling, που ενίοτε αναφέρεται ως LLU). Παρότι οι λεπτομέρειες μπορεί να διαφέρουν κάπως ανάλογα με τον τρόπο που εφαρμόζεται, ο νεοεισερχόμενος φορέας γενικά συνδέει τα καλώδια του απευθείας στο ζεύγος χαλκοσυρμάτων του συνδρομητή στο σημείο που αυτά συνδέονται στον κύριο καταναμητή του υφιστάμενου φορέα. Η αποδέσμευση τοπικού βρόχου συνήθως απαιτεί την συγκατοίκηση των νέων φορέων στο ίδιο κτίριο τοπικού κέντρου, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι πρέπει να εγκαταστήσουν δικούς τους μεταγωγείς δικτύου ώστε να λαμβάνουν κίνηση από το σημείο εκείνο και να την μεταφέρουν στα δικά τους δίκτυα.
- (29) Με τη μέθοδο αυτή είναι σαν η καλωδιακή σύνδεση του συνδρομητή να έχει μεταφερθεί από το τοπικό κέντρο ενός φορέα στον κύριο καταναμητή ενός άλλου (του νεοεισερχόμενου). Ο συνδρομητής συναλλάσσεται αποκλειστικά με τον νέον φορέα. Η μόνη άποψη από την οποία ο υφιστάμενος φορέας συνεχίζει να ελέγχει την κατάσταση είναι ότι εξακολουθεί να είναι ο τελικός ιδιοκτήτης του συνεστραμμένου ζεύγους που συνδέει τον τελικό χρήστη. Ο νέος φορέας γενικά μισθώνει το ζεύγος των χαλκοσυρμάτων από τις εγκαταστάσεις του υφιστάμενου φορέα στον συνδρομητή.
- (30) Θεωρητικά δεν υπάρχει λόγος για τον οποίο ο νέος φορέας δεν πρέπει να έχει στην άμεση κατοχή του το ζεύγος των συρμάτων. Στην πράξη, όμως, ένα μεγάλο μέρος του συνολικού μήκους του ζεύγους αυτού συνήθως περνά από καλώδια τα οποία περιλαμβάνουν και άλλα συνεστραμμένα ζεύγη τα οποία θα συνεχίσει να ελέγχει ο υφιστάμενος φορέας. Για τον λόγο αυτό είναι σημαντικό η χρήση των ζευγών που εκτρέπονται να μην προκαλεί απαράδεκτη παρεμβολή στα άλλα σύρματα του καλωδίου, π.χ. με «διαφωνία» ή ραδιοπαρεμβολή με άλλα κυκλώματα στα καλώδια τοπικού βρόχου του υφιστάμενου φορέα. Ένα καλώδιο του οποίου ορισμένα κυκλώματα ανήκουν απευθείας σε κάποιον άλλον μπορούν να προκαλέσουν προβλήματα όσον αφορά τις ευθύνες συντήρησης. Για τους λόγους αυτούς προτιμάται η λύση της μισθώσης.
- (31) Υπάρχουν και άλλες δυνατότητες πρόσβασης σε τοπικό βρόχο, π.χ. σταθερή πρόσβαση σε τελικούς συνδρομητές, με τις οποίες αποφεύγεται η ανάγκη χρησιμοποίησης των σταθερών ζεύξεων του υφιστάμενου φορέα. Η συνηθέστερη εναλλακτική λύση είναι η χρήση συνδέσεων καλωδιακής τηλεόρασης.
- (32) Τα δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης ήταν συνήθως σχεδιασμένα για να μεταφέρουν κίνηση προς μία μόνον κατεύθυνση, με αποτέλεσμα να έχουν διάρθρωση τύπου «κορμού/ζευκτικού κυκλώματος με διακλαδώσεις» ή «αλληλοδιαδοχική», που δεν είναι ιδανική για την τηλεφωνία. Σε αντίθεση, στο παραδοσιακό τηλεφωνικό σύστημα κάθε συνδρομητής έχει τον δικό του τοπικό βρόχο ο οποίος μεταφέρει αποκλειστικά τη δική του κίνηση. Τα χάλκινα σύρματα βρόχου είναι λιγότερο πιθανό να παρουσιάσουν υπερφόρτωση, ανεξάρτητα από το πόσοι συνδρομητές χρησιμοποιούν ταυτόχρονα τα τηλέφωνα τους. Αντίθετα, στα παραδοσιακά δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης υπάρχει κίνηση υπερφόρτωσης των συνδέσεων κορμού/ζευκτικού κυκλώματος εντός του συστήματος από την τηλεφωνική κίνηση επιστροφής. Ωστόσο, η προσαρμογή των δικτύων είναι δυνατή. Πρώτον, πρέπει να τεθεί κατά μέρος ένα μέρος του ζωικού εύρους προκειμένου να δημιουργηθεί μια διαδρομή εξόδου και επιστροφής για την τηλεφωνική κίνηση. Το σύστημα πρέπει να αναδιαμορφωθεί και να διαιρεθεί σε χωριστά εξυπηρετούμενες μονάδες, π.χ. 500-1 000 συνδρομητών προκειμένου να μην υπάρξει υπερφόρτωση των βασικών αρτηριών στις ώρες αιχμής. Ενδεχομένως, θα χρειασθεί να δημιουργηθεί περισσότερη χωρητικότητα στις βασικές γραμμές του ζευκτικού κυκλώματος, προσθέτοντας καλώδια ή αντικαθιστώντας το χάλκινο ομοαξονικό σύστημα με οπτικές ίνες προκειμένου να αντέξει το σύστημα στην κίνηση. Στην περίπτωση αυτή απαιτούνται επενδύσεις σε ηλεκτρονικά συστήματα για τη λειτουργία των οπτικών ινών. Στα άκρα κάθε γραμμής απαιτούνται καλωδιακά modem. Συνεπώς, τα μη ανεπτυγμένα δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης δεν αποτελούν άμεσο υποκατάστατο των δικτύων τηλεπικοινωνιών αλλά με τις κατάλληλες επενδύσεις μπορούν να το επιτύχουν.
- (33) Σε ορισμένες χώρες, μεταξύ των οποίων το Ηνωμένο Βασίλειο, τα δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης περιλαμβάνουν εκτός του συνήθους ομοαξονικού καλωδίου για την παροχή τηλεοπτικών υπηρεσιών και πρόσθετο συνεστραμμένο ζεύγος χαλκοσυρμάτων με σκοπό να χρησιμοποιηθεί για τηλεφωνία. Σε άλλες χώρες, τα καλωδιακά δίκτυα αποτελούνται μόνον από ομοαξονικά καλώδια με αποτέλεσμα η αξιοποίησή τους για τηλεφωνία να παρουσιάζει μεγαλύτερα τεχνικά και οικονομικά προβλήματα.

- (34) Άλλες εναλλακτικές λύσεις για τη χρησιμοποίηση των σταθερών γραμμών του τρέχοντος φορέα περιλαμβάνουν τη χρήση σχετικά νέων τεχνολογιών, όπως η μεταφορά κίνησης μέσω ηλεκτρικών καλωδίων που τροφοδοτούν τους χώρους των συνδρομητών. Καθώς, όμως, η μέθοδος αυτή δεν έχει ακόμη αναπτυχθεί εμπορικά δεν αποτελεί άμεση ανταγωνιστική εναλλακτική λύση για το μεγαλύτερο μέρος των χρηστών τηλεφώνου.
- (35) Υπάρχουν επίσης μέθοδοι με τις οποίες αποφεύγεται εντελώς η χρήση σταθερών ζεύξεων, όπως οι ραδιοζεύξεις. Αυτό απαιτεί τη χρήση ραδιοφωνικών σημάτων υψηλής συχνότητας μέσω εξοπλισμού λήψης/μετάδοσης εγκατεστημένου στους χώρους του συνδρομητή. Το μειονέκτημα του συστήματος αυτού είναι ότι χρησιμοποιεί ραδιοφωνικά σήματα πολύ μικρού κύματος για τα οποία απαιτείται μετάδοση οπτικής επαφής με αποτέλεσμα τα συστήματα ραδιοβρόχων ενδεχομένως να είναι καταλληλότερα για περιοχές της υπαίθρου από ό,τι για τα οικοδομημένα αστικά κέντρα και για επιχειρήσεις που διαθέτουν ψηλά κτίρια ή κατάλληλους ιστούς για την εγκατάσταση των κεραίων λήψης. Η χρησιμοποίηση ραδιοσυχνοτήτων μπορεί να οδηγήσει σε απαράδεκτα επίπεδα παρεμβολής με άλλον εξοπλισμό. Επιπλέον, απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις για εξοπλισμό από τον συνδρομητή. Μια απόπειρα εμπορικής εκμετάλλευσης αυτής της δυνατότητας χρησιμοποίησης ραδιοζεύξεων στο Ηνωμένο Βασίλειο απέτυχε πρόσφατα.
- (36) Είναι σημαντικό να γίνει διάκριση μεταξύ υπηρεσιών τοπικού βρόχου με τις οποίες ο νέος φορέας μπορεί να εκμεταλλεύεται μόνον τις εξερχόμενες κλήσεις των συνδρομητών, όπως προεπιλογή και ανά κλήση επιλογή φορέα, και των τεχνολογιών που τοποθετούν τον νέο φορέα σε θέση ανάλογη με εκείνη του υφιστάμενου φορέα (πρόσβαση με αποδέσμευση τοπικού βρόχου, ραδιοζεύξη, πρόσβαση μέσω ηλεκτροφόρων καλωδίων και δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης). Η δεύτερη κατηγορία δίνει στον φορέα τη δυνατότητα να εκμεταλλεύεται τόσο τις εισερχόμενες όσο και τις εξερχόμενες κλήσεις. Είναι σαφές ότι μόνον οι τεχνολογίες της δεύτερης κατηγορίας και εξ αυτών μόνον η αποδέσμευση τοπικού βρόχου τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα είναι πράγματι σε θέση να επιτρέψει σε ανταγωνιστές να εισέλθουν στην αγορά με ισότιμους όρους έναντι του υφιστάμενου φορέα.
- Διασύνδεση: σχέσεις ανταπόκρισης και λογιστική τιμή*
- (37) Διασύνδεση είναι το μέσο με το οποίο δύο δίκτυα διαφορετικών φορέων ανταλλάσσουν κίνηση μεταξύ τους. Το προαναφερθέν σύστημα λογιστικής τιμής αποτελεί ειδική μορφή διασύνδεσης. Είναι σημαντικό για τους οργανισμούς τηλεφωνίας να έχουν αρκετές διασυνδέσεις ούτως ώστε να είναι σε θέση να λαμβάνουν και να στέλλουν κίνηση από και προς οποιοδήποτε σημείο του PSTN, περιλαμβανομένου και του διεθνούς PSTN.
- (38) Την εποχή των μονοπωλιακών εθνικών φορέων τηλεφωνίας, η μεταγωγή κλήσεων μεταξύ τοπικών και διαβιβαστικών κέντρων ή προς διεθνείς πύλες γινόταν αποκλειστικά στο δίκτυο του εθνικού ΔΤΦ. Στο πλαίσιο εκείνο η «διασύνδεση» θα είχε σχετικά μικρή σημασία. Η τιμή της υπηρεσίας την οποία θα κατέβαλε ο συνδρομητής, η οποία θα αποτελέτο από το πάγιο τέλος μίσθωσης και ένα τέλος χρήσης για τις μεμονωμένες κλήσεις ανάλογα με τη διάρκεια, τον προορισμό και ενδεχομένως την ώρα πραγματοποίησής τους, θα ήταν στην ουσία ένα συνολικό τέλος που θα κάλυπτε όλες τις απαιτούμενες ενέργειες μεταγωγής εντός του δικτύου.
- (39) Όταν οι διεθνείς φορείς τηλεφωνίας συναλλάσσονται μεταξύ τους, η οικονομική μεταξύ τους σχέση ήταν και συνεχίζει να διέπεται συνήθως από ένα σύστημα κανόνων γνωστό ως σύστημα λογιστικών τιμών. Η τιμή συμφωνείται συνήθως μεταξύ των δύο ενδιαφερομένων οργανισμών τηλεπικοινωνιών και ο φορέας εκκίνησης (του οποίου ο συνδρομητής κάνει την κλήση) καταβάλλει ένα συμφωνημένο ποσοστό, συνήθως 50% της λογιστικής τιμής, στον άλλο φορέα για την παράδοση ή τον τερματισμό της κλήσης. Δεδομένου ότι συνήθως υπάρχει αμφίδρομη τηλεφωνική κίνηση μεταξύ των δύο φορέων, η λογιστική τιμή συνοδεύεται συνήθως από ένα σύστημα διακανονισμού βάσει του οποίου υπολογίζονται ο καθαρές ροές κίνησης μεταξύ των δύο φορέων για κάποια περίοδο και πραγματοποιούνται πληρωμές προς τη μία ή την άλλη κατεύθυνση ανά τακτά διαστήματα με βάση τη διαφορά.
- (40) Η φυσική καλωδιακή διάταξη μεταξύ των δύο ΔΤΦ πρέπει να θεωρηθεί ότι ανήκει στον καθέναν μέχρι ένα σημείο (είτε στα σύνορα των χωρών ή στη μέση ενός υποθαλάσσιου καλωδίου). Ο συνδρομητής που κάνει την κλήση πληρώνει στον φορέα του την πλήρη τιμή της κλήσης (η οποία θεωρητικά πρέπει να σχετίζεται με τη λογιστική τιμή, αλλά μπορεί και όχι) και στη συνέχεια ο φορέας του οποίου το δίκτυο έγινε η εκκίνηση της κλήσης καταβάλλει στον τερματίζοντα φορέα ένα συμφωνημένο ποσοστό, συνήθως 50% της λογιστικής τιμής, για να τερματίσει την κλήση στο δίκτυο-δέκτη. Το γεγονός ότι η κίνηση μπορεί να είναι περίπου ισόροπα κατανομημένη μεταξύ των δύο φορέων και ότι οι πληρωμές ελέγχονται με βάση το καθαυτό διακανονισμού σημαίνει ότι τα πραγματικά χρηματικά ποσά που αλλάζουν χέρια μεταξύ των δύο φορέων είναι σχετικά μικρά σε σχέση με τη συνολική κίνηση. Επισημαίνεται ότι βάσει του συστήματος αυτού, η τιμή μιας κλήσης προς τους εν λόγω οργανισμούς τηλεπικοινωνιών αντικατοπτρίζει τις συμφωνίες που έχουν συναφθεί μεταξύ των αντίστοιχων χωρών και ότι ο τερματίζων φορέας εισπράττει το ίδιο ποσό ανεξάρτητα από την απόσταση που πρέπει να διανύσει η κλήση στο δίκτυό του μέχρι να φθάσει στον παραλήπτη.

Διασύνδεση σε τοπικό ή υπεραστικό επίπεδο

- (41) Με την ελευθέρωση των αγορών, τα νέα ανταγωνιστικά δίκτυα που εισήλθαν στις επικράτειες των εγχώριων υφιστάμενων φορέων τηλεπικοινωνιών χρειάστηκαν διασύν-

δεση με τα δίκτυα των υφιστάμενων φορέων και φυσικά μεταξύ τους. Η διασύνδεση αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία για τους νεοεισερχόμενους φορείς, δεδομένου ότι η συντριπτική πλειοψηφία των συνδρομητών τους θα θελήσει κατά πάσα πιθανότητα να επικοινωνήσει τηλεφωνικά με συνδρομητές που εξακολουθούν να είναι συνδεδεμένοι με το δίκτυο του υφιστάμενου φορέα.

- (42) Το μοντέλο της εγχώριας διασύνδεσης συνήθως διαφέρει από το μοντέλο της λογιστικής τιμής που χρησιμοποιείται για τις διεθνείς κλήσεις. Ο φορέας εκκίνησης (δηλαδή εκείνος στου οποίου το δίκτυο ξεκινά η κλήση) συνήθως καταβάλλει στον φορέα-δέκτη ένα ελάχιστο βασικό τέλος για κάθε κλήση, καθώς και ένα τέλος ανά λεπτό για τον τερματισμό κίνησης που αποστέλλεται διαμέσου των σημείων στα οποία συνδέονται μεταξύ τους τα δύο δίκτυα. Το τέλος χρήσης ανά λεπτό μπορεί να διαφέρει ανάλογα με το χρόνο κατά τον οποίο αποστέλλεται κίνηση και την απόσταση που οι κλήσεις διανύουν στο δίκτυο-δέκτη από το σημείο διασύνδεσης και μετά.

Μοντέλα διασύνδεσης

- (43) Η διάρθρωση των τιμολογίων διασύνδεσης διαφέρει από χώρα σε χώρα. Εάν μια χώρα διαιρείται σε περιφέρειες, ο νεοεισερχόμενος φορέας πρέπει να αποφασίσει σε ποιές από αυτές θέλει να έχει διασύνδεση ενώ πρέπει να ανταποκρίνεται σε ορισμένα ελάχιστα κριτήρια που θεσπίζει ο υφιστάμενος φορέας, π.χ. διασύνδεση σε συγκεκριμένα σημεία καθοριζόμενα για τη συγκεκριμένη περιοχή από τον υφιστάμενο φορέα ή και σε έναν ελάχιστο αριθμό σημείων ανάλογα με το τι ορίζει για τη συγκεκριμένη περιοχή ο υφιστάμενος φορέας. Με το σύστημα αυτό ένας νεοεισερχόμενος φορέας καταβάλλει ένα συγκεκριμένο ποσό σε περίπτωση που μια κλήση παραδίδεται σε περιφέρεια ή τμήμα της στο οποίο έχει διασύνδεση ενώ μπορεί να πληρώνει περισσότερο σε περίπτωση που ο υφιστάμενος φορέας πρέπει να μεταφέρει την κλήση σε άλλη περιφέρεια στην οποία ο νεοεισερχόμενος φορέας δεν έχει διασύνδεση.
- (44) Μια εναλλακτική λύση που μπορεί να έχει ισοδύναμο αποτέλεσμα, ανάλογα με τη γεωγραφική διατάξη του PSTN, είναι όταν ο νεοεισερχόμενος φορέας μπορεί να διαλέξει αν θα διασυνδέεται σε διάφορα επίπεδα της ιεραρχίας μεταγωγής. Έτσι, αν διασυνδέεται σε υψηλό επίπεδο της ιεραρχίας μπορεί να έχει πρόσβαση σε όλα τα κέντρα μεταγωγής της χώρας ή σε σημαντικό μέρος αυτής, ενώ αν διασυνδέεται σε τοπικό επίπεδο θα έχει πρόσβαση μόνον στα τοπικά κέντρα εξυπηρετούμενα από το κέντρο που έχει επιλέξει.
- (45) Ο υφιστάμενος φορέας κατά κανόνα ορίζει τις τιμές με βάση τον όγκο του δικτύου που θα χρειασθεί ο διασυνδεδεμένος φορέας. Έτσι, για να φθάσει μια κλήση σε συγκεκριμένο πελάτη του τοπικού βρόχου του υφιστάμενου φορέα, η φθηνότερη διασύνδεση γενικά είναι εκείνη που

γίνεται στο τοπικό κέντρο ή στο πλησιέστερο προς αυτό σημείο, όπου τερματίζει το σχετικό συνεστραμμένο καλωδιακό ζεύγος. Εάν το σημείο διασύνδεσης βρίσκεται σε διαβιβαστικό κέντρο — σε υψηλότερο ιεραρχικό επίπεδο — τότε η κλήση πρέπει να μεταφερθεί μέσα από μεγαλύτερο τμήμα του δικτύου του υφιστάμενου φορέα προκειμένου να φθάσει στον τοπικό βρόχο. Ο νεοεισερχόμενος φορέας θα πρέπει στην περίπτωση αυτή να πληρώσει υψηλότερο τέλος χρήσης από ό,τι θα πλήρωνε για τον τερματισμό της ίδιας κλήσης με τοπική διασύνδεση. Επομένως, οι μεμονωμένες διασυνδέσεις σε επίπεδο τοπικού κέντρου μεταγωγής είναι μεν αμεσότερες και φθηνότερες αλλά δίνουν πρόσβαση σε λιγότερους πελάτες συνολικά. Γενικότερα, όσο λιγότερα τα σημεία διασύνδεσης του νεοεισερχόμενου τόσο περισσότερα χρήματα θα πληρώνει στον υφιστάμενο φορέα για τον τερματισμό των κλήσεων. Αντίθετα, όσο περισσότερα τα σημεία διασύνδεσης τόσο λιγότερα τα χρήματα που θα πληρώνει στον υφιστάμενο φορέα με τη διαφορά ότι θα έχει μεγαλύτερες δαπάνες για την ανάπτυξη του δικού του δικτύου.

- (46) Καταρχήν, για να μειώσει ο νεοεισερχόμενος φορέας το κόστος διασύνδεσης πρέπει να αποκτήσει όσο το δυνατόν περισσότερες διασυνδέσεις στο χαμηλότερο δυνατό επίπεδο της ιεραρχίας μεταγωγής. Ωστόσο, αυτό συνεπάγεται μεγάλες κεφαλαιακές δαπάνες για την ανάπτυξη δικτύων για καθένα από τα τοπικά κέντρα μεταγωγής με τα οποία θέλει να συνδεθεί. Επιπλέον, αν τα τέλη διασύνδεσης είναι υψηλά σε σχέση με την τιμή με την οποία ο υφιστάμενος φορέας παρέχει τις υπηρεσίες του στους συνδρομητές του, ο νεοεισερχόμενος φορέας θα δυσκολευθεί να πραγματοποιήσει κέρδη. Ακόμη, όμως, και αν οι τιμές διασύνδεσης είναι λογικές, ένα αντικίνητρο για την πραγματοποίηση μεγάλων επενδύσεων σε νέα δίκτυα μπορεί να είναι το γεγονός ότι οι νεοεισερχόμενοι φορείς εξαρτώνται εξ ολοκλήρου από τον υφιστάμενο φορέα για τον καθορισμό της τιμής στην οποία παρέχεται διασύνδεση και η έλλειψη κανονιστικών ρυθμίσεων ως προς το θέμα αυτό. Εάν η τιμή της διασύνδεσης αυξηθεί έτσι ώστε να καθιστά ασύμφορες τις δραστηριότητες του νέου φορέα, οι επενδύσεις του σε δίκτυα θα έχουν μικρή αξία. Συνεπώς, οι νέοι φορείς μπορεί να μην θέλουν να εξαρτώνται για τις δαπάνες τους από τον υφιστάμενο φορέα, εκτός εάν βεβαιωθούν ότι υπάρχουν ικανοί κανονιστικοί έλεγχοι που διατηρούν το κόστος διασύνδεσης σε τέτοιο επίπεδο ούτως ώστε να μπορούν να κάνουν ανταγωνιστικές προσφορές και εμποδίζουν τον υφιστάμενο φορέα να καταχράται τη δεσπόζουσα θέση του.
- (47) Το καλύτερο για τους νεοεισερχόμενους φορείς είναι η διασύνδεση σε επιλεγμένα σημεία είτε σε επίπεδο διαβιβαστικών κέντρων είτε σε επίπεδο τοπικών κέντρων μεταγωγής, τα οποία επιλέγονται ανάλογα με το τι απαιτείται για τη διεκπεραίωση του μεγαλύτερου μέρους της κίνησης. Έτσι, σε μια περιοχή όπου ο νεοεισερχόμενος καταλήγει να παραδίδει μεγάλο όγκο κίνησης, π.χ. σε μια δεδομένη ομάδα συνδρομητών σε συγκεκριμένη περιοχή μιας πόλης, μπορεί να θέλει να διασυνδεθεί με ορισμένα επίπεδα ή με όλα τα τοπικά κέντρα μεταγωγής της υπόψη περιοχής. Σε άλλη περιοχή όπου δεν διακινεί πολλές κλήσεις, μπορεί να θέλει να διασυνδεθεί μόνον σε επίπεδο διαβιβαστικού κέντρου προκειμένου να αποφύγει την επένδυση σημαντικών ποσών

για χωρητικότητα που δεν θα χρησιμοποιείται αρκετά. Μπορεί ακόμη να προτιμήσει να μην διασυνδεθεί καθόλου σε τέτοιες περιοχές και να αποδεχθεί το γεγονός ότι θα πληρώνει στον υφιστάμενο φορέα υψηλότερα τέλη διασύνδεσης για την παράδοση της σχετικής κίνησης.

- (48) Ορισμένες φορές οι υφιστάμενοι φορείς επιμένουν για διασυνδέσεις με βάση ορισμένα κριτήρια τα οποία δυσκολεύουν τον νέο φορέα να επιλέξει μόνον τα πλέον επιθυμητά σημεία διασύνδεσης. Είναι π.χ. σύνηθες να απαιτείται από έναν νεοεισερχόμενο φορέα να διασυνδέεται σε έναν ελάχιστο αριθμό σημείων, κατά κανόνα δύο, σε κάθε περιοχή με την οποία θέλει να συνδεθεί. Ο υφιστάμενος φορέας μπορεί να του αρνηθεί τη διασύνδεση σε επίπεδο τοπικού κέντρου (σε αντίθεση με την ακριβότερη διασύνδεση σε επίπεδο διαβιβαστικού κέντρου) εκτός εάν ο νέος φορέας είναι διατεθειμένος να διασυνδεθεί σε έναν ελάχιστο αριθμό κέντρων μεταγωγής ή ακόμα και σε όλα τα τοπικά κέντρα της περιοχής. Ο υφιστάμενος φορέας μπορεί επίσης να θέσει περιορισμούς όσον αφορά τα δίκτυα με τα οποία θα συνδέεται.
- (49) Όσον αφορά το κόστος, συνήθως υπάρχει μια εφάπαξ δαπάνη για την εγκατάσταση της διασύνδεσης, καθώς και μετέπειτα πληρωμές σε τακτική βάση. Ο υφιστάμενος φορέας μπορεί να επιμείνει να καταβάλει ο νέος φορέας ολόκληρο το κόστος της φυσικής υποδομής που απαιτείται για τη διασύνδεση, ακόμη και αν ο ίδιος αποκομίζει όφελος από τη δυνατότητα που αποκτά να διακινεί κλήσεις μέσω της φυσικής ζεύξης. Με τον τρόπο αυτό ο υφιστάμενος φορέας ελέγχει σε σημαντικό βαθμό το κόστος των νέων φορέων, δεδομένου ότι με βάση αυτό καθορίζεται το ύψος των επενδύσεων που πρέπει να πραγματοποιήσει ο νέος φορέας προκειμένου να αρχίσει τις δραστηριότητές του. Επιπλέον, ο υφιστάμενος φορέας δύναται να εφαρμόσει στρατηγικές υποβιβασμού της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Παροχή χωρητικότητας ή προϊόντων σχετιζόμενων με τη χωρητικότητα

- (50) Ο εθνικός φορέας τηλεπικοινωνιών είναι ιδιοκτήτης σημαντικής δικτυακής υποδομής υπό μορφή καλωδίων και εγκαταστάσεων μεταγωγής. Οι περισσότεροι φορείς του είδους αυτού εκμισθώνουν ένα μέρος της αχρησιμοποίητης χωρητικότητας. Η εκμίσθωση αυτή μπορεί να έχει «χονδρικό» χαρακτήρα, οπότε τα προϊόντα προσφέρονται σε άλλους φορείς τηλεπικοινωνιών ή μεγάλους χρήστες, ή «λιανικό» χαρακτήρα, οπότε τα προϊόντα προσφέρονται διατεματικά ορισμένες φορές σε προμηθευτές υπηρεσιών τηλεφωνίας, αλλά κυρίως σε ιδιωτικούς χρήστες, όπως φορείς λειτουργίας δικτύων δεδομένων.
- (51) Εναλλακτικοί προμηθευτές βασικής καλωδίωσης μπορεί να είναι υπηρεσίες κοινής ωφελείας, όπως σιδηροδρομικές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις ηλεκτρικού ρεύματος που διαθέτουν τα δικά τους ιδιόκτητα τηλεπικοινωνιακά συστήματα ή δουλείες οδού κατά μήκος των οποίων

μπορούν να εγκατασταθούν ευκολότερα νέα δίκτυα. Οι προφορές αυτές μπορεί μεν να αποτελούν εναλλακτικές λύσεις όσον αφορά την υποδομή «ζευκτικού κυκλώματος» αλλά δεν έχουν την κάλυψη ή την «τριχοειδή» ανάπτυξη των δικτύων των υφιστάμενων φορέων. Κατά συνέπεια, ο υφιστάμενος φορέας ενδέχεται να είναι σε καλύτερη θέση από όλους τους άλλους προμηθευτές εκμισθούμενης χωρητικότητας από άποψη έκτασης και γεωγραφικής κάλυψης του δικτύου.

- (52) Η τιμή των μισθωμένων γραμμών και των συναφών προϊόντων σχετίζεται με τις τιμές διασύνδεσης και τις τιμές πρόσβασης τοπικού βρόχου. Κατά την εξέταση του θέματος της διασύνδεσης παραπάνω επισημάνθηκε ότι είναι γενικά φθηνότερο για τους νέους φορείς να διατηρούν, όσο το δυνατόν περισσότερο, την κίνησή τους εκτός του δικτύου του υφιστάμενου φορέα και να διασυνδέονται με το δίκτυο τερματισμού όσο το δυνατό πλησιέστερα στο σημείο παράδοσης της κίνησης. Ωστόσο, αυτό προϋποθέτει ότι ο νεοεισερχόμενος φορέας διαθέτει τα κεφάλαια που απαιτούνται για την ανάπτυξη των δικτύων του προς τα επιθυμητά τοπικά κέντρα μεταγωγής. Εάν ο νέος φορέας προτιμήσει να μισθώσει γραμμές και εξαρτάται από τον υφιστάμενο φορέα για την παροχή των εν λόγω γραμμών, τότε η ικανότητά του να αποφύγει επιθετική τιμολογιακή πολιτική για τη διασύνδεση από μέρους του υφιστάμενου φορέα υπονομεύεται περαιτέρω από το γεγονός ότι εξαρτάται τόσο οικονομικά όσο και λειτουργικά από τον υφιστάμενο φορέα για τις γραμμές που έχει μισθώσει. Η ικανότητα του υφιστάμενου φορέα να ενεργήσει κατ' αυτόν τον τρόπο μπορεί να περισταλεί εφόσον υπάρχουν κανονιστικές ρυθμίσεις ή άλλοι ανταγωνιστικοί περιορισμοί που τον εμποδίζουν αποτελεσματικά να καθορίζει όπως θέλει τις τιμές για τις προσφορές αυτές.

Κυκλοματομεταγωγή έναντι πακετομεταγωγής

- (53) Ένα από τα χαρακτηριστικά του προαναφερόμενου τηλεπικοινωνιακού μοντέλου είναι ότι πρέπει να δημιουργείται μια πλήρης διατεματική διαδρομή μεταξύ του συνδρομητή που κάνει την κλήση και του παραλήπτη, η οποία πρέπει να διατηρείται καθ' όλη τη διάρκεια της κλήσης, ανεξάρτητα από το πόσα λέγονται μεταξύ των συνομιλητών. Ως εκ τούτου, πρέπει να αφιερώνονται κατ' αποκλειστικότητα σημαντικοί δικτυακοί πόροι (καλώδια, εξοπλισμός μεταγωγής) για κάθε μεμονωμένη κλήση.
- (54) Η πακετομεταγωγή αποτελεί εναλλακτική δυνατότητα έναντι της παραδοσιακής κυκλοματομεταγωγής που αρχικά χρησιμοποιήθηκε για την ανταλλαγή δεδομένων μεταξύ ΗΥ μέσω τηλεφωνικών γραμμών και χρησιμοποιείται σήμερα όλο και περισσότερο για τη μεταφορά κανονικών μηνυμάτων φωνητικής τηλεφωνίας. Κατά την πακετομεταγωγή δεδομένων, οι πληροφορίες που περιέχονται στο μήνυμα αναλύονται σε χωριστά «πακέτα» δεδομένων. Τα πακέτα αποστέλλονται από το τερματικό προέλευσης σε έναν υπολογιστή-δρομολογητή ο οποίος εξετάζει την επικεφαλίδα του πακέτου και το

κατευθύνει προς άλλον δρομολογητή και ούτω καθ' εξής μέχρι να φθάσει το πακέτο στον παραλήπτη. Τα συστήματα πακετομεταγωγής περιγράφονται ως «άνευ σύνδεσης»⁽¹¹⁾, διότι η σύνδεση μεταξύ δύο καλωδίων πρέπει να μείνει ανοικτή μόνον για το χρόνο που απαιτείται για το πέρασμα ενός πακέτου από το ένα καλώδιο στο άλλο στο σημείο μεταγωγής.

- (55) Τα πρώτα πειραματικά δίκτυα πακετομεταγωγής είχαν τοπικό χαρακτήρα, περιοριζόμενα συχνά μέσα σε ένα πανεπιστήμιο και σήμερα θα περιγράφονται ως τοπικά δίκτυα (LAN — local area networks). Ωστόσο, οι δρομολογητές και οι μεταγωγείς που χρησιμοποιούνται στην πακετομεταγωγή δεδομένων μπορούν να τοποθετηθούν σε «κόμβους»⁽¹²⁾ των παραδοσιακών καλωδιακών δικτύων τηλεπικοινωνιών. Με τον τρόπο αυτό τα δίκτυα δεδομένων μπορούν να κάνουν χρήση της καλωδιακής υποδομής τηλεπικοινωνιών και να εκμεταλλεύονται την ευρεία κάλυψη των σχετικών δικτύων, αποφεύγοντας ταυτόχρονα τη φυσική μεταγωγή που απαιτείται στους κόμβους ενός παραδοσιακού δικτύου κυκλωματομεταγωγής. Το πλεονέκτημα είναι ότι δεν χρειάζεται πλέον να αφιερώνεται το ίδιο φυσικό κύκλωμα σε κάθε χρήστη για την κάθε κλήση που πραγματοποιεί αλλά ότι είναι δυνατό να χρησιμοποιηθεί για τη μεταφορά κίνησης από πολλές ταυτόχρονες εκπομπές/μετάδοσεις δεδομένων.

Δίκτυα πακετομεταγωγής δεδομένων: επικοινωνίες επιχειρησιακών δεδομένων και το Ίντερνετ

- (56) Ένα δίκτυο δεδομένων μπορεί να κατασκευαστεί χρησιμοποιώντας καλώδια, μεταγωγείς και δρομολογητές που δεν έχουν καμία σχέση με το PSTN οι οποίοι δεν συνδέονται καθόλου με αυτό. Πολλά τοπικά δίκτυα (LAN), π.χ. σε κτίρια γραφείων, αποτελούν παραδείγματα ιδιωτικών δικτύων δεδομένων. Τα μεγαλύτερα δίκτυα ευρείας περιοχής (WAN-Wide Area Network), όπως εκείνα που συνδέουν τα κατά τόπους γραφεία μιας πολυεθνικής επιχείρησης, μπορούν να χρησιμοποιούν τηλεπικοινωνιακό υλικό μισθωμένο από τους ΔΤΦ (όπως ιδιωτικές διεθνείς μισθωμένες γραμμές) αλλά καταρχήν πρόκειται και πάλι για ιδιωτικά δίκτυα τα οποία δεν χρειάζεται να συνδέονται με το PSTN.
- (57) Άμεση σύνδεση με το PSTN μπορεί να απαιτείται στην περίπτωση συνδυασμού φωνής και δεδομένων σε ένα δίκτυο. Για παράδειγμα, μια επιχείρηση που διαθέτει παγκόσμιο δίκτυο και της οποίας η έδρα είναι στη χώρα X έχει ένα περιφερειακό γραφείο στη χώρα Y. Εάν το σύστημά της συνδέεται με το PSTN μόνο στα κεντρικά γραφεία που βρίσκονται στη χώρα X, τότε η κλήση ενός υπαλλήλου του περιφερειακού γραφείου Y προς έναν πελάτη στην ίδια χώρα, θα δρομολογηθεί μέσω των κεντρικών γραφείων στο δίκτυο PSTN της χώρας X και θα κατευθυνθεί μέσω των διεθνών ζεύξεων προς τον πελάτη που βρίσκεται στη χώρα Y. Με τον τρόπο

αυτό, η κλήση από τα κεντρικά γραφεία προς τον πελάτη θα τιμολογηθεί ως διεθνής κλήση μεταξύ της χώρας X και της χώρας Y. Αν όμως το δίκτυο φωνής/δεδομένων της επιχείρησης είναι διασυνδεδεμένο με το PSTN στην χώρα Y, οι κλήσεις των υπαλλήλων του περιφερειακού γραφείου προς τον πελάτη στην ίδια χώρα διοχετεύονται απευθείας στο δίκτυο PSTN της χώρας Y, οπότε το κόστος τερματισμού της κλήσης είναι χαμηλότερο.

- (58) Κατά κανόνα, οι επαφές του ιδιωτικού δικτύου δεδομένων με τον υφιστάμενο φορέα δεν θα λαμβάνουν τη μορφή αιτήσεων διασύνδεσης με το δίκτυο PSTN αλλά τη μορφή ζήτησης προϊόντων υποδομής δικτύου (χωρητικότητα). Προκειμένου να κατασκευαστεί ένα δίκτυο δεδομένων, απαιτείται η μίσθωση χωρητικότητας ή η αγορά, κατά πάσα πιθανότητα από τον υφιστάμενο φορέα, υπηρεσιών εικονικής μεταφοράς στο δίκτυο όπως η υπηρεσία Frame Relay ή η υπηρεσία ATM (asynchronous transfer mode), οι οποίες εκτελούν σε κάποιο βαθμό τη λειτουργία της μισθωμένης χωρητικότητας. Έτσι, μια επιχείρηση που επιδιώκει να κατασκευάσει το δικό της δίκτυο δεδομένων (ή ένα τέτοιο δίκτυο για λογαριασμό άλλων) εξαρτάται από τις τιμές στις οποίες διατίθενται τα σχετικά προϊόντα χωρητικότητας και ο συναφής εξοπλισμός.

Ίντερνετ

- (59) Το Ίντερνετ αποτελείται βασικά από μια σειρά διασυνδεδεμένων και αλληλοεπικαλυπτόμενων δικτύων που χρησιμοποιούν όλα το ίδιο πρωτόκολλο, το πρωτόκολλο TCP/IP, για την ανταλλαγή κίνησης. Τα δίκτυα του Ίντερνετ μπορούν να διασυνδέονται είτε οριζόντια στο πλαίσιο ενός διακανονισμού γνωστού ως «peering» (μεταξύ ομότιμων φορέων), είτε κάθετα οπότε ένα δίκτυο γίνεται πελάτης κόποιου άλλου ως προς τη συνδετικότητα. Τα μεγαλύτερα δίκτυα δεδομένων του Ίντερνετ έχουν παγκόσμια κάλυψη ενώ τα μικρότερα καλύπτουν μόνο μια περιφέρεια, μια χώρα ή να έχουν τοπικό χαρακτήρα. Όλα τα δίκτυα του Ίντερνετ είναι ISP (Internet Services Providers — Προμηθευτές υπηρεσιών Ίντερνετ) τόσο μεταξύ τους όσο και προς τελικούς χρήστες.
- (60) Η απόκτηση πρόσβασης στο Ίντερνετ σημαίνει πρόσβαση σε έναν ISP. Αυτό γίνεται με «αποκλειστική πρόσβαση», δηλαδή με μια αποκλειστική ζεύξη σταθερής καλωδιακής γραμμής μεταξύ του τελικού χρήστη και του ISP, ή με πρόσβαση «επιλογής» (dial-up) μέσα από κανονική γραμμή του δικτύου PSTN.
- (61) Στο βαθμό που ο ISP διαθέτει πελάτες που συνδέονται με πρόσβαση επιλογής, χρειάζεται σύνδεση με το PSTN προκειμένου να επικοινωνεί με πελάτες τους οποίους μπορεί να εξυπηρετήσει μόνο μέσω του PSTN. Προς το σκοπό αυτό ο ISP μπορεί να αντιμετωπιστεί είτε ως πελάτης του αντίστοιχου φορέα τηλεπικοινωνιών είτε ως άλλος φορέας τηλεπικοινωνιών.
- (62) Εάν ο ISP αντιμετωπίζεται ως πελάτης θα καταβάλει ένα μίσθωμα για τη γραμμή στον φορέα τηλεπικοινωνιών όπως όλοι οι υπόλοιποι χρήστες τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Οι

⁽¹¹⁾ Ορισμένα είδη δικτύων δεδομένων, όπως το Frame Relay και το X25, έχουν «προσανατολισμό σύνδεσης» κατά το ότι γίνεται σύνδεση πριν από την έναρξη της μετάδοσης δεδομένων. Ως προς αυτό έχουν κάποια κοινά χαρακτηριστικά με την παραδοσιακή τηλεφωνία κυκλωματομεταγωγής.

⁽¹²⁾ Τα σημεία όπου συναντώνται οι δικτυακές συνδέσεις.

κλήσεις από χρήστες του Ίντερνετ (δηλαδή πελάτες του ISP) προς τον ISP θα υφίστανται ακριβώς την ίδια μεταχείριση όπως και όλες οι άλλες μεταγόμενες τηλεφωνικές κλήσεις, με τη διαφορά ότι σε αμφοτέρωτα άκρα της γραμμής υπάρχουν modem (δηλαδή στο τηλέφωνο του πελάτη και στη θύρα modem του ISP) για τη μεταβίβαση της ροής δεδομένων μέσω του δικτύου κυκλωμάτων μεταγωγής PSTN. Μίσθωμα γραμμής καταβάλλει τόσο ο τελικός χρήστης όσο και ο ISP, ο τελικός χρήστης καταβάλλει κάποιο τέλος για τη χρήση του δικτύου του ΔΤΦ ενώ επίσης πληρώνει χωριστά τον ISP για την παροχή υπηρεσιών Ίντερνετ.

- (63) Ωστόσο, όταν η εθνική νομοθεσία απαγορεύει την ίδια μεταχείριση του ISP με τους υπόλοιπους φορείς τηλεπικοινωνιών, τότε η σχέση είναι διαφορετική. Στην περίπτωση αυτή το ISP (που γενικά λαμβάνει περισσότερες κλήσεις από όσες κάνει) είναι ο παραλήπτης μιας ροής κλήσεων προερχόμενων από το δίκτυο του ΔΤΦ και θα μπορούσε να πληρώνεται από τον ΔΤΦ για τις υπηρεσίες τερματισμού. Δεδομένου ότι οι κλήσεις γενικά πραγματοποιούνται από τους πελάτες και όχι από τον ISP, αυτός είναι εκείνος ο οποίος ωφελείται οικονομικά από την παροχή στον υφιστάμενο φορέα υπηρεσιών τερματισμού κλήσεων.
- (64) Ορισμένες αποκαλούμενες «δωρεάν» υπηρεσίες ISP χρηματοδοτούνται με πληρωμές διακανονισμού του ΔΤΦ προς τον ISP, απαλλάσσοντας έτσι τον πελάτη από την πραγματοποίηση πληρωμών στον ISP. Η νομοθεσία μπορεί να υποχρεώνει τον ΔΤΦ να μεταχειρίζεται τον ISP ως φορέα τηλεπικοινωνιών ή, εάν υπάρχει σημαντικός ανταγωνισμός στον τομέα υπηρεσιών ISP, ο ΔΤΦ μπορεί να βρεθεί υποχρεωμένος να καταβάλει τέλη τερματισμού. Εάν δεν το κάνει κινδυνεύει να χάσει τη συνδρομητική κίνηση για εξερχόμενες κλήσεις Ίντερνετ οι οποίες θα καταλήξουν σε άλλον φορέα (π.χ. διαμέσου ενός συστήματος προεπιλογής φορέα).
- (65) Συνεπώς, οι ISP χρειάζονται σύνδεση με το δίκτυο PSTN, η οποία μπορεί να είναι διασύνδεση εάν αντιμετωπίζονται ως τηλεπικοινωνιακοί φορείς ή, σε αντίθετη περίπτωση, κανονική σύνδεση πελάτη. Όταν δεν υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός για την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο, ο ΔΤΦ μπορεί να επιμείνει στην αντιμετώπιση όλων των ISP ως κανονικών συνδρομητών τηλεπικοινωνιών. Εάν δεν έχει τη δυνατότητα αυτή, ο ΔΤΦ μπορεί να μειώσει τα τέλη τερματισμού που καταβάλει στους ISP σε τέτοιο βαθμό ώστε ο ISP να έχει ασήμαντα πλεονεκτήματα σε σχέση με τους λιανικούς πελάτες.

Υπηρεσίες υψηλότερου ζωνικού εύρους (ευρυζωνικές υπηρεσίες)

- (66) Ο όρος «ζωνικό εύρος» αφορά τα φυσικά χαρακτηριστικά ενός συστήματος τηλεπικοινωνιών, και συγκεκριμένα την ταχύτητα μεταβίβασης δεδομένων. Στα αναλογικά

συστήματα, όπως η παραδοσιακή τηλεφωνία κυκλομεταγωγής, το ζωνικό εύρος μετράται με βάση τη συχνότητα (σε Hertz). Στα ψηφιακά συστήματα μετράται με βάση τον αριθμό των δυαδικών ψηφίων ανά δευτερόλεπτο. Όσο υψηλότερο το ζωνικό εύρος τόσο μεγαλύτερη η ταχύτητα της γραμμής και τόσο μεγαλύτερη ποσότητα πληροφοριών μπορεί να μεταφερθεί μέσα από ένα σύστημα τηλεπικοινωνιών. Ένα συμβατικό κύκλωμα φωνητικής τηλεφωνίας το οποίο συνδέει δύο συνδρομητές μέσω ενός συνεστραμμένου ζεύγους καλωδίων μπορεί να θεωρηθεί ως χαμηλής ταχύτητας «στενοζωνική» σύνδεση με περιορισμένη δυνατότητα διαβίβασης δεδομένων. Οι σύγχρονες εφαρμογές, όπως το Ίντερνετ, και ιδιαίτερα οι βιντεοπαραγγελίες, απαιτούν τη μετάδοση πολύ περισσότερων πληροφοριών και ως εκ τούτου απαιτούν ευζωνικές διασυνδέσεις υψηλής ταχύτητας προκειμένου να μπορέσει ο τελικός συνδρομητής να κάνει χρήση των υπηρεσιών αυτών.

- (67) Δύο είναι τα προβλήματα όσον αφορά την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες. Το πρώτο αφορά τους περιορισμούς ζωνικού εύρους που παρουσιάζει το ζεύγος συνεστραμμένων χάλκινων καλωδίων. Παρά το γεγονός ότι πολλοί φορείς τηλεπικοινωνιών έχουν αναβαθμίσει την υπεραστική και διεθνή χωρητικότητά τους με καλώδια οπτικών ινών προκειμένου να αξιοποιήσουν στο έπακρο την τεχνολογία πακετομεταγωγής, ο τοπικός βρόχος αποτελεί το σημείο του δικτύου όπου η παραδοσιακή κυκλομεταγωγή αποτελεί εμπόδια για τη χρησιμοποίηση ευρυζωνικών τεχνολογιών. Το μεγάλο κόστος αντικατάστασης της υποδομής τοπικού βρόχου αποτελεί αντικίνητρο για την αναβάθμισή της ακόμη και για τους υφιστάμενους φορείς και ως εκ τούτου το πρόβλημα είναι να βρεθεί τρόπος παροχής της υπηρεσίας αυτής μέσω των υφιστάμενων εγκαταστάσεων.
- (68) Ευρυζωνικές υπηρεσίες μπορούν να παρέχονται μέσω του υφιστάμενου χάλκινου καλωδίου εφόσον μεσολαβούν οι λεγόμενες «επιτρεπτικές» τεχνολογίες, όπως κάποια από τις τεχνολογίες «xDSL» (Digital Subscriber Line)⁽¹³⁾. Οι τεχνολογίες «xDSL» είναι ικανές να μετατρέψουν ένα χαλκοσυρμάτινο ζεύγος σε ψηφιακή γραμμή υψηλής ταχύτητας και με τον τρόπο αυτό λύνουν τα τεχνικά προβλήματα του παραδοσιακού χάλκινου τοπικού βρόχου. Η τεχνολογία αυτή συνήθως εγκαθίσταται στα τοπικά κέντρα τόσο από την πλευρά του υφιστάμενου φορέα όσο και από την πλευρά του πελάτη.
- (69) Οι ανταγωνιστικοί φορείς τηλεπικοινωνιών που θέλουν να προσφέρουν ευρυζωνικές υπηρεσίες μέσω των τεχνολογιών xDSL σε πελάτες που εξακολουθούν να είναι συνδεδεμένοι με τον υφιστάμενο φορέα αντιμετωπίζουν τρία κυρίως προβλήματα. Πρώτον, πρέπει να περιμένουν μέχρι να εγκαταστήσει ο ενδιαφερόμενος τη σχετική τεχνολογία με αποτέλεσμα οι τεχνικές προσφορές τους να περιορίζονται από τον εξοπλισμό που εγκαθιστά ο υφιστάμενος φορέας. Δεύτερον, πρέπει να διασυνδεθούν σε υψηλότερο ιεραρχικό

⁽¹³⁾ Υπάρχουν διάφορες παραλλαγές της τεχνολογίας DSL όπως το ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line), το HDSL (High data rate Digital Subscriber Line) και το VDSL (Very high data rate Digital Subscriber Line). Αναφέρονται συλλογικά ως τεχνολογίες xDSL.

επίπεδο μακριά από το κύριο πλαίσιο διανομής και κατ' επέκταση πρέπει να αναμένουν υψηλότερα τέλη διασύνδεσης για τη χρήση μεγαλύτερου μέρους του δικτύου του υφιστάμενου φορέα. Και τέλος, είναι ευάλωτοι στην τιμολογιακή πολιτική του υφιστάμενου φορέα ή και στην ποιότητα της διασύνδεσης που προσφέρει. Εάν ο υφιστάμενος φορέας αυξήσει τις τιμές διασύνδεσης ή αλλοιώσει την ποιότητά τους, η προσφορά ενός ανταγωνιστικού φορέα μέσω τεχνολογιών xDSL μπορεί να καταστεί μη ανταγωνιστική.

Διασύνδεση μεταξύ σταθερών και κινητών δικτύων

- (70) Τα παρπάνω ισχύουν και για τη διασύνδεση με τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας. Ωστόσο, ειδίεται τα τέλη διασύνδεσης να είναι υψηλότερα για τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας. Λέγεται ότι αυτό δικαιολογείται από το γεγονός ότι ο φορέας κινητής τηλεφωνίας πρέπει να καταβάλλει μεγαλύτερες προσπάθειες προκειμένου να εντοπίσει τον πελάτη του έτσι ώστε να κατευθύνει στο κατάλληλο σημείο του δικτύου του τις κλήσεις που προορίζονται για αυτόν. Στην απάντησή τους στη δήλωση αιτάσεων τα μέρη ισχυρίζονται ότι τα τέλη ήταν υψηλότερα εξαιτίας του υψηλότερου κόστους της κινητής τηλεφωνίας σε σχέση με τα σταθερά δίκτυα και του γεγονότος ότι η υποδομή της κινητής τηλεφωνίας εξακολουθεί να βρίσκεται «σε φάση ανάπτυξης».
- (71) Ο όρος «περιαγωγή» αναφέρεται στη δυνατότητα ενός χρήστη κινητού τηλεφώνου να πάρει το τηλέφωνό του εκτός της περιοχής που καλύπτει η εταιρεία στην οποία έχει συνδρομή για υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας και να το χρησιμοποιήσει σε περιοχή καλυπτόμενη από άλλη επιχείρηση κινητής τηλεφωνίας. Για να καταστεί αυτό δυνατόν πρέπει να υπάρχει συμφωνία περιαγωγής μεταξύ των δύο επιχειρήσεων. Γενικά, τα κύρια χαρακτηριστικά των συμφωνιών περιαγωγής είναι: ο συνδρομητής του δικτύου X που φθάνει στην επικράτεια ενός φορέα Y θα αντιμετωπίζεται ως πελάτης του δικτύου Y. Ο φορέας Y χρεώνει τον φορέα X για τις κλήσεις που πραγματοποιεί ο πελάτης κατά τη διάρκεια της παραμονής του στην περιοχή του φορέα Y. Ο λογαριασμός θα αντικατοπτρίζει την τιμή που χρεώνει ο φορέας Y στους δικούς του πελάτες συν κάποια προσαύξηση για το γεγονός ότι ο καλών δεν έχει συνδρομή σε αυτόν. Ο φορέας X θα χρεώσει στη συνέχεια τον πελάτη του για τις κλήσεις συν κάποια προσαύξηση βάσει των πρόσθετων διοικητικών δαπανών που παρεμβάλλονται στην προκειμένη περίπτωση.
- (72) Η περιαγωγή γίνεται τόσο σε εθνική βάση, όταν ένας συνδρομητής μιας επιχείρησης κινητής τηλεφωνίας μεταβαίνει σε περιοχή άλλου φορέα κινητής τηλεφωνίας, και σε διεθνή βάση, όταν ένας χρήστης κινητής τηλεφωνίας χρησιμοποιεί το τηλέφωνό του σε άλλη χώρα και η κλήση του διεκπεραιώνεται από κάποιον προμηθευτή υπηρεσιών στη χώρα εκείνη.

A. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- (73) Στην κοινοποίησή τους τα μέρη αναφέρουν επτά σχετικές αγορές προϊόντος που καλύπτουν τις δραστηριότητες στον τομέα της τηλεφωνίας και των συναφών υπηρεσιών. Σε

αυτές περιλαμβάνονται υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας, επικοινωνιών επιχειρηματικών δεδομένων, πρόσβαση στο Ίντερνετ (τόσο λιανική όσο και επιλογής), διανομή PABX, τοπικοί τηλεφωνικοί κατάλογοι — τοπικοί κατάλογοι επιχειρήσεων και κινητή τηλεφωνία.

Αγορές στον τομέα της σταθερής τηλεφωνίας μεταγωγής

- (74) Η σχετική αγορά προϊόντος που προτείνουν τα μέρη για τη σταθερή τηλεφωνία καλύπτει τοπικές κλήσεις, υπεραστικές κλήσεις (εντός της ίδιας χώρας), διεθνείς κλήσεις και κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα. Η Επιτροπή θεωρεί ότι στις δραστηριότητες που καλύπτει ο ορισμός αυτός περιλαμβάνονται υπηρεσίες που δεν μπορούν να θεωρηθούν μεταξύ τους ως οικονομικά υποκατάστατα από πλευράς ζήτησης ούτε από πλευράς προσφοράς. Ως εκ τούτου, απαιτείται αξιολόγηση με βάση μικρότερα τμήματα της αγοράς.

Μικρότερα τμήματα αγοράς

- (75) Πολλοί από τους ερωτηθέντες κατά τη διάρκεια των ερευνών αγοράς της Επιτροπής συμφώνησαν ότι για τις αγορές πρέπει να χρησιμοποιηθούν ορισμοί που ανταποκρίνονται περισσότερο σε παλαιότερες υποθέσεις βάσει των οποίων οι βασικές υπηρεσίες τηλεφωνίας διαίρονται σε διαφορετικά τμήματα αγοράς. Ένας τρόπος θα ήταν ο καταμερισμός της αγοράς σε υπηρεσίες τοπικού βρόχου, υπεραστικές και διεθνείς υπηρεσίες. Ωστόσο, οι υπηρεσίες πρόσβασης τοπικού βρόχου ενδιαφέρουν τόσο τους συνδρομητές όσο και άλλους φορείς που επιθυμούν να διασυνδεθούν. Επίσης, άλλη χρήσιμη διάκριση είναι εκείνη μεταξύ βασικής υποδομής και υπηρεσιών.

Παροχή υποδομής τοπικού βρόχου

- (76) Προκειμένου να αποκτήσει πρόσβαση σε τηλεφωνικές υπηρεσίες υψηλότερου επιπέδου, ο συνδρομητής πρέπει να διαθέτει φυσική σύνδεση με το δίκτυο PSTN, συνήθως με την εγκατάσταση συνεστραμμένου χαλκοσυρματίου ζεύγους που τον συνδέει με το πλησιέστερο τοπικό κέντρο μεταγωγής. Ως εκ τούτου, υπάρχει ζήτηση από μέρους των συνδρομητών και των νεοεισερχόμενων φορέων τηλεπικοινωνιών για σύνδεση στον τοπικό βρόχο.

Παροχή υποδομής για υπεραστικές και διεθνείς κλήσεις

- (77) Για τη σύνδεση των τοπικών κέντρων μεταγωγής μεταξύ τους στο εσωτερικό μιας χώρας και τη διεκπεραίωση κίνησης προς και από τις διεθνείς πύλες ή μεταγωγείς απαιτούνται τα κατάλληλα μέσα. Οι υπηρεσίες αυτές απαιτούν ένα καλωδιακό δίκτυο καθώς και εξοπλισμό μεταγωγής. Στο παρελθόν, οι κύριοι προμηθευτές της δικτυακής αυτής υποδομής ήταν οι ίδιες οι υπηρεσίες τηλεπικοινωνιών αλλά τα τελευταία χρόνια έχουν εμφανιστεί νέες δυνατό-

τητες, και κυρίως οργανισμοί κοινής ωφελείας, όπως επιχειρήσεις φυσικού αερίου, ηλεκτρικού ρεύματος και σιδηροδρόμων, διατεθειμένοι να εκμισθώσουν ένα μέρος της χωρητικότητας που διαθέτουν στα ιδιωτικά τους δίκτυα.

(78) Από άποψη ζήτησης, η παροχή υπηρεσιών μεταφοράς υπεραστικών κλήσεων ενδιαφέρει όχι μόνο τους νεοεισερχόμενους ΔΤΦ αλλά και τις επιχειρήσεις που έχουν ιδιωτικά δίκτυα όπως οι προμηθευτές υπηρεσιών Ίντερνετ, οι προμηθευτές υπηρεσιών δικτύου για επικοινωνίες επιχειρηματικών δεδομένων και οι εταιρείες που θέλουν να «αυτοπρομηθεύονται», δημιουργώντας τα δικά τους δίκτυα δεδομένων. Όλες αυτές οι κατηγορίες φορέων χρειάζονται πρόσβαση σε χωρητικότητα σε ολοκληρωμένα δίκτυα για μια συγκεκριμένη περιοχή και ενδεχομένως διασύνδεση με τον υφιστάμενο φορέα προκειμένου να μπορέσουν να ανταλλάσσουν κίνηση προερχόμενη ή τερματιζόμενη στην υπόψη χώρα.

(79) Όσον αφορά τη δικτυακή υποδομή αυτού του τύπου, στο παρελθόν έγινε διάκριση μεταξύ «χονδρικών» υπηρεσιών, δηλαδή εκείνων που παρέχονται από φορέα σε φορέα, και «λιανικών» υπηρεσιών που παρέχονται σε τελικούς χρήστες (κατά κανόνα επιχειρήσεις) και συνήθως περιλαμβάνουν ιδιωτικές γραμμές.

(80) Καταρχήν ο αγοραστής δικτυακής υποδομής μπορεί να μην ενδιαφέρεται αν το προϊόν προέρχεται από φορέα τηλεπικοινωνιών ή από οποιαδήποτε άλλο ανταγωνιστικό προμηθευτή δικτυακής υποδομής. Η αγορά μιας δέσμης προϊόντων από μια επιχείρηση τηλεπικοινωνιών όπου η διασύνδεση θεωρείται δεδομένη μπορεί να παρουσιάζει πλεονεκτήματα αλλά εάν οι τιμές είναι υπερβολικά υψηλές σε σχέση με τις προσφορές ανταγωνιστικών προμηθευτών ο χρήστης μπορεί να προτιμήσει να αγοράσει αχρησιμοποίητη και μη συνδεδεμένη καλωδιακή υποδομή την οποία θα ενεργοποιήσει ο ίδιος, καθώς και να εξασφαλίσει ο ίδιος τη διασύνδεση. Από την άποψη του αγοραστή πρόσβασης στην υποδομή αυτή συνεπώς οι προσφορές προμηθευτών όπως οργανισμοί κοινής ωφελείας μπορεί να συνιστούν υποκατάστατα των προϊόντων που παραδοσιακά παρέχονται από ΔΤΦ.

(81) Όταν ο εκμισθωτής είναι δεσπόζουσα επιχείρηση τηλεπικοινωνιών είναι δυνατό να κάνει διάκριση μεταξύ πελατών τους οποίους αναγνωρίζει ως επιχειρήσεις τηλεπικοινωνιών και στους οποίους προσφέρει όχι μόνο καλωδιακή υποδομή αλλά και διασύνδεση και άλλων πελατών (π.χ. επιχειρήσεις που προσπαθούν να δημιουργήσουν δίκτυα δεδομένων ή νεοεισερχόμενους φορείς), στους οποίους δεν προσφέρει διασύνδεση. Επίσης, ένας δεσπόζων ΔΤΦ μπορεί να αρνηθεί να διασυνδεθεί (ή να προσφέρει χαμηλότερης ποιότητας διασύνδεση) με καλωδιακή υποδομή μισθωμένη από ανταγωνιστικό προμηθευτή (που δεν είναι ΔΤΦ). Από την άποψη αυτή μια δεσπόζουσα μονοπωλιακή επιχείρηση τηλεπικοινωνιών μπορεί να περιορίσει την ελκυστικότητα ανταγωνιστικών καλωδιακών δικτύων απλά και μόνο αρνούμενη να παράσχει διασύνδεση ή δημιουργώντας προβλήματα κατά τη διασύνδεση με νέα δίκτυα σε περίπτωση που χρησιμο-

ποιούνται καλωδιακά συστήματα προερχόμενα από άλλους προμηθευτές.

(82) Έτσι, από την άποψη των φορέων τηλεφωνίας που αναζητούν υποδομή, μπορεί να υπάρχει μια ενιαία αγορά όχι μόνον για τις υπηρεσίες άλλων φορέων τηλεφωνίας αλλά και για τις υπηρεσίες εναλλακτικών προμηθευτών. Ωστόσο, από την άποψη των ιδιωτικών αγοραστών, όπως ιδιωτικοί προμηθευτές δικτύων δεδομένων, η αγορά παροχής υποδομής δικτύου μπορεί να είναι πιο περιορισμένη όταν χρειάζονται διασύνδεση με τον υφιστάμενο φορέα, δεδομένου ότι μπορεί να υποχρεωθούν να μισθώσουν υποδομή από αυτόν.

(83) Με την επιφύλαξη των όσων αναφέρονται παραπάνω, για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης πρέπει να θεωρηθεί ότι υπάρχουν χωριστές αγορές για την υποδομή δικτύου τόσο για υπεραστικές όσο και για διεθνείς κλήσεις και ότι οι αγορές αυτές καλύπτουν όλες τις προμήθειες υποδομής δικτύου ανεξάρτητα από το εάν παρέχονται από επιχειρήσεις τηλεπικοινωνιών ή όχι.

Πρόσβαση συνδρομητών σε υπηρεσίες τηλεπικοινωνιών: (τοπικές, υπεραστικές και διεθνείς)

(84) Από τη στιγμή που υπάρχει φυσική σύνδεση με το δίκτυο μπορεί να αρχίσει η παροχή υπηρεσιών. Η βασική τηλεφωνία αποτελείται από εισερχόμενες και εξερχόμενες κλήσεις. Οι εισερχόμενες και εξερχόμενες κλήσεις κατατάσσονται ανάλογα με το εάν πρόκειται για τοπικές κλήσεις, δηλαδή όταν εκκινούν και τερματίζουν στο ίδιο τοπικό δίκτυο, υπεραστικές, δηλαδή όταν αποστέλλονται ή λαμβάνονται από άλλο μέρος της χώρας ή διεθνείς, όταν στέλλονται ή λαμβάνονται από ξένη χώρα⁽¹⁴⁾.

(85) Ανεξάρτητα από το είδος του περαιτέρω καταμερισμού των αγορών, το ζήτημα είναι αν θα πρέπει να προσδιοριστούν χωριστές αγορές για τις εισερχόμενες και τις εξερχόμενες κλήσεις. Αυτό αφορά ιδιαίτερα το θέμα της μεταχείρισης υπηρεσιών, όπως η προεπιλογή φορέα και η επιλογή φορέα ανά κλήση που αφορούν μόνο τις εξερχόμενες κλήσεις.

(86) Ο υφιστάμενος φορέας προσφέρει στους συνδρομητές κατά γενικό κανόνα πρόσβαση στις υπηρεσίες τηλεφωνίας στο πλαίσιο μιας δέσμης προϊόντων τόσο για τον τερματισμό όσο και για την εκκίνηση κλήσεων. Η τιμή που χρεώνεται

⁽¹⁴⁾ Ανάλογα με το είδος του χρήστη υπάρχουν ποικίλες δυνατότητες καταμερισμού (π.χ. τμήματα αγοράς για τους ιδιώτες και τις επιχειρήσεις, καθώς και τμήματα αγοράς για τις αστικές περιοχές και την ύπαιθρο). Για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης δεν απαιτείται περαιτέρω καταμερισμός, δεδομένου ότι δεν θα επηρέαζε το αποτέλεσμα. Ωστόσο, ένας τέτοιος καταμερισμός μπορεί να ληφθεί υπόψη κατά την εξέταση των μέτρων που μπορεί να προταθούν για τη θεραπεία των προβλημάτων που προκαλεί η συγκέντρωση, δεδομένου ότι τα διάφορα μέτρα έχουν διαφορετικό αντίκτυπο στις διάφορες κατηγορίες καταναλωτών.

στον τελικό χρήστη ο οποίος λαμβάνει κλήσεις χωρίς να πραγματοποιεί ποτέ καμία κλήση ο ίδιος συνίσταται μόνο στο μίσθωμα της γραμμής. Η τιμή για έναν τελικό χρήστη ο οποίος πραγματοποιεί κλήσεις χωρίς να λαμβάνει ποτέ καμία αποτελείται από όλα τα μεταβλητά τέλη χρήσης συν το μίσθωμα της γραμμής. Ο υπολογισμός της τιμής για τις δύο υπηρεσίες είναι δυσκολότερος όταν χρησιμοποιείται σταθερή γραμμή τόσο για τη λήψη όσο και την πραγματοποίηση κλήσεων, δεδομένου ένα μέρος του μισθώματος της σταθερής γραμμής πρέπει να θεωρηθεί ότι συμβάλλει στο κόστος των εξερχόμενων κλήσεων και ότι ένα άλλο μέρος του ποσού αυτού αποτελεί τέλος καταβαλλόμενο για εισερχόμενες κλήσεις⁽¹⁵⁾. Η αναλογία πάγιων δαπανών που αποδίδεται στις εξερχόμενες κλήσεις ποικίλει ανάλογα με τη σχέση μεταξύ της χρήσης που αφορά εισερχόμενες και της χρήσης που αφορά εξερχόμενες κλήσεις. Συνεπώς είναι δύσκολο να διαχωριστούν τα μεμονωμένα αυτά στοιχεία τιμολόγησης της υπηρεσίας που παρέχεται σε τελικούς χρήστες πράγμα το οποίο σημαίνει ότι δεν πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ εισερχόμενων και εξερχόμενων κλήσεων.

- (87) Παρά τα παραπάνω, θα μπορούσε κανείς να ισχυριστεί ότι η εκκίνηση και ο τερματισμός κλήσεων αποτελούν δύο διαφορετικές αγορές υπηρεσιών δεδομένου ότι θεωρητικά ένας συνδρομητής ο οποίος αντιμετωπίζει ανταγωνισμό όσον αφορά τον τοπικό βρόχο δύναται να μισθώνει μια γραμμή μόνο για τις εισερχόμενες κλήσεις και μια χωριστή γραμμή μόνο για τις εξερχόμενες, πράγμα το οποίο θα του επέτρεπε να προμηθεύεται διαφορετικές υπηρεσίες από δύο διαφορετικούς προμηθευτές. Στην περίπτωση αυτή όμως θα πλήρωνε δύο φορές τη μίσθωση σταθερής γραμμής αντί για μία, πράγμα το οποίο είναι απίθανο να είναι φθηνότερο από τη μίσθωση μιας γραμμής για την εξυπηρέτηση εισερχόμενων και εξερχόμενων κλήσεων. Συνεπώς, για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης θεωρείται ότι οι σχετικές αγορές περιλαμβάνουν τόσο τις εισερχόμενες όσο και τις εξερχόμενες κλήσεις.

α) Τοπικές κλήσεις

- (88) Συμβατικά οι αγορές παροχής υπηρεσιών βασικής τηλεφωνίας διακρίνονται σε τοπικές, υπεραστικές και διεθνείς. Από άποψη ζήτησης ο συνδρομητής είναι εκείνος που αποφασίζει να πραγματοποιήσει μια τοπική, υπεραστική ή διεθνή κλήση. Ωστόσο, αν διαχωριστούν τα διάφορα επίπεδα τηλεφωνικής ιεραρχίας τότε ο προμηθευτής υπηρεσιών τοπικού βρόχου μπορεί να μην είναι αναγκαστικά σε θέση να προσφέρει υπεραστικές ή διεθνείς κλήσεις απευθείας στους συνδρομητές του και να πρέπει να παραπέμψει την κλήση σε άλλον φορέα. Συνεπώς, τα επίπεδα τηλεφωνικής ιεραρχίας μπορούν να ληφθούν ως χωριστές αγορές.

β) Υπεραστικές κλήσεις

- (89) Όταν ο ΔΤΦ αποτελεί κάθετα ολοκληρωμένο φορέα, η μετάβαση από τον τοπικό βρόχο στην υπεραστική υποδομή σημαίνει απλώς αλλαγή επιπέδου μεταγωγής. Όταν όμως γίνεται διαχωρισμός των διαφόρων αυτών επιπέδων, ο

φορέας υπεραστικού δικτύου πρέπει να διασυνδέεται με το δίκτυο τοπικού βρόχου στο οποίο ξεκίνησε η κλήση προκειμένου να δεχθεί την κλήση και να μεταφέρει την κίνηση σε άλλο σημείο της χώρας ή της περιφέρειας. Από εκεί μπορεί να σταλεί πίσω στο δίκτυο τοπικού βρόχου του υφιστάμενου φορέα κοντά στο σημείο παράδοσης ή να παραδοθεί σε άλλον φορέα. Ζήτηση για υπηρεσίες υπεραστικών κλήσεων γεννιέται επίσης όταν οι φορείς λειτουργίας τοπικών βρόχων πρέπει να στείλουν ή να λάβουν κίνηση από διεθνή «πύλη» ή από ένα σημείο που δίνει πρόσβαση σε διεθνές δημόσιο δίκτυο μεταγωγής, καθώς επίσης και όταν δρομολογούνται κλήσεις σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.

- (90) Το προσφερόμενο προϊόν ή υπηρεσία μπορεί να περιλαμβάνει διάφορα στοιχεία. Περιλαμβάνει τη μεταφορά της κλήσης από τον φορέα του υπεραστικού δικτύου μέσω του καλωδιακού του συστήματος και μπορεί επίσης να περιλαμβάνει τη διασύνδεση με τα δίκτυα παραλήπτες εκατέρωθεν. Η μεταφορά μπορεί να γίνει είτε μέσω καλωδίων που ανήκουν στον υπεραστικό φορέα ή μέσω καλωδίων που μισθώνει από άλλον φορέα τηλεπικοινωνιών. Υπάρχουν επίσης και άλλα προϊόντα χωρητικότητας που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη μεταφορά υπεραστικών κλήσεων. Για παράδειγμα, μπορεί να γίνει με τη χονδρική αγορά χρόνου (λεπτών) μεταγωγής από τον υφιστάμενο φορέα ή ακόμη με τη διοχέτευση των επικοινωνιών σε εικονικά δίκτυα, όπως δίκτυα δεδομένων που παρέχονται σε λιανική βάση από άλλους φορείς.

- (91) Ο ανταγωνισμός για τη μεταφορά υπεραστικών κλήσεων (καθώς και διεθνών) γενικά λαμβάνει τη μορφή μεταπώλησης, προεπιλογής φορέα και επιλογής φορέα ανά κλήση. Οι υπηρεσίες αυτές γενικά ισχύουν μόνο για τομείς με υψηλότερο περιθώριο κέρδους όπως οι υπεραστικές ή διεθνείς κλήσεις και δεν χρησιμοποιούνται για καθαρά τοπικές κλήσεις. Επίσης, επιτρέπουν τη πρόσβαση των πελατών σε άλλον φορέα ή μεταπωλητή που διεκπεραιώνει την κλήση εκ μέρους του.

γ) Διεθνείς κλήσεις

- (92) Σε όλες τις χώρες υπάρχει ζήτηση από συνδρομητές για τη μεταφορά τηλεφωνικής κίνησης προς άλλες χώρες. Πρόκειται για τον τομέα στον οποίο είναι το πιθανότερο να δραστηριοποιούνται μεταπωλητές ή φερέσυχνα προεπιλογής ή ανά κλήση.

δ) Κλήσεις από δίκτυο σταθερής τηλεφωνίας σε δίκτυο κινητής τηλεφωνίας

- (93) Για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης οι κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα εξομοιώνονται με τις υπεραστικές στο βαθμό που απαιτούν πρόσβαση στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα για την εκκίνηση κλήσεων και δεν εξετάζονται χωριστά παρακάτω.

Κινητή τηλεφωνία

- (94) Τα μέρη πρότειναν να ληφθεί ως χωριστή αγορά προϊόντος η κινητή τηλεφωνία, δηλαδή η λειτουργία δικτύων κινητών τηλεπικοινωνιών. Οι περισσότεροι τρίτοι που απάντησαν στις

⁽¹⁵⁾ Σε ορισμένες χώρες κάποιες τηλεφωνικές υπηρεσίες που συνήθως χρεώνονται ανάλογα με τη χρήση προσφέρονται δωρεάν, όπως οι τοπικές κλήσεις. Αυτό όμως δεν ισχύει στις χώρες που εξετάζονται στην παρούσα αξιολόγηση.

έρευνες της Επιτροπής φαίνεται ότι υποστηρίζουν τον προσδιορισμό μιας αγοράς στο επίπεδο αυτό χωρίς να υπάρχει σχεδόν καμία πρόταση από μέρους τρίτων για περαιτέρω υποδιαίρεση της αγοράς (π.χ. σε αναλογική και ψηφιακή τηλεφωνία). Όσον αφορά το θέμα της «σύγκλισης», δηλαδή την τάση των κινητών τηλεφώνων να υποκαθιστούν την τηλεφωνία σταθερής γραμμής, πολλοί απάντησαν ότι οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας δεν μπορούν να θεωρηθούν ακόμα ως υποκατάστατα της σταθερής τηλεφωνίας, δεδομένου ότι, μεταξύ άλλων, οι σταθερές γραμμές μπορούν να χρησιμοποιηθούν και για άλλους σκοπούς όπως πρόσβαση στο Ίντερνετ, τους οποίους η κινητή τηλεφωνία δεν μπορεί να εξυπηρετήσει στον ίδιο βαθμό. Επομένως, οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας λαμβάνονται ως χωριστή αγορά προϊόντος.

Πρόσβαση φορέων σε δίκτυα (τοπικά, υπεραστικά και διεθνή)

- (95) Όπως οι συνδρομητές χρειάζονται πρόσβαση στα δίκτυα προκειμένου να πραγματοποιήσουν κλήσεις, οι φορείς τηλεπικοινωνιών χρειάζονται πρόσβαση για τον τερματισμό κλήσεων σε άλλα δίκτυα ή για τη λήψη κλήσεων για τερματισμό στο δικό τους. Υπάρχει συνεπώς κάποια αναλογία σε επίπεδο φορέα με τα όσα συζητούνται παραπάνω σχετικά με τις εξερχόμενες και εισερχόμενες κλήσεις.

α) Πρόσβαση φορέων σε δίκτυα τοπικού βρόχου

- (96) Όπως οι συνδρομητές χρειάζονται πρόσβαση σε τοπικούς βρόχους προκειμένου να πραγματοποιήσουν εξερχόμενες και να λάβουν εισερχόμενες κλήσεις, οι φορείς τηλεπικοινωνιών χρειάζονται επίσης διασύνδεση με τα δίκτυα τοπικού βρόχου. Συνεπώς, υπάρχει ζήτηση για τις υπηρεσίες αυτές η οποία καλύπτεται με συμβάσεις που περιλαμβάνουν κάποια πληρωμή ή αμοιβαία εξυπηρέτηση.
- (97) Η διασύνδεση λαμβάνει συνήθως τη μορφή συμφωνίας που συχνά αναφέρεται ως διασύνδεση τερματισμού. Στο πλαίσιο μιας συμφωνίας του τύπου αυτού, ο φορέας που παραδίδει κλήσεις προς τερματισμό πληρώνει τον τερματίζοντα φορέα για την παράδοση των κλήσεων. Έτσι, το συνολικό κόστος μπορεί να περιλαμβάνει ένα βασικό τέλος εκκίνησης για κάθε κλήση, καθώς και ένα τέλος ανά λεπτό το οποίο διαφέρει ανάλογα με την απόσταση που η κλήση έχει να διανύσει στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα πριν φθάσει στον συνδρομητή του τοπικού βρόχου.
- (98) Για το λόγο αυτό η Επιτροπή θεωρεί ότι στις περιπτώσεις που η ελευθέρωση της αγοράς επέτρεψε την είσοδο ανταγωνιστικών φορέων, υφίσταται μια αγορά πρόσβασης φορέων στο δίκτυο τοπικού βρόχου.

β) Πρόσβαση φορέων τηλεπικοινωνιών σε υπεραστικά ή διεθνή δίκτυα

- (99) Στην πράξη οι περισσότεροι υφιστάμενοι φορείς τηλεπικοινωνιών στην Ευρώπη είναι ολοκληρωμένοι κάθετα και

διαθέτουν αρκετή χωρητικότητα ώστε να μην είναι υποχρεωμένοι (εκτός από διεθνείς κλήσεις) να διοχετεύουν την κίνησή τους σε φορείς τοπικών, υπεραστικών ή διεθνών δικτύων. Ωστόσο, νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν τις ανάλογες εγκαταστάσεις μπορεί να θελήσουν να χρησιμοποιήσουν τις υπηρεσίες του υφιστάμενου ή άλλου φορέα τηλεπικοινωνιών κανού να εκτελέσει υπεραστικές και διεθνείς κλήσεις.

- (100) Δεδομένου ότι στις περισσότερες χώρες τα δίκτυα κατασκευάστηκαν την εποχή που υπήρχαν κρατικοί μονοπωλιακοί οργανισμοί τηλεπικοινωνιών, ο αριθμός των κέντρων μεταγωγής διεθνών κλήσεων που συνδέονται μέσω ειδικών καλωδίων, με «πύλες», δηλαδή διεθνή σημεία σύνδεσης καλωδίων ή διεθνείς κεφαλές καλωδίων είναι περιορισμένες. Όλες οι εξερχόμενες προς το εξωτερικό κλήσεις που διεκπεραιώνονται στο πλαίσιο ανταπόκρισης (δηλαδή εκτός των κλήσεων με αυτοανταπόκριση και των κλήσεων που διακινούνται σε ιδιωτικά κυκλώματα) πρέπει, κατά συνέπεια, να κατευθύνονται στα διεθνή κέντρα μεταγωγής. Όλες οι εισερχόμενες σε μια χώρα κλήσεις φθάνουν στα διεθνή κέντρα μεταγωγής με σκοπό τον τερματισμό στην υπόψη χώρα.

Επικοινωνίες επιχειρηματικών δεδομένων

- (101) Οι επικοινωνίες επιχειρηματικών δεδομένων είναι υπηρεσίες που αφορούν τη μεταβίβαση συχνά μεγάλων ποσοτήτων δεδομένων με ασφάλεια και ταχύτητα σε εθνικό και διεθνές επίπεδο. Οι υπηρεσίες αυτές συνδέουν το τοπικό δίκτυο (LAN) μιας επιχείρησης που βρίσκεται σε ένα σημείο με τα τοπικά δίκτυα της ίδιας επιχείρησης που βρίσκονται σε άλλα σημεία. Επίσης συνδέουν τρίτους με το δίκτυο της επιχείρησης. Οι πελάτες στην προκείμενη περίπτωση είναι επιχειρήσεις με σημαντικές επικοινωνιακές απαιτήσεις.
- (102) Οι υπηρεσίες «επιχειρηματικών δεδομένων» αποτελούν χωριστές αγορές προϊόντων από εκείνες που σχετίζονται με την παραδοσιακή φωνητική τηλεφωνία. Από τεχνική άποψη, τα δίκτυα δεδομένων βασίζονται στη φυσική διαμόρφωση του σχετικού καλωδιακού δικτύου τηλεπικοινωνιών αλλά χρησιμοποιούν διαφορετικούς τύπους μεταγωγών και δρομολογητών στα σημεία διασύνδεσης και πρόσβασης (κόμβους). Οι επικοινωνίες επιχειρηματικών δεδομένων συχνά χρησιμοποιούν τη μέθοδο της πακετομεταγωγής ή παρόμοια τεχνολογία όπως η μέθοδος Frame Relay ή η μέθοδος ATM. Τα δίκτυα επιχειρηματικών δεδομένων περιγράφονται συνήθως ως εικονικά δίκτυα. Κατά τη σύνδεση δημιουργείται ένα εικονικό κύκλωμα και η ροή δεδομένων κατανέμεται σε πακέτα τα οποία στη συνέχεια διοχετεύονται σε γραμμές που μεταφέρουν περισσότερες της μιας ροές δεδομένων. Η τεχνολογία αυτή έχει το πλεονέκτημα ότι η σύνδεση δεν απαιτεί την κράτηση πόρων δικτύου και ότι ελαχιστοποιείται ο χρόνος μεταγωγής.

- (103) Οι προμηθευτές υπηρεσιών επιχειρηματικών δεδομένων είτε κατασκευάζουν το δικό τους δίκτυο συνδυάζοντας την υπο-

δομή που διαθέτουν με μισθωμένες γραμμές είτε προμηθεύονται υπηρεσίες μεταφοράς δικτύου (όπως π.χ. υπηρεσίες Frame Relay) από τον φορέα τηλεφωνίας και γενικά από προμηθευτές δικτυακής υποδομής. Σε κάθε περίπτωση, οι προμηθευτές επικοινωνιών επιχειρηματικών δεδομένων πρέπει να έχουν πρόσβαση στην τοπική ζεύξη. Προς το σκοπό αυτό χρησιμοποιούν μισθωμένες γραμμές, οπτικές ίνες, PSTN και ISDN⁽¹⁶⁾. Μπορούν επίσης να προμηθευτούν υπεραστική συνδετικότητα από προμηθευτές δικτυακής υποδομής, χρησιμοποιώντας μισθωμένες γραμμές ή και υπηρεσίες μεταφοράς μέσω δικτύου.

- (104) Με βάση τα στοιχεία αυτά, ο προμηθευτής υπηρεσιών δεδομένων συνθέτει την προσφορά του την οποία παρουσιάζει στον πελάτη ως ένα ενιαίο σύνολο. Το πλεονέκτημα που παρουσιάζει ένα τέτοιο προϊόν για πολλούς επιχειρηματικούς πελάτες είναι ότι με τον τρόπο αυτό δεν χρειάζεται να ασχοληθούν με τους διάφορους φορείς τηλεφωνίας που υπάρχουν σε εθνικό επίπεδο στις χώρες που καλύπτουν τα δίκτυα δεδομένων.

Υπηρεσίες ISP

- (105) Οι ISP προσφέρουν στους πελάτες τους συνδετικότητα γενικότερα με το Ίντερνετ, πράγμα που σημαίνει πρόσβαση σε οποιοδήποτε σημείο του Ίντερνετ με το οποίο θέλει να συνδεθεί ο πελάτης. Συνεπώς, υπάρχει ζήτηση για την παροχή υπηρεσιών πρόσβασης στο Ίντερνετ. Στην αξιολόγηση που ακολουθεί παρατίθενται στοιχεία όσον αφορά τα μερίδια αγοράς για την πρόσβαση επιλογής και κατ' αποκλειστικότητα από κοινού και χωριστά για κάθε είδος πρόσβασης. Ωστόσο, δεδομένου ότι θα προκύψουν προβλήματα ανεξάρτητα από το αν οι δύο αυτές αγορές ληφθούν από κοινού ή χωριστά, δεν κρίνεται σκόπιμο να ληφθεί απόφαση ως προς το θέμα αυτό.

Χονδρικές υπηρεσίες ISP

- (106) Η χονδρική παροχή υπηρεσιών ISP περιλαμβάνει τη μεταπώληση διαβιβαστικών υπηρεσιών στο Ίντερνετ, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι ο ISP που παρέχει την υπηρεσία αναλαμβάνει την υποχρέωση να παρέχει συνδετικότητα σε ολόκληρο το Ίντερνετ. Η αγορά αυτή έχει παγκόσμιο χαρακτήρα. Από τα στοιχεία που κατέθεσαν τα μέρη απορρέει ότι κανένα από τα μέρη της συγκέντρωσης δεν ανταποκρίνεται στον ορισμό του δικτύου ανώτατου επιπέδου, όπως εφαρμόζεται στην απόφαση 1999/287/EK της Επιτροπής (WorldCom/MCI)⁽¹⁷⁾ και ότι αμφότερα μεταπωλούν διαβιβαστικές υπηρεσίες τις οποίες αποκτούν από δίκτυα του τύπου αυτού. Επιπλέον, όπως περιγράφεται παρακάτω όσον αφορά το Ίντερνετ, στην αξιολόγηση του ανταγωνισμού που ακολουθεί, οι δραστηριότητες της Telenor ως προμηθευτή διαβιβαστικών υπηρεσιών Ίντερνετ έχουν οριακό χαρακτήρα. Η Telia έχει ισχυρότερη παρουσία σε ευρωπαϊκό επίπεδο αλλά σχετικά μικρή σε παγκόσμιο επίπεδο. Συνεπώς, δεν χρειάζεται να εξεταστεί η εν

λόγω αγορά περαιτέρω, δεδομένου ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση δεν προκαλεί ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό στον τομέα της χονδρικής παροχής υπηρεσιών ISP.

Διαφήμιση στο Ίντερνετ

- (107) Στην απόφαση για την Scandinavia OnLine⁽¹⁸⁾, σχετικά με τη σύσταση της κοινής επιχείρησης με την επωνυμία Scandinavia Online («SOL») μεταξύ της Telia, της Telenor και του νορβηγικού ομίλου μέσωσ ενημέρωσης Schibsted, η Επιτροπή μεταξύ άλλων προσδιόρισε την ύπαρξη μιας αγοράς διαφήμισης μέσω του Ίντερνετ. Στην αγορά αυτή οι προμηθευτές περιεχομένου στο Ίντερνετ ανταγωνίζονται μεταξύ τους για έσοδα από διαφημίσεις. Στην απάντησή τους στη δήλωση αιτιάσεων, τα μέρη δεν συμφώνησαν ως προς την ύπαρξη μιας χωριστής αγοράς διαφημίσεων στο Ίντερνετ, ισχυριζόμενα ότι είναι εξαιρετικά σπάνιο για επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν το Ίντερνετ ως αποκλειστικό κανάλι μάρκετινγκ και ότι η δραστηριότητα αυτή θα πρέπει να θεωρηθεί ως μέρος μιας γενικότερης αγοράς διαφήμισης μέσω των εφημερίδων, του ταχυδρομείου, της τηλεόρασης και του ραδιοφώνου κ.λπ. Εντούτοις, τα μέρη δεν κατέθεσαν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι τα εν λόγω μέσα μάρκετινγκ περιορίζουν ανταγωνιστικά τη συμπεριφορά των προμηθευτών διαφημιστικού χώρου στο Ίντερνετ. Το γεγονός ότι οι περισσότεροι διαφημιστές χρησιμοποιούν περισσότερα του ενός διαφημιστικά κανάλια δεν αποδεικνύει ότι τα κανάλια αυτά υποκαθιστούν το ένα το άλλο. Αποδεικνύει απλώς ότι οι διαφημιστές εφαρμόζουν μια διαφοροποιημένη στρατηγική μάρκετινγκ με σκοπό να καλύψουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερο κοινό.

Μεταπώληση διαφημιστικού χώρου στους τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους

- (108) Στη Σουηδία και τη Νορβηγία, όπως και σε πολλές άλλες χώρες, οι τοπικοί τηλεφωνικοί κατάλογοι εκδίδονται μία φορά το χρόνο και παραδίδονται στα νοικοκυριά και τις επιχειρήσεις δωρεάν. Οι εκδότες έχουν έσοδα από την πώληση διαφημιστικού χώρου σε διάφορους διαφημιστές που είναι κυρίως μεγάλες ή μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις. Τόσο η Telia όσο και η Telenor εκδίδουν και παρέχουν τοπικούς καταλόγους και πωλούν διαφημιστικό χώρο σε αυτούς. Στη Σουηδία η Telia εκδίδει καταλόγους υπό την επωνυμία Din-Del ενώ η Telenor εκδίδει καταλόγους μέσω της θυγατρικής της Lokaldelen Sverige AB («Lokaldelen»). Η Telia δεν ασκεί δραστηριότητες του τύπου αυτού στη Νορβηγία.
- (109) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι διαφημίσεις στους τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους δεν αποτελούν αγορά καθεαυτή αλλά ότι ανήκουν σε μια ευρύτερη αγορά διαφήμισης σε άλλα μέσα (π.χ. τοπικές εφημερίδες διανεμόμενες δωρεάν και ραδιόφωνο). Ωστόσο, από τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν κατά τη διάρκεια των ερευνών της Επιτροπής απορρέει ότι οι τηλεφωνικοί κατάλογοι έχουν ορισμένα χαρακτηριστικά που τους διαφοροποιούν από τα υπόλοιπα διαφημιστικά μέσα. Πρώτον, οι τηλεφωνικοί κατάλογοι εκδί-

⁽¹⁶⁾ Integrated Services Digital Network — είδος δικτύου που βασίζεται στο υφιστάμενο ψηφιακό δίκτυο PSTN το οποίο παρέχει ψηφιακές ζεύξεις προς πελάτες και ψηφιακή διατηρητική συνδετικότητα μεταξύ τους.

⁽¹⁷⁾ Υπόθεση M.1069 (EE L 116 της 4.5.1999, σ. 1) αιτιολογικές σκέψεις 44-46.

⁽¹⁸⁾ Υπόθεση IV/JV.1 — Telia/Telenor/Schibsted.

δονται μία φορά το χρόνο. Αυτό μειώνει τη διαφημιστική τους σπουδαιότητα και τους καθιστά ένα στατικό διαφημιστικό μέσο, δεδομένου ότι οι πληροφορίες που γνωστοποιούνται στο κοινό μέσω αυτών δεν μπορούν να τροποποιηθούν, να ενοποιηθούν ή να ενημερωθούν. Το γεγονός ότι εκδίδονται μία φορά το χρόνο επηρεάζει την τιμή του διαφημιστικού χώρου στους τηλεφωνικούς καταλόγους σε σχέση με τα άλλα έντυπα μέσα. Η διαφήμιση στους τηλεφωνικούς καταλόγους τείνει να είναι φθηνότερη αν ληφθεί υπόψη η μεγαλύτερη διάρκεια ζωής του καταλόγου σε σχέση με τη διαφήμιση στις καθημερινές εφημερίδες ή τα μηνιαία περιοδικά. Για τους λόγους αυτούς, οι πελάτες δεν θα άλλαζαν εύκολα διαφημιστικό μέσο εξαιτίας κάποιας μικρής αλλά όχι ασημαντής αύξησης της τιμής. Στην απάντησή τους στη δήλωση αιτιάσεων, τα μέρη ισχυρίστηκαν ότι ο ετήσιος χαρακτήρας των καταλόγων που απευθύνονται σε επιχειρήσεις, δηλαδή το γεγονός ότι οι συνδρομές καλύπτουν μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, συνήθως δώδεκα μήνες, δεν διαφοροποιεί αρκετά από διαφημιστικά μέσα με μικρότερο κύκλο ζωής. Τα μέρη ανέφεραν ότι υπάρχουν άλλα είδη διαφήμισης που παρέχονται σε ετήσια βάση, όπως οι πινακίδες σε γήπεδα ποδοσφαίρου ή χόκει πάνω σε πάγο ή ακόμα περιοδικά που εκδίδονται δύο έως έξι φορές το χρόνο. Πάνω στη βάση αυτή προτείνουν να περιληφθούν στην αγορά στην οποία ανταγωνίζονται οι τηλεφωνικοί κατάλογοι για έσοδα από διαφημίσεις και άλλες μορφές μακροπρόθεσμης διαφήμισης. Ωστόσο, τα μέρη δεν κατέθεσαν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι τα εν λόγω άλλα διαφημιστικά μέσα δύνανται να περιορίσουν την ανταγωνιστική συμπεριφορά των πωλητών διαφημιστικού χώρου σε τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους. Για παράδειγμα, τα μέρη δεν απέδειξαν ότι υπάρχει σχέση μεταξύ των διαφημιστικών τελών στους τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους και των διαφημιστικών τελών σε άλλα μέσα ούτε άλλα στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι τα διαφορετικά αυτά προϊόντα θεωρούνται υποκατάστατα μεταξύ τους από πλευράς ζήτησης. Συνεπώς, η πώληση διαφημιστικού χώρου στους τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους μπορεί να ληφθεί ως χωριστή σχετική αγορά προϊόντος.

Πώληση διαφημιστικού χώρου στους καταλόγους επιχειρήσεων

- (110) Οι τηλεφωνικοί κατάλογοι επιχειρήσεων διαφέρουν από τους κοινούς τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους κατά το ότι χρησιμοποιούνται κυρίως από επιχειρήσεις που αναζητούν προμηθευτές προϊόντων και υπηρεσιών. Κατά γενικό κανόνα διανέμονται δωρεάν, δεδομένου ότι οι εκδότες έχουν έσοδα από την πώληση διαφημιστικού χώρου. Αμφότερα τα μέρη εκδίδουν και προμηθεύουν καταλόγους επιχειρήσεων. Στη Σουηδία η Telia δημοσιεύει καταλόγους του τύπου αυτού υπό το σήμα Emfas ενώ η Telenor διαμέσου της σουηδικής θυγατρικής Telenor Företagsinfo AB υπό τα σήματα Stortele, Sveriges Handelskalender and ISO-guiden. Η Telia δεν αναπτύσσει δραστηριότητες του τύπου αυτού στη Νορβηγία.
- (111) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι εκδότες καταλόγων του τύπου αυτού ανταγωνίζονται για έσοδα από διαφημίσεις στη γενικότερη αγορά διαφήμισης. Ωστόσο, για τους ίδιους λόγους που αναφέρονται παραπάνω όσον αφορά τους τοπικούς

τηλεφωνικούς καταλόγους, η Επιτροπή θεωρεί ότι η διαφήμιση σε καταλόγους επιχειρήσεων συνιστά χωριστή αγορά διαφήμισης. Επίσης η διαφήμιση σε καταλόγους επιχειρήσεων συνιστά χωριστή αγορά σε σχέση με τη διαφήμιση στους συνήθεις τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους. Οι κατάλογοι επιχειρήσεων δεν διατίθενται στο ευρύτερο κοινό αλλά στοχεύουν σε συγκεκριμένους χρήστες, δηλαδή τον επιχειρηματικό κόσμο. Η διαφήμιση σε καταλόγους επιχειρήσεων φαίνεται ότι είναι φθηνότερη σε σχέση με τη διαφήμιση σε κανονικούς τηλεφωνικούς καταλόγους. Στην απάντησή τους στη δήλωση αιτιάσεων τα μέρη ισχυρίζονται ότι όπως και για τους τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους ο ετήσιος χαρακτήρας των καταλόγων επιχειρήσεων δεν αποτελεί λόγο διαφοροποίησής τους από τα διαφημιστικά μέσα μικρότερου κύκλου ζωής. Οι ισχυρισμοί των μερών όσον αφορά τον προσδιορισμό της αγοράς των καταλόγων επιχειρήσεων μπορούν να καταρριφθούν με βάση το σκεπτικό που αναπτύχθηκε παραπάνω σε σχέση με τους τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους. Εκτός αυτού, είναι αυταπόδεικτο ότι εξαιτίας του εξειδικευμένου χαρακτήρα των καταλόγων επιχειρήσεων (καθότι απευθύνονται αποκλειστικά στον επιχειρηματικό κόσμο) άλλες μορφές διαφήμισης όπως οι διαφημίσεις σε λεωφορεία και τραμ που απευθύνονται στο ευρύτερο κοινό δεν μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα από πλευράς ζήτησης.

- (112) Από τα παραπάνω προκύπτει ότι υφίσταται μια σχετική αγορά προϊόντος για την πώληση διαφημιστικού χώρου σε καταλόγους επιχειρήσεων.
- (113) Επισημαίνεται ότι τα μέρη εκδίδουν τους καταλόγους επιχειρήσεων όχι μόνο ως έντυπα αλλά και ως CD-Rom, καθώς και στο Ίντερνετ. Επίσης συγκεντρώνουν έσοδα από τη διαφήμιση στις μορφές CD-Rom και Ίντερνετ τα οποία αντιστοιχούν σε λιγότερο από [0-10%]* των συνολικών εσόδων από καταλόγους επιχειρήσεων. Τα μέρη θεωρούν ότι οι μορφές CD-ROM και Ίντερνετ ανήκουν στην ίδια αγορά με την έντυπη μορφή. Τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν κατά τη διάρκεια των ερευνών της Επιτροπής επιβεβαιώνουν την άποψη αυτή. Θα πρέπει να ληφθεί όμως υπόψη ότι η μορφή Ίντερνετ δεν έχει την ίδια διαμόρφωση με την έντυπη μορφή για τη μορφή CD-ROM. Στη μορφή Ίντερνετ τα ονόματα και οι διευθύνσεις των επιχειρήσεων παρουσιάζονται με αντικειμενικό και ενιαίο τρόπο. Η μόνη πηγή διαφημιστικών εσόδων είναι οι διαφημιστικές σημαίες οι οποίες περιβάλλουν τη σχετική ιστοσελίδα καθώς και οι χορηγίες. Οι εν λόγω διαφημίσεις και χορηγίες δεν συνδέονται με το κείμενο του καταλόγου ούτε σχετίζονται αναγκαστικά με τις επιχειρηματικές πληροφορίες που αναφέρονται σε αυτόν ενώ πωλούνται χωριστά στις επιχειρήσεις που επιθυμούν να διαφημιστούν εκεί. Αντίθετα, στην έντυπη μορφή ή στη μορφή CD-ROM οι πληροφορίες για την εκάστοτε επιχείρηση μπορούν να εμφανίζονται με συγκεκριμένο τρόπο ή σε διαφημιστικούς χώρους διαφόρων μεγεθών οι οποίοι δεν διαχωρίζονται από το υπόλοιπο κείμενο του καταλόγου. Οι διαφημιστές πληρώνουν για την εμφάνιση της επωνυμίας της εταιρείας τους με εμφανέστερο τρόπο ή για διαφημιστικούς χώρους. Σε κάθε περίπτωση δεν είναι απαραίτητο να ληφθεί κάποια θέση επί του θέματος αυτού, δεδομένου ότι η συγκέντρωση προκαλεί ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό, ανεξάρτητα από το εάν η διαφήμιση στο Ίντερνετ συμπεριλαμβάνεται ή όχι στη σχετική αγορά προϊόντος.

PABX

- (114) Άλλο ένα προϊόν υποδομής είναι το PABX το οποίο όμως χρησιμοποιείται κατά κύριο λόγο στο εσωτερικό ενός οργανισμού αντί ως μέρος του δημόσιου δικτύου. Αμφότερα τα μέρη δραστηριοποιούνται ως διανομείς PABX. Πρόκειται στην ουσία για μεταγωγείς ικανούς να διαχειρίζονται ταυτόχρονα περισσότερες από μια τηλεφωνική γραμμή και χρησιμοποιούνται από επιχειρήσεις και οργανισμούς ως τηλεφωνικά κέντρα για τα εσωτερικά τους συστήματα φωνητικής τηλεφωνίας. Οι μεταγωγείς διαφέρουν ανάλογα με τον αριθμό των γραμμών που διαχειρίζονται. Ένα PABX ικανό να διαχειρίζεται ταυτόχρονα λιγότερες από 100 γραμμές θεωρείται μάλλον μικρό ενώ τα μοντέλα με ικανότητα διαχείρισης άνω των 100 γραμμών θεωρούνται μεγάλα.
- (115) Τα μέρη θεωρούν ότι τόσο τα μικρά όσο και τα μεγάλα PABX ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντος, δεδομένου ότι εκτελούν την ίδια λειτουργία ανεξάρτητα από το μέγεθός τους και ότι οι πελάτες αναζητούν λύσεις που μπορεί να περιλαμβάνουν τόσο μικρά όσο και μεγάλα PABX. Οι πελάτες γενικά δεν θέλουν να συναλλάσσονται με διαφορετικούς προμηθευτές για μεγάλα και για μικρά PABX. Οι πληροφορίες που συγκέντρωσε η Επιτροπή κατά τη διάρκεια των ερευνών της επιβεβαιώνουν την άποψη των μερών. Ωστόσο, όπως αποδεικνύεται παρακάτω, για το σκοπό της παρούσας αξιολόγησης δεν είναι απαραίτητο να ληφθεί απόφαση ως προς το εάν τα μικρά και τα μεγάλα PABX ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντος ή όχι.
- (116) Οι διανομείς συστημάτων PABX τείνουν να δίνουν βάρος σε συμπληρωματικές υπηρεσίες όπως η αναβάθμιση ήδη εγκαταστημένων συστημάτων PABX (μικρών και μεγάλων), και συμβάσεις με πελάτες για την παροχή υπηρεσιών συντήρησης και υποστήριξης σε συνεχή βάση μετά την εγκατάσταση. Η παροχή υπηρεσιών μετά την πώληση αντιστοιχούν σε σημαντικό μέρος των δραστηριοτήτων PABX. Οι περισσότεροι πελάτες θεωρούν δεδομένο ότι θα λάβουν τις υπηρεσίες αυτές από την εταιρεία που τους πώλησε και εγκατέστησε τον αρχικό εξοπλισμό. Ωστόσο, όπως αποδεικνύεται παρακάτω, για το σκοπό της παρούσας αξιολόγησης δεν είναι απαραίτητο να ληφθεί απόφαση ως προς το εάν οι υπηρεσίες μετά την πώληση αποτελούν μέρος της ίδιας αγοράς προϊόντος με τη διανομή συστημάτων PABX.

B. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ**Αγορές με εθνική ή μεγαλύτερη διάσταση**

- (117) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι όλες οι σχετικές αγορές τηλεπικοινωνιών που επηρεάζονται από την παρούσα συγκέντρωση έχουν εθνικό χαρακτήρα. Ωστόσο, μπορεί να αντιταχθεί το επιχείρημα ότι ακόμα και αν οι αγορές αυτές έχουν σήμερα εθνικό χαρακτήρα, η συγχώνευση⁽¹⁹⁾ θα διευρύνει αγορές

όπως την αγορά σταθερής τηλεφωνίας και ενδεχομένως ορισμένες άλλες αγορές παροχής υπηρεσιών και θα δημιουργήσει μια αγορά που θα καλύπτει δύο χώρες, δηλαδή τη Νορβηγία και τη Σουηδία. Ωστόσο, παρά το γεγονός ότι αυτό μπορεί να συμβεί ως αποτέλεσμα της συγχώνευσης δεν απορρέει αυτομάτως από αυτήν και ως εκ τούτου η αξιολόγηση έγινε λαμβάνοντας ως βάση τον εθνικό χαρακτήρα των αγορών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας.

- (118) Με την επιφύλαξη των παραπάνω είναι δύσκολο να γίνει γενίκευση για όλες τις αγορές τηλεπικοινωνιών που ενδέχεται να επηρεαστούν στη συγχώνευση και ως εκ τούτου πρέπει να εξεταστεί η κάθε μια χωριστά.

Παροχή υποδομής τοπικού βρόχου καθώς και υπεραστικής και διεθνούς υποδομής

- (119) Οι τρεις αυτές αγορές θεωρείται ότι έχουν εθνική έκταση. Εάν ο τοπικός βρόχος που έχει υπό τον έλεγχό του ένας φορέας διευρυνόταν για να καλύψει περιοχή μεγαλύτερης έκτασης από την εθνική επικράτεια και εάν το δίκτυο αναδιαμορφωνόταν για να αντικατοπτρίζει το γεγονός ότι ελέγχεται στο σύνολό του από τον ίδιο φορέα, τότε η γεωγραφική έκταση της αγοράς θα ήταν ευρύτερη από εθνική. Ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο να ληφθεί απόφαση ως προς το θέμα αυτό, δεδομένου ότι προβλήματα για τον ανταγωνισμό προκύπτουν ακόμα και εάν η αγορά θεωρηθεί εθνική, όπως εξάλλου πρότειναν τα μέρη.
- (120) Όσον αφορά την υπεραστική και διεθνή υποδομή, μπορούν να εφαρμοστούν παρόμοιες αρχές για τον προσδιορισμό της γεωγραφικής έκτασης της αγοράς. Ιστορικά, την υπηρεσία της μεταφοράς υπεραστικών τηλεπικοινωνιών σε όλες τις χώρες παρείχε ο μονοπωλιακός οργανισμός τηλεπικοινωνιών ο οποίος για παρόμοιους λόγους με εκείνους που ισχύουν για την υπηρεσία τοπικού βρόχου, τις προσέφερε στο εσωτερικό μιας σαφώς περιγεγραμμένης εθνικής επικράτειας.

Πρόσβαση συνδρομητών στις υπηρεσίες τηλεφωνίας (τοπικές, υπεραστικές και διεθνείς)

- (121) Από την άποψη του συνδρομητή η πρόσβαση σε υπηρεσίες τηλεφωνίας θεωρείται γενικά ότι έχει εθνικό χαρακτήρα. Στο παρελθόν η παροχή υπηρεσιών έτεινε να περιορίζεται στην εθνική επικράτεια διότι οι φορείς τηλεφωνίας δεν ήταν σε θέση να παράσχουν τις υπηρεσίες τους πέραν των εθνικών συνόρων.

Πρόσβαση φορέων στα δίκτυα (τοπικά, υπεραστικά και διεθνή)

- (122) Όπως οι υπηρεσίες πρόσβασης συνδρομητών πρέπει να ληφθούν ως εθνική αγορά το ίδιο ισχύει για την πρόσβαση φορέων στον τοπικό βρόχο. Την εποχή των μονοπωλιακών οργανισμών τηλεπικοινωνιών, το θέμα της πρόσβασης στα

⁽¹⁹⁾ Για λόγους ευκολίας, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση αναφέρεται ορισμένες φορές ως συγχώνευση παρότι σύμφωνα με τον κανονισμό για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων αποτελεί κοινή επιχείρηση από τεχνική άποψη.

τοπικά δίκτυα συνήθως δεν ενδιέφερε τους εξωτερικούς φορείς που ήθελαν να τερματίσουν κλήσεις στην υπόψη χώρα. Την ευθύνη του τερματισμού της κλήσης αναλάμβανε ο οργανισμός-παραλήπτης σε ένα ενδιάμεσο σημείο του καλωδίου που συνέδεε τις δύο χώρες. Από εκεί η κλήση διεκπεραιωνόταν στο κάθετα ολοκληρωμένο δίκτυο του μονοπωλιακού φορέα και ο τερματισμός της κλήσης στον τοπικό βρόχο ήταν το τελευταίο στάδιο της όλης διαδικασίας.

- (123) Οι διεθνείς κλήσεις, κατά την έννοια της πρόσβασης σε υπηρεσίες διεθνών κλήσεων, μπορούν καθεαυτές να θεωρηθούν χωριστό τμήμα της αγοράς. Σε ορισμένες περιπτώσεις, όμως, μπορεί να είναι σκόπιμο να εξεταστεί αν υπάρχουν στενότερες σχετικές αγορές με βάση συγκεκριμένες σχέσεις «ζεύγους χωρών», πράγμα το οποίο αναφέρεται στις διαδρομές πάνω στις οποίες είναι δυνατή η ανταλλαγή κίνησης μεταξύ δύο δεδομένων χωρών. Στην αξιολόγηση εξετάζεται το θέμα από την άποψη μιας αγοράς πρόσβασης σε διεθνείς υπηρεσίες, καθώς επίσης και ο αντίκτυπος της συγχώνευσης σε συγκεκριμένα ζεύγη χωρών, όπως (Νορβηγία-Σουηδία) και Νορβηγία ή Σουηδία με τη Δανία και τη Φινλανδία.

Κινητή τηλεφωνία

- (124) Τα μέρη θεώρησαν ότι οι αγορές είχαν εθνικό χαρακτήρα για διάφορους λόγους και ειδικά: ότι στα διάφορα κράτη μέλη ισχύουν διαφορετικοί όροι όσον αφορά τη χορήγηση αδειών σε φορείς κινητής τηλεφωνίας· ότι οι διαθέσιμες συχνότητες περιορίζουν τον αριθμό των φορέων στις χώρες μεταξύ δύο και τεσσάρων με αποτέλεσμα ένας φορέας από μια χώρα να μην μπορεί να αναμένει ότι θα λάβει άδεια και σε όλες τις γειτονικές χώρες και ότι, τις περισσότερες φορές, οι σχετικοί όροι υποχρεώνουν τους φορείς να αναπτύξουν υποδομή στην υπόψη περιοχή. Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο είναι τα τέλη περιαγωγής που επιβάλλονται στις κλήσεις που πραγματοποιούνται εκτός της οικείας επικράτειας του προμηθευτή υπηρεσιών, πράγμα που σπάνια καθιστά συμφέρον για τους πελάτες μιας χώρας να προμηθεύονται υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας σε μόνιμη βάση από προμηθευτή εγκαταστημένο σε διαφορετική εθνική αγορά, κυρίως επειδή οι εγχώριες κλήσεις τους στη χώρα παραμονής χρεώνονταν ως διεθνείς κλήσεις.

Επικοινωνίες επιχειρηματικών δεδομένων

- (125) Τα μέρη ισχυρίστηκαν ότι οι σχετικές αγορές επικοινωνιών επιχειρηματικών δεδομένων έχουν εθνικό χαρακτήρα και κατέθεσαν στοιχεία βασισμένα στην υπόθεση αυτή. Σε πολλές προηγούμενες περιπτώσεις του τύπου αυτού η αγορά πακέτων επιχειρηματικών δεδομένων θεωρήθηκε ευρύτερη από την εθνική επικράτεια ενδεχομένως με ευρωπαϊκό ή ακόμη και παγκόσμιο χαρακτήρα. Πράγματι, ένα από τα κίνητρα που έχουν οι επιχειρήσεις να προμηθεύονται υπηρεσίες του τύπου αυτού είναι το ότι θέλουν να αποφεύγουν να συναλλάσσονται με πολλούς εθνικούς φορείς τηλεπικοινωνιών, πράγμα το οποίο θα συνέβαινε εάν προσαθούν να δημιουργήσουν διασυννοριακά δίκτυα για

δικό τους λογαριασμό. Ωστόσο, η αξιολόγηση έγινε με βάση τον ισχυρισμό των μερών ότι οι αγορές για τις υπηρεσίες αυτές έχουν εθνικό χαρακτήρα.

Υπηρεσίες ISP και διαφήμιση

- (126) Είναι γενικά αποδεκτό ότι η γεωγραφική αγορά υπηρεσιών ISP έχει κατά βάση εθνικό χαρακτήρα με βάση την ανάγκη για υπηρεσίες τοπικού βρόχου ή την εγκατάσταση σταθερής γραμμής για τη φυσική σύνδεση των συνδρομητών με τους πελάτες τους. Αυτό περιορίζει το βαθμό στον οποίο μπορεί να θεωρηθεί ότι οι υφιστάμενες αγορές πρόσβασης έχουν χαρακτήρα ευρύτερο από εθνικό.
- (127) Όσον αφορά τις διαφημίσεις στο Ίντερνετ, η Επιτροπή στην απόφαση SOL (υπόθεση IV/JV.1, που αναφέρεται στη αιτιολογική σκέψη 107) θεώρησε ότι η αγορά αυτή θα πρέπει να θεωρηθεί ότι έχει τουλάχιστον εθνικό χαρακτήρα, ενδεχομένως με βάση τη γλώσσα. Ένας ανταγωνιστής ανέφερε ότι αν ληφθούν υπόψη σημαντικές γλωσσικές και πολιτιστικές ομοιότητες μεταξύ Σουηδίας και Νορβηγίας η νέα επιχείρηση θα μπορούσε να παρέχει το ίδιο περιεχόμενο Ίντερνετ στη Σουηδία και τη Νορβηγία και έτσι να ασκεί ανταγωνισμό για τα έσοδα από διαφημίσεις σε αμφότερες τις χώρες. Η μετάφραση του περιεχομένου, η οποία λόγω της μεγάλης ομοιότητας των δύο γλωσσών θα πρέπει να είναι ταχεία και μη δαπανηρή, δεν θα είναι πάντοτε αναγκαία, δεδομένου ότι οι Σουηδοί μπορούν να διαβάσουν νορβηγικά και το αντίστροφο. Συνεπώς, ως αποτέλεσμα της συγχώνευσης η σχετική γεωγραφική αγορά θα μπορούσε να είναι ευρύτερη από την εθνική επικράτεια. Στην απάντησή τους τα μέρη πρόεβαν το επιχείρημα ότι δεν μπορεί να προσφέρεται το ίδιο περιεχόμενο Ίντερνετ στη Σουηδία και τη Νορβηγία διότι, παρά το γεγονός ότι τα δύο αυτά κράτη γειτονεύουν και ότι υπάρχουν γλωσσικές ομοιότητες, υπάρχουν πολιτισμικές και γλωσσικές διαφορές. Υποστήριξαν ότι οι διαφορές αυτές είναι σημαντικές και ότι δεν υπάρχουν στοιχεία για διαφημιστές που προμηθεύονται διαφημιστικό χώρο από κοινού για τη Σουηδία και τη Νορβηγία. Ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο να ληφθεί απόφαση ως προς το σημείο αυτό, δεδομένου ότι ανησυχίες για τον ανταγωνισμό προκύπτουν ακόμα και αν η αγορά οριστεί με το στενότερο δυνατό τρόπο, δηλαδή ως εθνική.

Τοπικοί τηλεφωνικοί κατάλογοι και κατάλογοι επιχειρήσεων

- (128) Τα μέρη θεωρούν ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για την πώληση διαφημιστικού χώρου στους τοπικούς τηλεφωνικούς καταλόγους και τους καταλόγους επιχειρήσεων έχει εθνικό χαρακτήρα. Τόσο οι πωλήσεις τους όσο και τα συστήματα διανομής τους οργανώνονται σε εθνικό επίπεδο. Επίσης αναφέρουν τις γλωσσικές διαφορές ως εμπόδιο εισόδου στην αγορά πώλησης διαφημίσεων. Γενικά, οι ενδιαφερόμενοι τρίτοι φαίνεται ότι συμφωνούν με τον προσδιορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς ως εθνικής. Συνεπώς, για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης θεωρείται ότι η σχετική γεωγραφική αγορά έχει εθνικό χαρακτήρα.

PABX

- (129) Τα μέρη θεωρούν ότι η αγορά έχει εθνικό χαρακτήρα διότι, μεταξύ άλλων, είναι απαραίτητη η παρουσία τοπικού προσωπικού πώλησης, καθώς και προσωπικού εξυπηρέτησης και μάρκετινγκ με τις ανάλογες γλωσσικές ικανότητες και τοπικές επαφές. Τα μέρη επίσης επεσήμαναν ότι ορισμένοι από τους ανταγωνιστές τους δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο στη μια από τις δύο χώρες. Τα στοιχεία που συγκέντρωσε η Επιτροπή κατά τις έρευνές της δεν διαφεύδουν τα μέρη όσον αφορά τη γεωγραφική αγορά για την PABX.

Γ. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

- (130) Προτού μελετηθούν οι επιμέρους αγορές, πρέπει να εξεταστούν γενικότερα οι συνολικές επιπτώσεις της συγχώνευσης. Με τη συγχώνευση ενοποιούνται δύο εθνικοί φορείς οι οποίοι πριν από τη συγκέντρωση παρείχαν ολόκληρο το φάσμα υπηρεσιών τηλεφωνίας και οι οποίοι κατέχουν πολύ ισχυρές θέσεις στις αγορές που εκτίθενται λιγότερο στον ανταγωνισμό (αγορές σταθερής τηλεφωνίας μεταγωγής), αλλά και σχετικά ισχυρές θέσεις και στις αγορές στις οποίες υπάρχει σοβαρότερος ανταγωνισμός, όπως το Ίντερνετ και οι επικοινωνίες επιχειρηματικών δεδομένων. Συγκεκριμένα, διαθέτουν εξαιρετικά ισχυρή θέση, που ισοδυναμεί με δεσπόζουσα στην υποδομή τοπικού βρόχου. Πέραν αυτού, οι εν λόγω φορείς έχουν αξιόλογη πρόσβαση στην υποδομή της Δανίας και της Φινλανδίας χάρη στις φιλελεύθερες διατάξεις που διέπουν την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο στις χώρες αυτές. Επιπλέον, αποτελούν την κυριότερη πηγή ανταγωνισμού ο ένας για τον άλλο. Η συγχώνευση θα δημιουργήσει σημαντικές ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό εξαιτίας α) της κατάργησης του σημερινού και του δυνητικού ανταγωνισμού μεταξύ των μερών και β) της μεγαλύτερης ικανότητας και κινήτρων που θα έχει η νέα επιχείρηση για να εξαλείψει τον τρέχοντα και τον δυνητικό ανταγωνισμό από μέρους τρίτων. Ως αποτέλεσμα των μεγαλύτερων διαστάσεων της στη Σκανδιναβία, η νέα επιχείρηση θα είναι σε θέση να εφαρμόσει εμπορικές πρακτικές που άλλοι δεν θα είναι σε θέση να ακολουθήσουν, όπως η δυνατότητα να διαθέτουν σύνολα προϊόντων που καλύπτουν ολόκληρη την περιοχή της Σκανδιναβίας.

Κανονιστικό καθεστώς

- (131) Σημαντικό στοιχείο της ευρύτερης αυτής εικόνας είναι οι διαφορές μεταξύ των κανονιστικών καθεστώτων που ισχύουν στη Σουηδία και τη Νορβηγία, αφενός, και τη Δανία και τη Φινλανδία, αφετέρου. Οι σημαντικότερες αφορούν τις μεθόδους ρύθμισης των τιμών και της πρόσβασης σε τελικούς χρήστες (αποδέσμευση τοπικού βρόχου καθώς και άλλα μέσα, όπως π.χ. μεταπώληση και επιλογή φορέα). Όσον αφορά τη ρύθμιση των τιμών, ο έλεγχος των τιμών διασύνδεσης τόσο στη Νορβηγία όσο και στη Σουηδία τείνει να γίνεται εκ των υστέρων και όχι εκ των προτέρων. Αυτό

σημαίνει ότι οι υφιστάμενοι φορείς είναι σε θέση να χρεώνουν υπερβολικές τιμές διασύνδεσης και να εφαρμόζουν άλλες ανταγωνιστικές πρακτικές αμέσως χωρίς προηγούμενη έγκριση από τον αρμόδιο κανονιστικό φορέα. Στη Νορβηγία και τη Σουηδία δεν απαιτείται από τους υφιστάμενους φορείς να παρέχουν στους ανταγωνιστές τους το ίδιο επίπεδο πρόσβασης που παρέχουν στους τελικούς χρήστες όπως στη Δανία (όπου το κανονιστικό καθεστώς προβλέπει ανταγωνιστική πρόσβαση για τους τελικούς χρήστες, καθώς και την υποχρέωση παροχής αποδέσμευσης τοπικού βρόχου, χονδρικών υπηρεσιών τηλεπικοινωνιών σε ανταγωνιστές προς μεταπώληση, συνεγκατάσταση, επιλογής φορέα και περιαγωγής στην εθνική επικράτεια) και στη Φινλανδία (όπου το κανονιστικό καθεστώς προβλέπει ανταγωνισμό για την πρόσβαση σε τελικούς χρήστες, καθώς και την υποχρέωση παροχής αποδέσμευσης τοπικού βρόχου, χονδρικών υπηρεσιών τηλεπικοινωνιών σε ανταγωνιστές προς μεταπώληση και επιλογή φορέα).

- (132) Στην απάντησή τους τα μέρη τόνισαν ότι υπάρχει δυνατότητα ρύθμισης σε περίπτωση διαφορών όσον αφορά τους όρους διασύνδεσης που επιβάλλει η Telia. Ωστόσο, κατά τη διάρκεια των ερευνών οι ανταγωνιστές επεσήμαναν ότι η επίλυση διαφορών όσον αφορά τους όρους μπορεί να είναι εξαιρετικά χρονοβόρα και να διαρκέσει μέχρι δύο χρόνια. Ρύθμιση των διαφορών απαιτείται και στη Νορβηγία, ως ένα πρώτο βήμα για οποιοδήποτε κανονιστικό μέτρο.

- (133) Κατά την ακρόαση, τα μέρη υποστήριξαν ότι τα κανονιστικά καθεστώτα της Σουηδίας και της Νορβηγίας αποτελούν τον σημαντικότερο περιορισμό στη συμπεριφορά τους. Για παράδειγμα, υποστήριξαν ότι τα τέλη διασύνδεσης στην Σουηδία ρυθμίζονται κανονιστικά και καθορίζονται με βάση το κόστος. Ωστόσο, από την εξέταση φάνηκε ότι η υποχρέωση να λαμβάνεται ως βάση το κόστος περιορίζεται μόνο στις φωνητικές υπηρεσίες. Παρά το γεγονός ότι η Telia είναι υποχρεωμένη να δίνει ως σημείο αναφοράς μια τιμή διασύνδεσης δημοσιευόμενη στην ιστοσελίδα της Telia, δεν υπάρχει υποχρέωση προηγούμενης έγκρισής της από την εθνική κανονιστική αρχή προτού δημοσιευτεί. Συνεπώς δεν υπάρχει έλεγχος εκ των προτέρων ούτε κάποια υποχρέωση de jure από την πλευρά της εθνικής κανονιστικής αρχής να εγκρίνει τις τιμές. Η τιμή αναφοράς λοιπόν χρησιμεύει ως βάση για διαπραγματεύσεις μεταξύ των μερών. Ως εκ τούτου, στην πράξη όλες οι τιμές διασύνδεσης πλην των τιμών για φωνητικές υπηρεσίες καθορίζονται στο πλαίσιο διαπραγματεύσεων μεταξύ των μερών. Στη Νορβηγία, η υποχρέωση της Telenor να χρεώνει τη διασύνδεση με βάση το κόστος καλύπτει και την πρόσβαση στον ΔΤΦ, τις δημόσιες υπηρεσίες τηλεφωνίας και τη χωρητικότητα μετάδοσης. Ωστόσο, οι τιμές αυτές δεν υπόκεινται σε έλεγχο εκ των προτέρων, δεδομένου ότι δεν υπάρχει νομική υποχρέωση επίσημης έγκρισής τους ούτε η κανονιστική αρχή συνηθίζει να εγκρίνει τις τιμές αυτές.

- (134) Κατά την άποψη των μερών η Επιτροπή υπερβάλλει όσον αφορά τις διαφορές μεταξύ των κανονιστικών καθεστώτων που ισχύουν στη Σκανδιναβία. Υποστηρίζουν ότι παρά το γεγονός ότι στη Φινλανδία και τη Δανία υπάρχει νομοθεσία

για την αποδέσμευση τοπικού βρόχου αλλά όχι στη Νορβηγία και τη Σουηδία, στην ουσία τα κανονιστικά καθεστώτα που ισχύουν στη Σκανδιναβία είναι όμοια μεταξύ τους.

- (135) Τα μέρη δεν αρνούνται ότι, αντίθετα με τη Δανία/Φινλανδία, δεν υπάρχει υποχρεωτική αποδέσμευση τοπικού βρόχου στη Σουηδία και τη Νορβηγία. Πρόκειται για ουσιαστική διαφορά δεδομένου ότι η αποδέσμευση του τοπικού βρόχου του υφιστάμενου φορέα επιτρέπει την είσοδο στην αγορά σε νέες επιχειρήσεις με χαμηλότερο κόστος. Αξίζει να διευκρινιστεί ότι στη Σουηδία και τη Νορβηγία λόγω της έλλειψης αποδέσμευσης τοπικού βρόχου οι νέοι φορείς προκειμένου να αποκτήσουν πρόσβαση σε τελικούς χρήστες μπορούν είτε να δημιουργήσουν τη δική τους υποδομή είτε να καταφύγουν σε πρόσβαση με προεπιλογή (που περιλαμβάνει επιλογή ανά κλήση, προεπιλογή φορέα και διασύνδεση) ή σε απικλειστική πρόσβαση (μισθωμένες γραμμές και μόνιμο εικονικό δίκτυο). Οι εν λόγω μορφές πρόσβασης δεν ισοδυναμούν με αποδέσμευση τοπικού βρόχου, δεδομένου ότι συνδέουν τη χρήση της υποδομής μεταγωγής ή μεταφοράς του υφιστάμενου φορέα με τη χρήση του τοπικού βρόχου. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα ένα πρόσθετο τέλος ανά κλήση που καταβάλλεται στον υφιστάμενο φορέα. Σε αντίθεση στις περιπτώσεις αποδέσμευσης της τοπικής ζεύξης, οι ανταγωνιστές μπορούν να αποκτήσουν πρόσβαση στους χρήστες καταβάλλοντας μόνο ένα πάγιο μηνιαίο τέλος για τη μίσθωση της γραμμής. Επιπλέον, οι μορφές πρόσβασης που διατίθενται στη Σουηδία και τη Νορβηγία, αντίθετα με την αποδέσμευση τοπικού βρόχου, δεν επιτρέπουν την παροχή υπηρεσιών όπως xDSL, IP, ATM και ψηφιακού βίντεο ή βασίζονται σε τεχνολογία την οποία ελέγχει και της οποίας την τιμή καθορίζει ο υφιστάμενος φορέας.

- (136) Όσον αφορά τη βάση κόστους που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό της τιμής της διασύνδεσης, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η χρήση του ιστορικού κόστους στη Νορβηγία και τη Σουηδία συμμορφώνεται με την κοινοτική νομοθεσία, και ιδιαίτερα με την οδηγία 97/33/EK του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 30ής Ιουνίου 1997, για τη διασύνδεση στο χώρο των τηλεπικοινωνιών προκειμένου να διασφαλιστεί καθολική υπηρεσία και διαλειτουργικότητα με εφαρμογή των αρχών παροχής ανοικτού δικτύου (ONP) («οδηγία διασύνδεσης»)⁽²⁰⁾, όπως τροποποιήθηκε από την οδηγία 98/61/EK⁽²¹⁾. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει να διγούν δύο σημεία. Πρώτον, το γεγονός ότι η διασύνδεση υπολογίζεται βάσει του κόστους δεν αναιρεί την ικανότητα των μερών να εξαλείψουν το σημερινό και το δυνητικό ανταγωνισμό από τρίτους. Η διασύνδεση δίνει τη δυνατότητα στους υφιστάμενους φορείς να αναγκάσουν τους νεοεισερχόμενους να εξαρτώνται από τις υπηρεσίες που τους παρέχουν και ως εκ τούτου αποτελεί πηγή σταθερών εσόδων για τους υφιστάμενους φορείς. Ακόμη και στην περίπτωση που τα τέλη διασύνδεσης υπολογίζονται σύμφωνα με την κοινοτική νομοθεσία, τα μέρη θα έχουν τη δυνατότητα να υποβαθμίσουν την τεχνική ποιότητα της διασύνδεσης που προσφέρουν σε τρίτους. Ως αποτέλεσμα, το γεγονός και μόνο ότι προσφέρεται διασύνδεση δεν αναιρεί τα πλεονεκτήματα που αποκομίζουν τα μέρη από τον έλεγχο της

τοπικής ζεύξης. Δεύτερον, όσον αφορά την επιλεγείσα βάση κόστους, μπορεί να υποστηριχθεί ότι σε ένα όλο και περισσότερο ανταγωνιστικό περιβάλλον οι εταιρείες τηλεπικοινωνιών αγωνίζονται να μειώσουν το κόστος τους, π.χ. αντικαθιστώντας παλιό εξοπλισμό υψηλού κόστους, με φθηνότερο και αποτελεσματικότερο εξοπλισμό. Κατά συνέπεια, το ιστορικό κόστος πρέπει να είναι υψηλότερο από το τρέχον λειτουργικό και οριακό κόστος, με αποτέλεσμα οι υφιστάμενοι φορείς να μπορούν να έχουν μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους για τη διασύνδεση.

- (137) Η Επιτροπή παρατηρεί επίσης ότι το θέμα δεν είναι η καταλληλότητα του κανονιστικού καθεστώτος σε σχέση με τον περιορισμό της μελλοντικής συμπεριφοράς της νέας επιχείρησης αλλά αν η συγχώνευση της Telia με την Telenor θα δημιουργήσει ή θα ενισχύσει δεσπόζουσα θέση. Τα καθεστώτα που ισχύουν στη Σουηδία και τη Νορβηγία αποκοπούν στον έλεγχο της συμπεριφοράς των υφιστάμενων/ιστορικών οργανισμών τηλεπικοινωνιών και στην προστασία των καταναλωτών. Ακόμη και αν θεωρηθεί ότι τα εν λόγω καθεστώτα είναι αποτελεσματικά, δεν είναι σε θέση να εμποδίσουν τη δημιουργία ή και την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης όσον αφορά τη νέα επιχείρηση που θα δημιουργηθεί από τη συγχώνευση. Η κανονιστική ρύθμιση των τηλεπικοινωνιών είναι πολύπλοκη και απαιτεί προσεκτική εξέταση των σχετικών θεμάτων από τον αρμόδιο φορέα καθώς και εκτενείς διαβουλεύσεις με τους φορείς του κλάδου. Οι κανονιστικές ρυθμίσεις δεν είναι σε θέση να λύσουν τα διαρθρωτικά προβλήματα ανταγωνισμού που δημιουργεί η συγχώνευση. Εάν, όπως επιβεβαίωσαν οι έρευνες αγοράς της Επιτροπής, η συγχώνευση μεταξύ Telia και Telenor δημιουργήσει ή ενισχύσει δεσπόζουσα θέση, το μόνο κατάλληλο μέσο για την πρόληψη των εν λόγω προβλημάτων είναι ο έλεγχος των συγκεντρώσεων και όχι η εκ των υστέρων λήψη κανονιστικών μέτρων.

Κατάργηση του υφιστάμενου ανταγωνισμού μεταξύ των μερών

- (138) Επισημάνθηκε ότι η Telia, μέσω της Telia Norge⁽²²⁾, αποτελεί έναν από τους πλέον δραστήριους νέους φορείς στη Νορβηγία και ότι η Telenor, μέσω της Telenordia⁽²³⁾, απο-

⁽²²⁾ Η Telia Norge δραστηριοποιείται στη Νορβηγία στον τομέα της παροχής εγχώριων και διεθνών υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας και δεδομένων.

⁽²³⁾ Η Telenordia αποτελεί κοινή επιχείρηση των Telenor, BT και Tele Danmark (βλέπε υπόθεση αριθ. IV/M.570 — TBT/BT/Tele Danmark/Telenor, απόφαση της Επιτροπής της 24ης Απριλίου 1995· ΕΕ C 154 της 21.6.1995, σ. 4). Παρέχει εγχώριες και διεθνείς υπηρεσίες φωνητικών τηλεπικοινωνιών στη Σουηδία, καθώς και προηγμένες παγκόσμιες υπηρεσίες (μέσω του συστήματος Concert).

⁽²⁰⁾ ΕΕ L 199 της 26.7.1997, σ. 32.

⁽²¹⁾ ΕΕ L 268 της 3.10.1998, σ. 37.

τελεί έναν από τους πλέον δραστήριους νέους φορείς στη Σουηδία. Η εισοδος αυτή δεν παρατηρείται μόνο σε ορισμένα τμήματα του τομέα αλλά σε ολόκληρο το φάσμα τηλεφωνικών δραστηριοτήτων, από τοπικές έως υπεραστικές και διεθνείς δραστηριότητες, καθώς και στον τομέα των τηλεπικοινωνιών επιχειρηματικών δεδομένων.

- (139) Με τη συγχώνευση απομακρύνεται η Telia Norge ως ανταγωνιστής από μια νορβηγική αγορά και θα καταστεί θυγατρική της νέας επιχείρησης. Η Telenordia θα ελέγχεται από κοινού από τη νέα επιχείρηση και όπως εξηγείται παρακάτω αναλυτικά η απομάκρυνση μιας από τις πλέον δραστήριες επιχειρήσεις σε καθεμία από τις δύο χώρες θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση καθενός από τα δύο μέρη σε διάφορες αγορές.

Ο αποχωρισμός αλληλοεπικαλυπτόμενων συμφερόντων δεν αρκεί

- (140) Κατά την πρώτη φάση των ερευνών για την παρούσα υπόθεση, τα μέρη προσέφεραν να αποχωριστούν τις αλληλοεπικαλυπτόμενες δραστηριότητές τους προκειμένου να εξαλειφθούν οι αμφιβολίες που υπέθεταν ότι μπορούσαν να προκύψουν.
- (141) Ο αποχωρισμός δραστηριοτήτων μπορεί να συμβάλει στην ενίσχυση κάποιου από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές στην αγορά ή μπορεί να επιτρέψει την εμφάνιση άλλου νέου φορέα. Κατά την άποψη όμως πολλών από τους ερωτηθέντες οι ανησυχίες που προκαλεί η παρούσα συγκέντρωση, και ιδιαίτερα εκείνες που αφορούν συγκεκριμένα την τηλεφωνία, δεν εξαλείφονται εντελώς με τον αποχωρισμό των δραστηριοτήτων εκείνων των μερών που σήμερα αλληλοκαλύπτονται. Η Telia Norge αποκομίζει οφέλη από τη σχέση της με την Telia, όπως: εμπορικό σήμα, τεχνική/οικονομική αρωγή, σχετική γειτνίαση με τα συναφή βασικά δίκτυα, καθώς και διαπραγματευτική θέση ως θυγατρική ενός υφιστάμενου φορέα τηλεπικοινωνιών σε γειτονική χώρα. Η Telenordia αποκομίζει παρόμοια οφέλη από τη σχέση της με την Telenor. Ένας αγοραστής που δεν δίνει το παρόν στην περιοχή μπορεί να είναι σε θέση να παράσχει οικονομική αρωγή, αλλά θα του ήταν αδύνατο να προσφέρει τα ίδια πλεονεκτήματα στον ίδιο βαθμό. Η Telia αποτελεί τον σημαντικότερο και μεγαλύτερο δυνητικό ανταγωνιστή στη Νορβηγία και η Telenor τον σπουδαιότερο και μεγαλύτερο δυνητικό ανταγωνιστή στη Σουηδία. Ως αποτέλεσμα, αν οι εταιρείες αυτές αποχωρισθούν ένα μέρος των δραστηριοτήτων τους θα μειωθούν σημαντικά οι περιορισμοί στην ανταγωνιστική συμπεριφορά που σήμερα επιβάλλει η Telia στη Νορβηγία και η Telenor στη Σουηδία, μεταξύ άλλων, χάρη στη μοναδική γεωγραφική τους θέση και τα πλεονεκτήματα που τους δίνει η κανονιστική τους θέση όσον αφορά την πρόσβαση σε επίπεδο τοπικού βρόχου.

- (142) Στην απάντησή τους, καθώς και κατά την ακρόαση, τα μέρη προέβλεψαν το επιχείρημα ότι δεν υπάρχει τίποτα το μοναδικό όσον αφορά την Telia και την Telenor σε σύγκριση με τους άλλους δυνητικούς αγοραστές των δραστηριοτήτων που θα αποχωρίζονταν. Τα μέρη ανέφεραν ότι οι προϋποθέσεις, οι οποίες κατά την Επιτροπή καθιστούν την Telia και την Telenor τους σπουδαιότερους δυνητικούς ανταγωνιστές, μπορούν να εκπληρωθούν από άλλους φορείς. Γενικά, η Επιτροπή δεν αρνείται ότι υπάρχουν άλλοι φορείς τηλεπικοινωνιών που πληρούν ορισμένες από τις προαναφερθείσες προϋποθέσεις αλλά καμία άλλη επιχείρηση πλην της Telia και της Telenor δεν ικανοποιεί όλα τα σχετικά κριτήρια. Είναι ο συνδυασμός των κριτηρίων αυτών καθώς και το αθροιστικό τους αποτέλεσμα που είναι σημαντικός και το οποίο καθιστά την Telia και την Telenor μοναδικές ως δυνητικούς ανταγωνιστές μεταξύ τους και όχι το καθένα από τα εν λόγω κριτήρια λαμβανόμενο σε μεμονωμένη βάση.

- (143) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι τα βασικά στοιχεία για την αποτελεσματική εισοδο στην εγχώρια αγορά ενός υφιστάμενου φορέα τηλεπικοινωνιών είναι οι οικονομικοί πόροι και η τεχνική πείρα του νεοεισερχόμενου φορέα. Κατά την άποψη των μερών, η Telia και η Telenor δεν διαθέτουν μοναδικούς οικονομικούς πόρους και πείρα που άλλοι φορείς δεν έχουν. Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι οι οικονομικοί πόροι και η τεχνική πείρα αποτελούν σε κάθε περίπτωση βασικές προϋποθέσεις για την επιτυχή άσκηση ανταγωνισμού στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπως και σε κάθε άλλο τομέα. Θεωρεί όμως ότι δεν αποτελούν το μόνο στοιχείο που πρέπει να ληφθεί υπόψη. Υπάρχουν και άλλα στοιχεία όπως η αναγνώριση του εμπορικού σήματος, καθώς και η συνδρομητική βάση του υφιστάμενου φορέα και το υπεραστικό και διεθνές δίκτυο (συμπεριλαμβανομένων των καλωδιακών δικτύων) και η γνώση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, τα οποία διαδραματίζουν εξίσου σημαντικό ρόλο και δύναται να επηρεάσουν την αποτελεσματικότητα της εισόδου στην αγορά ενός υφιστάμενου φορέα.

- (144) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι τα εμπορικά σήματα της Telia και της Telenor δεν προσφέρουν ιδιαίτερο πλεονέκτημα δεδομένου ότι, ειδικά για τα νοικοκυριά, το σημαντικότερο στοιχείο για τη νεοεισερχόμενη επιχείρηση είναι η τιμολογική στρατηγική της. Η Επιτροπή δεν αρνείται ότι για ορισμένες κατηγορίες πελατών το κλειδί είναι η ανταγωνιστική τιμολόγηση. Ωστόσο, θεωρεί ότι τα εμπορικά σήματα ορισμένων πελατών μπορεί να είναι σημαντικότερα ως εγγύηση της αξιοπιστίας των παρεχόμενων υπηρεσιών τηλεπικοινωνιών. Τα μέρη φαίνεται ότι αναγνωρίζουν το γεγονός ότι για τους επιχειρηματικούς πελάτες η αναγνώριση του εμπορικού σήματος αποτελεί σημαντικό στοιχείο παρά το ότι ισχυρίζονται ότι για τους πελάτες αυτούς τα μεγάλα ευρωπαϊκά και διεθνή εμπορικά σήματα, όπως της BT και της AT&T, είναι τουλάχιστον το ίδιο ελκυστικά όπως τα σήματα της Telia και της Telenor. Παρά ταύτα, τα μέρη δεν κατέθεσαν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι στη Νορβηγία και τη Σουηδία τα ξένα αυτά εμπορικά σήματα έχουν επιτύχει ή δύναται να επιτύχουν την αναγνώριση που έχουν τα σήματα της Telia και της Telenor. Στο πλαίσιο αυτό, είναι χαρακτηριστικό ότι η BT προτίμησε να εισέλθει στη σουηδική αγορά συνεργαζόμενη με την Telenor και την Tele Danmark χρησιμοποιώντας εμπορικό σήμα διαφορετικό από το δικό της και σχετιζόμενο περισσότερο με το σήμα της Telenor.

- (145) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η γειτνίαση των δύο δικτύων δεν αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα διότι η Telia και η Telenor δεν έχουν ιδιαίτερους επιχειρηματικούς/γλωσσικούς/πολιτιστικούς δεσμούς ούτε ιδιαίτερη γνώση των εν λόγω αγορών.
- (146) Όσον αφορά τη γειτνίαση των δικτύων, δεν μπορεί να αγνοηθεί το γεγονός ότι η δυνατότητα της χρησιμοποίησης ενός γειτονικού βασικού δικτύου αντιπροσωπεύει, τουλάχιστον για ορισμένους σκοπούς, μια εναλλακτική λύση στην καταβολή τελών διασύνδεσης, δυνατότητα την οποία έχουν μόνο τα μέρη. Εκτός αυτού, είναι φανερό ότι ένας γειτονικός φορέας τηλεπικοινωνιών έχει πλεονεκτήματα όπως η δυνατότητα παροχής υπηρεσιών (π.χ. υπέρ των συνόρων αποστολή τεχνικών από το τμήμα συντήρησης) στη γειτονική περιοχή χρησιμοποιώντας προσωπικό που έχει προσληφθεί στην εγχώρια αγορά, ή να χρησιμοποιήσει την εγχώρια υποδομή του ως βάση για να αναπτύξει την υποδομή του στη γειτονική αγορά. Στην απάντησή τους, τα μέρη αναγνωρίζουν, με κάπως αντιφατικό τρόπο, ότι «με την πρόοδο της ελευθέρωσης της αγοράς ορισμένοι φορείς αναζήτησαν ευκαιρίες πρώτα σε γειτονικές αγορές. Αυτό συνηθίζεται σε όλους τους κλάδους όταν οι επιχειρήσεις μελετούν τις δυνατότητες επέκτασης των δραστηριοτήτων τους πέραν της εγχώριας αγοράς».
- (147) Όσον αφορά τους επιχειρηματικούς/γλωσσικούς/πολιτιστικούς δεσμούς και τη γνώση της σκανδιναβικής αγοράς, η Επιτροπή δεν υποστηρίζει ότι η Telia και η Telenor έχουν ιδιαίτερους δεσμούς ή γνώσεις αλλά ότι η Telia και η Telenor ανταποκρίνονται στο κριτήριο αυτό και ότι, στις συναλλαγές τους με επιχειρήσεις, διαθέτουν ιστορικό πλεονέκτημα έναντι φορέων προερχόμενων εκτός της εν λόγω περιοχής.
- (149) Στην απάντησή τους, τα μέρη υποστήριξαν ότι, όσον αφορά την είσοδο στην αγορά, δεν αποτελούν μεγαλύτερη απειλή το ένα το άλλο από διάφορους άλλους φορείς τηλεπικοινωνιών και ότι η διαπραγματευτική τους θέση ως προμηθευτές υπηρεσιών τερματισμού δεν περιορίζει το ένα το άλλο ανταγωνιστικά πριν από τη συγκέντρωση. Υποστηρίζουν συγκεκριμένα ότι θα ήταν παράνομο από μέρους τους να προσφέρουν ευνοϊκότερους όρους εισόδου στην αγορά (όπως τέλη διασύνδεσης) μεταξύ τους σε σχέση με τους όρους που προσφέρουν σε άλλους νεοεισερχόμενους φορείς.
- (150) Ωστόσο, προκειμένου να ενισχυθεί η σταθερή και ισχυρή είσοδος στην αγορά, είναι σημαντικό αν όχι ζωτικό για πολλές αγορές τηλεπικοινωνιών να υπάρχει πρόσβαση σε επίπεδο τοπικού βρόχου με αντιγωνιστικούς όρους, ιδιαίτερα όσον αφορά τις ευρυζωνικές υπηρεσίες. Στην περιοχή της Σκανδιναβίας, η Telia και η Telenor είχαν πριν από τη συγκέντρωση μοναδική θέση όχι μόνον όσον αφορά την αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων που προαναφέρονται από άποψη οικονομικών δυνατοτήτων, γνώσεων, εμπορικού σήματος κ.λπ., αλλά και όσον αφορά τη διαπραγμάτευση της πρόσβασης της μιας στο δίκτυο της άλλης. Εξαιτίας της θέσης που κατέχουν από κανονιστική άποψη οι υφιστάμενοι φορείς τόσο στη Νορβηγία όσο και στη Σουηδία ως δεσπόζοντες προμηθευτές τοπικής υποδομής και ως σημαντικοί προμηθευτές καλωδιακών δικτύων μπορούν να διαπραγματευθούν την πρόσβασή τους, ο ένας στο δίκτυο του άλλου, σε αμοιβαία βάση. Λαμβάνοντας υπόψη την αλληλεξάρτηση που υφίσταται μεταξύ τους όσον αφορά τα δίκτυα για την παροχή ενός σημαντικού αριθμού τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (διεθνείς υπηρεσίες, περιφερειακές υπηρεσίες, κινητή τηλεφωνία, Ίντερνετ κ.λπ.) η Telia και η Telenor είναι σε εξίσου καλή θέση να διαπραγματευθούν την πρόσβασή τους στην αγορά υπό τους καλύτερους δυνατούς όρους. Άλλοι φορείς τηλεπικοινωνιών, όπως εκείνοι που υπάρχουν στη Σουηδία, τη Νορβηγία, τη Δανία ή τη Φινλανδία δεν μπορούν να διαπραγματευθούν την πρόσβαση υπό τους ίδιους όρους είτε διότι τα δίκτυά τους δεν είναι αρκετά μεγάλα ώστε να τους δίνουν διαπραγματευτική ισχύ έναντι του υφιστάμενου φορέα είτε διότι το κανονιστικό καθεστώς της χώρας τους δεν επιτρέπει την «ανταλλαγή» πρόσβασης στα εγχώρια δίκτυα, πράγμα το οποίο τους αφαιρεί η διαπραγματευτική τους ικανότητα.

Εξάλειψη του δυναμικού ανταγωνισμού μεταξύ μερών

- (148) Η Telia και η Telenor αντιπροσωπεύουν τους ισχυρότερους υποψήφιους νέους φορείς στις εκατέρωθεν εθνικές αγορές. Από τη στιγμή που συγχωνευθούν, οι ανταγωνιστικές πιέσεις θα χαθούν και αυτό θα συμβεί ανεξάρτητα από το γεγονός ότι προϋπήρξαν ανταγωνιστές. Εκτός από αυτό, λαμβάνοντας υπόψη την αλληλεξάρτησή τους όσον αφορά τον τερματισμό της κίνησης (δηλαδή ότι η Telia έπρεπε να τερματίζει ένα σημαντικό μέρος της εξερχόμενης κίνησης της Telenor — διεθνείς κλήσεις, κλήσεις κινητής τηλεφωνίας κ.λπ. — και ότι η Telenor τερματίζει επίσης σημαντικό μέρος της εξερχόμενης κίνησης της Telia), τα μέρη ήταν σε θέση να αλληλοεπηρεάσουν το ύψος των λογιστικών τιμών/τελών τερματισμού που εφαρμόζαν. Η συγκέντρωση θα εξαλείψει και αυτό το ανταγωνιστικό στοιχείο.
- (151) Όπως προαναφέρεται, το υψηλότερο δυναμικό εισόδου των δύο μερών της συγκέντρωσης προκύπτει επίσης και από τη γεωγραφική τους γειτνίαση. Σε άλλα μέρη της Ευρώπης παρατηρήθηκε ότι οι φορείς τηλεπικοινωνιών γειτονικών χωρών είναι συχνά οι πρώτοι φορείς που εισέρχονται ο ένας στην αγορά του άλλου. Για παράδειγμα, η Belgacom αναπτύσσει δραστηριότητες στη Γαλλία και τις Κάτω Χώρες, η BT και η Cable & Wireless επέκτειναν τις δραστηριότητες τους από το Ηνωμένο Βασίλειο στην Ιρλανδία και η Deutsche Telekom αναπτύσσει δραστηριότητες κυρίως στην Αυστρία, την Ουγγαρία και τη Δημοκρατία της Τσεχίας. Υπάρχουν επίσης και διάφοροι άλλοι παράγοντες που δραματίζουν κάποιο ρόλο στην περίπτωση αυτή, όπως η μεγαλύτερη αναγνώριση του εμπορικού σήματος ενός γειτονικού φορέα τηλεπικοινωνιών, οι σχετικά μεγαλύτεροι επιχειρηματικοί, γλωσσικοί και πολιτιστικοί δεσμοί καθώς και η μεγαλύτερη γνώση των κοντινών αγορών και η γειτνίαση

των δικτύων τους που μεταξύ άλλων τους επιτρέπει να παρακάμψουν ορισμένες από τις τιμές πρόσβασης). Αυτό αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι ήδη συγκαταλέγονται μεταξύ των ισχυρότερων νέων φορέων στις γειτονικές αγορές.

και αν απαιτείτο συμφωνία δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί αναγκαστικά ούτε αυτομάτως παράνομη βάσει του άρθρου 81 της συνθήκης.

Μεγαλύτερη ικανότητα και περισσότερα κίνητρα για την κατάργηση του ασκούμενου και του δυνητικού ανταγωνισμού από μέρους τρίτων

— Μεγαλύτερη ικανότητα αύξησης του κόστους των ανταγωνιστών με την αύξηση (ή με τη διατήρηση) της τιμής της διασύνδεσης ή με υποβάθμιση της ποιότητας της διασύνδεσης

(152) Παρότι, όπως δήλωσαν τα μέρη στην απάντησή τους, οι τυχόν διακρίσεις όσον αφορά τους όρους εισόδου στην αγορά μπορεί να προσέκρουαν στις διατάξεις του άρθρου 82 της συνθήκης (ή στην εθνική νομοθεσία), αυτό δεν έχει σημασία, δεδομένου ότι σκοπός του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων είναι να εμποδίσει τη δημιουργία ή την ενίσχυση διαρθρώσεων με τις οποίες καθίσταται δυνατή ή ενισχύεται η κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης. Σε κάθε περίπτωση, η δυνατότητα εισόδου σε βάση ανταλλαγής δεν συνιστά διακριτική μεταχείριση, δεδομένου ότι από την αλληλεξάρτηση μεταξύ Telia και Telenor θα μπορούσαν επίσης να ωφεληθούν και άλλοι φορείς της αγοράς.

(153) Όσον αφορά την εξάλειψη των αποτελεσμάτων της αλληλεξάρτησης μεταξύ Telia και Telenor ως ανταγωνιστικού περιορισμού στα τέλη τερματισμού που χρέωναν τα μέρη πριν από τη συγκέντρωση, η Επιτροπή θεωρεί ότι με βάση τα στοιχεία που της κατατέθηκαν τα τέλη διασύνδεσης που επικρατούν στη Σουηδία και τη Νορβηγία οφείλονται στο συνδυασμό κανονιστικών ρυθμίσεων και αμοιβαίας αυτοσυγκράτησης που πιέζει τις τιμές προς τα κάτω. Το γεγονός ότι στη σουηδική αγορά η Telia ήταν υποχρεωμένη να χορηγήσει πρόσβαση άνευ διακρίσεων στην Telenor και σε όλους τους υπόλοιπους νέους φορείς, σημαίνει στην ουσία ότι όλοι οι νέοι φορείς επωφεληθήκαν όχι μόνο από τις καθοδικές πιέσεις που ασκούν τα κανονιστικά μέτρα στα τέλη τερματισμού αλλά και από την αμοιβαία αυτοσυγκράτηση. Το ίδιο ισχύει και για τη νορβηγική αγορά. Τα παραπάνω καθιστούν σαφέστερα τα αρνητικά αποτελέσματα που θα είχε η εξάλειψη της αλληλεξάρτησης μεταξύ των μερών. Από τη στιγμή που ολοκληρωθεί η συγκέντρωση θα παύσει να υπάρχει αλληλεξάρτηση, δεδομένου ότι δεν θα υπάρχει άλλος φορέας με αποκλειστικό έλεγχο επί ενός δικτύου πρόσβασης με τον οποίο θα υπάρχει ανταγωνισμός.

(154) Κατά την άποψη των μερών, όταν η Επιτροπή ισχυρίζεται ότι θα εξαλειφθεί ο δυνητικός ανταγωνισμός αναφέρεται σε συμπεριφορά που θα ήταν παράνομη. Συγκεκριμένα, τα μέρη δεν θα μπορούσαν να «ανταλλάξουν» την εισοδο ο ένας στην αγορά του άλλου ή να επιδείξουν αμοιβαία αυτοσυγκράτηση χωρίς να παραβούν την εθνική και τη κοινοτική νομοθεσία περί ανταγωνισμού (άρθρα 81 και 82 της συνθήκης ΕΚ). Η Επιτροπή θεωρεί ότι η υπόθεση της «ανταλλαγής» εισόδου και τα αποτελέσματα της αλληλεξάρτησης τους βασίζονται στα κοινά οικονομικά συμφέροντα των Telia και Telenor και δεν απαιτούν προηγούμενη συμφωνία ή καταχρηστική συμπεριφορά. Ακόμη

(155) Η συγχώνευση θα αυξήσει την ικανότητα καθώς και τα κίνητρα για την αύξηση (ή τη μη μείωση) των τελών τερματισμού ή για την υποβάθμιση της ποιότητας της διασύνδεσης. Αυτό συμβαίνει επειδή με τη συγχώνευση εξαλείφεται ένας από τους κύριους παράγοντες αυτοσυγκράτησης που επικρατούσε πριν, δηλαδή το κίνητρο των μερών να διατηρούν μειωμένες σε αμοιβαία βάση τις λογιστικές τιμές, τα τέλη περιαγωγής ή και τα τέλη τερματισμού. Θα εξαλείψει επίσης και τους φόβους που μπορεί να είχαν όσον αφορά την απώλεια εισοδημάτων από τη μείωση του όγκου κλήσεων μεταξύ τους. Τέλος, επειδή μια πολύ μεγαλύτερη περιοχή βρίσκεται υπό τον έλεγχο ενός αντί δύο φορέων και επειδή οι πρώην φορείς έπαυσαν να είναι τρέχοντες και δυνητικοί ανταγωνιστές, αμφότεροι θα επωφεληθούν πραγματικά από τα αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα των στρατηγικών που θα εφαρμόζουν ο ένας στην επικράτεια του άλλου και δεν θα έχουν κανένα κίνητρο να αντισταθούν σε αυτές (αποκλεισμός αγοράς) ⁽²⁴⁾.

(156) Εκτός αυτού, πριν από τη συγχώνευση κανείς από τους δύο υφιστάμενους φορείς δεν θα κέρδιζε από την υποβάθμιση των υπηρεσιών τερματισμού, δεδομένου ότι η υποβάθμιση μειώνει μεν τον όγκο αλλά δεν επηρεάζει το περιθώριο κέρδους του υφιστάμενου φορέα. Μετά τη συγχώνευση, η νέα επιχείρηση θα έχει την ικανότητα καθώς και το κίνητρο να υποβαθμίσει τις υπηρεσίες τερματισμού κλήσεων που

⁽²⁴⁾ Καθιστώντας δύσκολο για έναν νέο φορέα, π.χ. από τη Σουηδία, να τερματίζει τις κλήσεις του στη Νορβηγία παρά μόνο με υψηλή τιμή ή με χαμηλή ποιότητα, ο νορβηγικός φορέας θα μπορούσε να θέτει σε μειονεκτική θέση τους δυνητικούς ανταγωνιστές που θα λειτουργούσαν από τη Σουηδία και οι οποίοι υπό διαφορετικές συνθήκες δεν θα επηρεάζονταν από τις τιμές διασύνδεσης του σουηδικού φορέα. Το γεγονός ότι μια τέτοια συμπεριφορά θα οδηγούσε σε αντίποινα, θα αποθάρρυνε τους δύο υφιστάμενους φορείς από την εφαρμογή μιας τέτοιας πολιτικής. Μετά τη συγχώνευση, μόνον οι κανονιστικές ρυθμίσεις μπορούν να εμποδίσουν τους δύο υφιστάμενους φορείς να συμπεριφέρονται κατ' αυτό τον τρόπο.

μεταφέρουν οι νέοι φορείς διότι κατ' αυτόν τον τρόπο αυξάνεται τεχνητά το κόστος των αντιπάλων τους. Πράγματι, μετά τη συγχώνευση τα μέρη μπορούν να απομονώσουν τους νέους φορείς και να υποβαθμίσουν τις υπηρεσίες που τους παρέχουν⁽²⁵⁾.

- (157) Άλλο πλεονέκτημα που έχουν τα μέρη είναι η δυνατότητα «εσωτερικεύσης» της λογιστικής τιμής ή/και των πληρωμών διασύνδεσης, ιδιαίτερα στον άξονα Σουηδία/Νορβηγία. Τα μέρη δεν θα χρειάζεται πλέον να ανταλλάσσουν πληρωμές μεταξύ τους για κλήσεις (που ήταν διεθνείς) μεταξύ Νορβηγίας και Σουηδίας. Μόνον οι ανταγωνιστές τους θα πρέπει να καταβάλλουν τιμές καθοριζόμενες βάσει των λογιστικών τιμών ή/και των συμφωνιών διασύνδεσης. Ως αποτέλεσμα της συγχώνευσης οι άλλοι φορείς θα βρίσκονται σε μειονεκτική θέση από ανταγωνιστική άποψη.
- (158) Στην απάντησή τους, τα μέρη ισχυρίζονται ότι τα καθαρά έσοδα από τη διεθνή κίνηση μεταξύ τους είναι λίγα σε σχέση με τα συνολικά έσοδά τους από υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και ότι οποιοδήποτε πλεονέκτημα που θα αποκτούσε η Telia θα αναιρούνταν από ισοδύναμο μειονέκτημα της Telenor, και αντίστροφα. Το επιχείρημα όμως αυτό σε μεγάλο βαθμό δεν ισχύει. Πρώτον, τα καθαρά έσοδα μεταξύ των μερών μετρούν μόνο κατά πόσο η κίνηση μεταξύ των δύο χωρών είναι ισορροπη από οικονομική άποψη. Δεν λένε τίποτε όσον αφορά το απόλυτο μέγεθος της κίνησης και ως εκ τούτου τη σπουδαιότητα των εσόδων από τις εν λόγω υπηρεσίες. Δεύτερον, το επιχείρημα ότι οι επιπτώσεις από την αύξηση των λογιστικών τιμών ή των τελών διασύνδεσης μπορεί να αλληλοεξουδετερώνονται όσον αφορά τα μέρη, είναι σαφές ότι δεν αγγίζει καθόλου τις επιπτώσεις που μια τέτοια στρατηγική θα είχε στους ανταγωνιστές. Αντίθετα, για την αξιολόγηση της σπουδαιότητας της ικανότητας της νέας επιχείρησης να εσωτερικεύσει το κόστος αυτό θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι για όλους τους νέους φορείς, οι διεθνείς υπηρεσίες αποτελούν σημαντικό μέρος του συνολικού τους κύκλου εργασιών. Οι νέοι φορείς θα είναι αναγκασμένοι να τερματίζουν την πλειονότητα των κλήσεων που διεκπεραιώνουν στον τοπικό βρόχο του υφιστάμενου φορέα. Πράγματι, οι φορείς που προσφέρουν προεπιλογή μεταφορέα ή επιλογή ανά κλήση για κλήσεις στον άξονα Νορβηγία-Σουηδία θα πρέπει κατά πάσα πιθανότητα να εκκινούν τις κλήσεις τους στην τοπική ζεύξη του υφιστάμενου φορέα και, ως εκ τούτου, θα έχουν διπλό μειονέκτημα δεδομένου ότι η νέα επιχείρηση θα μπορεί να «εσωτερικεύσει» τόσο τα τέλη τερματισμού όσο και τα τέλη εκκίνησης. Κατά την ακρόαση τα μέρη ισχυρίστηκαν ότι οι τρίτοι ενδιαφερόμενοι μπορούν εύκολα να βρουν έναν τρόπο να απεξαρτηθούν από τις λογιστικές τιμές εάν το θελήσουν είτε με αυτοαναπόκριση είτε με την εξεύρεση κάποιου άλλου φορέα πλην του υφιστάμενου με τον οποίο θα έχουν ανταπόκριση. Ωστόσο, ακόμη και αν ακολουθήσουν αυτές τις μεθόδους, οι ανταγωνιστές θα βρίσκονται σε μειονεκτική ανταγωνιστική θέση έναντι της νέας επιχείρησης. Θα εξακολουθήσουν να έχουν έξοδα εκκίνησης ή και τερματισμού τα

οποία η Telia και η Telenor θα εσωτερικεύσουν μέσω της συγχώνευσης. Μπορεί επίσης να καταβάλουν μεγαλύτερα ποσά, όπως εξηγείται παραπάνω, δεδομένου ότι τα μέρη θα έχουν την ικανότητα και το κίνητρο να αυξήσουν τα περιθώρια τερματισμού και εκκίνησης κλήσεων ή να υποβαθμίσουν την ποιότητα της διασύνδεσης ως αποτέλεσμα της συγχώνευσης. Τέλος, προκειμένου να έχουν αυτοαναπόκριση οι ανταγωνιστές των μερών θα έχουν πρόσθετο κόστος επειδή θα πρέπει να προμηθεύονται υπηρεσίες μεταγωγής και μεταφοράς για την πρόσβαση στα σημεία διασύνδεσης των υφιστάμενων φορέων.

- (159) Αξίζει να σημειωθεί ότι η «εσωτερικεύση» αφορά όχι μόνο το κόστος παροχής των κάθε είδους υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας⁽²⁶⁾ αλλά και τις περιφερειακές υπηρεσίες (όπως τις επικοινωνίες επιχειρηματικών δεδομένων) που παρέχονται στις σκανδιναβικές χώρες, καθώς και τη φωνητική τηλεφωνία όσον αφορά την περιαγωγή και τη διασύνδεση. Στην απάντησή τους, τα μέρη στην ουσία συμφωνούν ότι για τα τέλη περιαγωγής στην κινητή τηλεφωνία ισχύουν τα ίδια όσον αφορά την εσωτερικεύση με εκείνα που περιγράφονται παραπάνω για τη σταθερή τηλεφωνία. Συνεπώς, το συμπέρασμα είναι ότι η συγχώνευση θα δώσει στα μέρη τα ίδια πλεονεκτήματα στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας με εκείνα που θα έχουν στον τομέα της σταθερής τηλεφωνίας. Συγκεκριμένα, θα αποκτήσουν τη δυνατότητα να καταργήσουν τη χρέωση τελών περιαγωγής μεταξύ τους ή να τα φέρουν σε επίπεδο όπου η τιμή μιας κλήσης μεταξύ Νορβηγίας και Σουηδίας δεν θα συνεπάγεται πρόσθετο τέλος διεθνούς κλήσης. Εάν και άλλοι νορβηγικοί και σουηδικοί φορείς κινητής τηλεφωνίας προσπαθούσαν να αντιγράψουν το σύστημα αυτό συμφωνώντας να καταργήσουν τα τέλη περιαγωγής μεταξύ τους θα αντιμετώπιζαν πρόβλημα, δεδομένου ότι εάν δεν υπάρχει απόλυτη ισορροπία στις ροές κίνησης, ένας από τους φορείς θα κατάρχη στην ουσία να επιδοτεί τον άλλο. Επιπλέον, θα εξακολουθούσαν να εξαρτώνται από τη νέα επιχείρηση για ένα μεγάλο μέρος του κόστους τους, δεδομένου ότι θα συνέχιζαν να χρειάζονται πρόσβαση στον τοπικό βρόχο σε αμφότερες τις χώρες για τον τερματισμό των κλήσεων.

Μεγαλύτερη ικανότητα προσφοράς δέσμης προϊόντων σε μια ευρύτερη γεωγραφική περιοχή

- (160) Τα μέρη θα έχουν μοναδική θέση στις βόρειες χώρες όσον αφορά την τοπική πρόσβαση. Θα ελέχουν την πρόσβαση στη Νορβηγία και τη Σουηδία και θα έχουν νομικό δικαίωμα πρόσβασης στη Φινλανδία και τη Δανία. Ως αποτέλεσμα, η νέα επιχείρηση θα είναι ο μόνος φορέας που θα είναι ικανός να προσφέρει δέσμες προϊόντων (π.χ. δέσμες

⁽²⁵⁾ Το ίδιο ισχύει και για τους ανταγωνιστές που εξυπηρετούν διεθνείς κλήσεις μεταξύ Νορβηγίας και Σουηδίας ενώ ισχύει πολύ περισσότερο στους ανταγωνιστές που εξυπηρετούν διεθνείς κλήσεις προς αμφότερες τις κατευθύνσεις.

⁽²⁶⁾ Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η πρόσβαση στον τοπικό βρόχο και κατ' επέκταση η ανάγκη για διασύνδεση αποτελεί βασικό στοιχείο όλων των υπηρεσιών τηλεφωνίας.

που θα συνδυάζουν κινητή και σταθερή τηλεφωνία, δέσμες που θα συνδυάζουν δεδομένα/φωνή/Ίντερνετ κ.λπ.) σε όλες τις βόρειες χώρες υπό όρους που κανείς άλλος δεν θα είναι σε θέση να προσφέρει. Ενώ πριν από τη συγχώνευση υπήρχαν δύο προμηθευτές ή τουλάχιστον δυνητικοί προμηθευτές τέτοιων υπηρεσιών σε παρόμοια βάση στις βόρειες χώρες, με τη συγκέντρωση θα μείνει μόνον ένας προμηθευτής με τοπική πρόσβαση και στις τέσσερις χώρες.

Αυτό οφειλόταν στο γεγονός ότι είχαν ανάγκη πρόσβασης ή μια στην αγορά της άλλης προκειμένου να παράσχουν ορισμένες υπηρεσίες στους πελάτες τους, όπως διεθνείς κλήσεις και περιφερειακές υπηρεσίες που στην ουσία δεν μπορούν να παρασχεθούν υπό ανταγωνιστικούς όρους χωρίς να υπάρχουν λογικές δυνατότητες πρόσβασης σε επίπεδο τοπικού δικτύου σε όλες τις υπόψη χώρες.

(161) Στην απάντησή τους τα μέρη προέβησαν το επιχείρημα ότι δεν θα είναι ιδιαίτερος σε θέση να προσφέρουν δέσμες προϊόντων στις βόρειες χώρες. Το επιχείρημα αυτό όμως βασιζόταν στον ισχυρισμό τους ότι και στις τέσσερις χώρες ισχύει στην ουσία το ίδιο κανονιστικό καθεστώς, ενώ είναι σαφές ότι μια σημαντική διαφορά είναι το γεγονός ότι στη Δανία και τη Φινλανδία υπάρχει υποχρεωτική αποδέσμευση της τοπικής ζεύξης πράγμα το οποίο δεν ισχύει στη Νορβηγία και τη Σουηδία. Η διαφορά αυτή και μόνο αρκεί για να τους προσφέρει τα προαναφερόμενα πλεονεκτήματα.

(165) Συνεπώς, πριν από τη συγχώνευση τα μέρη είχαν κίνητρο να επιτρέπουν μεταξύ τους την πρόσβαση υπό αμοιβαία ευνοϊκούς όρους. Αυτό φαίνεται από την ίδρυση των Telenordia και Telia Norge. Η ίδρυση της Telenordia αποτελεί επίσης δείγμα της μοναδικής θέσης των μερών να παρέχουν μια πλατφόρμα για την είσοδο τρίτων στις βόρειες χώρες στο πλαίσιο μιας συμμαχίας. Εάν η συγκέντρωση γίνει σύμφωνα με τη μορφή που κοινοποιήθηκε, η νέα επιχείρηση θα ήταν ο μόνος φορέας στις βόρειες χώρες που θα ήλεγχε ολόκληρο το δίκτυο τοπικής πρόσβασης στην οικεία αγορά του. Επομένως, θα ήταν σε καλύτερη θέση να περιορίζει την είσοδο στην αγορά φορέων από τη Δανία και τη Φινλανδία (ή άλλη χώρα).

Τα μέρη θα ήταν σε θέση να εξασφαλίσουν μια αποκλειστική εγχώρια αγορά και να εμποδίσουν την έλευση άλλων φορέων από την Φινλανδία και τη Δανία

(162) Ορισμένοι τρίτοι σχολίασαν ότι τα κανονιστικά καθεστώτα της Φινλανδίας και της Δανίας είναι ευνοϊκότερα για τους νέους φορείς από τα καθεστώτα της Σουηδίας και της Νορβηγίας και ότι αυτό οφείλεται, μεταξύ άλλων, στις υφιστάμενες απαιτήσεις αποδέσμευσης τοπικού βρόχου στις πρώτες δύο χώρες.

(166) Η νέα επιχείρηση, πέραν του γεγονότος ότι θα μπορούσε να υψώνει φραγμούς στην είσοδο άλλων φορέων στις βόρειες χώρες, θα είχε και μοναδική θέση όσον αφορά την πρόσβαση σε βασική υποδομή (τοπικούς βρόχους) σε όλη την περιοχή των βορείων χωρών, η οποία θα της έδινε στρατηγικά πλεονεκτήματα διότι θα ήταν ο μόνος φορέας τηλεπικοινωνιών στην περιοχή με τον οποίο θα μπορούσαν να συνεργασθούν φορείς από άλλες περιοχές, π.χ. όσον αφορά το «βόρειο σκέλος» μιας ευρωπαϊκής ή παγκόσμιας υποδομής διαβίβασης επιχειρηματικών δεδομένων.

(163) Αυτό σημαίνει ότι η νέα επιχείρηση θα αποκτούσε περισσότερες δυνατότητες να προστατεύσει την εγχώρια αγορά της από την είσοδο άλλων φορέων με έδρα στις πιο ελευθερωμένες αγορές της Φινλανδίας και της Δανίας. Η νέα επιχείρηση όχι μόνον θα έχει συνολικό κύκλο εργασιών πολύ μεγαλύτερο από οποιονδήποτε φορέα της Δανίας και της Φινλανδίας, αλλά θα μπορεί να αποκτήσει πρόσβαση σε αποδεσμευμένους τοπικούς βρόχους στη Φινλανδία και τη Δανία, πράγμα αδύνατο για φορείς προερχόμενους από τις δύο αυτές χώρες που θα θελήσουν να εισέλθουν στις οικείες χώρες της νέας επιχείρησης. Το γεγονός αυτό θα αποθαρρύνει τους δανέζικους και τους φινλανδικούς φορείς από το να εισέλθουν στην αγορά της Σουηδίας και της Νορβηγίας, δεδομένου ότι θα γνωρίζουν ότι η είσοδός τους θα επισύρει αντίποινα σε βάρος τους από τη νέα επιχείρηση στις οικείες αγορές τους, όπου η Newco μπορεί να χρηματοδοτήσει την είσοδό της με έσοδα από την νορβηγική και τη σουηδική αγορά τις οποίες θα νέμεται κατ' αποκλειστικότητα.

(167) Τα μέρη θεωρούν ότι η Επιτροπή επικαλείται συμπεριφορά που στην ουσία αποκλείεται από τον κανονισμό ως ένδειξη πρόσθετης αγοραίας ισχύος απορρέουσας από την συγχώνευση. Συγκεκριμένα, τα μέρη ισχυρίζονται ότι οποιαδήποτε προσπάθεια της νέας επιχείρησης να αυξήσει τις τιμές ή να αποφύγει τη μείωσή τους αποκλείεται από τον νόμο αν δεν υπάρχουν πραγματικοί λόγοι κόστους. Η Επιτροπή επεσήμανε ότι το σκεπτικό της βασίζεται στην ικανότητα των μερών να εξαλείψουν τον τρέχοντα και τον δυνητικό ανταγωνισμό από μέρους τρίτων και όχι στο εάν λαμβάνεται υπόψη το κόστος στους όρους διασύνδεσης. Σε κάθε περίπτωση η Επιτροπή θεωρεί ότι το ιστορικό στοιχείο της λογιστικής κόστους που γίνεται δεκτό στη Σουηδία και τη Νορβηγία μπορεί να οδηγήσει σε μια κατάσταση όπου οι τιμές διασύνδεσης θα είναι υψηλότερες από το πραγματικό κόστος. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα μεγάλα περιθώρια κέρδους για τους υφιστάμενους φορείς οι οποίοι με τον τρόπο αυτόν θα μπορέσουν να αποφύγουν οποιαδήποτε μείωση των τελών διασύνδεσης. Όσον αφορά τον κανονιστικό έλεγχο των τελών διασύνδεσης, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι βάσει του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων το κριτήριο είναι αν η συγκέντρωση οδηγεί στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Από τη στιγμή που η Επιτροπή διαπιστώσει την ύπαρξη ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης, η δεσπόζουσα θέση δεν αναί-

(164) Πριν από τη συγχώνευση, ούτε η Telia ούτε η Telenor διέθεταν επαρκή μέσα ούτως ώστε να εμποδίσουν την είσοδο νέων φορέων στις οικείες «αποκλειστικές» αγορές

ρείται από την ύπαρξη κανονιστικού ελέγχου επί των τιμών ή ανταγωνιστική συμπεριφορά άλλου είδους. Τα παραδείγματα που έδωσε η Επιτροπή δεν συνιστούν λόγο απαγόρευσης της συγκέντρωσης αλλά σηματοδοτούν την ύπαρξη ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.

EKTΙΜΗΣΗ ΑΝΑ ΑΓΟΡΑ

Παροχή υποδομών τοπικού βρόχου

- (168) Η Telenor εκτιμά τη χωρητικότητα του τοπικού της βρόχου στη Νορβηγία σε [...] * Mbit/s × km· η Telia εκτιμά τον δικό της [...] * Mbit/s × km. Τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς των μερών για τις επικοινωνίες τοπικού βρόχου (βλέπε παρακάτω) δίνουν μια ένδειξη για τη σημασία της χωρητικότητας τους σε σχέση με αυτή των ανταγωνιστών τους. Η Telia, στη Σουηδία, και η Telenor, στη Νορβηγία, είναι οι δεσπόζοντες παροχείς υποδομών τοπικού βρόχου στις αντίστοιχες χώρες τους και διαθέτουν το μεγαλύτερο μέρος αυτών των συνδέσεων. Είναι δύσκολο για άλλους ανταγωνιστές να εισέλθουν στην αγορά αυτή κατασκευάζοντας νέα δίκτυα ή βελτιώνοντας τα υπάρχοντα δίκτυα λόγω του κόστους που συνδέεται τόσο με την αναπαραγωγή όσο και με τη βελτίωση ή την επέκταση των δικτύων.
- (169) Ελλείπει αποδέσμευσης του τοπικού βρόχου στη Σουηδία, οι επιχειρήσεις που θεωρούνται ανταγωνιστικές θα πρέπει να προσφέρουν συνεπώς υπηρεσίες τοπικού βρόχου με άλλα μέσα. Τα μέρη ανέφεραν ότι ορισμένοι δήμοι (για παράδειγμα, Stokab, Gotnet, Linköping Energi, Bitnet και Gavlenet) διέθεταν δίκτυα οπτικών ινών και πρόσφεραν υπηρεσίες Ίντερνετ μέσω καλωδιακών τηλεοπτικών δικτύων. Συγκριτικά, τα δίκτυα αυτά είναι ωστόσο πολύ μικρά. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι τα δίκτυα τηλεδιανομής μπορούν να χρησιμοποιηθούν και για την τηλεφωνία. Αυτό ισχύει πιθανόν στο βαθμό όπου τα δίκτυα μπορούν να βελτιωθούν ώστε να ανταποκριθούν στις ανάγκες της φωνητικής τηλεφωνίας. Μέχρι σήμερα, η βελτίωση των καλωδιακών τηλεοπτικών δικτύων συνίσταται συνήθως στην τροποποίηση της αρχιτεκτονικής του δικτύου (ώστε να μεταβληθεί η τοπολογία) ώστε να επιτραπεί η χρήση της τελεφόρτωσης Ίντερνετ υψηλής ταχύτητας, χωρίς να γίνουν οι απαραίτητες εργασίες ώστε να μπορούν να παρασχεθούν οι παραδοσιακές τηλεφωνικές υπηρεσίες μέσω των καλωδιακών τηλεοπτικών δικτύων. Κάτι τέτοιο θα χρειαζόταν επενδύσεις για τις διάφορες επιτροφές μεγάλης χωρητικότητας, το κόστος των οποίων είναι αισθητά υψηλότερο (αναλογία 5:1 σύμφωνα με έναν ανταγωνιστή). Μια άλλη δυσκολία συνίσταται στο γεγονός ότι τα καλωδιακά τηλεοπτικά δίκτυα είναι γεωγραφικά περιορισμένα στους συνδρομητές του ιδιοκτήτη του δικτύου. Οι νεοεισερχόμενοι θα εξαρτώνται συνεπώς σε μεγάλο βαθμό από τους υφιστάμενους φορείς, δεδομένου ότι θα συνεχίζουν να τερματίζουν στο δίκτυό τους το μεγαλύτερο μέρος της εξερχόμενης κίνησής τους, ενώ ένα
- μήμα μόνο της εξερχόμενης κίνησης του υφιστάμενου φορέα θα πρέπει να τερματίζεται στα δίκτυα των νεοεισερχόμενων. Τα νέα αυτά δίκτυα βρίσκονται συνεπώς σε σχέση αδυναμίας ως προς την Telia για τη διαπραγμάτευση των τιμολογίων διασύνδεσης. Αυξάνοντας τα τιμολόγια διασύνδεσης, ή επιβάλλοντας δαπανηρές τεχνικές απαιτήσεις, τα κοινοποιούντα μέρη θα ήταν σε θέση να επιβαρύνουν το κόστος για τα νέα δίκτυα, για το μέρος της κίνησής τους που θα τερματίζεται από την Telia, η οποία θα μπορούσε να αντιπροσωπεύει ένα ουσιώδες ποσοστό της συνολικής τους κίνησης. Μολονότι η ελευθερία των μερών να αυξήσουν τις τιμές περιορίζεται από τη νομοθεσία, θα ήταν πάντως σε θέση όχι μόνο να επιβάλουν την υψηλότερη δυνατή αύξηση στο πλαίσιο της νομοθεσίας, αλλά και να δημιουργήσουν μειονέκτημα για τους νεοεισερχόμενους με μη τιμολογιακές τακτικές, για παράδειγμα, προσφεύγοντας σε στρατηγικές υποβάθμισης. Επιπλέον, δεδομένου ότι η νομοθεσία για θέματα διασύνδεσης στη Νορβηγία και τη Σουηδία βασίζεται σε έλεγχο a posteriori, δεν μπορεί να θεωρηθεί, στο πλαίσιο του ελέγχου των συγκεντρώσεων, ότι αποτελεί διαρκή περιορισμό για την εμπορική συμπεριφορά των επιχειρήσεων που διαθέτουν δεσπόζουσα θέση⁽²⁷⁾.
- (170) Τα μέρη ανέφεραν επίσης ως νέους πραγματικούς ή δυνητικούς ανταγωνιστές τις εταιρείες που προσφέρουν ειδικευμένη πρόσβαση στις επιχειρήσεις με ερτζιανές συνδέσεις (Tegacom, Rymdbolaget). Πρέπει να σημειωθεί, ωστόσο, ότι αυτή η προσφορά υπηρεσιών, είτε περιορίζεται σε σχετικά περιορισμένη ή τοπική πελατεία, όπως τα δημοτικά δίκτυα, είτε δεν έχει φτάσει ακόμη στο στάδιο της πλήρους εμπορικής αξιοποίησης (ερτζιανές συνδέσεις).
- (171) Επιπλέον, καμία από τις εταιρείες αυτές δεν μπορεί να ανταγωνιστεί με τον υφιστάμενο φορέα για το πλήρες φάσμα των συνδρομητών του τοπικού βρόχου και οι περισσότεροι επιλέγουν είτε να επικεντρώσουν την υπηρεσία τους στους μεγάλους επαγγελματίες χρήστες, είτε να προσφέρουν μια τεχνολογική παραλλαγή (καλωδιακή τηλεόραση, ερτζιανή σύνδεση) γεγονός που τους επιτρέπει να αποφύγουν το πρόβλημα που δημιουργεί η έλλειψη αποδέσμευσης του τοπικού βρόχου.
- (172) Τέλος, πρέπει να σημειωθεί ότι ένα από τα σημαντικότερα δυνητικά ανταγωνιστικά δίκτυα, δηλαδή το μεγαλύτερο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας, ανήκει ήδη στην Telia. Στη Νορβηγία, η Telenor διαθέτει το δεύτερο μεγαλύτερο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης, την Telenor Avidi⁽²⁸⁾. Μολονότι μπορούν να βελτιώσουν το καλωδιακό τους δίκτυο για να προσφέρουν τηλεφωνικές υπηρεσίες, ούτε η Telia ούτε η Telenor δεν έχουν λόγο να το κάνουν, δεδομένου ότι θα ανταγωνίζονταν τις ίδιες για την παροχή υποδομής τοπικού βρόχου. Τα δίκτυα αυτά δεν μπορούν συνεπώς να θεωρηθούν ότι αποτελούν για τους συνδρομητές τους τηλεφωνικές συνδέσεις δυνητικής υποκατάστασης όσο θα παραμένουν υπό τον έλεγχο των μερών.

⁽²⁷⁾ Βλέπε απόφαση της 25ης Μαρτίου 1999 στην υπόθεση T-102/99 — Gencor Ltd κατά Επιτροπής, αιτιολογικές σκέψεις 317-219· δεν έχει ακόμα δημοσιευθεί στη Συλλογή.

⁽²⁸⁾ Βλέπε μέρος II για τις τηλεοπτικές υπηρεσίες· αιτιολογικές σκέψεις 261 και συνέχεια.

- (173) Στη Νορβηγία, μεταξύ των άλλων πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών περιλαμβάνονται η Janco Multicom (που προσφέρει τηλεφωνικές υπηρεσίες μέσω του καλωδιακού τηλεοπτικού της δικτύου), η Eltele (παροχέας πρόσβασης στον τοπικό βρόχο μέσω οπτικών ινών για μεγάλους δημόσιους οργανισμούς και μεγάλες επιχειρήσεις), η Enitel (που παρέχει υπηρεσίες πρόσβασης μέσω οπτικών ινών και ερτζιανή σύνδεση, αλλά όχι ακόμα φωνητική τηλεφωνία) και η NetCom (που προσφέρει πρόσβαση στον τοπικό βρόχο μέσω μισθωμένων γραμμών στο πλαίσιο ενός «καλαθιού υπηρεσιών» για επιχειρήσεις).
- (174) Τα επιχειρήματα σχετικά με τη Νορβηγία είναι παρόμοια με αυτά που αναπτύχθηκαν παραπάνω για τη Σουηδία. Οι νεοεισερχόμενοι στην αγορά αυτή είναι υποχρεωμένοι να διέρχονται από τα δίκτυα του υφιστάμενου φορέα ώστε να επιτύχουν την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο. Μπορούν να προσφέρουν είτε την προεπιλογή είτε την επιλογή του φορέα ανά κλήση, είτε την πρόσβαση μέσω καλωδιακών τηλεοπτικών δικτύων. Ωστόσο, όπως εξηγήθηκε παραπάνω, μειονεκτούν από την αδυναμία να αντλήσουν έσοδα από τον τερματισμό των κλήσεων. Συνεπώς, δεν είναι σε θέση να ασκήσουν επαρκή ανταγωνιστική πίεση ώστε να απειλήσουν τη δεσπόζουσα θέση της Telenor.
- (175) Ο χαμηλός αριθμός εισόδων που παρατηρήθηκε στην αγορά αυτή δείχνει τις δυσχέρειες που αντιμετωπίζουν, γενικά, οι υποψήφιοι. Ελλείψει αποδέσμευσης του τοπικού βρόχου, οι νεοεισερχόμενοι δεν μπορούν να εγκατασταθούν κατά τρόπο αυτόνομο στην αγορά των εισερχομένων ή εξερχομένων επικοινωνιών, εκτός αν είναι διατεθειμένοι να επενδύσουν σε δικό τους δίκτυο. Η βελτίωση και η ανάπτυξη ενός υπάρχοντος καλωδιακού δικτύου μπορεί να θεωρηθεί βιώσιμη δυνατότητα αντικατάστασης της πρόσβασης στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα, ιδιαίτερα όταν ο νεοεισερχόμενος μπορεί να παράσχει, μέσω του δικτύου αυτού, υπηρεσίες καλωδιακής τηλεόρασης, τηλεφωνίας και πρόσβασης στο Ίντερνετ σε ανταγωνισμό με τον δεσπόζοντα φορέα. Ωστόσο, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η Telia και η Telenor διαθέτουν αντίστοιχα το μεγαλύτερο καλωδιακό δίκτυο της Σουηδίας και το δεύτερο της Νορβηγίας. Ακόμη, η κατασκευή εντελώς νέων δικτύων ή η βελτίωση και η ανάπτυξη καλωδιακών δικτύων ή/και άλλων υπάρχοντων δικτύων προκειμένου να προσφερθεί υπηρεσία στους ιδιώτες και προς τις δύο κατευθύνσεις θα χρειαζόταν αναμφισβήτητα πολύ χρόνο και σημαντικούς χρηματοδοτικούς πόρους. Μολονότι ειδικά τα καλωδιακά τηλεοπτικά δίκτυα μπορεί να αποτελέσουν, μεσομακροπρόθεσμα, μια οικονομικά ενδιαφέρουσα λύση για την παροχή του πλήρους φάσματος των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, δεν διαπιστώνεται σήμερα καμία ένδειξη εξέλιξης προς την κατεύθυνση αυτή, που να μπορεί να περιορίσει τα προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία οφείλονται στο ότι τα μέρη ελέγχουν το μοναδικό δίκτυο τοπικής πρόσβασης για τις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Συνεπώς, οι φραγμοί στην είσοδο είναι σημαντικοί. Όπως εξηγήθηκε παραπάνω, η συγκέντρωση θα καταργήσει έτσι την αμοιβαία αυτοσυγκράτηση που υπήρχε προηγουμένως μεταξύ των μερών στον τομέα αυτό.
- (176) Για τους λόγους αυτούς, η πράξη θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση την οποία διαθέτουν ήδη οι δύο υφιστάμενοι φορείς στις αντίστοιχες εθνικές αγορές για την παροχή υποδομών τοπικού βρόχου.

Παροχή υποδομών υπεραστικών/διεθνών δικτύων

- (177) Η Telenor υπολογίζει τη συνολική της υπεραστική χωρητικότητα σε περίπου [...] * Mbit/s × km και τη διεθνή της χωρητικότητα (ή ακριβέστερα το εθνικό μέρος της διεθνούς της χωρητικότητας) σε [...] * Mbit/s × km. Περίπου [55-65%]* της υπεραστικής της χωρητικότητας χρησιμοποιούνται από την Telenor ή τρίτους (για παράδειγμα, μέσω διασύνδεσης). Τα υπόλοιπα [35-45%]* διατίθενται για μίσθωση. Σύμφωνα με εκτιμήσεις των μερών, το [65-75%] περίπου της διαθέσιμης υπεραστικής χωρητικότητας για μίσθωση στη Νορβηγία ανήκει στην Telenor.
- (178) Υπάρχουν και άλλοι παροχείς υποδομών δικτύου στη Νορβηγία, περιλαμβανομένης της Telia Nättjänster Norden AB (βλέπε κεφάλαιο IV). Ορισμένοι ανταγωνιστές ανησυχούν από το γεγονός ότι όλες οι παροχές εναλλακτικών υποδομών δικτύου είναι βασικά στα χέρια δημοσίων υπηρεσιών οι οποίες ανήκουν στην κυβέρνηση ή υπόκεινται στην επιρροή της, όπως η Jernbaneverket (σιδηροδρομικός φορέας) και η Enitel (κοινοπραξία εταιρειών ηλεκτρισμού) και η ElTele. Ωστόσο, κατά την έρευνα αγοράς της, η Επιτροπή δεν βρήκε στοιχεία για την ύπαρξη σύγκρουσης συμφερόντων που θα μείωναν τα κίνητρα για τους εναλλακτικούς αυτούς παροχείς ώστε να προσφέρουν την χωρητικότητά τους ως εναλλακτική λύση σε σχέση με της Telenor.
- (179) Για τη Σουηδία, η Telia (της οποίας η χωρητικότητα υπολογίζεται με διαφορετικό τρόπο) εκτιμά ότι η υπεραστική της χωρητικότητα είναι [...] * Mbit/s × km και η διεθνής της χωρητικότητα περίπου [...] * Mbit/s × km. Περίπου [20-30%]* της χωρητικότητας του δικτύου της Telia εκμισθώνεται σε τρίτα μέρη (πελάτες και φορείς). Η Telia δηλώνει ότι δεν δεσμεύει κάποιο τμήμα της χωρητικότητάς της για δική της χρήση. Σε ανεξάρτητη έκδοση, στην οποία αναφέρονται τα μέρη⁽²⁹⁾, το μέρος της υπεραστικής μίσθωσης γραμμών που αντιστοιχεί στην Telia υπολογίζεται σε 43%. Υπάρχουν και άλλοι παροχείς υποδομής υπεραστικού δικτύου στη Σουηδία, μεταξύ των οποίων η σημαντικότερη είναι η Banverket και η Svenska Kraftnät. Άλλοι εναλλακτικοί παροχείς περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, την Tele2, τη Stokab και μεγάλο αριθμό δήμων. Μολονότι κανείς από τους άλλους παροχείς διεθνούς υποδομής δεν έχει χωρητικότητα ανάλογη με αυτή της Telia, δεν μπορεί να παραβλεφθεί το γεγονός ότι, μεμονωμένα και συνδυασμένα, διαθέτουν ουσιαστική εναλλακτική χωρητικότητα, που μπορεί να προσφερθεί στην αγορά (περιλαμβανομένων και των οπτικών ινών). Και στην περίπτωση αυτή, η έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν έδειξε να υπάρχουν στοιχεία για την ύπαρξη σύγκρουσης συμφερόντων που θα μείωνε τα κίνητρα των εναλλακτικών αυτών παροχών προκειμένου να προσφέρουν την χωρητικότητά τους σε ανταγωνισμό με την Telia.

⁽²⁹⁾ Έκθεση της Price Waterhouse Coopers στο PTS (σουηδική εποπτική αρχή για τις τηλεπικοινωνίες).

- (180) Σήμερα, αν έπρεπε να αυξηθεί η τιμή της διαθέσιμης χωρητικότητας σε μία από τις δύο χώρες σε σχέση με αυτή που ισχύει στην άλλη, οι φορείς που αναζητούν χωρητικότητα θα μπορούσαν να αναζητήσουν λύση που να τους επιτρέψει να χρησιμοποιήσουν ένα βασικό δίκτυο από την άλλη πλευρά των συνόρων (στο βαθμό που πρόκειται για χερσαίο δίκτυο το οποίο να περιλαμβάνει διάφορα σημεία διασύνδεσης για τις τηλεπικοινωνίες, κάτι που δεν συμβαίνει για την υποδομή άλλων γειτονικών χωρών, όπως η Δανία, η Φινλανδία, η Ρωσία, που δεν προσφέρονται για τέτοια χρήση, είτε γιατί θα ήταν απαραίτητη μια υποβρύχια σύνδεση, είτε γιατί περιλαμβάνει λιγότερα σημεία διασύνδεσης). Έτσι, στην υπόθεση όπου, για παράδειγμα, η τιμή της χωρητικότητας της Telenor αυξανόταν σημαντικά στη Νορβηγία, δεν αποκλείεται η Telia Norge να εκμεταλλευόταν την ιδιαίτερη θέση της προσφέροντας υπηρεσίες υπεραστικής περιαγωγής για ορισμένα τμήματα της νορβηγικής επικράτειας τουλάχιστον, ιδιαίτερα για το βορειοδυτικό τμήμα της, περνώντας την κίνηση από μισθωμένες γραμμές στη Σουηδία, διαχειριζόμενη τα υπεραστικά δίκτυα της Telia και επιστρέφοντας στη Νορβηγία, εκ νέου από μισθωμένες γραμμές, αλλά κοντά στο σημείο παράδοσης. Η ίδια διαδικασία θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί και προς την αντίθετη κατεύθυνση. Στην απάντησή τους, τα μέρη ανέφεραν ότι το σενάριο αυτό δεν είναι πιθανό, δεδομένου ότι η πλειονότητα των πελατών βρίσκονται στις νότιες περιοχές της Σουηδίας και της Νορβηγίας, αντίστοιχα. Ωστόσο, για ένα τμήμα της κίνησης, αυτή η φόρμουλα περιαγωγής μπορεί να αποτελέσει μια βιώσιμη εναλλακτική λύση. Μολονότι η Telenor ίσως δεν εξετάσει αυτή τη δυνατότητα για λόγους διαπραγματευτικής τακτικής, είναι μια ανταγωνιστική αντίδραση που δεν μπορεί να αποκλείσει πλήρως και η απειλή που αντιπροσωπεύει θα ήταν σημαντική σε κάποιο βαθμό για την τιμολογιακή της πολιτική. Πάντως, τα μέρη κινδυνεύουν εξίσου, δεδομένου ότι αν η Telia Norge βρισκόταν με μειονεκτική θέση λόγω υψηλών τιμών στη Νορβηγία, η Telenordia θα μπορούσε να αποτελέσει αντικείμενο αντίστοιχων μέτρων στη Σουηδία. Στην απάντησή τους, τα μέρη υποστηρίζουν ότι οποιαδήποτε δράση προς την κατεύθυνση αυτή θα ήταν αντίθετη με το εθνικό ή το κοινοτικό δίκαιο. Πρέπει να σημειωθεί, σχετικά, ότι η δυνατότητα καταστολής μελλοντικών καταχρήσεων κατ' εφαρμογή του εθνικού ή του κοινοτικού δικαίου δεν μπορεί να αποτελέσει δικαιολογία για τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Αν πραγματοποιηθεί η συγκέντρωση, οι περιορισμοί αυτοί θα εξαλειφόνταν και η δεσπόζουσα θέση των μερών θα ενισχυόνταν στις δύο αγορές.
- (181) Επιπλέον, πριν από τη συγκέντρωση, κάθε μέρος θα μπορούσε, τουλάχιστον για τις πωλήσεις στους επιχειρηματίες, να βραχυκυκλώσει την εθνική υποδομή του υφιστάμενου φορέα στην επικράτεια του άλλου χάρη στην ειδικευμένη πρόσβαση (μισθωμένες γραμμές ή ιδιωτικά εικονικά δίκτυα). Η συγκέντρωση θα καταργούσε επίσης αυτή τη δυνατότητα.
- (182) Έτσι, η προτεινόμενη πράξη θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση της Telenor στις αγορές παροχής υποδομών υπεραστικού και διεθνούς δικτύου στη Σουηδία και τη Νορβηγία. Λαμβανομένων των δεσμεύσεων που προτείνουν τα μέρη σχετικά με την απαλλαγή από τις δραστηριότητες τους οι οποίες επικαλύπτονται, τις καλωδιακές τηλεοπτικές τους δραστηριότητες και την παροχή LLU (βλέπε κεφάλαιο IV στη συνέχεια), δεν είναι απαραίτητο να καθοριστεί αν η πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας

θέσης στις σουηδικές αγορές παροχής υποδομής δικτύων υπεραστικών και διεθνών κλήσεων.

Πρόσβαση συνδρομητών σε τηλεφωνικές υπηρεσίες

Πρόσβαση συνδρομητών σε τοπικές υπηρεσίες

- (183) Στη Σουηδία, η Telia κατέχει [90-100%]* της αγοράς σε ότι αφορά τα έσοδα. Ορισμένοι ανταγωνιστές κατέχουν πολύ μικρά μερίδια αγοράς, μεταξύ των οποίων η Tele2 και η Telenordia, που μοιράζονται στο υπόλοιπο [0-10%]*. Με τέτοιο μερίδιο αγοράς, η Telia έχει προφανώς δεσπόζουσα θέση.
- (184) Στη Νορβηγία, η Telenor είναι ο παραδοσιακός φορέας, με μερίδιο αγοράς [90-100%]*. Τόσο υψηλό μερίδιο αγοράς συνεπάγεται δεσπόζουσα θέση. Η Telia κατέχει μερίδιο [0-10%]*⁽³⁰⁾, μέσω της Telia Norge, και η Tele2 κατέχει λιγότερο από [0-10%]*.
- (185) Η συγκέντρωση θα καταργούσε τον πραγματικό ανταγωνισμό που ασκείται από την Telenordia στη Σουηδία και από την Telia Norge στη Νορβηγία⁽³¹⁾. Θα καταργούσε επίσης τον δυνητικά πιο απειλητικό ανταγωνιστή στη Νορβηγία και τη Σουηδία. Τέλος, για τους λόγους που εκτίθενται παραπάνω, η επιχείρηση που θα προερχόταν από τη συγκέντρωση θα έτινε περισσότερο να αυξήσει (ή να μην μειώσει) τις τιμές διασύνδεσης ή να μειώσει την ποιότητα της πρόσβασης στον τοπικό βρόχο για την παροχή εσωτερικών υπηρεσιών. Πριν από τη συγκέντρωση, η Telenor έπρεπε να χρησιμοποιεί με μέτρο τη δυνατότητά της να αυξήσει τις τιμές διασύνδεσης που ίσχυαν για τους εσωτερικούς της ανταγωνιστές, γιατί μια αύξηση θα επηρέαζε την Telia Norge, η οποία, με τη σειρά της, θα ωθούσε την Telia να χρησιμοποιήσει τη διαπραγματευτική της εξουσία εις βάρος των δραστηριοτήτων της Telenor ή της Telenordia στη Σουηδία. Η συγκέντρωση θα καταργούσε τον εν λόγω περιορισμό⁽³²⁾.

⁽³⁰⁾ Στις παρατηρήσεις που έπονται, τα μέρη υπολογίζουν τα μερίδια αγοράς για το 1998 σε, αντίστοιχα, [0-10%]* αν μετρηθούν σε λεπτά επικοινωνίας και [0-10%]* σε έσοδα. Η επιλογή των αρχικών ή των μεταγενέστερων στοιχείων δεν μεταβάλλει πάντως τη σχετική επιχειρηματολογία.

⁽³¹⁾ Μολονότι τα συμπληρωματικά μερίδια αγοράς τα οποία θα κέρδιζε η επιχείρηση που θα προερχόταν από τη συγκέντρωση στη Νορβηγία και τη Σουηδία θα ήταν ιδιαίτερα περιορισμένα, θα αντιστοιχούσαν στην εξαφάνιση ενός ουσιώδους τμήματος των μικρών μεριδίων αγοράς τα οποία δεν ελέγχει ακόμη ο εγκατεστημένος φορέας.

⁽³²⁾ Οι φορείς που προσφέρουν τοπικές επικοινωνίες θα επηρεάζονταν από τις αυξημένες δυνατότητες που θα είχαν τα μέρη να επιβαρύνουν το κόστος των ανταγωνιστικών υπηρεσιών ανάλογα με το αν προσφέρουν εσωτερικές υπηρεσίες σε μία μόνο χώρα ή και στις δύο, εσωτερικές και διεθνείς υπηρεσίες στη μία μόνο χώρα ή και στις δύο, ή συνδυασμό των διαφορετικών αυτών περιπτώσεων.

(186) Για τους λόγους αυτούς, και για άλλους γενικότερους λόγους, που εκτίθενται στην εισαγωγή της εκτίμησης υπό το πρίσμα του ανταγωνισμού, η συγκέντρωση θα ενίσχυε την υπάρχουσα δεσπόζουσα θέση των υφιστάμενων φορέων στην αγορά πρόσβασης συνδρομητή στις τοπικές υπηρεσίες.

Υπεραστικές υπηρεσίες

Υπεραστικές υπηρεσίες στη Νορβηγία και τη Σουηδία

(187) Σύμφωνα με πληροφορίες που υπέβαλαν τα μέρη, η υπεραστική κίνηση ανέρχεται σε περίπου [...] εκατομμύρια λεπτά υπεραστικών συνομιλιών στη Νορβηγία και περίπου [...] εκατομμύρια λεπτά στη Σουηδία.

(188) Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τα μερίδια αγοράς για τις υπεραστικές συνδιαλέξεις το 1998 σε ότι αφορά τα έσοδα.

Υπεραστικές κλήσεις	μόνο Σουηδία	μόνο Νορβηγία
Telia	[65-75%]*	[0-10%]*
Telenor	[0-10%]*	[90-100%]*
Telenordia	[0-10%]*	[0-10%]*
Tele2	[15-25%]*	[0-10%]*
Tele8		[0-10%]*
Global One	[0-10%]*	
Sonera	[0-10%]*	
RSL Com	[0-10%]*	
Netnet		[0-10%]*

(189) Στη Νορβηγία, η Telenor έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά, με μερίδιο [90-100%]*. Η Telia Norge κατέχει μερίδιο [0-10%]*. Η Telia Norge ελέγχει συνεπώς το ένα έκτο των μεριδίων αγοράς που δεν κατέχει ακόμη ο υφιστάμενος φορέας. Στη Σουηδία, η Telia κατέχει μερίδιο [70-80%]*. Η Telenor αντιπροσωπεύεται στην κοινή επιχείρηση Telenordia, που ελέγχει [0-10%]* της αγοράς. Αυτό το [0-10%]* αντιπροσωπεύει περίπου το ένα τέταρτο του μεριδίου αγοράς που δεν κατέχει ο υφιστάμενος φορέας.

(190) Η συγκέντρωση θα οδηγούσε στην κατάργηση του πραγματικού ανταγωνισμού που ασκείται από την Telia Norge στη

Νορβηγία και την Telenordia στη Σουηδία, δεδομένου ότι η Telia Norge και η Telenordia θα εξαφανίζονταν ως ανταγωνιστές παροχής υπηρεσιών. Για τους λόγους που έχουν εκτεθεί παραπάνω, η συγκέντρωση θα οδηγούσε επίσης στην εξαφάνιση του δυνητικού ανταγωνισμού που θα μπορούσαν να ασκήσουν η Telia και η Telenor. Ένα σημαντικό στοιχείο για την παροχή υπεραστικών υπηρεσιών συνίσταται στη δυνατότητα διασύνδεσης με το δίκτυο του υφιστάμενου φορέα και με άλλους ανταγωνιστές. Ένας ανταγωνιστής που επιθυμεί να διακινήσει υπεραστικές κλήσεις πρέπει είτε να πληρώσει τον υφιστάμενο φορέα για τη χρήση των δικτύων του (για παράδειγμα, αν η κλήση έχει πραγματοποιηθεί με προεπιλογή του φορέα ή με επιλογή του φορέα ανά κλήση), είτε να φέρει το κόστος εκμίσθωσης υπεραστικών γραμμών, οι οποίες ενδεχομένως είναι επίσης μισθωμένες από τον υφιστάμενο φορέα, και να πληρώσει στη συνέχεια τη διασύνδεση για να επανεισαγάγει την κλήση στο δίκτυο του υφιστάμενου φορέα για τον τερματισμό της. Ο υφιστάμενος φορέας είναι συνεπώς σε θέση να ελέγξει όλα αυτά τα κόστη.

(191) Η συγκέντρωση θα ενίσχυε τη δυνατότητα των μερών να καταργήσουν τον ανταγωνισμό αυξάνοντας τις τιμές ή μειώνοντας την ποιότητα της προσφερόμενης διασύνδεσης σε τρίτους για τον τερματισμό των κλήσεων, ή προσφέροντας στους πελάτες τους για τις υπεραστικές επικοινωνίες πιο συμφέροντες όρους από αυτούς που μπορούν να προσφέρουν οι ανταγωνιστές μετά την πληρωμή των απαραίτητων τελών διασύνδεσης. Τα μέρη θα έτειναν να επιβαρύνουν το κόστος των ανταγωνιστών τους για λόγους παρόμοιους με αυτούς που εκτέθηκαν παραπάνω σχετικά με τις τοπικές επικοινωνίες. Πράγματι, η θυγατρική τους που δραστηριοποιείται στην επικράτεια του ομολόγου τους δεν θα υφίστατο πλέον τις αυξήσεις τιμών που εφαρμόζονται ως μέτρα ανταπόδοσης. Τόσο η Telia όσο και η Telenor δραστηριοποιούνται ως χωριστές οντότητες, και οι τιμές που προσφέρουν για τις υπεραστικές υπηρεσίες καθώς και η απαραίτητη στήριξη, υπόκεινται στην αμοιβαία αυτοσυγκράτηση, με την έννοια ότι οι δύο αυτές επιχειρήσεις συνειδητοποιούν ότι δεν μπορούν να αυξήσουν τις τιμές που προσφέρουν στους ανταγωνιστές τους, ακόμη και ο ένας έναντι του άλλου, χωρίς να θίγουν τα δικά τους συμφέροντα στη γειτονική επικράτεια, και να οδηγούν ενδεχομένως τους πελάτες τους να ενδιαφερθούν για τη δυνατότητα χρήσης διασυνοριακών υποδομών ώστε να ισχύσει ο ανταγωνισμός των τιμών στον κυριότερο προμηθευτή τους. Ο περιορισμός αυτός θα εξαφανιζόταν μετά τη συγκέντρωση. Τα μέρη θα μπορούσαν να επηρεάσουν τις προσφορές υπηρεσιών προς τους φορείς που επιθυμούν να επιτύχουν τη διασύνδεση, γιατί ο έλεγχος του τοπικού βρόχου τους δίνει ένα αποκλειστικό πλεονέκτημα. Θα μπορούσαν επίσης να προτείνουν υπεραστικές υπηρεσίες ευρύτερης γεωγραφικής εμβέλειας και να τις πωλούν σε χαμηλότερες τιμές σε αυτούς από τους ανταγωνιστές τους για τους οποίους τα εθνικά σύνορα αποτελούν περιορισμό. Πρέπει ακόμη να προστεθεί το γεγονός ότι κατέχουν ιδιαίτερα ισχυρή δεσπόζουσα θέση στις αντίστοιχες εθνικές τους επικράτειες για την παροχή υποδομών (καλωδιακά δίκτυα).

(192) Έτσι, η εξεταζόμενη πράξη θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση των μερών στις αγορές παροχής υπεραστικών υπηρεσιών στη Σουηδία και τη Νορβηγία.

Διεθνείς υπηρεσίες

- (193) Η διεθνής αγορά μπορεί να εξεταστεί είτε ως αυτή της παροχής διεθνών τηλεφωνικών υπηρεσιών, είτε ως μια αγορά που περιορίζεται στα ζεύγη των συγκεκριμένων χωρών.
- (194) Αν εξετάσουμε καταρχάς την αγορά στο σύνολό της, σύμφωνα με τις πληροφορίες που υπέβαλαν τα μέρη στο έντυπο CO, η κίνηση διεθνών κλήσεων το 1998 ανήλθε σε [...] εκατομμύρια λεπτά στην Νορβηγία και σε [...] εκατομμύρια λεπτά στη Σουηδία.
- (195) Ο παρακάτω πίνακας περιλαμβάνει τα μερίδια εθνικής αγοράς σε ποσοστό των συνολικών εσόδων που προέρχονται από διεθνείς κλήσεις.

Διεθνείς κλήσεις	μόνο Νορβηγία	μόνο Σουηδία
Telia	[0-10%]*	[60-70%]*
Telenor	[80-90%]*	[0-10%]*
Telenordia	[0-10%]*	[0-10%]*
Σωρευτικά		
Tele 2	[0-10%]*	[20-30%]*
Tele 8		[0-10%]*
Global One		[0-10%]*
Sonera		[0-10%]*
RSL Com		[0-10%]*
MCI WorldCom		[0-10%]*
Netnet	[0-10%]*	

- (196) Σε εθνικό επίπεδο, οι αριθμοί δείχνουν σαφώς ότι η Telenor που κατέχει μερίδιο [80-90%]* δεσπόζει στη νορβηγική αγορά. Για τη Σουηδία επίσης, το μερίδιο [60-70%]* των διεθνών κλήσεων της Telia δείχνει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης.
- (197) Τα εν λόγω μερίδια αγοράς δείχνουν δεσπόζουσα θέση σε σχέση με τα μερίδια της συνολικής διεθνούς κίνησης που κατέχουν τα μέρη. Η ακόλουθη ανάλυση αναφέρεται στη ροή της διεθνούς κίνησης μεταξύ των δεδομένων χωρών. Η κατανομή της κίνησης ανά χώρα προορισμού δείχνει ότι το 1998, [20-30%]* της διεθνούς κίνησης της Telenor προοριζόταν για τη Σουηδία, [10-20%]* για τη Δανία και [0-10%]* για τη Φινλανδία. Σε ό,τι αφορά την Telia, το [15-25%]* της διεθνούς της κίνησης προοριζόταν για τη

Νορβηγία, το [10-20%]* για τη Δανία και το [0-10%]* για τη Φινλανδία.

- (198) Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τη ροή διεθνούς φωνητικής τηλεφωνίας μεταξύ των βόρειων χωρών σε ποσοστό των κλήσεων ανά χώρα προέλευσης το 1997 (πηγή «Direction of traffic 1999», Στατιστικές κίνησης, ITU).

	Από	Από	Από	Από
προς	Σουηδία	Νορβηγία	Φινλανδία	Δανία
Σουηδία	—	26	28,7	15,5
Νορβηγία	12,7	—	3,6	9,4
Φινλανδία	13,6	2,5	—	1,8
Δανία	10,3	14,6	2,9	—

- (199) Οι παραπάνω πίνακες αποδεικνύουν ότι η ροή της κίνησης των βορειών χωρών αντιπροσωπεύει σημαντικό όγκο.
- (200) Η συγκέντρωση θα οδηγήσει στην κατάργηση του πραγματικού ανταγωνισμού που ασκείται από την Telia Norge στη Νορβηγία και την Telenordia στη Σουηδία, δεδομένου ότι η Telia Norge και η Telenordia θα εξαφανιστούν ως ανταγωνιστές παροχής. Για τους λόγους που αναφέρονται παραπάνω, η συγκέντρωση θα οδηγήσει επίσης στην κατάργηση του δυνητικού ανταγωνισμού που αντιπροσωπεύουν η Telia και η Telenor.
- (201) Επιπλέον, όπως είδαμε παραπάνω, η επιχείρηση που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα τείνει να υιοθετήσει συμπεριφορά που να συνιστά διάκριση έναντι των τρίτων. Σε ό,τι αφορά τις επιπτώσεις στην κίνηση μεταξύ των ζευγών δεδομένων χωρών, όπως προαναφέρθηκε, τα μέρη θα είναι περισσότερο σε θέση να αυξήσουν (ή να μην μειώσουν) τα τιμολόγια τερματισμού των κλήσεων ή να υποβαθμίσουν την ποιότητα της διασύνδεσης. Μολονότι οι κλήσεις δεν τερματίζονται όλες στη Νορβηγία ή τη Σουηδία (αφού ορισμένοι ανταγωνιστές μπορούν, για παράδειγμα, να προσφέρουν μόνον εξερχόμενες υπηρεσίες), οι ενδιαφερόμενοι φορείς θα πρέπει να καταβάλουν τα τέλη εκκίνησης των κλήσεων στα δίκτυα του υφιστάμενου φορέα για ένα μέρος του κόστους τους.
- (202) Τα μέρη υποστήριξαν ότι η κίνησή τους πέρα από τα σύνορα είναι ελάχιστη και δεν αντιπροσωπεύει παρά ένα μικρό τμήμα του κύκλου εργασιών τους. Διαπιστώθηκε, εξάλλου, ότι το [20-30%]* της διεθνούς κίνησης της Νορβηγίας προοριζόταν για τη Σουηδία και ότι περίπου το [10-20%]* της διεθνούς κίνησης της Σουηδίας είχε ως προορισμό τη Νορβηγία. Οι ανταγωνιστές δήλωσαν ότι η διεθνής κίνηση μεταξύ των δύο χωρών αντιπροσωπεύει ένα ουσιαστικό τμήμα των εσόδων τους. Οι διεθνείς συνδέσεις αποτελούν συχνά ένα μέσο για τους ανταγωνιστές ώστε να

εγκατασταθούν σε χώρες στην τηλεπικοινωνιακή αγορά των οποίων δεσπόζει ο ιστορικός φορέας. Πληροφοριακά στοιχεία που υπέβαλαν στην Επιτροπή τρίτοι επιβεβαιώνουν ότι η διασυνοριακή κίνηση ήταν πολύ σημαντικότερη για τους φορείς αυτούς, σε ό,τι αφορά τα συνολικά τους έσοδα, από ό,τι ήταν για τα μέρη, σύμφωνα με τις δηλώσεις τους. Η συγκέντρωση θα είχε συνεπώς πιο αισθητές επιπτώσεις στο κόστος των ανταγωνιστών γιατί εξαρτώνται συνήθως περισσότερο από τη διεθνή κίνηση Νορβηγίας/Σουηδίας κάτι που δεν συμβαίνει για τους υφιστάμενους φορείς, όχι μόνο για την εν λόγω σύνδεση αλλά και για το σύνολο των δεσμευμένων προϊόντων.

βάση αυτή, το μερίδιο της Telia εκτιμήθηκε σε [50-60%]* και αυτό της EuroPolitan και της Comviq σε αντίστοιχα [20-30%]* και [10-20%]*. Σε ό,τι αφορά τον όγκο της κίνησης, η αγορά ανερχόταν σε [...] δισεκατομμύρια λεπτά επικοινωνίας. Στη Νορβηγία, η Telenor κατείχε μερίδιο [65-75%]* της αγοράς κινητής τηλεφωνίας (GSM), ενώ το υπόλοιπο [25-35%]* κατείχε ο ανταγωνιστής της, Netcom GSM ASA. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, τα μέρη κατέχουν ισχυρή, αν όχι δεσπόζουσα θέση, στις αντίστοιχες αγορές τους.

(203) Σε ό,τι αφορά τις επικοινωνίες προς τη Δανία και τη Φινλανδία, η επιχείρηση που θα προκύψει από τη συγκέντρωση δεν θα κινδυνεύει από αντίμετρα αν αυξήσει τα τέλη κατανομής έναντι των άλλων φορέων των βορείων χωρών. Θα μπορεί να τερματίζει την εξερχόμενη κίνησή της στις χώρες αυτές μέσω των θυγατρικών της. Οι θυγατρικές της Telia ή της Telenor στη Δανία και τη Φινλανδία μπορούν να διασφαλίσουν τον τερματισμό χρησιμοποιώντας το δικαίωμα αποδεσμευμένης πρόσβασης στον τοπικό βρόχο, είτε να διασυνδεθούν με τους τοπικούς υφιστάμενους φορείς σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία, γνωρίζοντας ότι οι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στη Δανία και τη Φινλανδία έχουν λιγότερες δυνατότητες να χρησιμοποιήσουν αντίμετρα γιατί δεν διαθέτουν στη Νορβηγία ή τη Σουηδία τα μέσα κατάληξης της κίνησής τους που θα τους επέτρεπαν να αποφύγουν τα τέλη κατανομής ή διασύνδεσης που επιβάλλει ο υφιστάμενος φορέας⁽³³⁾.

(207) Βάσει του εθνικού ορισμού των αγορών, τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι δραστηριότητές τους δεν επικαλύπτονται ούτε στη Νορβηγία ούτε στη Σουηδία, δεδομένου ότι οι αντίστοιχες θυγατρικές τους δεν χρησιμοποιούν την άδεια GSM που τους έχει χορηγηθεί. Το γεγονός ότι οι θυγατρικές αυτές έχουν ήδη καταβάλλει προσπάθειες και τα απαραίτητα κεφάλαια για την απόκτηση των αδειών GSM θα πρέπει πάντως να θεωρηθεί ως ένδειξη της επιθυμίας τους να εισέλθουν στις αγορές η μια της άλλης. Εξάλλου, δεδομένης της σημασίας της κίνησης μεταξύ της Σουηδίας και της Νορβηγίας (βλέπε παραπάνω) και της δυνατότητας που έχουν τα μέρη να τερματίσουν σε τιμή κόστους τις κλήσεις που καταλήγουν στην εθνική τους αγορά, πρέπει να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι ελλείψει της συγκέντρωσης, τα δύο μέρη θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν την άδεια GSM για να εγκατασταθούν ο ένας στην αγορά του άλλου. Για το σκοπό αυτό θα μπορούσαν, όπως θα δούμε στη συνέχεια, να παραιτηθούν από τα τέλη περιαγωγής μεταξύ της Νορβηγίας και της Σουηδίας. Η συγκέντρωση θα καταργήσει συνεπώς ένα σημαντικό δυνητικό ανταγωνιστή τόσο στη Νορβηγία όσο και στη Σουηδία.

(204) Έτσι, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση των μερών στις αγορές διεθνούς τηλεφωνίας στη Σουηδία και τη Νορβηγία αντίστοιχα, ιδιαίτερα ως προς το ζεύγος Σουηδίας/Νορβηγίας.

(208) Τα προβλήματα που τίθενται σχετικά με την κινητή τηλεφωνία στις βόρειες χώρες είναι τα ίδια με αυτά που διαπιστώθηκαν στην περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας. Η συγκέντρωση θα έδινε στα μέρη τη δυνατότητα να καταργήσουν τα τέλη περιαγωγής ή να τα μειώσουν σε επίπεδο όπου οι τιμές της επικοινωνίας μεταξύ της Νορβηγίας και της Σουηδίας δεν θα προσαυξάνονταν με κανένα επιπλέον διεθνές τέλος. Θα έτειναν να προσφύγουν στη δυνατότητα αυτή ως εμπορική πολιτική για να απομακρύνουν τους ανταγωνιστές. Πράγματι, η έννοια των τελών περιαγωγής καθίσταται θεωρητική, δεδομένου ότι οι πληρωμές που γίνονται από το ένα δίκτυο στο άλλο θα αποτελούσαν απλώς μεταφορές ενός τμήματος της επιχείρησης που θα προέκυπτε από την πράξη στην άλλη. Οι χρήστες που θα βρίσκονταν στη Σουηδία θα μπορούσαν να παραγγείλουν την υπηρεσία στη Νορβηγία ή το αντίθετο και να χρησιμοποιούν το τηλέφωνο μονίμως με περιαγωγή. Καταργώντας τα τέλη περιαγωγής (ή μειώνοντάς τα για τις κλήσεις που πραγματοποιούνται στα κοινά δίκτυα σε επίπεδο τέτοιο που οι κλήσεις θα αντιμετωπιζόνταν ως εθνικές κλήσεις), τα μέρη θα μπορούσαν να προσφέρουν τιμές συστηματικά χαμηλότερες από αυτές που προτείνουν οι ανταγωνιστές τους, οι οποίοι θα ήταν υποχρεωμένοι να διατηρήσουν το καθεστώς των τελών περιαγωγής ή θα κινδύνευαν να επιδοτούνται αμοιβαία σε περίπτωση ανισοροπίας της κίνησης.

Κινητή τηλεφωνία στη Νορβηγία και τη Σουηδία

(205) Η Telia και η Telenor ασκούν δραστηριότητες κινητής τηλεφωνίας στη Σουηδία και τη Νορβηγία, αντίστοιχα. Η Telia Norge είναι κάτοχος άδειας GSM στη Νορβηγία και η Telenordia έχει λάβει αντίστοιχη άδεια στη Σουηδία. Τα μέρη που συμμετέχουν στη συγκέντρωση θα επωφελούνται από τις άδειες που κατέχουν στη Δανία και τη Φινλανδία.

(206) Το 1998, η σουηδική αγορά κινητής τηλεφωνίας υπολογίστηκε σε περίπου [1 500-2 000]* εκατομμύρια EUR. Στη

⁽³³⁾ Πρέπει να σημειωθεί ότι η Telia διαθέτει, μεταξύ της Σουηδίας και της Δανίας, καλώδια τα οποία, σύμφωνα με τρίτους, έχουν επαρκή χωρητικότητα ώστε να καλύψουν όλη την κίνηση Telia/Telenor προς τη Δανία και ότι διαθέτει, επιπλέον, ολόκληρα κυκλώματα της Σουηδίας αντίστοιχα προς τη Φινλανδία και τη Νορβηγία.

(209) Επιπλέον, για τους λόγους που εκτέθηκαν παραπάνω για τη σταθερή τηλεφωνία, η συγκέντρωση θα ενισχύσει τη δυνατότητα των μερών να αυξήσουν (ή να μην μειώσουν) τις εισφορές τερματισμού των κλήσεων ή να υποβαθμίσουν την ποιότητα διασύνδεσης. Πράγματι, μπορούν να υποστηριχθούν για την κινητή τηλεφωνία τα ίδια επιχειρήματα που ισχύουν για τις άλλες υπηρεσίες η προσφορά των οποίων εξαρτάται από την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο. Δεδομένου ότι άλλοι φορείς κινητής τηλεφωνίας θα ήταν υποχρεωμένοι να προσφύγουν στα μέρη για τον τερματισμό των κλήσεων τους στον τοπικό βρόχο στη Νορβηγία και τη Σουηδία, τα μέρη θα ήταν στην ίδια θέση όπως και για τον τερματισμό της κίνησης που προέρχεται από παραδοσιακό σταθερό δίκτυο.

Κινητή τηλεφωνία στην Ιρλανδία

(210) Η Ιρλανδία είναι η μόνη χώρα όπου επικαλύπτονται οι δραστηριότητες των μερών. Η Telia και η Telenor ασκούν αντίστοιχα από κοινού έλεγχο των δύο μοναδικών φορέων κινητής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται προς το παρόν στην ιρλανδική αγορά κινητής τηλεφωνίας: η Telia μοιράζεται με την KPN και το ιρλανδικό κράτος τον έλεγχο της Eircom (πρώην Telecom Eireann) της οποίας ο κινητός φορέας είναι η Eircell, που κατέχει μερίδιο αγοράς [60-70%]*· η Telenor ασκεί, με την ESAT Telecom, κοινό έλεγχο στην ESAT Digifone, τον μόνο ανταγωνιστή που κατέχει το υπόλοιπο [30-40%]*.

(211) Κατά την ακρόαση, τα μέρη δήλωσαν ότι θα εκχωρήσουν τις δραστηριότητές τους που επικαλύπτονται ώστε να καταργήσουν πλήρως την αλληλοκάλυψη μεταξύ Telia και Telenor στην Ιρλανδία. Η πρόθεση αυτή επαναδιατυπώθηκε στις αναλήψεις υποχρεώσεων που πρότειναν τα μέρη (βλέπε κεφάλαιο IV). Αν δεν επιβεβαιωθεί μια τέτοια εκχώρηση, η πράξη θα έδινε στη νέα επιχείρηση τον κοινό έλεγχο των δύο μονοδικών φορέων που είναι σήμερα παρόντες στην ιρλανδική αγορά κινητής τηλεφωνίας. Επιτρέποντας στην επιχείρηση που θα προκύψει από την πράξη να ασκεί τον κοινό έλεγχο επί όλων των φορέων της αγοράς, η συγκέντρωση θα οδηγούσε συνεπώς, ελλείψει της εκχώρησης που να ανταποκρίνεται στις απαιτούμενες προϋποθέσεις, στη δημιουργία δεσποζουσας θέσης στην Ιρλανδία.

Πρόσβαση των φορέων στους τοπικούς βρόχους (Νορβηγία και Σουηδία)

(212) Η ισχύς στην αγορά των φορέων που παρέχουν υπηρεσίες τοπικού βρόχου μπορεί να είναι συνάρτηση του όγκου της κίνησης της οποίας διασφαλίζουν τον τερματισμό, ο οποίος εξαρτάται με τη σειρά του από τον αριθμό των συνδρομητών και τον όγκο της κίνησης που τους παραδίδεται.

Μερίδια αγοράς για την κίνηση τοπικού βρόχου που χρησιμοποιεί το δίκτυο Telenor⁽³⁴⁾, 1998

Εταιρεία (Νορβηγία)	Μερίδιο αγοράς υπολογισμένο βάσει των εσόδων (λεπτά επικοινωνίας % σε παρένθεση)	Μερίδιο αγοράς σύμφωνα με τον αριθμό συνδρομητών ⁽³⁵⁾ (επιχειρήσεις/ιδιώτες)
Telenor	[90-100%]* ([90-100%]*)	[90-100%/90-100%]*
Telia	[0-10%]* ([0-10%]*)	[0-10%/0-10%]*
Tele2	[0-10%]* ([0-10%]*)	[5-15%/0-10%]*
Tele8	[0-10%]* ([0-10%]*)	N/A
NetNet	[0-10%]* ([0-10%]*)	[0-10%/0-10%]*
Άλλοι	[0-10%]* ([0-10%]*)	

(213) Είτε αναφερόμαστε στα έσοδα, στα λεπτά επικοινωνίας ή τον αριθμό των συνδρομητών, το συμπέρασμα είναι το ίδιο: η Telenor ελέγχει πάντα την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο. Η Telenor δεν παρέχει αποδεδειγμένη του τοπικού βρόχου και πριν το 1998 κατείχε μερίδιο ύψους 100%. Έκτοτε, αναπτύχθηκε ο ανταγωνισμός. Σύμφωνα με τα μέρη, η Telia Norge έχει περίπου [...] * πελάτες, που προτιμήσαν την προεπιλογή φορέα, η Tele2 περίπου [...] * και η Tele1 Europer περίπου [...] *. Πάντως, οι νέοι αυτοί ανταγωνιστές δεν έχουν τη δυνατότητα να αντλήσουν έσοδα από τον τερματισμό των κλήσεων και μόνο οι ανταγωνιστές που διαθέτουν δική τους σταθερή πρόσβαση, ιδιαίτερα με τη μορφή ραδιοφωνικού βρόχου, ή οι επιχειρηματίες που διαθέτουν σταθερή σύνδεση με άλλο φορέα, είναι πραγματικά σε θέση να ανταγωνιστούν τον υφιστάμενο φορέα.

⁽³⁴⁾ Τα μέρη ανέφεραν ότι τα εν λόγω στοιχεία για τα μερίδια αγοράς αναφέρονται μόνο στην κίνηση που ξεκινάει από το δίκτυο της Telenor και ότι τα μερίδια αγοράς τους θα ήταν υψηλότερα αν προστεθεί η κίνηση που προέρχεται από άλλα δίκτυα. Ωστόσο, δεδομένου ότι η Telenor δεν παρέχει αποδεδειγμένη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο, το μεγαλύτερο μέρος της κίνησης που προέρχεται από ανταγωνιστές στον τοπικό βρόχο πραγματοποιείται στο δίκτυο της Telenor με προεπιλογή του φορέα ή επιλογή του φορέα ανά κλήση. Για τον τερματισμό των κλήσεων, μόνο τα δίκτυα που διαθέτουν δική τους σταθερή πρόσβαση στον τοπικό βρόχο θα ήταν, σε κάθε περίπτωση, σε θέση να τερματίσουν την κίνηση και δεν θα μπορούσαν να τερματίσουν παρά ποσοστό σε σχέση με το σχετικό τους μέγεθος έναντι της Telenor. Συνεπώς, η στρέβλωση δεν θα υπερέβαινε ορισμένες εκατοστιαίες μονάδες.

⁽³⁵⁾ Το άθροισμα των αριθμών υπερβαίνει τα 100 γιατί ορισμένοι συνδρομητές διαθέτουν συστήματα προεπιλογής του φορέα ή/και πρόσβασης ανά γραμμή που τους επιτρέπουν να χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες περισσότερων φορέων.

(214) Στη Σουηδία, τα μέρη εκτιμούν ότι η Telia κατέχει, στον τοπικό βρόχο, μερίδιο περίπου [90-100%]* των εσόδων, [90-100%]* των λεπτών επικοινωνίας, ή [90-100%]* των συνδρομητών. Ένα τόσο υψηλό μερίδιο αγοράς συνεπάγεται δεσπόζουσα θέση. Η προεπιλογή του μεταφορέα δεν είναι ακόμη διαθέσιμη στη Σουηδία, αλλά προβλεπόταν να εισαχθεί στις 11 Σεπτεμβρίου 1999. Λόγω διαφορών σχετικά με την υλοποίηση της διαδικασίας προεπιλογής και επειδή η Telia αρνήθηκε να μεταφέρει πελάτες σε άλλους φορείς υπό την επιφύλαξη ορισμένων όρων, αποφασίστηκε να παραταθεί η περίοδος μεταφοράς κατά δύο μήνες (11 Νοεμβρίου 1999).

(215) Η Telia και η Telenor μπορούν συνεπώς να θεωρηθούν και οι δύο ως δεσπόζοντες φορείς στην αγορά αυτή. Η συγκέντρωση θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της Telenor στη Νορβηγία καταργώντας την Telia Norge η οποία, με την Tele2, είναι ο σημερινός μεγαλύτερος ανταγωνιστής της. Εξάλλου, όπως αναφέρθηκε στην εισαγωγή της εκτίμησης υπό το πρίσμα του ανταγωνισμού, η συγκέντρωση θα καταργήσει το δυνητικό ανταγωνισμό που υπάρχει μεταξύ των μερών.

(216) Λόγω της κατάργησης του σημερινού και του δυνητικού ανταγωνισμού, η νέα επιχείρηση θα είναι σε καλύτερη θέση ώστε να επιβαρύνει το κόστος των αντιπάλων της για την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο, για τους λόγους που εκτέθηκαν στην εισαγωγή της εκτίμησης υπό το πρίσμα του ανταγωνισμού.

(217) Έτσι, η προτεινόμενη πράξη θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση των μερών στις αγορές πρόσβασης των φορέων στον τοπικό βρόχο στη Σουηδία και τη Νορβηγία.

Πρόσβαση των φορέων στα υπεραστικά και τα διεθνή δίκτυα

(218) Τα παράπανω μερίδια αγοράς για τις υπεραστικές και τις διεθνείς κλήσεις απεικονίζουν τη δεσπόζουσα θέση των μερών στη διαχείριση της κίνησης υπεραστικών και διεθνών κλήσεων. Στην εθνική επικράτεια, οι φορείς που επιχειρούν να προσφέρουν πρόσβαση σε υπεραστικό ή διεθνές δίκτυο δεν θα έχουν τη δυνατότητα να παράσχουν σε αντιστάθμισμα υπηρεσίες τερματισμού των κλήσεων. Θα μπορούσαν ενδεχομένως να αναλάβουν υπεραστική ή διεθνή κίνηση νέων φορέων του τοπικού βρόχου, αλλά θα τους ήταν δύσκολο να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές στην υπεραστική αγορά λόγω της υποχρέωσης που θα είχαν να διασυνδεθούν με τον υφιστάμενο φορέα για τον τερματισμό της κλήσης. Σε κάθε περίπτωση, δεδομένου ότι οι νεοεισερχόμενοι θα εξαρτώνται από το δίκτυο του υφιστάμενου φορέα για το ξεκίνημα της κλήσης, θα εξαρτώνται από τον φορέα και για ένα μέρος του κόστους τους. Για τη διεθνή κίνηση, δεν θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τους φορείς άλλων χωρών που θα αναζητούσαν φορέα για τον τερματισμό των κλήσεων τους στη Νορβηγία και τη Σουηδία λόγω των τιμών που θα έπρεπε να περιλαμβάνουν

υποχρεωτικά ένα στοιχείο που να ανταποκρίνεται στην πρόσβαση στον τοπικό βρόχο. Ο υφιστάμενος φορέας θα μπορούσε ανά πάσα στιγμή να αποδυναμώσει τις προσπάθειές τους προσφεύγοντας στη λεγόμενη στρατηγική της εξισορρόπησης. Δεδομένου ότι ο υφιστάμενος φορέας θα ήταν σε θέση να συνδυάσει τα δίκτυα σε δύο χώρες και να ελέγχει την πρόσβαση στους τελικούς χρήστες, θα επωφελείτο, σε ό,τι αφορά το κόστος, από θέση την οποία δεν θα μπορούσαν να παράγουν οι ανταγωνιστές του. Έτσι, θα ενισχύοταν η δεσπόζουσα θέση της Telenor στην αγορά πρόσβασης των φορέων σε υπεραστικά και διεθνή δίκτυα στη Νορβηγία. Λαμβανομένων υπόψη των δεσμεύσεων που προτείνουν τα μέρη για την εκχώρηση των επικαλυπτομένων δραστηριοτήτων τους, των καλωδιακών τηλεοπτικών δραστηριοτήτων τους και την παροχή LLU (βλέπε κεφάλαιο IV στη συνέχεια), δεν είναι απαραίτητο να καθοριστεί αν η πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στις σουηδικές αγορές για την παροχή υποδομής υπεραστικού και διεθνούς δικτύου.

Υπηρεσίες μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων

(219) Στον παρακάτω πίνακα, τα μερίδια αγοράς κατανέμονται ανά χώρα:

Μερίδιο των υπηρεσιών μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων (%)	Telia	Telenor	Σωρευτικά μερίδια
Μόνο στη Νορβηγία	[10-20%]*	[60-70%]*	[70-80%]*
Μόνο στη Σουηδία	[65-75%]*	[10-20%]*	[80-90%]*

(220) Η συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα την ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσης των μερών αυξάνοντας τα μερίδια αγοράς τους. Θα καταργούσε τον πρώτο ανταγωνιστή του υφιστάμενου φορέα στη Σουηδία και τη Νορβηγία. Στη Σουηδία, οι τέσσερις μεγαλύτεροι ανταγωνιστές θα ήταν η Tele2, με [5-15%]*, η Global One, με [0-10%]*, η MCI WorldCom, με [0-10%]*, και η Sonera, με [0-10%]*. Στη Νορβηγία, οι μεγαλύτεροι ανταγωνιστές θα ήταν η Posten SDS, με [0-10%]*, η IBM, με [0-10%]*, η Global One, με [0-10%]*, καθώς και η Equant και η Fellesdata, με λιγότερο από [0-10%]* η καθεμία. Εξάλλου, η συγκέντρωση θα εξουδετέρωνε και τον δυνητικά πιο απειλητικό ανταγωνιστή.

(221) Στην αγορά αυτή υπάρχουν παραδείγματα εταιρειών που παρέχουν υπηρεσία μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων ειδικά για τις βόρειες χώρες. Μια από τις εταιρείες αυτές είναι η Telenordia, κοινή επιχείρηση της Telenor, της BT και της Tele Danmark, που ειδικεύεται στην παροχή υπηρεσιών αυτού του είδους στη Σουηδία και τις άλλες βόρειες χώρες, ειδικότερα για επιχειρήσεις που αναζητούν προσωαρμοσμένες λύσεις μετάδοσης στοιχείων στην περιοχή αυτή. Μπορούμε επίσης να αναφέρουμε τη Nordicom, επιχείρηση στο πλαίσιο της οποίας η Telenordia, η Tele Danmark και

η Telenor παρέχουν σε επιχειρηματική πελατεία υπηρεσίες μετάδοσης στοιχείων με υψηλή ταχύτητα στην περιοχή των βορείων χωρών. Τρίτοι ανέφεραν επίσης πολλά παραδείγματα εταιρειών βόρειων χωρών που εκδήλωσαν το ενδιαφέρον τους για υπηρεσίες επικεντρωμένες στις ειδικά «βόρειες» ανάγκες τους.

- (222) Η συγκέντρωση θα μπορούσε να έχει διπλή επίπτωση στην αγορά υπηρεσιών μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων: θα ασκούσε τα αποτελέσματά της, αφενός, στην πρόσβαση στον τοπικό βρόχο και, αφετέρου, στην πρόσβαση στην υποδομή. Οι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων οι οποίοι θα προσπαθούσαν να έχουν πρόσβαση μέσω του PSTN θα μειονεκτούσαν έναντι των μερών γιατί δεν θα ήταν σε θέση να προσφέρουν αντίστοιχες υπηρεσίες με τις δικές τους. Στην πράξη, τα μέρη θα μπορούσαν να εκμεταλλευτούν το γεγονός ότι ελέγχουν τον τοπικό βρόχο για να δεσμεύσουν τις υπηρεσίες μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων με υπηρεσίες τοπικού βρόχου, όπως φωνητική τηλεφωνία, στο σύνολο της περιοχής των βορείων χωρών. Στο πλαίσιο αυτό, πρέπει να σημειωθεί ότι τα μέρη είναι σε θέση να προσφέρουν προϊόντα που έχουν σχεδιαστεί ειδικά για την αγορά των βορείων χωρών και που καλύπτουν τις τέσσερις βόρειες χώρες. Μολονότι δεν είναι πλέον απαραίτητο να δοθεί οριστική απάντηση στο θέμα αν τα προϊόντα αυτά μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελούν χωριστή αγορά, η έρευνα που πραγματοποιήθηκε από την Επιτροπή έδειξε ότι ορισμένες εταιρείες βορείων χωρών εκδήλωσαν ενδιαφέρον για τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες επικεντρωμένες στις ειδικά «βόρειες» ανάγκες τους. Αν όλοι οι άλλοι παράγοντες είναι ταυτόσημοι, τέτοια «βόρεια» προϊόντα θα ήταν συνεπώς ελκυστικότερα για έναν αγοραστή που θα ενδιαφερόταν για υπηρεσία μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων. Στη Νορβηγία και τη Σουηδία, τουλάχιστον, οι ανταγωνιστές των μερών δεν θα ήταν σε θέση να προσφέρουν υπηρεσίες μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων που να περιέχουν υπηρεσίες τοπικού βρόχου, γιατί θα εξαρτώνταν από τα μέρη για την ενδεχόμενη παροχή πρόσβασης στον τοπικό βρόχο· ωστόσο, για τους λόγους που εκτέθηκαν παραπάνω, τα μέρη θα ήταν σε θέση να επιβαρύνουν το κόστος αυτών των ανταγωνιστών ή να ασκήσουν διάκριση απέναντί τους. Συνεπώς, οι ανταγωνιστές τους θα μειονεκτούσαν.

- (223) Πρέπει, εξάλλου, να σημειωθεί, όπως εξηγήθηκε στην εισαγωγή της εκτίμησης υπό το πρίσμα του ανταγωνισμού, ότι τα μέρη είναι σε θέση να υλοποιήσουν αντιανταγωνιστικές πρακτικές που αφορούν τις υπηρεσίες μετάδοσης στοιχείων (καθώς και τις άλλες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες) στην περιοχή των βορείων χωρών. Στη Δανία και τη Φινλανδία, η πρόσβαση στον τοπικό βρόχο υπόκειται σε νομοθεσία, έτσι ώστε διατίθεται με χαμηλότερο κόστος απ' ό,τι στη Νορβηγία και τη Σουηδία, όπου δεν υπάρχει υποχρέωση αποδέσμευσης του τοπικού βρόχου. Η εξάλειψη της αμοιβαίας αυτοσυγκράτησης και η εσωτερικοποίηση του κόστους που θα ήταν αποτέλεσμα της συγκέντρωσης θα συνεπάγονταν αύξηση του κόστους πρόσβασης για τους ανταγωνιστές της επιχείρησης που θα προέκυπτε από τη συγκέντρωση στη Σουηδία και τη Νορβηγία ώστε να προσφέρουν «βόρειες» υπηρεσίες στους πελάτες τους. Η επιχείρηση που θα προέκυπτε από την πράξη θα συνέχιζε να επωφελείται από τις πιο φιλελεύθερες διατάξεις που ισχύουν στη Δανία και τη Φινλανδία και θα ήταν σε θέση να τερματίσει τις κλήσεις στις χώρες αυτές με όρους που θα καθορίζονταν βάσει του πραγματικού κόστους. Για το λόγο αυτό,

χρησιμοποιώντας την ενισχυμένη θέση της σε επίπεδο τοπικού βρόχου, η επιχείρηση που θα προέκυπτε από τη συγκέντρωση θα είχε τη δυνατότητα να εξουδετερώσει τον ανταγωνισμό στην περιοχή των βορείων χωρών.

- (224) Τα μέρη θα μπορούσαν επίσης να στηριχτούν στην ισχυρή τους θέση ως προς τη χωρητικότητα εκμίσθωσης γραμμών (βλέπε παραπάνω επιχειρηματολογία).
- (225) Αν η συγκέντρωση ενισχύει τη θέση της νέας επιχείρησης στις σχέσεις της με τους άλλους τηλεπικοινωνιακούς φορείς, τα ιδιωτικά δίκτυα δεδομένων που αναζητούν διασύνδεση ως φορείς κινδυνεύουν να περιληφθούν μεταξύ των πρώτων θυμάτων λόγω της σχετικής διαπραγματευτικής τους αδυναμίας. Η Telia/Telenor θα ήταν σε θέση να προσφέρει ευνοϊκούς όρους για ομαδοποιημένες υπηρεσίες που να περιλαμβάνουν την πρόσβαση στον τοπικό βρόχο, σε τιμή τέτοια που ο φορέας του δικτύου δεδομένων δεν θα είχε στην πράξη άλλη επιλογή από το να αγοράσει τις εν λόγω υπηρεσίες από την Telia/Telenor. Η επιχείρηση που θα προέκυπτε από τη συγκέντρωση θα μπορούσε έτσι να στερήσει από τους ανταγωνιστές της τη δυνατότητα να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές, τουλάχιστον σε ό,τι αφορά τον τερματισμό των κλήσεων, και μάλιστα σε μια περιοχή πολύ πιο εκτεταμένη από ό,τι πριν από τη συγχώνευση.
- (226) Στη Νορβηγία, η Telenor παρέχει υπηρεσίες μεταφοράς μέσω δικτύου σε ορισμένους παροχείς υπηρεσιών μετάδοσης στοιχείων επιχειρήσεων. Ο κυριότερος πελάτης της είναι η Telia Norge, της οποίας οι αγορές υπηρεσιών μεταφοράς μέσω δικτύου ανήλθαν σε [...] εκατομμύρια EUR το 1998. Η Telia Norge αγόρασε επίσης «φυσικές συνιστώσες» από την Telenor ύψους [...] εκατομμυρίων EUR. Η συγκέντρωση θα επιτρέψει στα μέρη να εσωτερικοποιήσουν αυτό το κόστος και, συνεπώς, θα προσφέρει στη νέα επιχείρηση ένα επιπλέον ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
- (227) Σε ό,τι αφορά τη δυνατότητα προσφοράς «πανβόρειων» τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, η συγκέντρωση θα εξουδετερώσει το δυνητικό ανταγωνισμό μεταξύ της Telia και της Telenor. Πράγματι, οι δύο αυτές εταιρείες είναι, πριν από την πράξη, οι μόνες ικανές να παράσχουν υπηρεσία που να καλύπτει τη χώρα τους, καθώς και τη Φινλανδία και τη Δανία, χάρη στην προνομιακή πρόσβαση στον τοπικό βρόχο, και οι μόνες που μπορούν να «ανταλλάξουν» την πρόσβαση στον τοπικό τους βρόχο μέσω αμοιβαίων εκχωρήσεων. Τέλος, δεν θα πρέπει να ξεχάσουμε ότι η Telenordia, η Tele Danmark και η Telenor δημιούργησαν μια κοινή επιχείρηση, τη Nordicom, με στόχο την παροχή υπηρεσιών μεταβίβασης στοιχείων υψηλής ταχύτητας στην επιχειρηματική πελατεία στην περιοχή των βορείων χωρών. Μετά τη συγκέντρωση, ο δυνητικός ανταγωνισμός μεταξύ της Telia και της Nordicom θα εξουδετερωθεί.
- (228) Συνεπώς, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα ενισχύσει τη δεσποζούσα θέση των μερών στις αγορές υπηρεσιών μεταβίβασης στοιχείων επιχειρήσεων στη Σουηδία και τη Νορβηγία.

Περιγραφή του Ίντερνετ**Δίκτυα και συμφωνίες ανταλλαγής κίνησης και διαμετακόμισης Ίντερνετ**

(229) Από τεχνική άποψη, το Ίντερνετ είναι ένα παγκόσμιο δίκτυο φορέων διασυνδεδεμένων με καλώδια, που είναι κατά κύριο λόγο τηλεπικοινωνιακά καλώδια. Η Telia και η Telenor διαδέχονται και οι δύο χωρητικότητα που έχει διατεθεί στο Ίντερνετ, αλλά δεν μεταβιβάζουν το σύνολο της κίνησής τους Ίντερνετ μέσω των δικτύων τους. Η κίνηση Ίντερνετ διαιρείται σε τρεις κατηγορίες:

— στην κίνηση που αποστέλλεται από έναν παροχέα υπηρεσιών πρόσβασης στο Ίντερνετ (ISP) σε έναν ή περισσότερους παροχείς υπηρεσιών διαμετακόμισης,

— στην κίνηση της οποίας ο τερματισμός διασφαλίζεται από έναν ISP στο δικό του δίκτυο (δηλαδή, μεταφέρεται απευθείας ως τον πελάτη, είτε πρόκειται για τελικό χρήστη είτε για δίκτυο ISP) και

— στην κίνηση που αποστέλλει ο ISP σε διεπαφές ανταλλαγής δευτερεύουσας κίνησης (η κίνηση που μεταβιβάζεται στο πλαίσιο συμφωνιών ανταλλαγής κίνησης δεν συνεπάγεται καμία πληρωμή μεταξύ των συμβαλλομένων μερών)⁽³⁶⁾.

(230) Τα μέρη έδωσαν την ακόλουθη περιγραφή των δικτύων τους και κατένεμαν την κίνηση μεταξύ των τριών κατηγοριών που καθορίστηκαν παραπάνω.

Telia

(231) Στην κορυφή της υποδομής του δικτύου της Telia στη Σουηδία, βρίσκονται [...] κεντρικοί κόμβοι, [...]. Σε κατώτερο επίπεδο, η Telia διαχειρίζεται [...] κόμβους μεταγωγής PSTN. Η Telia συνήψε συμφωνίες ανταλλαγής κίνησης με [...] ISP στο εθνικό σημείο μεταγωγής της Στοκχόλμης (D-GIX) και ιδιωτική συμφωνία ανταλλαγής κίνησης με την Tele2. Η Telenor και η Telenordia περιλαμβάνονται στους [...] ISP. Η Telia δεν παρέχει υπηρεσίες «διαμετακόμισης» σε εθνικό επίπεδο (παροχή στους ISP υπηρεσιών μεταβίβασης των επικοινωνιών τους Ίντερνετ βάσει του πρωτοκόλλου Ίντερνετ εντός των ορίων της εθνικής επικράτειας) ούτε τερματισμού, αλλά πωλεί «διαμετακόμιση» για διεθνή χρήση σε άλλους ISP. Το μερίδιο αγοράς της διαμετακόμισης στον EOX είναι περίπου [5-15%]* στην παγκόσμια αγορά, δεν υπερβαίνει το [0-10%]*.

(232) Στη Νορβηγία, η Telia διαθέτει δίκτυο Ίντερνετ με κομβικό κέντρο στο Όσλο. Το δίκτυο αυτό συνδέεται με το σουηδικό δίκτυο της Telia και το διεθνές της δίκτυο. Η Telia συνήψε συμφωνίες ανταλλαγής κίνησης με 11 ISP, εκ των οποίων η Telenor, στο σημείο μεταγωγής Ίντερνετ του Όσλο (NIX). Η Telia έχει [...] πελάτες για διαμετακόμιση.

(233) Η διεθνής υποδομή Ίντερνετ της Telia («κεντρικό δίκτυο») περιλαμβάνει [...] κόμβους στην Ευρώπη και [...] στις ΗΠΑ. Η κίνηση Ίντερνετ της Telia προς τις ΗΠΑ ξεκινά από τη Σουηδία από καλωδιακά δίκτυα [...] πριν μεταφερθεί στα καλωδιακά δίκτυα [...] (37). Στις ΗΠΑ, η Telia αγοράζει διαμετακόμιση από την [...]. Η Telia ανταλλάσσει επίσης κίνηση με [...] ISP στις ΗΠΑ. Σε ό,τι αφορά την ευρωπαϊκή κίνηση, η Telia αγοράζει διαμετακόμιση από τους παροχείς υπηρεσιών μεταφοράς για φορείς [...] της [...]. Η Telia ανταλλάσσει επίσης κίνηση με [...] ISP στο LINX (London InterNet exchange).

(234) Η Telia υπολογίζει ότι περίπου [25-35%]* της κίνησης στο ξεκίνημα του δικτύου της αποστέλλεται σε προμηθευτές διαμετακόμισης, το [20-30%]* τερματίζεται στο δίκτυό της και το [40-50%]* αποστέλλεται σε δευτερεύουσες διεπαφές ανταλλαγής.

(235) Σε ό,τι αφορά τον γεωγραφικό προορισμό της κίνησης Ίντερνετ, η Telia εκτιμά ότι ένα μερίδιο περίπου [50-60%]* της κίνησης χρηστών που προέρχεται από την εσωτερική σουηδική αγορά προορίζεται για τις ΗΠΑ. Τα υπόλοιπα [40-50%]* προορίζονται για την Ευρώπη, εκ των οποίων [30-40%]* για τη Σουηδία/Σκανδιναβία (δηλαδή, [25-35%]* για τη Σουηδία, [0-10%]* για τη Νορβηγία, [0-10%]* για τη Δανία και [0-10%]* για τη Φινλανδία). Επί του συνόλου της σουηδικής κίνησής της, το [0-10%]* ανήκει στην Telenordia και λιγότερο από το [0-10%]* στην Telenor. Σε ό,τι αφορά την κίνηση από τη Νορβηγία, η Telia εκτιμά ότι το [25-35%]* έχει ως τελικό προορισμό τη Νορβηγία, ενώ το [0-10%]* τη Σουηδία, το [0-10%]* τη Δανία και το [0-10%]* τη Φινλανδία. Επί του συνόλου της νορβηγικής κίνησης, το [0-10%]* ανήκει στην Telenor και λιγότερο από το [0-10%]* στην Telenordia.

Telenor

(236) Στην κορυφή της διάρθρωσής της στη Νορβηγία, η Telenor διαχειρίζεται [...] κεντρικούς κόμβους ([...]). Σε κατώτερο επίπεδο, η Telia διαχειρίζεται [...] κόμβους διανομής και [...] κόμβους πρόσβασης. Η Telenor συνάπτει συμφωνίες ανταλλαγής κίνησης με οποιονδήποτε ISP έχει παρουσία στο σημείο μεταγωγής Ίντερνετ του Όσλο. Η Telenor πωλεί υπηρεσίες διαμετακόμισης σε [...] ISP· το μερίδιο αγοράς διαμετακόμισης στον EOX είναι αμελητέο (λιγότερο από [0-10%]*).

⁽³⁶⁾ Απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση WorldCom/MCI, για την οποία γίνεται λόγος στην αιτιολογική σκέψη 106.

⁽³⁷⁾ [...]

- (237) Στη Σουηδία, η Telenor διαθέτει, μέσω της Telenordia, υποδομή για το Ίντερνετ μεγάλης χωρητικότητας. Στην κορυφή του δικτύου της, η Telenordia διαχειρίζεται [...] κεντρικούς κόμβους [...]. Σε χαμηλότερο επίπεδο, η Telenordia [...] διαχειρίζεται [...] κόμβους διανομής. Η Telenordia διαθέτει τοπική ραδιοφωνική γραμμή που συνδέει λιγότερες από [...] επιχειρήσεις στο κεντρικό της δίκτυο Ίντερνετ. Η Telenordia εξυπηρετεί το υπόλοιπο της πελατείας της χάρη σε συμφωνίες διασύνδεσης με την Telia.
- (238) Εξάλλου, μέσω της Telenordia, η Telenor διαθέτει κόμβο στο κέντρο μεταγωγής Ίντερνετ της [...], όπου συνήψε [...] συμφωνίες ανταλλαγής κίνησης· η Telenordia ελέγχει επίσης ένα καλώδιο συνδεδεμένο με κόμβο στις εγκαταστάσεις της [...]. Η Telenordia ελέγχει μια σύνδεση μεταξύ [...] και [...] και αποστέλλει κίνηση Ίντερνετ μέσω [...]. Η Telenordia αγοράζει υπηρεσίες διαμετακόμισης από την [...] για την ευρωπαϊκή της κίνηση. Συνήψε επίσης συμφωνία διαμετακόμισης με [...]. Περίπου [55-65%] της κίνησης Ίντερνετ της Telenordia είναι διεθνής και περίπου [70-80%] της διεθνούς αυτής κίνησης προορίζεται για τις ΗΠΑ. Η κίνηση προς τις ΗΠΑ μεταφέρεται με καλώδιο που κατασκεύασε η κοινοπραξία TAT (καλώδιο 12).
- (239) Όσο για το κεντρικό δίκτυο της Telenor, διαθέτει [...] κόμβους στην [...], [...] στο κέντρο διεθνούς μεταγωγής [...] και [...] στο [...]. Η κίνηση προς τις ΗΠΑ διέρχεται από τη Νορβηγία στο [...] μέσω του καλωδίου [...], απ' όπου μεταφέρεται στον Καναδά με το καλώδιο [...], προς τον κόμβο της Telenor στο [...] μέσω [...]. Η Telenor ενοικιάζει χωρητικότητα στο δίκτυο [...] και το δίκτυο [...] της [...].
- (240) Η Telenor υπολογίζει ότι περίπου [50-60%] της συνολικής κίνησης Ίντερνετ μεταφέρεται προς προμηθευτές διαμετακόμισης, το [20-30%] τερματίζεται στο δίκτυό της και το [15-25%] ανταλλάσσεται στο πλαίσιο συμφωνιών ανταλλαγής.
- (241) Σε ό,τι αφορά το γεωγραφικό προορισμό της κίνησής της, η Telenor υπολογίζει ότι περίπου [70-80%] της κίνησης Ίντερνετ που προέρχεται από τη Νορβηγία είναι διεθνής, εκ της οποίας ένα μερίδιο [50-60%] με προορισμό τις ΗΠΑ, [0-10%] τερματίζεται σε βόρειες χώρες ([0-10%], αντίστοιχα, στη Δανία και τη Φινλανδία και [0-10%] στη Σουηδία) και το υπόλοιπο [0-10%] σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η Telenor υπολογίζει ότι [0-10%] της συνολικής κίνησης Ίντερνετ τερματίζεται στο δίκτυο Telia και λιγότερο από [0-10%] στο δίκτυο Telenordia.
- κευμένη πρόσβαση, η Telenor κατέχει μερίδιο αγοράς (αξία) της τάξης του [50-60%]* έναντι [5-15%]* για την Telia. Το συνολικό τους μερίδιο ανέρχεται συνεισώς σε [60-70%]*. Σε ό,τι αφορά τη σταθερή πρόσβαση, η Telenor διαθέτει μερίδιο αγοράς [30-40%]* (σε αξία και αριθμό συνδρομητών· οι δύο άλλοι σημαντικοί φορείς είναι η Tele2 και η EUNet, με [5-15%]* ο καθένας, ενώ ακολουθεί η Telia με [0-10%]*. Σε ό,τι αφορά την πρόσβαση με προεπιλογή, οι αριθμοί (αξία) είναι [60-70%]* για την Telenor, [10-20%]* για την Telia και [5-15%]* για την Tele2· αν εξετάσουμε τον αριθμό των συνδρομητών, το συνολικό μερίδιο των μερών θα ήταν ακόμη μεγαλύτερο, αφού θα έφτανε το [80-90%]* (Telenor [65-75%]* και Telia [10-20%]*).
- (243) Στη Σουηδία για το σύνολο της πρόσβασης με προεπιλογή και της ειδικευμένης πρόσβασης, το μερίδιο αγοράς της Telia (αξία) ανέρχεται σε [30-40%]*, έναντι [0-20%]* για την Telenordia, γεγονός που οδηγεί σε συνολικό μερίδιο [40-50%]*. Σε ό,τι αφορά τη σταθερή πρόσβαση, τα μερίδια αγοράς (αξία) είναι τα ακόλουθα: Telia: [30-40%]*· Tele2: [20-30%]*· Telenordia: [10-20%]*· MCI WorldCom: [5-15%]* και Global One: [0-10%]*. Αν εξετάσουμε τον αριθμό των συνδρομητών (τόσο για την πρόσβαση με προεπιλογή όσο και για τη σταθερή πρόσβαση), τα μέρη κατέχουν ακόμη υψηλότερο συνολικό μερίδιο: [50-60%]*. Σε ό,τι αφορά την πρόσβαση με προεπιλογή, τα μερίδια (αξία) είναι τα ακόλουθα: Telia: [30-40%]*· Telenordia: [10-20%]*· Tele2: [30-40%]* και BIP : [0-10%]*. Αν εξετάσουμε τον αριθμό των συνδρομητών πρόσβασης με προεπιλογή, το συνολικό μερίδιο των μερών στη Σουηδία ανέρχεται σε [50-60%]*. Σύμφωνα με τις πληροφορίες που υποβλήθηκαν με την κοινοποίηση, τα μερίδια αγοράς των μερών παρέμειναν σχετικά σταθερά τα τρία τελευταία έτη, ιδιαίτερα αν τα συγκρίνουμε με αυτά του κυριότερου ανταγωνιστή τους, της Tele2, που σύμφωνα με την ίδια πηγή, κατέγραψε συνεχή τάση μείωσης την ίδια περίοδο (τόσο για τους συνδρομητές πρόσβασης με προεπιλογή όσο και για τους συνδρομητές σταθερής πρόσβασης).
- (244) Μετά τη συγκέντρωση, τα μέρη, λόγω της ισχυρότερης θέσης που κατέχουν στην αγορά χωρητικότητας και του σημαντικότερου ελέγχου που ασκούν στον τοπικό βρόχο, θα κατείχαν δεσπόζουσα θέση στη Σουηδία, ενώ θα ενισχυόταν και η δεσπόζουσα θέση που κατέχουν ήδη σήμερα στη Νορβηγία. Ειδικότερα, είναι ήδη σε θέση να πραγματοποιούν διακρίσεις έναντι των ανταγωνιστών τους υπέρ των δραστηριοτήτων τους ISP, για παράδειγμα ομαδοποιώντας τις υπηρεσίες για τους συνδρομητές τηλεφώνου και τις υπηρεσίες ISP. Εξάλλου, θα ήταν σε θέση να προβαίνουν σε σταυρωτή επιδότηση των δραστηριοτήτων τους στον τομέα της παροχής υπηρεσιών Ίντερνετ βάσει των μεγαλύτερων κερδών που θα πραγματοποιούσαν στον τομέα των υπηρεσιών σχετικά με την τοπική γραμμή.

Παροχή υπηρεσιών Ίντερνετ

- (242) Η Telia και η Telenor παρέχουν υπηρεσίες Ίντερνετ στη Σουηδία και τη Νορβηγία. Στη Νορβηγία, αν εξετάσουμε από κοινού την πρόσβαση με προεπιλογή και την ειδι-
- (245) Χωρίς αποδέσμευση του τοπικού βρόχου, οι ISP θα βρίσκονται σε ολοένα και μειονεκτικότερη θέση, στο επίπεδο του ανταγωνισμού, σε σχέση με τα μέρη που ενέχονται στη συγκέντρωση, τόσο στη Νορβηγία όσο και στη Σουηδία. Πρώτον, τα μέρη ανακοίνωσαν δημοσίως ότι το σύνολο της

τηλεπικοινωνιακής τους κίνησης θα μεταφερόταν προς μία πλατφόρμα IP με ειδικευμένα σημεία πρόσβασης κοντά στους τελικούς χρήστες. Χωρίς αποδέσμευση του τοπικού βρόχου, αν οι ανταγωνιστές μεταφέρονταν επίσης προς την τεχνολογία IP, δεν θα ήταν σε θέση να προσφέρουν ταχεία πρόσβαση, γιατί δεν θα τους ήταν δυνατό να διαθέτουν τον δικό τους ηλεκτρονικό εξοπλισμό τόσο στις εγκαταστάσεις των χρηστών όσο και κοντά στον κύριο κατανομέα. Οι ISP θα δυσκολεύονταν να ανταγωνιστούν το σημαντικό αυτό ολοκληρωμένο και τεχνικά προηγμένο δίκτυο (που θα κάλυπτε τουλάχιστον τη Σουηδία και τη Νορβηγία, και ίσως και τις υποδομές των μερών στο σύνολο της περιοχής των βορειών χωρών). Η μόνη λύση που θα απέμενε στους ISP προκειμένου να προσεγγίσουν τους τελικούς χρήστες θα ήταν με πρόσβαση με προεπιλογή μέσω ενός ολοένα και πιο απαξιωμένου PSTN.

- (246) Δεύτερον, αν δεν αποδεσμευτεί ο τοπικός βρόχος, τα μέρη θα έχουν τη δυνατότητα να εξαλείψουν πλήρως όλους τους ανταγωνιστές ISP, αφού τίποτε δεν εγγυάται ότι οι ISP θα μπορούσαν να προσφέρουν υπηρεσίες ευρέος φάσματος (ταχείες συνδέσεις Ίντερνερντ), στο μέτρο όπου δεν θα μπορούσαν να προσφέρουν ταχεία πρόσβαση χωρίς να εγκαταστήσουν εξοπλισμούς τόσο στις εγκαταστάσεις των χρηστών όσο και κοντά στον κύριο κατανομέα. Η χρήση του ευρέος φάσματος είναι ουσιώδης για τις αναδυόμενες εφαρμογές Ίντερνερντ που συνεπάγονται μετάδοση βίντεο και φωνητική. Τα μέρη θα μπορούσαν να αποφασίσουν να προσφέρουν υπηρεσίες ευρέος φάσματος χονδρικά στους ανταγωνιστές, αλλά τίποτε δεν διασφαλίζει ότι θα το κάνουν όντως. Είναι πιθανότερο να κρατήσουν το ευρύ φάσμα για αποκλειστική χρήση τους, έτσι ώστε να είναι οι μόνοι που να μπορούν να προσφέρουν ταχεία υπηρεσία Ίντερνερντ στους τελικούς χρήστες.
- (247) Έτσι, η προτεινόμενη πράξη θα συνεπαγόταν τη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για τη νέα επιχείρηση στην αγορά πρόσβασης στο Ίντερνερντ στη Σουηδία και θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει ήδη η Telenor στην ίδια αγορά στη Νορβηγία.

Διαφήμιση στο Ίντερνερντ

- (248) Σύμφωνα με τα μέρη, η αγορά διαφήμισης στο Ίντερνερντ στη Σουηδία είναι μια αναδυόμενη αγορά που δεν έχει ακόμη ωριμάσει και δεν υπάρχουν προς το παρόν αξιόπιστες πληροφορίες σχετικά. Τα μέρη βεβαιώνουν — θέση που επαναλαμβάνεται στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων — ότι οι δραστηριότητες της Telia είναι εξαιρετικά περιορισμένες και ότι ασκούνται όλες μέσω της SOL. Ωστόσο, οι πληροφορίες που συγκέντρωσε η Επιτροπή κατά την έρευνά της δείχνουν ότι κάτι τέτοιο δεν αληθεύει απολύτως. Η Επιτροπή ενημερώθηκε για το γεγονός ότι η Telia και η Telenor, μέσω της SOL, ελέγχουν την πρώτη και την έβδομη σουηδική ιστοσελίδα, από πλευράς σημασίας, την Passagen και την Enreka. Εξάλλου, η Telia δραστηριοποιείται στη σουηδική αγορά διαφήμισης στο Ίντερνερντ μέσω τουλάχιστον τεσσάρων άλλων σελίδων: Telia Internet, ειδικός κατάλογος αναζήτησης Telia Email, ιστοσελίδα «κίτρινες σελίδες» της Telia, Gulasadorna και ιστοσε-

λίδα της επιχείρησης Telia. Σε καθεμία από τις ιστοσελίδες αυτές, η Telia πωλεί ή ανταλλάσσει διαφημιστικούς χώρους και διαφημιστικές δράσεις.

- (249) Σύμφωνα με τα μέρη, το μερίδιο αγοράς της Telia (και άρα της SOL) ανέρχεται σε περίπου [10-20%]*. Ο αριθμός αυτός αμφισβητείται από έναν καταγγέλλοντα ο οποίος υποστηρίζει ότι τρεις μόνο από τις σελίδες Ίντερνερντ που αναφέρθηκαν παραπάνω (Passagen, Enreka και Telia Internet) αντιπροσωπεύουν το 50% των διαφημιστικών εσόδων στο Ίντερνερντ. Πρέπει να διευκρινιστεί ότι ο καταγγέλλων δεν ήταν σε θέση να υποβάλει στοιχεία για αυτό το 50% του μεριδίου αγοράς. Η Επιτροπή δεν έχει συνεπώς λόγους να πιστεύει ότι τα στοιχεία των μερών δεν είναι σωστά. Εξάλλου, η Telenordia, που ελέγχεται από κοινού από την Telenor, διαθέτει μερίδιο αγοράς περίπου [0-10%]*. Τα μέρη αμφισβήτησαν το γεγονός αυτό δηλώνοντας ότι η συνολική διαφημιστική αγορά του Ίντερνερντ στη Σουηδία το 1998 υπολογίστηκε από το IRM (Ινστιτούτο για τη διαφήμιση και τα MME) σε 207 εκατομμύρια SEK, εκ των οποίων 29,9 εκατομμύρια SEK για την SOL, δηλαδή 14,4% της αγοράς. Για το 1999, οι αντίστοιχοι αριθμοί (εκτιμήσεις) ανέρχονται σε 408 εκατομμύρια SEK και 50 εκατομμύρια SEK, δηλαδή μερίδιο αγοράς 16,4% για την SOL. Αν ληφθούν υπόψη τα έσοδα άλλων ιστοσελίδων της Telia, της Gula Sidorna και της Emfas, το συνολικό μερίδιο υπολογίζεται σε 16,4%.
- (250) Στη Σουηδία, με την εξαίρεση των δύο ιστοσελίδων που προαναφέρθηκαν, η Telia δραστηριοποιείται αποκλειστικά μέσω της SOL. Κατά τον ίδιο τρόπο, η Telenor δεν έχει διαφημιστική δραστηριότητα στο Ίντερνερντ στη Σουηδία, εκτός της SOL. Δεδομένου ότι τα μέρη έχουν ήδη συγκεντρώσει τις δραστηριότητές τους στο πλαίσιο της SOL, η συγκέντρωση δεν θα έχει άμεσες επιπτώσεις στον ανταγωνισμό στον τομέα της διαφήμισης στο Ίντερνερντ στη Σουηδία.
- (251) Στη Νορβηγία, τα μέρη ελέγχουν, μέσω της SOL, τη σημαντικότερη νορβηγική ιστοσελίδα (Scandinavian OnLine) με μερίδιο αγοράς [40-50%]* (αξία). Όσο για την Telenor, εκτός του SOL, δραστηριοποιείται μέσω της ABC Start-siden AS και της Telenor Media. Η Telenor πωλεί ή ανταλλάσσει, για παράδειγμα, διαφημιστικές καταχωρήσεις στις κίτρινες σελίδες. Ωστόσο, οι δραστηριότητες αυτές έχουν αμελητέα οικονομική σημασία. Η SOL κατέχει την πρώτη θέση στην αγορά αυτή, με μερίδιο [40-50%]*. Οι τρεις σημαντικότεροι ανταγωνιστές της είναι η Nettavisen με [10-20%]*, η Aftenposten με [10-20%]* και η Dagbladet με [0-10%]*. Για τους ίδιους λόγους που αναφέρθηκαν σχετικά με τη Σουηδία, η συγκέντρωση δεν θα έχει άμεση επίπτωση στον ανταγωνισμό στον τομέα της διαφήμισης στο Ίντερνερντ στη Νορβηγία.
- (252) Μετά την ακρόαση και λαμβανομένων υπόψη των επιχειρημάτων που υποστήριξαν τα μέρη στην απάντησή τους, η Επιτροπή θεωρεί ότι δεν έχουν τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσουν την ισχυρή τους θέση στην αγορά ως ISP προκειμένου να ελέγξουν τη διαφημιστική αγορά στο Ίντερνερντ. Η Επιτροπή δεν βρήκε καμία απόδειξη (στατιστική μελέτη) που να αναφέρει ότι ο έλεγχος της σελίδας εκκίνησης στο

Ίντενετ των ISP αποτελούσε αποφασιστικό ανταγωνιστικό παράγοντα στη διαφημιστική αγορά στο Ίντερνετ. Πράγματι, τίποτε δεν εμποδίζει έναν χρήστη να αλλάξει σελίδα εκκίνησης και δεν υπάρχει απόδειξη ότι κάτι τέτοιο είναι σπάνιο.

- (253) Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι η συγκέντρωση δεν οδηγεί στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά διαφήμισης στο Ίντερνετ στη Σουηδία και τη Νορβηγία.

Πώληση διαφημιστικών χώρων στους τοπικούς και εμπορικούς τηλεφωνικούς καταλόγους

- (254) Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, η Telenor πώλησε τις σουηδικές θυγατρικές της Lokaldelen και Företagsinfo, καταργώντας έτσι οποιαδήποτε επικάλυψη μεταξύ των δραστηριοτήτων των μερών στην αγορά αυτή στην Σουηδία και, έτσι, οποιαδήποτε ανησυχία στο επίπεδο του ανταγωνισμού που θα μπορούσε να δημιουργήσει η πράξη. Συνεπώς, δεν είναι απαραίτητο να εκτιμηθούν αναλυτικότερα οι αγορές αυτές.

PABX

- (255) Η Telia δραστηριοποιείται κυρίως στον τομέα της εγκατάστασης και της διανομής PABX στη Σουηδία, όπου κατέχει μερίδιο αγοράς περίπου [45-55%]*. Στη χώρα αυτή, η Telenor δραστηριοποιείται μέσω της Internordia, κοινής επιχείρησης με την Tele Danmark, που διαθέτει μερίδιο αγοράς περίπου [0-10%]*. Τα μερίδια αγοράς των κυριότερων ανταγωνιστών είναι τα ακόλουθα: Alcatel [20-30%]*, Philips [0-10%]*, Siemens [0-10%]* και Enator Dotcom [0-10%]*.

- (256) Στη Νορβηγία, το μερίδιο αγοράς που κατέχει η Telenor υπολογίζεται σε [50-60%]*. Η Telia παρέχει PABX μεγάλου μεγέθους μέσω της Telia Norge και το μερίδιο αγοράς της υπολογίζεται σε [10-20%]*. Κυριότερος ανταγωνιστής είναι η Alcatel, που κατέχει [25-35%]* της αγοράς.

- (257) Μερίδια αγοράς αυτού του μεγέθους αποτελούν καλούς δείκτες για τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει κάθε μέρος στη χώρα προέλευσής του. Η ισχύς τους στις αγορές τους οφείλεται στο γεγονός ότι η Telia και Telenor, ως παραδοσιακοί φορείς, βρίσκονταν σε προνομακική θέση προκειμένου να διασυνδέσουν τους εξοπλισμούς αυτούς στο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο. Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνεται από την ισχυρή αναγνωρισιμότητα της Telia και της Telenor ως προμηθευτών PABX στη Σουηδία και τη Νορβηγία, αντίστοιχα.

- (258) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι τα εμπόδια στην είσοδο δεν είναι σημαντικά, ιδιαίτερα για τους κατασκευαστές που επιθυμούν να διεισδύσουν ως διανεμητές, αντί να πωλούν τα προϊόντα τους σε τρίτους. Ωστόσο, η ισχύς των παραγωγών εξασθενίζει κάπως από την τυποποίηση της τεχνολογίας PABX, που περιορίζει την ταύτιση της μάρκας του παραγωγού και επιτρέπει στο διανεμητή να προσφέρει φάσμα προϊόντων PABX από διαφορετικούς κατασκευαστές.

- (259) Δεδομένου ότι οι πελάτες δίνουν μεγάλη σημασία στην εγκατάσταση, τη συντήρηση και την υπόλοιπη εξυπηρέτηση μετά την πώληση, την ευθύνη για το προϊόν και τη σχετική υπηρεσία έναντι των πελατών έχει ο διανομέας. Ένας διανομέας που διαθέτει καλή φήμη στον τομέα προμήθειας PABX και της αντίστοιχης εξυπηρέτησης μετά την πώληση, μπορεί να κεφαλαιοποιήσει τη δυνατότητα αυτή. Οι κατασκευαστές δεν διαθέτουν την απαραίτητη οργάνωση για εξυπηρέτηση μετά την πώληση (για το λόγο αυτό εξάλλου προσφεύγουν σε διανεμητές, όπως τα μέρη). Για το λόγο αυτό, το επιχείρημα των μερών σχετικά με την απειλή που θα αποτέλούσε η είσοδος κατασκευαστών στην αγορά δεν είναι αξιόπιστο.

- (260) Κατά την ακρόαση, τα μέρη δήλωσαν ότι θα εκχωρήσουν τις δραστηριότητές τους που επικάλυπτονται, έτσι ώστε να καταργηθεί οποιαδήποτε επικάλυψη μεταξύ της Telia και της Telenor στη Σουηδία και τη Νορβηγία. Αν δεν επιβεβαιωθεί η εκχώρηση αυτή, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της Telia και της Telenor, στη Σουηδία και τη Νορβηγία, αντίστοιχα, στην αγορά εγκατάστασης και διανομής PABX.

II. ΤΗΛΕΟΠΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

A. Αγορές προϊόντων

- (261) Η Telia και η Telenor δραστηριοποιούνται σε διάφορους τομείς του χώρου που θα μπορούσαμε να ορίσουμε γενικά ως της αγοράς διανομής τηλεοπτικών υπηρεσιών. Σε ό,τι αφορά την Telenor, η αγορά αυτή περιλαμβάνει την προμήθεια χωρητικότητας τηλεοπτικών αναμεταδοτών στις βόρειες χώρες (δηλαδή, τη Νορβηγία, τη Σουηδία, τη Δανία και τη Φινλανδία)· η δορυφορική τηλεόραση στις βόρειες χώρες (δραστηριότητα που ασκείται από την «Canal Digital», κοινή επιχείρηση με την Canal+)· δραστηριότητες στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης στη Νορβηγία και δραστηριότητες που συνδέονται με τις τεχνικές υπηρεσίες για την τηλεόραση επί πληρωμή (περιλαμβανομένου του συστήματος-ιδιοκτητή Conax). Όσο για την Telia, δραστηριοποιείται κυρίως στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης στη Σουηδία (Telia InfoMedia Television AB) και στη Δανία (Stofa). Οι δύο εταιρείες δραστηριοποιούνται στις αγορές αγοράς περιεχομένου και χονδρικής πώλησης δικαιωμάτων περιεχομένου.

(262) Ένα από τα γενικά χαρακτηριστικά της αγοράς διανομής τηλεοπτικών υπηρεσιών είναι η συνεχής εξέλιξη των τεχνικών από αναλογικές σε ψηφιακές. Στην κοινοποίησή τους, τα μέρη δεν ανέφεραν ότι πρέπει να καθοριστούν διαφορετικές αγορές για τις αναλογικές και τις ψηφιακές τεχνικές, στα διάφορα επίπεδα διανομής. Στην απόφαση της 1999/242/EK⁽³⁸⁾, η Επιτροπή ανέφερε ότι οι τηλεοπτικές υπηρεσίες επί πληρωμή δεν μπορούσαν να υποδιαιρεθούν σε αναλογικές και ψηφιακές υπηρεσίες. Μολονότι οι αναλογικές και ψηφιακές υπηρεσίες υπάρχουν σήμερα ταυτόχρονα, οι περισσότερες βιομηχανικές πηγές εκτιμούν ότι οι ψηφιακές υπηρεσίες θα αντικαταστήσουν σταδιακά τις αναλογικές μεσοπρόθεσμα έως μακροπρόθεσμα. Παράλληλα με την εξέλιξη αυτή, είναι πολύ πιθανό οι τομείς της τηλεδιανομής του Ίντερνετ και της τηλεφωνίας να συγκλίνουν.

(263) Σε αυτό το πλαίσιο μετάβασης προς τον ψηφιακό κόσμο και τη συνεπαγόμενη ανάπτυξη νέων υπηρεσιών με μεγάλο δυναμικό ανάπτυξης για την τηλεόραση επί πληρωμή και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, περιλαμβανομένου του Ίντερνετ, η πελατειακή βάση της Telia διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο για την αξιολόγηση της προτεινόμενης συγχώνευσης. Όπως θα εξηγηθεί στη συνέχεια, ο κύριος μοχλός για την επέκταση της γεωγραφικής αγοράς καλωδιακής τηλεόρασης, απευθείας λήψης στο σπίτι (DTH) και τηλεόρασης με κεντρική κεραία (SMATV)⁽³⁹⁾ ήταν η εισαγωγή διαύλων που χρηματοδοτούνται με διαφήμιση ή μικρή πληρωμή (mini-pay). Η ελκυστικότητα της διαφήμισης και τα σχετικά έσοδα ξεκινούν από την πελατειακή βάση η οποία μπορεί να προσφερθεί στους παροχείς περιεχομένου ή/και τους διαφημιστές. Στο ψηφιακό περιβάλλον, η πρόσβαση σε μεγάλη πελατειακή βάση θα είναι ακόμη πιο σημαντική για τον καθορισμό της επιτυχίας τέτοιων παροχών υπηρεσιών, όπως η συγχωνευθείσα επιχείρηση.

(264) Η σημερινή αγορά κάθε μέρους, που είναι ανάλογη με την αντίστοιχη πελατεία τους, θα ενισχυθεί από τα πλεονεκτήματα της πλήρους κάθετης ολοκλήρωσης η οποία θα επιτρέψει τη συγκέντρωση σε όλα τα επίπεδα της αλυσίδας διανομής και θα ενισχυθεί σημαντικά προς όφελος της νέας επιχείρησης στο νέο αυτό ψηφιακό περιβάλλον. Οι ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης, περιλαμβανομένων των Netcom/MTG, έχουν πολύ μικρότερη πελατεία, η οποία μολονότι έχει αξία σε ό,τι αφορά τα έσοδα στον τομέα της αναλογικής τηλεόρασης, θα είναι ανεπαρκής, στο μελλοντικό ψηφιακό περιβάλλον, ώστε να αποτελέσει εμπόδιο στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα από τα οποία θα επωφελείται η νέα επιχείρηση λόγω του μεγέθους της πελατείας της και άρα του πλεονεκτήματος που θα παρουσιάζει για τους διαφημιστές και τους παροχείς περιεχομένου.

(265) Η θέση στην αγορά της νέας επιχείρησης που αναφέρθηκε και που θα είναι συνέπεια της σημασίας της πελατείας της και της ελκυστικότητας που παρουσιάζει για τους παροχείς

περιεχομένου, a fortiori σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, πρέπει να αναλυθεί σε συνάρτηση με την ενίσχυση της θέσης της στις γειτονικές αγορές. Η νέα επιχείρηση θα διαθέτει ισχυρή, ή και δεσπόζουσα, θέση σε όλες τις απαραίτητες υποδομές για τη μεταφορά τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, καθώς και στους τομείς της καλωδιακής, της δορυφορικής και της χερσαίας ψηφιακής τηλεόρασης. Εξάλλου, είναι σε καλή θέση για την ανάπτυξη υπηρεσιών Ίντερνετ και διαδραστικών υπηρεσιών. Μετά τη συγκέντρωση, όχι μόνον οι παροχείς περιεχομένου θα έχουν κάθε λόγο να συνάπτουν συμβάσεις με τη νέα επιχείρηση, αλλά και η επιχείρηση θα ενθαρρύνεται να χρησιμοποιεί την προνομιακή της θέση στο επίπεδο των υποδομών για να επηρεάσει την αγορά στο επίπεδο μετά τη διανομή. Η νέα επιχείρηση θα έχει ειδικότερα κάθε λόγο, από οικονομική άποψη, να πραγματοποιεί σημαντικές επενδύσεις για την αγορά, από τους παροχείς περιεχομένου και τους ραδιοαναμεταδότες, περιεχομένου με ισχυρότερη αξία, ώστε να κερδίσει, κατά τρόπο αμετάκλητο, τις αναδυόμενες αγορές των πολυμέσων στις σκανδιναβικές χώρες. Η νέα επιχείρηση θα έχει έτσι έναν καλό λόγο, καθώς και τη δυνατότητα, να εγκλωβίσει τους υφιστάμενους ανταγωνιστές, όπως η Netcom/MTG, που αποτελούν σήμερα σημαντικούς παράγοντες στην αγορά ιδιοκτησίας περιεχομένου και σχέσης με μεμονωμένους συνδρομητές (μέσω αναλογικών αποκωδικοποιητών).

Δορυφορική χωρητικότητα

(266) Οι δορυφορικές μεταδόσεις χρησιμοποιούνται για τη διανομή τηλεοπτικών, τηλεφωνικών σημάτων και άλλων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Ως προς τα τηλεοπτικά σήματα, ο πελάτης μπορεί να είναι είτε τηλεοπτικός φορέας (CNN, Eurosport, Canal+ κ.λπ.) ή τηλεοπτικός μεταδότης (όπως Canal Digital, Telia και Telenor). Η υπηρεσία μπορεί να περιλαμβάνει την παροχή υπηρεσιών ζεύξης (μετάδοση προς δορυφόρο), κωδικοποίησης και άλλες τεχνικές υπηρεσίες.

Αγορά και διανομή τηλεοπτικών σημάτων

(267) Στην κοινοποίηση, τα μέρη δεν κάνουν διάκριση μεταξύ της παροχής υποδομής τηλεδιανομής (δηλαδή, δορυφορικής μετάδοσης ή καλωδιακής υποδομής), αφενός, και τη συγκέντρωση και πώληση των διαφόρων μεμονωμένων καναλιών ή των διαφόρων «δεσμών», αφετέρου.

(268) Ωστόσο, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η DTH και η καλωδιακή τηλεόραση πρέπει να θεωρηθούν χωριστές αγορές και ότι δεν υπάρχει επικάλυψη μεταξύ των σημερινών δραστηριοτήτων της Telia και της Telenor. Η επιχειρηματολογία των μερών βασίζεται στη δήλωση σύμφωνα με την οποία η DTH και η καλωδιακή τηλεόραση είναι, από την πλευρά του μεταδότη, περισσότερο συμπληρωματικά προϊόντα παρά

⁽³⁸⁾ Υπόθεση IV/36.237 — TPS· απόφαση της 3ης Μαρτίου 1999 (EE L 90 της 2.4.1999, σ. 6).

⁽³⁹⁾ Small Master Antenna TV.

υποκατάστατα, αφού στόχος του μεταδότη είναι να φθάσει σε όσο γίνεται περισσότερους τηλεθεατές. Έτσι, τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι τηλεοπτικοί φορείς πωλούν δικαιώματα στα προγράμματά τους κατά τρόπο χωριστό για τη DTH και την καλωδιακή τηλεόραση, στις βόρειες χώρες. Εξάλλου, υποστηρίζουν ότι η υποκαταστασιμότητα είναι μικρή για τους καταναλωτές, στο μέτρο που ο πελάτης είτε διαθέτει καλωδιακή τηλεόραση, στην οποία περίπτωση δεν ενδιαφέρεται για τη DTH, είτε είναι «υποχρεωμένος» να χρησιμοποιήσει αυτή την τηλεόραση, και συνεπώς δεν διαθέτει καλωδιακή. Η Telia διευκρίνισε ότι τα τρία τελευταία έτη δεν είχε χάσει ούτε έναν πελάτη καλωδιακής τηλεόρασης προς όφελος δορυφορικού φορέα DTH. Τα μέρη εκτιμούν επίσης ότι ο ορισμός τους για χωριστές αγορές μπορεί να βασιστεί στις αποφάσεις της Επιτροπής 94/922/EK⁽⁴⁰⁾ και 96/177/EK⁽⁴¹⁾ σε προηγούμενες υποθέσεις (υπόθεση IV/M.496 — MSG Media Service και υπόθεση IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution).

- (269) Ωστόσο, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι το θέμα του ορισμού της αγοράς είναι ίσως πιο πολύπλοκο από ό,τι πιστεύουν τα μέρη. Σκοπός ενός καλωδιακού δικτύου ή ενός συστήματος DTH είναι να παρέχει σύνδεση μεταξύ των μεταδοτών και των τηλεθεατών. Ο διανομέας κινείται συνεπώς ταυτόχρονα στο επίπεδο πριν από τη διανομή, στην αγορά απόκτησης δικαιωμάτων επί του περιεχομένου (ως αγοραστής), και, μετά, στην αγορά προμήθειας τηλεοπτικών υπηρεσιών στους διάφορους τηλεθεατές ή ενδιάμεσους, όπως οι ιδιοκτήτες διαμερισμάτων και οι φορείς μικρών ή μεσαίων καλωδιακών δικτύων (δίκτυα που εξυπηρετούνται από κύρια κεραία). Ίσως είναι σκόπιμο να γίνει διάκριση μεταξύ της υποκαταστασιμότητας καλωδίου και DTH, αφενός, στην αγορά στο επίπεδο πριν από την απόκτηση περιεχομένου και, αφετέρου, στις αγορές μετά τη λιανική και χονδρική διανομή, παρά τη σχέση που υπάρχει μεταξύ των δραστηριοτήτων αυτών από άποψη ανταγωνισμού.
- (270) Πρώτον, σε ό,τι αφορά τις αγορές στο επίπεδο πριν τη διανομή (δηλαδή όταν ένας φορέας DTH ή καλωδιακής τηλεόρασης πωλεί τις υπηρεσίες του στον τελικό καταναλωτή), η γνώμη των μερών σύμφωνα με την οποία η καλωδιακή τηλεόραση και η DTH αποτελούν δύο διαφορετικές αγορές αμφισβητήθηκε από τρίτους. Πράγματι, αν υπάρχουν ορισμένες τεχνικές και εμπορικές διαφορές μεταξύ αυτών των δύο ειδών διανομής, δεν σημαίνει ότι είναι πιο σημαντικές από ό,τι, για παράδειγμα, μεταξύ δύο διαφορετικών ανταγωνιστών στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης.
- (271) Θα μπορούσε, για παράδειγμα, να γίνει διάκριση μεταξύ της παροχής υπηρεσιών που συνδέονται με υποδομές (για παράδειγμα, φυσική σύνδεση της καλωδιακής υποδομής του κτιρίου σε δίκτυο, για παράδειγμα, της Telia) και της μετάδοσης τηλεοπτικών σημάτων. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ο ιδιοκτήτης των υποδομών είναι η ίδια επιχείρηση με αυτή που μεταδίδει τα σήματα. Ωστόσο, κάτι τέτοιο δεν είναι απαραίτητο. Στην περίπτωση της τηλεόρασης με κεντρική κεραία, για παράδειγμα, οι υποδομές μπορεί να κατέχονται από συνιδιοκτησία, ενώ ένας τρίτος

μπορεί όχι μόνο να έχει αναλάβει τη μετάδοση των τηλεοπτικών σημάτων, αλλά και να είναι συμβατικά υπεύθυνος για τη λειτουργία και τη συντήρηση της καλωδιακής υποδομής στο κτίριο.

- (272) Επίσης, από την πλευρά των πελατών, μπορεί να υπάρχει η μη ταυτότητα μεταξύ του αγοραστή των υποδομών και των περιεχομένων. Κάτι τέτοιο συμβαίνει συνήθως για την DTH, όπου κάθε νοικοκυριό εγκαθιστά μια παραβολική κεραία και έναν αποκωδικοποιητή και στη συνέχεια αγοράζει κάρτες (υποδομές) ώστε να λαμβάνει τα τηλεοπτικά σήματα που επέλεξε. Στην περίπτωση της καλωδιακής τηλεόρασης, ο πελάτης που αγοράζει τις υποδομές είναι συνήθως ιδιοκτήτης ενός κτιρίου ή ένα σύνολο συνιδιοκτητών, που τιμολογούν στους ενοικιαστές το κόστος της υπηρεσίας ως αναπόσπαστου μέρους του ενοικίου. Εξάλλου, τα μεμονωμένα νοικοκυριά μπορούν, όπως και για την DTH, να αγοράσουν το δικαίωμα για ορισμένα τηλεοπτικά σήματα.
- (273) Μια από τις δυσχέρειες που παρουσιάζει ο διαχωρισμός των υπηρεσιών προμήθειας υποδομών και των υπηρεσιών μετάδοσης είναι ότι οι προμηθευτές ομαδοποιούν, σε διάφορα επίπεδα, την παροχή αυτών των δύο ειδών υπηρεσιών. Η Telia, για παράδειγμα, περιλαμβάνει μια ευρεία επιλογή βασικών καναλιών, που πωλούνται στον ιδιοκτήτη ενός κτιρίου ταυτόχρονα με τις υπηρεσίες υποδομής (δηλαδή, τη σύνδεση του εσωτερικού δικτύου του κτιρίου με αυτό της Telia και, ενδεχομένως, τη συντήρηση και τη λειτουργία του εσωτερικού δικτύου του κτιρίου). Αυτό σημαίνει ότι τα καλωδιωμένα δίκτυα της Telia έχουν ένα ασυνήθιστα χαμηλό αριθμό μεμονωμένων νοικοκυριών ως άμεσους πελάτες. Άλλοι φορείς καλωδιακής τηλεόρασης προτείνουν μικρότερη επιλογή βασικών καναλιών και έχουν αναλογικά υψηλότερο αριθμό μεμονωμένων νοικοκυριών ως άμεσους πελάτες.
- (274) Ορισμένοι τρίτοι υποστήριξαν ότι ο τρόπος διανομής δεν είχε καμία σημασία, στο μέτρο που τόσο η DTH όσο και η καλωδιακή τηλεόραση επιτρέπουν στον τηλεθεατή να έχει πρόσβαση, λίγο πολύ, στο ίδιο φάσμα καναλιών (μολονότι ορισμένα κανάλια δεν εξυπηρετούνται παρά από έναν από τους δύο φορείς DTH). Στο σημείο αυτό, πρέπει να σημειωθεί ότι οι πελάτες φαίνεται να πληρώνουν την ίδια τιμή για συγκρίσιμες υπηρεσίες στους δύο αυτούς τομείς. Στη Σουηδία, για παράδειγμα, τα μεμονωμένα νοικοκυριά καταβάλλουν την ίδια τιμή (199 SEK) για παρόμοιες δέσμες του καλωδιακού δικτύου της Telia (ή ενός εκ των ανταγωνιστών της) και του δικτύου DTH της Telenor. Η μόνη ανταγωνιστική δέση στον τομέα αυτό (Viasat) κοστίζει περίπου 10 % περισσότερο. Τρίτοι υπέβαλαν επίσης παραδείγματα μεμονωμένων νοικοκυριών σε καλωδιωμένες περιοχές (περιλαμβανομένων και αυτών που εκμεταλλεύεται η Telia) που επένδυσαν σε εξοπλισμό DTH, δηλώνοντας ότι η τάση αυτή αναμένεται να επιβεβαιωθεί με την εισαγωγή ψηφιακών υπηρεσιών, ένας τομέας στον οποίο η διαθέσιμη χωρητικότητα για τα τηλεοπτικά κανάλια, καθώς και για άλλες υπηρεσίες όπως το Ίντερνετ και η τηλεφωνία μπορεί να καταστήσουν την προσφορά της καλωδιακής τηλεόρασης και της DTH λιγότερο ομοιογενή, γεγονός που ίσως να οδηγήσει περισσότερους πελάτες να περάσουν από τη μια στην άλλη.

⁽⁴⁰⁾ ΕΕ L 364 της 31.12.1994, σ. 1.

⁽⁴¹⁾ ΕΕ L 53 της 2.3.1996, σ. 20.

(275) Στο εγγύς μέλλον και στο πλαίσιο της προαναφθεϊσας σύγκλισης, η νέα επιχείρηση θα μπορούσε, αν εγκριθεί η συγκέντρωση, να προσφέρει ένα σύνολο τέτοιων υπηρεσιών, όπως η φωνητική μετάδοση, ταχεία πρόσβαση στο Ίντερνετ, ψηφιακή τηλεόραση επί πληρωμή και ψηφιακές διαδραστικές υπηρεσίες. Έτσι, η νέα επιχείρηση θα είχε ολοένα και περισσότερες άμεσες συμβατικές σχέσεις με τα μεμονωμένα νοικοκυριά, που θα συμπλήρωναν τις συλλογικές συμβάσεις οι οποίες υπάρχουν σήμερα μεταξύ της Telia και των ιδιοκτητών κτιρίων. Όπως και στην περίπτωση των αναλογικών αποκωδικοποιητών, οι ιδιοκτήτες δεν θα δεχτούν να αναλάβουν την ευθύνη της πληρωμής, μέσω των μεμονωμένων χρηστών, της χρήσης των ψηφιακών τους αποκωδικοποιητών (Ίντερνετ, διαδραστικές υπηρεσίες, τηλεόραση επί πληρωμή, τηλεόραση κατά παραγγελία). Οι υπηρεσίες αυτές θα χρειάζονται συνεπώς άμεσες μεμονωμένες συμβάσεις μεταξύ της νέας επιχείρησης και των πελατών της. Κάτι τέτοιο δεν σημαίνει ωστόσο ότι θα εξαφανιστούν τα πλεονεκτήματα που θα αντλούσε η Telia από τις συμβάσεις με τους ιδιοκτήτες. Αντίθετα, η νέα επιχείρηση θα είναι σε θέση να χρησιμοποιεί αυτό το πρότυπο συλλογικής σύμβασης για να μειώσει αισθητά τις προθεσμίες και τις απαραίτητες προσπάθειες για τη μετάβαση στο νέο ψηφιακό περιβάλλον, και η ικανότητά της να συγκεντρώσει διάφορες υπηρεσίες θα αποτελεί ένα αποφασιστικό στοιχείο για την υπογραφή τέτοιων συμβάσεων⁽⁴²⁾.

(276) Ο υποτιθέμενος διαχωρισμός μεταξύ καλωδιακής τηλεόρασης και DTH θα καταστεί σταδιακά πιο ασαφής στο νέο ψηφιακό περιβάλλον. Πρώτον, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η διάρθρωση του ανταγωνισμού θα καταστεί περισσότερο ομοιογενής στις διάφορες εξεταζόμενες γεωγραφικές αγορές, με την έννοια ότι όλοι οι λιανοπωλητές θα υπογράψουν μεμονωμένες συνδρομητικές συμβάσεις με τους τηλεθεατές τους (κάτι που είναι απαραίτητο για τους ψηφιακούς αποκωδικοποιητές, όπως προαναφέρθηκε). Οι ιδιοκτήτες δεν θα είναι πλέον οι μόνοι εκπρόσωποι της πλειονότητας των τηλεθεατών και θα δραματίζουν συνελώς λιγότερο σημαντικό ρόλο στην αλυσίδα της διανομής. Τόσο η καλωδιακή τηλεόραση όσο και η DTH θα διανέμονται μέσω άμεσων μεμονωμένων συμβάσεων με τους τηλεθεατές. Δεύτερον, είναι σαφές ότι οι πελάτες θα αξιολογήσουν τη νέα ψηφιακή προσφορά ανάλογα με τη δυνατότητά της να προσφέρει ένα ευρύ και ελκυστικό φάσμα υπηρεσιών. Δεν είναι πιθανό η πλειονότητα των πελατών να έχει ισχυρή προτίμηση για ένα συγκεκριμένο τεχνικό μέσο μετάδοσης των νέων ψηφιακών υπηρεσιών, είτε πρόκειται για την DTH, είτε για την καλωδιακή τηλεόραση ευρέος φάσματος, είτε για την καλωδιακή δορυφορική τηλεόραση σε συνδυασμό με ένα παραδοσιακό δίκτυο τηλεπικοινωνιών από χαλκό ως μέσου επιστροφής για τις διαδραστικές υπηρεσίες. Πάντως, αν η νέα επιχείρηση ελέγχει όλα αυτά τα είδη παροχής υπηρεσιών, ο ανταγωνισμός στο επίπεδο των υποδομών θα μειωθεί σημαντικά.

(277) Δεύτερον, στις αγορές στο επίπεδο πριν από τη διανομή (δηλαδή, όταν ένας διανομέας καλωδιακής τηλεόρασης ή

ένας διανομέας DTH αγοράζει δικαιώματα διανομής περιεχομένου), ίσως είναι σκόπιμο να γίνει διάκριση μεταξύ της αγοράς δικαιωμάτων αναμετάδοσης τηλεοπτικών καναλιών και της αγοράς μεμονωμένων περιεχομένων, όπως ταινιών ή αθλητικών ή άλλων εκδηλώσεων. Είναι επίσης δυνατό να γίνει διάκριση μεταξύ, αφενός, των περιεχομένων που έχουν τη μορφή καναλιών που χρηματοδοτούνται από τη διαφήμιση και καναλιών που χρηματοδοτούνται από χαμηλές συνδρομές, όπου ο διανομέας καλωδιακής τηλεόρασης ή DTH δραστηριοποιείται ως πωλητής χονδρικής και συγκεντρώνει συνήθως περισσότερα κανάλια τα οποία θα αποτελέσουν μία δέσμη και, αφετέρου, τα κανάλια επί πληρωμής με προαιρετική πρόσβαση. Στην πράξη, τα περισσότερα τηλεοπτικά κανάλια της πρώτης κατηγορίας διαθέτουν μια βάση εσόδων που αποτελείται τόσο από διαφημιστικά έσοδα όσο και συνδρομητικά έσοδα. Εξάλλου, τα δύο αυτά είδη τηλεοπτικών καναλιών έχουν κάθε συμφέρον να διανέμονται στο ευρύτερο δυνατό κοινό, αφού κάτι τέτοιο θα επιτρέψει την αύξηση των εσόδων από τη διαφήμιση (τα οποία συνδέονται άμεσα με τον αριθμό των συνδεδεμένων νοικοκυριών) και από τις συνδρομές, έναντι αμελητέου συμπληρωματικού κόστους. Για το λόγο αυτό, οι περισσότεροι τηλεοπτικοί φορείς του τομέα θα επιδιώξουν να περιληφθούν στη βασική προσφορά κάθε τηλεοπτικού φορέα DTH, καλωδιακής τηλεόρασης ή τηλεόρασης με κεντρική κεραία, είτε οι τηλεθεατές του εν λόγω φορέα χρειάζονται αποκωδικοποιητή για τη βασική αυτή προσφορά είτε όχι. Οι τηλεοπτικοί φορείς καναλιών επί πληρωμής με προαιρετική πρόσβαση (κυρίως ταινίες και αθλητικά γεγονότα) αντλούν τα έσοδά τους από το σχετικά υψηλό κόστος της συνδρομής που πρέπει να καταβάλει ο τηλεθεατής για να λαμβάνει ένα συγκεκριμένο κανάλι· εξάλλου, τα κανάλια αυτά δεν περιλαμβάνονται ποτέ στην τελική προσφορά. Ο διανομέας καλωδιακής τηλεόρασης ή DTH αποτελεί συχνά τον αντιπρόσωπο των προαιρετικών καναλιών, που καθορίζουν συνήθως τις τιμές. Τηλεοπτικοί φορείς καναλιών επί πληρωμής με προαιρετική πρόσβαση επικεντρώνονται συνήθως στα νοικοκυριά που έχουν επενδύσει σε αποκωδικοποιητές ή άλλα μέσα λήψης κωδικοποιημένων σημάτων.

(278) Πολλοί τηλεοπτικοί φορείς δήλωσαν, παρά την επιθυμία τους να διανέμονται κατά το δυνατόν σε ευρύτερο κοινό, ότι θεωρούσαν την καλωδιακή τηλεόραση, την DTH και την τηλεόραση με κεντρική κεραία, ως ανταγωνιστικούς διαύλους διανομής, και αυτό γιατί, μολονότι το οικονομικό μοντέλο στο οποίο βασίζονται οι δραστηριότητές τους απαιτεί έναν ελάχιστο βαθμό διανομής σε μια συγκεκριμένη περιοχή, δεν είναι απαραίτητο να πραγματοποιούνται διανομές κατά 100% ώστε να είναι αποδοτική η δραστηριότητά τους. Κατά τη γνώμη τους, η κατάσταση αυτή τους επέτρεπε μέχρι σήμερα κάποιο βαθμό ευελιξίας στις διαπραγματεύσεις με τους διάφορους διανομείς, η οποία θα εξαφανιστεί με την εμφάνιση της νέας επιχείρησης.

(279) Τέλος, διάφορα στοιχεία φαίνεται να δείχνουν ότι υπάρχει ένας βαθμός υποκαταστασιμότητας μεταξύ των δραστηριοτήτων της Telia, της Telenor και της Canal Digital, στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης, της DTH και της τηλεόρασης με κεντρική κεραία, τόσο σε ό,τι αφορά τη λιανική διανομή στο μεταγενέστερο επίπεδο μετά τη διανομή όσο και την αγορά περιεχομένου στο προηγούμενο επίπεδο. Πάντως, για τους λόγους που αναφέρθηκαν παραπάνω, το θέμα του ορισμού των αγορών δεν είναι καθοριστικό για την εκτίμηση του σχεδίου συγκέντρωσης. Αν η δήλωση των

⁽⁴²⁾ Στις 26 Αυγούστου 1999, η Telia ανακοίνωσε την υπογραφή σύμβασης με την HSB Malmö, σύμφωνα με την οποία θα συνδέσει 34 000 διαμερίσματα σε ένα δίκτυο ευρέος φάσματος που περιλαμβάνει ταχεία πρόσβαση στο Ίντερνετ, τηλεφωνικές υπηρεσίες, υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, καθώς και υπηρεσίες ψηφιακής τηλεόρασης.

μερών για την έλλειψη οριζόντιας επικάλυψης γίνει δεκτή, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση της Telia στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης στη Σουηδία, και στην αγορά διανομής στο μεταγενέστερο επίπεδο μετά τη διανομή. Ακόμη και αν επιλεγούν άλλοι ορισμοί των αγορών (συνδυασμένες εθνικές αγορές για την καλωδιακή τηλεόραση και την DTH, ή σκανδιναβική αγορά, ή αγορά των βορείων χωρών), η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα κατέληγε παρόλα αυτά στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Το ίδιο ισχύει και για την αγορά προμήθειας περιεχομένου, όπου η κοινοποιηθείσα πράξη θα συνεπαγόταν τη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης, ανεξάρτητα από το αν θεωρηθεί ότι οι δραστηριότητες των μερών στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης, της DTH και της τηλεόρασης με κεντρική κεραία τοποθετούνται στις ίδιες ή γειτονικές αγορές (βλέπε στη συνέχεια).

Χονδρική πώληση δικαιωμάτων επί των περιεχομένων

- (280) Τα μέρη δήλωσαν ότι, όπως και οι κυριότεροι ανταγωνιστές τους στον τομέα της τηλεόρασης DTH και της καλωδιακής τηλεόρασης, υπογράφουν συμβάσεις απευθείας με τους τηλεοπτικούς φορείς. Η αγορά χονδρικής πώλησης δικαιωμάτων επί των περιεχομένων είναι συνεπώς, σήμερα, κυρίως περιορισμένη στις πωλήσεις σε μικρούς ανεξάρτητους φορείς καλωδιακής τηλεόρασης (τηλεόραση με κεντρική κεραία). Η Telenor και, σε μικρότερο βαθμό, η Telia δραστηριοποιούνται στην αγορά αυτή, που συνδέεται με τις αγορές προμήθειας περιεχομένων με την έννοια ότι το δικαίωμα ενός διανομέα να χρησιμοποιεί ορισμένα περιεχόμενα για τις δικές του διανεμητικές δραστηριότητες και τις δραστηριότητες χονδρικής πώλησης καθορίζεται συνήθως στο πλαίσιο μιας ενιαίας σύμβασης με τον τηλεοπτικό φορέα.

Τεχνολογία για τις τεχνικές υπηρεσίες που συνδέονται με την τηλεόραση επί πληρωμή

- (281) Οι τεχνικές υπηρεσίες που συνδέονται με την τηλεόραση επί πληρωμή, περιλαμβάνουν υπηρεσίες όπως η κωδικοποίηση και η αποκωδικοποίηση τηλεοπτικών σημάτων, η διαχείριση των συστημάτων προαιρετικής πρόσβασης, η εμπορία των αποκωδικοποιητών και των «έξυπνων» καρτών. Η Telenor εκπόνησε ένα σύστημα προαιρετικής πρόσβασης για την κωδικοποίηση και την αποκωδικοποίηση των τηλεοπτικών σημάτων (Conax). Ορισμένες από τις τεχνικές αυτές λειτουργίες είναι ιδιαίτερα ευαίσθητες από εμπορική άποψη, στο βαθμό όπου επιτρέπουν την πρόσβαση σε δεδομένα για τους πελάτες και στο περιεχόμενο των συμφωνιών με τους τηλεοπτικούς φορείς. Τα μέρη παρέχουν τις υπηρεσίες αυτές στο εσωτερικό του ομίλου τους. Παρέχουν επίσης ορισμένες από τις υπηρεσίες αυτές σε ανταγωνιστές φορείς καλωδιακής τηλεόρασης.

B. Σχετικές γεωγραφικές αγορές

- (282) Σε ό,τι αφορά τις αγορές διανομής, τα μέρη δήλωσαν, βασιζόμενα σε μεγάλο βαθμό σε προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής (βλέπε στη συνέχεια) ότι οι αγορές τηλεόρασης

DTH, καλωδιακής τηλεόρασης, αγοράς περιεχομένου, χονδρικής πώλησης δικαιωμάτων επί των περιεχομένων και τεχνικών υπηρεσιών που συνδέονται με την τηλεόραση επί πληρωμή ήταν εθνικές. Υπογράμμισαν επίσης ότι οι δραστηριότητες αυτές απαιτούν τη δημιουργία εθνικών οργανώσεων, ότι τα νομικά καθεστώτα είναι διαφορετικά ανάλογα με τη χώρα και ότι οι τηλεοπτικοί φορείς πωλούν συνήθως τα δικαιώματα επί των περιεχομένων σε εθνική βάση.

- (283) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων σύμφωνα με το άρθρο 18 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις (απάντηση), τα μέρη δήλωσαν ότι η αγορά της χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη ήταν ευρωπαϊκή και ότι οι άλλες εταιρείες δορυφορικής μετάδοσης (Eutelsat and Astra) παρείχαν υπηρεσία που μπορεί να υποκαταστήσει αυτή της Telenor.

- (284) Ωστόσο, το επιχείρημα των μερών στην απάντησή τους αμφισβητείται από γεγονότα σχετικά με την ενοικίαση από την Telia της χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη από την NSAB. Τη στιγμή που η Telia πραγματοποίησε τη στρατηγική αυτή επένδυση, μια από τις εξεταζόμενες λύσεις ήταν να ενοικιαστεί χωρητικότητα από την Eutelsat στην οποία η Telia, ως παραδοσιακός φορέας στη Σουηδία, ήταν μέτοχος. Ωστόσο, η Telia απέρριψε τη λύση Eutelsat, παρά το γεγονός ότι η χωρητικότητα που χρειαζόταν μπορούσε να της παρασχεθεί από την Eutelsat σε κατά το ήμισυ περίπου χαμηλότερη τιμή σε σχέση με αυτή που πρότεινε η NSAB (και παρά το γεγονός ότι η συμμετοχή της Telia στην Eutelsat θα της επέτρεπε να επηρεάσει τις στρατηγικές αποφάσεις της εταιρείας αυτής). Ο λόγος για τον οποίο η Telia, παρά τα πλεονεκτήματα αυτά, αποφάσισε να μην ενοικιάσει χωρητικότητα από την Eutelsat είναι ότι η Eutelsat δεν προσφέρει καλή απόδοση για τις μεταδόσεις προς τις βόρειες χώρες και ότι οι περισσότεροι από τους δυνητικούς τηλεθεατές αυτής της περιοχής έχουν κατευθύνει τις παραβολικές τους κεραίες προς τους δορυφόρους Telenor και NSAB. Συνεπώς, από την πλευρά του τηλεοπτικού φορέα, η χρήση μιας άλλης δορυφορικής θέσης για τη μετάδοση εκπομπών που προορίζονται για τηλεθεατές των βορείων χωρών θα συνεπαγόταν ιδιαίτερα σημαντικό κόστος, που θα έπρεπε να καταβληθεί για να πειστεί επαρκής αριθμός τηλεθεατών είτε να πάψει να παρακολουθεί τα ενδιαφέροντα προγράμματα για τις βόρειες χώρες που προτείνονται από τους δορυφόρους της Telenor (και της NSAB) είτε να επενδύσουν σε δεύτερη παραβολική κεραία. Όσο για τους τηλεθεατές, δεν μπορούν απλώς να στρέφουν την παραβολική τους κεραία προς την Eutelsat ή την Astra, στο μέτρο όπου κανείς τηλεοπτικός φορέας των βορείων χωρών δεν μεταδίδει από τους δορυφόρους αυτούς. Για το λόγο αυτό, δεν είναι δυνατό να γίνει δεκτή η δήλωση των μερών στην απάντησή τους, σύμφωνα με την οποία η αγορά της χωρητικότητας δορυφορικής αναμετάδοσης είναι ευρωπαϊκή. Η Επιτροπή υποστηρίζει ότι η αγορά της χωρητικότητας δορυφορικής αναμετάδοσης εκτείνεται στις βόρειες χώρες.

- (285) Ορισμένοι τρίτοι πρότειναν οι αγορές λιανικής διανομής και η αγορά περιεχομένου να εκτείνονται στη Σκανδιναβία (δηλαδή τη Νορβηγία, τη Σουηδία και τη Δανία) ή τις βόρειες χώρες (οι τρεις προηγούμενες χώρες συν τη Φινλανδία), λόγω του γεγονότος ότι οι δραστηριότητες στο προ-

ηγούμενο επίπεδο των μερών υπερβαίνουν το εθνικό πλαίσιο. Καταρχάς, όλοι συμφωνούν ότι η χωρητικότητα δορυφορικής αναμετάδοσης παρέχεται στην κλίμακα των σκανδιναβικών ή βορείων χωρών. Δεύτερον, αντίθετα με την άποψη των μερών, οι περισσότεροι τρίτοι υποστήριξαν ότι οι συμβάσεις σχετικά με τα δικαιώματα διανομής περιεχομένων (εμπορικά κανάλια και περιεχόμενα καναλιών επί πληρωμή, όπως ταινίες και αθλητικές εκδηλώσεις) συνάπτονται συχνά σε επίπεδο σκανδιναβικών ή βορείων χωρών. Οι πολιτισμικοί παράγοντες δεν θεωρούνται σημαντικά εμπόδια στη μετάδοση παρόμοιων εκπομπών στο σύνολο των σκανδιναβικών χωρών, στο μέτρο όπου οι εκπομπές με υπότιτλους είναι συνηθισμένες σε όλες αυτές τις χώρες. Εξάλλου, οι τρίτοι θεωρούν ότι η νέα επιχείρηση θα συμβάλει στην ανάπτυξη των αγορών της σε ολόκληρη τη Σκανδιναβία (τις βόρειες χώρες) ώστε να τροφοδοτήσει το σύνολο των δραστηριοτήτων διανομής της στο μεταγενέστερο επίπεδο της παραγωγικής διαδικασίας. Έτσι, οι όροι ανταγωνισμού θα καταστούν περισσότερο ομοιογενείς. Το επιχείρημα των μερών σύμφωνα με το οποίο οι μεμονωμένοι πελάτες της καλωδιακής τηλεόρασης δεν μπορούν να απευθυνθούν σε προμηθευτές εκτός της χώρας τους δεν εμποδίζει έναν ευρύτερο ορισμό των αγορών σε ό,τι αφορά την αγορά περιεχομένου, τη χονδρική πώληση δικαιωμάτων και την τεχνολογία που συνδέεται με την τηλεόραση επί πληρωμή. Σε ό,τι αφορά τη λιανική τηλεδιανομή, η επιλογή των προμηθευτών που προσφέρεται στους πελάτες (ειδικότερα για την καλωδιακή τηλεόραση) περιορίζεται σήμερα από τα διαθέσιμα τεχνικά μέσα πρόσβασης και τα δικαιώματα μετάδοσης που κατέχουν οι διάφοροι διανομείς. Ωστόσο, στην προοπτική της μετάβασης προς τις ψηφιακές υπηρεσίες και λαμβανομένης υπόψη της τάσης υπογραφής συμβάσεων που καλύπτουν το σύνολο των βορείων χωρών για τα δικαιώματα διανομής, ίσως είναι σκόπιμο να εξεταστεί και η αγορά αυτή με μια ευρύτερη προοπτική (δηλαδή, στο επίπεδο της Σκανδιναβίας και των βορείων χωρών).

- (286) Ωστόσο, στο πλαίσιο της παρούσας απόφασης, δεν είναι απαραίτητο να οριστεί με ακρίβεια η έκταση της εν λόγω γεωγραφικής αγοράς, στο βαθμό που η κοινοποιηθείσα πράξη θα συνεπαγόταν τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης σε διάφορα επίπεδα της αλυσίδας διανομής για την παροχή τηλεοπτικών υπηρεσιών, είτε πρόκειται για την εθνική επικράτεια, είτε για τη Σκανδιναβία, είτε για τις βόρειες χώρες (βλέπε παρακάτω).

Γ. Εκτίμηση του ανταγωνισμού

Δορυφορική χωρητικότητα

- (287) Η Telenor είναι ο κυριότερος παροχέας χωρητικότητας δορυφορικής αναμετάδοσης στις βόρειες χώρες. Οι δορυφόροι της Thor και της Intelsat⁽⁴³⁾, στη θέση 1° δυτικά,

διαθέτουν συνολικά 48 μεταδότες. Στην απάντησή τους, τα μέρη δήλωσαν ότι όλοι οι μεταδότες της Telenor ήταν προσαρμοσμένοι στη μετάδοση τηλεοπτικών σημάτων. Ωστόσο, μόνον 34 μεταδότες της Telenor είναι μεταδότες BSS που, για τεχνικούς λόγους, είναι προσαρμοσμένοι στη μετάδοση σημάτων για τηλεόραση. Οι δεκατέσσερις άλλοι μεταδότες (μεταδότες Intelsat) μπορούν να χρησιμοποιηθούν, για παράδειγμα, για να τροφοδοτήσουν δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης, αλλά δεν είναι προσαρμοσμένοι για την απευθείας κατ' οίκον μετάδοση. Το σύνολο των μεταδοτών Telenor διαθέτουν «αποτύπωμα για τις βόρειες χώρες». Εξάλλου, η Telenor σκοπεύει να αυξήσει τη χωρητικότητά της στο προσεχές μέλλον, χάρη στην εκτόξευση και άλλου δορυφόρου. Η Telenor και η Canal Digital επένδυσαν σημαντικά ποσά στις απαραίτητες τεχνικές εγκαταστάσεις και διαθέτουν τη μοναδική πλατφόρμα για βόρειες χώρες για τη μετάδοση ψηφιακών τηλεοπτικών σημάτων που υπάρχει σήμερα.

- (288) Η Telia δεν διαθέτει καμία χωρητικότητα δορυφορικής μετάδοσης, αλλά, από το 1997, είναι ο σημαντικότερος πελάτης της NSAB, του μόνου ανταγωνιστή της Telenor που διαθέτει «ειδικό αποτύπωμα για τις βόρειες χώρες». Στην απάντησή τους, τα μέρη υποστήριξαν ότι η Telia δεν ήταν στρατηγικός πελάτης για την NSAB. Ωστόσο, το επιχείρημα αυτό είναι στρεβλό, στο μέτρο όπου βασίζεται στην υπόθεση ότι η Telia δεν θα χρησιμοποιήσει τους ενοικιασμένους μεταδότες της για να αναπτύξει υπηρεσίες που θα μπορούσαν να ενθαρρύνουν άλλους πελάτες να βρίσκονται στον ίδιο δορυφόρο. Όπως θα εξηγηθεί στη συνέχεια, αν αποδειχθεί αυτή η υπόθεση, θα είναι μια από τις επιπτώσεις της προβλεπόμενης συγκέντρωσης. Ωστόσο, η Telia τη στιγμή που υπέγραψε την [μακροπρόθεσμη]* σύμβαση για τους [...] μεταδότες NSAB, είχε συγκεκριμένα σχέδια ανάπτυξης της άμεσης δορυφορικής τηλεοπτικής της δραστηριότητας σε ανταγωνισμό με την Telenor για το λόγο αυτό ενοίκιασε τους μεταδότες BSS που, όπως προαναφέρθηκε, είναι ειδικά προσαρμοσμένοι στην μετάδοση τηλεοπτικών σημάτων για κατ' οίκον λήψη. Η περίοδος ενοικίασης αντιστοιχεί στην προβλεπόμενη διάρκεια ζωής του δορυφόρου.

- (289) Τη στιγμή που υπεγράφη η συμφωνία μίσθωσης, οι μεταδότες αυτοί αντιπροσώπευαν [...] της χωρητικότητας της NSAB και, κατά τη γνώμη της, ήταν φανερό ότι η Telia σκόπευε να δημιουργήσει μια ανταγωνιστική υπηρεσία τηλεόρασης DTH. Συνεπώς, δεν μπορεί να γίνει δεκτή η δήλωση σύμφωνα με την οποία η Telia δεν αποτελεί στρατηγικό πελάτη της NSAB.

- (290) Εκτός από την επένδυση στη μίσθωση δορυφορικών μεταδοτών (το ετήσιο κόστος των οποίων αντιπροσωπεύει ένα σημαντικό μέρος του κύκλου εργασιών της Telia στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης), η Telia πραγματοποίησε επίσης στρατηγικές επενδύσεις σε εγκαταστάσεις ανοδικής δορυφορικής ζεύξης στη Στοκχόλμη. Από τεχνική άποψη, η Telia θα ήταν σε καλή θέση, αν δεν είχε πραγματοποιηθεί η συγκέντρωση, για να αρχίσει την άμεση διανομή τηλεοπτικών και άλλων σημάτων προς μεμονωμένους πελάτες μέσω δορυφόρου (βλέπε στη συνέχεια).

⁽⁴³⁾ Η Telenor ενοικιάζει το σύνολο της διαθέσιμης χωρητικότητας δορυφορικής αναμετάδοσης των δορυφόρων Intelsat στον 1° δυτικά.

- (291) Αν πραγματοποιηθεί η συγκέντρωση, η νέα επιχείρηση θα ελέγχει 34 έως [...] μεταδότες BSS (ανάλογα με το αν περιληφθούν ή όχι οι μεταδότες NSAB που μισθώνει η Telia), επί συνόλου 51 μεταδοτών BSS στη δορυφορική θέση 1° δυτικά και 5° ανατολικά. Η νέα επιχείρηση θα έλεγχε έτσι το [60-80%]* του συνολικού αριθμού των προσαρμοσμένων μεταδοτών για τη μετάδοση DTH στις βόρειες χώρες. Όπως προαναφέρθηκε, η Telenor εκτιμά ότι [...] από τους [...] αυτούς μεταδότες είναι προσαρμοσμένοι για την τηλεοπτική μετάδοση στις βόρειες χώρες. Αν αυτοί οι [...] μεταδότες περιληφθούν στον υπολογισμό, το μερίδιο διαθέσιμης χωρητικότητας δορυφορικής αναμετάδοσης που θα διέθετε η νέα επιχείρηση θα αυξανόταν από [...] μεταδότες επί συνόλου [...] (ανάλογα και πάλι με το αν περιλαμβάνονται ή όχι οι μεταδότες NSAB που μισθώνει η Telia), γεγονός που θα αντιπροσώπευε [70-80%]* της διαθέσιμης συνολικής χωρητικότητας.
- (292) Στην απάντησή τους, τα μέρη υποστηρίζουν ότι ο αριθμός των μεταδοτών που διαθέτει η NSAB είναι υψηλότερος απ' ό,τι αναφέρεται παραπάνω. Ωστόσο, κάτι τέτοιο δεν είναι σωστό. Η NSAB διαθέτει σήμερα δύο δορυφόρους στη θέση 5° ανατολικά (Sirius I και Sirius II). Ο πρώτος διαθέτει τέσσερις μεταδότες BSS και ο δεύτερος 32. Ωστόσο, από τους 32 αυτούς αναμεταδότες, οι έξι είναι προσαρμοσμένοι μόνο για επικοινωνιακούς σκοπούς (και όχι για τηλεοπτική μετάδοση). Οι δεκατρείς από τους υπόλοιπους 26 δεν είναι ιδιοκτησία της NSAB. Ανήκουν στην GEAméricom και δεν είναι προσανατολισμένοι στις βόρειες χώρες⁽⁴⁴⁾. Συνεπώς, ο συνολικός αριθμός μεταδοτών για την τηλεοπτική μετάδοση που διαθέτει σήμερα η NSAB είναι δεκαεπτά (ή έντεκα αν αφαιρεθούν οι μεταδότες που έχει μισθώσει η Telia) όπως αποδεικνύεται από τα παραπάνω ποσοστά.
- (293) Τα μέρη θεωρούν επίσης ότι οι διαθέσιμοι μεταδότες στο δορυφόρο Sirius III, που ανήκει στην NSAB, πρέπει να προστεθούν στους μεταδότες NSAB. Ο δορυφόρος αυτός είναι μισθωμένος σήμερα στην Astra και δεν χρησιμοποιείται για τη μετάδοση προς τις βόρειες χώρες. Ωστόσο, όταν θα περατωθεί η σύμβαση μίσθωσης τον Οκτώβριο του 1999, προβλέπεται να μετακινηθεί ο δορυφόρος στη θέση της NSAB, δηλαδή 5° ανατολικά. Αν πραγματοποιηθεί η μετακίνηση αυτή, ο Sirius III θα αντικαταστήσει τον Sirius I (ο οποίος, λόγω του γεγονότος ότι δύο δορυφόροι μεταδίδουν στις ίδιες συχνότητες, δεν θα μπορεί να χρησιμοποιείται ταυτόχρονα). Στην περίπτωση αυτή, η NSAB θα διαθέτει 27 συνολικά μεταδότες (21 αν αφαιρεθούν οι μεταδότες που έχουν μισθωθεί στην Telia) και όχι 31, όπως υποστηρίζουν τα μέρη στην απάντησή τους.
- (294) Όπως για οποιοδήποτε γεγονός που δεν έχει ακόμη πραγματοποιηθεί, υπάρχει ένας βαθμός αβεβαιότητας ως προς το γεγονός αν ο Sirius III θα μετακινηθεί στη θέση 5° ανατο-
- λικά, και θα διατηρηθεί στη θέση αυτή. Ένας από τους παραγόντες που θα επηρεάσει αυτή την απόφαση θα είναι οι επιπτώσεις της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης στη δυνατότητα της NSAB να προσελκύσει τηλεοπτικούς φορείς. Ωστόσο, ακόμη και αν ο Sirius III τεθεί στην τροχιακή θέση 5° ανατολικά, τα μέρη δεν έχουν υποβάλει πειστικό επιχειρήματα που να βεβαιώνει ότι κάτι τέτοιο θα βελτίωνε την ανταγωνιστικότητα της NSAB. Πρώτον, ακόμη και όπως έχει η κατάσταση σήμερα με την αναλογική τηλεόραση (όπου χρειάζεται ένας μεταδότης για κάθε τηλεοπτικό κανάλι), η Telenor και η NSAB διαθέτουν σημαντική αποθεματική χωρητικότητα. Σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, η δυνατότητα αυτή θα πολλαπλασιαστεί, αφού ένας μεταδότης μπορεί να μεταδίδει έξι έως οκτώ κανάλια. Αυτό σημαίνει ότι οι δορυφόροι Telenor που υπάρχουν σήμερα θα μπορούν να μεταδίδουν εύκολα όλα τα ημερησινά αναλογικά σήματα με ψηφιακή μορφή. Έτσι, δεν φαίνεται να μπορεί να ενισχυθεί η θέση της NSAB με συμπληρωματική χωρητικότητα. Δεύτερον, όπως προαναφέρθηκε, η Telenor σχεδιάζει να προσθέσει έναν ακόμη δορυφόρο στην τροχιακή θέση 1° δυτικά (Thor IV). Σύμφωνα με την κοινοποίηση, ο Thor IV αναμένεται να εκτοξευθεί το 2002⁽⁴⁵⁾. Έτσι, ακόμη και αν η NSAB μπορεί να αντλήσει κάποιο πλεονέκτημα από την προσθήκη νέας χωρητικότητας, η Telenor θα διαθέτει κατά πάσα πιθανότητα παρόμοιο πλεονέκτημα, ή και μεγαλύτερο, στο εγγύς μέλλον. Τρίτον, όπως θα εξηγήσουμε στη συνέχεια, υπάρχουν σοβαροί λόγοι να πιστεύουμε ότι το σχέδιο συγκέντρωσης θα αποδυναμώσει αισθητά την ανταγωνιστικότητα της NSAB. Το θέμα της χωρητικότητας που διαθέτει η NSAB δεν παρουσιάζει συνεπώς παρά ελάχιστο ενδιαφέρον για την παρούσα εκτίμηση.
- (295) Οι ιδιοκτήτες της NSAB είναι η SSC, η Teracom (37,5% έκαστη) και η Tele Danmark (25%). Η NSAB δεν είναι κάθετα ολοκληρωμένη όσον αφορά τις κάθετα συνδεδεμένες δραστηριότητες που ασκούνται από την Telia και την Telenor. Η έρευνα έδειξε ότι η Newco, λόγω της θέσης της ως του μόνου κάθετα ολοκληρωμένου προμηθευτή δορυφορικών αναμεταδοτών με αποτύπωμα στις βόρειες χώρες θα είναι σε θέση να προσφέρει σε τηλεοπτικούς φορείς ένα πακέτο υπηρεσιών αποτελούμενο από δορυφορική υποδομή και λιανική διανομή [καλωδιακή και DTH (απευθείας λήψη στο σπίτι)]. Μετά τη συγκέντρωση, ο αριθμός των τηλεθεατών που είναι συνδεδεμένοι με το σύστημα λιανικής διανομής της Newco θα αυξηθεί σημαντικά και θα καλύπτει μέχρι και 70% όλων των νοικοκυριών που διαθέτουν τηλεόραση (βλέπε κατωτέρω). Λαμβάνοντας υπόψη ότι η Telia θα έχει συνεισφέρει στη Newco το μεγαλύτερο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας (με περίπου 1,3 εκατομμύρια συνδεδεμένα νοικοκυριά), αυτό θα αύξανε αισθητά την ικανότητα της Newco να πείσει τους αγοραστές χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη να μην αγοράσουν τη χωρητικότητα αυτή από το μόνο ανταγωνιστή της, την NSAB.
- (296) Η Telenor έχει ήδη υιοθετήσει μια επιθετική στρατηγική για να πείσει τους τηλεοπτικούς φορείς να στραφούν από τους δορυφόρους NSAB στους δορυφόρους Telenor [λέγεται

⁽⁴⁴⁾ Όταν η Telia αξιολόγησε τις διάφορες εναλλακτικές λύσεις που διέθετε για τη μετάδοση DTH, συμπέρανε ότι δεν μπορούσε να χρησιμοποιήσει τους μεταδότες GEAméricom παρά μόνον αν τους μίσθωνε εξ ολοκλήρου, στο μέτρο όπου ολοκλήρη η ακτίνα έπρεπε να κατευθυνθεί στις βόρειες χώρες.

⁽⁴⁵⁾ Σύμφωνα με τις πληροφορίες στη σελίδα υποδοχής Telenor, ο Thor IV μπορεί να εκτοξευθεί το 2000 ή το 2001.

μάλιστα ότι προσφέρθηκε δωρεάν χωρητικότητα αναμεταδότη σε τουλάχιστον έναν από τους πελάτες της NSAB⁽⁴⁶⁾]. Στην απάντησή τους, τα μέρη αμφισβητούν τον ισχυρισμό αυτό, και αναφέρουν ότι δεν έχουν προσφέρει δωρεάν χωρητικότητα, αλλά μια σύμβαση με βάση το ποσοστό διείσδυσης, σύμφωνα με την οποία η πληρωμή για τη δορυφορική χωρητικότητα στηρίζεται στον αριθμό των τηλεθεατών που συγκεντρώνει ο τηλεοπτικός φορέας. Είναι δύσκολο για την Επιτροπή να λάβει σαφή θέση σχετικά με τα επιχειρήματα αυτά πριν η αρμόδια αρχή ανταγωνισμού καταλήξει σε απόφαση σχετικά με τη διαφορά αυτή. Ωστόσο, το συμπέρασμα που προκύπτει από το παράδειγμα αυτό επιβεβαιώνει ότι οι τηλεοπτικοί φορείς μπορεί να πεισθούν να επιλέξουν τον φορέα παροχής δορυφορικών υπηρεσιών με βάση συμβάσεις που συνδέονται με τον επιτυγχάνσιμο βαθμό διείσδυσης. Μετά τη συγκέντρωση, η Newco θα είναι σε αισθητά ισχυρότερη θέση από ό,τι η NSAB, η οποία, λόγω της έλλειψης ολοκλήρωσης στα επόμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας, δεν θα είναι σε θέση να εξασφαλίσει πρόσβαση σε τηλεθεατές καλωδιακής τηλεόρασης ή απευθείας λήψης στο σπίτι (DTH). Επιπλέον, η συγκέντρωση όχι μόνο θα αυξήσει την ικανότητα της Newco να προσφέρει στους τηλεοπτικούς φορείς πρόσβαση σε λιανική διανομή, αλλά ταυτόχρονα θα μειώσει την ικανότητα της NSAB να πράξει το ίδιο, δεδομένου ότι η μονάδα καλωδιακής τηλεόρασης της Telia είναι πιθανό να μην ενδιαφέρεται πλέον να διεκπεραιώνει υπηρεσίες που προσφέρονται μέσω της NSAB.

- (297) Επιπλέον, τρίτα μέρη φαίνεται να αμφισβητούν πλέον τη βιωσιμότητα της NSAB ως ανταγωνιστή εάν η προτεινόμενη πράξη υλοποιηθεί σύμφωνα με την κοινοποίηση. Αυτή τη γνώμη φαίνεται να συμμερίζεται και η Telenor, δεδομένου ότι, λίγο πριν ανακοινωθεί η κοινοποιηθείσα πράξη, αποφάσισε να μην συνεχίσει την προηγούμενη συνεργασία που υπήρχε με την NSAB για την προώθηση της παραβολικής κεραίας «Nordenparabol». Αυτή η αναλογική παραβολική κεραία μπορεί να λαμβάνει ταυτόχρονα σήματα από την Telenor και την NSAB. Αν η Telenor πίστευε ότι μετά την υλοποίηση της κοινοποιηθείσας πράξης ένας σημαντικός αριθμός τηλεοπτικών φορέων θα παρέμενε στην NSAB, θα ήταν λογικό να συνεχίσει τη συνεργασία αυτή. Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη δήλωσαν ότι η συμφωνία της Telenor με την NSAB για την προώθηση της παραβολικής κεραίας «Nordenparabol» έληγε το 1998, και ότι η εταιρεία αποφάσισε ότι δεν τη συνέφερε εμπορικά να συνεχίσει τη συνεργασία αυτή, αλλά εξακολουθεί σε κάθε περίπτωση να προωθεί την παραβολική κεραία «Nordenparabol». Ωστόσο, το επιχείρημα αυτό δεν απαντά στο βασικό θέμα, ότι δηλαδή οι ενέργειες της Telenor επιβεβαιώνουν ότι θεωρεί πιθανό να αποκομίσει κέρδος εάν οι τηλεθεατές χρησιμοποιούν παραβολικές κεραίες που είναι στραμμένες σε μία μόνον από τις δύο δορυφορικές θέσεις στις βόρειες χώρες⁽⁴⁷⁾. Σε κάθε περίπτωση, η απόφαση της Τελνερ να θέσει τέρμα στη συνεργασία «Nordenparabol» θα επηρεάσει αναμφίβολα την ανταγωνιστική θέση της NSAB, λαμβάνοντας υπόψη ότι ένας σημαντικός αριθμός τηλεθεατών στην περιοχή των

βορείων χωρών δεν θα είναι σε θέση να λαμβάνει σήματα από τους δορυφόρους της.

- (298) Συνεπώς, η έρευνα δείχνει ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα παρείχε τη δυνατότητα στη Newco να μειώσει αισθητά ή ακόμη και να εξαλείψει τον υπάρχοντα ανταγωνισμό από την NSAB. Αυτό όχι μόνο θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσποζουσας θέσης στην αγορά για την παροχή χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη, αλλά θα ενίσχυε αισθητά τον έλεγχο της Newco σε όλα τα επίπεδα της αλυσίδας τηλεοπτικής διανομής. Κατ' αυτό τον τρόπο, η Newco θα εκτελούσε χρέη «κλειδοκράτορα», και κάθε εταιρεία που θα επιθυμούσε να συμμετέχει σε οποιοδήποτε επίπεδο της αλυσίδας διανομής θα έπρεπε να συνάπτει συμφωνία για χωρητικότητα αναμεταδότη με τη Newco.
- (299) Τα μέρη διατείνονται ότι, πρώτον, η Newco δεν θα καταστεί η μοναδική επιχείρηση παροχής χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη στην περιοχή των βορείων χωρών. Στηρίζουν τα επιχειρήματά τους κυρίως στην ύπαρξη ενός ανταγωνιζόμενου φορέα παροχής των υπηρεσιών αυτών, της NSAB, και στο βασικό ρόλο της NetCom/MTG⁽⁴⁸⁾ ως αγοραστή χωρητικότητας αναμεταδότη και φορέα παροχής ραδιοτηλεοπτικών υπηρεσιών για τον δικό του τομέα τηλεοπτικής διανομής. Η NetCom/MTG ασκεί δραστηριότητες ως τηλεοπτικός φορέας μέσω, μεταξύ άλλων, της TV3 και της TV1000, οι οποίες διανέμονται σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες. Επίσης, μέσω της Kabelvision, ασκεί δραστηριότητες στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης στη Σουηδία και, μέσω της Viasat, στον τομέα της αναλογικής διανομής DTH σε όλες τις σκανδιναβικές χώρες. Δεν έχει δικιά της συμφέροντα στο δορυφορικό τομέα, αλλά μισθώνει χωρητικότητα από την Telenor και την NSAB.
- (300) Ωστόσο, το επιχείρημα των μερών σχετικά με το ρόλο της Netcom/MTG ως αγοραστή χωρητικότητας αναμεταδότη, δεν λαμβάνει πλήρως υπόψη τις μεσοπρόθεσμες, έως μακροπρόθεσμες επιπτώσεις της προτεινόμενης συγκέντρωσης. Είναι αλήθεια ότι η Netcom/MTG έχει ορισμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, συμπεριλαμβανομένων των εμπορικών επωνυμιών των τηλεοπτικών σταθμών της. Ωστόσο, τα πλεονεκτήματα αυτά δεν πρέπει να υπερτιμηθούν. Πρώτον, η Netcom/MTG αγοράζει το μεγαλύτερο μέρος των προγραμμάτων των σταθμών της από τρίτους, όπως από αμερικανικά και άλλα στούντιο παραγωγής και διοργανωτές αθλητικών εκδηλώσεων. Για το λόγο αυτό, η εταιρεία είναι σε κάποιο βαθμό ευάλωτη, λαμβάνοντας υπόψη ότι οι περισσότεροι τηλεθεατές είναι πιθανότερο να παραμείνουν πιστοί σε ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα (που μπορεί να αγοραστεί από έναν άλλο τηλεοπτικό φορέα στο μέλλον), παρά

⁽⁴⁶⁾ Το θέμα αυτό παραπέμφθηκε στην αρμόδια για τον ανταγωνισμό αρχή της Σουηδίας, αριθμός υπόθεσης 353/1999. Μέχρι στιγμής δεν έχει ληφθεί απόφαση.

⁽⁴⁷⁾ Η αρχική σελίδα του Canal Digital περιλαμβάνει την ακόλουθη δήλωση: «όλοι οι τηλεοπτικοί σταθμοί που διανέμουμε μπορούν να ληφθούν από την ίδια δορυφορική θέση. Αυτό σημαίνει ότι δεν χρειάζεται να τοποθετήσετε πολλές κεφαλές λήψης στην παραβολική σας κεραία.»

⁽⁴⁸⁾ Η Netcom, η MTG και η Kinnevik έχουν εισαγάγει χωριστά τις μετοχές τους στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης, ενώ η Netcom και η MTC έχουν επίσης εισαχθεί χωριστά στο NASDAQ. Η Επιτροπή πληροφορήθηκε ότι για να καταστεί δυνατή η διατήρηση αυτής της χωριστής εισαγωγής μετοχών, οι εταιρείες πρέπει να πληρούν τις απαιτήσεις που προβλέπει το χρηματιστήριο όσον αφορά την ανεξάρτητη διαχείριση και την τήρηση του ανταγωνισμού. Ωστόσο, τα μέρη θεώρησαν ότι η Netcom και η MTG θα πρέπει να θεωρηθούν ως ένας όμιλος για τους σκοπούς της αξιολόγησης λαμβάνοντας υπόψη ότι η Kinnevik (οικογένεια Stenbec) έχει σημαντικά συμφέροντα και στις δύο εταιρείες. Για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, η Επιτροπή σπερήθηκε στην παραδοχή αυτή, η οποία είναι η ευνοϊκότερη για τα μέρη. (Τα συμφέροντα της Netcom/Tele2 στον τομέα της τηλεφωνίας περιγράφονται στο τμήμα που αφορά τις υπηρεσίες αυτές).

σε ένα συγκεκριμένο τηλεοπτικό σταθμό. Αυτό σημαίνει ότι η Netcom/MTG είναι υποχρεωμένη να διατηρήσει το επίπεδο της διανομής που διαθέτει επί του παρόντος (αποτελεί τη βάση για τα έσοδα που συγκεντρώνει από τη διαφήμιση και άλλες πηγές) προκειμένου να χρηματοδοτήσει τη συνέχιση της αγοράς ελκυστικών προγραμμάτων και συνεπώς τη διατήρηση της πίστης των τηλεθεατών. Στην απάντησή τους, τα μέρη διατείνονται ότι η Netcom/MTG έχει ήδη συνάψει αρκετές συμφωνίες, ορισμένες από τις οποίες είναι αποκλειστικές, με διάφορα αμερικανικά και άλλα στούντιο παραγωγής και διοργανωτές αθλητικών εκδηλώσεων. Το επιχείρημα αφορά κυρίως την παρούσα θέση της Netcom/MTG στις κατάντη αγορές λιανικής διανομής, που θα αναλυθεί στην συνέχεια. Για την αξιολόγηση των επιπτώσεων της συγκέντρωσης στην αγορά δορυφορικών αναμεταδοτών, αρκεί να διαπιστωθεί ότι η πλειοψηφία των συμφωνιών που αναφέρθηκαν λήγουν από το 1999 έως το 2003 και, συνεπώς, ανεξάρτητα από το επίπεδο προστασίας που έχει επί του παρόντος η Netcom/MTG βάσει των συμφωνιών που έχει συνάψει, οι συμφωνίες αυτές έχουν περιορισμένη διάρκεια. Μια από τις σημαντικότερες συμφωνίες στον αθλητικό τομέα που ανέφεραν τα μέρη για να αποδείξουν την ισχυρή θέση που διατείνονται ότι κατέχει η Netcom/MTG, αφορούσε το Ιταλικό πρωτάθλημα ποδοσφαίρου. Στην απάντησή τους, τα μέρη ανέφεραν ότι η Netcom/MTG είχε στην κατοχή της τα δικαιώματα αυτά έως το 2001. Ωστόσο, τη 1η Σεπτεμβρίου 1999, ανακοινώθηκε ότι το Canal Digital είχε αποκτήσει τα δικαιώματα του Ιταλικού πρωταθλήματος ποδοσφαίρου για τις βόρειες χώρες και ότι θα άρχιζε τις εκπομπές στις 12 Σεπτεμβρίου 1999. Συνεπώς, δεδομένου ότι το Canal Digital είναι προφανώς σε θέση να υποβάλει ευνοϊκότερες προσφορές από ό,τι είναι η Netcom/MTG για αυτές τις μεγάλες συμφωνίες στον αθλητικό τομέα, δεν είναι δυνατόν η ύπαρξη αυτών των συμφωνιών προμήθειας να θεωρηθεί ως ένα μόνιμο χαρακτηριστικό της αγοράς, για να προσδιοριστεί αν η Netcom/MTG θα έχει τη δυνατότητα και το κίνητρο να υποστηρίξει την NSAB ως εναλλακτικό προμηθευτή χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη έναντι της Newco.

- (301) Δεύτερον, η σχετική ισχύς της Netcom/MTG έναντι εκείνης της Newco προκύπτει από το γεγονός ότι η Netcom/MTG, ακόμη και πριν από την προτεινόμενη συγκέντρωση, αναγκάστηκε να αποδεχθεί μια πολύ δυσμενή συμφωνία διανομής με την Telia. Συγκεκριμένα, η Netcom/MTG πρέπει να καταβάλει αμοιβή στην Telia για να διανείμει μέσω του καλωδιακού δικτύου της Telia τον πιο δημοφιλή της τηλεοπτικό σταθμό, το TV3. Στην απάντησή τους, τα μέρη προσπάθησαν να καταρρίψουν το συμπέρασμα αυτό, δηλώνοντας ότι το TV3 δεν ήταν ο μοναδικός τηλεοπτικός σταθμός που κατέβαλλε στην Telia αμοιβή για τη διανομή του μέσω του δικτύου καλωδιακού τηλεόρασης. Ωστόσο, το επιχείρημα αυτό είναι μεροληπτικό. Ακόμη και αν η Telia, ως κυρίαρχος φορέας καλωδιακής τηλεόρασης, μπορεί να επιβάλει δυσμενείς όρους σε όλους τους τηλεοπτικούς φορείς, αυτό δεν αναιρεί το συμπέρασμα ότι η Netcom/MTG εξαρτάται από την Telia για τη διανομή, και ότι η εξάρτηση αυτή θα καταστεί μεγαλύτερη μετά τη δημιουργία της Newco.
- (302) Λαμβάνοντας υπόψη αυτούς τους παράγοντες, το επιχείρημα των μερών ότι η Netcom/MTG θα ήταν σε θέση να αντισταθμίσει την προφανή ισχύ της Newco για την παροχή χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη (ή σε οποιοδήποτε άλλο επίπεδο της αλυσίδας διανομής) δεν φαίνεται να ευσταθεί.
- (303) Ωστόσο, ακόμη και αν παρά τα ανωτέρω, γίνει δεκτό ότι η Netcom/MTG, ως ο κύριος ανταγωνιστής της Newco, μπορεί να είχε κίνητρο να χρησιμοποιεί τους δορυφόρους της NSAB έτσι ώστε να μην εξαρτάται απόλυτα από τη Newco, θα της ήταν όλο και πιο δύσκολο να συνεχίσει να υποστηρίζει την NSAB αν οι περισσότεροι άλλοι τηλεοπτικοί φορείς αποφάσιζαν να μεταπηδήσουν σε δορυφόρους της Newco. Πρώτον, όσο λιγότερους πελάτες έχει η NSAB, τόσο υψηλότερες τιμές θα πρέπει να χρεώνει για να καλύπτει τα έξοδα λειτουργίας της, συμπεριλαμβανομένων των μελλοντικών επενδύσεων σε ψηφιακή χωρητικότητα. Δεν είναι εύλογο να υποτεθεί, όπως υποστηρίζουν τα μέρη στην απάντησή τους, ότι η NSAB θα μειώσει τις τιμές της εάν η διαθέσιμη χωρητικότητά της αυξηθεί καθώς οι τηλεοπτικοί φορείς μετακινούνται προς τη Newco. Μολονότι είναι αλήθεια ότι οι επενδύσεις σε δορυφόρους αντιπροσωπεύουν σε μεγάλο βαθμό μη ανακτήσιμες δαπάνες, δεν μπορεί να υποτεθεί ότι η NSAB θα συνεχίσει τις δραστηριότητές της στον τομέα των τηλεοπτικών μεταδόσεων στις βόρειες χώρες, εκτός εάν μπορεί να εξασφαλίσει μια εύλογη απόδοση για το κεφάλαιο που έχει επενδύσει μέσω της εκμίσθωσης δορυφορικής χωρητικότητας. Εάν, μετά τη συγκέντρωση, η NSAB δεν είναι πλέον σε θέση να προσελκύσει τηλεοπτικούς φορείς των βόρειων χωρών, θεωρείται πιθανότερο να πωλήσει ή να εκμισθώσει τους δορυφόρους σε έναν άλλο φορέα, ο οποίος θα τους μετακινούσε σε μια άλλη δορυφορική θέση και όχι, όπως διατείνονται τα μέρη, να υποτεθεί ότι θα συνεχίσει να ασκεί μια ζημιολύπη δραστηριότητα. Ούτε είναι σωστό να θεωρηθεί, όπως ισχυρίζονται τα μέρη στην απάντησή τους, ότι η NSAB δεν εξαρτάται από τα έσοδα που συγκεντρώνει από δραστηριότητες τηλεοπτικής μετάδοσης στις βόρειες χώρες, δεδομένου ότι τα έσοδα αυτά αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος των συνολικών εσόδων της NSAB.
- (304) Η κατάσταση για τη Newco θα είναι αντίστροφη, δηλαδή όσο περισσότερους πελάτες μπορέσει να προσελκύσει προσφέροντας κάθετα ολοκληρωμένες δέσμες υπηρεσιών, όπως στο παράδειγμα των συμβάσεων βάσει του βαθμού διείσδυσης που προαναφέρθηκε, τόσο χαμηλότερες τιμές θα χρειάζεται να χρεώνει. Συνεπώς, η Newco θα έχει ένα σημαντικό πλεονέκτημα κόστους έναντι της NSAB. Δεύτερον, η Netcom/MTG, ως τηλεοπτικός φορέας εμπορικής και συνδρομητικής τηλεόρασης, θα αποκτήσει ακόμη μεγαλύτερο βαθμό εξάρτησης από τη Newco για υπηρεσίες διανομής από ό,τι είχε μέχρι στιγμής από την Telia ή την Telenor. Αυτό θα μείωνε περαιτέρω τη δυνατότητα της Netcom/MTG να αντισταθμίσει την ισχύ της Newco στην αγορά υποστηρίζοντας την NSAB. Τρίτον, η NSAB, για τεχνικούς λόγους, δεν θα είναι σε θέση να εξυπηρετεί ένα σημαντικό αριθμό τηλεθεατών, κυρίως στη Νορβηγία και τη Δανία, των οποίων ο εξοπλισμός λήψης είναι στραμμένος μόνο προς τη δορυφορική θέση της Telenor και δεν μπορούν να λάβουν τα σήματα της NSAB. Συνεπώς, οποιοσδήποτε τηλεοπτικός φορέας δεν θα ήταν συνδεδεμένος με τους δορυφόρους της Telenor, συμπεριλαμβανομένης της Netcom/MTG, θα έχανε ένα σημαντικό ποσοστό των τηλεθεατών DTH.
- (305) Στην απάντησή τους, τα μέρη δήλωσαν ότι αυτό δεν θα ισχύει πλέον σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, δεδομένου ότι οι πελάτες αυτοί θα πρέπει να αγοράσουν ένα νέο αποκωδικοποιητή και, συνήθως, μια νέα κεφαλή λήψης.
- (306) Ενώ φαίνεται ότι υπάρχει γενική συμφωνία ότι όλοι οι τηλεθεατές θα χρειαστούν ένα νέο αποκωδικοποιητή για να λαμβάνουν τα ψηφιακά σήματα, είναι σαφές ότι αυτό δεν

θα έχει καμία επίπτωση στη δυνατότητα να εξυπηρετηθούν πελάτες DTH οι κεραίες των οποίων είναι στραμμένες μόνο στη δορυφορική θέση της Telenor. Όσον αφορά την ανάγκη αλλαγής της κεφαλής λήψης στη δορυφορική κεραία, τα μέρη αιτιολόγησαν την άποψή τους για την αναγκαιότητα της αλλαγής αυτής δηλώνοντας ότι μια νέα κεφαλή λήψης είναι εν γένει απαραίτητη διότι οι παλαιές δεν είναι συνήθως συμβατές με τους νέους αναλογικούς και ψηφιακούς αποκωδικοποιητές. Τα μέρη δεν εξήγησαν για ποιο λόγο, κατά την άποψή τους, θα έπρεπε να εκτιμηθούν οι απαραίτητοι όροι για τη μετάβαση σε ψηφιακούς αποκωδικοποιητές συγκρίνοντας την ανάγκη αντικατάστασης των παλαιών αναλογικών κεφαλών λήψης, οι οποίες είναι προφανώς ασυμβίβαστες και με τους νέους αναλογικούς αποκωδικοποιητές.

(307) Τρίτα μέρη που ερωτήθηκαν δεν συμφωνούν ότι είναι τεχνικά απαραίτητο για τη μετάβαση στο ψηφιακό σύστημα να αντικατασταθούν οι υπάρχουσες παραβολικές κεραίες ή κεφαλές λήψης. Επιπλέον, από εμπορική άποψη, το Canal Digital και η Telia έχουν αρχίσει και οι δύο να παρέχουν ψηφιακές υπηρεσίες και προτείνουν επιδοτούμενες τιμές στους πελάτες τους για δικούς τους αποκωδικοποιητές οι οποίοι δεν θα δέχονται τις έξυπνες κάρτες Netcom/MTG. Συνεπώς, το επιχείρημα που προέβλεπαν τα μέρη κατά την προφορική ακρόαση — ότι δηλαδή η Netcom/MTG θα ήταν σε θέση να εκμεταλλευτεί δωρεάν τις επενδύσεις ψηφιακής τεχνολογίας που έχουν πραγματοποιήσει τα μέρη — δεν ευσταθεί. Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, ο ισχυρισμός των μερών ότι η μετάβαση προς τις ψηφιακές υπηρεσίες θα μειώσει το βαθμό εξάρτησης της Netcom/MTG από τις δορυφορικές υπηρεσίες της Newco δεν μπορεί να γίνει δεκτός. Κατά συνέπεια, δεν μπορεί να γίνει αποδεκτός ούτε ο δεύτερος ισχυρισμός των μερών, δεδομένου ότι η Netcom/MTG δεν θα είναι σε θέση να στηρίζει την NSAB, εξαιλείοντας έτσι τις προαναφερθείσες αρνητικές επιπτώσεις της συγκέντρωσης στην ανταγωνιστική θέση της NSAB.

(308) Τέλος, στην απάντησή τους τα μέρη ισχυρίζονται ότι απειλούνται από τη νέα χωρητικότητα στον Intelsat. Όπως προαναφέρθηκε, επί του παρόντος η Telenor εκμισθώνει και εκμεταλλεύεται όλη τη διαθέσιμη χωρητικότητα ραδιοτηλεοπτικής μετάδοσης του δορυφόρου Intelsat στη θέση 1° δυτικά. Τα μέρη δεν εξηγούν για ποιο λόγο δεν θα ήταν λογικό να υποτεθεί ότι η Telenor δεν θα συμμετείχε και αυτή σε κάθε αύξηση της χωρητικότητας του δορυφόρου Intelsat στη θέση 1° δυτικά. Η εντύπωση ότι οποιαδήποτε νέα χωρητικότητα στον Intelsat θα διατεθεί κατά πάσα πιθανότητα στην Telenor ενισχύεται από το γεγονός ότι η Telenor έχει προφανώς πρόσβαση στα εμπιστευτικά επιχειρηματικά σχέδια της Intelsat. Επιπλέον, τα μέρη δεν μπόρεσαν να αιτιολογήσουν για ποιο λόγο η Intelsat, αν επρόκειτο να εισέλθει στην αγορά ανεξάρτητα από την Telenor, δεν θα αντιμετώπιζε όλες τις δυσκολίες που περιγράφηκαν προηγουμένως όσον αφορά την NSAB για την προσέλκυση των τηλεοπτικών φορέων. Αν μη τι άλλο, οι δυσχέρειες της Intelsat θα ήταν ακόμη μεγαλύτερες, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν κατέχει κάποια θέση στην αγορά την οποία θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει για να ισχυροποιήσει την παρουσία της. Η Επιτροπή δεν μπορεί, συνεπώς, να δεχθεί ότι η θέση της Newco στην αγορά χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη θα περιοριζόταν από την είσοδο της Intelsat στην αγορά.

(309) Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, πρέπει να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση, όπως κοινοποιήθηκε, προκαλεί σοβαρές ανησυχίες όσον αφορά την παροχή χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη. Επιπλέον, οι επιπτώσεις που συνεπάγεται η θέση της Newco στον τομέα αυτό θα προκαλούσαν επίσης ανησυχίες όσον αφορά τον ανταγωνισμό στις κατάντη αγορές (βλέπε κατωτέρω). Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης με αποτέλεσμα να παρεμποδίζεται αισθητά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην αγορά των βορείων χωρών για την παροχή χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη.

Λιανική τηλεοπτική διανομή (σε μεμονωμένα νοικοκυριά)

(310) Όπως προαναφέρθηκε, τα μέρη θεωρούν ότι η σχετική αγορά για τη λιανική τηλεοπτική διανομή θα πρέπει να αξιολογηθεί σε εθνικό επίπεδο με βάση τις χωριστές αγορές για την καλωδιακή τηλεόραση και την απευθείας λήψη στο σπίτι (DTH). Εξάλλου, αρκετά στοιχεία υποδηλώνουν ότι η αγορά θα πρέπει να εξεταστεί σε ένα ευρύτερο πλαίσιο, τόσο από άποψη προϊόντων όσο και από γεωγραφική άποψη. Ωστόσο, δεδομένου ότι η άποψη της Επιτροπής είναι ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης, ανεξάρτητα από την προσέγγιση που θα ακολουθηθεί, στο τμήμα αυτό θα αξιολογηθούν οι επιπτώσεις της προτεινόμενης συγκέντρωσης με βάση την πρόταση των μερών, καθώς και με βάση τη συνδυασμένη αγορά καλωδιακής τηλεόρασης και απευθείας λήψης στο σπίτι (σε εθνικό επίπεδο και σε επίπεδο σκανδιναβικών/βορείων χωρών).

ι) Εθνικές αγορές καλωδιακής τηλεόρασης και τηλεόρασης απευθείας λήψης στο σπίτι (λαμβανόμενες χωριστά)

A. Καλωδιακή τηλεόραση

(311) Στη Νορβηγία, η Telenor κατέχει το δεύτερο μεγαλύτερο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης, με το οποίο είναι συνδεδεμένο ποσοστό περίπου [30-40%]* όλων των νορβηγικών νοικοκυριών που διαθέτουν καλωδιακή τηλεόραση. Επίσης, η Telia κατέχει το δεύτερο μεγαλύτερο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης στη Δανία. Σύμφωνα με την κοινοποίηση, η Telia κατέχει μερίδιο αγοράς ύψους [10-20%]* όλων των συνδεδεμένων νοικοκυριών στη Δανία ([30-40%]* αν ληφθούν από κοινού η καλωδιακή τηλεόραση και η δορυφορική τηλεόραση με κύρια κεραία). Το μερίδιο της Tele Danmark αναφέρεται ότι φθάνει σε [80-90%]* όσον αφορά την καλωδιακή τηλεόραση και σε [50-60%]* αν συμπεριληφθεί και η δορυφορική τηλεόραση με κύρια κεραία. Με την υπόθεση ότι η σχετική αγορά για τη διανομή καλωδιακής τηλεόρασης είναι εθνική, δεν είναι απαραίτητο για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης να εξεταστούν τα αποτελέσματα της προτεινόμενης συγκέντρωσης στη Νορβηγία και τη Δανία.

- (312) Η Telia διαθέτει το μεγαλύτερο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης στη Σουηδία. Το 1998, 1 250 000 νοικοκυριά ήταν συνδεδεμένα με το δίκτυο της ([50-60%]* όλων των συνηθισμένων νοικοκυριών με καλωδιακή τηλεόραση)⁽⁴⁹⁾. Επιπλέον, 50 000 νοικοκυριά που διαθέτουν δορυφορική τηλεόραση με κύρια κεραία είναι συνδεδεμένα με το δίκτυο της Telia. Ο αριθμός των νοικοκυριών που είναι συνδεδεμένα με το δίκτυο της Telia έχει αυξηθεί κατά τη διάρκεια των τεσσάρων τελευταίων ετών. Όσον αφορά τους άλλους ανταγωνιστές της, η Kabelvision (που ανήκει στον όμιλο Netcom/MTG) διαθέτει μερίδιο [10-20%], η Stjärn TV διαθέτει [10-20%] και η Sweden on Line [0-10%].
- (313) Στην κοινοποίηση, τα μέρη διατύπωσαν την άποψη ότι τα μερίδια αγοράς έπρεπε να μετρηθούν με βάση τα έσοδα από τη συνδρομητική τηλεόραση και όχι με βάση τον αριθμό των συνδεδεμένων νοικοκυριών. Σε αυτή τη βάση και αν τα έσοδα από τη συνδρομητική τηλεόραση, όπως προτάθηκε από τα μέρη, οριστούν ως τα ποσά που καταβάλλουν τα επιμέρους νοικοκυριά για υπηρεσίες συνδρομητικής τηλεόρασης, το μερίδιο αγοράς της Telia στη Σουηδία ανέρχεται σε [20-30%], της Kabelvision σε [30-40%], της Stjärn TV σε [20-30%] και της Sweden on Line σε [10-20%].
- (314) Οι μεγάλες αποκλίσεις που προκύπτουν από τις δύο μεθόδους υπολογισμού οφείλονται στις εμπορικές στρατηγικές που χρησιμοποιεί η Telia σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές της. Η Telia συνήθως πωλεί σε ιδιοκτήτες κτιρίων ένα συνολικό πακέτο υπηρεσιών υποδομής και ένα σχετικά μεγάλο αριθμό τηλεοπτικών σταθμών ως «βασικό πακέτο συνδρομής». Η Telia δεν θεωρεί τα έσοδα από αυτές τις πωλήσεις ως έσοδα συνδρομητικής τηλεόρασης. Αντίθετα, περιλαμβάνει μόνον τα έσοδα που απορρέουν από μεμονωμένα νοικοκυριά που πληρώνουν συνδρομή για τη λήψη πρόσθετων τηλεοπτικών σταθμών πέραν αυτών που περιλαμβάνει το βασικό πακέτο. Η Kabelvision και οι άλλοι φορείς καλωδιακής τηλεόρασης εφαρμόζουν διαφορετική εμπορική στρατηγική. Παρέχουν μόνον ένα σχετικά περιορισμένο βασικό πακέτο (που περιλαμβάνει κυρίως τους επίγειους τηλεοπτικούς σταθμούς υποχρεωτικής μετάδοσης), και συνεπώς πωλούν το μεγαλύτερο μέρος των υπηρεσιών ως «συνδρομητική τηλεόραση», σύμφωνα με τον ορισμό των μερών. Οι αδυναμίες του ορισμού αυτού είναι προφανείς, δεδομένου ότι στην πραγματικότητα σημαίνει ότι όλοι οι πελάτες της Telia που αγοράζουν μόνον «το βασικό πακέτο συνδρομής» θα παράγουν μηδενικό κύκλο εργασιών, σύμφωνα με τον προτεινόμενο ορισμό της αγοράς. Ωστόσο, εάν ένας άλλος πελάτης αγοράζει ένα πακέτο που περιλαμβάνει ακριβώς τους ίδιους τηλεοπτικούς σταθμούς στο δίκτυο ενός ανταγωνιζόμενου φορέα καλωδιακής τηλεόρασης, το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών που προκύπτει θα εμπίπτει στον ορισμό που προτείνουν τα μέρη. Άνω του [45-55%] των εσόδων της Telia από την καλωδιακή τηλεόραση προέρχεται από ιδιοκτήτες κτιρίων. Συνεπώς, είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι τα μέρη επιδίωξαν να μην συμπεριλάβουν αυτό το τμήμα του κύκλου εργασιών της Telia στον ορισμό της αγοράς συνδρομητικής τηλεόρασης, και μάλιστα χωρίς να λάβουν καθόλου υπόψη τον κύκλο εργασιών που είχαν αποκλείσει κατ' αυτόν τον τρόπο. Με βάση τα πιο πρόσφατα υποβληθέντα στοιχεία, το μερίδιο αγοράς της Telia θα ήταν κατά [55-65%] μεγαλύτερο από εκείνο της Kabelvision, εάν για τον υπολογισμό αυτό χρησιμοποιούντο τα συνολικά έσοδα.
- (315) Ένα ακόμη σημαντικότερο στοιχείο που προέκυψε κατά την έρευνα είναι ότι η Telia, όπως και οι ανταγωνιστές της, αναφέρονται συνήθως στη θέση τους στην αγορά με βάση τα συνδεδεμένα νοικοκυριά, και όχι τα «έσοδα από συνδρομητική τηλεόραση» (βλέπε για παράδειγμα, την ετήσια έκθεση της Telia για το 1997). Επιπλέον, σε περιπτώσεις αγοράς καλωδιακών δικτύων, η αποτίμηση στηρίζεται εν γένει στον αριθμό των συνδεδεμένων νοικοκυριών. Η ψηφιοποίηση αναμένεται ότι θα αυξήσει σε μεγάλο βαθμό τη σπουδαιότητα και το μέγεθος του καλωδιακού τηλεοπτικού δικτύου, επειδή, μεταξύ άλλων, θα επιτρέψει την κατανομή των σημαντικών επενδύσεων σε ένα μεγάλο αριθμό πελατών. Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η κατάλληλη μονάδα μέτρησης για την ισχύ των μερών στην αγορά είναι ο αριθμός των συνδεδεμένων νοικοκυριών.
- (316) Τα μέρη βεβαίωσαν ότι δεν υπάρχει στη Σουηδία οποιονδήποτε γεωγραφικό καταμερισμό για την παροχή υπηρεσιών καλωδιακής τηλεόρασης. Αυτό σημαίνει ότι στο αναλογικό περιβάλλον ο σημαντικότερος παράγοντας για να είναι ανταγωνιστικός ένας φορέας καλωδιακής τηλεόρασης είναι η ικανότητά του να προσφέρει δημοφιλείς τηλεοπτικούς σταθμούς και προγράμματα, σε τιμές που είναι ελκυστικές σε ιδιοκτήτες κτιρίων ή και μεμονωμένα νοικοκυριά, ανάλογα με την επιλεγόμενη μέθοδο διανομής. Όπως προαναφέρθηκε, ήδη πριν από τη συγκέντρωση, και χάρη στον έλεγχο ποσοστού άνω του [55-65%] της αγοράς, η Telia ήταν σε θέση να επιτύχει πολύ καλύτερους όρους από τους τηλεοπτικούς φορείς από ό,τι οι άλλοι φορείς καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας (συμπεριλαμβανομένων των όρων που συμφωνήθηκαν για τη διανομή του TV3, που θεωρείται από τα μέρη ως τηλεοπτικός σταθμός υποχρεωτικής μετάδοσης). Αυτή η ικανότητα να επιτύχουν ευνοϊκούς όρους δείχνει τη δεσπόζουσα θέση της Telia στη σουηδική αγορά για την παροχή υπηρεσιών καλωδιακής τηλεόρασης. Επιπλέον, η ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας καλωδιακής τηλεόρασης της Telia κατά την τελευταία τετραετία επιβεβαιώνει ότι κανένας από τους μικρότερους φορείς καλωδιακής τηλεόρασης δεν κατόρθωσε να επηρεάσει σημαντικά αυτή τη θέση της.
- (317) Οι κάθετες επιπτώσεις που προκύπτουν από την προτεινόμενη συγκέντρωση θα είχαν ως αποτέλεσμα την αισθητή ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσης της Telia. Πρώτον, όπως αναλύθηκε προηγουμένως, η Newco θα εκτελούσε χέρη «κλειδοκράτορα» για την παροχή δορυφορικής χωρητικότητας. Οι τηλεοπτικοί σταθμοί που διανέμονται μέσω ενός καλωδιακού δικτύου φθάνουν στον φορέα εκμετάλλευσης του καλωδιακού δικτύου μέσω δορυφόρου. Αυτό σημαίνει ότι η Newco θα είναι σε θέση να προσφέρει σε τηλεοπτικούς φορείς ένα πακέτο υπηρεσιών, που θα περιλαμβάνει τη δορυφορική μετάδοση και την πρόσβαση στο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης της Telia. Πριν από τη συγκέντρωση, η Telia δεν είχε τη δυνατότητα αυτή⁽⁵⁰⁾. Κανένας άλλος από τους φορείς εκμετάλλευσης καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας δεν είναι κάθετα ολοκληρωμένος μέχρι το επίπεδο των δορυφορικών υπηρεσιών. Μετά τη συγκέντρωση, η Newco θα αποκτούσε εξαιρετική θέση για τη προσέλκυση τηλεοπτικών φορέων.
- (318) Δεύτερον, όπως θα αναλυθεί στη συνέχεια, η Newco με την ιδιότητά της ως αγοραστή τηλεοπτικών προγραμμάτων, θα καταστεί υποχρεωτικός εταίρος για οποιονδήποτε τηλεο-

⁽⁴⁹⁾ Σύμφωνα με την Telia, το καλωδιακό της δίκτυο διέρχεται από [...] * σουηδικά νοικοκυριά (επί συνόλου 3 980 000), δηλαδή βρίσκονται σε απόσταση 50 μέτρων από το καλώδιο.

⁽⁵⁰⁾ Τα σχέδια της Telia σχετικά με την εισαγωγή του συστήματος μετάδοσης DTH θα αναλυθούν στη συνέχεια.

πτικό φορέα που θα επιθυμούσε να απευθυνθεί στο συνηθισμένο κοινό ή στο κοινό άλλων βορείων χωρών. Από πλευράς τηλεοπτικού φορέα, η αγορά δεν περιορίζεται στη συνηθισμένη καλωδιακή τηλεόραση. Αντίθετα, οι τηλεοπτικοί φορείς επιθυμούν εν γένει να έχουν μια όσο το δυνατόν ευρύτερη διανομή. Σύμφωνα με την έρευνα, οι συμφωνίες διανομής μεταξύ των τηλεοπτικών φορέων και των φορέων καλωδιακής τηλεόρασης και τηλεόρασης απευθείας λήψης στο σπίτι των βορείων χωρών συχνά περιλαμβάνουν όλες τις σκανδιναβικές ή βόρειες χώρες και καλύπτουν τα δικαιώματα σχετικά με την καλωδιακή τηλεόραση, τη δορυφορική τηλεόραση με κύρια κεραία ή και την τηλεόραση με απευθείας λήψη στο σπίτι. Με την παραδοχή ότι υπάρχουν χωριστές εθνικές αγορές για την καλωδιακή τηλεόραση και την τηλεόραση με απευθείας λήψη στο σπίτι, είναι προφανές ότι η Newco θα έχει σημαντικές δραστηριότητες σε έναν αριθμό γειτονικών αγορών και ότι, συνολικά, θα ελέγχει την πρόσβαση σε έναν σχεδόν διπλάσιο αριθμό νοικοκυριών βορείων χωρών σε σχέση με εκείνο της Telia πριν από τη συγκέντρωση. Συνεπώς, η Newco θα κατέχει ακόμη ισχυρότερη θέση στις διαπραγματεύσεις με τηλεοπτικούς φορείς σε σχέση με τη θέση που κατείχε μέχρι στιγμής η Telia.

(319) Τρίτον, όπως θα αναλυθεί στη συνέχεια, η Newco θα είναι σε θέση να επιβάλει την κατοχυρωμένη τεχνολογία της Telenor ως ένα de facto πρότυπο τηλεοπτικής μετάδοσης για τις βόρειες χώρες. Αυτό θα σήμαινε ότι οι άλλοι φορείς καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας θα πρέπει να λάβουν άδεια χρησιμοποίησης της τεχνολογίας κρυπτογράφησης από τον φορέα που κατέχει δεσπόζουσα θέση. Συνεπώς, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία μιας νέας μορφής εξάρτησης μεταξύ της Telia και των άλλων φορέων εκμετάλλευσης καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας.

(320) Στην απάντησή τους, τα μέρη δήλωσαν ότι η θέση της Telia ως φορέα καλωδιακής τηλεόρασης στη Σουηδία μπορεί να κλονιστεί από άλλους υφιστάμενους φορείς καλωδιακής τηλεόρασης, ειδικούς στο δίκτυο ευρείας ζώνης ή ακόμη και από μεμονωμένους πελάτες καλωδιακής τηλεόρασης που είναι ιδιοκτήτες του δικτύου στο κτίριό τους και θα μπορούσαν, κατά τα μέρη, να εκμεταλλευτούν το δίκτυο αυτό οι ίδιοι. Ο ισχυρισμός αυτός δεν φαίνεται να ευσταθεί. Στην απάντησή τους, τα μέρη αναφέρουν ότι «η Telia δεν έχει χάσει μέχρι στιγμής μεγάλο αριθμό συμβάσεων». Πράγματι, όπως προαναφέρθηκε, ο αριθμός των νοικοκυριών που είναι συνδεδεμένα με το καλωδιακό δίκτυο της Telia έχει αυξηθεί κατά τη διάρκεια της τελευταίας τετραετίας. Συνεπώς, λαμβάνοντας υπόψη τα ανταγωνιστικά οφέλη που συνεπάγεται η προτεινόμενη συγκέντρωση για την Telia, τα μέρη δεν κατόρθωσαν να αποδείξουν ότι θα υπήρχε πιθανότητα να αντιστραφεί αυτή η παρούσα τάση ανάπτυξης της Telia, πράγμα που θα επέτρεπε να διατυπωθεί το πόρισμα ότι η συμπεριφορά της Telia στην αγορά είναι πιθανό να περιοριστεί αισθητά λόγω του φόβου απώλειας ενός σημαντικού αριθμού πελατών για οποιονδήποτε από τους λόγους που προαναφέρθηκαν.

(321) Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι η προϋπάρχουσα δεσπόζουσα θέση της Telia στη συνηθισμένη αγορά καλωδιακής τηλεόρασης θα ενισχυθεί αισθητά με την κάθετη ολοκλήρωση μέχρι το στάδιο της παροχής δορυφορικών υπηρεσιών και με την ισχυροποίηση της θέσης της Newco ως αγοραστή προγραμμάτων. Είναι πιθανό ότι τα αποτελέσματα αυτά θα επιτρέψουν στη Newco να επιτύχει ακόμη ευνοϊκότερες συμφωνίες διανομής από εκείνες που

ήταν σε θέση να συνάψει η Telia στο παρελθόν. Συνεπώς, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα μειώσει ακόμη περισσότερο την ανταγωνιστική ισχύ των άλλων συνηθισμένων φορέων καλωδιακής τηλεόρασης. Επιπλέον, η θέση της Newco ως φορέα παροχής τεχνικών υπηρεσιών, θα δημιουργούσε μια νέα μορφή εξάρτησης μεταξύ της Telia και των άλλων συνηθισμένων φορέων καλωδιακής τηλεόρασης, η οποία θα μείωνε περαιτέρω την ικανότητα των τελευταίων να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά τη Newco.

(322) Τα μέρη βεβαίωσαν ότι η συντελούμενη μετάβαση από τις αναλογικές στις ψηφιακές τεχνικές μεταβίβασης θα δώσει νέες ευκαιρίες στους υφιστάμενους και στους νέους ανταγωνιστές. Στο πλαίσιο αυτό μπορεί να σημειωθεί ότι η Telia έχει ήδη εισαγάγει ψηφιακές υπηρεσίες στο καλωδιακό δίκτυο⁽⁵¹⁾. Οι περισσότεροι από τους μικρούς φορείς καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας δεν ήταν σε θέση να αναλάβουν τις σημαντικές επενδύσεις που πραγματοποίησε η Telia και οι οποίες απαιτούνται για την αναβάθμιση των δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης σε ψηφιακά. Όπως προαναφέρθηκε, η Telia έχει υιοθετήσει μια στρατηγική με την οποία τα περισσότερα νοικοκυριά που είναι συνδεδεμένα με το καλωδιακό της δίκτυο λαμβάνουν έναν σχετικά μεγάλο αριθμό τηλεοπτικών σταθμών στο αναλογικό «βασικό συνδρομητικό πακέτο», πράγμα που σημαίνει ότι η διείσδυση του αποκωδικοποιητή στο δίκτυο είναι χαμηλή σε σχέση με τους άλλους φορείς καλωδιακής τηλεόρασης. Το γεγονός ότι τα δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης της Newco έχουν χαμηλό βαθμό διείσδυσης όσον αφορά τον αποκωδικοποιητή (αναλογικό), θα διευκολύνει την εισαγωγή ψηφιακών αποκωδικοποιητών, δεδομένου ότι οι τηλεθεατές δεν θα χρειαστεί να πεισθούν να πραγματοποιήσουν μια δεύτερη επένδυση. Επιπλέον, το σύστημα βάσει του οποίου η Telia συνάπτει συμβάσεις με τον ιδιοκτήτη ενός κτιρίου, αντί άμεσα με τα μεμονωμένα νοικοκυριά, αναμένεται να διευκολύνει την εισαγωγή των ψηφιακών υπηρεσιών. Στην απάντησή τους, τα μέρη αμφισβήτησαν το γεγονός αυτό προβάλλοντας ένα παράδειγμα από το Ηνωμένο Βασίλειο, το οποίο κατά την άποψή τους δείχνει ότι οι φορείς που έχουν υψηλό βαθμό διείσδυσης στην αγορά μέσω αναλογικού αποκωδικοποιητή βρίσκονται σε ευνοϊκότερη θέση για την εισαγωγή ψηφιακών αποκωδικοποιητών. Ενώ αυτό μπορεί να ισχύει για το Ηνωμένο Βασίλειο, οι συνθήκες της αγοράς φαίνεται να διαφέρουν στις βόρειες χώρες. Σύμφωνα με μια ανακοίνωση τύπου από το Canal Digital⁽⁵²⁾, μόνον το 20% των νέων πελατών ψηφιακού εξοπλισμού είχε προηγουμένως αναλογικό εξοπλισμό. Η Telia δεν χορήγησε στοιχεία σχετικά με το θέμα αυτό από την εισαγωγή των ψηφιακών υπηρεσιών στο δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης. Συνεπώς, δεν μπορεί να γίνει δεκτός ο ισχυρισμός των μερών ότι θα βρεθούν σε μειονεκτική θέση από άοψμενους ανταγωνισμούς για την εισαγωγή των ψηφιακών υπηρεσιών.

(323) Αφ' ής στιγμής το δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης μετατραπεί σε ψηφιακό, κάθε νοικοκυριό θα χρειάζεται ένα ψηφιακό αποκωδικοποιητή για τη λήψη των σημάτων. Η Telia προσφέρει ψηφιακούς αποκωδικοποιητές με επιδοτούμενη τιμή στα νοικοκυριά που αγοράζουν τις ψηφιακές υπηρεσίες της. Όπως αναλύεται στη συνέχεια, μετά τη συγκέντρωση, η Newco θα είναι σε θέση να επιβάλει την κατοχυρωμένη με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας τεχνολογία της Telenor όσον αφορά τους αποκωδικοποιητές που χρησιμοποιούνται στα δίκτυα διανομής της. Ο ψηφιακός αποκωδικοποιητής θα είναι απα-

⁽⁵¹⁾ Η Telenor σκοπεύει να εισαγάγει ψηφιακές υπηρεσίες στο καλωδιακό της τηλεοπτικό δίκτυο το επόμενο έτος.

⁽⁵²⁾ 5 Ιουλίου 1999.

ραίτητος για τις υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, όπως η δυνατότητα σύνδεσης με το Ίντερνετ, η βιντεοπαραγγελία (VOD) και η οιονει βιντεοπαραγγελία (NVOD) ή η πληρωμή ανά εκπομπή (PPV). Οι υπηρεσίες αυτές είναι ελκυστικές για τους τηλεθεατές. Συνεπώς, θα πρέπει να συναχθεί το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει λόγος να θεωρηθεί ότι η εισαγωγή των ψηφιακών υπηρεσιών θα εξασθενήσει τη θέση της Telia στη σουηδική αγορά καλωδιακής τηλεόρασης. Αντίθετα, το γεγονός ότι η Newco είναι σε αισθητά ισχυρότερη θέση όσον αφορά την εισαγωγή των ψηφιακών καλωδιακών υπηρεσιών από οποιονδήποτε άλλο φορέα καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας, είναι πιθανό να αποτελέσει ένα άλλο σημαντικό πλεονέκτημα σε επίπεδο ανταγωνισμού και να μειώσει περαιτέρω την ικανότητα των μικρότερων φορέων καλωδιακής τηλεόρασης να περιορίσουν την ακόμη ισχυρότερη δεσπόζουσα θέση της Newco.

- (324) Συνεπώς, όπως αποδείχθηκε ανωτέρω, η προτεινόμενη συγκέντρωση, εάν γίνει δεκτός ο ορισμός της αγοράς που προτείνουν τα μέρη, θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της Telia στη σουηδική αγορά υπηρεσιών καλωδιακής τηλεόρασης.

B. Διανομή με απευθείας λήψη στο σπίτι (DTH)

- (325) Η Telenor (Canal Digital) είναι ένας από του δύο υφιστάμενους φορείς παροχής υπηρεσιών DTH της Σουηδίας (και στο σύνολο των βορείων χωρών). Ο άλλος φορέας παροχής υπηρεσιών DTH είναι η Viasat (όμιλος Netcom/MTG). Σύμφωνα με τα μέρη, μέχρι στιγμής υπάρχουν περίπου [5-600 000]* σουηδικά νοικοκυριά που είναι συνδεδεμένα με τους δύο αυτούς φορείς αναλογικών υπηρεσιών DTH. Οι αναλογικοί δέκτες DTH που χρησιμοποιούνται στη Σουηδία (και στις άλλες βόρειες χώρες) περιλαμβάνουν συνήθως δύο υποδοχές για έξυπνες κάρτες. Επιπλέον, όπως περιγράφηκε ανωτέρω, τα περισσότερα σουηδικά νοικοκυριά DTH χρησιμοποιούν την παραβολική κεραία «Nordenparabol», η οποία μπορεί να λάβει σήματα που εκπέμπουν δορυφόροι από τη θέση 1° δυτικά (Telenor) και 5° ανατολικά (NSAB). Συνεπώς, στο αναλογικό περιβάλλον, τα περισσότερα νοικοκυριά που διαθέτουν εξοπλισμό DTH μπορούν να εγγραφούν συγχρόνως στο Canal Digital και στο Viasat (διπλή συνδρομή). Συνεπώς, η μέτρηση του παραδοσιακού μεριδίου αγοράς είναι δυσχερής και δεν έχει ιδιαίτερη σημασία. Το 1998, η αναλογική διανομή DTH της Canal Digital στη Σουηδία εξυπηρετούσε ποσοστό [60-70%]* όλων των νοικοκυριών που διέθεταν αυτό το είδος εξοπλισμού. Η Viasat εξυπηρετούσε ποσοστό [70-80%]* αυτών των νοικοκυριών.

- (326) Η αναλογική διανομή DTH στη Σουηδία (και στις άλλες χώρες) διαφέρει από τη διανομή μέσω καλωδιακού δικτύου ως προς μια σημαντική πτυχή. Ενώ, από ιστορική άποψη, με το καλώδιο οι περισσότεροι τηλεοπτικοί σταθμοί υπάρχουν σε όλα τα καλωδιακά δίκτυα, τα πακέτα DTH που προσφέρουν οι δύο φορείς DTH είναι λιγότερο ομοιογενή, δεδομένου ότι ορισμένοι τηλεοπτικοί σταθμοί υπάρχουν μόνο σε έναν από τους δύο διανομείς DTH. Για τη Viasat πρόκειται για τους τηλεοπτικούς σταθμούς που παράγονται από τον όμιλο Netcom/MTG (οι σουηδικοί, νορβηγικοί και δανικοί σταθμοί TV3, TV1000 κ.λπ.), ενώ για το Canal

Digital, πρόκειται για το Canal+ και το Kanal5 (και τους αντίστοιχους τηλεοπτικούς σταθμούς στη Νορβηγία και τη Δανία). Το TV3 και το Kanal5 είναι αντίστοιχα ο πρώτος και ο δεύτερος μη επίγειος τηλεοπτικός σταθμός στη Σουηδία. Και οι δύο είναι εμπορικοί σταθμοί που χρηματοδοτούνται μέσω των διαφημίσεων. Ενώ το TV3 έχει μεγαλύτερο ποσοστό τηλεθέασης (περίπου [5-15%]*), το Kanal5 έχει σχεδόν διπλασιάσει το ποσοστό της τηλεθέασης του το οποίο ανέρχεται σήμερα σε [0-10%]*. Οι προαιρετικοί συνδρομητικοί τηλεοπτικοί σταθμοί είναι η άλλη κατηγορία των τηλεοπτικών σταθμών που διατίθενται αποκλειστικά από τη Canal Digital (Canal+) και τη Viasat (TV1000).

- (327) Όπως διαπιστώνεται από τα ανωτέρω, τα μέρη έχουν δικίο όταν δηλώνουν ότι πριν από την προτεινόμενη συγκέντρωση η Viasat είχε μεγαλύτερη επιτυχία στην εμπορία των αναλογικών υπηρεσιών DTH που προσέφερε. Ωστόσο, δεν θα πρέπει να υπερεκτιμηθεί η σημασία του γεγονότος αυτού. Το γεγονός παραμένει ότι οι αναλογικοί αποκωδικοποιητές που χρησιμοποιούνται από τα περισσότερα νοικοκυριά που διαθέτουν εξοπλισμό DTH είναι σε θέση να λαμβάνουν σήματα τόσο από την Canal Digital όσο και από τη Viasat. Οι πελάτες αυτοί για να αλλάξουν προμηθευτή χρειάζεται μόνο να τοποθετήσουν μια νέα έξυπνη κάρτα στον αποκωδικοποιητή τους. Συνεπώς, η Newco θα είναι σε θέση να εξυπηρετεί το μεγαλύτερο μέρος των νοικοκυριών που διαθέτουν επί του παρόντος αναλογικό εξοπλισμό DTH και θα διαθέτει ευθύς εξαρχής μια συμβατική συμφωνία με ένα ποσοστό [60-70%]* των νοικοκυριών αυτών.

- (328) Συνεπώς, το κείμενο ερώτημα είναι κατά πόσον τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που θα αποκομίσει η Newco από την προτεινόμενη συγκέντρωση είναι τέτοια ώστε να καταστεί αισθητά δυσκολότερο για τη Viasat να παρεμείνει ανταγωνιστική στην αγορά DTH. Η αξιολόγηση αυτή θα πρέπει να γίνει λαμβάνοντας υπόψη τη μετάβαση που συντελείται επί του παρόντος προς το ψηφιακό σύστημα. Όπως προαναφέρθηκε, η Canal Digital είναι ο μόνος φορέας παροχής ψηφιακών σημάτων DTH στη Σουηδία (καθώς και σε όλες τις υπόλοιπες βόρειες χώρες). Αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση διαθέτει επί του παρόντος μερίδιο 100% αυτού του τμήματος της αγοράς. Στην απάντησή τους, τα μέρη δήλωσαν ότι η Viasat επρόκειτο να εισαγάγει τις υπηρεσίες DTH εντός έξι μηνών, και ότι ένας από τους λόγους για τους οποίους η Viasat δεν έχει ακόμη εισαγάγει τις υπηρεσίες αυτές ήταν ότι επιθυμούσε να μειώσει το κόστος της διπλής απεικόνισης (αναλογική και ψηφιακή). Από τεχνική άποψη, δεν αμφισβητείται το γεγονός ότι η Viasat θα μπορούσε να εισαγάγει την ψηφιακή DTH εντός ενός σχετικά σύντομου χρονικού διαστήματος. Ωστόσο, είναι πιθανό ότι ο σημαντικότερος περιορισμός είναι εμπορικού χαρακτήρα. Όπως επισήμαναν τα μέρη, το κόστος της διπλής απεικόνισης είναι ένας σημαντικός παράγοντας. Το γεγονός ότι η Canal Digital ήταν σε θέση να αναλάβει το κόστος αυτό εξηγείται από το γεγονός της κάθετης ολοκλήρωσής της στις δορυφορικές υπηρεσίες της Telenor. Η Canal Digital, σε αντίθεση με τη Viasat, πρέπει να μισθώσει χωρητικότητα δορυφόρου με εμπορικούς όρους. Επιπλέον, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η Netcom/MTG δεν θα είναι σε θέση να εκμεταλλευτεί δωρεάν τις επενδύσεις ψηφιακής τεχνολογίας που πραγματοποιήσαν τα μέρη, δεδομένου ότι οι ψηφιακοί αποκωδικοποιητές που παρέχουν η Canal Digital και η Telia στους συνδρομητές τους δεν θα δέχονται τις έξυπνες κάρτες από την Netcom/MTG.

- (329) Σε κάθε περίπτωση, το γεγονός παραμένει ότι η Canal Digital, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα έως μεσοπρόθεσμα, είναι ο μόνος φορέας που είναι σε θέση να προσφέρει ψηφιακές υπηρεσίες σε κάθε νέο συνδρομητή (ή υφιστάμενο αναλογικό συνδρομητή DTH ο οποίος θα επιθυμούσε να λάβει τις υπηρεσίες προ-στιθέμενης αξίας που διατίθενται στην ψηφιακή μορφή). Επιπλέον, η Canal Digital ήταν σε θέση να συνάψει έναν αριθμό αποκλειστικών συμφωνιών με τηλεοπτικούς φορείς για ψηφιακές μεταδόσεις. Τα αποκλειστικά δικαιώματα της Canal Digital είναι πιο εκτεταμένα στον ψηφιακό τομέα παρά στον αναλογικό. Επιπλέον, για τους ίδιους λόγους με αυτούς που προαναφέρθηκαν σχετικά με την καλωδιακή τηλεόραση, η αγοραστική ισχύς της Newco θα είναι αισθητά μεγαλύτερη από εκείνη που διέθεταν προηγουμένως η Canal Digital και η Telenor. Τέλος, και πάλι όπως προαναφέρθηκε σε σχέση με την καλωδιακή τηλεόραση, η ψηφιακή μετάδοση επιτρέπει την εισαγωγή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας, όπως την τηλεφόρτωση του Ίντερνετ με υψηλή ταχύτητα, την οιοει βιντεοπαργγελία, την βιντεοπαργγελία και την πληρωμή ανά εκπομπή, και η Canal Digital θα είναι ο μόνος προμηθευτής που θα είναι σε θέση να προσφέρει τις υπηρεσίες αυτές στους πελάτες του. Κατά συνέπεια, η Canal Digital θα κατέχει ισχυρή θέση για την πρόσβαση ενός πρόσθετου μεριδίου αγοράς, καθώς οι υφιστάμενοι διπλοί συνδρομητές θα στρέφονται από τις αναλογικές στις ψηφιακές υπηρεσίες.
- (330) Αυτό ισχύει και για το τμήμα της δορυφορικής τηλεόρασης με κύρια κεραία όπου, στο αναλογικό περιβάλλον, δεν ήταν μέχρι στιγμής οικονομικά βιώσιμο να προβλεφθούν υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που απαιτούν σχετικά δαπανηρή αναβάθμιση της υποδομής και τη χρησιμοποίηση αποκωδικοποιητή. Ωστόσο, η ψηφιοποίηση είναι πιθανό να επιτρέψει την εισαγωγή των υπηρεσιών αυτών με λογικό κόστος. Συνεπώς, η Newco θα μπορούσε να προσφέρει στα δίκτυα δορυφορικής τηλεόρασης με κύρια κεραία ένα μέσο πρόσβασης σε υπηρεσίες που διαφορετικά δεν θα είχαν στη διάθεσή τους. Επί του παρόντος, η Telia χρησιμοποιεί ένα παρόμοιο σύστημα για την τροφοδότηση τηλεοπτικών σημάτων στο καλωδιακό δίκτυο τηλεόρασης που διαθέτει στη Δανία, από τους δορυφορικούς αναμεταδότες που έχει μισθώσει. Εκτός από τα δυνητικά έσοδα με την επέκταση της δραστηριότητας αυτής, η στρατηγική αυτή αυξάνει τον αριθμό των νοικοκυριών που συνδέονται με το σύστημα διανομής της Newco και αυξάνει περαιτέρω την αγοραστική ισχύ της Newco (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 347 και επόμενες).
- (331) Εκτός από τα προαναφερθέντα αποτελέσματα τα οποία θα ενίσχυαν τη θέση της Canal Digital στην αγορά DTH, η συγκέντρωση θα σήμαινε την απομάκρυνση της Telia ως δυνητικό ανταγωνιστή από αυτό το τμήμα της αγοράς. Πριν από την ανακοίνωση της προτεινόμενης συγκέντρωσης, η Telia είχε την πρόθεση να εισέλθει στο τμήμα DTH. Το 1997, όταν η Telia αποφάσισε να επενδύσει στην [μακροπρόθεσμη]* μίσθωση χωρητικότητας αναμεταδότη από την NSAB, είχε την πρόθεση να ξεκινήσει δραστηριότητα διανομής DTH ανταγωνιζόμενη την Telenor (και την Netcom/MTG). Η Telia βεβαίωσε ότι η απόφασή της να σταματήσει κάθε δραστηριότητα στον τομέα DTH λήφθηκε ανεξάρτητα από τα σχέδια συγχώνευσης με την Telenor, και ότι, συνεπώς, η συγκέντρωση δεν οδηγεί στην εξάλειψη ενός δυνητικού ανταγωνιστή. Η Telia, χωρίς να χορηγήσει οποιαδήποτε αποδεικτικά στοιχεία, ανέφερε ότι εγκατέλειψε τα σχέδιά της στον τομέα της DTH επειδή δεν κατόρθωσε να πείσει τους τηλεοπτικούς φορείς να της χορηγήσουν δικαιώματα διανομής για DTH. Εκτός από το ότι η δήλωση αυτή δεν έχει τεκμηριωθεί, αυτή η εξήγηση υποδηλώνει ότι η Telia, μετά από πολυετείς επαφές με τους τηλεοπτικούς φορείς, επρόκειτο να αναλάβει σημαντικές μακροπρόθεσμες επενδύσεις σε δορυφορική χωρητικότητα, χωρίς να έχει εξα-
- σφαλίσει ότι οι τηλεοπτικοί φορείς θα της χορηγήσουν τα απαραίτητα δικαιώματα DTH για την εκκίνηση της δραστηριότητας αυτής. Η εξήγηση αυτή στερείται οποιασδήποτε αξιοπιστίας.
- (332) Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι η απόφαση της Telia να πραγματοποιηθεί επενδύσεις για να εισέλθει στο τμήμα DTH της αγοράς λήφθηκε από το ανώτατο επίπεδο της διαχείρισής της και ανακοινώθηκε στην ετήσια έκθεση το 1997. Αυτό έρχεται σε αντίθεση με τη φερόμενη ως «ανεξάρτητη» απόφαση να μην υλοποιήσει τα σχέδια αυτά (τα οποία ουσιαστικά καθιστούσαν περιττές τις επενδύσεις σε δορυφορικούς αναμεταδότες [...]* έτη πριν από την προβλεπόμενη λήξη της σύμβασης μίσθωσης). Η Telia δεν ήταν σε θέση να χορηγήσει οποιαδήποτε στοιχεία που θα αποδείκνυαν ότι τα ανώτατα διοικητικά της στελέχη συμμετείχαν στην απόφαση αυτή και πολύ λιγότερο ότι η απόφαση αυτή λήφθηκε ανεξάρτητα από τα σχέδια συγχώνευσης με την Telenor.
- (333) Το συμπέρασμα που συνάγεται, όπως αποδείχθηκε ανωτέρω, είναι ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε, εάν γίνει δεκτός ο ορισμός της αγοράς που προτάθηκε από τα μέρη, στην ενίσχυση της θέσης της Canal Digital στη σουηδική αγορά υπηρεσιών DTH και στην εξάλειψη της Telia ως δυνητικού ανταγωνιστή. Ωστόσο, η Επιτροπή θεωρεί ότι η παρούσα θέση της Viasat στον τομέα της παροχής αναλογικών υπηρεσιών DTH, καθώς και το ενδεχόμενο η επιχείρηση αυτή να υπερπηδήσει τα εμπορικά εμπόδια που συνεπάγεται η έναρξη δραστηριοτήτων στον τομέα της ψηφιακής μετάδοσης, είναι πιθανό να αποτελέσουν αντίβαρο για τη μελλοντική θέση της Newco στην αγορά. Ωστόσο, η Επιτροπή θεωρεί ότι τα υπάρχοντα στοιχεία συνηγορούν σαφώς υπέρ του συμπεράσματος ότι η Newco, στις μελλοντικές διαπραγματεύσεις με τους τηλεοπτικούς φορείς, θα είναι αναμφισβήτητη σε θέση να ισχυριστεί ότι θα μπορεί να προσφέρει πρόσβαση στο μεγαλύτερο (αν όχι στο σύνολο) των νοικοκυριών που διαθέτουν αναλογικό και ψηφιακό εξοπλισμό DTH. Η Viasat δεν θα είναι σε θέση να κάνει μια παρόμοια προσφορά, εκτός εάν μισθώσει πρόσθετη χωρητικότητα δορυφόρου από τη Newco και ξεκινήσει τις ψηφιακές μεταδόσεις της.
- (334) Συνεπώς, υπάρχουν ισχυρές ενδείξεις ότι η προτεινόμενη πράξη ενδέχεται να οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά DTH, και ιδίως όσον αφορά την ψηφιακή μετάδοση DTH. Εν πάση περιπτώσει, λαμβάνοντας υπόψη ότι οι ανησυχίες σε επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά DTH οφείλονται στους ίδιους λόγους που συνδέονται με την ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσης της Telia στην αγορά καλωδιακής τηλεόρασης, το ερώτημα αυτό μπορεί να παραμείνει ανοικτό, δεδομένου ότι δεν θα επηρέαζε ουσιαστικά την αξιολόγηση της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης.
- ii) **Συνδυασμένη εθνική αγορά καλωδιακής τηλεόρασης και απευθείας λήψης στο σπίτι (DTH)**
- (335) Ορισμένοι τρίτοι ανέφεραν ότι θα ήταν σκόπιμο να γίνει μια συνολική αξιολόγηση της καλωδιακής τηλεόρασης και της DTH, ιδίως ενόψει της μετάβασης από την αναλογική στην ψηφιακή τεχνολογία μετάδοσης. Αν αυτό γίνει δεκτό, οι αρνητικές επιπτώσεις της συγκέντρωσης θα ήταν οι ίδιες με εκείνες που επισημάνθηκαν ανωτέρω. Η μόνη διαφορά θα ήταν ότι, με την παραδοχή αυτή, η συγκέντρωση θα οδηγούσε σε μια σφύρευση των μεριδίων της αγοράς, δηλαδή την πρόσθεση του μεριδίου αγοράς που κατέχει η Telia μέσω των δραστηριοτήτων της στον τομέα της καλωδιακής τηλεόρασης, και του μεριδίου αγοράς που κατέχει η Canal Digital στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων που ασκεί στον τομέα DTH. Συνεπώς, η άποψη της

Επιτροπής είναι ότι αυτή η διεύρυνση της αγοράς δεν θα επηρέαζε ουσιαστικά την αξιολόγηση της κοινοποιηθείσας πράξης.

(336) Με βάση τα στοιχεία που χορήγησαν τα μέρη, στη Σουηδία ο αριθμός των νοικοκυριών που είναι συνδεδεμένα με καλωδιακό δίκτυο τηλεόρασης είναι περίπου τέσσερις φορές μεγαλύτερος από εκείνο των νοικοκυριών που διαθέτουν εξοπλισμό DTH. Ο αριθμός των νοικοκυριών που διαθέτουν δορυφορική τηλεόραση με κύρια κεραία είναι παρόμοιος με τον αριθμό των νοικοκυριών που διαθέτουν εξοπλισμό DTH. Όπως αναλύθηκε ανωτέρω, μια από τις περιπλοκές για τον υπολογισμό μεριδίων αγοράς για το τμήμα DTH είναι ότι υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός διπλών συνδρομητών. Εάν, ανεξάρτητα από τη δυσχέρεια αυτή, υπολογιστούν τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς για την καλωδιακή τηλεόραση, τη δορυφορική τηλεόραση με κύρια κεραία και την DTH, το μερίδιο αγοράς που κατέχουν η Telia και η Canal Digital στη Σουηδία θα ήταν περίπου [35-45%]* και [5-15%]*, αντίστοιχα.

(337) Συνεπώς, το μερίδιο αγοράς της Newco θα ήταν [45-55%]*, ή διπλάσιο από εκείνο του πλησιέστερου ανταγωνιστή της, της Netcom/MTG. Ωστόσο, αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι, όπως προαναφέρθηκε, η Canal Digital μπορεί να απευθυνθεί σε όλους τους σουηδικούς τηλεθεατές αναλογικής DTH, μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η Newco θα έχει άμεση πρόσβαση σε νοικοκυριά που αντιπροσωπεύουν ποσοστό περίπου [55-65%]* του συνόλου των νοικοκυριών που είναι συνδεδεμένα με δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης, εξυπηρετούνται με κύρια κεραία ή έχουν εξοπλισμό DTH.

(338) Εάν η αγορά αξιολογηθεί σε αυτό το επίπεδο, η Newco θα εξακολουθήσει να αποκομίζει όλα τα προαναφερθέντα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα από την προτεινόμενη συγκέντρωση, δηλαδή το συνδυασμό των βασικών σουηδικών δραστηριοτήτων διανομής της Newco (το καλωδιακό δίκτυο της Telia) με τις δορυφορικές δραστηριότητες της Telenor· η θέση της Newco ως αγοραστή προγραμμάτων, για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, θα είναι αισθητά ισχυρότερη από ό,τι είτε της Telia είτε της Canal Digital και η θέση της Newco ως φορέα παροχής τεχνικών υπηρεσιών θα οδηγούσε στη δημιουργία μιας νέας μορφής εξάρτησης μεταξύ της Newco και των άλλων φορέων καλωδιακής τηλεόρασης της Σουηδίας. Επιπλέον, η Newco θα εξακολουθούσε να είναι σε αισθητά ισχυρότερη θέση για τη μετάβαση από τις αναλογικές στις ψηφιακές υπηρεσίες.

(339) Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι και με αυτές τις υποθέσεις, η προτεινόμενη συγκέντρωση οδηγεί στη δημιουργία ή στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.

iii) **Συνδυασμένη αγορά στις σκανδιναβικές/βόρειες χώρες όσον αφορά την καλωδιακή τηλεόραση και την απευθείας λήψη στο σπίτι**

(340) Ορισμένοι τρίτοι εξέφρασαν την άποψη ότι θα ήταν σκόπιμη μια αξιολόγηση σε σκανδιναβικό επίπεδο (ή πιθανώς ακόμα και σε επίπεδο βορείων χωρών). Και πάλι, η Επιτροπή πιστεύει ότι αυτή η διεύρυνση της αγοράς δεν θα επηρέαζε ουσιαστικά την αξιολόγηση. Αν εκτιμηθεί με βάση τη σκανδιναβική αγορά, η προαναφερθείσα θέση της Canal Digital και της Viasat παραμένει ουσιαστικά αμετάβλητη όσον αφορά την DTH, δεδομένου ότι η κατάσταση της αγοράς είναι παρόμοια σε όλες τις βόρειες χώρες, εφόσον τα περισσότερα νοικοκυριά είναι σε θέση να λαμβάνουν αναλογικά σήματα τόσο από την Canal Digital όσο και από τη Viasat. Τα διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν

ότι στη Δανία η σχέση μεταξύ των μεριδίων αγοράς που κατέχονται από τους δύο προμηθευτές είναι παρόμοια με εκείνη που επικρατεί στη Σουηδία, ενώ η κατάσταση είναι αντίστροφη στη Νορβηγία και τη Φινλανδία. Όσον αφορά την καλωδιακή τηλεόραση, η Newco θα κατείχε το μεγαλύτερο δίκτυο στη Σουηδία και το δεύτερο μεγαλύτερο δίκτυο στη Δανία και τη Νορβηγία.

(341) Η ίδια δυσχέρεια (διπλές συνδρομές) περιπλέκει τον υπολογισμό των μεριδίων της αγοράς όσον αφορά την DTH. Επιπλέον, η συνολική διάσταση της αγοράς ποικίλει ανάλογα με τις εκτιμήσεις διαφόρων πηγών⁽⁵³⁾. Εάν, ανεξάρτητα από αυτές τις μεθοδολογικές δυσχέρειες, χρησιμοποιηθούν τα στοιχεία που χορήγησαν τα μέρη για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς για τη συνδυασμένη σκανδιναβική αγορά καλωδιακής τηλεόρασης, λήψης με κύρια κεραία, και απευθείας λήψη στο σπίτι, το μερίδιο αγοράς της Telia και της Telenor/Canal Digital θα ήταν περίπου [25-35%]* και [15-25%]*, αντίστοιχα. Συνεπώς, το μερίδιο αγοράς της Newco θα ήταν [45-55%]*, δηλαδή τουλάχιστον διπλάσιο από εκείνο του πλησιέστερου ανταγωνιστή της, της Netcom/MTG, και τουλάχιστον τετραπλάσιο από εκείνο οποιουδήποτε άλλου ανταγωνιστή⁽⁵⁴⁾.

(342) Στην απάντησή τους, τα μέρη προσοπάτησαν να αμφισβητήσουν τα στοιχεία αυτά παραθέτοντας αποστάματα από την ετήσια έκθεση της MTG, όπου αναφέρεται ότι η MTG προσφέρει σε τηλεοπτικούς φορείς σύνδεση με 1,9 εκατομμύρια νοικοκυριά στις βόρειες χώρες. Ωστόσο, τα στοιχεία αυτά περιλαμβάνουν ένα σημαντικό ποσοστό πελατών χονδρικής πώλησης, και συνεπώς δεν είναι συγκρίσιμα με τα προαναφερθέντα στοιχεία. Για να καταστούν τα ανωτέρω στοιχεία συγκρίσιμα με εκείνα που αναφέρθηκαν από τα μέρη στην απάντησή τους, θα πρέπει να προστεθούν οι πελάτες χονδρικής πώλησης της Telenor. Στη σκανδιναβική περιφέρεια, η Telenor είναι ο χονδρικός προμηθευτής [6-700 000]* τηλεθεατών που εξυπηρετούνται με κύρια κεραία. Αυτό αντιπροσωπεύει ποσοστό [65-75%]* του συνολικού αριθμού των τηλεθεατών αυτών. Έτσι, η Newco θα έλεγχε στις σκανδιναβικές χώρες ποσοστό [60-70%]* του λιανικού και του χονδρικού εμπορίου που πραγματοποιείται με νοικοκυριά που έχουν εξοπλισμό DTH, καλωδιακή σύνδεση ή κύρια κεραία (ή [50-60%]* σε επίπεδο βορείων χωρών). Το ποσοστό αυτό εξακολουθεί να είναι διπλάσιο από εκείνο της Netcom/MTG.

(343) Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι τα μερίδια αγοράς των μερών θα ήταν ακόμη υψηλότερα εάν λαμβανόταν υπόψη το γεγονός ότι περίπου [85-95%]* όλων των σκανδιναβικών πελατών DTH θα είναι σε θέση να λαμβάνουν αναλογικά προγράμματα DTH μέσω των δορυφόρων της Telenor, χωρίς να αλλάξουν τον εξοπλισμό τους (ούτε και να μετακινήσουν την παραβολική τους κεραία). Αυτό σημαίνει ότι ο αριθμός των νοικοκυριών στα οποία η Newco θα μπορεί να έχει άμεση πρόσβαση είναι υψηλότερος από εκείνον που προαναφέρθηκε. Σε αυτή τη βάση, το μερίδιο αγοράς της Newco θα αυξανόταν περαιτέρω σε [70-80%]* όλων των νοικοκυριών που διαθέτουν εξοπλισμό DTH, είναι συνδεδεμένοι με δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης ή

⁽⁵³⁾ Όλες οι άλλες πηγές προσδιόρισαν μια μικρότερη συνολική αγορά από εκείνη που αναφέρθηκε από τα μέρη. Συνεπώς, η εκτίμηση των μερών τείνει να υποεκτιμά το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς που κατέχουν, σε σχέση με εκείνο που θα κατείχαν αν χρησιμοποιούντο τα δεδομένα που παρέχονται από άλλες πηγές (κατά 10%). Ωστόσο, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, τα στοιχεία που χορήγησαν τα μέρη θεωρούνται επαρκή.

⁽⁵⁴⁾ Κανένα μέρος δεν διαθέτει σημαντικές δραστηριότητες στη Φινλανδία. Ωστόσο, λαμβάνοντας το σχετικό μέγεθος της Φινλανδίας σε σχέση με τις τρεις σκανδιναβικές χώρες, το μερίδιο αγοράς που κατέχουν τα μέρη στις βόρειες χώρες θα εξακολουθούσε να ισούται με [40-50%]*.

εξυπηρετούνται με κύρια κεραία (ή [60-70%]* σε επίπεδο βορείων χωρών).

(344) Εκτός από το γεγονός ότι εξυπηρετεί δύο φορές περισσότερα νοικοκυριά από ό,τι ο πλησιέστερος ανταγωνιστής της, η Newco, εάν η αγορά αξιολογηθεί σε επίπεδο σκανδιναβικών ή βορείων χωρών, θα αποκόμιζε όλα τα προαναφερθέντα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που εξασφαλίζονται με τη συγκέντρωση, δηλαδή το συνδυασμό του σουηδικού και δανικού δικτύου καλωδιακής τηλεόρασης της Telia με τις δορυφορικές δραστηριότητες της Telenor· η θέση της Newco ως αγοραστή προγραμμάτων θα είναι αισθητά ισχυρότερη από εκείνη είτε της Telia είτε της Telenor/Canal Digital και η θέση της Newco ως προμηθευτή τεχνικών υπηρεσιών θα οδηγούσε και πάλι σε μια νέα μορφή εξάρτησης μεταξύ της Newco και των φορέων καλωδιακής τηλεόρασης που ανταγωνίζονται με την Telia. Επιπλέον, η Newco θα εξακολουθούσε να είναι σε αισθητά ισχυρότερη θέση για τη μετάβαση από τις αναλογικές στις ψηφιακές υπηρεσίες.

(345) Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι και σύμφωνα με την τελευταία αυτή παραδοχή, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης.

iv) Γενικό συμπέρασμα για τη λιανική τηλεοπτική διανομή σε μεμονωμένα νοικοκυριά

(346) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή και με βάση τον ορισμό της αγοράς που προτάθηκε από τα μέρη, η Newco θα έλεγχε την πρόσβαση σε ποσοστό άνω του [55-65%]* όλων των νοικοκυριών στη Σουηδία που είναι συνδεδεμένα με δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης. Το ίδιο ισχύει ακόμη και αν η αγορά αξιολογηθεί ως συνδυασμένη σουηδική αγορά καλωδιακής τηλεόρασης απευθείας λήψης στο σπίτι και λήψης μέσω κύριας κεραίας. Ακόμη και αν οι αγορές αξιολογηθούν με βάση τις σκανδιναβικές ή τις βόρειες χώρες, η Newco θα ελέγχει ποσοστό τουλάχιστον [45-55%]* όλων των νοικοκυριών. Συνεπώς, ανεξάρτητα από τον ακριβή ορισμό της αγοράς, ο συνδυασμός των δραστηριοτήτων διανομής των μερών θα παρείχε στη Newco όγκο διανομής που υπερβαίνει κατά πολύ εκείνο όλων των σημερινών της ανταγωνιστών. Για τους προαναφερθέντες λόγους, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, σε συνδυασμό με τα κάθετα αποτελέσματα της ολοκλήρωσης της Telia στις προαναφερθείσες δραστηριότητες δορυφορικής τηλεόρασης της Telenor, η ενισχυμένη θέση της Newco ως αγοραστή προγραμμάτων και παρόχου τεχνικών υπηρεσιών θα μπορούσε να δημιουργήσει ή να ενισχύσει δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά διανομής λιανικής τηλεόρασης.

Αγορά προγραμμάτων

(347) Τα μέρη έχουν την άποψη ότι κανένα από αυτά δεν ασκεί σημαντικές δραστηριότητες στον τομέα της αγοράς προγραμμάτων, δεδομένου ότι οι δραστηριότητές τους περιορίζονται στο συνδυασμό και τη διανομή τηλεοπτικών σταθμών. Ωστόσο, σύμφωνα με την έρευνα, η δήλωση αυτή είναι αληθής μόνον όσον αφορά το περιεχόμενο των προαιρετικών συνδρομητικών τηλεοπτικών σταθμών (κυρίως δικαιώματα μετάδοσης ταινιών και αθλητικών εκδηλώσεων), τομέα στον οποίο η παρουσία των μερών ως αγοραστών ήταν μικρή (παρόλο που η Telia απόκτησε αυτά τα δύο είδη δικαιωμάτων και ξεκίνησε πρόσφατα ένα θεματικό τηλεοπτικό σταθμό για το γκολφ στο καλωδιακό της δίκτυο). Ωστόσο, η Telenor μέσω της συμμετοχής της στην Canal Digital, συνδέεται με το Canal+, το οποίο είναι ένας από τους σημαντικότερους παγκόσμιους αγοραστές προγραμ-

μάτων της φύσεως αυτής. Η Canal Digital δραστηριοποιείται, μεταξύ άλλων, στη διανομή προγραμμάτων προαιρετικών συνδρομητικών τηλεοπτικών σταθμών. Παραδείγματος χάριν, απέκτησε τα σκανδιναβικά δικαιώματα για έναν αριθμό σημαντικών στούντιο στο Χόλλυγουντ (συμπεριλαμβανομένης της Paramount, της MGM και της Fox), καθώς και τα δικαιώματα όσον αφορά αθλητικές εκδηλώσεις σε πρώτη αποκλειστική μετάδοση, όπως του αγγλικού πρωταθλήματος ποδοσφαίρου και καλαθοσφαίρισης NBA. Όπως προαναφέρθηκε, η Canal Digital, από την 1η Σεπτεμβρίου 1999, απέκτησε τα αποκλειστικά δικαιώματα στις βόρειες χώρες για το ιταλικό πρωτάθλημα ποδοσφαίρου (τα οποία κατείχε προηγουμένως η Netcom/MTG). Τα δικαιώματα αυτά αγοράστηκαν από το Canal+, το οποίο επίσης είναι υπεύθυνο για την αγορά των τηλεοπτικών δικαιωμάτων με πληρωμή ανά εκπομπή για την Canal Digital.

(348) Εξάλλου, επισημάνθηκε ότι η Newco ενδέχεται να επεκτείνει τις δραστηριότητές της όσον αφορά την αγορά προγραμμάτων στον τομέα των δικαιωμάτων για ταινίες σε πρώτη αποκλειστική μετάδοση και τη μετάδοση αθλητικών εκδηλώσεων, αγοράζοντας παραδείγματος χάριν τα δικαιώματα στις βόρειες χώρες για τις ταινίες του Χόλλυγουντ και για όλα τα υπάρχοντα «παράθυρα εκμετάλλευσης» [πληρωμή ανά εκπομπή, βιντεοπαραγγελία, ταινίες σε πρώτη και δεύτερη αποκλειστική μετάδοση (premium and basic pay), ταινίες που μεταδίδονται χωρίς κρυπτογράφηση στο πλαίσιο της βασικής συνδρομής (free and basic pay)]. Η Newco θα έχει κίνητρο να υιοθετήσει μια τέτοια στρατηγική για να προσελκύσει πελάτες για υπηρεσίες όπως πληρωμή ανά εκπομπή, οιονει βιντεοπαραγγελία και βιντεοπαραγγελία καθώς επεκτείνει την ψηφιακή διανομή της (σε καλώδιο και DTH). Τα δικαιώματα για ταινίες σε πρώτη και δεύτερη αποκλειστική μετάδοση θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν από το Canal+, που διανέμεται αποκλειστικά από το Canal Digital στην περιοχή των βορείων χωρών. Τέλος, θα μπορούσε να διανέμει χονδρικά σε άλλους τηλεοπτικούς σταθμούς τα δικαιώματα μετάδοσης ταινιών χωρίς κρυπτογράφηση στο πλαίσιο της βασικής συνδρομής (ή να αναπτύξει δικές της βασικές συνδρομητικές υπηρεσίες). Συνήθως, τα στούντιο του Χόλλυγουντ προτιμούν να συναλλάσσονται με έναν αγοραστή για όσο το δυνατόν περισσότερο «παράθυρα», δεδομένου ότι αυτό μειώνει το κόστος και τον κίνδυνο πώλησης των δικαιωμάτων στις βόρειες χώρες όσον αφορά τα προγράμματά τους.

(349) Τα μέρη αμφισβήτησαν το επιχείρημα αυτό και δήλωσαν ότι η NetCom/MTG είναι μεγαλύτερος αγοραστής προγραμμάτων από ό,τι τα μέρη. Ωστόσο, κατά τη σύγκριση αυτή, τα μέρη παραλείπουν να συμπεριλάβουν το Canal+, το οποίο εκτός από τη μετάδοση των προαιρετικών συνδρομητικών τηλεοπτικών σταθμών κατ' αποκλειστικότητα στην πλατφόρμα DTH της Canal Digital, είναι επίσης υπεύθυνο για την αγορά των δικαιωμάτων πληρωμής ανά εκπομπή για την Canal Digital. Το Canal+ έχει άνω των 10 εκατομμυρίων συνδρομητών στην Ευρώπη. Συνεπώς, δεν μπορεί να υποστηριχθεί ότι η Newco θα είχε λιγότερους πόρους από ό,τι η Netcom/MTG για την αγορά προγραμμάτων. Αντίθετα, με βάση τα σχετικά μεγέθη της Newco και της Netcom/MTG, είναι πιθανό ότι η Newco θα είχε μεγαλύτερους πόρους για την αγορά προγραμμάτων. Τα μέρη ισχυρίζονται επίσης ότι η Netcom/MTG είναι μεγαλύτερος φορέας παροχής συνδρομητικών τηλεοπτικών υπηρεσιών από ότι η Newco (βλέπε ανωτέρω). Ωστόσο, για να καταλήξουν στο συμπέρασμα αυτό, τα μέρη ισχυρίστηκαν και πάλι ότι ο αριθμός των συνδεδεμένων νοικοκυριών (όπου η Newco θα καταλάβει σαφώς ηγετική θέση) δεν έχει σημασία. Όπως προαναφέρθηκε, το επιχείρημα αυτό δεν ευσταθεί. Επιπλέον, εκτός από τις προαναφερθείσες αδυναμίες της Net-

com/MTG, πρέπει να σημειωθεί ότι δεν θα ήταν σε θέση να μεταδίδει ψηφιακά σήματα DTH ή μέσω καλωδίου. Υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας όπως η πληρωμή ανά εκπομπή, η οιονεί βιντεοπαραγγελία και η βιντεοπαραγγελία, απαιτούν αισθητά μεγαλύτερη δυναμικότητα μετάδοσης από αυτή που προσφέρουν οι αναλογικές τεχνικές. Συνεπώς, η Netcom/MTG δεν θα είναι σε θέση να συναγωνιστεί αποτελεσματικά τη Newco ως αγοραστής όλων των «παραθύρων» για δικαιώματα δημοφιλών ταινιών, εφόσον δεν έχει κατορθώσει να εισαγάγει ψηφιακές τεχνικές. Επιπλέον, ακόμη και μετά τη μετάβαση αυτή, η Netcom/MTG θα βρίσκεται σε μειονεκτική θέση από απόψεως ανταγωνισμού, δεδομένου ότι θα έχει πρόσβαση σε ένα αισθητά μικρότερο αριθμό συνδεδεμένων νοικοκυριών.

(350) Ωστόσο, το περιεχόμενο των προαιρετικών συνδρομητικών τηλεοπτικών σταθμών δεν είναι ο μόνος (ούτε καν ο κυριότερος) τομέας ενδιαφερόντων, δεδομένου ότι όλοι οι επαγγελματίες του κλάδου συμφωνούν ότι ο τομέας αυτός δεν αποτελεί τη βασική κινητήρια δύναμη επέκτασης της τηλεόρασης μέσω καλωδίου, DTH ή κύριας κεραίας στην περιοχή των βορείων χωρών. Αντίθετα, η βασική κινητήρια δύναμη ήταν η είσοδος στην αγορά τηλεοπτικών σταθμών που χρηματοδοτούνται από διαφημίσεις και τηλεοπτικών σταθμών με χαμηλή συνδρομή. Τόσο η Telia όσο και η Telenor ασκούν δραστηριότητες ως αγοραστές προγραμμάτων δηλαδή συνάπτουν συμφωνίες για τη διανομή των διαφόρων εμπορικών τηλεοπτικών σταθμών μέσω καλωδίου, DTH και κύριας κεραίας, τα οποία εν συνεχεία πωλούν ως πακέτα ή κατ' επιλογήν σε μεμονωμένα νοικοκυριά (λιανικές πωλήσεις), ή σε άλλους φορείς καλωδιακής τηλεόρασης και κύριας κεραίας (χονδρικές πωλήσεις). Όπως προαναφέρθηκε, τόσο η Canal Digital όσο και η Viasat έχουν αποκτήσει αποκλειστικά δικαιώματα DTH για διάφορους τηλεοπτικούς σταθμούς. Κατά παράδοση, τα καλωδιακά τηλεοπτικά δικαιώματα χορηγούνται σε μη αποκλειστική βάση. Ωστόσο, η Canal Digital ήταν σε θέση να αγοράσει ένα μεγάλο αριθμό [...] πακέτων, τόσο για DTH, όσο και μέσω κύριας κεραίας και καλωδίου. Στο πλαίσιο αυτό, και ανεξάρτητα από το αν οι προαναφερθείσες σκανδιναβικές δραστηριότητες της Newco θεωρηθεί ότι ασκούνται στη σχετική αγορά ή σε περισσότερες γειτονικές αγορές, η νέα επιχείρηση θα είναι σε θέση, μετά την υλοποίηση της κοινοποιηθείσας πράξης, να εκμεταλλευτεί την ισχυρότερη θέση που θα κατέχει ως κάθετα ολοκληρωμένος φορέας στις διαπραγματεύσεις με τους φορείς παροχής προγραμμάτων.

(351) Όπως προέκυψε από την έρευνα, η Newco θα καταστεί υποχρεωτικός εταίρος για κάθε τηλεοπτικό σταθμό που χρηματοδοτείται μέσω διαφημίσεων ή και τηλεοπτικό σταθμό με μικρή συνδρομή που επιθυμεί να απευθυνθεί στην αγορά των βορείων χωρών. Αυτοί οι τηλεοπτικοί σταθμοί θα θεωρούν ότι αποφασιστικός παράγοντας είναι η ικανότητα να αποκτήσουν πρόσβαση σε έναν επαρκή αριθμό νοικοκυριών, έτσι ώστε να προσελκύσουν επαρκή διαφημιστικά έσοδα ή και έσοδα από συνδρομές. Μετά τη συγκέντρωση αυτό δεν θα είναι δυνατό στη Σουηδία αν δεν έχουν πρόσβαση στα δίκτυα διανομής της Newco (όπου η Newco θα ελέγχει την πρόσβαση του [60-70%]* όλων των νοικοκυριών που έχουν καλωδιακή σύνδεση και θα έχει πρόσβαση στα περισσότερα νοικοκυριά με εγκατάσταση DTH ή μέσω κύριας κεραίας). Η Newco θα είναι επίσης ο μόνος διανομέας με καλή κάλυψη των νοικοκυριών σε όλα τα σημαντικά πληθυσμιακά κέντρα. Τα νοικοκυριά σε αυτά τα κέντρα παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τους διαφημιστές, και συνεπώς για εμπορικούς τηλεοπτικούς σταθμούς. Κανένα άλλο σύστημα διανομής δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί ως υποκατάστατο του δικτύου διανομής της Newco, ούτε και

ακόμη αυτό της Netcom/MTG (που διαθέτει λιγότερο από το ήμισυ του αριθμού των συνδεδεμένων νοικοκυριών).

(352) Στην απάντησή τους, τα μέρη προσπάθησαν να μειώσουν τη σημασία του πλεονεκτήματος που τους προσφέρει η πρόσβαση σε ένα μεγαλύτερο αριθμό νοικοκυριών, δηλώνοντας ότι η Netcom/MTG και η Stjärn TV αποτελούν εναλλακτικές δυνατότητες για τους τηλεοπτικούς φορείς που δεν περιλαμβάνονται στη βασική προσφορά. Ωστόσο, αυτοί οι τηλεοπτικοί φορείς εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν πρόβλημα, δεδομένου ότι επιθυμούν το σήμα τους να φθάσει σε όσο το δυνατό μεγαλύτερο αριθμό νοικοκυριών. Ο φορέας του δικτύου καλωδιακής τηλεόρασης μπορεί να επιλέξει να πωλήσει στους πελάτες του μια αρκετά ευρεία βασική συνδρομή, που δεν χρειάζεται τη χρησιμοποίηση αποκωδικοποιητή (όπως η Telia και η Telenor), ή να μεταδίδει μόνο τους τηλεοπτικούς σταθμούς υποχρεωτικής μετάδοσης σε μη κρυπτογραφημένη μορφή (όπως κάνουν οι περισσότεροι φορείς καλωδιακής τηλεόρασης). Άλλοι φορείς καλωδιακής τηλεόρασης, ακόμη και αν έχουν υιοθετήσει αναλογικό σύστημα που στηρίζεται σε αποκωδικοποιητή, προσφέρουν συνήθως μια βασική συνδρομή, καθώς και μία ή περισσότερες πιο διευρυμένες δέσμες οι οποίες είναι κατά συνέπεια πιο ακριβές. Η ένταξη ενός τηλεοπτικού σταθμού σε μια διευρυμένη δέσμη άλλων φορέων καλωδιακής τηλεόρασης, όπως και στα δίκτυα καλωδιακής τηλεόρασης των μερών, σημαίνει ότι ο εν λόγω τηλεοπτικός σταθμός λαμβάνεται από ένα περιορισμένο μόνο ποσοστό όλων των συνδεδεμένων νοικοκυριών. Αυτές οι εμπορικές αποφάσεις από τον φορέα καλωδιακής τηλεόρασης δεν επηρεάζουν το βασικό γεγονός ότι η λειτουργία των τηλεοπτικών σταθμών που χρηματοδοτούνται μέσω των διαφημίσεων εξαρτάται από το κατά πόσο το σήμα τους μπορεί να φθάσει σε ένα όσο το δυνατό μεγαλύτερο αριθμό τηλεθεατών σε κάθε μεμονωμένο σύστημα διανομής. Συνεπώς, αυτοί οι τηλεοπτικοί σταθμοί προσπαθούν να συμπεριληφθούν στις βασικές συνδρομές. Κατά συνέπεια, οι σταθμοί που δεν είναι σε θέση να συμπεριληφθούν στις βασικές προσφορές συνδρομής των δικτύων διανομής των μερών, θα αντιμετωπίζουν σε μεγάλο βαθμό τις ίδιες δυσχέρειες όπως και αν η διανομή γινόταν μέσω της αντίστοιχης βασικής προσφοράς της Netcom/MTG και της Stjärn TV. Ως εκ τούτου, δεν μπορεί να γίνει δεκτό το επιχείρημα των μερών. Το επιχείρημα αυτό δεν θα έχει κανένα πλέον νόημα όταν ολοκληρωθεί η μετάβαση στο ψηφιακό περιβάλλον, δεδομένου ότι, όπως προαναφέρθηκε, όλα τα νοικοκυριά θα χρειάζονται ψηφιακό αποκωδικοποιητή για τη λήψη των τηλεοπτικών σημάτων⁽⁵⁵⁾, δεδομένου ότι ούτε και τα σήματα των τηλεοπτικών σταθμών υποχρεωτικής μετάδοσης δεν θα υπάρχουν σε μη κρυπτογραφημένη μορφή.

(353) Τα μέρη ισχυρίστηκαν επίσης ότι η Stjärn TV θα είχε μια εξίσου ισχυρή διαπραγματευτική θέση με αυτή της Newco λόγω της εξαγοράς της από την UPC. Ωστόσο, η έρευνα δεν θα δικαιολογούσε να θεωρηθεί ότι οι δραστηριότητες τηλεοπτικής διανομής της UPC εκτός των βορείων χωρών θα ήταν πιθανό να έχουν οποιαδήποτε επίπτωση στην ικανότητά της να συναγωνίζεται τη Newco σε επίπεδο αγοράς προγραμμάτων. Αντίθετα, η έρευνα δείχνει ότι η Stjärn TV ή UPC θα χρειαστεί να καταβάλουν ένα σημαντικό πρόσθετο ποσό σε οποιοδήποτε τηλεοπτικό σταθμό για να λάβουν αποκλειστικά δικαιώματα στις βόρειες χώρες, δεδομένου ότι δεν θα μπορούσαν να εξασφαλίσουν την πρόσβαση παρά μόνο σε ποσοστό χαμηλότερο του 10% όλων των τηλεθεατών των βορείων χωρών. Κατά

⁽⁵⁵⁾ Τα μέρη (καθώς και οι άλλοι διανομείς) θα συνεχίσουν να προσφέρουν μια βασική συνδρομή στο ψηφιακό περιβάλλον.

συνέπεια, οποιοδήποτε τηλεοπτικός σταθμός εξετάζει το ενδεχόμενο να χορηγήσει αποκλειστικά ή προτιμησιακά δικαιώματα για τις βόρειες χώρες στην Stjärn TV ή στην UPC, θα έπρεπε να ζητήσει μια σημαντική πρόσθετη αμοιβή για να καλύψει τον κίνδυνο ο τηλεοπτικός σταθμός να μην είναι σε θέση να φθάσει στους υπόλοιπους τηλεθεατές των βόρειων χωρών, και ιδίως εκείνους που είναι συνδεδεμένοι με τα διάφορα δίκτυα διανομής της Newco. Όσον αφορά τους τηλεοπτικούς φορείς που έχουν ιδρύσει τηλεοπτικούς σταθμούς που χρηματοδοτούνται με διαφημίσεις κυρίως στις βόρειες χώρες, θεωρείται απίθανο μια διανομή μέσω της Stjärn TV/UPC να αποτελεί βιώσιμη λύση, ανεξάρτητα από το ύψος της πρόσθετης αμοιβής που θα μπορούσαν θεωρητικά να λάβουν. Για τους λόγους αυτούς, δεν μπορεί να γίνει αποδεκτός ο ισχυρισμός των μερών όσον αφορά τη διαπραγματευτική θέση της Stjärn TV.

(354) Ένας άλλος ισχυρισμός των μερών στην απάντησή τους ήταν ότι η εισαγωγή των επίγειων ψηφιακών μεταδόσεων θα μειώσει την εξάρτηση των τηλεοπτικών φορέων από τη Newco. Οι επίγειες ψηφιακές μεταδόσεις (DTT) θεσπίστηκαν την 1η Απριλίου 1999 στη Σουηδία. Λόγω του σχετικά μικρού διαθέσιμου εύρους ζώνης, ο αριθμός των αδειών είναι επίσης περιορισμένος. Άδειες χορηγήθηκαν στους τρεις υφιστάμενους αναλογικούς επίγειους τηλεοπτικούς σταθμούς υποχρεωτικής μετάδοσης. Επιπλέον, δόθηκαν άδειες σε πέντε εμπορικούς σταθμούς (TV3, Kanal5, Canal+ και TV8) και σε τέσσερις εκπαιδευτικούς/περιφερειακούς σταθμούς. Μέχρι στιγμής από τους κρατικούς σταθμούς υποχρεωτικής μετάδοσης μόνον το SVT άρχισε τις μεταδόσεις DTT. Οι πωλήσεις των αποκωδικοποιητών DTT είναι πολύ χαμηλές [περίπου 350 κατά την πρώτη τετραμηνία⁽⁵⁶⁾]. Συνεπώς, δεν μπορεί να γίνει δεκτός ο ισχυρισμός των μερών σύμφωνα με τον οποίο οι επίγειες ψηφιακές μεταδόσεις θα περιορίσουν αισθητά την ισχύ τους έναντι των τηλεοπτικών φορέων.

(355) Όσον αφορά τη Νορβηγία και τη Δανία, η Newco θα ελέγχει την πρόσβαση περίπου [35-45%]* και [25-35%]* όλων των νοικοκυριών με καλωδιακή σύνδεση και θα κατέχει ισχυρή θέση όσον αφορά τη λήψη με κύρια κεραία (βλέπε κατωτέρω), ενώ η κατάσταση όσον αφορά την απευθείας λήψη στο σπίτι φαίνεται να είναι παρόμοια με εκείνη της Σουηδίας.

(356) Η Newco θα μπορούσε να υιοθετήσει μια εμπορική στρατηγική που θα της επέτρεπε να εκμεταλλευτεί τη θέση της ως «κλειδοκράτορα» στη Σουηδία (η οποία έχει περίπου το διπλάσιο αριθμό νοικοκυριών σε σύγκριση με τη Νορβηγία ή τη Δανία) για να επιτύχει προτιμησιακά ή αποκλειστικά δικαιώματα διανομής (καλωδιακή σύνδεση, απευθείας λήψη στο σπίτι και μέσω κύριας κεραίας) για όλη την περιοχή των βόρειων χωρών. Ενώ προφανώς αληθεύει αυτό που τόνισαν τα μέρη στην απάντησή τους, ότι δηλαδή η Newco θα χρειάζεται ελκυστικά προγράμματα στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων τηλεοπτικής διανομής, ο βαθμός εξάρτησης της Newco από οποιονδήποτε μεμονωμένο προμηθευτή προγραμμάτων θα είναι χαμηλότερος από το βαθμό εξάρτησης των μεμονωμένων προμηθευτών προγραμμάτων από τη Newco. Οι τηλεοπτικοί φορείς που χρηματοδοτούνται μέσω των διαφημίσεων ή συνδρομών χαμηλής τιμής που ασκούν δραστηριότητες στις βόρειες χώρες λειτουργούν με βάση μοντέλα χρηματοδότησης που απαιτούν την πρόσβαση στους τηλεθεατές που είναι συνδεδεμένοι με τα δίκτυα διανομής της Newco στη Σουηδία. Δεν θα είχαν παρά περιορισμένα περιθώρια να αρνηθούν τις απαιτήσεις της

Newco και, εφόσον η Newco τους παρέχει τη δυνατότητα να διατηρούν και να αναπτύσσουν την επιχείρησή τους, δεν θα είχαν λόγους να κάνουν κάτι τέτοιο. Επιπλέον, η Newco θα μπορούσε να απειλήσει σοβαρά αυτούς τους τηλεοπτικούς φορείς ότι θα τους απέκλειε από το δίκτυο διανομής της (όπως είχε κάνει η Telia στο παρελθόν με έναν τηλεοπτικό σταθμό της Netcom/MTG). Θα μπορούσε επίσης να ζητήσει αμοιβή για τη μετάδοση του τηλεοπτικού σταθμού μέσω του δικτύου διανομής της ή και να εντάξει με λιγότερο προσοδοφόρο τρόπο σε μια δέσμη το σταθμό ενός τηλεοπτικού φορέα ο οποίος της δημιουργεί δυσκολίες. Ως παράδειγμα των αποτελεσμάτων αυτών των διαφοροποιημένων αποφάσεων που λαμβάνονται από τους διανομείς, μπορεί να αναφερθεί το γεγονός ότι η Telia, επί αρκετά έτη, μετέδιδε στο πλαίσιο της βασικής συνδρομής της τον τηλεοπτικό σταθμό Eurosport στην αγγλική γλώσσα, στον οποίο είχε πρόσβαση το σύνολο των 1,3 εκατομμυρίων συνδεδεμένων νοικοκυριών. Συγχρόνως, η Telia συμπεριέλαβε τη σκανδιναβική εκδοχή του Eurosport στη διευρυμένη συνδρομή της στην οποία η πρόσβαση είναι δυνατή μόνο μέσω αποκωδικοποιητή. Το αποτέλεσμα ήταν ότι η μεγάλη πλειοψηφία των νοικοκυριών που ήταν συνδεδεμένα με το καλωδιακό δίκτυο της Telia (και που πλήρωναν μόνο για τη βασική συνδρομή), και παρά τις προσπάθειες του τηλεοπτικού φορέα να προσφέρει μια ελκυστικότερη υπηρεσία, δεν είχαν πρόσβαση σε αυτό το σταθμό που ήταν στη γλώσσα τους⁽⁵⁷⁾.

(357) Όσον αφορά τις δέσμες τηλεοπτικών σταθμών, επισημάνθηκε επίσης στην Επιτροπή ότι η ψηφιοποίηση θα παρέχει μεγαλύτερες δυνατότητες στους διανομείς να εκμεταλλεύονται τα συγκριτικά τους πλεονεκτήματα έναντι των τηλεοπτικών φορέων. Οι λόγοι είναι ότι η μεγαλύτερη χωρητικότητα θα επιτρέπει στον διανομέα να δημιουργεί πολλαπλές δέσμες ή προσφορές, κάθε μία από τις οποίες θα απευθύνεται σε διαφορετικές ομάδες συνδρομητών (και συνεπώς θα προσφέρει διαφορετικά δηνυτικά έσοδα στους τηλεοπτικούς φορείς). Συνεπώς, η ψηφιοποίηση θα αυξήσει την ικανότητα της Newco ως διανομέα με δεσπόζουσα θέση να προσφέρει μεγαλύτερα έσοδα στους προμηθευτές της προτιμήσής της.

(358) Η ικανότητα της Newco να επιτυγχάνει προτιμησιακά ή αποκλειστικά δικαιώματα διανομής, θα εξασθενήσει αισθητά την ανταγωνιστική ισχύ των άλλων διανομέων (μέσω καλωδίου, με απευθείας λήψη στο σπίτι ή μέσω κύριας κεραίας) και τα προϊόντα των εν λόγω διανομέων θα βρεθούν σε μειονεκτική θέση από άποψη κόστους ή και οι διανομείς αυτοί θα μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες τους έναν περιορισμένο μόνον αριθμό τηλεοπτικών σταθμών. Όταν θα πρέπει να ανανεωθούν οι υπάρχουσες συμφωνίες διανομής, οι τηλεοπτικοί φορείς δεν θα έχουν οποιαδήποτε άλλη εναλλακτική δυνατότητα για τη διανομή των προϊόντων τους στις βόρειες χώρες. Συνεπώς, αυτό θα οδηγούσε τελικά στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για τη Newco ως αγοραστή προγραμμάτων για τηλεοπτική διανομή.

(359) Οι ανησυχίες αυτές ενισχύονται λόγω της κάθετης ολοκλήρωσης της Newco στον τομέα της παροχής αντανατοτών δορυφόρου με αποτύπωμα στις βόρειες χώρες. Δεδομένου ότι η NSAB (ο μόνος ανταγωνιστής της εταιρείας στον τομέα της δορυφορικής μετάδοσης) δεν είναι κάθετα ολοκληρωμένη, η Newco θα είναι ο μόνος προμηθευτής που θα

⁽⁵⁶⁾ Aftonbladet, 1η Σεπτεμβρίου 1999.

⁽⁵⁷⁾ Στην απάντησή τους, τα μέρη επισήμαναν ότι από τον Μάιο του 1999 το Eurosport Nordic συμπεριλαμβάνεται στη βασική συνδρομή της Telia μετά από μια νέα συμφωνία, η οποία όμως είναι περιορισμένης διάρκειας ([...]*).

προσφέρει πακέτο υπηρεσιών το οποίο περιλαμβάνει χωρητικότητα δορυφόρου και λιανική διανομή που καλύπτει ένα σημαντικό μερίδιο όλων των νοικοκυριών. Αυτές οι πρακτικές πώλησης πακέτων υπηρεσιών χρησιμοποιούνται ήδη σε κάποιο βαθμό από την Telenor και την Canal Digital. Αυτό για παράδειγμα διαπιστώνεται στις συμφωνίες της Canal Digital με αρκετούς τηλεοπτικούς φορείς, στις οποίες οι φορείς αυτοί δεν [...]*. Το γεγονός αυτό παρουσιάζει ενδιαφέρον για τους τηλεοπτικούς φορείς, δεδομένου ότι η χωρητικότητα αναμεταδότη, εάν ενοικιαστεί χωριστά, αντιπροσωπεύει τουλάχιστον 30% του συνολικού κόστους του τηλεοπτικού σταθμού. Λαμβάνοντας υπόψη ότι η Newco ελέγχει ποσοστό 65-77% της χωρητικότητας αναμεταδότη κατάλληλης για τηλεοπτικούς σκοπούς στην περιοχή των βορειών χωρών, κανένας άλλος διανομέας δεν θα είναι σε θέση να υιοθετήσει τις πρακτικές αυτές με τον ίδιο τρόπο. Η μόνη δυνατότητα που θα είχαν να εφαρμόσουν και αυτοί τη στρατηγική αυτή θα ήταν να μισθώσουν, με εμπορικούς όρους, μια ομάδα αναμεταδοτών από τη Newco ή και την NSAB. Εκτός από αυτό το πλεονέκτημα σε επίπεδο κόστους, η Newco, μετά τη συγχώνευση, θα ήταν σε θέση να απειλήσει σοβαρά τους τηλεοπτικούς φορείς με λιγότερο ενδιαφέροντες όρους διανομής (παραδείγματος χάρη μη συμπεριλαμβανοντας τους φορείς αυτούς στη βασική της συνδρομή), ιδίως στο καλωδιακό δίκτυο της Telia, εκτός εάν συμφωνήσουν να αγοράσουν το πακέτο υπηρεσιών της Newco.

- (360) Θεωρείται πολύ πιθανό ότι η Newco θα υιοθετούσε διάφορες στρατηγικές πώλησης υπηρεσιών σε πακέτο με στόχο να εκμεταλλευτεί την ισχυρή της θέση σε έναν τομέα προκειμένου να καταστήσει ισχυρότερη τη συνολική της θέση ως διανομέα. Παραδείγματος χάρη, η Canal Digital έχει συνάψει διάφορες συμφωνίες αποκλειστικής διανομής, που δεν καλύπτουν μόνο τις βασικές της δραστηριότητες — αναλογική και ψηφιακή απευθείας λήψη στο σπίτι — αλλά και ψηφιακή διανομή μέσω καλωδίου και κύριας κεραίας. Επίσης, η Telia έχει συνάψει συμφωνίες που της παρέχουν πλεονεκτικά δικαιώματα διανομής όχι μόνο για την καλωδιακή τηλεόραση αλλά και για διανομή μέσω κύριας κεραίας και με απευθείας λήψη στο σπίτι (τα οποία δεν χρησιμοποιεί επί του παρόντος στις επιχειρηματικές της δραστηριότητες). Στην απάντησή τους, τα μέρη αμφισβήτησαν το πορίσματα αυτά δηλώνοντας ότι η Canal Digital, και ιδίως η Telia έχουν ένα περιορισμένο μόνον αριθμό αποκλειστικών δικαιωμάτων και ότι αυτά δεν είναι ιδιαίτερα ευνοϊκά, ότι όλα τα δικαιώματα χρησιμοποιούνται και, τέλος, ότι η Netcom/MTG έχει πολύ πιο σημαντικά αποκλειστικά δικαιώματα. Κανένας από τους ισχυρισμούς των μερών δεν ευσταθεί. Σύμφωνα με τις δικές τους πληροφορίες η Canal Digital έχει έναν εκτεταμένο κατάλογο αποκλειστικών δικαιωμάτων. Παραδείγματος χάρη, στη Σουηδία έχει αποκλειστικά ψηφιακά δικαιώματα για [...]* τηλεοπτικούς σταθμούς που μεταδίδονται μέσω δορυφόρου, [...]* τηλεοπτικούς σταθμούς που μεταδίδονται μέσω καλωδίου και [...]* τηλεοπτικούς σταθμούς που μεταδίδονται μέσω κύριας κεραίας. Τα δικαιώματα αυτά είναι πολύ εκτενέστερα από εκείνα που κατέχει η Netcom/MTG. Είναι απολύτως αναμενόμενο ότι οι προηγουμένως τηλεοπτικών σταθμών δεν ενδιαφέρονται ιδιαίτερα να χορηγήσουν αποκλειστικά δικαιώματα στη Netcom/MTG, δεδομένου ότι πολλοί τηλεοπτικοί φορείς ενδέχεται να διστάσουν να χρησιμοποιήσουν έναν ανταγωνιστικό τηλεοπτικό φορέα για τη διανομή τους στις βόρειες χώρες. Όσον αφορά τους άλλους ισχυρισμούς των άλλων μερών, οι πληροφορίες που δόθηκαν από τους τηλεοπτικούς φορείς και άλλους διανομείς δείχνουν σαφώς ότι η Telia έχει ευνοϊκά δικαιώματα διανομής. Τέλος, αυτό που έχει σημασία δεν είναι κατά πόσον η Telia, πριν την προτεινόμενη

συγκέντρωση, έχει ήδη αποκτήσει ένα μεγάλο χαρτοφυλάκιο δικαιωμάτων μέσω κύριας κεραίας και με απευθείας λήψη στο σπίτι. Αντίθετα, αυτό που έχει σημασία είναι ότι η ικανότητα της Telia να το πράξει (χωρίς να ασκεί ήδη δραστηριότητες στους τομείς αυτούς) παρέχει ήδη μια ένδειξη της συνολικής ισχύος της Newco μετά τη συγκέντρωση.

- (361) Τα μέρη εξασφάλισαν επίσης δικαιώματα [...]* από αρκετούς από τους υφιστάμενους προμηθευτές τους. Επιπλέον, η Telenor άρχισε να εφαρμόζει μια επιθετική στρατηγική για να παρακινήσει τους τηλεοπτικούς φορείς να μετακινηθούν από τους δορυφόρους της NSAB στους δικούς της. Όπως προαναφέρθηκε, ένας τηλεοπτικός φορέας πείσθηκε πρόσφατα να μετακινηθεί στη θέση 1° δυτικά αφού του προσφέρθηκε μια συμφωνία με βάση το βαθμό διείσδυσης. Η Newco θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει τέτοιες στρατηγικές για τον περαιτέρω περιορισμό ή την εξάλειψη του ανταγωνισμού από άλλους διανομείς για απευθείας λήψη στο σπίτι, μέσω δορυφόρου και κεντρικής κεραίας ή και την NSAB, γεγονός που θα οδηγούσε στην περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της ως υποχρεωτικού εταίρου για όλους τους εμπορικούς τηλεοπτικούς φορείς. Αυτό θα ενίσχυε αισθητά τη θέση της ως κλειδοκράτορα και τον έλεγχο της σε όλα τα στάδια της αλυσίδας τηλεοπτικής διανομής στις σκανδιναβικές χώρες.
- (362) Κατά συνέπεια, λαμβάνοντας υπόψη όλους τους προαναφερθέντες λόγους, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για τη Newco ως αγοραστή προγραμμάτων για τηλεοπτική διανομή.

Χονδρική πώληση δικαιωμάτων για προγράμματα

- (363) Και τα δύο μέρη (και η Canal Digital) ασκούν δραστηριότητες στον τομέα της χονδρικής πώλησης δικαιωμάτων για προγράμματα. Η Telenor (συμπεριλαμβανομένης της Canal Digital) είναι ο μεγαλύτερος υφιστάμενος φορέας στον τομέα του χονδρικού εμπορίου και έχει άνω των [...]* πελατών χονδρικής πώλησης στις τρεις σκανδιναβικές χώρες. Οι πελάτες είναι κυρίως δίκτυα που εξυπηρετούνται μέσω κεντρικής κεραίας και καλωδιακά δίκτυα. Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της Telenor του 1998, 686 000 σκανδιναβικοί τηλεθεατές απόκτησαν πρόσβαση στην συνδρομητική τηλεόραση μέσω των δραστηριοτήτων αυτών. Αυτό αντιπροσωπεύει ποσοστό 70% όλων των νοικοκυριών που έχουν εξοπλισμό λήψης μέσω κύριας κεραίας στην περιφέρεια αυτή. Ο δεύτερος μεγαλύτερος φορέας χονδρικού εμπορίου στις τρεις σκανδιναβικές χώρες είναι η Netcom/MTG, η οποία το 1998 εξυπηρετούσε έναν ελαφρά μικρότερο αριθμό τηλεθεατών από ό,τι η Telenor. Σύμφωνα με την κοινοποίηση, οι δραστηριότητες της Telia περιορίζονται μέχρι στιγμής στη Δανία όπου εφοδιάζει περίπου [...]* δίκτυα που εξυπηρετούνται με κύρια κεραία⁽⁵⁸⁾. Ένα γενικό χαρακτηριστικό της αγοράς χονδρικής πώλησης είναι ότι ένα σημαντικό τμήμα των πελατών εφοδιάζεται από την Telenor και τη Netcom/MTG.
- (364) Ωστόσο, φαίνεται ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση θα επιτρέψει στη Newco να αναπτύξει περαιτέρω και να ενισχύσει ακόμη περισσότερο αυτή την επιχειρηματική δραστηριότητα, η οποία θα μπορούσε να έχει στρατηγική σημασία για την επιχει-

⁽⁵⁸⁾ Η Telia δεν προσδιόρισε τον αριθμό των νοικοκυριών στα οποία προσφέρει υπηρεσίες μέσω των δραστηριοτήτων της στον τομέα της χονδρικής πώλησης.

ρηση που θα προκύψει από τη συγχώνευση. Οι δραστηριότητες της Newco στον τομέα της χονδρικής πώλησης μπορούν να ενισχυθούν περαιτέρω με τη χρησιμοποίηση της ανωτέρω περιγραφείσας θέσης της ως «κλειδοκράτορα» όσον αφορά την παροχή δορυφορικών υπηρεσιών (ιδίως για τις ψηφιακές υπηρεσίες), σε συνδυασμό με τη θέση της ως υποχρεωτικού εταίρου διανομής για τους εμπορικούς τηλεοπτικούς σταθμούς. Στηριζόμενη σε αυτά τα συγκριτικά πλεονεκτήματα, η Newco θα ήταν σε θέση να δημιουργήσει αρκετές αναλογικές και ψηφιακές δέσμες. Όπως προαναφέρθηκε, η Newco θα ήταν η μόνη επιχείρηση στην περιοχή των βορείων χωρών που θα ήταν σε θέση να συμπεριλάβει υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, όπως η πληρωμή ανά εκπομπή, η οιονεί βιντεοπαραγγελία, η βιντεοπαραγγελία και η πρόσβαση στο Ίντερνετ, στις ψηφιακές της δέσμες. Η Newco θα μπορούσε να προσφέρει τις δέσμες αυτές σε όλους τους τηλεοπτικούς φορείς μέσω καλωδίου ή κύριας κεραίας της αγοράς των βορείων χωρών. Η Newco θα είχε πολύ ισχυρά κίνητρα να υιοθετήσει μια τέτοια στρατηγική, δεδομένου ότι το πρόσθετο κόστος προμήθειας, σε χονδρική βάση, για τις δέσμες αυτές που θα αναπτύσσει για τις δικές της δραστηριότητες διανομής θα είναι πολύ χαμηλό, ή ακόμη και ανύπαρκτο.

(365) Ακόμη και πριν από την προτεινόμενη συγκέντρωση, η Telia, η Telenor και η Canal Digital ήταν σε θέση να χρησιμοποιήσουν την ισχυρή τους θέση στο βασικό τομέα των δραστηριοτήτων τους για να αποσπάσουν αισθητά καλύτερους όρους από τους τηλεοπτικούς φορείς από ό,τι οι ανταγωνιστές τους (ή ακόμη, από την πλευρά των προμηθευτών, οι τηλεοπτικοί φορείς δέχτηκαν τη διανομή μέσω των δικτύων των μερών με αισθητά λιγότερο συμφέροντες όρους από ό,τι θα είχαν δεχθεί για τα ανταγωνιστικά συστήματα διανομής). Παραδείγματος χάριν, η Telia, κατά την περίοδο από το 1995 έως το 1998, κατόρθωσε να μειώσει τα συνολικά τέλη που καταβάλλει στους τηλεοπτικούς φορείς, παρόλο που ο αριθμός των τηλεοπτικών φορέων με τους οποίους είχε συνάψει συμφωνίες διανομής κατά τη διάρκεια της περιόδου αυτής αυξήθηκε [...]*. Στην απάντησή τους, τα μέρη αμφισβήτησαν το συμπέρασμα αυτό. Κατά την άποψή τους, η μείωση του κόστους της Telia εξηγείται από τη μείωση του αριθμού των νοικοκυριών που διαθέτουν αποκωδικοποιητή συνδεδεμένο με το δίκτυό της (από [...]* σε [...]*), και ότι η σύγκριση θα έπρεπε να γίνει με βάση τα έσοδα Telia από τη συνδρομητική τηλεόραση. Πρώτον, παρόλο που δεν είναι σαφές πως ο μικρότερος αριθμός των αποκωδικοποιητών θα μπορούσε να οδηγήσει σε μείωση του κόστους της Telia, το γεγονός παρεμένει ότι το 1995 η Telia κατέβαλε, κατά μέσο όρο, [...]* σε κάθε τηλεοπτικό φορέα. Το 1998, το ποσό αυτό μειώθηκε σε [...]*, πράγμα που αντιπροσωπεύει μείωση κατά [...]*. Δεύτερον, όπως επισημάνθηκε νωρίτερα, η Επιτροπή δεν δέχεται τον ορισμό των μερών όσον αφορά τα έσοδα από συνδρομητική τηλεόραση, δεδομένου ότι δεν συμπεριλαμβάνεται τουλάχιστον το ήμισυ του κύκλου εργασιών της Telia από δραστηριότητες λιανικής τηλεοπτικής διανομής. Κατά συνέπεια, δεν μπορεί να γίνει δεκτό το επιχειρήμα που προβλήθηκε από τα μέρη στην απάντησή τους.

(366) Είναι ευρέως αποδεκτό ότι η Newco, μετά την προτεινόμενη συγκέντρωση, θα είναι σε θέση να χρησιμοποιήσει τη θέση της ως υποχρεωτικός εταίρος των τηλεοπτικών φορέων προκειμένου να επιτύχει ακόμη καλύτερους όρους στον τομέα των πακέτων δικαιωμάτων χονδρικής και λιανικής πώλησης. Συνεπώς, λαμβάνοντας υπόψη τα πλεονεκτήματα που θα διαθέτει σε επίπεδο ανταγωνισμού, είναι πιθανό ότι η Newco θα είναι σε θέση να προσφέρει δέσμες προγραμμάτων σε τιμές που θα παρείχαν ισχυρά κίνητρα στους άλλους φορείς καλωδιακής τηλεόρασης και μέσω κεντρικής κεραίας να αγοράσουν τα δικαιώματα αυτά από τη Newco, και όχι απευθείας από τους

μεμονωμένους τηλεοπτικούς φορείς (συμπεριλαμβανομένης της Netcom/MTG). Όπως προαναφέρθηκε, αυτοί οι τηλεοπτικοί φορείς θα εξαρτώνται επίσης σε όλο και μεγαλύτερο βαθμό από τη Newco για τη λιανική τηλεοπτική διανομή στις τρεις σκανδιναβικές χώρες, πράγμα που θα περιορίζει τη δυνατότητά τους να συναγωνιστούν τη Newco σε επίπεδο χονδρικής πώλησης. Ακόμη και αν θα μπορούσαν προκύψουν βραχυπρόθεσμα ορισμένα οφέλη σε επίπεδο κόστους, δεδομένου ότι η νέα επιχείρηση θα προσέφερε στους ανταγωνιζόμενους φορείς διανομής μέσω καλωδίου και κύριας κεραίας, τουλάχιστον στην αρχή, συμφέροντες όρους για τις δέσμες που θα πωλεί χονδρικά, σε μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη βάση αυτό θα είχε σοβαρές αρνητικές επιπτώσεις για τον ανταγωνισμό.

(367) Πρώτον, η Newco θα ήταν σε θέση να εξαλείψει σε μεγάλο βαθμό τον ανταγωνισμό εκ μέρους των φορέων καλωδιακής τηλεόρασης και μέσω κύριας κεραίας, όχι μόνο διότι θα κατέχει όλες τις σχετικές πληροφορίες για τον όγκο της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας και τη διάρθρωση του κόστους τους, αλλά και πιθανότητα επειδή θα επιβάλλει υποχρεώσεις αποκλειστικότητας ή άλλους περιοριστικούς όρους, οι οποίοι θα περιόριζαν την ικανότητά τους να ασκήσουν ανταγωνιστική πίεση με την παροχή νέων ή καινοτόμων προγραμμάτων.

(368) Δεύτερον, για τους φορείς παροχής προγραμμάτων, μια τέτοια εξέλιξη θα σήμαινε ότι θα αντιμετώπιζαν στις σκανδιναβικές χώρες έναν αγοραστή προγραμμάτων που θα κατείχε δεσπόζουσα ή και μονοπωλιακή θέση. Αυτό όχι μόνο θα είχε αρνητικές επιπτώσεις όσον αφορά την αποδοτικότητά των δραστηριοτήτων τους, αλλά θα μείωνε επίσης αισθητά και την ικανότητά τους να επηρεάζουν τις δέσμες και την πώληση των προγραμμάτων ή των τηλεοπτικών σταθμών τους. Υπό τις συνθήκες αυτές, οι τηλεοπτικοί φορείς θα είχαν μειωμένα κίνητρα να επενδύσουν για τη βελτίωση της ποιότητας ή και τη δημιουργία νέων προγραμμάτων. Αν υλοποιηθεί η προτεινόμενη συγκέντρωση, οι σκανδιναβικές αγορές τηλεοπτικής διανομής είναι πιθανό να εισέλθουν στην ψηφιακή εποχή με προοπτικές μείωσης των επιλογών που προσφέρονται στον καταναλωτή, αντί των αναμενόμενων μεγαλύτερων δυνατοτήτων επιλογής.

(369) Συνεπώς, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για τη Newco όσον αφορά τη χονδρική πώληση δικαιωμάτων για προγράμματα, ανεξάρτητα αν η αγορά αυτή αξιολογηθεί σε επίπεδο σκανδιναβικών χωρών ή χωριστά για τις τρεις χώρες.

Τεχνολογία για τις τεχνικές υπηρεσίες που συνδέονται με τη συνδρομητική τηλεόραση

(370) Η αγορά για την παροχή τεχνικών υπηρεσιών συνδρομητικής τηλεόρασης είναι σήμερα περιορισμένη, δεδομένου ότι το μεγαλύτερο μέρος των σημαντικών φορέων καλωδιακής τηλεόρασης και απευθείας λήψης στο σπίτι ασκούν τις δραστηριότητες αυτές σε εσωτερικό επίπεδο (Telia, Telenor, Netcom/MTG και άλλοι). Ωστόσο, τα μέρη ασκούν δραστηριότητες ως φορείς παροχής τεχνικών υπηρεσιών συνδρομητικής τηλεόρασης σε τρίτα μέρη. Η Telenor προσφέρει τις υπηρεσίες αυτές τόσο η ίδια όσο και μέσω της Canal Digital. Η Canal Digital είναι σήμερα ο μόνος φορέας παροχής τεχνικών ψηφιακών υπηρεσιών συνδρομητικής τηλεόρασης στις βόρειες χώρες, και έχει συνάψει συμφωνία με [...]*, καθώς και άλλους φορείς καλωδιακής τηλεόρασης ή μέσω κύριας κεραίας της Σουηδίας. Η Telia παρέχει τις υπηρεσίες αυτές σε φορείς καλωδιακής τηλεόρασης και μέσω κύριας κεραίας της Δανίας, και έχει συνάψει συμφωνία με [...]*, με την οποία η εταιρεία αυτή εξουσιοδοτείται να χρησιμοποιήσει τα λογιστικά διαχειρίσιμα δεδομένων

SMS της Telia. Η Telenor έχει επενδύσει σημαντικά ποσά στην ανάπτυξη ενός ψηφιακού συστήματος πρόσβασης υπό όρους (CA), που έχει κατοχυρωθεί με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, και ενός συστήματος διεπαφής προγραμματισμού εφαρμογών (API) που καλείται Conax. Οι επενδύσεις της Telenor στην τεχνολογία αυτή αυξήθηκαν κατά [...] κατά τη διάρκεια της τελευταίας τετραετίας.

(371) Τα μέρη δήλωσαν ότι η υιοθέτηση το 1997 των προτύπων Eurobox από αρκετούς ευρωπαϊκούς φορείς καλωδιακής τηλεόρασης, και το 1999 των κοινών προδιαγραφών για αποκωδικοποιητή με βάση τα ευρωπαϊκά πρότυπα από όλους τους βασικούς διανομείς και τηλεοπτικούς φορείς των βορείων χωρών στο πλαίσιο των συζητήσεων του Nordig, θα επιτρέψει στους πελάτες να επιλέξουν νέο προμηθευτή χωρίς να αλλάξουν τον εξοπλισμό τους. Ωστόσο, τα μέρη δέχονται ότι πριν αυτό καταστεί δυνατό απαιτείται μεγαλύτερη εναρμόνιση στο πλαίσιο του σχεδίου Nordig και ότι το σύστημα Conax δεν μπορεί να εφαρμοστεί στο πρότυπο Eurobox.

(372) Κατά τη διάρκεια της έρευνας, διατυπώθηκε η ανησυχία ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση θα παρείχε στη Newco το κίνητρο και τη δυνατότητα είτε να εγκαταλείψει το σχέδιο Nordig και να επικεντρώσει το ενδιαφέρον της στο κατοχυρωμένο σύστημα Conax, είτε να επιβάλει το σύστημα Conax ως την τεχνολογία πρόσβασης υπό όρους που πρέπει να χρησιμοποιείται στο πλαίσιο του σχεδίου Nordig. Εάν η Newco εκμεταλλευτεί την προηγμένη θέση της όσον αφορά τις ψηφιακές υπηρεσίες (καλωδιακό δίκτυο της Telia και δραστηριότητες της Canal Digital στον τομέα της απευθείας λήψης στο σπίτι) για να επιβάλει το σύστημα Conax ως το de facto πρότυπο στην αγορά, λαμβάνοντας υπόψη τον αριθμό των νοικοκυριών που είναι συνδεδεμένα με τα συστήματα διανομής της, θα ήταν εξαιρετικά δύσκολο για τους άλλους οικονομικούς φορείς να θεσπίσουν ένα ανταγωνιστικό σύστημα⁽⁵⁹⁾. Ως παραδείγματα του τρόπου με τον οποίο η Newco θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει την κατοχυρωμένη τεχνολογία της για να δεσμεύσει πελάτες εντός του συστήματος διανομής της, διάφοροι τρίτοι ανέφεραν η Telenor χρεώνει ήδη ένα σημαντικό πρόσθετο τέλος για την ανοδική ζεύξη ενός τηλεοπτικού σήματος που δεν είναι κρυπτογραφημένο με την τεχνολογία Conax. Ένα άλλο παράδειγμα είναι ότι οι αποκωδικοποιητές απευθείας λήψης στο σπίτι που πωλούνται στις σκανδιναβικές χώρες είναι δεσμευμένοι στον οδηγό προγραμμάτων της Canal Digital και το modem που είναι ενσωματωμένο στο τηλέφωνο δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για άλλους προμηθευτές. Κατά συνέπεια, εάν η Netcom/MTG ή οποιοσδήποτε άλλος προμηθευτής αρχίσει να παρέχει ψηφιακές υπηρεσίες απευθείας λήψης στο σπίτι, οι πελάτες της Canal Digital δεν θα είναι σε θέση να αλλάξουν προμηθευτή, εκτός εάν αγοράσουν νέο αποκωδικοποιητή. Παρόλο που μέχρι στιγμής η Telia χρησιμοποιεί τη Viaccess, μια ανταγωνιστική τεχνολογία της Conax, στους ψηφιακούς αποκωδικοποιητές της, ο αριθμός αυτών των αποκωδικοποιητών που έχουν τοποθετηθεί στο καλωδιακό δίκτυο της Telia εξακολουθεί να είναι σχετικά περιορισμένος (περίπου [...] όλων των συνδεδεμένων νοικοκυριών). Επιπλέον, σύμφωνα με τα μέρη, ένας ψηφιακός

αποκωδικοποιητής συνδυασμένης λειτουργίας (που μπορεί να λάβει τόσο καλωδιακά σήματα όσο και σήματα απευθείας λήψης στο σπίτι) θα μπορούσε να παραχθεί με κόστος που είναι μόνο [...] ευρώ (λιγότερο από [0-20%]*) υψηλότερο από τους τρέχοντες αποκωδικοποιητές συγκεκριμένου σήματος. Συνεπώς, θεωρείται αναμενόμενο ότι η Newco θα χρησιμοποιήσει την τεχνολογία Conax και στο υφιστάμενο καλωδιακό δίκτυο της Telia και θα υιοθετήσει παρόμοια στρατηγική και για τους ψηφιακούς αποκωδικοποιητές καλωδιακής τηλεόρασης, όπως περιγράφηκε ανωτέρω για την απευθείας λήψη στο σπίτι.

(373) Πιστεύεται συνεπώς ότι η Newco θα είναι σε θέση να χρησιμοποιήσει την παρούσα θέση της στον τομέα των τεχνικών υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένης της κατοχυρωμένης τεχνολογίας Conax για να ενισχύσει περαιτέρω τον έλεγχό της στις προαναφερθείσες αγορές. Επιπλέον, δεδομένου ότι θεωρείται πιθανό ότι η Newco θα κατορθώσει να επιβάλει την ψηφιακή της τεχνολογία ως ένα de facto πρότυπο στην αγορά των βορείων χωρών, η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης όσον αφορά την παροχή τεχνολογίας για τεχνικές υπηρεσίες που συνδέονται με τη συνδρομητική τηλεόραση.

Συμπέρασμα όσον αφορά τις αγορές τηλεοπτικής διανομής

(374) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία μιας κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης, που θα συνδυάζει όλες τις δραστηριότητες και τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Telia και της Telenor στον τομέα της τηλεοπτικής διανομής. Λαμβάνοντας υπόψη ότι ο τελικός στόχος όλων των δραστηριοτήτων που περιγράφηκαν ανωτέρω είναι να δοθεί η δυνατότητα στα μεμονωμένα νοικοκυριά να λαμβάνουν προγράμματα που παράγονται από διάφορους τηλεοπτικούς φορείς, υπάρχει στενή σχέση μεταξύ των διαφόρων επιπέδων της αλυσίδας διανομής. Αυτό θα παρέχει στη Newco το εμπορικό κίνητρο να εκμεταλλεύεται τα συγκεκριμένα συγκριτικά της πλεονεκτήματα σε κάθε μεμονωμένο επίπεδο προκειμένου να ενισχύει τη θέση της σε όλα τα άλλα. Επισημάνθηκε ανωτέρω ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης για τη Newco όσον αφορά τους εξής τομείς: την παροχή χωρητικότητας δορυφορικού αναμεταδότη· τη λιανική τηλεοπτική διανομή· την αγορά και τη χονδρική πώληση προγραμμάτων και την παροχή τεχνολογίας για τεχνικές υπηρεσίες που συνδέονται με τη συνδρομητική τηλεόραση. Λόγω των δεσμών που υπάρχουν μεταξύ των δραστηριοτήτων αυτών, το συνολικό πρόβλημα που προκαλεί η συγκέντρωση είναι ακόμη μεγαλύτερο από το άθροισμα των προβλημάτων σε κάθε μεμονωμένο επίπεδο της αλυσίδας διανομής. Είναι ιδιαίτερα ανησυχητικό ότι η θέση της Newco, όπως περιγράφηκε ανωτέρω, θα είναι ακόμη ισχυρότερη στο ψηφιακό περιβάλλον. Συνεπώς, η δημιουργία της Newco θα οδηγήσει σε μια κατάσταση στην οποία μια επιχείρηση θα έχει τη δύναμη να προσδιορίσει το σχήμα του νέου τοπίου των πολυμέσων που θα προκύψει από τη σύγκλιση, χωρίς να υπόκειται σε κανένα αξιοσημείωτο περιορισμό από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες ή τους τελικούς καταναλωτές.

⁽⁵⁹⁾ Η οδηγία 95/47/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 24ης Οκτωβρίου 1995, σχετικά με τη χρήση προτύπων για τη μετάδοση τηλεοπτικού σήματος ΕΕ L 281 της 23.11.1995, σ. 51 («η οδηγία»), προβλέπει ότι οι φορείς εκμετάλλευσης των συστημάτων πρόσβασης υπό όρους πρέπει να παρέχουν πρόσβαση σε όλες τις επιχειρήσεις μετάδοσης υπό ισότιμους όρους που δεν εισάγουν διακρίσεις. Πρέπει να σημειωθεί ότι χάρη στα πλεονεκτήματα που θα είχε στη διάθεση της η Newco με την επιβολή της τεχνολογίας της ως πρότυπο de facto, δεν θα χρειαζόταν κατά κανένα τρόπο να παραβιάσει τις διατάξεις της οδηγίας.

(375) Επιπλέον, οι ανησυχίες αυτές επιτείνονται από το γεγονός ότι η Telenor προτίθεται να αναλάβει τον έλεγχο της Norkring (της νορβηγικής επιχείρησης επίγειας τηλεοπτικής μετάδοσης η οποία κατέχει περίπου 6 500 σταθμούς μετάδοσης στη Νορβηγία) στο άμεσο μέλλον. Αυτό θα σήμαινε ότι η Newco θα είχε υπό τον έλεγχό της όλες τις υφιστάμενες τεχνικές πλατφόρμες τηλεοπτικής διανομής στη Νορβηγία. Επιπλέον, με τη σύγκλιση των τομέων της μαζικής ενημέρωσης και της τηλεφωνίας (su-

μπεριλαμβανομένης της προσεχούς μετάβασης από την αναλογική στην ψηφιακή τεχνική), η Newco θα ήταν σε θέση, κατέχοντας όλες τις αναγκαίες υποδομές, να έχει απεριόριστες δυνατότητες συνένωσης διαφόρων υπηρεσιών τηλεφωνίας, Ίντερνετ και τηλεόρασης. Συνεπώς, θα είναι σε θέση να εξασφαλίσει πολύ μεγαλύτερη πίστη από την πελατεία της σε σύγκριση με οποιονδήποτε άλλο ανταγωνιστή που προσφέρει ένα πιο περιορισμένο αριθμό υπηρεσιών, και κατά συνέπεια να δημιουργήσει ανυπέβλητους φραγμούς εισόδου που θα καλύπτουν το σύνολο των δραστηριοτήτων της.

III. ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΕΙΑΣ ΠΡΑΞΗΣ

(376) Η κοινοποιηθείσα πράξη θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσποζουσών θέσεων στις ανωτέρω αγορές υπηρεσιών τηλεφωνίας της Σουηδίας, Νορβηγίας και Ιρλανδίας, καθώς και σε διάφορα επίπεδα της αλυσίδας τηλεοπτικής διανομής στις βόρειες χώρες. Αυτές οι αρνητικές επιπτώσεις θα απορρέουν εν μέρει από τη μεγαλύτερη ισχύ στην αγορά της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγκέντρωση, όπως δείχνουν τα υψηλά μερίδια αγοράς που κατέχει σε σχέση με εκείνα των μικρότερων και αδυνάστερων ανταγωνιστών της. Ωστόσο, οι επιπτώσεις αυτές θα επιδεινωθούν αισθητά λόγω των επιπτώσεων της κάθετης ολοκλήρωσης, που θα προκύψουν με το συνδυασμό των δραστηριοτήτων της Telia και της Telenor. Συνεπώς, το αποτέλεσμα της πράξης είναι η δημιουργία μιας συνολικής επιχείρησης με ισχυρές ή δεσποζουσες θέσεις σε όλο το φάσμα της αλυσίδας αξίας των τομέων της τηλεφωνίας και της τηλεόρασης. Το γεγονός ότι, αντίθετα, οι περισσότεροι ανταγωνιστές της Newco στα διάφορα επίπεδα των δραστηριοτήτων της δεν έχουν κανένα βαθμό κάθετης ολοκλήρωσης, συμβάλλει στην ενίσχυση της συνολικής κυριαρχίας της επιχείρησης, και μειώνει περαιτέρω την πιθανότητα να κατορθώσουν οι ανταγωνιστές της να ασκήσουν κάποια αποτελεσματική ανταγωνιστική πίεση. Το ευρύ φάσμα των δραστηριοτήτων της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγκέντρωση και η πρωτοπορία της στον τομέα των ψηφιακών τεχνολογιών, θα αποτελέσουν επίσης ένα σημαντικό φραγμό εισόδου σε όλα τα επίπεδα των δραστηριοτήτων της.

(377) Για όλους τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη, εφόσον δεν πραγματοποιηθούν οποιοσδήποτε τροποποιήσεις, είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ, δεδομένου ότι θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσποζουσών θέσεων στις αγορές υπηρεσιών τηλεφωνίας και τηλεόρασης, με αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 3 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων και στον ΕΟΧ κατά την έννοια του άρθρου 57 παράγραφος 1 της συμφωνίας ΕΟΧ.

IV. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΡΟΤΑΘΗΚΑΝ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΡΗ

(378) Σχετικά με τις ανησυχίες που διατύπωσε η Επιτροπή όσον αφορά τον ανταγωνισμό, τα μέρη, στις 17 και 24 Σεπτεμ-

βρίου 1999, υπέβαλαν δεσμεύσεις για την εξάλειψη των προβλημάτων ανταγωνισμού που προκαλεί η συγκέντρωση⁽⁶⁰⁾. Είναι αλήθεια ότι οι τελευταίες δεσμεύσεις υποβλήθηκαν εκτός της χρονικής προθεσμίας που προβλέπεται στο άρθρο 18 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/98 της Επιτροπής⁽⁶¹⁾. Ωστόσο, ο κανονισμός προβλέπει επίσης ότι η Επιτροπή δύναται, σε εξαιρετικές περιστάσεις, να παρατείνει την τρίμηνη προθεσμία. Στην προκειμένη περίπτωση θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα μέρη είχαν ήδη υποβάλλει δεσμεύσεις εντός της τρίμηνης προθεσμίας, καθώς και αίτηση για την παράταση της προθεσμίας κατά μία εβδομάδα προκειμένου να διατυπωθούν οι δεσμεύσεις στο πλαίσιο μιας δεύτερης υποβολής. Επιπλέον, στην αίτηση παράτασης προσδιοριζόταν η φύση των δεσμεύσεων που επρόκειτο να υποβληθούν μετά τη συμπληρωματική εβδομάδα, γεγονός που επέτρεψε στην Επιτροπή να αρχίσει την αξιολόγηση των μέτρων επανόρθωσης πριν υποβληθούν επίσημα.

(379) Η Telia και η Telenor ανήκουν στην ιδιοκτησία του σουηδικού και του νορβηγικού κράτους. Για το λόγο αυτό, τα σχέδια συγχώνευσης των δύο εταιρειών έπρεπε να εγκριθούν από τα αντίστοιχα κοινοβούλια των χωρών τους. Το σουηδικό και το νορβηγικό κοινοβούλιο ενέκριναν την πράξη μετά από εκτεταμένη συζήτηση, όχι μόνο για την ίδια την πράξη, αλλά και για τις επιπτώσεις της σε πολλές άλλες πολιτικές γενικού ενδιαφέροντος, όπως ο πλουραλισμός και η ανάπτυξη της μελλοντικής κοινωνίας της τεχνολογίας των πληροφοριών. Εν προκειμένω, θα πρέπει να αναγνωριστεί ότι οι κυβερνήσεις και των δύο χωρών, στο πλαίσιο του ρόλου τους ως φορέως ιδιοκτησίας, χρειάστηκε να δώσουν ιδιαίτερη προσοχή στις πιθανές επιπτώσεις των μεταγενέστερων μέτρων επανόρθωσης σε άλλα πολιτικά ζητήματα, με την πραγματοποίηση, μεταξύ άλλων, συζητήσεων με εκπροσώπους των αντίστοιχων κοινοβουλίων. Το γεγονός ότι το κοινοβούλιο συμμετείχε σε αυτά τα ζητήματα έθεσε πρόσθετους περιορισμούς στη διαδικασία. Το γεγονός ότι συμμετείχαν πολιτικοί φορείς και από τις δύο χώρες αποτελούσε ένα πρόσθετο εμπόδιο για την τήρηση της προθεσμίας που προβλέπεται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 447/98. Συνεπώς, οι εξαιρετικές περιστάσεις δεν συνδέονται με την κρατική ιδιοκτησία αυτή καθαυτή, αλλά με το γεγονός ότι οι επιχειρηματικές δραστηριότητες των μερών, και μάλιστα αυτές που επηρεάζονται από τις πρόσθετες δεσμεύσεις, περιλαμβάνουν δραστηριότητες που έχουν επιπτώσεις σε ευρύτερα πολιτικά θέματα εθνικού χαρακτήρα που απαιτούν πολιτική διαβούλευση. Επιπλέον, η δημοσίευση από την PTS (το σουηδικό ρυθμιστικό φορέα στον τομέα των τηλεπικοινωνιών) μιας έκθεσης με πρόταση για μια νέα νομοθεσία LLU της 16ης Σεπτεμβρίου 1999, θεωρείται ότι οδήγησε στην καθυστέρηση της διαδικασίας αξιολόγησης της κυβέρνησης, δεδομένου ότι αφορά τα σχέδια των μερών να υποβάλουν επανορθωτικά μέτρα στον τομέα της LLU και της καλωδιακής τηλεόρασης. Τέλος, τα μέρη θα έπρεπε να απευθυνθούν και πάλι στα κοινοβούλιά τους για να κοινοποιήσουν εκ νέου τη συμφωνία, με αποτέλεσμα η συμφωνία

⁽⁶⁰⁾ Μετά την αξιολόγηση της Επιτροπής, τα μέρη πραγματοποίησαν ορισμένες τεχνικές διευκρινίσεις σχετικά με την πρότασή τους της 1ης Οκτωβρίου 1999. Ο όρος «τελική πρόταση» χρησιμοποιείται για να περιγράψει τις δεσμεύσεις που υποβλήθηκαν στις 17 και 24 Σεπτεμβρίου 1999, συμπεριλαμβανομένων των διευκρινίσεων της 1ης Οκτωβρίου 1999.

⁽⁶¹⁾ ΕΕ L 61 της 2.3.1998, σ. 1.

να μην μπορεί να ανακληθεί και να κοινοποιηθεί εκ νέου με τροποποιήσεις τόσο εύκολα όπως θα συνέβαινε με κάποια άλλη πράξη.

(380) Συνεπώς, πρέπει να αναγνωριστεί ότι τα μέρη αντιμετώπισαν πρόσθετους και εξαιρετικούς περιορισμούς για την υποβολή αυτών των δεσμεύσεων, σε σύγκριση με εκείνους που αντιμετωπίζονται από άλλες επιχειρήσεις (είτε ιδιωτικής είτε δημόσιας ιδιοκτησίας), οι δραστηριότητες των οποίων δεν έχουν άμεσες επιπτώσεις σε πολιτικά θέματα δημόσιου ενδιαφέροντος. Τέλος, το γεγονός ότι τρίτα μέρη υπέβαλαν ήδη παρατηρήσεις σχετικά με μια πιθανή δέσμευση LLU κατά την πρώτη φάση, σε συνδυασμό με το σαφή χαρακτήρα των προτεινόμενων δεσμεύσεων, επέτρεψαν στις υπηρεσίες της Επιτροπής να πραγματοποιήσουν μια πλήρη και ορθή αξιολόγηση της τροποποιηθείσας πρότασης, καθώς και μια κατάλληλη διαβούλευση με τα κράτη μέλη καθώς και τρίτους.

(381) Η τελική πρόταση των μερών όσον αφορά τις δεσμεύσεις είναι η εξής:

α) Εκχώρηση δραστηριοτήτων της Telia

1. Telia Norge, συμπεριλαμβανομένων των δραστηριοτήτων της Telia στη Νορβηγία όσον αφορά την παροχή εγχώριων και διεθνών υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας, υπηρεσιών επικοινωνίας δεδομένων, την παροχή PABXs και συναφών υπηρεσιών καθώς και την παροχή υπηρεσιών Ίντερνετ.
2. Παροχή υπηρεσιών δικτύου που αναλαμβάνονται επί του παρόντος μέσω της Telia Nättjänster Norden AB.
3. Telia InfoMedia Television AB, συμπεριλαμβανομένων των δραστηριοτήτων καλωδιακής τηλεόρασης της Telia στη Σουηδία.

β) Εκχώρηση δραστηριοτήτων της Telenor

1. 33% της συμμετοχής στην Telenordia, με δραστηριότητες σε εγχώριες και διεθνείς υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας, υπηρεσίες Ίντερνετ και υπηρεσίες επικοινωνίας δεδομένων καθώς και προηγμένες συνολικές υπηρεσίες συμπεριλαμβανομένης της Nordicom.
2. 50% της συμμετοχής στην Internordia, που ασκεί δραστηριότητες στη Σουηδία στην παροχή PABXs.
3. Συμμετοχές στην Lokaldelen και στην Telenor Företagsinfo AB, που ασκούν δραστηριότητες στη Σουηδία όσον αφορά την παροχή τοπικών τηλεφωνικών καταλόγων και τηλεφωνικών καταλόγων επιχειρήσεων.
4. Telenor Avidi AS, συμπεριλαμβανομένης της δραστηριότητας καλωδιακής τηλεόρασης της Telenor στη Νορβηγία.

γ) Εκχώρηση δραστηριοτήτων της Telia ή της Telenor

Οι δεσμεύσεις προβλέπουν ότι είτε η Telia θα εκχωρήσει το σύνολο της συμμετοχής της στην Eircom (πρώην Telecom Eireann), είτε η Telenor θα εκχωρήσει το σύνολο της συμμετοχής της στην ESAT Digifone.

δ) Αποδέσμευση τοπικού βρόχου (LLU)

Η δέσμευση προβλέπει ότι η Telia και η Telenor θα επιτρέψουν την πρόσβαση ανταγωνιστών τους στα αντίστοιχα δίκτυα τοπικής πρόσβασης έτσι ώστε να παρέχουν οποιοδήποτε τεχνικά βιώσιμες υπηρεσίες με ισότιμους όρους. Η δέσμευση αυτή θα επιτρέψει σε ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις να δημιουργήσουν σχέση μοναδικού πελάτη με τους πελάτες στον τομέα των τηλεπικοινωνιών.

(382) Η υποχρέωση για την παροχή πρόσβασης στον αποδεσμευμένο τοπικό βρόχο θα αρχίσει να ισχύει εντός τριών μηνών από την ημερομηνία έκδοσης της απόφασης της Επιτροπής. Η εκχώρηση των αντίστοιχων δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης ή άλλων δραστηριοτήτων των μερών όπως προβλέπεται ανωτέρω, υπόκειται στους όρους που συνήθως επιβάλλονται από την Επιτροπή σε τέτοιες περιπτώσεις, και θα εφαρμοστεί εντός [...] από την έκδοση της απόφασης της Επιτροπής.

(383) Καθεμία από τις επιχειρηματικές δραστηριότητες που πρόκειται να εκχωρηθεί θα πωληθεί ως λειτουργούσα επιχείρηση, και θα περιλαμβάνει επαρκές προσωπικό στον τομέα των πωλήσεων, της παραγωγής και της διαχείρισης, όλες τις υφιστάμενες συμβάσεις και όλες τις άδειες εκμετάλλευσης που είναι απαραίτητες για τη συνέχιση της χρησιμοποίησης της υφιστάμενης τεχνολογίας που χρησιμοποιείται επί του παρόντος από την αντίστοιχη επιχείρηση με τους ίδιους όρους όπως σήμερα. Κάθε εκχώρηση θα γίνει σε ένα βιώσιμο υφιστάμενο ή μελλοντικό ανταγωνιστή μη συνδεδεμένο με την Telia και την Telenor και ανεξάρτητο από αυτές, που διαθέτει τους απαραίτητους οικονομικούς πόρους και την κατάλληλη τεχνολογία έτσι ώστε να είναι σε θέση να αναπτύξει την εκχωρηθείσα επιχείρηση σε μια ενεργή ανταγωνιστική δύναμη στην αγορά. Κάθε εκχώρηση θα υπάκειται σε ρητή έγκριση της Επιτροπής.

(384) Πριν από τις εκχωρήσεις, τα μέρη αναλαμβάνουν τη δέσμευση να διατηρήσουν τις επιχειρηματικές αυτές δραστηριότητες ως χωριστές και κατάλληλες προς πώληση δραστηριότητες. Η Telia και η Telenor θα διορίσουν έναν διαχειριστή έκαστη, ο οποίος θα εγκριθεί από την Επιτροπή. Η εντολή του διαχειριστή, οι όροι της οποίας θα πρέπει επίσης να εγκριθούν από την Επιτροπή, θα περιλαμβάνει τον προσδιορισμό και την παρακολούθηση της διαχείρισης και της λειτουργίας των επιχειρήσεων που πρόκειται να εκχωρηθούν και την υποβολή έκθεσης στην Επιτροπή σχετικά με την τήρηση των δεσμεύσεων που έχουν αναληφθεί εκ μέρους της Telia και της Telenor, καθώς και για τα χαρακτηριστικά των πιθανών αγοραστών. Επίσης, θα υπάρχει υποχρέωση υποβολής εκθέσεων στην Επιτροπή και στις εθνικές αρχές τηλεπικοινωνιών όσον αφορά τη συμμόρφωση με τη δέσμευση LLU.

(385) Τέλος, τα μέρη ανέλαβαν τη δέσμευση, στην περίπτωση που οι εκχώρησεις δεν ολοκληρωθούν εντός ορισμένης προθεσμίας, να δώσουν στον διαχειριστή αμετάκλητη εντολή για την εξεύρεση αγοραστή όσον αφορά τις επιχειρηματικές δραστηριότητες που πρέπει να εκχωρηθούν.

V. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ ΠΟΥ ΠΡΟΤΑΘΗΚΑΝ

(386) Στον τομέα των τηλεοπτικών υπηρεσιών, με την προτεινόμενη εκχώρηση της δραστηριότητας καλωδιακής τηλεόρασης, η επιχείρηση που θα προκύψει από τη συγκέντρωση δεν θα ασκεί τις πρόσθετες δραστηριότητες που θα συνεισέφερε η Telia. Συνεπώς, οι τηλεοπτικές δραστηριότητες της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγκέντρωση δεν θα είναι εκτενέστερες από εκείνες που ασκούσε προηγουμένως η Telenor. Αυτό που είναι σημαντικότερο είναι ότι ο συνολικός αριθμός των νοικοκυριών που συνδέονται με το δίκτυο τηλεοπτικής διανομής της νέας επιχείρησης δεν θα είναι μεγαλύτερος από τον αριθμό των νοικοκυριών που ήταν προηγουμένως συνδεδεμένα με το δίκτυο της Telenor. Λαμβάνοντας υπόψη ότι, όπως περιγράφηκε προηγουμένως, η αύξηση των συνδεδεμένων νοικοκυριών ήταν ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα σε επίπεδα ανταγωνισμού και στις κάθετες συνδεδεμένες αγορές, με την εκχώρηση της δραστηριότητας καλωδιακής τηλεόρασης θα εξαλειφθούν και τα προβλήματα που εντοπίστηκαν σε αυτές τις συνδεδεμένες αγορές. Συνεπώς, παρά το γεγονός ότι η επιχείρηση που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα διατηρήσει ισχυρή θέση σε αρκετές κάθετες συνδεδεμένες αγορές, δεν θα κατέχει αισθητά ισχυρότερη θέση από αυτή που κατείχε προηγουμένως η Telenor, παραδείγματος χάρι, όσον αφορά την παροχή πακέτων υπηρεσιών που περιλαμβάνουν υπηρεσίες δορυφορικού αναμεταδότη και υπηρεσίες λιανικής τηλεοπτικής διανομής.

(387) Ο αγοραστής ή οι αγοραστές των δραστηριοτήτων καλωδιακής τηλεόρασης των μερών στη Σουηδία και τη Νορβηγία θα αποκτήσουν σημαντική ισχύ στις αγορές προμήθειας και διανομής τηλεοπτικών υπηρεσιών και, τουλάχιστον όσον αφορά το δίκτυο καλωδιακής τηλεόρασης της Telia, θα είναι αμέσως σε θέση να προσφέρουν υπηρεσίες προσιθήμενης αξίας με βάση ένα σύστημα διανομής με ψηφιακό εξοπλισμό. Αναμένεται ότι ο αγοραστής ή οι αγοραστές των δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης των μερών, σύμφωνα με την καθιερωμένη πρακτική σχετικά με τους δευτερεύοντες περιορισμούς, μπορεί να ζητήσουν από τα μέρη να αναλάβουν συμβατικά την υποχρέωση να μην ανταγωνίζονται τις εκχωρηθείσες δραστηριότητες καλωδιακής τηλεόρασης για μια περίοδο τριών έως πέντε ετών.

(388) Κατά τη διάρκεια της δοκιμής στην αγορά, αναφέρθηκε ότι τα μέρη θα ήταν σε θέση να αντικαταστήσουν τις εκχωρηθείσες δραστηριότητες καλωδιακής τηλεόρασης με παρόμοιες υπηρεσίες με βάση τις τεχνολογίες xDSL στο δίκτυο PSTN. Ωστόσο, υπάρχουν αρκετά περιοριστικά στοιχεία για την αναβάθμιση των δικτύων PSTN με τεχνολογίες xDSL για τηλεοπτική διανομή. Πρώτον, αυτές οι τεχνολογίες είναι κυρίως κατάλληλες για την παροχή ταχείας πρόσβασης στο

Ίντερνετ και όχι για τηλεοπτική διανομή, δεδομένου ότι το εύρος ζώνης δεν είναι επαρκές για τη μετάδοση μιας παραδοσιακής δέσμης τηλεοπτικών σταθμών, τουλάχιστον όσον αφορά τις εμπορικά διαθέσιμες μορφές της τεχνολογίας xDSL (ADSL). Δεύτερον, δεδομένου ότι το δίκτυο PSTN χρησιμοποιείται επίσης και για τη φωνητική τηλεφωνία και τη τηλεφωνία δεδομένων, η εισαγωγή τεχνολογιών xDSL είναι πιθανό να προκαλέσει τεχνικά προβλήματα όσον αφορά την αξιοπιστία και την παρεμβολή υπηρεσιών. Τρίτον, η επένδυση που απαιτείται για την αναβάθμιση του υφιστάμενου δικτύου PSTN για την τεχνολογία xDSL είναι πολύ υψηλή, ιδίως για την πιο προηγμένη τεχνολογία VDSL, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο με χάλκινα καλώδια μέχρι 500-800 μέτρα από την κατοικία του πελάτη. Επιπλέον, δεδομένου ότι τα μέρη θα έπρεπε να αναλάβουν την αναβάθμιση αυτή σε όλα τα δίκτυα PSTN, αυτό δεν θα ήταν ρεαλιστικό να πραγματοποιηθεί βραχυπρόθεσμα έως μεσοπρόθεσμα, ακόμη και αν υποτεθεί ότι υπήρχαν οι αναγκαίοι πόροι. Κατά συνέπεια, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η αποτελεσματικότητα της εκχώρησης του δικτύου καλωδιακής τηλεόρασης δεν απειλείται από την ικανότητα των μερών να αντικαταστήσουν τις εκχωρηθείσες δραστηριότητες καλωδιακής τηλεόρασης με παρόμοιες υπηρεσίες με βάση τις τεχνολογίες xDSL στο δίκτυο PSTN.

(389) Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η τελική πρόταση των μερών για την εκχώρηση των δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης στη Σουηδία και τη Νορβηγία θα εξαλείψει όλα τα προβλήματα ανταγωνισμού που προσδιορίστηκαν ανωτέρω όσον αφορά την αγορά και τη διανομή τηλεοπτικών υπηρεσιών.

(390) Η πρόταση για την LLU και στις δυο χώρες έχει συνολικό χαρακτήρα και λαμβάνει ως σημείο εκκίνησης τις παρατηρήσεις τρίτου ενδιαφερόμενου όσον αφορά την πρόταση για την LLU που υποβλήθηκε κατά την πρώτη φάση. Οι παρατηρήσεις που λήφθηκαν από την Επιτροπή δεν προκαλούν ανησυχίες ότι η τελική πρόταση θα είναι αναποτελεσματική λόγω περιορισμών που δεν δικαιολογούνται από αντικειμενικά κριτήρια συνδεδεμένα με την ασφάλεια των δικτύων. Συνεπώς, η πρόταση LLU θα περιορίσει σε σημαντικό βαθμό τα προβλήματα ανταγωνισμού που επισημάνθηκαν για τις διάφορες υπηρεσίες τηλεπικοινωνιών και, παρέχοντας τη δυνατότητα σε νεοεισερχόμενους φορείς να δημιουργήσουν μια μοναδική σχέση με τους πελάτες τους, θα εξασφαλίσει ότι η επιχείρηση που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα υπόκειται σε τουλάχιστον τον ίδιο βαθμό ανταγωνισμού όπως και η Telia και η Telenor πριν από την προτεινόμενη συγκέντρωση.

(391) Ωστόσο, θα πρέπει να αναγνωριστεί ότι, τουλάχιστον αρχικά, οι φορείς που θα επωφεληθούν κατά κύριο λόγο από την πρόταση LLU είναι πιθανό να είναι οι μεγαλύτεροι επαγγελματικοί χρήστες. Στο πλαίσιο αυτό, η εκχώρηση των δραστηριοτήτων καλωδιακής τηλεόρασης των μερών αναμένεται ότι θα συμπληρώσει την πρόταση LLU. Ο νέος ιδιοκτήτης των δικτύων καλωδιακής τηλεόρασης θα είναι σε θέση να ανταγωνίζεται τα δίκτυα τηλεπικοινωνιακών των μερών, με τον εντονότερο ανταγωνισμό στις διάφορες τηλεπικοινωνιακές αγορές για οικιακούς χρήστες και μικρές επιχειρήσεις, που είναι πιθανό να επωφεληθούν λιγότερο από την LLU.

(392) Τέλος, η εκχώρηση των υφιστάμενων εθνικά αλληλοεπικαλυπτόμενων δραστηριοτήτων, όπως προσδιορίζεται ανωτέρω, θα επιτρέψει στους νέους ιδιοκτήτες των αντίστοιχων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων να δημιουργήσουν ή να αναπτύξουν ισχυρότερη θέση στις σουηδικές και νορβηγικές αγορές τηλεπικοινωνιών, τις οποίες θα είναι σε θέση να αναπτύξουν περαιτέρω με βάση τη δέσμευση LLU που περιγράφηκε ανωτέρω. Για τους λόγους αυτούς, η τελική πρόταση των μερών όσον αφορά τα μέτρα επανόρθωσης θα εξαλείψει όλα τα προβλήματα ανταγωνισμού που επισημάνθηκαν και στον τομέα των τηλεπικοινωνιών,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η συγκέντρωση που κοινοποιήθηκε από την Telia AB (publ) και την Telenor AS στις 28 Απριλίου 1999, με την οποία η σουηδική και η νορβηγική κυβέρνηση σκοπεύουν να αποκτήσουν τον κοινό έλεγχο μιας νεοϊδρυόμενης εταιρείας, της Newco, η οποία θα κατέχει τις συμμετοχές και των δύο εταιρειών που υπέβαλαν την κοινοποίηση, κηρύσσεται συμβιβασίμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ, εφόσον τηρηθούν πλήρως οι δεσμεύσεις που υποβλήθηκαν με την τελική πρόταση των μερών και παρατίθενται στα παραρτήματα I και II.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην:

Telia AB (publ)
Mårbackagatan 11
S-123 86 Farsta
Σουηδία

και

Telenor AS
PO Box 6701, St. Olavs plass
N-01 30 Oslo
Νορβηγία

Βρυξέλλες, 13 Οκτωβρίου 1999.

Για την Επιτροπή
Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής