

Απόφαση ΕΠΑ : 55/2018

Αρ. Φακέλου: 11.17.013.26

## ΟΙ ΠΕΡΙ ΤΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΝΟΜΟΙ ΤΟΥ 2008 ΚΑΙ 2014

### Καταγγελία της εταιρείας Micro Stores Ltd εναντίον της εταιρείας C.A. Papaellinas & Co Ltd

Επιτροπή Προστασίας του Ανταγωνισμού:

κα Λουκία Χριστοδούλου	Πρόεδρος
κ. Ανδρέας Καρύδης	Μέλος
κ. Παναγιώτης Ουστάς	Μέλος
κ. Άριστος Αριστείδου Παλούζας	Μέλος
κ. Πολυνείκης-Παναγιώτης Χαραλαμπίδης	Μέλος

Ημερομηνία απόφασης: 2 Νοεμβρίου 2018

### ΑΠΟΦΑΣΗ

Αντικείμενο της υπό εξέταση υπόθεσης αποτελεί η καταγγελία που υποβλήθηκε στην Επιτροπή από την εταιρεία MICRO STORES LTD (στο εξής η «MICRO STORES») εναντίον της εταιρείας C.A. Papaellinas & Co Ltd<sup>1</sup> (στο εξής η «ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ») για πιθανολογούμενη παράβαση του περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου 13(1)/2008 ως έχει τροποποιηθεί με το Νόμο αρ. 41(I)/2014 (στο εξής ο «Νόμος»), αναφορικά με την άρνηση της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ να προμηθεύσει την MICRO STORES προϊόντα της, μετά από διακοπή της συνεργασίας τους για το λόγο ότι η τελευταία προμηθευόταν παρόμοιας φύσης προϊόντα με αυτά της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ από την παράλληλη αγορά.

<sup>1</sup> Σύμφωνα με τα στοιχεία που είναι καταχωρισμένα στην ιστοσελίδα του Εταιρειών και Επίσημου Παραλήπτη η εταιρεία Χ.Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ & ΣΙΑ ΛΙΜΙΤΕΔ ήταν εταιρεία με το προηγούμενο όνομα. Στις 13/06/2014 υποβλήθηκε αίτηση για αλλαγή ονόματος και η εν λόγω εταιρεία έχει μετονομαστεί σε C.A. PAPAELLINAS LTD.

## 1. ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Στις 9/10/2013, η εταιρεία MICRO STORES LTD<sup>2</sup>, υπέβαλε στην Επιτροπή καταγγελία εναντίον της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ για παράβαση του Νόμου.

Η Επιτροπή, στη συνεδρία της ημερομηνίας 16/10/2013, αφού μελέτησε το περιεχόμενο της καταγγελίας, διαπίστωσε ότι δεν υπήρχαν σε αυτήν ικανοποιητικά στοιχεία που να δικαιολογούν τη διερεύνηση της καταγγελίας όπως ο Νόμος επιτάσσει. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή ομόφωνα αποφάσισε να ζητήσει να της κοινοποιηθούν τα απαραίτητα στοιχεία εντός είκοσι μιας (21) ημερών, από την κοινοποίηση της σχετικής επιστολής.

Η Υπηρεσία, στη βάση της πιο πάνω απόφασης της Επιτροπής, απέστειλε επιστολή ημερομηνίας 21/10/2013 με την οποία ζητούσε από την MICRO STORES να υποβάλει τα εν λόγω στοιχεία.

Στις 13/11/2013, 3/12/2013 και 9/1/2014, η MICRO STORES υπέβαλε επιπρόσθετες πληροφορίες αναφορικά με τους ισχυρισμούς της, περί παράβασης των περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμων από μέρος της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ.

Η Επιτροπή κατά τη συνεδρία που έλαβε χώρα στις 20/1/2014, αφού εξέτασε το περιεχόμενο των επιστολών της MICRO STORES, αποφάσισε ομόφωνα ότι οι πληροφορίες και τα στοιχεία που είχαν σταλεί ήταν ικανοποιητικά για την εξέταση της υποβληθείσας καταγγελίας και έδωσε οδηγίες προς την Υπηρεσία να διεξάγει προκαταρκτική έρευνα αναφορικά με τις πιθανολογούμενες παραβάσεις που περιέχονται στην καταγγελία και να υποβάλει σχετικό σημείωμα.

Η Επιτροπή σε συνεδρία της ημερομηνίας 5/4/2016, εξέτασε την υπόθεση υπό το φως της απόφασης του Διοικητικού Δικαστηρίου, ημερομηνίας 29 Ιανουαρίου 2016, στη Προσφυγή με αρ. 5651/2013 (*Αρχή Τηλεπικοινωνιών Κύπρου κ.α. και 1. Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού και 2. Κυπριακής Δημοκρατίας μέσω Επιτροπής Προστασίας του Ανταγωνισμού*) με την οποία κρίθηκε ότι η συγκρότηση της Επιτροπής ήταν κακή λόγω της συμμετοχής σε αυτήν του κ. Χρίστου Τσίγκη, ο οποίος ήταν ταυτόχρονα και μέλος της Κεντρικής Επιτροπής του ΔΗΚΟ, καθιστώντας τις ληφθείσες αποφάσεις παράνομες. Η Επιτροπή στην υπό αναφορά συνεδρία της αποφάσισε όπως ανακαλέσει όλες τις αποφάσεις που έλαβε, έχοντας στη σύνθεσή της τον κ. Χρίστο Τσίγκη, και όπως εξετάσει εξ υπαρχής την υπόθεση, δεδομένου ότι η ανάκληση παράνομης διοικητικής πράξης εξαφανίζει εξ υπαρχής την πράξη δίδοντας ταυτόχρονα οδηγίες προς την Υπηρεσία να διεξάγει προκαταρκτική έρευνα.

---

<sup>2</sup> Η Επιτροπή σημείωσε ότι σύμφωνα με τα στοιχεία που είναι καταχωρισμένα στην ιστοσελίδα του Εταιρειών και Επίσημου Παραλήπτη η MICRO STORES LTD (HE 317655) έχει μετονομαστεί σε C.R.M. Victoria Stores Ltd μετά από σχετική αίτηση ημερομηνίας 14/11/2016.

Η Επιτροπή αφού εξέτασε την καταγγελία της εταιρείας MICRO STORES εναντίον της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ που υποβλήθηκε στις 9/10/2013, αποφάσισε, στη βάση των διατάξεων του άρθρου 35 του περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου αρ. 13(Ι)/2008, να την αποδεχθεί, καθώς θεώρησε ότι οι υποβληθείσες πληροφορίες ήταν ικανοποιητικές για την εξέταση της και έδωσε οδηγίες προς την Υπηρεσία για διεξαγωγή προκαταρκτικής έρευνας αναφορικά με την πιθανολογούμενη παράβαση που περιέχεται σε αυτή για παραβάσεις του άρθρου 6 του Νόμου, και να υποβάλει σχετικό σημείωμα εντός σύντομου χρονικού διαστήματος. Τα εμπλεκόμενα μέρη ενημερώθηκαν για την απόφαση της Επιτροπής με επιστολές ημερομηνίας 13/4/2016.

Η Επιτροπή υπό νέα σύνθεση ως ο διορισμός της ημερομηνίας 16/4/2013, 24/5/2013 και 5/9/2016, σε συνεδρία που πραγματοποιήθηκε την 1/6/2017 εξέτασε την υπόθεση υπό το φως της απόφασης της Ολομέλειας του Ανωτάτου Δικαστηρίου στην Αναθεωρητική Έφεση με αρ. 2/2016, ημερομηνίας 3/3/2017 με την οποία ανατράπηκε η απόφαση του Διοικητικού Δικαστηρίου ημερομηνίας 29/1/2016 στην Προσφυγή με αρ.5651/2013, (Αρχή Τηλεπικοινωνιών Κύπρου κ.α. και 1. Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού και 2. Κυπριακής Δημοκρατίας μέσω Επιτροπής Προστασίας του Ανταγωνισμού), όπου κρίθηκε ότι η συγκρότηση της Επιτροπής ήταν κακή λόγω της συμμετοχής σε αυτήν του κ. Χρίστου Τσίγκη. Η Επιτροπή στην υπό αναφορά συνεδρία της αποφάσισε την ανάκληση της ανακλητικής απόφασης της ημερομηνίας 5/4/2016, καθώς και όλων των μετέπειτα ληφθεισών αποφάσεων, προς ενεργό συμμόρφωση με την απόφαση του Ανωτάτου Δικαστηρίου στην Αναθεωρητική Έφεση με αρ. 2/2016. Ως εκ τούτου, σύμφωνα με σχετική νομολογία, με την απόφαση της Επιτροπής αναβίωσαν όλες οι ληφθείσες αποφάσεις που προηγούνται της ανακληθείσας, ήτοι οι αποφάσεις της Επιτροπής που είχαν ληφθεί με τη συμμετοχή του κ. Τσίγκη. Το νέο Μέλος της Επιτροπής κ. Παναγιώτης Ουστάς, έχοντας ενημερωθεί σχετικά με όλες τις αποφάσεις που λήφθηκαν στο πλαίσιο εξέτασης της παρούσας υπόθεσης και οι οποίες προηγήθηκαν της ανακληθείσας ανακλητικής απόφασης ημερομηνίας 5/4/2016 και έχοντας λάβει πλήρη γνώση όλων των σχετικών με αυτές στοιχείων, δήλωσε πως συμφωνεί με τις αποφάσεις της Επιτροπής που λήφθηκαν έχοντας στη σύνθεσή της τον κ. Τσίγκη και υιοθετεί αυτές. Η Επιτροπή κατά την εν λόγω συνεδρία, έδωσε οδηγίες στην Υπηρεσία να κάνει χρήση, του εντός του διοικητικού φακέλου της καταγγελίας υλικού που συλλέχθηκε μετά από την ανακληθείσα ανακλητική απόφαση και αποτελεί αντικειμενικό στοιχείο, το οποίο και δύναται να χρησιμοποιηθεί και αξιολογηθεί κατά την τελική εξέταση της υπόθεσης.

Στις 14/6/2017, η Υπηρεσία ενημέρωσε τα εμπλεκόμενα μέρη αναφορικά με την απόφαση της Επιτροπής, ως οι οδηγίες της και ακολούθως, ενεργώντας στη βάση των οδηγιών της Επιτροπής, με την ολοκλήρωση της δέουσας προκαταρκτικής έρευνας υπέβαλε σχετικό ενημερωτικό σημείωμα ημερομηνίας 9/11/2017.

Ακολούθως, στις 9/7/2018 η Επιτροπή υπό τη νέα σύνθεσή της, σύμφωνα με το διορισμό της από το Υπουργικό Συμβούλιο, ως οι αποφάσεις του ημερομηνίας 24/4/2018 και 21/5/2018, εξέτασε την

υπόθεση. Τα νέα μέλη της Επιτροπής, κ. Άριστος Αριστείδου Παλούζας και κ. Πολυνείκης-Παναγιώτης Χαραλαμπίδης, δήλωσαν ότι είναι πλήρως ενημερωμένα σχετικά με όλες τις αποφάσεις που λήφθηκαν στο πλαίσιο εξέτασης της παρούσας υπόθεσης και οι οποίες προηγήθηκαν της ανακληθείσας ανακλητικής απόφασης ημερομηνίας 5/4/2016, καθώς και την απόφαση της Επιτροπής ημερομηνίας 1/6/2017 και έχουν λάβει πλήρη γνώση όλων των σχετικών με αυτές στοιχείων, ιδίως τα πρακτικά των συνεδριών της Επιτροπής και τα σχετικά στοιχεία και τα έγγραφα αυτών, τα οποία είναι αναγκαία για το χειρισμό της υπόθεσης, τη διαμόρφωση γνώμης και άποψης επί αυτής και τη λήψη αποφάσεων.

Συνακόλουθα, ο κ. Άριστος Αριστείδου Παλούζας και ο κ. Πολυνείκης-Παναγιώτης Χαραλαμπίδης, δήλωσαν πως συμφωνούν με όλες τις αποφάσεις της Επιτροπής που λήφθηκαν έχοντας στη σύνθεσή της τον κ. Χ. Τσίγκη και στη συνέχεια τον κ. Παναγιώτη Ουστά και υιοθετούν αυτές, συμπεριλαμβανομένης και της απόφασης της Επιτροπής ημερομηνίας 20/1/2014 με την οποία αποφασίσθηκε η διεξαγωγή προκαταρκτικής έρευνας αναφορικά με τις πιθανολογούμενες παραβάσεις που περιέχονται στην καταγγελία.

Κατά την εν λόγω συνεδρία, η Επιτροπή αφού εξέτασε το σημείωμα της Υπηρεσίας ημερομηνίας 9/11/2017 σε συνάρτηση με το περιεχόμενο του διοικητικού φακέλου κατέληξε στο προκαταρκτικό συμπέρασμα ότι δεν στοιχειοθετείται κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης κατά παράβαση του άρθρου 6(1)(β) και (γ) του Νόμου από μέρος της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Η Επιτροπή αποφάσισε παράλληλα να κοινοποιήσει στην καταγγέλλουσα το προκαταρκτικό της συμπέρασμα, δίδοντας της χρονικό περιθώριο (21 ημερών) να θέσει εγγράφως τυχόν απόψεις και θέσεις της επί τούτου.

Στις 7/9/2018, η Επιτροπή κοινοποίησε τα προκαταρκτικά της συμπεράσματά στην καταγγέλλουσα εταιρεία με σχετική επιστολή, δίδοντας της τη δυνατότητα να θέσει εγγράφως τις απόψεις της εντός είκοσι μιας (21) ημερών από την ημερομηνία της επιστολής.

Η προθεσμία απάντησης εξέπνευσε και η καταγγέλλουσα εταιρεία δεν απέστειλε τις θέσεις και/ ή σχόλια και/ ή παρατηρήσεις της επί των προκαταρκτικών συμπερασμάτων της Επιτροπής.

Η Επιτροπή συνεκτιμώντας τα γεγονότα που συνθέτουν την υπό αναφορά καταγγελία, επικέντρωσε την προσοχή της στα ακόλουθα:

## **2. ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ**

### **2.1. MICRO STORES LTD (ΚΑΤΑΓΓΕΛΛΟΥΣΑ)**

Η MICRO STORES δραστηριοποιείται στον τομέα λιανικού εμπορίου με τη λειτουργία εκπαιδευτικών καταστημάτων / discount stores υπό την επωνυμία «Micro Discount». Σύμφωνα με την MICRO STORES, μέσω των καταστημάτων της, λειτουργεί ως μοντέλο υπεραγοράς και discounter. Αναφέρει συγκεκριμένα ότι ως υπεραγορά διαθέτει όλα τα φρέσκα φρούτα και λαχανικά, κρεοπωλείο,

αλλαντικά, σε μερικές περιπτώσεις αρτοποιείο, όλα τα είδη ψυγείου φρέσκων και κατεψυγμένων προϊόντων και μια μεγάλη ποικιλία ειδών υπεραγοράς. Η δραστηριοποίηση της στην αγορά επιτυγχάνεται σε συνεργασία με προμηθευτές και με δικές της εισαγωγές ως εξής: (Α) με αντιπροσώπους διανομείς στην κυπριακή αγορά, που είναι εταιρείες που αντιπροσωπεύουν βασικά προϊόντα στην Κύπρο και προμηθεύουν την MICRO STORES, (Β) με προμηθευτές που παράγουν τα προϊόντα τους στην Κύπρο, (Γ) με εταιρείες οι οποίες εισάγουν εξολοκλήρου τα προϊόντα τους από το εξωτερικό, τα οποία είναι όλα επώνυμα και αντιπροσωπεύονται στην Κύπρο από άλλες εταιρείες που είναι αντιπρόσωποι διανομείς. Σε αρκετές περιπτώσεις οι εισαγωγείς παράλληλου εμπορίου διαθέτουν τα ίδια προϊόντα και πολλές φορές προϊόντα με τους ίδιους κωδικούς (barcodes), 50% πιο φθηνά από τους αντιπροσώπους διανομείς. Οι εισαγωγείς του παράλληλου εμπορίου στις πλείστες περιπτώσεις εισάγουν επώνυμα προϊόντα και όχι προϊόντα «private label», και (Δ) με εισαγωγές της ίδιας της MICRO STORES.

### **2.2.C.A. PAPAELLINAS LTD (ΚΑΤΑΓΓΕΛΛΟΜΕΝΗ)**

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δραστηριοποιείται στην εισαγωγή και διανομή φαρμάκων, καλλυντικών και καταναλωτικών προϊόντων καθώς και στη λιανική πώληση καλλυντικών και προϊόντων υγιεινής διατροφής και φυσικών θεραπειών αλλά και με την παραγωγή χαρτικών. Η δραστηριοποίηση της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ μέσω των ακόλουθων θυγατρικών και/ή συνδεδεμένων της εταιρειών, έχει ως εξής: (α) BeautyLine Stores C.A. Papaellinas Ltd/ λιανική καλλυντικών, (β) PharmacyLine C.A. Papaellinas Ltd/ διανομή φαρμάκων, καλλυντικών και καταναλωτικών προϊόντων, (γ) HealthLine C.A. Papaellinas Ltd/ λιανική προϊόντων υγιεινής διατροφής, συμπληρωματικών διατροφής, φυσικών θεραπειών και καλλυντικών, (δ) Demetriades & Papaellinas Ltd/ διανομή φαρμάκων, και, (ε) συνδεδεμένη εταιρεία Karakiotis & Papaellinas Ltd/ διανομή φαρμάκων.

Περαιτέρω, η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ είναι υπεύθυνη, δυνάμει σχετικής προφορικής συμφωνίας η οποία ισχύει από το [...], για την αποθήκευση πώληση και διανομή προϊόντων των εταιρειών Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd, και συγκεκριμένα προϊόντων επωνυμίας Milupa, Bebelita και Ninolac αντίστοιχα, [...]. Σύμφωνα με όσα ανέφερε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ οι όροι οποιασδήποτε εμπορικής συμφωνία πώλησης των προϊόντων καθορίζονται από [...]. Σύμφωνα με την ίδια, η εταιρεία αναλαμβάνει την εκτέλεση της εν λόγω συμφωνίας με οδηγίες του εισαγωγέα. Παρόλα αυτά, σύμφωνα τα όσα ανέφεραν οι εταιρείες Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd σε σχετικές επιστολές τους ημερομηνίας 11/8/2014 προς την Υπηρεσία, η πολιτική που ακολουθείται για την προμήθεια των προϊόντων στο λιανικό εμπόριο και από τις τρεις εταιρείες είναι [...]\*.

---

\* Οι αριθμοί και/ή τα στοιχεία που παραλείπονται και δεν εμφανίζονται τόσο σε αυτό το σημείο, όσο και στο σύνολο του κειμένου της παρούσας απόφασης είτε καλύπτονται από επιχειρηματικό/επαγγελματικό απόρρητο είτε καλύπτονται από τον Ευρωπαϊκό Κανονισμό (ΕΕ) 679/2016 για την προστασία των φυσικών προσώπων έναντι της επεξεργασίας των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και για την ελεύθερη κυκλοφορία των δεδομένων αυτών. Ενδεικτικό της παράλειψης είναι το σύμβολο [...].

Πέραν των πιο πάνω, η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σημείωσε πως είναι υπεύθυνη για τη διοχέτευση των προϊόντων στην κυπριακή αγορά [...]. Μια εταιρεία που επιθυμεί να προμηθευτεί τα προϊόντα αυτά μπορεί να αποταθεί είτε στην εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ είτε στους εισαγωγείς. Στην περίπτωση που [...].

### **3. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑΣ**

Η MICRO STORES στις 9/10/2013 υπέβαλε καταγγελία ισχυριζόμενη ότι ενώ είχε αρχίσει να συνεργάζεται με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ από τον Ιούλιο του 2013, κατά ή περί τις 10/9/2013 η εν λόγω καταγγελλόμενη εταιρεία προχώρησε στη διακοπή της συνεργασίας τους για τον λόγο ότι η MICRO STORES προμηθευόταν παρόμοιας φύσης προϊόντα με αυτά της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ από την παράλληλη αγορά. Σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της καταγγέλλουσας, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ζήτησε όπως η MICRO STORES σταματήσει να προμηθεύεται τα προϊόντα της από την παράλληλη αγορά προκειμένου να συνεχίσει τη συνεργασία μαζί της.

Όπως καταγράφεται σε επιστολή ημερομηνίας 24/9/2013 που απέστειλε ο δικηγόρος της MICRO STORES προς την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και η οποία κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή με επιστολή ημερομηνίας 11/5/2016, ενώ είχε αρχίσει η εμπορική συνεργασία μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών από τον Ιούλιο του 2013, κατά ή περί τις αρχές Σεπτεμβρίου, ο διευθυντής πωλήσεων της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ενημέρωσε προφορικά την MICRO STORES ότι διακόπτεται η μεταξύ τους εμπορική συνεργασία με την δικαιολογία ότι η καταγγέλλουσα προμηθευόταν προϊόντα από την παράλληλη αγορά και για να συνεχίσει η προμήθεια, θα έπρεπε να προμηθεύονται όλα τα προϊόντα από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Δια της εν λόγω επιστολής, η MICRO STORES κάλεσε την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ να ανταποκριθεί στην προμήθεια των προϊόντων που παρήγγειλε επισημαίνοντας ότι τυχόν άρνηση της για συνεργασία θα συνιστούσε κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης που η εν λόγω εταιρεία κατέχει σε ορισμένες αγορές και την προειδοποίησε ότι θα υπέβαλε καταγγελία ενώπιον της Επιτροπής.

Συγκεκριμένα, η καταγγελία που υποβλήθηκε στις 9/10/2013 αφορά καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης κατά παράβαση του άρθρου 6(1)(β) του Νόμου, καθότι η καταγγέλλουσα εταιρεία επικαλείται άρνηση προμήθειας λόγω διακοπής υφιστάμενης συμβατικής σχέσης εκ μέρους της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ.

Από τα πραγματικά περιστατικά της υπό εξέταση υπόθεσης προκύπτει ότι στις 17/5/2013 πραγματοποιήθηκε συνάντηση μεταξύ αντιπροσώπων της MICRO STORES και της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατά την οποία άρχισαν οι μεταξύ τους διαπραγματεύσεις όσον αφορά τους όρους συνεργασίας, ήτοι τις εκπτώσεις, την πίστωση, τις προσφορές κλπ.

Ακολούθησε επιστολή της εταιρείας MICRO STORE προς την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ημερομηνίας 24/5/2013, με την οποία αφού την ευχαρίστησε για τη συνάντηση που είχε πραγματοποιηθεί, την

παρακάλεσε όπως απαντήσει θετικά όσον αφορά την πίστωση, εκπτώσεις παροχές, κ.ά ώστε να είναι δυνατή η υπογραφή συμφωνίας και η έναρξη της μεταξύ τους συνεργασίας.

Όπως προκύπτει από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία, υπήρχαν διαφωνίες μεταξύ των μερών ως προς τους όρους συνεργασίας, ήτοι το ύψος των χονδρικών τιμών, τις εκπτώσεις, πιστώσεις και όρους πληρωμής.

Επίσης, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ από τη μεριά της, και σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στην επιστολή της ημερομηνίας 5/5/2014, επικαλέστηκε ότι η συνεργασία των μερών άρχισε σε προφορική βάση με απλούς όρους, ήτοι την τροφοδοσία της MICRO STORES με οποιαδήποτε προϊόντα επιθυμούσε και η αποπληρωμή τους θα γινόταν με Banker's draft<sup>3</sup> κατά την παράδοση τους.

Ακολούθησε συνάντηση στις 3/6/2013, και στις 26/6/2013 η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με ηλεκτρονικό μήνυμα απέστειλε πρόταση για την αρχική παραγγελία που αφορούσε τα 2 καταστήματα της MICRO STORE. Στο ηλεκτρονικό μήνυμα του διευθυντή πωλήσεων της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αναφέρεται ότι «Έχω μιλήσει με τον κ. Σ.\*\* και έχω ενημερωθεί για το ότι έχετε ετοιμάσει επιταγές τις οποίες θα μπορούμε να παραλάβουμε αφού μας ενημερώσετε ότι έχετε συμφωνήσει και με την παραγγελία».

Την ίδια μέρα, ο Διευθυντής αγορών της MICRO STORES απέστειλε την παραγγελία αναφέροντας ότι αυτή είναι μικρότερης αξίας από την παραγγελία που είχε προτείνει η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Αυτό σύμφωνα με τον ίδιο οφειλόταν στο ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ επέλεξε να μην «δώσει επιπλέον παροχές πέραν του τιμολογίου», κάτι το οποίο τους ανάγκασε να μειώσουν την γκάμα των προϊόντων που παρήγγειλαν. Πρόσθεσε δε ότι «Ίσως αν αναθεωρήσετε τη στάση σας απέναντι μας σύντομα και υπάρχουν διαθέσιμοι χώροι τότε επανεκτιμούμε τη συνεργασία. Όσον αφορά τη πληρωμή των 2 παραγγελιών σίγουρα με το τραπεζικό draft των [...] θα εξοφληθούν όμως σίγουρα θα προκύψει πιστωτικό υπόλοιπο και εισηγούμαι όπως διευθετηθεί στις επόμενες παραγγελίες.»

Στις 2 Ιουλίου 2013, ο Διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με ηλεκτρονικό μήνυμα υπενθύμισε την εταιρεία MICRO STORES ότι δεν είχε συμπληρώσει το σχετικό έντυπο με τα στοιχεία

---

<sup>3</sup> A banker's draft (also called a bank cheque, bank draft in Canada or, in the US, a teller's check) is acheque (or check) provided to a customer of a bank or acquired from a bank for remittance purposes, that is drawn by the bank, and drawn on another bank or payable through or at a bank. When an individual requests a banker's draft they must immediately transfer the amount of the draft (plus any applicable fees and charges) from their own account to the bank's account. Because the funds of a banker's draft have already been transferred they are proven to be available; unless the draft is a forgery or stolen, or the bank issuing the draft goes out of business before the draft is deposited and cleared, the draft will be honoured. Like other types of cheques, a draft must still be cleared and so it will take several days for the funds to become available in the payee's account." (πηγή πληροφόρησης [https://en.wikipedia.org/wiki/Banker%27s\\_draft](https://en.wikipedia.org/wiki/Banker%27s_draft))

\*\* Κατά τη δημοσίευση των αποφάσεων της Επιτροπής δημοσιεύονται μόνο αρχικά των ονοματεπωνύμων των φυσικών προσώπων, στη βάση των διατάξεων του περί της Προστασίας των Φυσικών Προσώπων Έναντι της Επεξεργασίας των Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα και για την Ελεύθερη Κυκλοφορία των Δεδομένων Αυτών Νόμο του 2018.

της εταιρείας που τους είχε σταλεί ώστε να δημιουργηθεί «μερίδα» για την εταιρεία PHARMACY LINE, μέσω της οποίας θα προμηθευόταν τα παυσίπονα με την εμπορική επωνυμία PANADOL.

Στις 13 Σεπτεμβρίου 2013, φαίνεται να πραγματοποιήθηκε νέα συνάντηση μεταξύ των δύο εταιρειών, όπου σύμφωνα με τα όσα αναφέρει η εταιρεία MICRO STORES της κοινοποίησε την απόφαση της να τερματιστεί η μεταξύ τους συνεργασία, για το λόγο ότι η MICRO STORES, αγοράζει και από παράλληλο εμπόριο τα προϊόντα που εμπορεύεται η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ.

Η Επιτροπή στη βάση των στοιχείων που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ διαπιστώνει περαιτέρω ότι οι δύο εμπλεκόμενες επιχειρήσεις, κατά ή περί τις 31/3/2014 και 24/4/2014 πραγματοποίησαν συναντήσεις, προφανώς για συζήτηση των θεμάτων που είχαν προκύψει για την ενδεχόμενη τους συνεργασία. Επίσης στην επιστολή ημερομηνίας 8/5/2014 αναφέρεται ότι «σε αυτό το στάδιο» δεν υπάρχει διαφωνία να πληρώνει η εταιρεία MICRO STORES κάθε Δευτέρα τα τιμολόγια της προηγούμενης εβδομάδας, απλώς χρειάζεται το Λογιστήριο της, μια με δύο μέρες να συμφιλιώσει τα τιμολόγια, ενώ διατυπώθηκε αίτημα για παραχώρηση καλύτερων εκπτώσεων και παροχών.

Αναφορικά με την πίστωση, υπήρξε διαφωνία μεταξύ των δύο μερών και η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δήλωσε ότι θα επανερχόταν με νέα πρόταση. Σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της MICRO STORES, σε μετέπειτα τηλεφωνική τους επικοινωνία, συμφωνήθηκε ότι η μία εβδομάδα θα πληρώνεται με επιταγή της ημέρας την επόμενη εβδομάδα. Εντούτοις, η τελική συμφωνία διαφοροποιήθηκε από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και η εν λόγω εταιρεία ζήτησε όπως οι τιμές πώλησης της προς τη MICRO STORES είναι τιμές τιμοκαταλόγου, με τιμολογιακές εκπτώσεις που ίσχυαν για μικρά καταστήματα ή και περίπτερα και όχι για υπεραγορές. Επίσης, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αρνήθηκε να παραχωρήσει «cash discount» και ζήτησε όπως η πληρωμή γίνεται από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας μετά την παράδοση των εμπορευμάτων, με επιταγή της ημέρας, κάτι που σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της MICRO STORES έχει αναιρεθεί και η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ζήτησε προπληρωμή πριν παραδοθούν τα προϊόντα της.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι σε αυτό το σημείο αρχικά, με την καταγγελία της, η MICRO STORES αναφέρθηκε γενικά στα προϊόντα της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, αλλά μετά από ερώτημα που της τέθηκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας, η MICRO STORES με επιστολή της ημερομηνίας 12/3/2014 διευκρίνισε ότι τα προϊόντα Nannys, τα εισήγαγε από την Ελλάδα, αλλά υπάρχουν προϊόντα τα οποία δεν μπορούν να προμηθευτούν μέσω του παράλληλου εμπορίου όπως είναι οι παιδικές τροφές με την επωνυμία Milupa και τα παυσίπονα με την επωνυμία Panadol. Τα προϊόντα αυτά τα χαρακτήρισε ως προϊόντα με μεγάλη ζήτηση από το καταναλωτικό κοινό και ως εκ τούτου, δεν θα μπορούσαν να μην τα τοποθετούν στις υπεραγορές τους.



## 4. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

### 4.1. Έννομο Συμφέρον

Η εθνική νομοθεσία απαιτεί την ύπαρξη έννομου συμφέροντος για την νομιμοποίηση προσώπου να προβεί σε καταγγελία, δυνάμει του άρθρου 35 του Νόμου, το οποίο ορίζει ότι: *35.(1)Σε καταγγελία παραβάσεων των διατάξεων των άρθρων 3 και/ή 6 του παρόντος Νόμου και/ ή των Άρθρων 101 ΣΛΕΕ και/ ή 102 ΣΛΕΕ, δικαιούται κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει έννομο προς τούτου συμφέρον. (2)Έννομο συμφέρον έχει αυτός που δύναται να αποδείξει ότι υπέστη ή υπάρχει σοβαρός ή πιθανός κίνδυνος να υποστεί αισθητή οικονομική βλάβη ή ότι τίθεται ή υπάρχει σοβαρός ή πιθανός κίνδυνος να τεθεί σε μειονεκτική στον ανταγωνισμό θέση, ως άμεσο αποτέλεσμα της παράβασης.*<sup>4</sup>

Στην προκειμένη περίπτωση, η Επιτροπή διαπιστώνει ότι το έννομο συμφέρον προς υποβολή της καταγγελίας από την MICRO STORE, έγκειται στο γεγονός ότι, η εταιρεία η οποία λειτουργεί καταστήματα λιανικής πώλησης τροφίμων (υπεραγορές και discount stores), ως αποτέλεσμα της άρνησης της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ να την προμηθεύει με τα παυσίπονα Panadol και τις παιδικές τροφές Milupa, τα οποία δεν μπορεί να εισάγει η ίδια ούτε και να προμηθευτεί από αλλού, με την αιτιολογία ότι αγοράζει μερικά προϊόντα (ήτοι τα προϊόντα Nannys) από την παράλληλη αγορά, πιθανόν να υποστεί ή/και υπάρχει σοβαρός κίνδυνος να υποστεί οικονομική βλάβη, αφού σύμφωνα με την ίδια οι υπεραγορές MICRO STORES χάνουν καθημερινά πελάτες ελλείψει των προϊόντων που προμηθεύονται από την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με απόφαση του Συμβουλίου Φαρμακευτικής η οποία εγκρίθηκε από τον Υπουργό Υγείας, το Panadol αποσύρθηκε στις αρχές Μαρτίου του 2015 από τις υπεραγορές, καταστήματα πώλησης τροφίμων και περίπτερα, και έκτοτε διατίθεται μόνο σε φαρμακεία. Εντούτοις, η Επιτροπή θεωρεί ότι η MICRO STORE διαθέτει το εκ του Νόμου απαιτούμενο έννομο συμφέρον καθότι κατά τον χρόνο υποβολής της καταγγελίας μέχρι και τις αρχές του 2015 μπορούσε να πωλεί στα καταστήματα της το Panadol.

Ως εκ των ανωτέρω, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι η MICRO STORES νομιμοποιείται να υποβάλει την υπό εξέταση καταγγελία καθότι έχει έννομο προς τούτο συμφέρον, δεδομένου ότι υπάρχει κίνδυνος αυτή να υποστεί οικονομική βλάβη και να είχε τεθεί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό, σε σχέση με την προμήθεια των προϊόντων MILUPA αλλά και για το χρονικό διάστημα που μπορούσε να πωλεί τα προϊόντα PANADOL

---

<sup>4</sup> Σύμφωνα με τον περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου αρ. 13(Ι)/2008 ως έχει τροποποιηθεί με τον περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού (Τροποητικός) Νόμος αρ. 41(Ι)/2014.

## 4.2. Η έννοια της επιχείρησης

Ο Νόμος δίδει την ακόλουθη ερμηνεία για τον ορισμό της επιχείρησης: «*επιχείρηση*» περιλαμβάνει, κάθε φορέα που ασκεί οικονομική δραστηριότητα ανεξάρτητα από το νομικό καθεστώς που τον διέπει και τον τρόπο χρηματοδότησής του.<sup>5</sup>

Επισημαίνεται ότι σύμφωνα με νομολογία του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης (στο εξής το «ΔΕΕ») στην υπόθεση *Commission v Italy*<sup>6</sup>, οικονομική δραστηριότητα ορίζεται ως η «*κάθε δραστηριότητα η οποία συνίσταται στην προσφορά αγαθών και στην παροχή υπηρεσιών*».

Στην προκειμένη περίπτωση, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ασχολείται με την εισαγωγή και διανομή φαρμάκων, καλλυντικών και καταναλωτικών προϊόντων, καθώς και τη λιανική πώληση καλλυντικών και προϊόντων υγιεινής διατροφής και φυσικών θεραπειών, αλλά και με την παραγωγή χαρτικών. Επομένως, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αποτελεί νομικό πρόσωπο που ασκεί εμπορικής φύσεως δραστηριότητες και αποτελεί επιχείρηση σύμφωνα με το Νόμο.

## 4.3. Σχετική αγορά

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε σχετική ανακοίνωσή της, αναφορικά με τον καθορισμό της σχετικής αγοράς σημειώνει ότι: «*Με τον ορισμό της αγοράς προσδιορίζονται τα όρια εντός των οποίων ασκείται ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων. Βασικός στόχος του είναι ο συστηματικός εντοπισμός των περιορισμών τους οποίους υφίσταται ο ανταγωνισμός στον οποίο υπόκεινται οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις. Ο ορισμός μιας αγοράς, τόσο όσον αφορά τα προϊόντα όσο και τη γεωγραφική διάστασή της, έχει ως στόχο τον προσδιορισμό των πραγματικών ανταγωνιστών, οι οποίοι είναι σε θέση να επηρεάσουν τη συμπεριφορά των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων και να τις εμποδίσουν να ενεργούν ανεξάρτητα από τις πιέσεις που επιβάλλει ο πραγματικός ανταγωνισμός.*»<sup>7</sup>

Στην παρούσα υπόθεση, η καταγγελλόμενη εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δραστηριοποιείται στην εισαγωγή και διανομή φαρμάκων, καλλυντικών και καταναλωτικών προϊόντων καθώς και στη λιανική πώληση καλλυντικών και προϊόντων υγιεινής διατροφής και φυσικών θεραπειών.

Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι η προκαταρκτική έρευνα επικεντρώθηκε στην αγορά των παιδικών τροφών, και στην αγορά των παυσίπων καθώς και των βρεφικών πανών και υγρομάντιλων, εφόσον η υπό εξέταση καταγγελία αφορά την κατ' ισχυρισμό άρνηση προμήθειας των παιδικών τροφών Milupa και του παυσίπου Panadol για την περίοδο 2013-2014, λόγω του ότι μεταξύ των λόγων διακοπής της συνεργασίας των δύο εταιρειών ήταν η πώληση από μέρους της MICROSTORE

<sup>5</sup> Σύμφωνα με τον περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμο αρ. 13(Ι)/2008 ως έχει τροποποιηθεί με τον περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού (Τροποητικός) Νόμος αρ. 41(Ι)/2014.

<sup>6</sup> Υπόθεση C-118/85 *Commission v Italy* ([1987] ECR, I-02599).

<sup>7</sup> Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού 97/C 372/03

των βρεφικών πανών και υγρομάντιλων με την εμπορική επωνυμία Nannys που προέρχονταν από το παράλληλο εμπόριο ως ο ισχυρισμός του καταγγέλλοντα.

#### **4.3.1. Σχετική αγορά προϊόντος/υπηρεσιών – Παιδικές Τροφές**

Όσον αφορά τις παιδικές τροφές, η Επιτροπή αντλεί καθοδήγηση από αποφάσεις τόσο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, όπως η απόφαση NESTLE/GERBER<sup>8</sup>, όσο και της Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού, όπως οι αποφάσεις 541/VII/2012 και 21/1996.

Συγκεκριμένα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της NESTLE/GERBER σημείωσε ότι τα εμπλεκόμενα μέρη ήταν της άποψης ότι η αγορά των παιδικών τροφών πρέπει να διαχωρίζεται σε πέντε υποκατηγορίες ως εξής: «(i) *Baby meals*....; (ii) *Baby cereals*...; (iii) *Baby drinks*...; (iv) *Baby snacks*...; (v) *Infant formula/baby milks*... » Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην εν λόγω απόφαση της αναφέρει ότι η θέση των μερών, κατά το μεγαλύτερο μέρος επιβεβαιώθηκε από σχετική έρευνα αγοράς που διεξήχθη. Διαφάνηκε ότι διαφορετικές κατηγορίες παιδικών τροφών χαρακτηρίζονται από διαφορετικά μοτίβα ζήτησης, επειδή εκπληρώνουν διαφορετικούς σκοπούς σίτισης βρεφών. Οι διάφορες κατηγορίες προϊόντων διαφέρουν σε σχέση με τα συστατικά, τη σύνθεση και τις συνταγές τους. Ως εκ τούτου, η διαδικασία παραγωγής και συσκευασίας διαφέρει ανάλογα με τα προϊόντα. Επίσης τα προϊόντα έχουν διαφορετικές τιμές.

Παρόλα αυτά, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην εν λόγω απόφαση αναφέρει ότι κάποιοι ανταποκριτές στην έρευνα που διεξήχθη θεωρούν ότι τα «baby cereals» δεν πρέπει να θεωρούνται ξεχωριστή αγορά. Αυτή η θέση τους είναι σύμφωνη και με την έκθεση του Ηνωμένου Βασιλείου (UK Report) στην οποία εντοπίστηκαν τρεις αγορές σχετικές με τη βρεφική διατροφή ως εξής: «*baby milks, baby drinks and baby meals (including all types of baby food such as purée(s), cereals, snacks, etc.)*».

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Ελληνική Αρχή Ανταγωνισμού στην υπόθεση 541/VII/2012, όρισε την αγορά βρεφικών τροφών ως εξής: «*Η αγορά βρεφικών τροφών, η οποία μπορεί να διακριθεί περαιτέρω σε: (α) παιδικά γεύματα και παιδικά σνακ, (β) Παιδικοί χυμοί από φρούτα ή λαχανικά, νέκταρ καθώς και νερό (baby drinks) και (γ) βρεφικά/παιδικά γάλατα.*».

Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι από την προκαταρκτική έρευνα που διεξήχθηκε διαφάνηκε ότι αρκετές από τις εταιρείες<sup>9</sup> που δραστηριοποιούνται στην εμπορία παιδικών τροφών στην Κύπρο συμφωνούν με το διαχωρισμό της σχετικής αγοράς ως εξής: (α) παιδικά γεύματα και σνακς, (β) παιδικοί χυμοί και νερό και (γ) βρεφικά/παιδικά γάλατα, εφόσον οι συγκεκριμένες υποκατηγορίες δύνανται να έχουν ξεχωριστή διαχείριση, εμπορική πολιτική, τρόπο προώθησης κ.λπ. Επίσης, σύμφωνα με τις εν λόγω εταιρείες, το παιδικό γάλα, είναι απαραίτητο για την ανάπτυξη του παιδιού μετά το θηλασμό και είναι η βασική τροφή του παιδιού, για αυτό και η μεγάλη σημασία που δίνεται από γιατρούς. Τα θρεπτικά

<sup>8</sup> COMP/M.4688 – NESTLE/BERGER, pages. 2-4.

<sup>9</sup> [...]

συστατικά της κάθε μάρκας είναι περίπου τα ίδια, αλλά ο κάθε γιατρός συστήνει κάποια ή κάποιες μάρκες όπως κρίνει ο ίδιος.

Επιπρόσθετα, ο Κώδικας του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας και οι σχετικές οδηγίες της ΕΕ αλλά και οι κανονισμοί της Κυπριακής Δημοκρατίας, αναφέρονται ξεχωριστά στα βρεφικά / παιδικά γάλατα. Τα παιδικά γάλατα είναι πιο ακριβά, ενώ οι κρέμες και τα νερά είναι πολύ πιο φθηνά. Οι παιδικές κρέμες συνήθως αρχίζουν από τον 6<sup>ο</sup> μήνα και υπάρχουν σε μεγάλη ποικιλία γεύσεων, ούτως ώστε το παιδί να έρθει σε επαφή με πολλές γεύσεις. Το νερό χρησιμοποιείται για την παρασκευή τροφής π.χ. farine lactee, ή για απευθείας κατανάλωση.

Υπάρχουν σύμφωνα με τις εν λόγω εταιρείες υποκατηγορίες για τις πιο πάνω σχετικές αγορές προϊόντων, για παράδειγμα βάσει ηλικίας, τροφές που προορίζονται για πρόληψη ή θεραπεία κάποιας ασθένειας και συνταγογραφούνται αποκλειστικά από παιδίατρος ή κλινικούς διαιτολόγους και διατίθενται μέσω μόνο φαρμακείων, κ.ά.

Η εταιρεία [...] η οποία εισάγει τα προϊόντα [...] αναφέρει ότι η αγορά των παιδικών τροφών χωρίζεται στις εξής κατηγορίες: (1) Γάλα σε σκόνη, (2) Παιδικό νερό, (3) Κρέμα σε σκόνη, παιδικά σνακς, παιδικές τροφές (λαχανικά, φρούτα, γεύματα) και (4) Χυμοί, τσάι. Οι λόγοι για τους οποίους διαχωρίζει την αγορά παιδικών τροφών στις προαναφερόμενες κατηγορίες είναι (α) η διατροφική αξία της κάθε ομάδας, (β) ο σκοπός για τον οποίο χρησιμοποιούνται (γεύμα ή σνακ μεταξύ γευμάτων ή ρόφημα) και (γ) η διαφορά στην τιμή.

Η εταιρεία [...] η οποία εισάγει τα προϊόντα [...] αναφέρει ότι η αγορά των παιδικών τροφών χωρίζεται στις εξής κατηγορίες: α) βρεφικά γάλατα σε σκόνη, β) παιδικές κρέμες σε σκόνη, γ) έτοιμα παιδικά γεύματα στο βαζάκι, δ) παιδικούς χυμούς, ε) νερό για βρέφη. Ο πιο πάνω διαχωρισμός σε κατηγορίες βασίζεται στον σκοπό και τη χρήση των προϊόντων. Η ίδια περίπου θέση καταγράφεται και από την εταιρεία [...], η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα [...].

Σημειώνεται ότι η εταιρεία [...] <sup>10</sup> η οποία εισάγει προϊόντα για να πωλεί στις υπεραγορές [...], όπως [...], κ.ά. ανέφερε ότι η εμπειρία της στο λιανικό εμπόριο δείχνει ότι όλα τα προϊόντα της αγοράς αυτής, ανά κατηγορία, είναι υποκατάστατα μεταξύ τους και οι προτιμήσεις των καταναλωτών είναι εύκολα εναλλάξιμες.

Η εταιρεία [...] η οποία εισάγει τα παιδικά γάλατα [...] ανέφερε ότι δεν είναι σε θέση να έχει ολοκληρωμένη εικόνα και άποψη για το θέμα της σχετικής αγοράς καθότι ασχολείται μόνο με παιδικά γάλατα. Εντούτοις, όπως σημείωσε θεωρεί το διαχωρισμό α) παιδικά γεύματα και σνακς, (β) παιδικοί χυμοί και νερό και (γ) βρεφικά γάλατα, λογικό.

---

<sup>10</sup> [...].

Στη βάση των όσων προαναφέρθηκαν αλλά και των ιδιαιτεροτήτων της παρούσας καταγγελίας, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι η σχετική αγορά προϊόντων, ορίζεται ως η αγορά χονδρικής προμήθειας βρεφικών/παιδικών τροφών η οποία διακρίνεται στις εξής υποκατηγορίες: (α) Παιδικά γεύματα και σνακς, (β) Παιδικά ποτά (π.χ. παιδικοί χυμοί από φρούτα ή λαχανικά, νέκταρ καθώς και νερό) και (γ) Βρεφικά/παιδικά γάλατα.

#### **4.3.2. Σχετική αγορά προϊόντος/υπηρεσιών – Παισίπινα:**

Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι τα παισίπινα αποτελούν φάρμακα και σύμφωνα με σχετική νομοθεσία, φάρμακο ορίζεται κάθε ουσία ή σύνθεση ουσιών, που χαρακτηρίζεται ως έχουσα θεραπευτικές ή προληπτικές ιδιότητες έναντι ανθρώπινων ασθενειών για σκοπούς ιατρικής διάγνωσης, ή βελτίωση οργανικών λειτουργιών στον άνθρωπο<sup>11</sup>.

Η Επιτροπή επί τούτου, διαπιστώνει ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο πλαίσιο του ελέγχου των συγκεντρώσεων έχει ορίσει την αγορά της φαρμακευτικής βιομηχανίας σε πολυάριθμες της αποφάσεις. Η Επιτροπή σημειώνει ότι ο αριθμός των αποφάσεων που είχαν ως αντικείμενο τον ορισμό της φαρμακευτικής αγοράς για την εφαρμογή του άρθρου 82 της Συνθήκης της καταγγελίας είναι πολύ περιορισμένος<sup>12</sup>.

Η Επιτροπή παρατηρεί ότι στις περιπτώσεις εφαρμογής των κανόνων περί Ελέγχου των Συγκεντρώσεων επιχειρήσεων, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, σε αποφάσεις της,<sup>13</sup> αναφέρει ότι τα φάρμακα δύνανται να υποδιαιρεθούν σε κατηγορίες ανάλογα με τη θεραπευτική τους ικανότητα σύμφωνα με τη “Anatomical Therapeutic Chemical” (στο εξής η «ATC») ταξινόμηση, που είναι αναγνωρισμένη και χρησιμοποιείται από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας.

Η ATC κατηγοριοποιεί τα φάρμακα ιεραρχικά και αποτελείται από δέκα έξι (16) κατηγορίες (A, B, C, D, κλπ.), με την καθεμία, να περιέχει έως και τέσσερα επίπεδα. Το πρώτο επίπεδο (ATC 1) είναι το πιο γενικό και το τέταρτο επίπεδο (ATC 4) το πιο λεπτομερές.

Το τρίτο επίπεδο ATC ομαδοποιεί τα φάρμακα ανάλογα με τις θεραπευτικές τους ενδείξεις, δηλαδή την προβλεπόμενη χρήση τους. Αυτό το επίπεδο χρησιμοποιείται γενικά ως το σημείο εκκίνησης για τον ορισμό και τη σχετική έρευνα της αγοράς σε υποθέσεις ανταγωνισμού. Ωστόσο, σε κάποιες περιπτώσεις που οι περιστάσεις της υπόθεσης δεικνύουν ότι οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν αρκετά ισχυρές ανταγωνιστικές πιέσεις σε ένα άλλο επίπεδο, κρίνεται κατάλληλο να πραγματοποιούνται αναλύσεις και σε άλλα ATC επίπεδα, ή σε ένα μίγμα αυτών.<sup>14</sup>

<sup>11</sup> Ο περί Φαρμάκων Ανθρώπινης Χρήσης (Έλεγχος ποιότητας, προμήθειας και τιμών) Νόμος του 2001, άρθρο 2

<sup>12</sup> Στις 31/07/2003 η Ε. Επιτροπή προχώρησε με τον καταρτισμό Έκθεσης Αιτιάσεων εναντίον της εταιρείας AstraZeneca (Δελτίο Τύπου της Επιτροπής IP/03/1136 και IP/05/737). Η απόφαση εκδόθηκε τον Ιούνιο 2005 (IP/051737)

<sup>13</sup> COMP/M.3853 - SOLVAY / FOURNIER, pages 3-4, COMP/M.5476 - PFIZER/ WYETH, page 4.

<sup>14</sup> COMP/M.3853 - SOLVAY / FOURNIER, pages 3-4, COMP/M.5476 - PFIZER/ WYETH, page 4.

Επίσης, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην υπόθεση<sup>15</sup> BAYER HEALTHCARE / ROCHE (OTCBUSINESS) σημείωσε ότι η ATC 3 κατηγορία περιλαμβάνει μια σειρά από φάρμακα που χρησιμοποιούνται για τη θεραπεία παθήσεων όπως πονοκεφάλους, πυρετό, κρυολόγημα και συμπτώματα γρίπης και άλλες παθήσεις πόνου.

Πέραν από τις κατηγοριοποιήσεις της ATC, η Επιτροπή παρατηρεί ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή<sup>16</sup> στο παρελθόν είχε ορίσει ξεχωριστές αγορές για φάρμακα που χορηγούνται με συνταγή σε αντίθεση με αυτά για τα οποία η συνταγή είναι απαραίτητη (OTC “over the counter”/non prescribed & prescribed), επειδή οι ιατρικές ενδείξεις, το νομικό πλαίσιο, η προώθηση και η διανομή τείνουν να διαφέρουν μεταξύ αυτών των κατηγοριών, ακόμη και αν τα δραστικά συστατικά των προϊόντων είναι πανομοιότυπα.

Ιδιαίτερα, τα μη-συνταγογραφούμενα φάρμακα (OTC) διαφημίζονται κατά το σύνολο τους στο κοινό και οι ιατροί δεν χρειάζεται να δώσουν συνταγή για την αγορά των εν λόγω προϊόντων. Οι καταναλωτές κάνουν τη δική τους επιλογή και επωμίζονται τα έξοδα της αγοράς τους, κάτι που δημιουργεί υψηλότερη ελαστικότητα ζήτησης. Αντίθετα, τα φάρμακα με συνταγή πρέπει να συνταγογραφηθούν από ιατρό, του οποίου η παρέμβαση είναι συνεπώς απαραίτητη κατά την επιλογή του προϊόντος. Επίσης, σε κάποιες χώρες η τιμολόγηση για τα συνταγογραφούμενα προϊόντα επηρεάζεται από το δημόσιο σύστημα υγείας, μέσω του οποίου πληρώνεται ένα μέρος της τιμής τους μέσω επιστροφών<sup>17</sup>. Η προώθησή τους επομένως απευθύνεται στους ιατρούς και τα νοσοκομεία.<sup>18</sup>

Με βάση τα πιο πάνω, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει καταλήξει σε διάφορες της υποθέσεις<sup>19</sup> της ότι η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε σε μεγάλο βαθμό ότι τα συνταγογραφούμενα φάρμακα και τα μη-συνταγογραφούμενα φάρμακα αποτελούν ξεχωριστές αγορές προϊόντων.

Τέλος, σχετική με την παρούσα υπόθεση είναι και η υπόθεση<sup>20</sup> BAYER HEALTHCARE / ROCHE όπου η Ευρωπαϊκή Επιτροπή κατάληξε μεταξύ άλλων ότι: «*Therefore and as discussed in paragraph 13 above, the Commission will assess the effects of this concentration on the OTC segment of the N2B market*».

Η Επιτροπή στην προκειμένη περίπτωση διαπιστώνει ότι αντικείμενο της παρούσας υπόθεσης είναι τα παυσίπονα. Ιδιαίτερα, η ΠΑΠΑΕ/ΛΗΝΑΣ θεωρεί ότι η κατηγορία των παυσίπονων στην Κύπρο

<sup>15</sup> COMP/M.3544 - BAYER HEALTHCARE /ROCHE (OTCBUSINESS), par. 21.

<sup>16</sup> COMP/M.3853 - SOLVAY / FOURNIER, pages 3-4.

<sup>17</sup> Σημειώνεται επιπρόσθετα ότι σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή υπάρχουν και τα “semi-ethical” προϊόντα που είναι μη συνταγογραφούμενα (OTC) φάρμακα για τα οποία η επιστροφή του κόστους αγοράς τους μπορεί να επιτευχθεί, εφόσον αγοράζονται με συνταγή.

<sup>18</sup> COMP/M.3853 - SOLVAY / FOURNIER, pages 3-4.

<sup>19</sup> COMP/M.3853 - SOLVAY / FOURNIER, pages 3-4, COMP/M.5476 - PFIZER/ WYETH, page 5.

<sup>20</sup> COMP/M.3544 - BAYER HEALTHCARE /ROCHE (OTCBUSINESS), παρ. 23.

αποτελείται από έξι κύρια παυσίπονα των οποίων οι επωνυμίες έχουν ως εξής: (1) Panadol, (2) Aspro Clear, (3) Nurofen, (4) Solpadeine, (5) Ponstan και (6) Aspirin.

Από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαφαίνεται ότι στην αγορά προσφέρονται πολλές επωνυμίες παυσίπων και συγκεκριμένα εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας ο κύριος καταναλωτής έχει επιλογή να αγοράσει πέραν των έξι προαναφερόμενων και άλλες επωνυμίες παυσίπων, ήτοι, Disprin, Remedol, Depon, Brufen, Snip, Parcoten, Lonarid N, Benuron, Perofen, Arfen και Rupan.

Παρόλα αυτά, λόγω του ότι τα έξι κύρια παυσίπονα για τα οποία η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ έδωσε περισσότερες πληροφορίες προς αξιολόγηση, στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας αντιπροσωπεύουν το (90-100)%<sup>21</sup> των συνολικών πωλήσεων παυσίπων εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, η Επιτροπή θα προχωρήσει να εξετάσει τα εν λόγω έξι (6) κύρια παυσίπονα.

Έχοντας υπόψη τα πιο πάνω, ακολουθεί καταγραφή των χαρακτηριστικών και των θεραπευτικών ιδιοτήτων των πιο πάνω έξι επωνυμιών παυσίπων, με σκοπό τον προσδιορισμό της σχετικής αγοράς, λαμβάνοντας υπόψη την ATC<sup>22</sup> ταξινόμηση τους καθώς επίσης την ταξινόμηση τους στο Συνταγολόγιο των Φαρμακευτικών Υπηρεσιών της Κυπριακής Δημοκρατίας.

Όνομασία Φαρμάκων	Σύνθεση	Θεραπευτικές Ιδιότητες	Ταξινόμηση ATC (code and name)	Ταξινόμηση στο Συνταγολόγιο Φαρμακευτικών Υπηρεσιών (βάσει συστατικού)
Panadol	Κάθε Δισκίο Panadol περιέχει τη δραστική ουσία Παρακεταμόλη Ph Eur 500mg.	Τα Δισκία Panadol περιέχουν παρακεταμόλη, η οποία είναι ένα αναλγητικό (μειώνει τον πόνο) και αντιπυρετικό (βοηθά στη μείωση της θερμοκρασίας του σώματος όταν υπάρχει πυρετός). -Τα Δισκία Panadol είναι κατάλληλα για κεφαλαλγίες, οσφυαλγίες, ρευματικούς και μυϊκούς πόνους, πονόδοντο και δυσμηνόρροια. -Τα Δισκία Panadol ανακουφίζουν επίσης τη δυσφορία σε κρυολόγημα, γρίπη, πονόλαιμο, και βοηθούν στη μείωση της θερμοκρασίας.	NO2BE01 (paracetamol)	Paracetamol: 10.1: Αναλγητικά – αντιπυρετικά

<sup>21</sup> Βλ. analgesic tablet.

<sup>22</sup> [http://www.whocc.no/atc\\_ddd\\_index/](http://www.whocc.no/atc_ddd_index/)

		-Τα Δισκία Panadol ενδείκνυται επίσης για την ανακούφιση του πόνου που οφείλεται σε μη σοβαρή αρθρίτιδα.		
Aspro Clear Aspirin	Aspro Clear are effervescent tablets which contain aspirin (acetylsalicylic acid).  (They dissolved in water to form a sparkling, lemontasting solution which is absorbed quickly into the bloodstream.)	Aspirin belongs to a group of medicines known as non-steroidal anti-inflammatory drugs (NSAIDS). It is used for the treatment of pain and reduction of fever and also has anti-inflammatory properties.  Aspro Clear can be used for the: -Treatment of mild to moderate pain including headache, migraine, backache (including lumbago), nerve pain (neuralgia and sciatica), period pain, toothache and sore throat. -Symptomatic relief of colds and influenza. -Relief of rheumatic pain (arthritis), fibrositis, muscular aches and pains, strains and sprains. -Effective reduction of high temperature.	NO2BA01  (acetylsalicylic acid)	Acetylsalicylic acid:  10.2: Μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη
Aspirin	Κάθε δισκίο Aspirin περιέχει 500mg ακετυλοσαλικυλικό οξύ (ΑΣΟ)	Η Aspirin με δραστικό συστατικό το ακετυλοσαλικυλικό οξύ είναι αναλγητικό, αντιπυρετικό και αντιφλεγμονώδες φάρμακο. Θεραπευτικές ενδείξεις: -Πόνοι μικρής ή μέτριας έντασης, όπως κεφαλαλγίες, νευραλγίες, μυαλγίες, αρθραλγίες και γενικά πόνοι μη σπλαγγχνικής προέλευσης. -Εμπύρετες γενικά καταστάσεις. -Διάφορα φλεγμονώδη νοσήματα όπως ρευματικός πυρετός, ενεργός ρευματοειδής αρθρίτιδα (νεανική και ενηλίκου), οστεοαρθρίτιδες.	NO2BA01  (acetylsalicylic acid)	Acetylsalicylic acid:  10.2: Μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη
Nurofen	Κάθε δισκίο Nurofen περιέχει το ενεργό συστατικό ιβουπροφαίνη (ibuprofen) Ph Eur 200mg.	Τα δισκία Nurofen περιέχουν ιβουπροφαίνη η οποία ανήκει σε μια ομάδα φαρμάκων γνωστή ως μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα (ΜΣΑΦ). Τα ΜΣΑΦ προσφέρουν ανακούφιση μεταβάλλοντας την ανταπόκριση του σώματος στον πόνο, το οίδημα και την υψηλή θερμοκρασία.	MO1AE01  (ibuprofen)	Ibuprofen:  10.2: Μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη



		Τα δισκία Nurofen είναι για την ανακούφιση των κεφαλαλγιών, του άλγους της ράχης, του πόνου της περιόδου, της οδονταλγίας, της νευραλγίας, του ρευματικού πόνου, του μυϊκού πόνου, της ημικρανίας, των συμπτωμάτων του κρουολογήματος και της γρίπης, του πυρετού και του πόνου από μη σοβαρές αρθρίτιδες.		
Solpadeine	Each tablet contains Paracetamol Ph Eur 500 mg, Codeine Phosphate Hemihydrate Ph Eur 8 mg and Caffeine Ph Eur 30.0 mg.  (Παρακεταμόλη, Κωδεΐνη, Καφεΐνη)	Τα Δισκία Solpadeine χρησιμοποιούνται σε ασθενείς άνω των 12 ετών και προορίζονται για τη βραχυχρόνια αντιμετώπιση του οξέος πόνου μέτριας εντάσεως που δεν ανακουφίζεται από την παρακεταμόλη ή την ιβουπροφαίνη μόνο. Μπορεί να χρησιμοποιηθούν για ημικρανία, πονοκέφαλο, πονόδοντο, πόνους περιόδου, πόνο της πλάτης και ρευματικό πόνο.  Τα δισκία περιέχουν τρία δραστικά συστατικά παρακεταμόλη, κωδεΐνη και καφεΐνη. Η παρακεταμόλη και η κωδεΐνη είναι παυσίπονα. Η κωδεΐνη ανήκει σε μια ομάδα φαρμάκων τα οποία ονομάζονται οπιοειδή αναλγητικά και τα οποία δρουν ανακουφίζοντας τον πόνο. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν από μόνα τους ή σε συνδυασμό με άλλα παυσίπονα. Η καφεΐνη βοηθά στη μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα της παρακεταμόλης.	NO2BE71  (paracetamol combinations with psycholeptics )	(a) Paracetamol: 10.1: Αναλγητικά – αντιπυρετικά / ATC NO2BE01  (b) Codeine Phosphate: 4.10. Οπιοειδή αναλγητικά και ανταγωνιστές: 4.10.1. Οπιοειδή / ATC R05DA04
Ponstan	Κάθε επικαλυμμένο με λεπτό υμένιο δισκίο περιέχει 500 mg μεφαιναμικού οξέος.	Το Postan Forte είναι, ένα μη στεροειδές φάρμακο με αποδεδειγμένη σε πειραματόζωα, αντιφλεγμονώδη, αναλγητική και αντιπυρετική δράση. Δεν είναι ναρκωτικό. Ενδείξεις: -Χρόνιες φλεγμονώδεις αρθροπάθειες (ρευματοειδής αρθρίτιδα, αγκυλωτική σπονδυλαρθρίτιδα, ψωριασική αρθρίτιδα κλπ). -Εκφυλιστικές αρθροπάθειες περιφερικών αρθρώσεων και σπονδυλικής στήλης. -Επώδυνα εξωαρθρικά μυοσκελετικά σύνδρομα (περιαρθρίτιδα, τενοντίτιδα, τραυματικές κακώσεις, κλπ). -Πρωτοπαθής δυσμηνόρροια.	MO1AG01  (mefenamic acid)	Mefenamic acid:  10.2: Μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη

		-Αντιμετώπιση κρίσεων ημικρανίας, οδοντικός πόνος, πόνος από τραύματα, μετεγχειρητικός πόνος. -Μηνορραγία οφειλόμενη σε ορμονική δυσλειτουργία ή παρουσία ενδομητρικής συσκευής (IUD), όταν δεν υπάρχει οργανική βλάβη.		
--	--	--	--	--

Από τον πιο πάνω πίνακα, διαπιστώνεται ότι σύμφωνα με το συνταγολόγιο των Φαρμακευτικών Υπηρεσιών, το Ponstan, Nurofen, Aspirin και Aspro Clear ανήκουν στην ίδια γενικότερη κατηγορία παυσίπων και συγκεκριμένα στα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη. Περαιτέρω, το κάθε ένα από τα εν λόγω παυσίπων χαρακτηρίζεται από διαφορετικές συγκεκριμένες θεραπευτικές ενδείξεις και η σύνθεση του διαφέρει, κάτι που δικαιολογεί και το διαφορετικό ATC κωδικό που δίνεται για το κάθε παυσίπωνο.

Έχοντας υπόψη ότι τα Aspirin και Aspro Clear αποτελούνται από το ίδιο συστατικό και συγκεκριμένα το acetylsalicylic acid, με ATC κωδικό NO2BA01, η Επιτροπή για σκοπούς εξέτασης της παρούσας καταγγελίας καταλήγει στο συμπέρασμα ότι αυτά αφορούν το ίδιο φάρμακο με διαφορετική επωνυμία.

Γενικά παρατηρείται ότι τα παυσίπων Ponstan, Nurofen, Aspirin και Aspro Clear διαφέρουν από τα Panadol και Solpadeine, εφόσον τα τελευταία δεν παρέχουν αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες. Επομένως, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι τα παυσίπων με τις επωνυμίες Panadol και Solpadeine, ανήκουν σε διαφορετική αγορά προϊόντος από τα υπόλοιπα παυσίπωνο.

Η Επιτροπή δεδομένου του ότι ο ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν εμπορεύεται καμία από τις επωνυμίες Ponstan, Nurofen, Aspirin και Aspro Clear, και καθότι υπάρχουν παράγοντες που φαίνεται να διαφοροποιούν τη σχετική αγορά των Panadol και Solpadeine από τα υπόλοιπα, διαπιστώνει ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας εξετάστηκε το Panadol και το Solpadeine, τα δύο παυσίπωνο δηλαδή που εισάγει και διανέμει στην αγορά η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και τα οποία ανήκουν σε διαφορετικές αγορές από τα υπόλοιπα.

Σημειώνεται καταρχάς ότι και τα δύο εν λόγω παυσίπωνο, Panadol και Solpadeine χορηγούνται χωρίς ιατρική συνταγή, δηλαδή αποτελούν OTC (over the counter) φάρμακα τα οποία ο ασθενής μπορούσε να αγοράσει απευθείας από σημεία λιανικής πώλησης. Ιδιαίτερα, σε ότι αφορά το Solpadeine μπορούσε να το αγοράσει απευθείας μόνο από φαρμακεία, ενώ το Panadol μέχρι τις αρχές του 2015, από φαρμακεία, περίπτερα και υπεραγορές. Σημειώνεται ότι περί τον Μάρτιο του 2015 βάσει αποφάσεως του Συμβουλίου Φαρμακευτικής που εγκρίθηκε από τον Υπουργό Υγείας, το Panadol διατίθεται έκτοτε μόνο σε φαρμακεία.

Το Panadol σύμφωνα με το συνταγολόγιο των Φαρμακευτικών Υπηρεσιών κατατάσσεται βάσει του συστατικού του, δηλαδή, την παρακεταμόλη (paracetamol) στα αναλγητικά και αντιπυρετικά φάρμακα. Συγκεκριμένα, αναλγητικό φάρμακο θεωρείται αυτό που μειώνει τον πόνο και αντιπυρετικό, αυτό που βοηθά στη μείωση της θερμοκρασίας του σώματος όταν υπάρχει πυρετός.

Ιδιαίτερα, το Panadol σύμφωνα με τις θεραπευτικές του ενδείξεις μπορεί να χορηγηθεί σε ασθενή για την αντιμετώπιση κεφαλαλγίας, οσφυαλγίας, ρευματικού και μυϊκού πόνου, πονόδοντο, δυσμηνόρροια, δυσφορία σε κρουλόγημα, γρίπη, πονόλαιμο, στη μείωση της θερμοκρασίας, ενώ ενδείκνυται επίσης για την ανακούφιση του πόνου που οφείλεται σε μη σοβαρή αρθρίτιδα.

Το Solpadeine, που αποτελεί συνδυασμό τριών συστατικών, παρακεταμόλη, κωδεΐνη και καφεΐνη (paracetamol, codeine phosphate hemihydrate & caffeine), δεν κατατάσσεται σε συγκεκριμένη κατηγορία στο συνταγολόγιο των Φαρμακευτικών Υπηρεσιών, για αυτό ακριβώς το λόγο. Όσον αφορά την κατηγοριοποίηση του κάθε συστατικού ξεχωριστά, η παρακεταμόλη κατατάσσεται στα αναλγητικά-αντιπυρετικά φάρμακα (Paracetamol: 10.1: Αναλγητικά – αντιπυρετικά / ATC NO2BE01), ενώ η κωδεΐνη κατατάσσεται στα οπιοειδή αναλγητικά (Codeine Phosphate: 4.10. Οπιοειδή αναλγητικά και ανταγωνιστές: 4.10.1. Οπιοειδή /ATC R05DA04).

Όσον αφορά την ATC κωδικοποίηση των δύο παυσίπωνων, ο κωδικός που δίνεται στο Solpadeine διαφέρει από αυτό του Panadol, αλλά και τα δύο ανήκουν στη γενικότερη NO2B κατηγορία. Συγκεκριμένα, ο κωδικός του Solpadeine είναι NO2BE71 (paracetamol, combinations with psycholeptics) και το Panadol έχει κωδικό NO2BE01 (paracetamol). Σύμφωνα με το σύστημα κωδικοποίησης ATC, η γενική κατηγορία N αφορά το νευρικό σύστημα (nervous system), η NO2 κατηγορία αφορά τα αναλγητικά φάρμακα (analgesics) και η NO2B αφορά συγκεκριμένα τα αναλγητικά και αντιπυρετικά φάρμακα (other analgesics and antipyretics).

Από τον πίνακα που παρατέθηκε ανωτέρω διαφαίνεται ότι κάποιες θεραπευτικές ενδείξεις των δισκίων Solpadeine όπως πονοκέφαλος, πονόδοντος και ρευματικός πόνος είναι οι ίδιες όπως και στα Panadol. Παραταύτα, σύμφωνα με τα όσα καταγράφονται στις θεραπευτικές ενδείξεις για τα Solpadeine, τα εν λόγω δισκία χρησιμοποιούνται σε ασθενείς για βραχυχρόνια αντιμετώπιση οξέος πόνου μέτριας εντάσεως, που δεν ανακουφίζεται από την παρακεταμόλη ή την ιβουπροφαίνη μόνο.

Η Επιτροπή καταλήγει ότι τα δισκία Solpadeine και αυτά του Panadol θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν ως ατελή υποκατάστατα, εφόσον και τα δύο δύνανται να αντιμετωπίσουν ίδια προβλήματα και αρχίζουν με την ίδια γενική ATC κατηγοριοποίηση.

Η Επιτροπή σημειώνει σε αυτό το σημείο ότι όλες οι πιο πάνω αναφορές τόσο του Panadol όσο και του Solpadeine, δεν αφορούν οποιοσδήποτε παραλλαγές των παυσίπωνων. Συγκεκριμένα σύμφωνα με τις Φαρμακευτικές Υπηρεσίες, με την επωνυμία Panadol, πέραν των απλών δισκίων κυκλοφορούν στην αγορά και άλλες μορφές, ως εξής: (1) Panadol cold & flu, (2) Panadol baby&infant, (3) Panadol

advance, (4) Panadol extra, (5) Panadol night, (6) Panadol sinus και (7) Panadol soluble. Επίσης, το Solpadeine κυκλοφορεί στην αγορά και ως Solpadeine soluble.

Όσον αφορά τα Panadol, σημειώνεται ότι σύμφωνα με την ATC κωδικοποίηση τους, όλες οι υποκατηγορίες ανήκουν στην ίδια κατηγορία, δηλαδή στην N02BE (other analgesics and antipyretics). Ιδιαίτερα σημειώνεται ότι το Panadol baby&infant, Panadol advance και Panadol soluble έχουν τον ίδιο κωδικό, N02BE01, ο οποίος είναι ο κωδικός της παρακεταμόλης και άρα δεν διαφοροποιούνται καθόλου από τα απλά δισκία Panadol στη βάση του ATC. Τα Panadol cold & flu, Panadol extra, Panadol night και Panadol sinus έχουν επίσης τον ίδιο κωδικό, N02BE51 (paracetamol, combinations excl. psycholeptics) και διαφοροποιούνται στην κατάληψη του ATC κωδικού, από τα απλά Panadol επειδή αποτελούν συνδυασμό παρακεταμόλης με άλλα συστατικά.

Για παράδειγμα, το Panadol extra αποτελείται από παρακεταμόλη 500 mg και καφεΐνη 65 mg, ενώ το Panadol cold & flu αποτελείται από παρακεταμόλη 500 mg, υδροχλωρική ψευδοεφεδρίνη 30 mg και μηλεϊνική χλωροφαιριραμίνη 2 mg. Παρατηρείται και στις δύο περιπτώσεις ότι το κύριο συστατικό των δισκίων είναι η παρακεταμόλη, ενώ τα υπόλοιπα συστατικά βρίσκονται σε κατά πολύ μικρότερη ποσότητα στα δισκία.

Όσον αφορά τα Solpadeine, η Επιτροπή σημειώνει ότι το Solpadeine soluble έχει ακριβώς τον ίδιο ATC κωδικό, N02BE71. Επομένως και τα δύο εμπίπτουν στην N02BE (other analgesics and antipyretics) κατηγορία και η διαφορά τους όπως διαφαίνεται από τα στοιχεία της έρευνας, έγκειται στο γεγονός ότι το Solpadeine soluble είναι διαλυόμενο.

Ως εκ τούτου, η Επιτροπή κατέληξε ότι για σκοπούς εξέτασης της παρούσας καταγγελίας, δεν θα προχωρήσει σε εξέταση του κάθε είδους δισκίου Panadol και Solpadeine που κυκλοφορεί στην αγορά, εφόσον η καταγγελία αφορά γενικά το Panadol και όλες οι πιο πάνω μορφές του Panadol και του Solpadeine ανήκουν στην N02BE (other analgesics and antipyretics) κατηγορία, δηλαδή, στα αναλγητικά και αντιπυρετικά φάρμακα.

Στη βάση των πιο πάνω, η Επιτροπή για σκοπούς εξέτασης της παρούσας καταγγελίας, ομόφωνα αποφασίζει ότι η σχετική αγορά προϊόντων, ορίζεται ως η χονδρική προμήθεια μη-συνταγογραφούμενων (OTC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων.

#### **4.3.3. Σχετική αγορά προϊόντος/υπηρεσιών – Προϊόντα βρεφικής φροντίδας:**

Στην υπό εξέταση υπόθεση, η Επιτροπή εξέτασε τα προϊόντα βρεφικής φροντίδας και συγκεκριμένα τις πάνες και τα υγρομάντηλα / υγρομάντηλα τα οποία εμπορεύεται η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, καθότι ένας από τους λόγους διακοπής της συνεργασίας, ως προβλήθηκε και από τις δύο πλευρές, ήταν η πώληση από μέρος της MICROSTORE των βρεφικών πανών και υγρομάντηλων με την εμπορική επωνυμία Nannys που προέρχονταν από το παράλληλο εμπόριο.

Οι πάνες για βρέφη αποτελούν εξειδικευμένο προϊόν το οποίο απευθύνεται αποκλειστικά για βρέφη. Σημειώνεται ότι στο εμπόριο πωλούνται διαφόρων ειδών πάνες, όπως πάνες για ενήλικες, οι οποίες όμως διαφέρουν από τις βρεφικές πάνες, αφού απευθύνονται αποκλειστικά και μόνο σε ενήλικες.

Τα υγρομάντηλα είναι προϊόντα τα οποία έχουν ως κύρια χρήση τους το καθάρισμα βρεφών καθώς επίσης και τη γενικότερη χρήση προσωπικού καθαρισμού.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της GS/ TPG/ ONTEX<sup>23</sup>, σε σχέση με την αγορά προϊόντων βρεφικής φροντίδας (Baby care products), σημείωσε τους ορισμούς των πιο κάτω τριών προϊόντων: (α) «*Nappies (or baby diapers) are synthetic garments for babies and toddlers that are generally made of a waterproof exterior and an absorbent inner core to absorb excretions*». (β) «*Pants are synthetic nappies used for infants being toilet trained. Pants have the absorption and feature of a taped nappy, but are fitted with stretching sides that allow the child to pull the nappy up and down independently*». (γ) «*Baby wipes are synthetic cloths or paper used for cleaning or drying and designed specifically for use on babies*».

Η Επιτροπή επίσης σημειώνει ότι στην απόφαση της 6/2008<sup>24</sup> έχει ορίσει ως ξεχωριστή σχετική αγορά προϊόντος την παραγωγή/ εισαγωγή και εμπορία πάνων για βρέφη.

Επιπρόσθετα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της GS/ TPG/ ONTEX<sup>25</sup>, σημείωσε σε σχέση με τα υγρομάντηλα (Baby wipes), τα εξής: «*The parties submit that, for the purposes of the present transaction, baby wipes could constitute a relevant product market. Given that ..., it can be left open whether baby wipes constitute a distinct product market*».

Η Επιτροπή επίσης σημειώνει ότι στην απόφαση της 6/2008<sup>26</sup> έχει ορίσει ως ξεχωριστή σχετική αγορά προϊόντος την παραγωγή/ εισαγωγή και εμπορία υγρομάντηλων.

Στην παρούσα υπόθεση, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ όσον αφορά την αγορά προϊόντων βρεφικής φροντίδας, και ιδιαίτερα για τις παιδικές πάνες και τα υγρομάντηλα αναφέρει τα ακόλουθα:

(α) Η κατηγορία παιδικών πάνων εξυπηρετεί την ανάγκη υγιεινής και καθαριότητας των παιδιών από τη βρεφική ηλικία μέχρι και το στάδιο που το παιδί μπορεί να αυτοεξυπηρετηθεί. Τα χαρακτηριστικά των προϊόντων αυτών είναι ο ανατομικός σχεδιασμός, η απορροφητικότητα τους και ο μοντέρνος σχεδιασμός. Η κατηγορία παιδικών πανών χωρίζεται σε "Open", ανοικτές πάνες, "Closed-Pull ups", πάνες βρακάκια για την «εκπαίδευση της τουαλέτας» και "Night", πάνες βρακάκια για το βράδυ για μωρά άνω των 4 ετών, καθώς επίσης και "Swimpants", πάνες βρακάκια για χρήση στη θάλασσα ή στην πισίνα.

<sup>23</sup> Case No COMP/M.5958 -GS/ TPG/ ONTEX

<sup>24</sup> Κοινοποίηση πράξης συγκέντρωσης των εταιριών Χ. Α. Παπαέλληνας & ΣΙΑ ΛΤΔ και Linette Ltd.

<sup>25</sup> Case No COMP/M.5958 -GS/ TPG/ ONTEX

<sup>26</sup> Κοινοποίηση πράξης συγκέντρωσης των εταιριών Χ. Α. Παπαέλληνας & ΣΙΑ ΛΤΔ και Linette Ltd.

(β) Τα υγρομάντηλα εξυπηρετούν την ανάγκη του καταναλωτή για γενική και προσωπική καθαριότητα, χρησιμοποιούνται από τον καθαρισμό επιφανειών μέχρι και το καθαρισμό του δέρματος των βρεφών, ενώ όπως σημειώνει η εταιρεία, δεν υπάρχουν υποκατηγορίες.

Σε σχέση με τα πιο πάνω, η Επιτροπή σημειώνει ότι για σκοπούς εξέτασης της παρούσας καταγγελίας δεν κρίνει απαραίτητο όπως διαχωρίσει την αγορά των πανών για βρέφη ή τα υγρομάντηλα σε υποκατηγορίες.

Ως εκ τούτου, στη βάση των πιο πάνω, η Επιτροπή για σκοπούς εξέτασης της παρούσας καταγγελίας, ομόφωνα αποφασίζει ότι η σχετική αγορά προϊόντων, ορίζεται ως: (α) η χονδρική προμήθεια πανών για βρέφη, και (β) η χονδρική προμήθεια υγρομάντηλων.

#### **4.3.4.1. Σχετική γεωγραφική αγορά – χονδρική προμήθεια παιδικών τροφών:**

Η Επιτροπή επισημαίνει ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στη σχετική ανακοίνωσή της<sup>27</sup> ορίζει ότι «η σχετική γεωγραφική αγορά περιλαμβάνει την περιοχή όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις συμμετέχουν στην προμήθεια προϊόντων ή υπηρεσιών και οι όροι του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές, διότι στις εν λόγω περιοχές οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά».

Αναφορικά με τις παιδικές τροφές, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της NESTLE/GERBER<sup>28</sup> σημείωσε ότι η έρευνα αγοράς επιβεβαίωσε σε μεγάλο βαθμό την ύπαρξη χαρακτηριστικών της αγοράς που υποδεικνύουν εθνικές γεωγραφικές αγορές καταγράφοντας κάποια από αυτά ως εξής: «e.g. retailers procure baby food products largely at national level, differences in prices, different market growth and saturation levels, differences in customer preferences, importance of brands and brand recognition, different suppliers active on different national markets». Παρόλα αυτά, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σημείωσε ότι ένας ανταποκριτής στην έρευνα αγοράς υποστήριξε ότι η αγορά παιδικών τροφών πρέπει να ορίζεται ως ο Ευρωπαϊκός Οικονομικός Χώρος. Αυτό μπορεί να υποστηριχθεί σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή από το γεγονός ότι δεν είναι απαραίτητο να υπάρχουν μονάδες παραγωγής στη χώρα πώλησης και οι παιδικές τροφές διανέμονται σε όλη την Ευρώπη. Τα επιχειρήματα υπέρ ευρύτερης γεωγραφικής διάστασης των αγορών για παιδικές τροφές είναι ισχυρότερα για μικρότερες χώρες όπως η Κύπρος και η Ισλανδία, όπου όλες οι παιδικές τροφές εισάγονται, η σήμανση τους στην εθνική γλώσσα είναι λιγότερο περιοριστική και κανένας από τους προμηθευτές παιδικών τροφίμων δεν είναι άμεσα ενεργός στην αγορά αλλά λειτουργεί μέσω διανομέων.

<sup>27</sup> Ανακοίνωση Επιτροπής για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς, EE C 372 της 3.12.1997.

<sup>28</sup> COMP/M.4688 – NESTLE/BERGER, pages. 2-4.

Σημειώνεται επίσης ότι η εμπορία παιδικών τροφών διέπεται από το σχετικό κώδικα του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας και τις σχετικές Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όπως η Οδηγία 2006/141/EK της Επιτροπής, τον Κανονισμό (ΕΕ) αρ. 1169/2011 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και Συμβουλίου, τους περί Παρασκευασμάτων για Βρέφη και Παρασκευασμάτων Δεύτερης Βρεφικής Ηλικίας Κανονισμούς του 2008-9 σύμφωνα με τον Περί Τροφίμων (έλεγχος και πώληση) Νόμο της Κυπριακής Δημοκρατίας. Τα ανωτέρω περιέχουν περιορισμούς και απαγορευτικές διατάξεις, όσον αφορά τη με οποιοδήποτε τρόπο διαφήμιση βρεφικών γαλάτων πρώτης βρεφικής ηλικίας σε μη επαγγελματίες υγείας.

Στην προκειμένη περίπτωση τόσο η καταγγέλλουσα MICRO STORES όσο και η καταγγελλόμενη ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δραστηριοποιούνται εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, η πρώτη εταιρεία στη λιανική πώληση και η δεύτερη στην εισαγωγή και χονδρική πώληση και εξετάζονται τα αποτελέσματα των κατ' ισχυρισμό παραβάσεων εντός της Δημοκρατίας.

Στη βάση των όσων προαναφέρθηκαν και λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της συγκεκριμένης υπόθεσης και λόγω του ότι οι όροι του ανταγωνισμού θεωρούνται ομοιογενείς για την πώληση προϊόντων σε όλη την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι η γεωγραφική αγορά της πιο πάνω σχετικής αγοράς προϊόντων, είναι η επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.

#### **4.3.4.2. Σχετική γεωγραφική αγορά – χονδρική προμήθεια μη-συνταγογραφούμενων (OTC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων:**

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε αποφάσεις της όρισε τη γεωγραφική αγορά για τα φάρμακα ως εθνική.<sup>29</sup>

Λαμβάνοντας υπόψη της την ύπαρξη εθνικής νομοθεσίας, η οποία ρυθμίζει την αγορά των φαρμάκων εντός της Δημοκρατίας καθώς και Συνταγολόγιο των Φαρμακευτικών Υπηρεσιών της Κυπριακής Δημοκρατία, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι η γεωγραφική αγορά της πιο πάνω σχετικής αγοράς προϊόντων είναι η επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.

#### **4.3.4.3. Σχετική γεωγραφική αγορά – χονδρική προμήθεια (α) πάνων για βρέφη και (β) υγρομάντηλων:**

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της GS/ TPG/ ONTEX<sup>30</sup> αναφορικά με τον ορισμό της γεωγραφική αγοράς ανέφερε ότι: «*The parties submit that the relevant geographic markets for the supply of nappies, feminine hygiene products and adult incontinence products to retailers are EEA-wide in scope. The market definition has widely confirmed that the scope of the geographic markets is at least EEA-wide. In any event, for the purpose of the assessment of the present transaction, the*

<sup>29</sup> COMP/M. 3544, COMP/M.3853, COMP/M.5476.

<sup>30</sup> Case No COMP/M.5958 -GS/ TPG/ ONTEX

*exact geographic scope of the market for hygiene disposables can be left open, given that the proposed transaction does not raise any competition concerns under any alternative market definition».*

Στην προκειμένη περίπτωση τόσο η καταγγέλλουσα MICRO STORES όσο και η καταγγελλόμενη ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δραστηριοποιούνται εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, η πρώτη εταιρεία στη λιανική πώληση και η δεύτερη στην εισαγωγή και χονδρική πώληση και εξετάζονται τα αποτελέσματα των κατ' ισχυρισμό παραβάσεων εντός της Δημοκρατίας.

Στη βάση των όσων προαναφέρθηκαν και λαμβάνοντας υπόψη αφενός τις ιδιαιτερότητες της συγκεκριμένης υπόθεσης και αφετέρου τους όρους του ανταγωνισμού οι οποίοι θεωρούνται ομοιογενείς για την πώληση προϊόντων σε όλη την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι η γεωγραφική αγορά της (α) χονδρικής προμήθειας πάνων για βρέφη και (β) χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων, είναι η επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.

#### **4.4. Δομή Σχετικών Αγορών**

##### **4.4.1 Παιδικές τροφές**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι όπως διαφάνηκε από την έρευνά της Υπηρεσίας, στις σχετικές αγορές όπως αυτές καθορίστηκαν πιο πάνω, δραστηριοποιούνται στην Κύπρο συνολικά δώδεκα (12) εταιρείες. Κάποιες από αυτές δραστηριοποιούνται και στις τρεις σχετικές αγορές, κάποιες όχι.

Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας λόγω του ότι τα στοιχεία που απέστειλαν οι προαναφερόμενες εταιρείες διαφέρουν μεταξύ τους, όσον αφορά το μερίδιο αγοράς τους αλλά και των ανταγωνιστών τους, ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς έγινε στη βάση των κύκλων εργασιών που απέστειλε η κάθε εταιρεία που δραστηριοποιείται σε έκαστη σχετική αγορά.

##### **(α) Παιδικά γεύματα και σνακ**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ είναι υπεύθυνη, δυνάμει σχετικής προφορικής συμφωνίας η οποία ισχύει από το [...], για την αποθήκευση, πώληση και διανομή των εν λόγω προϊόντων των εταιρειών Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd, [...]. Σύμφωνα τα όσα ανέφεραν οι εταιρείες Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd σε σχετικές επιστολές τους ημερομηνίας 11/8/2014 προς την Υπηρεσία, η πολιτική που ακολουθείται για την προμήθεια των προϊόντων στο λιανικό εμπόριο και από τις τρεις εταιρείες είναι [...].

Στη βάση των πιο πάνω στοιχείων και δεδομένων, η Επιτροπή θεωρεί ότι δικαιολογείται ο υπολογισμός της οικονομικής ισχύος της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, από το άθροισμα των μεριδίων αγοράς που κατέχουν οι δύο εταιρείες, Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd.



Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει ότι το μερίδιο αγοράς της εταιρείας Arbor Vitae Ltd, η οποία εισάγει τα προϊόντα MILUPA κατά το 2012 ανερχόταν στο [0-10]% και το 2013 στο [0-10]%, ενώ της εταιρείας Ledanthi Co. Ltd η οποία εισάγει τα προϊόντα Ninolac κατά το 2012 ανερχόταν στο [0-10]% και το 2013 στο [0-10]%. Συνακόλουθα το μερίδιο αγοράς της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα που εισάγουν οι εταιρείες Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd στα παιδικά γεύματα και σνακς στην Κύπρο, το 2012 ήταν [0-10]% και το 2013 ήταν [0-10]%.

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει επίσης ότι στην εν λόγω αγορά δραστηριοποιούνταν ακόμη εννέα εταιρείες, οι οποίες κατά τα έτη 2012 και 2013 είχαν τα ακόλουθα μερίδια αγοράς, C.A. Papaellinas Emporiki Ltd (ΑΛΦΑΜΕΓΑ) [0-10]% και [0-10]%, Harap Trading Ltd (20-30)% και (20-30)%, The Star Medicines Importers Co. Ltd [0-10]% και [0-10]%, Rologis Ltd [0-10]% και [0-10]%, Vassos Eliades Ltd (50-60)% και (40-50)%, Ostra Trading Ltd [0-10]% και [0-10]%, Βαρνάβα Χατζηπαναγή Λτδ [0-10]% και [0-10]%, M.S.Jacovides & Co Ltd [0-10]% και [0-10]%, αντίστοιχα, ενώ η εταιρεία Kean Soft Drinks Ltd κατείχε μερίδιο αγοράς [0-10]% κατά το 2013.

#### **(β) Παιδικά ποτά (π.χ. παιδικοί χυμοί από φρούτα ή λαχανικά, νέκταρ καθώς και νερό)**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ είναι υπεύθυνη, δυνάμει σχετικής προφορικής συμφωνίας η οποία ισχύει από το [...], για την αποθήκευση πώληση και διανομή των εν λόγω προϊόντων των εταιρειών Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd, [...]. Έχοντας υπόψη τα όσα ανέφεραν οι εταιρείες Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd σε σχετικές επιστολές τους ημερομηνίας 11/8/2014 στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας, η Επιτροπή και σε αυτή την περίπτωση θεωρεί ότι δικαιολογείται ο υπολογισμός της οικονομικής ισχύος της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ από το άθροισμα των μεριδίων αγοράς που κατέχουν οι δύο εταιρείες, Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd.

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει ότι, το μερίδιο αγοράς της εταιρείας Arbor Vitae Ltd, η οποία εισάγει τα προϊόντα MILUPA κατά το 2012 ανερχόταν στο (20-30)% και το 2013 στο (20-30)%, ενώ της εταιρείας Ledanthi Co. Ltd η οποία εισάγει τα προϊόντα Babelitsa κατά το 2012 ανερχόταν στο (10-20)% και το 2013 στο (10-20)%. Συνακόλουθα το μερίδιο αγοράς στα παιδικά ποτά στην Κύπρο της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα που εισάγουν οι εταιρείες Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd, το 2012 ήταν (30-40)% και το 2013 ήταν (40-50)%.

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει επίσης ότι στην εν λόγω αγορά δραστηριοποιούνταν ακόμη επτά εταιρείες, οι οποίες κατά τα έτη 2012 και 2013 είχαν τα ακόλουθα μερίδια αγοράς, Vassos Eliades (10-20)% και (10-20)%, C.A. Papaellinas Emporiki Ltd

(ΑΛΦΑΜΕΓΑ) [0-10]% και [0-10]%, Harap Trading Ltd [0-10]% και [0-10]%, Ostra Trading Ltd [0-10]% και [0-10]%, Βαρνάβα Χατζηπαναγή Λτδ [0-10]% και [0-10]%, M.S.Jacovides & Co Ltd (30-40)% και (30-40)%, αντίστοιχα, ενώ η εταιρεία Kean Soft Drinks Ltd κατείχε μερίδιο αγοράς [0-10]% κατά το 2013.

#### **(γ) Βρεφικά/παιδικά γάλατα και φόρμουλες για γάλα.**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι το μερίδιο αγοράς στη χονδρική προμήθεια παιδικών/βρεφικών γαλάτων στην Κύπρο της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα που εισάγει η εταιρεία Arbor Vitae Ltd, το 2012 ήταν (10-20)% και το 2013 ήταν (10-20)%.

Περαιτέρω η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει ότι στην εν λόγω αγορά δραστηριοποιούνται ακόμη έντεκα εταιρείες, οι οποίες κατά τα έτη 2012 και 2013 είχαν τα ακόλουθα μερίδια αγοράς, C.A. Papaellinas Emporiki Ltd (ΑΛΦΑΜΕΓΑ) [0-10]% και [0-10]%, Akis Panayiotiou & Son Ltd [0-10]% και [0-10]%, Harap Trading Ltd (30-40)% και (30-40)%, George Petrou Ltd (10-20)% και (10-20)%, The Star Medicines Importers Co. Ltd [0-10]% και [0-10]%, Vassos Eliades (10-20)% και (10-20)%, Phadisco (10-20)% και [10-20]%, Ostra Trading Ltd [0-10]% και [0-10]%, LifePharma (Z.A.M.) Ltd [0-10]% και [0-10]%, Βαρνάβα Χατζηπαναγή Λτδ [0-10]% και [0-10]%, M.S.Jacovides & Co Ltd [0-10]% και [0-10]%, αντίστοιχα.

#### **4.4.2 Παυσίπονα**

Σύμφωνα με τα στοιχεία που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, οι συνολικές πωλήσεις των Panadol στην Κύπρο το 2012 και 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα.<sup>31</sup> Βάσει της ίδιας πηγής, οι συνολικές πωλήσεις των Solpadeine στην Κύπρο το 2012 και 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα.<sup>32</sup> Ως εκ τούτου το σύνολο της εν λόγω σχετικής αγοράς στην Κύπρο ανήλθε στα €[...] το 2012<sup>33</sup> και στα €[...] το 2013.<sup>34</sup>

Οι πωλήσεις της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σε Panadol το 2012 και το 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα, και οι πωλήσεις της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σε Solpadeine το 2012 και το 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα. Επομένως οι συνολικές πωλήσεις της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, για το 2012 ανήλθαν στα €[...], ενώ για το 2013 ανήλθαν στα €[...].

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει ότι το μερίδιο αγοράς της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στη σχετική αγορά της χονδρικής προμήθειας μη-

<sup>31</sup> Στοιχεία από τη μελέτη εταιρείας Retail Zoom.

<sup>32</sup> Στοιχεία από τη μελέτη εταιρείας Retail Zoom.

<sup>33</sup> [...]

<sup>34</sup> [...]

συνταγογραφούμενων (OTC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων, ήταν [60-70]%<sup>35</sup> το 2012 και [60-70]%<sup>36</sup> το 2013<sup>37</sup>.

#### **4.4.3 Πάνες για Βρέφη**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με πληροφορίες που δόθηκαν από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στη χονδρική αγορά των πάνων για βρέφη, εκτός από την ίδια η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Nannys” και “Huggies”, δραστηριοποιούνται επίσης οι εταιρείες: (α) Diplomat Cyprus η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Pampers”, (β) Cyprus Trading Corporation Plc η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Libero”, (γ) Christodoulides Bros Ltd η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Johnsons & Johnsons”, (δ) Unilever Tseriotis Cyprus Ltd η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Proderm”, και (ε) D.A. Latex Ltd η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Sudocream”.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, οι συνολικές πωλήσεις βρεφικών πάνων στην Κύπρο το 2012 και 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα.<sup>38</sup>

Επίσης, σύμφωνα με στοιχεία που προσκόμισε η ίδια η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ οι πωλήσεις της στις βρεφικές πάνες επωνυμίας “Nannys” και “Huggies” για το 2012 ανήλθαν σε €[...] και €[...] αντίστοιχα, ενώ για το 2013 ανήλθαν σε €[...] και €[...] αντίστοιχα. Επομένως οι συνολικές της πωλήσεις βρεφικών πάνων στην Κύπρο το 2012 και 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα.

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει το μερίδιο αγοράς της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στη σχετική αγορά χονδρικής προμήθειας πάνων για βρέφη, ήταν (30-40)%<sup>39</sup> το 2012 και (30-40)%<sup>40</sup> το 2013.

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει περαιτέρω ότι, σύμφωνα με στοιχεία που προσκόμισε η εταιρεία Diplomat Cyprus οι πωλήσεις της στις βρεφικές πάνες επωνυμίας “Pampers” για το 2012 ανήλθαν σε €[...], ενώ για το 2013 ανήλθαν σε €[...]. Στη βάση των στοιχείων που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ για τις συνολικές πωλήσεις βρεφικών πάνων στην Κύπρο το 2012 και 2013, το μερίδιο αγοράς της Diplomat Cyprus στη σχετική αγορά χονδρικής προμήθειας πάνων για βρέφη, ήταν κατά τα εν λόγω έτη, (40-50)%<sup>41</sup> και (50-60)%<sup>42</sup>, αντίστοιχα.

---

<sup>35</sup> [...]

<sup>36</sup> [...]

<sup>37</sup> Σε σχέση με την εν λόγω αγορά και τα μερίδια της καταγγελλόμενης ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η Επιτροπή θα ήθελε να σημειώσει ότι μετά από σχετικό ερώτημα προς την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ όπως κατονομάσει τους υπόλοιπους εισαγωγείς Panadol και Solpandeiine στην Κύπρο, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ανέφερε [...].

<sup>38</sup> Τα στοιχεία σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑ προέρχονται από μελέτη της εταιρείας Retail Zoom.

<sup>39</sup> [...]

<sup>40</sup> [...]

<sup>41</sup> [...]

<sup>42</sup> [...]

#### **4.4.4 Υγρομάντηλα**

Η Επιτροπή σημειώνει επίσης ότι, σύμφωνα με πληροφορίες που δόθηκαν από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην αγορά των υγρομάντηλων, εκτός από την ίδια η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Nannys Fresh”, “Huggies Wipes” και “Dr. Fisher Wipes”, δραστηριοποιούνται οι ακόλουθες εταιρείες: (α) Christodoulides Bros Ltd η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Johnsons & Johnsons”, (β) Costas Papaellinas Organization η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Baby Care”, (γ) Diplomat Cyprus η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Pampers”, (δ) Εύρηκα Λτδ η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Septona”, και η (ε) Unilever Tseriotis Cyprus Ltd η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα επωνυμίας “Proderm”.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, οι συνολικές πωλήσεις υγρομάντηλων στην Κύπρο το 2012 και 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα.<sup>43</sup>

Επίσης, σύμφωνα με στοιχεία που προσκόμισε η ίδια η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ οι πωλήσεις της στα υγρομάντηλα επωνυμίας “Nannys Fresh”, “Huggies Wipes” και “Dr. Fisher Wipes” για το 2012 ανήλθαν σε €[...], €[...] και €[...] αντίστοιχα, ενώ για το 2013 ανήλθαν σε €[...], €[...] και €[...] αντίστοιχα. Επομένως οι συνολικές της πωλήσεις υγρομάντηλων στην Κύπρο το 2012 και 2013 ανήλθαν στα €[...] και €[...] αντίστοιχα.

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει το μερίδιο αγοράς της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στη σχετική αγορά χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων, ήταν (40-50)%<sup>44</sup> το 2012 και (40-50)%<sup>45</sup> το 2013.

Η Επιτροπή από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώνει περαιτέρω ότι, σύμφωνα με στοιχεία που προσκόμισε η εταιρεία Christodoulides Bros Ltd οι πωλήσεις της στα υγρομάντηλα επωνυμίας “Johnsons & Johnsons” και “Chicco” για το 2012 ανήλθαν σε €[...]<sup>46</sup>, ενώ για το 2013 ανήλθαν σε €[...]<sup>47</sup>. Στη βάση των στοιχείων που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ για τις συνολικές πωλήσεις υγρομάντηλων στην Κύπρο το 2012 και 2013, το μερίδιο αγοράς της Christodoulides Bros Ltd στη σχετική αγορά χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων, ήταν κατά τα εν λόγω έτη, (10-20)%<sup>48</sup> και (10-20)%<sup>49</sup>, αντίστοιχα.

---

<sup>43</sup> Τα στοιχεία σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑ προέρχονται από μελέτη της εταιρείας Retail Zoom.

<sup>44</sup> [...]

<sup>45</sup> [...]

<sup>46</sup> Η Επιτροπή σημειώνει ότι από τις εν λόγω πωλήσεις, [...].

<sup>47</sup> Η Επιτροπή σημειώνει ότι από τις εν λόγω πωλήσεις, [...].

<sup>48</sup> [...]

<sup>49</sup> [...]

#### **4.5. Νομική Αξιολόγηση της καταγγελλόμενης συμπεριφοράς**

Η νομική εκτίμηση της συμπεριφοράς της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ γίνεται υπό το πρίσμα του άρθρου 6(1) (β) και (γ) του Νόμου, το οποίο και αποτελεί τη νομική βάση της καταγγελίας.

Το άρθρο 6(1) του Νόμου έχει ως κάτωθι:

*«6.-(1) Απαγορεύεται η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων, που κατέχει ή κατέχουν δεσπόζουσα θέση στο σύνολο ή μέρος της εγχώριας αγοράς ενός προϊόντος, ιδιαίτερα εάν η πράξη αυτή έχει ως αποτέλεσμα ή ενδεχόμενο αποτέλεσμα –*

*(α) τον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό αθέμιτων τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων μη θεμιτών υπό τις περιστάσεις όρων συναλλαγής*

*(β) τον περιορισμό της παραγωγής ή της διάθεσης ή της τεχνολογικής ανάπτυξης, προς ζημιά των καταναλωτών*

*(γ) την εφαρμογή ανόμοιων όρων για ισοδύναμες συναλλαγές, με συνέπεια ορισμένες επιχειρήσεις να τίθενται σε μειονεκτική στον ανταγωνισμό θέση*

*(δ) την εξάρτηση της σύναψης συμφωνιών από την αποδοχή εκ μέρους των αντισυμβαλλόμενων πρόσθετων υποχρεώσεων, οι οποίες, εκ της φύσεώς τους ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες, δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμφωνιών αυτών.»*

##### **4.5.1. Δεσπόζουσα θέση**

Σύμφωνα με τον ορισμό που δίδεται στο άρθρο 2 του Νόμου «δεσπόζουσα θέση», αναφορικά με επιχείρηση, περιλαμβάνει τη θέση οικονομικής δύναμης που απολαμβάνει η επιχείρηση, που την καθιστά ικανή να παρακωλύει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά και της επιτρέπει να ενεργεί σε αισθητό βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες της και σε τελική ανάλυση ανεξάρτητα από τους καταναλωτές<sup>50</sup>.

Βασικό στοιχείο λοιπόν της έννοιας της δεσπόζουσας θέσης είναι η ύπαρξη οικονομικής ισχύος, η οποία παρέχει στη δεσπόζουσα επιχείρηση ευχέρεια ανεξάρτητης συμπεριφοράς, την αποδεσμεύει δηλαδή από τους περιορισμούς που υπάρχουν σε μια ανταγωνιστική αγορά.

Η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης μπορεί να απορρέει από το συνδυασμό διαφόρων παραγόντων οι οποίοι από μόνοι τους δεν αποτελούν απαραίτητα επαρκή ένδειξη για την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης, αλλά όταν συνδυάζονται μεταξύ τους, οδηγούν στην δημιουργία της. Ένα από αυτά είναι και το μερίδιο αγοράς.

---

<sup>50</sup> Σύμφωνα με τον περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου αρ. 13(Ι)/2008 ως έχει τροποποιηθεί με τον περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού (Τροποητικός) Νόμος αρ. 41(Ι)/2014.

Για τη στοιχειοθέτηση της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης, όπως η έννοια παρατίθεται πιο πάνω, θα πρέπει να εξεταστεί το μέγεθος της επιχείρησης και συγκεκριμένα το μερίδιο αγοράς που κατέχει η επιχείρηση στη σχετική αγορά.

Στην υπόθεση *Hoffman-La Roche*,<sup>51</sup> το Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης σημείωσε ότι, παρόλο που η σημασία των μεριδίων αγοράς μπορεί να διαφέρει από μία αγορά σε άλλη, θα μπορούσε βάσιμα να θεωρηθεί ότι τα πολύ υψηλά μερίδια αγοράς αποτελούν από μόνα τους, εκτός σε εξαιρετικές περιπτώσεις, απόδειξη της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης. Εξάλλου, απόδειξη της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης συνιστά η κατοχή μονοπωλίου.

Για να αποτελέσει το μέγεθος του μεριδίου αγοράς κάποιας επιχείρησης επαρκή ένδειξη ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης, θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και η σχέση του συγκεκριμένου μεριδίου με τα αντίστοιχα μερίδια των ανταγωνιστών της εξεταζόμενης κατά περίπτωση επιχείρησης, όπως προκύπτει ευθέως από τη σχετική νομολογία των ευρωπαϊκών δικαστηρίων.<sup>52</sup> Επομένως, για να θεωρηθεί ότι μία επιχείρηση βρίσκεται σε δεσπόζουσα θέση, θα πρέπει το ποσοστό του μεριδίου αγοράς που κατέχει να είναι πολύ μεγαλύτερο από αυτό των ανταγωνιστών της, ώστε να μπορεί να ενεργεί χωρίς να λαμβάνει υπόψη της τους ανταγωνιστές της.<sup>53</sup>

Στις περιπτώσεις όπου το μερίδιο αγοράς είναι μικρότερο του 50%, είναι πιθανό να διαπιστωθεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης μιας επιχείρησης, λαμβάνοντας υπόψη τη διάρθρωση της αγοράς και τα μερίδια των επιχειρήσεων – ανταγωνιστών. Στην υπόθεση *United Brands*,<sup>54</sup> η εν λόγω εταιρεία με μερίδιο αγοράς 40-45% θεωρήθηκε ότι απολαμβάνει δεσπόζουσα θέση, με δεδομένο ότι το μερίδιο αγοράς της αμέσως επόμενης ανταγωνιστικής εταιρείας ήταν 16% και οι υπόλοιποι ανταγωνιστές ήταν αρκετά πιο πίσω.

Η Επιτροπή θα πρέπει να σημειώσει ότι παρά το γεγονός ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το ΔΕΚ αφήνουν το ενδεχόμενο μια επιχείρηση να κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μία αγορά με μερίδιο πολύ μικρότερο του 50%,<sup>55</sup> εντούτοις το μικρότερο μερίδιο αγοράς που κατείχε μια επιχείρηση την οποία η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έκρινε ως δεσπόζουσα για σκοπούς εφαρμογής του άρθρου 82, ήταν 39,7%.<sup>56</sup>

---

<sup>51</sup> Υπόθεση 85/76, *Hoffmann- La Roche & Co. AG v. Commission*, [1979] ECR 461

<sup>52</sup> Βλ. Υπόθεση 85/76, *Hoffmann- La Roche & Co. AG v. Commission*, [1979] ECR 461, Υπόθεση 27/76, *United Brands*, Συλλ. Νομολ. 1978, 207, Υπόθεση 322/81 *Michelin v. Commission* [1983] ECR 3461, [1985] 1 CMLR 282, Υπόθεση C-250/92 *Gottrup-Klim v. Dansk Landbrugs* [1994] ECR I-5641, [1996] 4 CMLR 191.

<sup>53</sup> Υπόθεση T-65/98 *Van den Bergh Foods v. Commission* [2003] ECR II-4653, [2004] 4 CMLR 14, [2005] All ER (EC) 418, παρα. 155; Υπόθεση T-219/99 *British Airways v. Commission* [2003] ECR II-5917, [2004] 4 CMLR 1008, [2004] All ER (EC) 1115.

<sup>54</sup> Υπόθεση 27/76, *United Brands Company και United Brands Continentaal BV κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*. (Μπανάνες Chiquita). [1978] ECR σ. 00207.

<sup>55</sup> Υπόθεση C-250/92, *Gottrup Klim v. KLG* [1994], ECR I-5641, [1996] 4 CMLR 191.

<sup>56</sup> Υπόθεση T-219/99, *British Airways v. Commission* [2003], ECR II-5917, [2004] 4 CMLR 1008.

Έχοντας υπόψη τις πρόνοιες του άρθρου 6(1) του Νόμου, διερευνήθηκε σε πρώτο στάδιο, κατά πόσον η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει δεσπόζουσα θέση στις σχετικές αγορές ως έχουν καθοριστεί ανωτέρω, ώστε να αξιολογηθεί η ύπαρξη οποιασδήποτε κατάχρησης από μέρους αυτής.

#### **4.5.1.1. Παιδικές τροφές**

##### **(α) Παιδικά γεύματα και σνακ**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι στην αγορά των παιδικών τροφών στην Κύπρο κυριαρχεί η εταιρεία Vassos Elliades Ltd με μερίδιο αγοράς (50-60]% το 2012 και (40-50]% το 2013. Δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία στην εν λόγω αγορά είναι η Harap Trading Ltd με μερίδιο αγοράς (20-30]% το 2012 και (20-30]% το 2013. Η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει [0-10]% μερίδιο αγοράς το 2012 και [0-10]% το 2013. Οι υπόλοιπες εταιρείες κατέχουν κάτω από [0-10]% μερίδιο στην αγορά.

Ως εκ τούτου, η Επιτροπή λαμβάνοντας υπόψη όλους τους παράγοντες που επηρεάζουν την αγορά ομόφωνα αποφασίζει ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής προμήθειας παιδικών γευμάτων και σνακ στην Κύπρο.

##### **(β) Παιδικά ποτά**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι στην αγορά των παιδικών ποτών στην Κύπρο η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει το ψηλότερο μερίδιο αγοράς το 2012 και το 2013, ήτοι (30-40]% και (40-50]% αντίστοιχα. Δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία στην εν λόγω αγορά είναι η M.S.Jacovides & Co Ltd με μερίδιο αγοράς (30-40]% το 2012 και (30-40]% το 2013. Επίσης, η εταιρεία Vassos Elliades είναι η τρίτη μεγαλύτερη στην εν λόγω αγορά με (10-20] % το 2012 και (10-20]% το 2013. Οι υπόλοιπες εταιρείες κατέχουν κάτω από [0-10]% μερίδιο στην αγορά, ήτοι από [0-10]% μέχρι [0-10]%.

Η Επιτροπή περαιτέρω σημειώνει ότι, ειδικά για την υποαγορά των παιδικών ποτών, προχώρησε σε περαιτέρω έρευνα όσον αφορά τους κύκλους εργασιών και τα μερίδια αγοράς των εταιρειών, διαχρονικά, από το 2010 μέχρι το 2014, δηλαδή αξιολόγησε τους κύκλους εργασιών επιπρόσθετα για τα έτη 2010, 2011 και 2014, ώστε να διαφανεί κατά πόσο τα υψηλά μερίδια αγοράς που παρατηρούνται για την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ είναι διαχρονικά.

Τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας, κατέδειξαν ότι τα μερίδια αγοράς της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η οποία εμπορεύεται τα προϊόντα που εισάγουν οι εταιρείες Arbor Vitae Ltd και Ledanthi Co. Ltd, ήταν (40-50]% το 2010, (30-40]% το 2011, (30-40]% το 2012, (40-50]% το 2013 και (30-40]% το 2014.

Όσον αφορά τους ανταγωνιστές της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην αγορά παιδικών ποτών, η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία είναι η M.S. Jacovides & Co Ltd, η οποία είχε τα ακόλουθα μερίδια

αγοράς, (20-30]% το 2010, (20-30]% το 2011, (30-40]% το 2012, (30-40]% το 2013 και (20-30]% το 2014.

Υπό το φως των μεριδίων αγοράς που καταγράφονται ανωτέρω, η Επιτροπή εξέτασε και άλλους παράγοντες εκτός του μεριδίου αγοράς, ώστε να είναι σε θέση να καταλήξει κατά πόσο η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά παιδικών ποτών στην Κύπρο. Ειδικότερα, η Επιτροπή σημειώνει ότι το υψηλό μερίδιο αγοράς που μπορεί να κατέχει μια επιχείρηση στην αγορά θα μπορούσε πολύ γρήγορα να μειωθεί, αν η αγορά είναι ανοικτή και δεν υπάρχουν εμπόδια για την είσοδο άλλων ανταγωνιστών. Πρέπει, κατά συνέπεια, για να διαπιστωθεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης στην υπό εξέταση υπόθεση να ληφθεί υπόψη ο δυνητικός ανταγωνισμός και να εξετασθούν πιθανά εμπόδια και περιορισμοί εισόδου νέων ανταγωνιστών στην αγορά, η ύπαρξη των οποίων απαγορεύει την αναδιάρθρωση και ανακατανομή της αγοράς σε σύντομο χρονικό διάστημα. Τούτου λεχθέντος, η Επιτροπή παρατηρεί την αισθητή μείωση που υπήρχε στο μερίδιο αγοράς της εταιρείας από το 2013 στο 2014 που ήταν (30-40]%, και το χαμηλότερο μερίδιο αγοράς την περίοδο από το 2010 στο 2014.

Η Επιτροπή επί τούτου σημειώνει ότι στην αγορά παιδικών ποτών, δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εμπόδια εισόδου όπως τεχνολογία ή κατοχή αδειών ευρεσιτεχνίας. Επιπρόσθετα, δεν υπάρχουν οικονομικοί φραγμοί τέτοιοι που να αποτρέπουν την είσοδο στην αγορά κυρίως εάν ληφθεί υπόψη ότι μια επιχείρηση μπορεί να εμπορεύεται παιδικά ποτά βάσει παραγγελιών ούτως ώστε να μη δεσμεύσει μεγάλο κεφάλαιο σε αποθέματα.

Παρά το γεγονός ότι όπως έχει αναφερθεί πιο πάνω δεν υπάρχουν σημαντικά εμπόδια στην είσοδο της εν λόγω αγοράς, εντούτοις η αγορά φαίνεται να κυριαρχείται από δύο εταιρείες και οι υπόλοιποι ανταγωνιστές έχουν συγκριτικά πολύ μικρότερα μερίδια αγοράς. Παρατηρείται επίσης ότι το μερίδιο αγοράς της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατά το 2012 και το 2013 δεν ήταν κατά πολύ μεγαλύτερο από της M.S.Jacovides & Co Ltd, ενώ από το 2013 στο 2014 το μερίδιο αγοράς της μειώθηκε, με το μερίδιο αγοράς της M.S.Jacovides & Co Ltd κατά το 2014 να φτάνει περίπου το επίπεδο της.

Η Επιτροπή, με βάση όλα τα πιο πάνω στοιχεία ομόφωνα αποφασίζει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής προμήθειας παιδικών ποτών στην Κύπρο αφού δεν ήταν σε θέση να το κρατήσει σταθερό το μερίδιο της την περίοδο 2010 έως 2014 αλλά αντιθέτως αυτό αυξομειωνόταν, ενώ δεύτερη σε δύναμη στην αγορά ήταν η M.S.Jacovides & Co Ltd.

#### **(γ) Βρεφικά/παιδικά γάλατα**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι στην αγορά των βρεφικών/παιδικών γαλάτων στην Κύπρο κυριαρχεί η εταιρεία Harap Trading Ltd με μερίδιο αγοράς (30-40]% το 2012 και (30-40]% το 2013. Δεύτερη



μεγαλύτερη εταιρεία στην εν λόγω αγορά το 2012 είναι η Phadisco με μερίδιο (10-20]%, ενώ το 2013 δεύτερη στην αγορά είναι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με μερίδιο (10-20]%

Ως εκ τούτου η Επιτροπή λαμβάνοντας υπόψη όλους τους παράγοντες που επηρεάζουν την αγορά ομόφωνα αποφασίζει ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής προμήθειας βρεφικών/παιδικών γαλάτων στην Κύπρο.

#### **4.5.1.2 Παυσίπονα**

Η Επιτροπή στη βάση των στοιχείων που δόθηκαν από την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σημειώνει ότι στην αγορά προμήθειας μη-συνταγογραφούμενων (ΟΤC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων στην Κύπρο κυριαρχεί η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με μερίδιο αγοράς (60-70]%, το 2012 και (60-70]%, το 2013.

Η Επιτροπή, με βάση όλα τα πιο πάνω στοιχεία ομόφωνα αποφασίζει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής προμήθειας μη-συνταγογραφούμενων (ΟΤC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων στην Κύπρο, καθότι και για τα δύο έτη 2012 και 2013 κατέχει υψηλά μερίδια αγοράς πάνω από (60-70]%, με τα μερίδια των ανταγωνιστών της να είναι χαμηλότερα, ήτοι κάτω από (30-40]%

#### **4.5.1.3 Πάνες για βρέφη**

Η Επιτροπή προτού αναφερθεί στα αποτελέσματα της έρευνας της σχετικά με τα μερίδια αγοράς της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην αγορά της χονδρικής προμήθειας πάνων για βρέφη, σημειώνει ότι η τελευταία στα πλαίσια της έρευνας που διεξάγεται για την παρούσα καταγγελία απέστειλε με σχετική επιστολή της ημερομηνίας 21/12/2015, τα αποτελέσματα έρευνας της εταιρείας Retail Zoom, στην οποία καταγράφονται τα μερίδια αγοράς, διαφόρων επωνυμιών βρεφικών πάνων που πωλούνταν στην Κύπρο κατά το 2012 και 2013. Στη βάση των εν λόγω στοιχείων που δόθηκαν, σημειώνεται ότι οι βρεφικές πάνες επωνυμίας Huggies με μερίδιο αγοράς (10-20]%, και (10-20]%, και, Nappys με μερίδιο αγοράς (30-40]%, και (20-30]%, το Δεκέμβριο του 2012 και 2013 αντίστοιχα, αφορούν την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Επομένως, το σύνολο του μεριδίου αγοράς της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στις βρεφικές πάνες ανέρχεται σε (40-50]%, για το 2012 και (30-40]%, για το 2013. Τα κυριότερα ανταγωνιστικά της προϊόντα φαίνεται να είναι τα προϊόντα επωνυμίας “Pampers”, με μερίδιο αγοράς (40-50]%, και (50-60]%, το Δεκέμβριο του 2012 και 2013 αντίστοιχα. Από τις υπόλοιπες επωνυμίες, σημειώνεται ότι το μερίδιο αγοράς βρεφικών πάνων επωνυμίας Libero, είναι της τάξης του [0-10]%, και [0-10]%, το Δεκέμβριο του 2012 και 2013 αντίστοιχα, ενώ όλες οι άλλες επωνυμίες, ήτοι, Pillo, Happies, Baby Go, Dia και Gexia, κατέχουν μερίδια αγοράς κάτω του [0-10]%

Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας αποστάληκε σχετικό ερωτηματολόγιο στην εταιρεία Diplomat Cyprus, η οποία διανέμει τις βρεφικές πάνες επωνυμίας “Pampers”, και η οποία αποτελεί τον κύριο ανταγωνιστή της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, σύμφωνα με τα ενώπιον της στοιχεία.

Στη βάση των στοιχείων που δόθηκαν τόσο από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, όσο και από την Diplomat Cyprus σε σχέση με τις πωλήσεις τους κατά τα έτη 2012 και 2013 αλλά και τις πωλήσεις στο σύνολο της αγοράς, όπως αυτά καταγράφονται πιο πάνω, η Επιτροπή σημειώνει ότι στην αγορά της χονδρικής προμήθειας πάνων για βρέφη στην Κύπρο η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει μερίδιο αγοράς (30-40]% το 2012 και (30-40]% το 2013, έναντι (40-50]% το 2012 και (50-60]%<sup>57</sup> το 2013 της Diplomat Cyprus, και, (20-30]% το 2012 και [0-10]% το 2013 των υπολοίπων ανταγωνιστών της.

Η Επιτροπή, με βάση όλα τα πιο πάνω στοιχεία ομόφωνα αποφασίζει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής προμήθειας πάνων για βρέφη στην Κύπρο, καθότι και για τα δύο έτη 2012 και 2013 σύμφωνα με τα ενώπιον της στοιχεία, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει μερίδια αγοράς τα οποία δεν υπερβαίνουν το (30-40]%, ενώ η Diplomat Cyprus που αποτελεί τον κύριο ανταγωνιστή της, κατέχει μερίδια αγοράς κατά τα εν λόγω έτη, (40-50]% και (50-60]% αντίστοιχα.

#### **4.5.1.4 Υγρομάντηλα**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στα πλαίσια της προκαταρκτικής έρευνας που διεξήχθη για την παρούσα καταγγελία απέστειλε με σχετική επιστολή της ημερομηνίας 21/12/2015, τα αποτελέσματα έρευνας της εταιρείας Retail Zoom, στην οποία καταγράφονται τα μερίδια αγοράς, διαφόρων επωνυμιών υγρομάντηλων που πωλούνταν στην Κύπρο κατά το 2012 και 2013. Από αυτά σημειώνεται ότι τα υγρομάντηλα επωνυμίας Dr. Fischer με μερίδιο αγοράς [0-10]% και [0-10]%, Nannys Fresh με μερίδιο αγοράς (30-40]% και (40-50]%, και Huggies με μερίδιο αγοράς [0-10]% και [0-10]%, το Δεκέμβριο του 2012 και 2013 αντίστοιχα, αφορούν την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, ενώ τα κυριότερα ανταγωνιστικά της προϊόντα φαίνεται να είναι τα προϊόντα επωνυμίας “Johnsons & Johnsons”, με μερίδιο αγοράς (10-20]% και (10-20]%, το Δεκέμβριο του 2012 και 2013 αντίστοιχα. Από τις υπόλοιπες επωνυμίες, σημειώνεται ότι τα μερίδια αγοράς υγρομάντηλων επωνυμίας Pampers, Event, Septona και Baby Care συνολικά είναι της τάξης του [0-10]% για το Δεκέμβριο του 2012 και 2013 αντίστοιχα, ενώ όλες οι άλλες επωνυμίες, ήτοι, Care Bears, Easy Care, Libero, Cotton

---

<sup>57</sup> Η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με την έρευνα της εταιρείας Retail Zoom το μερίδιο αγοράς για την επωνυμία Pampers για το 2013 είναι (50-60]%, σε σχέση με το μερίδιο αγοράς της εταιρείας DIPLOMAT (η οποία αποτελεί το βασικό διανομέα των εν λόγω προϊόντων) (50-60]% για το 2013, όπως αυτό υπολογίστηκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας. [...]. Παρόλα αυτά η Επιτροπή σημειώνει ότι κάτι τέτοιο ίσως να δικαιολογείται από το γεγονός ότι, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ έχει αναφέρει σε σχέση με τα μερίδια αγοράς που δίδονται ανά επωνυμία τα ακόλουθα: «Τα στοιχεία είναι με βάση τα [...]». Επομένως η έρευνα είναι δειγματοληπτική και κάποιες αποκλίσεις είναι δικαιολογημένες.

Tree Baby, Skin Active, Cuties, Nivea Baby, Proderm κατέχουν συνολικά μερίδια αγοράς κάτω του [0-10]%

Ως εκ τούτου στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας αποστάληκε σχετικό ερωτηματολόγιο στην εταιρεία Christodoulides Bros, η οποία διανέμει τα υγρομάντηλα επωνυμίας “Johnsons & Johnsons”, και η οποία αποτελεί τον κύριο ανταγωνιστή της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ.

Η Επιτροπή, στη βάση των στοιχείων που δόθηκαν τόσο από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, όσο και από την Christodoulides Bros, σε σχέση με τις πωλήσεις τους κατά τα έτη 2012 και 2013 αλλά και τις πωλήσεις στο σύνολο της αγοράς, σημειώνει ότι στην αγορά της χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων στην Κύπρο, η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει μερίδιο αγοράς (40-50]% το 2012 και (40-50]% το 2013, έναντι (10-20]% το 2012 και (10-20]% το 2013 της Christodoulides Bros και (40-50]% το 2012 και (40-50]% το 2013 των υπολοίπων ανταγωνιστών της. Ενώ το ποσοστό της τάξης του (40-50]% διαμοιράζεται μεταξύ πολλών ανταγωνιστών και το μερίδιο του μεγαλύτερου από αυτών δεν υπερβαίνει το [0-10]%

Η Επιτροπή, με βάση όλα τα πιο πάνω στοιχεία ομόφωνα αποφασίζει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων στην Κύπρο, καθότι και για τα δύο έτη 2012 και 2013 κατέχει μερίδια αγοράς άνω του (40-50]%, ενώ η Christodoulides Bros που αποτελεί τον κύριο ανταγωνιστή της, κατέχει μερίδια αγοράς κατά τα εν λόγω έτη, (10-20]% και (10-20]% αντίστοιχα, και ως εκ τούτου η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ είναι δυνατό να δραστηριοποιείται στην εν λόγω αγορά χωρίς να λαμβάνει υπόψη τους ανταγωνιστές της και εν τέλει τους καταναλωτές.

#### **4.5.1.5 Προκαταρκτικά Συμπεράσματα αναφορικά με την κατοχή δεσπόζουσας θέσης από την καταγγελλόμενη εταιρεία**

Με βάση την πιο πάνω ανάλυση, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει δεσπόζουσα θέση στις σχετικές αγορές: (1) της χονδρικής προμήθειας μη-συνταγογραφούμενων (ΟΤC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων στην Κύπρο και (2) της χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων στην Κύπρο.

#### **4.5.2. Κατάχρηση Δεσπόζουσας Θέσης.**

Η Επιτροπή σημειώνει καταρχάς ότι η κατοχή ή απόκτηση δεσπόζουσας θέσης δεν απαγορεύεται αλλά αντίθετα είναι καθόλα επιτρεπτή και σύνομη. Αυτό που ρυθμίζεται στο Νόμο είναι η απαγόρευση σε σχέση με την καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης που κατέχει μια επιχείρηση<sup>58</sup>. Για την στοιχειοθέτηση παράβασης βάσει του άρθρου 6 του Νόμου, απαιτείται η ύπαρξη αιτιώδους συνάφειας ανάμεσα στην κατάχρηση και την δεσπόζουσα θέση. Το άρθρο 6 του Νόμου παραθέτει ενδεικτική απαρίθμηση ορισμένων μορφών συμπεριφοράς, που εφόσον προέρχονται από

<sup>58</sup> Βλ. Υπόθεση 85/76 Hoffmann- La Roche, Συλλογή Νομολογίας του Δικαστηρίου 1975, σελ 1663

επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση κρίνονται ικανές να θεμελιώσουν την σχετική παράβαση του Νόμου.

Αν και η διαπίστωση της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης δεν συνεπάγεται καθ' αυτή καμία μομφή έναντι της οικείας επιχείρησης, η επιχείρηση αυτή εντούτοις φέρει ιδιαίτερη ευθύνη να μη βλάπτει με τη συμπεριφορά της την ύπαρξη πραγματικού και ανόθευτου ανταγωνισμού στην αγορά. Σημειώνεται παράλληλα ότι η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης δεν αφαιρεί από την επιχείρηση που βρίσκεται στη θέση αυτή το δικαίωμα να διαφυλάσσει τα εμπορικά της συμφέροντα όταν αυτά απειλούνται. Η επιχείρηση αυτή έχει την ευχέρεια σε λογικό μέτρο, να προβαίνει σε πράξεις που κρίνει πρόσφορες για την προστασία των συμφερόντων της, πλην όμως δεν μπορούν να γίνουν δεκτές τέτοιες ενέργειες όταν αποσκοπούν στην ενίσχυση της δεσπόζουσας αυτής θέσης και στην καταχρηστική εκμετάλλευση της.

Η έννοια της κατάχρησης, αποτελεί έννοια αντικειμενική, που συνδέεται με τις δραστηριότητες των εταιρειών με δεσπόζουσα θέση<sup>59</sup> και είναι ως εκ τούτου ανεξάρτητη από κάθε αναφορά στους σκοπούς που υπαγόρευαν τη σχετική συμπεριφορά. Η κατάχρηση αφορά ακριβώς τη συμπεριφορά μιας επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση που της επιτρέπει να επηρεάζει τη διάρθρωση της αγοράς, όπου λόγω της ίδιας της παρουσίας της επιχείρησης, ο ανταγωνισμός είναι ήδη εξασθενημένος και η οποία μέσω της χρησιμοποίησης διαφορετικών μεθόδων απ' αυτές που εφαρμόζονται υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού σε προϊόντα και υπηρεσίες στο πλαίσιο των συναλλαγών των εμπορικών επιχειρήσεων, έχει ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση της διατήρησης του επιπέδου του εναπομένου ανταγωνισμού ή την ανάπτυξή του<sup>60</sup>.

#### **4.5.2.1 Πιθανή παράβαση του άρθρου 6(1)(β) του Νόμου**

Κάθε επιχείρηση, δεσπόζουσα ή μη, έχει το δικαίωμα να επιλέγει τους εμπορικούς εταίρους της και να διαθέτει ελευθέρως τα περιουσιακά στοιχεία της.<sup>61</sup> Υποχρέωση προμήθειας βάση του άρθρου 6(1)(β) του Νόμου μπορεί να επιβληθεί μόνο κατόπιν εξέτασης πραγματικών και οικονομικών δεδομένων.<sup>62</sup> Η άρνηση προμήθειας ως αυτή προνοείται στο άρθρο 6(1)(β) του Νόμου, συντελείται όταν μια επιχείρηση κατέχουσα δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά καταχράται την θέση της αυτή, διότι αρνείται άνευ αντικειμενικού λόγου την προμήθεια προϊόντων ή υπηρεσιών σε ένα πελάτη ή διακόπτει την προμήθεια πελάτη της, με τον οποίον είχε ήδη εμπορικές σχέσεις και η εν λόγω άρνηση περιορίζει την παραγωγή/διάθεση και συνεπώς τον ανταγωνισμό σε δευτερογενή αγορά προς ζημιά

<sup>59</sup> Απόφαση, Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής 85/76, 13/2/1979 (Συλλογή τόμος 1979/I, σ. 215, σκέψη 91) και απόφαση Michelin κατά Επιτροπής 322/81, 9/11/1983 (Συλλογή 1983, σ. 3461, σκέψη 70).

<sup>60</sup> Υπόθεση Hoffman – La Roche Νομολ. 1979, 461.

<sup>61</sup> Βλέπε Ανακοίνωση της Επιτροπής, Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις. παρ. 75

<sup>62</sup> Βλέπε Υπόθεση C-53/03, Συνεταιρισμός Φαρμακοποιών Αιτωλίας & Ακαρνανίας (ΣΥΦΑΙΤ) κ.α κατά Glaxosmithkline ΑΕΒΕ, Προτάσεις Γενικού Εισαγγελέα Jacobs, Συλλογή 2005 I-4609, σκ. 53

των καταναλωτών<sup>63</sup> ή και εισάγει δυσμενείς διακρίσεις που θέτουν τον εμπορικό της εταίρο σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό, φθάνοντας μέχρι και τον αποκλεισμό του από την οικεία αγορά. Η άρνηση δύναται να είναι άρνηση προμήθειας ή συναλλαγής τόσο προς ανταγωνιστή όσο και προς πελάτη της δεσπόζουσας επιχείρησης.<sup>64</sup>

Η Επιτροπή σημειώνει ότι όπως έχει αναφέρει και στην απόφαση της με αρ. 60/2013, κατά κανόνα υφίσταται η αρχή της εμπορικής ελευθερίας των δεσποζουσών επιχειρήσεων, η οποία όμως κάμπτεται στις περιπτώσεις που εγείρονται λόγοι δημοσίου συμφέροντος, οι οποίοι έγκεινται στην προστασία του υγιούς ανταγωνισμού.<sup>65</sup>

Εξάλλου, ως είναι γνωστό, το δίκαιο του ανταγωνισμού δεν έχει σκοπό να μπει στον χώρο του αστικού δικαίου και να αναμορφώσει τις εμπορικές σχέσεις.<sup>66</sup> Όπως επεξηγεί η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην Ανακοίνωσή της «*κάθε επιχείρηση, δεσπόζουσα ή όχι, θα πρέπει να έχει το δικαίωμα να επιλέγει τους εμπορικούς εταίρους της και να διαθέτει ελεύθερα τα περιουσιακά στοιχεία της. Για το λόγο αυτό, η Επιτροπή θεωρεί ότι κάθε παρέμβαση βάσει του δικαίου του ανταγωνισμού χρειάζεται προσοχή, ιδίως όταν η εφαρμογή του άρθρου [102] θα συνεπαγόταν με την επιβολή υποχρέωσης προμήθειας στη δεσπόζουσα επιχείρηση. Η ύπαρξη μιας τέτοιας υποχρέωσης, ακόμη και όταν πρόκειται για δίκαιη αμοιβή, ενδέχεται να αποθαρρύνει τις επιχειρήσεις από το να επενδύσουν και να καινοτομήσουν, και κατ' αυτόν τον τρόπο να ζημιώσει ενδεχομένως τους καταναλωτές. Εάν γνωρίζουν ότι ενδέχεται να έχουν καθήκον προμήθειας ακόμα και παρά τη θέλησή τους, δεσπόζουσες επιχειρήσεις, ή επιχειρήσεις που αναμένουν ότι μπορεί να καταστούν δεσπόζουσες, ενδέχεται να μην επενδύσουν ή να επενδύσουν λιγότερο στη συγκεκριμένη δραστηριότητα. Επιπλέον, αυτό ενδέχεται να δαμάσει τους ανταγωνιστές να χρησιμοποιήσουν δωρεάν τις επενδύσεις της δεσπόζουσας επιχείρησης αντί να επενδύσουν οι ίδιοι. Καμιά από τις συνέπειες αυτές δεν ήταν μακροπρόθεσμα προς όφελος των καταναλωτών.*»<sup>67</sup>

Η Επιτροπή σημειώνει περαιτέρω ότι σύμφωνα και με Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής<sup>68</sup> η έννοια της άρνησης προμήθειας καλύπτει ένα ευρύ φάσμα πρακτικών μεταξύ των οποίων και την άρνηση προμήθειας προϊόντων σε παλαιούς ή/και σε νέους πελάτες<sup>69</sup>, άρνηση χορήγησης άδειας εκμετάλλευσης για δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας ακόμη και όταν αυτό είναι απαραίτητο για την παροχή πληροφοριών για διεπαφές, ή άρνηση χορήγησης πρόσβασης σε εγκατάσταση ή δίκτυο

<sup>63</sup> Βλέπε συνεκδ. Υποθέσεις C-468/06 έως 478/06, Σωτ. Λέλος και Σία ΕΕ κατά GlaxoSmithKline AEBE Φαρμακευτικών Προϊόντων, πρώην Glaxowellcome AEBE, Συλλ 2008 σελ. I-7139, σκ. 49.

<sup>64</sup> Ibid

<sup>65</sup> Βλέπε Απόφαση ΕΠΑ αρ. 60/2013 αναφορικά με την καταγγελία του Παγκύπριου Συνδέσμου Χοιροτρόφων εναντίον της Επιτροπής Σιτηρών Κύπρου (αρ. φακ: 11.17.011.16)

<sup>66</sup> Βλέπε «Δίκαιο του Ελευθέρου Ανταγωνισμού», Δημήτριος Τζουγανάτος, Εκδόσεις Νομική Βιβλιοθήκη, σελίδα 556

<sup>67</sup> Ανακοίνωση της Επιτροπής, Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις, παρ. 75

<sup>68</sup> Ibid. παρ. 78.

<sup>69</sup> Ibid (συλλογή τόμος 1974, σ. 223).

πρωταρχικής σημασίας. Αξίζει περαιτέρω να σημειωθεί ότι δεν είναι απαραίτητο να υπάρχει πραγματική άρνηση εκ μέρους της δεσπόζουσας επιχείρησης αλλά αρκεί ακόμα και εξυπονοούμενη/έμμεση άρνηση<sup>70</sup> η οποία θα μπορούσε για παράδειγμα να καταδειχθεί σε τυχόν περίπτωση υπερβολικής καθυστέρησης προμήθειας συγκεκριμένου προϊόντος ή ακόμα και σε περίπτωση επιβολής παράλογων όρων σε αντάλλαγμα της προμήθειας όπως αδικαιολόγητα ψηλές τιμές, καθώς σε περίπτωση συμμετοχής σε διαπραγμάτευση κακή τη πίστη, ή όταν χρησιμοποιούνται τακτικές παρέλκυσης ώστε να αποσυρθεί μια παραγγελία.<sup>71</sup>

Στην υπόθεση Commercial Solvents κατά της Επιτροπής<sup>72</sup>, η ομώνυμη εταιρεία διέκοψε τον εφοδιασμό με αμινοβουτανόλη της ανταγωνίστριας της στην αγορά ιταλικής εταιρίας Zoja, η οποία παρασκεύαζε αιθαμβουτόλη. Η απόφαση έκρινε τη διακοπή των παραδόσεων αντίθετη προς το άρθρο 82 ΕΚ (νυν άρθρο 102 της ΣΛΕΕ), με το αιτιολογικό ότι η δεσπόζουσα θέση, την οποία κατείχε η Commercial Solvents στην παρασκευή της ουσίας αυτής και η οποία της παρείχε τη δυνατότητα να ελέγχει τον εφοδιασμό των κατασκευαστών παράγωγων προϊόντων, δεν της παρείχε το δικαίωμα να καταργεί τον ανταγωνισμό με τους πρώην πελάτες της, για τον μοναδικό λόγο ότι είχε αρχίσει να παρασκευάζει η ίδια τα παράγωγα αυτά.

Η άρνηση πώλησης αγαθών ή συναλλαγής, η οποία προβάλλεται από τη δεσπόζουσα επιχείρηση και δεν δικαιολογείται αντικειμενικά απαγορεύεται, αφού θα μπορούσε, έστω δυνητικά, να οδηγήσει σε περιορισμό του ανταγωνισμού στις σχετικές αγορές. Θα πρέπει να αποδεικνύεται ότι η δεσπόζουσα επιχείρηση δεν ήταν σε θέση να επιλέξει άλλο μέτρο λιγότερο επώδυνο από την άρνηση πώλησης για την προάσπιση των εμπορικών της συμφερόντων.

Συνακόλουθα, έχοντας υπόψη τα όσα απορρέουν από την ενωσιακή νομολογία, καθώς και τις αποφάσεις της Επιτροπής<sup>73</sup>, η Επιτροπή καταλήγει ότι τα στοιχεία που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη κατά την αξιολόγηση της συμπεριφοράς της δεσπόζουσας επιχείρησης είναι: (i) η ίδια η συμπεριφορά, (ii) η απουσία αντικειμενικής δικαιολόγησης και (iii) τα αποτελέσματα της συμπεριφοράς, ήτοι ο περιορισμός του ανταγωνισμού στην αγορά που ενδέχεται να αποβεί σε ζημιά των καταναλωτών.

#### *(I) Συμπεριφορά της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ:*

<sup>70</sup>Βλ. σχετικά 1999/243/ΕΚ: Απόφαση της Επιτροπής, της 16ης Σεπτεμβρίου 1998, σχετικά με διαδικασία εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης ΕΚ (Υπόθεση IV/35.134 - συμφωνία διατλαντικής ναυτιλιακής διάσκεψης) ΕΕ L 95 της 9.4.1999, σ. 1 έως 112, παρα. 141. 2001/892/ΕΚ: Απόφαση της Επιτροπής, της 25ης Ιουλίου 2001, σχετικά με διαδικασία βάσει του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ (COMP/C-1/36.915 — Deutsche Post AG — Παρακράτηση διασυνοριακού ταχυδρομείου) ΕΕ L 331 της 15.12.2001, σ. 40 έως 78, παρα. 553.

<sup>71</sup> FAULL & NIKPAY, § 3.146 – 3.148, ed. Oxford Univ. Press, εκδ. 1999.

<sup>72</sup> Απόφαση της 6ης Μαρτίου 1974, συνεκδικασθείσες αποφάσεις 6/73 και 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano και Commercial Solvents κατά Επιτροπής (συλλογή τόμος 1974, σ. 113).

<sup>73</sup> Βλέπε Απόφαση ΕΠΑ 39/2012: Καταγγελία της εταιρείας Golden Telemedia Ltd εναντίον της ΑΤΗΚ για άρνηση παροχής υπηρεσιών αναφορικά με κλήσεις υπεραξίας (900) για χρήστες so-easy.

Η MICRO STORES, στο πλαίσιο της καταγγελίας που υπέβαλε ενώπιον της Επιτροπής, σε σχέση με την κατ' ισχυρισμό παράβαση του άρθρου 6(1)(β) του Νόμου, ανέφερε ότι αυτή εδράζεται στην άρνηση της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ να την προμηθεύει με τα προϊόντα τα οποία εμπορεύεται η εν λόγω εταιρεία και συγκεκριμένα τα παυσίπονα Panadol και τις παιδικές τροφές Milupa. Όπως έχει σημειωθεί ανωτέρω, η MICRO STORES με επιστολή της ημερομηνίας 12/3/2014, διευκρίνισε ότι εισήγαγε τα προϊόντα Nannys από την Ελλάδα, αλλά υπάρχουν προϊόντα τα οποία δεν μπορεί να προμηθευτεί μέσω του παράλληλου εμπορίου όπως είναι οι παιδικές τροφές με την επωνυμία Milupa και τα παυσίπονα με την επωνυμία Panadol. Τα προϊόντα αυτά τα χαρακτήρισε ως προϊόντα με μεγάλη ζήτηση από το καταναλωτικό κοινό και ως εκ τούτου, δεν θα μπορούσε να μην τα τοποθετεί στις υπεραγορές της.

Η εταιρεία MICRO STORES καθώς και η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, κατόπιν ερωτηματολογίου που είχε σταλεί στα πλαίσια της προκαταρκτικής έρευνας της υπόθεσης, αναφέρθηκαν στην αλληλουχία των γεγονότων που οδήγησαν στην διακοπή / τερματισμό της μεταξύ τους συνεργασίας.

Η πρώτη συνάντηση των εμπλεκόμενων μερών, έλαβε χώρα στις 17/5/2013 και παρόντες ήταν εκπρόσωποι της εταιρείας MICRO STORES, καθώς και εκπρόσωποι της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Κατά τη συνάντηση αυτή άρχισαν οι διαπραγματεύσεις για την έναρξη της συνεργασίας των εμπλεκόμενων μερών και συζητήθηκαν, μεταξύ άλλων, οι όροι εφοδιασμού, οι εκπτώσεις, οι προσφορές ενώ υπήρξε διαφωνία ως προς την πίστωση.

Η τελική συμφωνία ως ισχυρίζεται η MICRO STORES διαφοροποιήθηκε από την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η οποία ζήτησε όπως οι αγορές ήταν σε τιμές τιμοκαταλόγου και οι τιμολογιακές εκπτώσεις που προσφέρθηκαν δεν ήταν για υπεραγορές αλλά για μικρά καταστήματα ή και περίπτερα. Η MICRO STORES, ισχυρίστηκε περαιτέρω ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αρνήθηκε να παραχωρήσει εκπτώσεις τοις μετρητοίς και ζήτησε όπως η πληρωμή γίνεται από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας μετά την παράδοση των εμπορευμάτων, με επιταγή της ημέρας, κάτι το οποίο μεταγενέστερα είχαν ανακαλέσει ζητώντας προπληρωμή, προτού δηλαδή παραδώσουν τα εμπορεύματα. Αυτοί ήταν και οι κυριότεροι λόγοι που σύμφωνα με την MICRO STORES δεν υπογράφηκε μεταξύ τους συμφωνία.

Η συνεργασία των δύο εταιρειών ξεκίνησε κατά ή περί τον Ιούνιο του 2013 οπότε και λειτούργησαν τα πρώτα δύο καταστήματα της MICRO STORE στη βάση των όσων είχαν συμφωνηθεί (μεταξύ άλλων, έκδοση banker's draft κατά την παράδοση των προϊόντων και εκπτώσεις επί τιμολογίου). Περίπου δύο μήνες αργότερα, στις 13/9/2013, πραγματοποιήθηκε νέα συνάντηση κατά την οποία παρόντες ήταν οι κύριοι Σ. Μ. και Δ. Κ., εκ μέρους της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και ο κύριος Σ. Κ., εκ μέρους της MICRO STORES. Κατά τη συνάντηση αυτή, κοινοποιήθηκε η απόφαση της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ να σταματήσει τη συνεργασία με την MICRO STORES. Σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της MICRO STORES, ο λόγος τερματισμού ήταν ότι η τελευταία αγόραζε προϊόντα που εμπορευόταν η

ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και από το παράλληλο εμπόριο. Η MICRO STORES, ως υποστήριξε, ζήτησε καλύτερες τιμές, προσφορές και πίστωση για να μην αγοράζει από το παράλληλο εμπόριο κάτι το οποίο απέρριψε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και έκτοτε σταμάτησε η μεταξύ τους συνεργασία.

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ από τη μεριά της, και σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στην επιστολή της ημερομηνίας 5/5/2014 που στάληκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνα, επικαλέστηκε ότι η συνεργασία των μερών άρχισε σε προφορική βάση με απλούς όρους, ήτοι τροφοδοσία της MICRO STORES με οποιαδήποτε προϊόντα επιθυμούσε ενώ η πληρωμή τους θα γινόταν με Banker's draft κατά την παράδοση τους. Επίσης, αναφέρει ότι αποδέχθηκε να δίνει στην MICRO STORES και μια τιμολογιακή έκπτωση. Με την έναρξη της συνεργασίας τους, κατά τον Ιούνιο του 2013, η MICRO STORES είχε εκδώσει προς την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ένα banker's draft για το ποσό των €[...] για κάλυψη της αξίας των παραδοθέντων εμπορευμάτων και η συνεργασία συνεχίστηκε για προϊόντα αξίας €[...].

Τα πιο πάνω επιβεβαιώνονται και από την αλληλογραφία που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στο πλαίσιο της παρούσας έρευνας, από την οποία προκύπτει ότι στις 24 Ιουλίου 2013, ο Διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με ηλεκτρονικό του μήνυμα, ενημέρωσε την εταιρεία MICRO STORES ότι μετά από τις τοποθετήσεις στα καταστήματα και τις επαναληπτικές παραγγελίες που έχουν τοποθετηθεί, υπάρχει ακόμη διαθέσιμο ποσό για παραγγελία περίπου €[...]. Παρακάλεσε ως εκ τούτου, να τον ενημερώσουν κατά πόσο θα ετοιμαστεί νέα επιταγή ώστε να την παραλάβουν. Επί τούτου, στην επιστολή της ανέφερε χαρακτηριστικά *«έτσι ώστε να μπορέσουμε να συνεχίσουμε την τροφοδοσία των καταστημάτων απρόσκοπτα και να αποφύγουμε ελλείψεις προϊόντων από τα ράφια των υπεραγορών σας.»*

Συνεπώς, από τα ως άνω προκύπτει ότι με τη χρήση ολόκληρου του ποσού των €[...] από το draft bankers note, ο τρόπος συνεργασίας των δύο εταιρειών ήταν η τοποθέτηση παραγγελιών και παράδοση των εμπορευμάτων με την έκδοση και παράδοση σχετικής επιταγής. Αυτό αποτυπώνεται και στην αλληλογραφία που υποβλήθηκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας της καταγγελίας, και ειδικότερα από το ηλεκτρονικό μήνυμα που είχε σταλεί στις 14 Αυγούστου 2013 από την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην MICRO STORES στο οποίο αναφέρεται *«Παρακαλώ όπως μου τηλεφωνήσετε όταν έχετε έτοιμη την επιταγή για να προχωρήσουμε στην παράδοση στις υπεραγορές σας [Δροσιάς και Ξυλοφάγου]».*

Εν συνεχεία, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με την υπό αναφορά επιστολή της και σε αντίθεση με όσα ισχυρίστηκε η MICRO STORES, ανέφερε ότι κατά τη δεύτερη συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στις 13/9/2013 μεταξύ των εκπροσώπων των δύο εταιρειών, η MICRO STORES ζήτησε αλλαγή των όρων συνεργασίας και παροχή πιστώσεων. Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αρνήθηκε την χορήγηση πίστωσης για τους κάτωθι λόγους:



(i) Η MICRO STORES, τροφοδοτείτο προϊόντα που αγόραζε από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, και από το παράλληλο εμπόριο σε μεγάλες ποσότητες, με αποτέλεσμα να υπάρχει εκμετάλλευση της υποδομής, επενδύσεων, διαφημίσεων και προσφορών της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ χωρίς να έχει η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ οποιοδήποτε όφελος.

(ii) Εξακολουθούσαν να ισχύουν οι λόγοι για τους οποίους δεν είχε παραχωρηθεί εξ' αρχής (κατά την πρώτη συνάντηση) η οποιαδήποτε πίστωση. Οι λόγοι αυτοί εστιάζονται στο γεγονός ότι με δεδομένο πως η εταιρεία MICRO STORES ήταν μια καινούρια εταιρεία χωρίς ιστορικό φερεγγυότητας, με κατ' ισχυρισμό ιδιοκτήτη ένα μόνιμο κάτοικο Αγγλίας, με μετοχικό κεφάλαιο μόλις €2.000 που ζήτησε συνεργασία μόλις δύο (2) μήνες μετά την κατάρρευση των δύο μεγάλων τραπεζών της Κύπρου με τις φοβερές επιπτώσεις που είχε αυτό το γεγονός στις πιστωτικές συναλλαγές των εμπορευόμενων, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αποδέχθηκε κατά την πρώτη συνάντησή τους, να προμηθεύει την MICRO STORES με προϊόντα υπό την προϋπόθεση ότι θα εξέδιδε banker's draft για την αξία τους κατά την παράδοσή τους. Επίσης, αποδέχθηκε να της δίνει και μία τιμολογιακή έκπτωση, χωρίς ωστόσο να είχε υπογραφεί οποιαδήποτε συμφωνία.

Στο πλαίσιο διερεύνησης της παρούσας καταγγελίας, αμφότερες οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις ενημέρωσαν με επιστολή τους, ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, ήρθε σε επαφή με την εταιρεία MICRO STORES, αμέσως μετά την κοινοποίηση<sup>74</sup> της υπό εξέταση καταγγελίας. Σύμφωνα με την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ο λόγος που ήρθε σε επαφή ήταν ότι ο ισχυρισμός περί άρνησης να την εφοδιάσει με τα προϊόντα «δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα.».

Η Επιτροπή στη βάση των στοιχείων που προσκόμισε η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, διαπιστώνει ότι οι δύο εμπλεκόμενες επιχειρήσεις, κατά ή περί τις 31/3/2014 και 24/4/2014 πραγματοποίησαν συναντήσεις, προφανώς για τη συζήτηση των θεμάτων που είχαν προκύψει με την ενδεχόμενη τους συνεργασία.

Από την προσκομισθείσα μεταξύ των μερών αλληλογραφία, προκύπτει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ απέστειλε ηλεκτρονικό μήνυμα ημερομηνίας 2/4/2014 προς τη MICRO STORES, με το οποίο απέστειλε κατάλογο πεντακόσιων (500) προϊόντων για συνεργασία με την εν λόγω εταιρεία, αναφέροντας ότι όσον αφορά την πληρωμή, μετά από τρεις μέρες από την παράδοση των προϊόντων, αντιπρόσωπος της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ θα περνά από τα γραφεία της MICRO STORES για παραλαβή του ποσού του κάθε τιμολογίου με επιταγή της ημέρας ή μετρητά. Τέλος στο εν λόγω ηλεκτρονικό μήνυμα αναφέρεται ότι, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αναμένει την επιβεβαίωση της MICRO STORES για να προχωρήσει με τις υπόλοιπες διαδικασίες.

---

<sup>74</sup> Η καταγγελία κοινοποιήθηκε στην ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με επιστολή ημερομηνίας 20/3/2014.

Η MICRO STORES με ηλεκτρονικό της μήνυμα ημερομηνίας 3/4/2014, απάντησε ότι δεν θα προχωρούσε με οποιαδήποτε παραγγελία και θα ξαναέβλεπε το θέμα αργότερα.

Ακολούθως, στις 8/5/2014 η εταιρεία MICRO STORES απέστειλε επιστολή στην εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, με την οποία έκανε μια ιστορική αναδρομή στα όσα συζητήθηκαν μεταξύ τους, με ειδική αναφορά στη δήλωση της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ότι σταματά να τους τροφοδοτεί λόγω του ότι η εταιρεία αγόραζε τα προϊόντα της από το παράλληλο εμπόριο, καθώς επίσης και στο ύψος των τιμών και των εκπτώσεων που της προσφέρει τα προϊόντα της. Με την εν λόγω επιστολή της, η εταιρεία MICRO STORES αιτήθηκε και πάλι την έναρξη συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιρειών υπό καλύτερους όρους (εκπτώσεις), ενώ δεν επέμενε για την παροχή οποιασδήποτε πίστωσης και παράλληλα άφησε ανοικτό το ενδεχόμενο να σταματήσει την παράλληλη εισαγωγή των προϊόντων της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ.

Σε απάντηση της ως άνω επιστολής, στις 19/5/2014, η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με σχετική επιστολή της θέλησε να θέσει τα γεγονότα και τους λόγους της διακοπής της συνεργασίας τους, κάνοντας ιδιαίτερη αναφορά στις καθυστερήσεις που παρατηρήθηκαν στην ετοιμασία και έκδοση των επιταγών στη βάση των συμφωνηθέντων. Όπως χαρακτηριστικά σημείωσε σε επιστολή της ημερομηνίας 10/8/2015 που στάληκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας: «η εταιρεία μας, σταμάτησε την συνεργασία μας με την Micro Stores για τον λόγο ότι, η Micro Stores δεν τηρούσε τα συμφωνηθέντα, σε σχέση με την πληρωμή των προϊόντων, που παραδίδαμε σ' αυτή, βάσει των παραγγελιών της.»

Προς υποστήριξη των θέσεων της, η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ προσκόμισε των ακόλουθο Πίνακα:

Αρ. Τιμολογίου	Κατάστημα	Ημερ. Έκδοσης Τιμολογίου	Ποσό	Προγραμματισμένη Ημερ. Παράδοσης	Πραγματική Ημερ. Παράδοσης	Ημερομηνία Ακύρωσης τιμολογίου
810477053	Micro Stores Drosia	3/8/2013	[...]	14/8/2013	22/8/2013	
810477166	Micro Stores Xylofagou	14/8/2013	[...]	14/8/2013	22/8/2013	
810480818	Micro Stores Otheilos	23/8/2013	[...]	25/8/2013	26/8/2013	
810480819	Micro Stores Otheilos	23/8/2013	[...]	25/8/2013	26/8/2013	
810480820	Micro Stores Otheilos	23/8/2013	[...]	25/8/2013	26/8/2013	
810480821	Micro Stores Otheilos	23/8/2013	[...]	25/8/2013	26/8/2013	
810480822	Micro Stores Otheilos	23/8/2013	[...]	25/8/2013	26/8/2013	
810480823	Micro Stores Otheilos	23/8/2013	[...]	25/8/2013	26/8/2013	
810482873	Micro Stores Xylofagou	28/8/2013	[...]	1/9/2013	3/9/2013	
810483570	Micro Stores Drosia	29/8/2013	[...]	1/9/2013	3/9/2013	
810483569	Micro Stores Drosia	29/8/2013	[...]	1/9/2013	3/9/2013	
810486588	Micro Stores Ormidia	4/9/2013	[...]	6/9/2013		18/9/2013
810486589	Micro Stores Ormidia	4/9/2013	[...]	6/9/2013		18/9/2013

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην επιστολή της προς την MICRO STORE, ημερομηνίας 19/5/2014, σχολίασε ότι οι αγορές εμπορευμάτων από το παράλληλο εμπόριο δεν ήταν ο λόγος που διακόπηκε η μεταξύ τους συνεργασία, ενώ εξέφρασε την ετοιμότητά της για επανέναρξη της συνεργασίας τους «σε σωστή βάση». Επί τούτου, επισήμανε ότι ενώ κατά την συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στις 31/3/2014, έκανε αποδεκτή την πρόταση της εταιρείας MICRO STORES για έκδοση επιταγής κατά την παράδοση των εμπορευμάτων η οποία όμως θα εξοφλείται εντός τριών εργάσιμων ημερών, εντούτοις η MICRO STORES με την επιστολή της ημερομηνίας 8/5/2014 ζήτησε πίστωση μιας εβδομάδας. Τέλος, στην εν λόγω επιστολή γίνεται αναφορά στις εκπτώσεις που θα παρέχονταν επί του τιμολογίου.

Στις 5/6/2014, η εταιρεία MICRO STORES σε απάντηση της ως άνω επιστολή της εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, απέρριψε τους ισχυρισμούς της τελευταίας περί της ύπαρξης καθυστερήσεων στην έκδοση και εξόφληση των επιταγών, αποδεχόμενη όμως τον όρο για έκδοση επιταγής με ημερομηνία παράδοσης και εξόφληση αυτής εντός τριών εργάσιμων ημερών. Με την εν λόγω επιστολή της εξέφρασε και την δυσαρέσκεια της για το ύψος των εκπτώσεων που θα της παραχωρούνται, ζητώντας ένα ποσοστό της τάξης τους 25%. Ακολούθως, στις 12/6/2014, με νέα επιστολή της δήλωσε μεταξύ άλλων ότι: «*Η εταιρεία μας επιθυμεί τη σύναψη της πιο πάνω συνεργασίας, με την προϋπόθεση, ότι οι όροι συνεργασίας θα είναι οι ίδιοι με αυτούς των ανταγωνιστών μας*».

Η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σε σχετική επιστολή της ημερομηνίας 16/6/2014, πληροφόρησε την εταιρεία MICRO STORES ότι η πρότασή της για συνεργασία και οι όροι αυτής έχουν τεθεί στην επιστολή της ημερομηνίας 19/5/2014, επισημαίνοντας ταυτόχρονα ότι δεν τίθεται θέμα διακριτικής μεταχείρισης και εξέφρασε την ετοιμότητα της για την υπογραφή σχετικής συμφωνίας.

Στις 24/06/2014, σύμφωνα με την εταιρεία MICRO STORES πραγματοποιήθηκε νέα συνάντηση στα γραφεία της εταιρείας κατά την οποία παρόντες ήταν οι κύριοι Κ. Κ. εκ μέρους της MICRO STORES και ο Χ. Χ. εκ μέρους της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Κατά τη διάρκεια της εν λόγω συνάντησης ο κ. Κ. ανέφερε στον κ. Χ. ότι η εταιρεία MICRO STORES είναι πρόθυμη να συνεργαστεί εφ' όλης της ύλης με την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και δήλωσε την επιθυμία της να σταματήσει να εισάγει τα προϊόντα που εμπορεύεται η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ή/και να σταματήσει να αγοράζει από εισαγωγείς του παράλληλου εμπορίου. Ο κ. Κ. ανέφερε επίσης ότι θα συνεργάζονταν εφ' όλης της ύλης με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, αν και εφόσον οι τιμές κόστους θα ήταν τέτοιες που θα κέρδιζε η MICRO STORES και δεν θα λειτουργούσε υπό αθέμιτο ανταγωνισμό καθώς δεν θα αγόραζε πιο ακριβά ή σχεδόν πιο ακριβά από ότι πωλούν οι άλλες υπεραγορές.

Εν τω μεταξύ η MICRO STORES προσκόμισε επιστολή ημερομηνίας 18/9/2014, η οποία αποστάληκε προς αυτήν μέσω του δικηγόρου της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, στην οποία αναφέρεται ότι περιήλθε στην αντίληψη της ότι, στα καταστήματα της MICRO STORES πωλούνται υγρομάνηλα και/ή παιδικές πάνες οι οποίες φέρουν εμπορικά σήματα τα οποία είναι εγγεγραμμένα στην ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και δεν

είναι νόμιμη η πώληση τους στην Κύπρο αφού παρασκευάστηκαν και διατέθηκαν χωρίς τη συγκατάθεση της εν λόγω εταιρείας. Ως εκ τούτου, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ζητούσε την απόσυρση των εν λόγω προϊόντων από την αγορά.

Η Επιτροπή περαιτέρω παρατηρεί ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατήρτισε συμφωνία ημερομηνίας 24/6/2014, αναφορικά με τους όρους που θα ίσχυαν για τη μεταξύ τους συνεργασία. Οι βασικοί όροι που προτάθηκαν από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ συνοψίζονται στα ακόλουθα:

*«1. Η εταιρεία θα παραχωρεί τις ακόλουθες εκπτώσεις επί τιμολογίου όπως φαίνεται στον πίνακα που επισυνάπτεται [...]*

*2. Οι τιμές μπορούν να αλλάξουν αν υπάρχει αλλαγή τιμής από τον προμηθευτή.*

*3. Η εταιρεία θα δίνει περιθώριο 15 ημερών για να γίνουν οι ανάλογες αλλαγές τιμών από τον πελάτη.*

*4. Η αποπληρωμή τιμολογίων θα γίνει εντός 3 εργάσιμων ημερών από την ημερομηνία παραλαβής στα καταστήματα του πελάτη (δηλαδή αγορές με ημερομηνία παραλαβής 1/7/2014 θα πρέπει να εξοφληθούν στις 3/7/2014) με επιταγή της ημέρας ή τοις μετρητοίς.*

*5. Οι παραγγελίες θα γίνονται από τους πωλητές της εταιρείας μας σε συγκεκριμένη μέρα που θα συμφωνηθεί με τα καταστήματα.*

*6. Ο συνεργάτης δεσμεύεται ότι θα προβεί σε όλες τις απαραίτητες ενέργειες για ανάπτυξη της συνεργασίας με την εταιρεία προς αμοιβαίο όφελος.*

*[...]»*

Όπως ισχυρίστηκε η MICRO STORES σε σχετική επιστολή της ημερομηνίας 26/11/2014, που στάληκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας, ο λόγος που δεν προχώρησε στην υπογραφή της εν λόγω συμφωνίας έγκειτο στο γεγονός ότι, αν προμηθευόταν και διέθετε στις υπεραγορές της όλα τα προϊόντα της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ υπό αυτούς τους όρους, η κερδοφορία της θα ήταν αρνητική ή μηδενική.

Η MICRO STORES υπέδειξε παράλληλα ότι αγοράζει προϊόντα που εμπορεύεται η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ από πελάτες της τελευταίας, σε χαμηλότερες τιμές από αυτές που της προσφέρει η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Όπως χαρακτηριστικά σημείωσε η MICRO STORES: *«τονίζουμε ότι παρόλο που πληρώνουμε τοις μετρητοίς, σε αυτό το στάδιο δεν μας πειράζει να συνεχίσουμε να πληρώνουμε τοις μετρητοίς, αλλά με επιπρόσθετη έκπτωση όπως όλοι οι πελάτες που αγοράζουν τοις μετρητοίς, η οποία έκπτωση πρέπει να είναι 3%-5%. [...] δεν μπορούμε να αγοράζουμε προϊόντα που αντιπροσωπεύει η C.A. Paraellinas & Co. Ltd σε πολύ ακριβότερες τιμές από ότι αγοράζει ο ανταγωνισμός μας και εδώ σημειώνουμε ότι ο ανταγωνισμός μας επωφελείται και μία πίστωση από 30-60 μέρες, από την κατάσταση λογαριασμού»*

Παρόλα αυτά, από τα στοιχεία της έρευνας φαίνεται ότι η συνεργασία των δύο εταιρειών επανεκκίνησε τον Ιούνιο του 2014, όταν τέθηκαν οι πρώτες παραγγελίες από την εταιρεία MICRO STORES, χωρίς βέβαια να έχει υπογραφεί οποιαδήποτε γραπτή συμφωνία. Σύμφωνα με τα στοιχεία που προσκομίστηκαν στο πλαίσιο της πλήρους διερεύνησης προκύπτει ότι μεταξύ των προϊόντων που

παραγγέλθηκαν και παραδόθηκαν ήταν τα APTAMIL, MILUPA και PANADOL. Η Επιτροπή σημειώνει επίσης ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σε συνέχεια συνάντησης που είχαν οι δύο εταιρείες, στις 2/4/2014 απέστειλε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στην εταιρεία MICRO STORES, τιμοκατάλογο με τα προϊόντα της επισημαίνοντας ταυτόχρονα ότι γίνεται παράδοση των προϊόντων και μετά από 3 ημέρες πρόσωπο της εταιρείας τους θα μεταβαίνει στα γραφεία τους για να παραλαμβάνει επιταγή της ημέρας για σκοπούς εξόφλησης. Παράλληλα στην εν λόγω επιστολή της επισήμανε ότι στόχος είναι η επανεκκίνηση της μεταξύ τους συνεργασίας. Την αμέσως επόμενη ημέρα (3/4/2014), η εταιρεία MICRO STORES πληροφόρησε την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ότι «στο παρόν στάδιο» δεν θα προχωρήσει σε οποιαδήποτε παραγγελία.

Όπως προκύπτει από τα ως άνω πραγματικά περιστατικά η Επιτροπή διαπιστώνει ότι η συνεργασία μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών είχε αρχίσει περί τον Ιούνιο του 2013, και τερματίστηκε κατά τον Σεπτέμβριο του 2013, ενώ η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ επανήλθε με νέα πρόταση συνεργασίας στις αρχές Απριλίου 2014. Οπότεν προκύπτει ότι υπήρχε μια διακοπή της μεταξύ τους συνεργασίας για χρονικό διάστημα περίπου 6 μηνών.

## **II) Αντικειμενική Δικαιολόγηση:**

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η άρνηση πώλησης από δεσπόζουσα επιχείρηση δεν θεωρείται δίχως άλλο καταχρηστική αλλά θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να εξετάζεται αν είναι αντικειμενικά δικαιολογημένη<sup>75</sup>. Κάθε δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί να λάβει εύλογα μέτρα για την προστασία των εμπορικών της συμφερόντων θα πρέπει όμως αυτά, να είναι θεμιτά, αντίστοιχα με την απειλή και να μην υπερβαίνουν τα όρια της νόμιμης άμυνας του προμηθευτή για την προστασία των εμπορικών του συμφερόντων<sup>76</sup>.

Άρνηση πώλησης από δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί να δικαιολογείται όταν αυτή οφείλεται σε περιορισμένη παραγωγή που δεν επαρκεί για την κάλυψη της ζήτησης,<sup>77</sup> σε νόμιμη υποχρέωση μη διάθεσης του προϊόντος ή προτεραιότητας στην κάλυψη συγκεκριμένης αγοράς,<sup>78</sup> σε περίπτωση που ο αντισυμβαλλόμενος δεν τηρεί τις συμβατικές του ή νόμιμες υποχρεώσεις<sup>79</sup> ή την εμπορική πολιτική ή ακόμα σε λόγους που αφορούν την πιστοληπτική ικανότητα (creditworthiness) μιας εταιρείας.<sup>80</sup> Σε κάθε περίπτωση πάντως εξετάζεται παράλληλα εάν τηρείται η αρχή της αναλογικότητας. Όπως σημείωσε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε απόφαση της<sup>81</sup> «*μια δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί πάντοτε*

<sup>75</sup> Βλ. απόφαση Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού 519/VI/2011, παρ. 119.

<sup>76</sup> Βλ. απόφαση Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού 551/VII/2012: Λήψη απόφασης επί: α) Της καταγγελίας της «Αλουμίνιον ΑΕ» κατά του «Διαχειριστή Εθνικού Συστήματος Φυσικού Αερίου ΑΕ» και της «Δημόσιας Επιχείρησης Αερίου ΑΕ», και β) της καταγγελίας της ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ κατά της ΔΕΠΑ.

<sup>77</sup> Βλ. Υπόθεση 77/77 Benzine en Petroleum Handelsmaatschappij BV κ.α. κατά Επιτροπής σκ.21 επ.

<sup>78</sup> Βλ. υποθέσεις C-468/06 έως C-478/06 Σωτ. Λέλος και Σία ΕΕ και λοιποί κατά GlaxoSmithKline ΑΕΒΕ Φαρμακευτικών Προϊόντων, πρώην Glaxowellcome ΑΕΒΕ σλ. 71-77

<sup>79</sup> Βλ. Απόφαση Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού 519/VI/2011 σκ. 110 επ.

<sup>80</sup> Βλ. Faulstich & Nikray, §3.158 και απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής IV/33. 544 British Midland v. Aer Lingus §25.

<sup>81</sup> Βλ. Απόφαση Ευρωπαϊκής Επιτροπής IV/32-279 BBI/Boosey & Hawkes §19.

*να λάβει εύλογα μέτρα για την προστασία των εμπορικών συμφερόντων της, τα μέτρα όμως αυτά πρέπει να είναι θεμιτά και σε αντίστοιχα με την απειλή.»*

Η Επιτροπή παρατηρεί ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής της έρευνας, διερευνήθηκαν οι λόγοι που η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αρνήθηκε να συνεργαστεί με την εταιρεία MICRO STORES.

Η Επιτροπή παρατηρεί ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σε επιστολή της ημερομηνίας 10/8/2015 που στάληκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας, προέβαλε το επιχείρημα ότι *«η εταιρεία μας, σταμάτησε την συνεργασία μας με την Micro Stores για τον λόγο ότι, η Micro Stores δεν τηρούσε τα συμφωνηθέντα, σε σχέση με την πληρωμή των προϊόντων, που παραδίδαμε σ'αυτή, βάσει των παραγγελιών της.»*

Όπως προκύπτει από τα περιστατικά της παρούσας καταγγελίας, οι διαφωνίες των δύο εταιρειών σε ότι αφορά την ενδεχόμενη μελλοντική τους συνεργασία εστιάζονταν στα ακόλουθα: στο χρόνο εξόφλησης των επιταγών που εκδίδονταν κατά την παράδοση των εμπορευμάτων και στο ότι η MICROSTORE αγόραζε προϊόντα που εμπορευόταν η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και από το παράλληλο εμπόριο.

#### **(Α) Πιστώσεις**

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ υποδεικνύει ότι οι κύριοι όροι συνεργασίας με τους πελάτες της, όσον αφορά τη διανομή καταναλωτικών προϊόντων σε γενική βάση είναι οι ακόλουθοι: (α) [...] (β) [...].

Σημειώνεται ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατά την έναρξη της συνεργασίας των εμπλεκόμενων μερών δεν παρείχε χρόνο πίστωσης στην MICRO STORE.

Η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ όπως προαναφέρθηκε ανωτέρω, είχε δηλώσει ως λόγο διακοπής της συνεργασίας με την MICRO STORE τη μη τήρηση των συμφωνηθέντων σε ότι αφορά την πληρωμή των εμπορευμάτων που παραδίνονταν στις υπεραγορές της. Η Επιτροπή παρατηρεί ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας αποστάληκε διευκρινιστικό ερώτημα στην ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σε σχέση με την ως άνω δήλωση. Η καταγγελλόμενη ανταποκρινόμενη επικαλέστηκε την επιστολή ημερομηνίας 19/5/2014 που είχε αποστείλει προς την MICRO STORES όπου καταγράφηκε αυτολεξεί ότι: *«Συγκεκριμένα, κατά τη διάρκεια της μεταξύ μας συνεργασίας υπήρχαν περιπτώσεις όπου παρά την συμφωνία που είχαμε μεταξύ μας, δηλαδή να ετοιμάζεται η επιταγή και να γίνεται η παράδοση στα καταστήματα, σε αρκετές περιπτώσεις καθυστερούσε η ετοιμασία της επιταγής με αποτέλεσμα να δημιουργείται πρόβλημα στην φύλαξη των τιμολογημένων παραγγελιών σας και δημιουργίας επιπλέον κόστους προς την εταιρία μας και παράλληλα μας δημιουργούσε πρόβλημα στην ετοιμασία δρομολογίων λόγω του ότι δεν γνωρίζαμε πότε θα μπορούσατε να πληρώσετε για να δρομολογήσουμε και να παραδώσουμε τις παραγγελίες σας...».*

Από την πλευρά της, η εταιρεία MICRO STORES στις 5/6/2014, με επιστολή της στην εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, απέρριψε τους ισχυρισμούς της τελευταίας περί της ύπαρξης καθυστερήσεων στην έκδοση και εξόφληση των επιταγών, αναφέροντας επί τούτου ότι *«εξ' όσων με διαβεβαιώνει το λογιστήριο, ουδέποτε υπήρξε πρόβλημα της έκδοσης επιταγής, ούτε και είχαμε οποιοδήποτε πρόβλημα να καθυστερήσουμε τις πληρωμές»*. Αποδέχτηκε τον όρο για έκδοση επιταγής την ημερομηνία παράδοσης και εξόφληση αυτής εντός τριών εργάσιμων ημερών αναφέροντας χαρακτηριστικά: *«Συμφωνούμε σε αυτό το στάδιο να πληρώνουμε με επιταγή της ημέρας, εκδίδοντάς την τρεις μέρες μετά την παράδοση των εμπορευμάτων [...]»*.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι στο πλαίσιο εξέτασης του εν λόγω ζητήματος ζήτησε εκ νέου στις 29/10/2015 από την καταγγελλόμενη να προσκομίσει σχετικά αποδεικτικά στοιχεία. Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ισχυρίστηκε ότι σε 6 διαφορετικές περιπτώσεις από τα μέσα Αυγούστου 2013 μέχρι και τις αρχές Σεπτεμβρίου 2013, δηλαδή μετά από την χρήση του bankers draft ύψους €[...], η οποία κάλυψε την αρχική αξία των εμπορευμάτων, η MICRO STORES δεν φρόντιζε την έγκαιρη ετοιμασία της επιταγής της ημέρας. Ειδικότερα στις 14/8/2013 (αφορούσε τις υπεραγορές Δροσιάς και Ξυλοφάγου), 23/8/2013, 28/8/2013, 29/8/2013 (δύο τιμολόγια που αφορούσαν την υπεραγορά Δροσιάς) και 4/6/2013 (δύο τιμολόγια που αφορούσαν την υπεραγορά Ορμηδίας) η MICRO STORES αν και γνώριζε ότι θα γινόταν παράδοση εντός 2 ημερών, εντούτοις δεν φρόντιζε την έγκαιρη ετοιμασία της επιταγής της ημέρας, με αποτέλεσμα για τις συγκεκριμένες παραδόσεις να δημιουργείται πρόσθετο κόστος στην καταγγέλλουσα η οποία προέβαινε σε εκ νέου φύλαξη των τιμολογημένων παραγγελιών στην αποθήκη της.

Σε ότι αφορά την πρώτη περίπτωση, σύμφωνα με τα στοιχεία που προσκόμισε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, στις 12/8/2013, σε σχέση με την παραγγελία που είχε υποβάλει η εταιρεία MICRO STORES μέσω ηλεκτρονικού μηνύματος, η εταιρεία ΠΑΠΕΛΛΗΝΑΣ της ανέφερε ότι *«Το υπόλοιπο σας στην εταιρεία μας σήμερα είναι πιστωτικό για εμάς €[...], όπως φαίνεται και στη επισυναπτόμενη κατάσταση και παρακαλώ όπως το αφαιρέσετε από την επόμενη πληρωμή τιμολογίων που θα σας στείλουμε για έκδοση επιταγής bankers draft (κατά πάρα πιθανότητα αύριο και θα αφορά την υπεραγορά Δροσιάς)»*. Η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στις 14/8/2016 απέστειλε τα τιμολόγια των υπεραγορών Δροσιάς και Ξυλοφάγου συνολικού ύψους €[...], όπου, αφαιρουμένου του πιστωτικού υπόλοιπου, το ποσό ανερχόταν στα €[...] ζητώντας να ενημερωθεί τότε θα ήταν έτοιμη η επιταγή για να μπορέσει να εκτελεστεί η παράδοση. Εν τέλει, σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η παράδοση πραγματοποιήθηκε στις 22/8/2013, ήτοι 8 ημερολογιακές ημέρες αργότερα.

Καθυστερήσεις υπήρξαν και στις υπόλοιπες 4-5 περιπτώσεις κατά τον Αύγουστο - αρχές Σεπτεμβρίου του 2013 όπου τα προϊόντα παραδόθηκαν σε μεταγενέστερο χρονικό σημείο (από 3 έως 6 ημέρες αργότερα). Η μοναδική περίπτωση που η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ προέβη σε ακύρωση των τιμολογίων ήταν κατά τον Σεπτέμβριο του 2013 όταν είχαν παρέλθει 9 ημέρες από την

προγραμματισμένη ημερομηνία παράδοσης και αφότου πραγματοποιήθηκε συνάντηση μεταξύ των δύο μερών.

Σύμφωνα με την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η μη έγκαιρη ετοιμασία της επιταγής της ημέρας, είχε ως αποτέλεσμα να γίνεται εκ νέου φύλαξη των τιμολογημένων παραγγελιών στην αποθήκη της, εκ νέου προγραμματισμός δρομολόγηση τους και συνεπώς δημιουργία επιπλέον κόστους.

Η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, στο πλαίσιο της παρούσας προκαταρκτικής έρευνας επισήμανε επίσης ότι στη συνάντηση που πραγματοποιήθηκε μεταξύ των δύο εταιρειών στις 13/9/2013, ζητήθηκε από την MICRO STORES αλλαγή των όρων συνεργασίας, κάτι το οποίο δεν έγινε αποδεκτό από την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και ειδικότερα στο θέμα της παροχής πίστωσης.

Στη βάση των όσων αναφέρθηκαν από την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ διαφαίνεται ότι οι λόγοι που η εν λόγω εταιρεία αρνήθηκε την παραχώρηση πίστωσης και την αλλαγή των όρων συνεργασίας, εστιάζονταν στο γεγονός ότι:

(α) η MICRO STORES, ήταν μια καινούρια εταιρεία, χωρίς ιστορικό, με μετοχικό κεφάλαιο μόνο €2.000 και με ιδιοκτήτη Κύπριο μόνιμο κάτοικο Αγγλίας, που βρέθηκε να κατέχει και να εκμεταλλεύεται τέσσερις (4) υπεραγορές που λειτουργούσε η Εταιρεία Ορφανίδης Δημόσια Εταιρεία Λτδ, η οποία ήταν υπό διαχείριση,

(β) Η περίοδος που επιχειρήθηκε από μέρους της MICRO STORES, να αρχίσει μια συνεργασία με την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ήταν λίγους μήνες μετά τα γεγονότα του Μαρτίου 2013, σε μια εποχή όπου όλοι οι προμηθευτές ήταν πολύ προσεκτικοί με τις πιστώσεις που παραχωρούσαν και δεν ήταν διατεθειμένοι να παραχωρήσουν πίστωση σε πελάτες που δεν γνώριζαν το ιστορικό τους και/ή δεν είχαν ιστορικό ότι ήταν συνεπείς με τις υποχρεώσεις τους.

(γ) Οι ιστοσελίδες στην Κύπρο δημοσίευαν ότι πίσω από την MICRO STORES κρύβεται ο κ. Χ. Ο., ιδιοκτήτης της Ορφανίδης Δημόσια Εταιρεία Λτδ η οποία άφησε ανεξόφλητα χρέη προς τους προμηθευτές της γύρω στα €80.000.000. Ενδεικτικά η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ απέστειλε προς στοιχειοθέτηση της θέσης της, τρία (3) σχετικά δημοσίευμα κυπριακών ιστότοπων Sigmalive, Φιλελεύθερος και Iaimitomos. Μέχρι σήμερα, σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ υπήρχαν στο διαδίκτυο πολλά δημοσιεύματα όπου γίνονται ισχυρισμοί ότι πίσω από την MICRO STORES είναι ο κ. Χ. Ο.. Η εταιρεία Ορφανίδης Δημόσια Εταιρεία Λτδ χρωστά στην ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ το ποσό των €[...], καθ' ότι αυτό ήταν το οφειλόμενο υπόλοιπο της όταν τέθηκε υπό διαχείριση, λόγω των τεράστιων χρεών της και ανέστειλε τις εργασίες της. Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αποκλείεται σύμφωνα με την ίδια, να λάβει αυτό το ποσό από την εταιρεία Ορφανίδης Δημόσια Εταιρεία Λτδ καθ' ότι είναι μη εξασφαλισμένος πιστωτής και οι μη εξασφαλισμένοι πιστωτές δεν αναμένεται να λάβουν οποιοδήποτε ποσό από την πώληση των περιουσιακών στοιχείων της Ορφανίδης Δημόσια Εταιρεία Λτδ. Συνεπώς,



σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η υποψία και/ή γεγονός ότι ο κ. Χ. Ο. κρυβόταν πίσω από την MICRO STORES έκανε δικαιολογημένα την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ (λόγω της ζημιάς που υπέστη από την Ορφανίδης) να είναι πολύ επιφυλακτική να παραχωρήσει πίστωση στην MICRO STORES.

(δ) Υπήρχαν διαδόσεις στην αγορά ότι η εταιρεία MICRO STORES δεν τηρούσε τις συμφωνίες της σε σχέση με τις πιστώσεις που της είχαν παραχωρήσει άλλοι προμηθευτές.

Επίσης, η Επιτροπή παρατηρεί ότι, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ υπογράμμισε ότι δεν αρνήθηκε σε καμία εταιρεία την προμήθεια εμπορευμάτων, όμως στο ζήτημα των πιστώσεων, λόγω και των ζημιών που υπέστη από την Ορφανίδης Δημόσια Εταιρεία Λτδ αλλά και από άλλες εταιρείες που ασχολούνται με το λιανικό εμπόριο [...] είναι πολύ προσεκτική, καθ' ότι, σε αντίθετη περίπτωση μπορεί να κινδυνεύει η δική της βιωσιμότητα.

Περαιτέρω, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ προσκόμισε συμφωνίες με υφιστάμενους πελάτες της, μεγάλου, μεσαίου και μικρού μεγέθους όπου φαίνεται ότι παραχωρεί πιστώσεις. Συγκεκριμένα, στις εν λόγω συμφωνίες [...], διαφαίνεται ότι η πίστωση που παραχωρείται κυμαίνεται. Δηλαδή σε κάποιες περιπτώσεις παραχωρείται πίστωση [...].

Η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ανέφερε ότι σε νέες εταιρείες που δεν έχουν ιστορικό φερεγγυότητας δεν παρέχει πιστώσεις, ειδικά μετά τα γεγονότα του Μαρτίου 2013. Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, σε αυτές τις περιπτώσεις απαιτεί πληρωμή κατά την παράδοση ή την παροχή τραπεζικής εγγύησης. Ενδεικτικά αναφέρονται 2 συνεργασίες στις οποίες προέβη η καταγγελλόμενη μετά τον Μάρτιο του 2013:

A) Συνεργασία με [...]: Η υπεραγορά αυτή άρχισε συνεργασία με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στις 25/4/2013. Η εν λόγω υπεραγορά ήταν [...]. Παρόλο που η εν λόγω εταιρεία ζήτησε από την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ την παραχώρηση πίστωσης, αυτή αρνήθηκε καθ' ότι η εν λόγω εταιρεία ήταν μια νέα εταιρεία χωρίς ιστορικό στο χώρο και [...] σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ [...].

B) Συνεργασία με [...]: Η υπεραγορά αυτή είναι αρκετά μεγάλη και άρχισε να συνεργάζεται με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατά τον Δεκέμβριο του 2013. Η [...] ζήτησε την παροχή πίστωσης, όμως η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατά τον ουσιώδη χρόνο δεν ήταν πρόθυμη να της παρέχει πίστωση καθ' ότι οι ιδιοκτήτες της εν λόγω υπεραγοράς ήταν καινούργιοι στο χώρο, χωρίς ιστορικό φερεγγυότητας και δεν ήταν πρόθυμοι να δώσουν εγγυήσεις για κάλυψη απωλειών σε περίπτωση που η εν λόγω εταιρεία δεν πληρώσει οποιοδήποτε οφειλόμενο υπόλοιπο.

Η Επιτροπή, έχοντας υπόψη την ενωσιακή νομολογία καθώς και τις αποφάσεις της, έχει την άποψη ότι λόγοι που συνυφαίνονται άμεσα με την πιστοληπτική ικανότητα/φερεγγυότητα μιας εταιρείας μπορούν να αποτελέσουν αντικειμενικό δικαιολογητικό λόγο σε περίπτωση άρνησης προμήθειας από δεσπόζουσα επιχείρηση. Σε κάθε περίπτωση όμως οι λόγοι αυτοί δεν μπορούν να είναι δυσανάλογοι προς την εξυπηρέτηση του επιδιωκόμενου σκοπού (αρχή αναλογικότητας). Η Επιτροπή επισημαίνει

ότι όπως έκρινε το Δικαστήριο στις αποφάσεις του United Brands και United Brands Continental<sup>82</sup>, μια επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση ως προς τη διανομή ενός προϊόντος –η οποία διαθέτει το κύρος που προέρχεται από ένα γνωστό και εκτιμώμενο από τους καταναλωτές σήμα– δεν μπορεί να διακόψει την παράδοση προϊόντων της προς έναν παλαιό πελάτη, ο οποίος τηρεί τις εμπορικές συνήθειες, εφόσον οι παραγγελίες του δεν παρουσιάζουν ασυνήθη χαρακτήρα. Με τη σκέψη 183 της ίδιας απόφασης, το Δικαστήριο έκρινε ότι μία τέτοια συμπεριφορά είναι αντίθετη προς τους σκοπούς που θέτει το άρθρο 3, στοιχείο στ', της Συνθήκης ΕΟΚ (το οποίο μετονομάστηκε σε άρθρο 3, στοιχείο ζ', της Συνθήκης ΕΚ και, στη συνέχεια, σε άρθρο 3, παράγραφος 1, στοιχείο ζ', ΕΚ), όπως εξειδικεύονται στο άρθρο 86 της Συνθήκης ΕΟΚ (το οποίο μετονομάστηκε σε άρθρο 86 της Συνθήκης ΕΚ και, στη συνέχεια, σε άρθρο 82 ΕΚ και 102 της ΣΛΕΕ), ιδίως στο δεύτερο εδάφιο του, στοιχεία β' και γ', καθόσον η άρνηση πωλήσεως περιορίζει τις αγορές προς ζημιά των καταναλωτών και εισάγει δυσμενείς διακρίσεις που μπορούν να φθάσουν μέχρι τον αποκλεισμό ενός εμπορικού εταίρου από την οικεία αγορά.<sup>83</sup>

Με την προπαρατεθείσα απόφαση United Brands και United Brands Continentaal κατά της Επιτροπής, το Δικαστήριο έκρινε ότι, μολονότι η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως δεν είναι δυνατό να στερήσει από μια επιχείρηση που κατέχει τέτοια θέση το δικαίωμα να προστατεύει τα εμπορικά της συμφέροντα, όταν αυτά θίγονται, και ότι πρέπει να της παρέχεται σε εύλογο βαθμό η ευχέρεια να λαμβάνει τα μέτρα που αυτή κρίνει πρόσφορα για την προστασία των εν λόγω συμφερόντων, τέτοια συμπεριφορά δεν μπορεί να γίνει δεκτή όταν σκοπός της είναι ακριβώς η ενίσχυση και η κατάχρηση της δεσπόζουσας αυτής θέσεως.<sup>84</sup>

*Όπως αποφάσισε το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο στην υπόθεση BRITISH GYPSUM<sup>85</sup> «Ναι μεν η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης δεν στερεί την επιχείρηση που βρίσκεται στη θέση αυτή του δικαιώματος να διαφυλάξει τα εμπορικά της συμφέροντα, όταν αυτά απειλούνται, η επιχείρηση δε αυτή έχει την ευχέρεια, σε λογικό μέτρο, να προβαίνει στις ενέργειες που κρίνει κατάλληλες για την προστασία των συμφερόντων της, πλην όμως είναι ανεπίτρεπτες οι ενέργειες που αποσκοπούν στην ενίσχυση αυτής της δεσπόζουσας θέσης και στην κατάχρησή της.»*

Παράλληλα όμως, όπως χαρακτηριστικά αναφέρει το σύγγραμμα του Ν.Τζουγανάτου, η δεσπόζουσα επιχείρηση δεν μπορεί και δεν πρέπει να υποχρεώνεται να αναπροσαρμόζει την εμπορική της πολιτική μόνο και μόνο για να ικανοποιήσει τη συγκεκριμένη ανάγκη μιας επιχείρησης. Ειδικότερα, «το γεγονός της έντονης ζήτησης ορισμένων αγαθών δεν μπορεί από μόνο του να οδηγήσει σε μια

<sup>82</sup> Υπόθεση 27/76, United Brands Company και United Brands Continentaal BV κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. (Μπανάνες Chiquita). [1978] ECR σ. 00207

<sup>83</sup> Βλέπε συνεκδ. Υποθέσεις C-468/06 έως 478/06, Σωτ. Λέλος και Σία ΕΕ κá κατά GlaxoSmithKline ΑΕΒΕ Φαρμακευτικών Προϊόντων, πρώην Glaxowellcome ΑΕΒΕ, Συλλ 2008 σελ. I-7139, σκ. 49.

<sup>84</sup> Βλέπε συνεκδ. Υποθέσεις C-468/06 έως 478/06, Σωτ. Λέλος και Σία ΕΕ κá κατά GlaxoSmithKline ΑΕΒΕ Φαρμακευτικών Προϊόντων, πρώην Glaxowellcome ΑΕΒΕ, Συλλ 2008 σελ. I-7139, σκ. 50.

<sup>85</sup> T-65/89 Απόφαση Πρωτοδικείου (δεύτερο τμήμα) 1/4/1993. - BPB industries plc και British Gypsum Ltd κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

υποχρέωση έναρξης συναλλακτικών σχέσεων με τρίτους, άλλως θα καταλυόταν η λεγόμενη αρνητική συναλλακτική ελευθερία και ή ίδια η αρνητική ελευθερία ανταγωνισμού.»<sup>86</sup> Όπως αναφέρεται στο υπό αναφορά σύγγραμμά «Δηλαδή, θα πρέπει να γίνεται διάκριση μεταξύ της υποχρέωσης της δεσπόζουσας επιχείρησης να μην περιορίζει τον ανταγωνισμό μέσω της άρνησής προμήθειας ορισμένου αγαθού ή θεμελιώδους υποδομής ή βασικής διευκόλυνσης και της επιβολής της δεσπόζουσας επιχείρησης ενός θετικού καθήκοντος παραγωγής των ανταγωνιστών της προς βλάβη των ιδίων της συμφερόντων».<sup>87</sup>

Εξάλλου έχει κριθεί ότι επιχειρήσεις με δεσπόζουσα θέση δικαιούνται να καθορίζουν αυτόνομα και με δικά τους επιχειρηματικά κριτήρια τον τρόπο διανομής καθώς και να επιλέγουν καταρχήν ελεύθερα τον πελάτη με τον οποίον επιθυμούν να συμβληθούν.<sup>88</sup>

Περαιτέρω, η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με το έγγραφο του International Competition Network «*The most commonly accepted justification for a refusal to deal is a refusal based on legitimate business decisions, or “acceptable commercial grounds. Competition agencies agree that suppliers, including those with market power, have a fundamental right to refuse to deal in situations in which the refusal is in line with normal business practice. Examples include refusals based on a customer’s poor credit record,<sup>89</sup> its reputation as an unreliable trading partner,<sup>90</sup> or the customer’s, unwillingness to accept or comply with generally accepted terms of supply.*»<sup>91</sup>

Στην προκειμένη περίπτωση, η Επιτροπή έχοντας μελετήσει τα ενώπιον της στοιχεία και δεδομένα καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ επιδίωξε να διαφυλάξει τα εμπορικά της συμφέροντα σε λογικό μέτρο, αφού η αρχική διακοπή των παραδόσεων έγινε καθότι εξαντλήθηκε το ποσό του bankers draft και δεν εκδόθηκε νέο, ενώ σε διάστημα μόλις ενός μηνός (ήτοι από τις 13/8/2013 έως 4/9/2013) σε 6 περιπτώσεις η εταιρεία MICRO STORES δεν προχώρησε στην πληρωμή των παραγγελιών της στη βάση των συμφωνηθέντων. Περαιτέρω, όπως προκύπτει από τα στοιχεία της προκαταρκτικής έρευνας, η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ προέβη στην ακύρωση των τιμολογίων μόνο για τις παραγγελίες που είχαν εκδοθεί τιμολόγια στις 4/9/2013 για τα καταστήματα στην Ορμήδια και αφότου είχαν περάσει 9 ημέρες από την ημερομηνία που θα έπρεπε να παραδοθούν αυτά, αλλά και 5 ημέρες από τη συνάντηση που πραγματοποιήθηκε μεταξύ τους,

<sup>86</sup> Βλέπε υποσημείωση 66, σελ 558.

<sup>87</sup> Ibid

<sup>88</sup> Ibid.

<sup>89</sup> European Commission, Serbia, Singapore, Slovak Republic, United Kingdom. According to the German response, a refusal of supply may be justified if the retailer is facing insolvency. However, the supplier cannot invoke this justification if the retailer provides sufficient security.

<sup>90</sup> Canada, European Commission, Italy. The response of Swiss NGAs, Hoffet, Meinhardt and Venturi, refers to a case (Speedy Garage SA/BMW (Suisse Sa)) where the Vaud Cantonal Tribunal ruled that “commercial reputation” may also be an objective for a refusal to deal.

<sup>91</sup> <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc616.pdf>

οπότεν και συζητήθηκε το θέμα της μη παραχώρησης πιστώσεων και της πληρωμής των εμπορευμάτων εντός 2 ημερών από την ημερομηνία έκδοσης του τιμολογίου.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η MICRO STORES αργότερα (και μετέπειτα της καταγγελίας ημερομηνίας 9/10/2013), δεν συμφώνησε με τις θέσεις της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, κάτι το οποίο προκύπτει και από την επιστολή της ημερομηνίας 5/6/2014 προς την καταγγελλόμενη όπου αναφέρεται ότι: «όσον αφορά αυτά που αναφέρετε για ετοιμασία των επιταγών και την καθυστέρηση έκδοσης τους, δεν κρίνουμε σκόπιμο να σχολιάσουμε, γιατί τουλάχιστον εξ' όσων με διαβεβαιώνει το λογιστήριο, ουδέποτε υπήρξε πρόβλημα της έκδοσης επιταγής, ούτε και είχαμε οποιοδήποτε πρόβλημα να καθυστερήσουμε τις πληρωμές». Παράλληλα η MICRO STORES αρνήθηκε το γεγονός ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ προέβη στην ακύρωση δύο τιμολογίων επειδή δεν είχε ετοιμάσει έγκαιρα τις επιταγές και υποστήριξε ότι ο μόνος λόγος διακοπής ήταν η προμήθεια προϊόντων από το παράλληλο εμπόριο. Η MICRO STORES επικαλέστηκε σχετικά την εμπορική συμφωνία 24/6/2014 που ετοίμασε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ και η οποία αναφέρει ότι η πληρωμή των τιμολογίων θα γίνεται εντός τριών εργάσιμων ημερών από την ημέρα παραλαβής στα καταστήματα του πελάτη.

Η Επιτροπή παρόλα αυτά σημειώνει ότι οι όροι κατά την έναρξη της συνεργασίας των εμπλεκόμενων μερών κατά τον Ιούνιο του 2013, ήταν διαφορετικοί από αυτούς που καταγράφονται στην εμπορική συμφωνία ημερομηνίας 24/6/2014, την οποία εν πάση περιπτώσει η MICROSTORES ανέφερε ότι δεν υπέγραψε.

Η Επιτροπή έχοντας υπόψη τα στοιχεία που έχουν συλλεχθεί στο πλαίσιο της παρούσας προκαταρκτικής έρευνας και ιδιαίτερα υπό το φως ότι η εταιρεία MICROSTORE αποτελούσε ένα νέο πελάτη της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, και ότι οι διαφωνίες ως προς της πληρωμή και παράδοση των εμπορευμάτων ξεκίνησαν μόλις 1 μήνα μετά την έναρξη της συνεργασίας τους, και συγκεκριμένα με τη λήξη του bankers draft και μη έκδοσης νέου, και υπό το φως ότι η ισχυριζόμενη διακοπή συνεργασίας επανεκκίνησε 6 μήνες αργότερα, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν προκύπτουν στοιχεία που να τεκμηριώνουν την ύπαρξη παραβίασης του άρθρου 6(1)(β) του Νόμου από μέρους της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ.

Εξάλλου, έχοντας υπόψη τα ως άνω, την χρονική περίοδο που επιχειρήθηκε η έναρξη της συνεργασίας, η οποία χαρακτηρίζεται από μια έντονη χρηματοοικονομική κρίση, (με γεγονότα που είναι ευρύτερα γνωστά) και το γεγονός ότι σε νέους πελάτες δεν παραχωρείτο καμία πίστωση, η Επιτροπή ομόφωνα διαπιστώνει ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν ενήργησε με μεμπτό τρόπο σε σχέση με το ζήτημα των πιστώσεων. Αφ' ής στιγμής η μη παραχώρηση πίστωσης σε ένα νέο πελάτη δεν δημιουργεί δυσμενείς διακρίσεις εις βάρος μεμονωμένων ανταγωνιστών και λαμβάνοντας υπόψη τις ακροσφαλείς οικονομικές συγκυρίες που υπήρχαν κατά την έναρξη της συνεργασίας των εμπλεκόμενων μερών, αλλά και τις διάφορες φήμες της αγοράς, η συμπεριφορά της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν κρίνεται μη αντικειμενικά δικαιολογημένη. Ιδιαίτερα λαμβάνοντας υπόψη ότι η

συνεργασία είχε αρχίσει και διακοπεί λόγω εξάντλησης του bankers draft και μη έκδοσης νέου ή/και προπληρωμής των παραγγελθέντων. Τα υπόλοιπα περιστατικά που παρατέθηκαν από τα μέρη αναφέρονται σε παρελκυστικά γεγονότα και συμπεριφορές στην προσπάθεια τους να εδραιώσουν μια συνεργασία.

### **β) Παράλληλο εμπόριο / Παρεμπόδιση εισαγωγών ανταγωνιστικών προϊόντων.**

#### *- Πραγματικά Περιστατικά*

Η Επιτροπή περαιτέρω διαπιστώνει ότι η MICRO STORES στην καταγγελία που υπέβαλε στις 9/10/2013 προς την Επιτροπή, σημείωσε ότι: «*Ενώ οι καταγγελλόμενοι είχαν αρχίσει συνεργασία με τους καταγγέλλοντες, από τον Ιούλιο του 2013 κατά ή/περί την 10/9/2013 διέκοψαν την συνεργασία, καθότι όπως ισχυρίζονται οι καταγγέλλοντες επρομηθεύοντο παρόμοιας φύσης εκ των προϊόντων τους από την παράλληλη αγορά και απαίτησαν ότι δια να συνεχίσουν τη συνεργασία, θα έπρεπε οι καταγγέλλοντες να σταματήσουν να προμηθεύονται προϊόντα από την παράλληλη αγορά*». Στις 8/5/2014 η MICRO STORES απέστειλε επιστολή στην ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σημειώνοντας ότι: «*Σε συνάντηση που υπήρξε στις 13 Σεπτεμβρίου 2013 [...] μας λέχθηκε ξεκάθαρα ότι η εταιρεία σας σταματά την όποια συνεργασία με την εταιρεία μας, για το λόγο ότι η εταιρεία μας αγοράζει μερικά προϊόντα από την παράλληλη αγορά*».

Από την πλευρά της, η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην επιστολή της ημερομηνίας 19/5/2014 ανέφερε ότι η MICRO STORES, κάποια από τα προϊόντα που αγόραζε από την ίδια, τα τροφοδοτεί επίσης σε μεγάλες ποσότητες από το παράλληλο εμπόριο, με αποτέλεσμα την εκμετάλλευση της υποδομής, των επενδύσεων, των διαφημίσεων και των προσφορών της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, χωρίς όμως να παραδέχεται ότι αυτός είναι ο λόγος διακοπής της μεταξύ τους συνεργασίας. Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αναφέρει χαρακτηριστικά ότι: «*[.] είναι πολύ άδικο να συνεχίζουμε να στηρίζουμε λιανέμπορους (με merchandising, προσφορές παραχώρηση πίστωσης κ.ά.) που οι ίδιοι δεν εκτιμούν την στήριξη από την εταιρεία μας και να προχωρούν με εισαγωγή και πώληση προϊόντων τα οποία μπορούν να προμηθευτούν από την εταιρεία μας, από παράλληλη αγορά. Με την συνέχιση της στήριξης από την εταιρεία μας σε αυτούς τους πελάτες ποια είναι η ηθική μας προς τους υπόλοιπους πελάτες μας οι οποίοι στηρίζουν την εταιρεία μας και δεν προχωρούν προς παρόμοιες συμπεριφορές με την micro stores; Αν η εταιρεία σας στήριζε πλήρως την δική μας εταιρεία και δίναμε στήριξη σε λιανέμπορους που δεν στήριζαν την εταιρεία μας θα ήσασταν ευχαριστημένοι με την εταιρεία μας; Επιπλέον σαν εταιρεία δεν έχουμε τον ποιοτικό έλεγχο των προϊόντων σε ότι αφορά την φύλαξη και διάθεση προς τους καταναλωτές από πελάτες που έχουν προϊόντα της εταιρείας μας από παράλληλη αγορά. Αυτό μπορεί να κάνει ζημιά στην εταιρεία μας όπου οι καταναλωτές γνωρίζουν ότι τα προϊόντα αυτά διανέμονται από την Χ.Α. Παπαέλληνας & Σία Λτδ αν κάποιο από τα προϊόντα δεν καταλήξει σε άριστη κατάσταση στον καταναλωτή?*

*Παρόλα αυτά εμείς είμαστε έτοιμοι να αρχίσουμε την συνεργασία μας πάνω σε σωστή βάση».*

Κατόπιν τούτου, η Επιτροπή επισημαίνει ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας ζητήθηκε από την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ για να διευκρινίσει τους ως άνω ισχυρισμούς της. Η εν λόγω εταιρεία τοποθετήθηκε ως ακολούθως: «[...] το μέγεθος και το είδος των παροχών που δίνονται από την εταιρεία μας εξαρτώνται από διάφορους παράγοντες όπως [...]. Συνεπώς, κάποιιοι που δεν [...].

*Τα κριτήρια στήριξης της εταιρείας μας, [...]. Επίσης, θα πρέπει να σας επισημάνουμε ότι η εταιρεία μας [...]*»

Η Επιτροπή επιπρόσθετα επισημαίνει ότι, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, στις 5/5/2014 σε απάντηση ερωτηματολογίου σημείωσε ότι κατά τη συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στις 13/9/2013 με την MICRO STORES, αρνήθηκε την παραχώρηση πίστωσης καθότι η εταιρεία MICRO STORE, προϊόντα που αγόραζε από την ίδια, τα τροφοδοτεί επίσης, σε μεγάλες ποσότητες και από το παράλληλο εμπόριο, με αποτέλεσμα να υπάρχει εκμετάλλευση της υποδομής, επενδύσεων, διαφημίσεων και προσφορών της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ χωρίς να έχει εταιρεία οποιοδήποτε όφελος.

Επιπλέον των πιο πάνω, η Επιτροπή σημειώνει και το εξής σημαντικό που αφορά το περιεχόμενο της επιστολής του δικηγόρου της εταιρείας που στάληκε στην εταιρεία MICRO STORES στις 18/9/2014, αφότου δηλαδή επανεκκίνησε η συνεργασία τους τον Ιούνιο του 2014, με την οποία ουσιαστικά την καλεί να αποσύρει από τα καταστήματα της, τα προϊόντα Nannys που έχουν παραχθεί και διανεμηθεί από την εταιρεία LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε.

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην εν λόγω επιστολή, ανέφερε ότι περιήλθε στην αντίληψή της, ότι στα καταστήματα της η καταγγέλλουσα πωλεί υγρά υδρομάντηλα και/ή παιδικές πάνες, οι συσκευασίες των οποίων φέρουν τα εγγεγραμμένα εμπορικά σήματα της και/ή σήματα παρόμοια με αυτά απαριθμώντας τα εν λόγω προϊόντα. Παράλληλα, πληροφορεί την MICRO STORES ότι όλα τα εγγεγραμμένα εμπορικά σήματα που φέρουν το σήμα Nannys είναι εγγεγραμμένα στο όνομα της ίδιας της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ καθώς επίσης ότι η φήμη και εμπορική εύνοια των προϊόντων και εμπορικών σημάτων Nannys ανήκει στην ίδια την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Συγκεκριμένα όπως χαρακτηριστικά επισήμανε ο δικηγόρος που εκπροσωπεί την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ: «*Τα μωρομάντηλα Nannys fresh και/ή παιδικές πάνες Nannys που πωλείτε έχουν παραχθεί και διανεμηθεί χωρίς την συγκατάθεση των πελατών μου. Τα προϊόντα που πωλείτε έχουν παραχθεί και διανεμηθεί από την ελληνική εταιρεία LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε. η οποία κανένα δικαίωμα δεν έχει στην Κύπρο πάνω στα εμπορικά σήματα Nannys. Μπορεί μεν η LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε. να είναι εγγεγραμμένη ιδιοκτήτρια ορισμένων εμπορικών σημάτων Nannys στην Ελλάδα και στην Ρουμανία αλλά αυτές οι εγγραφές δεν καταστούν νόμιμη την πώληση των προϊόντων τους στην Κύπρο καθ' ότι η πώληση τους παραβιάζει τα εμπορικά σήματα των πελατών μου*».

Σύμφωνα με την εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η ως άνω ενέργεια της MICRO STORES παραβιάζει το άρθρο 6 του περί Εμπορικών Σημάτων Νόμου Κεφ. 268 και του άρθρου 35 του περί αστικών

αδικημάτων Νόμου Κεφ. 148. Εν τέλει η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κάλεσε την MICRO STORES να αποσύρει αμέσως από τα καταστήματα της τα εν λόγω προϊόντα και να την ενημερώσει πάραυτα αλλιώς δεν θα είχε άλλη επιλογή από του να λάβει δέοντα δικαστικά μέτρα εναντίον της.

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ διευκρίνισε κατόπιν ερωτηματολογίου που αποστάληκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας ότι, [...]. Έκτοτε τα εν λόγω εμπορικά σήματα αποτελούν ιδιοκτησία της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η οποία κατά το 2014 ενέγραψε στο όνομα της τα ακόλουθα σήματα: Nannys [...], Nannys [...] και Nannys [...].

Κατά το 2014 περιήλθε στην αντίληψη της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ότι ορισμένες υπεραγορές πωλούσαν υγρομάντηλα και πάνες Nannys που δεν είχαν παρασκευαστεί με την άδεια ή/και τη συγκατάθεση της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Τα εν λόγω προϊόντα είχαν παραχθεί στο Ισραήλ και/ή στην Ελλάδα για λογαριασμό της Ελληνικής εταιρείας LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε. και εισήχθησαν στην Κύπρο από την Ελλάδα. Όπως διατείνεται η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν έχει και ουδέποτε είχε οποιοδήποτε οικονομικό δεσμό με την LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε., ούτε και μπορούσε να ελέγξει άμεσα ή έμμεσα την παραγωγή πανών και/ή υγρομαντήλων της εν λόγω εταιρείας όσον αφορά την ποσότητα ή την ποιότητα των προϊόντων της. Ως εκ τούτου, σύμφωνα με την ίδια, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι τα εμπορικά σήματα Nannys της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ έχουν αναλωθεί στην Κύπρο.

Εξάλλου, σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στην Επιτροπή, για σκοπούς προστασίας των εμπορικών της σημάτων στην Κύπρο, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ λαμβάνει μέτρα εναντίον των ιδιοκτητών των υπεραγορών που πωλούσαν υγρομάντηλα και παιδικές πάνες Nannys που παρήχθησαν για λογαριασμό της LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε. Συγκεκριμένα, στις 7/4/2014, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ καταχώρησε αγωγή εναντίον της εταιρείας Yakumo Enterprises Ltd για παραβίαση εμπορικών σημάτων και διάπραξη του αστικού αδικήματος του αθέμιτου ανταγωνισμού. Στις 10/4/2014 το Επαρχιακό Δικαστήριο Λευκωσίας εξέδωσε παρεμπόδιον απαγορευτικό διάταγμα το οποίο απαγόρευε στην εν λόγω εταιρεία να πωλεί στις υπεραγορές της, πάνες και υγρομάντηλα Nannys που παρασκευάστηκαν για λογαριασμό της LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε.

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ απέστειλε προειδοποιητικές επιστολές και σε άλλες εταιρείες μεταξύ των οποίων [...],[...],[...],[...]. Η εταιρεία [...]. Η εταιρεία LINET ΕΛΛΑΣ ΑΕ σε απάντηση ερωτηματολογίου που αποστάληκε στο πλαίσιο της παρούσας καταγγελίας σημείωσε ότι ξεκίνησε να παράγει παιδικές πάνες με την επωνυμία NANNYS από το 1986 ενώ το εμπορικό σήμα Nannys ήταν εγγεγραμμένο στην Ελλάδα [...]. Η LINET ΕΛΛΑΣ ΑΕ με την Linette Ltd [...]. Συγκεκριμένα, η Linette Ltd [...]. Η LINET ΕΛΛΑΣ ΑΕ σημείωσε ότι, την περίοδο από το 2012 έως 2015, δεν εμπορευόταν προϊόντα Nannys στην Κύπρο άμεσα. [...]. Διευκρινίστηκε ακόμα ότι οι παιδικές πάνες Nannys καθώς και το υγρό μαντήλι καθαρισμού Nannys της LINET ΕΛΛΑΣ ΑΕ, που διανέμονται στην Ελλάδα παράγονται στις εγκαταστάσεις της εταιρείας στην Ελλάδα που βρίσκονται στην περιοχή Θήβας. Όπως επίσης χαρακτηριστικά υπέδειξε η LINET ΕΛΛΑΣ ΑΕ, ενώ δεν γνωρίζει αν τα προϊόντα Nannys που

εξάγονται σε κάποια ευρωπαϊκή χώρα ή αυτά που βρέθηκαν στην κυπριακή αγορά είναι ίδιας ποιότητας, διαβεβαιώνει εντούτοις ότι τα υγρά μαντήλια είναι ίδιας ποιότητας [...]. Η LINET ΕΛΛΑΣ ΑΕ διευκρίνισε ακόμα ότι ένα προϊόν δεν προσδιορίζεται ως προς την αυθεντικότητα του με βάση την ποιότητα καθώς αυτό αποτελεί στρατηγική απόφαση της κάθε εταιρείας που είναι κάτοχος σήματος. Για παράδειγμα, η ανταγωνίστρια εταιρεία P&G έχει τρεις διαφορετικές ποιότητες πάνας με το σήμα Pampers.

### **-Νομική ανάλυση**

Σε αυτό το σημείο, η Επιτροπή, σε σχέση με το παράλληλο εμπόριο, αναφέρει ότι αυτό αποτελεί ένα νόμιμο τρόπο εμπορίου αγαθών ανάμεσα στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είναι γνωστό με το όνομα «παράλληλο» γιατί λαμβάνει χώρα εκτός και συνήθως παράλληλα του δικτύου διανομής, το οποίο ο κατασκευαστής ή άλλος προμηθευτής γνήσιων προϊόντων, έχει δημιουργήσει εντός ενός κράτους μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης και αφορά προϊόντα που είναι όμοια, ή επαρκώς παρόμοια, με αυτά που εμπορεύονται τα επίσημα κανάλια διανομής.<sup>92</sup> Το παράλληλο εμπόριο βασίζεται στην αρχή της ελεύθερης διακίνησης των αγαθών στην εσωτερική αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Άρθρα 34-36 της ΣΛΕΕ). Συνεπώς, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, καθένας έχει τη δυνατότητα να εισάγει παράλληλα με τους αντιπροσώπους/γενικούς διανομείς/θυγατρικές εταιρείες, προϊόντα, από όποια χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης επιθυμεί, παρακάμπτοντας τα επίσημα κανάλια διάθεσης.

Η Επιτροπή επισημαίνει ότι ως παράλληλη εισαγωγή (parallel import) νοείται η εισαγωγή και διάθεση προς πώληση σε ορισμένη αγορά γνήσιων και νόμιμα διατεθέντων για πρώτη φορά στο εμπόριο, προϊόντων από έμπορο που δεν ανήκει στο εξουσιοδοτημένο από τον παραγωγό προϊόντων δίκτυο (αποκλειστικής ή επιλεκτικής) διανομής.<sup>93</sup> Η όλη δραστηριότητα της εισαγωγής, εξαγωγής και διάθεσης προς πώληση παράλληλα εισαγόμενων προϊόντων χαρακτηρίζεται ως παράλληλο εμπόριο.

Η διενέργεια της πρακτικής των παράλληλων εισαγωγών παρατηρείται κατά κανόνα όταν το ίδιο προϊόν διατίθεται ταυτόχρονα σε αγορές διαφορετικών χωρών και σε διαφορετικές τιμές (εργοστασιακές ή χονδρικής ή λιανικής)<sup>94</sup> χωρίς να αποκλείεται όμως η διάθεση εντός της ίδιας εθνικής επικράτειας και μπορεί να έχει ως αντικείμενο της οποιοδήποτε προϊόν προστατευόμενο ή μη, με δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας. Η διαφορετική τιμολόγηση του ίδιου προϊόντος μεταξύ εθνικών αγορών αποτελεί το βασικότερο πλεονέκτημα για τη διεξαγωγή του παράλληλου εμπορίου.

Το παράλληλο εμπόριο διεξάγεται κατά κανόνα μεταξύ εθνικών αγορών στις οποίες διατίθενται πλήρως ή ουσιαδώς ταυτόσημα προϊόντα του ίδιου παραγωγού. Υπό την έννοια ουσιαδώς

<sup>92</sup> Βρυξέλλες, 30.12.2003, COM(2003) 839 τελικό, Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τις παράλληλες εισαγωγές φαρμακευτικών ιδιοσκευασμάτων για τα οποία έχει ήδη χορηγηθεί άδεια κυκλοφορίας, σελ.6 (βλ. [http://ec.europa.eu/health/files/eudralex/vol1/com\\_2003\\_839/com\\_2003\\_839\\_el.pdf](http://ec.europa.eu/health/files/eudralex/vol1/com_2003_839/com_2003_839_el.pdf)).

<sup>93</sup> Horner S Parallel Imports, Collins, London 1987 σελ. 1.

<sup>94</sup> Freytag C., Parallelimporte nach EG- und WTO-Recht, Duncker & Humblot, Berlin 2001 σελ. 27.



ταυτόσημα προϊόντα νοούνται τα προϊόντα που δεν είναι καθ' όλα όμοια αλλά διαφέρουν σε ορισμένο ή ορισμένα χαρακτηριστικά όπως είναι για παράδειγμα η ποιότητα, οι ιδιότητες, η σύσταση και οι προδιαγραφές χρήσης.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με το δίκαιο του ανταγωνισμού, ο περιορισμός του παράλληλου εμπορίου αποτελεί περίπτωση σοβαρού περιορισμού του ανταγωνισμού όταν εξετάζεται υπό το πρίσμα του άρθρου 3 του Νόμου (ή/και του άρθρου 101 της ΣΛΕΕ)<sup>95</sup>. Επειδή η πρακτική της απαγόρευσης των παράλληλων εισαγωγών θεωρείται ότι εδραιώνει ουσιαστικά μία γεωγραφική κατανομή της κοινοτικής αγοράς, αντιμετωπίζεται αυστηρά τόσο από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή όσο και από την κοινοτική νομολογία<sup>96</sup>.

Όταν ο περιορισμός του παράλληλου εμπορίου εξετάζεται υπό το πρίσμα του άρθρου 6 του Νόμου, θα πρέπει αφενός να γίνεται εκτίμηση των αποτελεσμάτων, δυνητικών ή πραγματικών, στον ανταγωνισμό και αφετέρου να παρέχεται η δυνατότητα στην καταγγελλόμενη επιχείρηση να αποδείξει τις περιστάσεις που δικαιολογούν την συμπεριφορά ή/και την πρακτική της. Όπως γίνεται νομολογιακά δεκτό, «*Unlike agreements and concerted practices, which are illegal under Article 81(1) unless exempted under Article 81(3), there is no prima facie presumption of illegality (or at least there should not be) with respect to conduct that might be caught under Article 82*».<sup>97</sup>

Στην υπόθεση Σωτ. Λέλος και Σία ΕΕ και λοιποί κατά GlaxoSmithKline<sup>98</sup>, το Δικαστήριο απέρριψε ουσιαστικά την έννοια της καθεαυτής καταχρήσεως και προέβη στον έλεγχο των αντικειμενικών δικαιολογιών λαμβάνοντας υπόψη τη συγκεκριμένη συνάφεια της αγοράς. Στην εν λόγω απόφαση, το Δικαστήριο τόνισε ότι ένας παραγωγός που κατέχει δεσπόζουσα θέση ενδέχεται να έχει το δικαίωμα να περιορίζει τις πωλήσεις των φαρμάκων σε χονδρεμπόρους προκειμένου να μειώσει τον όγκο του παράλληλου εμπορίου υπό την προϋπόθεση ότι η φυσική ζήτηση από τους τελικούς καταναλωτές που βρίσκονται στις χώρες εξαγωγής καλύπτεται πλήρως. Σύμφωνα με το διατακτικό της εν λόγω απόφασης: «*Το άρθρο 82 ΕΚ έχει την έννοια ότι επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά φαρμάκων, η οποία, προκειμένου να εμποδίσει τις παράλληλες εξαγωγές που πραγματοποιούν ορισμένοι χονδρέμποροι από ένα κράτος μέλος προς άλλα κράτη μέλη, αρνείται να ικανοποιήσει συνήθεις παραγγελίες των χονδρεμπόρων αυτών, εκμεταλλεύεται καταχρηστικά τη*

<sup>95</sup> Βλ. M. Motta, *Competition Policy. Theory and practice*, Cambridge University Press, 2005, σελ. 14, 495. Για το ζήτημα των παράλληλων εισαγωγών, ενδεικτικά βλέπε ad hoc G. Karydis, *Les systemes de distribution des produits et le probleme des importations paralleles en droit communautaire: essai d' une approche de synthese*, *Revue du Marche Unique Europeen*, 2/1999, p. 107-144, καθώς επίσης και Θ. Λιακόπουλο, *Βιομηχανική Ιδιοκτησία*, 2000, σελ. 125-126 και Λ. Κοτσήρη, *Δίκαιο Ανταγωνισμού (Αθέμιτου και Ελεύθερου)*, 2000, σελ. 301- 302

<sup>96</sup> Βλ. Υπόθεση 22/71 *Beguelin Import v. G.L. Import Export*, Συλλ. 1971, σελ. 949, 8/74 *Procureur du Roi v. Dassonville*, Συλλ. 1974, σελ. 837, 56& 58/64 *Consten and Grundig v. v. Commission*, Συλλ. 1966, σελ. 299, T-43/92 *Dunlop Slazenger v. Commission*, Συλλ. Νομολ. 1994, σελ. II-441, παρ. 60, καθώς επίσης και 19/77 *Miller v. Commission*, Συλλ. 1978, σελ. 131, *Viho/Toshiba*, ΕΕ 1991, L 287/39, T-77/92 *Parker Pen v. Commission*, Συλλ. Νομολ. 1994, σελ. II-549, *Tretorn*, ΕΕ 1994, L378/45, T-49/95 *Van Megen Sports v. Commission*, Συλλ. Νομολ. 1996, σελ. II-1799

<sup>97</sup> Βλ. LOEWENTHAL, σελ. 459-460. *Tetra Pak I per AG Kirschner*, §21. *Syfait per AG Jacobs*, § 72.

<sup>98</sup> Συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-468/06 έως C-478/06, απόφαση της 16ης Σεπτεμβρίου 2008, Συλλογή 2008, σ. I-7139.

δεσπόζουσα θέση της. Στο αιτούν δικαστήριο εναπόκειται να διαπιστώσει τον συνήθη χαρακτήρα των παραγγελιών αυτών, λαμβάνοντας υπόψη τον όγκο τους σε σχέση με τις ανάγκες της αγοράς του εν λόγω κράτους μέλους, καθώς και τις εμπορικές σχέσεις που διατηρούσε στο παρελθόν η εν λόγω επιχείρηση με τους χονδρεμπόρους αυτούς».

Οι παράλληλες εισαγωγές τυγχάνουν ορισμένης προστασίας στο ενωσιακό δίκαιο γιατί ακριβώς ευνοούν την ανάπτυξη των συναλλαγών και ενισχύουν τον ανταγωνισμό<sup>99</sup>.

Σε ότι αφορά τον ισχυρισμό της MICRO STORES ότι, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ διέκοψε τη συνεργασία τους για το λόγο ότι η MICRO STORES αγοράζει μερικά προϊόντα από την παράλληλη αγορά, η Επιτροπή διευκρινίζει ότι στα πλαίσια του άρθρου 6 του Νόμου εξετάζεται η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης. Η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατέχει δεσπόζουσα θέση σε δύο σχετικές αγορές, ήτοι την αγορά χονδρικής προμήθειας μη-συνταγογραφούμενων (OTC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων και της χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων στην Κύπρο.

Θα πρέπει να σημειωθεί πως σε ότι αφορά την αγορά χονδρικής προμήθειας μη-συνταγογραφούμενων (OTC) αναλγητικών και αντιπυρετικών φαρμάκων και της χονδρικής προμήθειας υγρομάντηλων στην Κύπρο, δεν υπήρχε η δυνατότητα αγοράς των προϊόντων rapadol μέσω του παράλληλου εμπορίου ούτε υπάρχουν ισχυρισμοί ότι η MICROSTORE αγόραζε τα εν λόγω προϊόντα μέσω του παράλληλου εμπορίου.

Σε ότι αφορά το θέμα των υγρομάντηλων Nannys, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι στην προκείμενη περίπτωση και στη βάση των ενώπιον της στοιχείων, προκύπτει ότι εν λόγω θέμα συνυφαίνεται άμεσα με το δίκαιο πνευματικής ιδιοκτησίας (διανοητική ιδιοκτησία), καθότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ επικαλείται το ζήτημα μη ανάλωσης των δικαιωμάτων της.<sup>100</sup>

Συγκεκριμένα το ζήτημα της ανάλωσης των δικαιωμάτων προνοείται στο άρθρο 6 παράγραφος 7 του περί Εμπορικών Σημάτων Νόμου ως ακολούθως: «*Το δικαίωμα που παρέχεται με την εγγραφή εμπορικού σήματος, όπως αναφέρθηκε πιο πάνω, δεν επιτρέπει στον ιδιοκτήτη του εν λόγω σήματος να απαγορεύει τη χρήση του εμπορικού σήματος για εμπορεύματα που έχουν διατεθεί υπό το εμπορικό σήμα στο εμπόριο μέσα στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα από τον ίδιο τον ιδιοκτήτη ή με τη συγκατάθεσή του:*

<sup>99</sup> Υπόθεση C-373/90 αίτηση του ανακριτή του tribunal de grande instance του Bergerac (Γαλλία) προς το Δικαστήριο ως προς την ερμηνεία της Οδηγίας 84/450/ΕΟΚ του Συμβουλίου, της 10ης Σεπτεμβρίου 1984 ημερομηνίας 16/1/1992.

<sup>100</sup> Βλέπε Parallel Trade in Europe Intellectual, Competition and Regulatory Law” εκδόσεις Hart, σελ 27: «*Intellectual property rights give the owner the right to prohibit third parties from carrying out certain activities. They cover a range of intangible property rights, including patents, copyright, design rights, trade marks and designations and indications of origin.*».

Νοείται ότι το παρόν εδάφιο δεν εφαρμόζεται αν ο ιδιοκτήτης έχει νόμιμους λόγους να αντιταχθεί στη μεταγενέστερη εμπορική εκμετάλλευση των εμπορευμάτων, ιδίως όταν η κατάσταση των εμπορευμάτων μεταβάλλεται ή αλλοιώνεται μετά τη διάθεσή τους στο εμπόριο.» Το υπό αναφορά άρθρο ενσωμάτωσε στην Κυπριακή έννομη τάξη το αντίστοιχο άρθρο 7 της Ευρωπαϊκής Οδηγίας 2008/95/ΕΚ.

Όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά σε απόφαση του ΔΕΕ<sup>101</sup>: *“the very subject matter of” an intellectual property right is the power to exclude others and that there is no general obligation to grant licences, even in return for a royalty*». Συνεπώς, προκύπτει ότι ακόμα και στις περιπτώσεις επιχειρήσεων που κατέχουν δεσπόζουσα θέση, η άρνηση τους να παραχωρήσουν σε επιχειρήσεις το δικαίωμα να εμπορεύονται τη συγκεκριμένη εμπορική επωνυμία, από μόνη της δεν είναι αρκετή για να θεμελιωθεί παράβαση του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ.

Όπως αναφέρεται στο σύγγραμμα των Faull & Nikpay «the ECN Law of Competition»: *«A holder (H) of intellectual property rights in Member State cannot oppose the importation of a product protected by those intellectual property rights into that Member State, where that product was put on the market of State B by H or with H's consent»*.<sup>102</sup> Σύμφωνα με το εν λόγω σύγγραμμα η «σύμφωνη γνώμη» δεν χρειάζεται να είναι ρητή. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται: *«consent may be given implicitly or may be inferred from the behavior of the IP owner, however that behavior must be unequivocal and cannot be implied by silence. Once marketing has occurred, however, further consent is not necessary, and any further restrictions on marketing within the EEA are a matter for contractor between the parties»*.<sup>103</sup>

Η Επιτροπή υπογραμμίζει ότι οι αρμοδιότητες και εξουσίες της Επιτροπής ορίζονται στους περί Προστασίας του Ανταγωνισμού και περί Ελέγχου των Συγκεντρώσεων Επιχειρήσεων Νόμους.

Παρόλα αυτά αξίζει να σημειωθούν και τα όσα ανέφερε ο γενικός Εισαγγελέας στις προτάσεις του στην υπόθεση C 291/16.<sup>104</sup> Συγκεκριμένα, ο Γενικός Εισαγγελέας Paolo Mengozzi, στις προτάσεις του σημείωσε ότι η εφαρμογή της αρχής της αναλώσεως απαιτεί την πλήρωση δύο προϋποθέσεων, ήτοι (α) της διάθεση εντός του ΕΟΧ στο εμπόριο των φερόντων το σήμα προϊόντων και (β) της συγκατάθεσης του δικαιούχου του σήματος για τη διάθεση στο εμπόριο, όταν αυτή δεν πραγματοποιείται απευθείας από τον ίδιο. Επίσης, το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο ξεκαθάρισε ότι υφίσταται «διάθεση στο εμπόριο», μόνο όταν τα φέροντα το σήμα προϊόντα έχουν όντως πωληθεί, δεδομένου ότι μόνο μια τέτοια πράξη πωλήσεως παρέχει τη δυνατότητα στον δικαιούχο να αντλήσει οφέλη από την οικονομική αξία του σήματος και στους τρίτους να αποκτήσουν δικαίωμα διαθέσεως

<sup>101</sup> Volvo vs. Veng decision 238/87/EEC [1988] ECR p. 6211.

<sup>102</sup> Σύγγραμμα των Faull & Nikpay «The ECN Law of Competition»;, Σελίδα 1241, παρ. 10.36.

<sup>103</sup> Ibid, παρ. 10.39.

<sup>104</sup> Υπόθεση C 291/16 Προτάσεις του Γενικού Εισαγγελέα Paolo Mengozzi ημερομηνίας 12/9/ 2017

των προϊόντων που φέρουν το οικείο σήμα.<sup>105</sup> Σε ότι αφορά τη δεύτερη προϋπόθεση που αφορά τη διάθεση των φερόντων το σήμα προϊόντων στο εμπόριο από τον δικαιούχο αυτού, το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο σημείωσε ότι η συγκατάθεση σε μια τέτοια διάθεση στο εμπόριο συνιστά καθοριστικό στοιχείο της αναλώσεως του αποκλειστικού δικαιώματος επί του σήματος και πρέπει, να εκδηλώνεται κατά τρόπο που να εκφράζει με βεβαιότητα τη βούληση του δικαιούχου του σήματος να παραιτηθεί από το δικαίωμα αυτό.<sup>106</sup>

Όπως τόνισε το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο στην υπόθεση HAG GF AG<sup>107</sup>, το σήμα πρέπει να παρέχει την «εγγύηση ότι όλα τα προϊόντα επί των οποίων έχει τεθεί έχουν κατασκευαστεί ή παραχθεί υπό τον έλεγχο μιας μόνο επιχειρήσεως, η οποία έχει την ευθύνη για την ποιότητά τους». Επίσης Δικαστήριο διευκρίνισε ότι το ειδικό αντικείμενο του δικαιώματος επί του σήματος, για την προστασία του οποίου γίνονται δεκτές παρεκκλίσεις από τη θεμελιώδη αρχή της ελεύθερης κυκλοφορίας των εμπορευμάτων, συνίσταται κυρίως στην παροχή δικαιώματος χρήσεως του σήματος για την πρώτη διάθεση του προϊόντος στην αγορά και ότι, για να καθοριστεί η ακριβής έκταση του αποκλειστικού αυτού δικαιώματος, πρέπει να ληφθεί υπόψη η βασική λειτουργία του σήματος, η οποία συνίσταται στην εγγύηση που παρέχει στον καταναλωτή ή στον τελικό χρήστη σε σχέση με την προέλευση του προϊόντος επί του οποίου έχει τεθεί το σήμα, αφού του δίδει τη δυνατότητα να διακρίνει, χωρίς κίνδυνο συγχύσεως, το προϊόν αυτό από τα προϊόντα που έχουν άλλη προέλευση. Στην εν λόγω υπόθεση, το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο θεώρησε ότι η HAG σε καμία περίπτωση δεν παρείχε τη συγκατάθεση της για να τεθούν σε κυκλοφορία σε άλλο κράτος μέλος παρόμοια προϊόντα που φέρουν πανομοιότυπο σήμα που κατασκευάζονται από επιχείρηση που δεν έχει κανένα νομικό ή οικονομικό δεσμό με την HAG.<sup>108</sup> Σε περίπτωση που αυτό το δικαίωμα δεν αναγνωριζόταν στο δικαιούχο του σήματος, οι καταναλωτές δεν θα ήταν πλέον σε θέση να γνωρίζουν με βεβαιότητα την προέλευση του προϊόντος και ο κάτοχος του σήματος θα κινδύνευε ουσιαστικά να θεωρηθεί υπεύθυνος για την κακή ποιότητα ενός προϊόντος για το οποίο δεν έχει καμιά ευθύνη. Σημαντικό είναι επίσης να τονιστεί ότι κατά το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο το γεγονός ότι τα δύο επίμαχα σήματα ανήκαν αρχικά στον ίδιο δικαιούχο είναι αλυσιτελές.<sup>109</sup>

Βάσει νομολογίας του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου<sup>110</sup> συνάγεται ότι η αρχή της αναλώσεως ισχύει όταν ο δικαιούχος ενός σήματος στο κράτος εισαγωγής και ο δικαιούχος του σήματος στο κράτος εξαγωγής είναι το ίδιο πρόσωπο ή όταν έστω και αν πρόκειται για διαφορετικά πρόσωπα, αυτοί συνδέονται με κάποιο νομικό ή οικονομικό δεσμό όπως για παράδειγμα στην περίπτωση που όταν τεθεί ένα σήμα

<sup>105</sup> Βλ. απόφαση ημερομηνίας 30/11/2004, Peak Holding (C-16/03, EU:C:2004:759, σκέψεις 40 και 42). Και απόφαση ημερομηνίας 14/7/2011, Viking Gas (C-46/10, EU:C:2011:485, σκέψη 32).

<sup>106</sup> Βλ. αποφάσεις ημερομηνίας 23/4/2009, Copad (C-59/08, EU:C:2009:260, σκέψη 42), και ημερομηνίας 15/10/2009, Makro Zelfbedieningsgroothandel κ.λπ. (C-324/08, EU:C:2009:633, σκέψη 22).

<sup>107</sup> Υπόθεση HAG GF AG C-10/89 ημερομηνίας 17/10/1990.

<sup>108</sup> Απόφαση ημερομηνίας 17/10/1990, HAG GF (C-10/89, EU:C:1990:359, σκέψη 15)

<sup>109</sup> Απόφαση ημερομηνίας 17/10/1990 HAG GF (C-10/89, EU:C:1990:359, σκέψη 17).

<sup>110</sup> Απόφαση ημερομηνίας 20/3/1997, Phyttheron International (C-352/95, EU:C:1997:170, σκέψη 21).

σε κυκλοφορία γίνεται από δικαιοδόχο, από μητρική εταιρεία ή από θυγατρική του ίδιου ομίλου ή από αποκλειστικό διανομέα. Κατά το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, καθοριστική σημασία έχει ότι τα φέροντα το σήμα προϊόντα κατασκευάζονται υπό τον έλεγχο μιας μόνο επιχειρήσεως ώστε η λειτουργία του σήματος να μη διακυβεύεται από την ελεύθερη κυκλοφορία των εν λόγω προϊόντων.<sup>111</sup>

Από τις απαντήσεις που έχουν δοθεί από τις δύο εταιρείες που παράγουν τα προϊόντα NANNYS στο πλαίσιο της παρούσας προκαταρκτικής έρευνας, δεν τεκμηριώνεται επαρκώς στη βάση των διαθέσιμων ενώπιον της Επιτροπής στοιχείων ότι τα συγκεκριμένα προϊόντα που αγοράζονταν από την εταιρεία MICRO STORES τη δεδομένη χρονική περίοδο αφορούσαν το ίδιο προϊόν. Παρόλο που αρχικά οι δύο εταιρείες μέχρι και το 2005 ήταν συνδεδεμένες, εντούτοις τη δεδομένη χρονική περίοδο (ήτοι εξέτασης της καταγγελίας) οι εταιρείες δεν είχαν οποιουσδήποτε διαθρωτικούς δεσμούς. Συνεπώς, η προκειμένη υπόθεση δεν αφορά περίπτωση πολυεθνικών επιχειρήσεων που, διαθέτουν σε κάθε χώρα σχεδόν το ίδιο προϊόν (με ίσως κάποια διαφορά ως προς την ποιότητα του) σε διαφορετικές τιμές, οπότε ο επιχειρηματίας που θέλει να κάνει παράλληλες εισαγωγές, αγοράζει χονδρικός επώνυμα προϊόντα γνωστών πολυεθνικών ομίλων από άλλα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και τα διαθέτει σε επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου, πουλώντας τα (συνήθως) σε χαμηλότερη τιμή από αυτή του προϊόντος, που προέρχεται από την επίσημη αντιπροσωπεία. Το προϊόν αυτό είναι το ίδιο, ως brand name, με το αντίστοιχο προϊόν του επίσημου δικτύου και φέρει σημάνσεις στη γλώσσα της χώρας εισαγωγής (συνήθως με επικόλληση μιας ετικέτας στο πίσω μέρος της συσκευασίας).

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η καταγγελλόμενη εταιρεία στην παρούσα υπόθεση, στρεφόμενη εναντίον τρίτων επιχειρήσεων – λιανοπωλητών, κατάφερε να εξασφαλίσει προσωρινά διατάγματα από το Επαρχιακό Δικαστήριο Λευκωσίας<sup>112</sup> που απαγορεύουν την πώληση, προμήθεια, εμπορία και διαφήμιση συγκεκριμένων προϊόντων Nannys που φέρουν εγγεγραμμένα εμπορικά σήματα της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ καθώς και την παύση χρήσης του σήματος Nannys πάνω σε συσκευασίες υγρομαντήλων και πανών που διανέμονται και πωλούνται στην Κύπρο, όχι από την ίδια.

Η Επιτροπή έχοντας υπόψη της όλα τα ανωτέρω, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι από τα πραγματικά περιστατικά της παρούσας περίπτωσης προκύπτει ότι δικαιούχοι του σήματος Nannys είναι διαφορετικά πρόσωπα σε Κύπρο και Ελλάδα, ενώ τα πρόσωπα αυτά δεν φαίνεται να έχουν κανένα νομικό ή οικονομικό δεσμό.

Επίσης σημειώνεται ότι σύμφωνα με ενδιάμεση απόφαση του Επαρχιακού Δικαστηρίου<sup>113</sup> «*Το γεγονός και μόνο ότι το εμπορικό σήμα Nannys Fresh και το εμπορικό σήμα Nanny's Baby's Wish της*

<sup>111</sup> Απόφαση ημερομηνίας 22/6/1994, IHT Internationale Heiztechnik και Danzinger (C-9/93, EU:C:1994:261, σκέψεις 37 και 38), και Απόφαση ημερομηνίας 23/4/2009, Copad (C-59/08, EU:C:2009:260, σκέψεις 44 έως 46).

<sup>114</sup> Χ. Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ & ΣΙΑ ΛΤΔ εναντίον YAKUMO ENTERPRISES LTD Αγωγή Αρ.1962/2014.

<sup>113</sup> Χ. Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ & ΣΙΑ ΛΤΔ εναντίον YAKUMO ENTERPRISES LTD Αγωγή Αρ. 1962/2014.και Χ. Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ & ΣΙΑ ΛΤΔ εναντίον Jumbo Trading Ltd Αγωγή Αρ. 1824/14.

*LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε. είναι πανομοιότυπο ή παρόμοιο, αντίστοιχα, με το εμπορικό σήμα Nannys Fresh και Nannys Baby Diapers των Εναγόντων, δεν τα καθιστά «ίδια» εμπορικά σήματα για σκοπούς του Νόμου, αφού διατηρούν την αυτοτέλεια όσον αφορά τα δικαιώματα που εμπερικλείουν για τον ιδιοκτήτη τους αναλόγως του δικαίου του κράτους στο οποίο είναι εγγεγραμμένα».*

Βάσει των πιο πάνω επισημάνσεων η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με τη νομολογία, ο περιορισμός του παράλληλου εμπορίου αποτελεί καταρχάς σοβαρή παράβαση του δικαίου του ανταγωνισμού. Από τα πραγματικά περιστατικά της προκειμένης υπόθεσης όμως, δεν προέκυψαν στοιχεία (π.χ ρήτρες συμβολαίων) που να αποδεικνύουν ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ επιδίωξε να περιορίσει το παράλληλο εμπόριο εν γένει.

Σε ότι αφορά τα προϊόντα Nannys, διαφαίνεται να προκύπτει ζήτημα που αποτελεί αντικείμενο του δικαίου της πνευματικής ιδιοκτησίας, ήτοι το ζήτημα ανάλωσης του δικαιώματος της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στα σήματα Nannys. Λόγω του γεγονότος ότι δεν αποδείχθηκε ότι τα εν λόγω δικαιώματα της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στο σήμα έχουν αναλωθεί και κατά πόσο το εν λόγω προϊόν είναι το ίδιο και ούτε φαίνεται να προκύπτει οποιοσδήποτε οικονομικός ή νομικός δεσμός μεταξύ LINET ΕΛΛΑΣ Α.Ε και Linette Ltd, δεν μπορεί να στοιχειοθετηθεί παράβαση λόγω καταχρηστικής εκμετάλλευσης δεσπόζουσας θέσης που εδράζεται στην άρνηση προμήθειας. Με άλλα λόγια αν και εφόσον το Δικαστήριο στην αρμοδιότητα του οποίου εμπίπτει η επίλυση θεμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας αποφανθεί ότι νόμιμα η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αντιτάσσεται στην χρήση των σημάτων Nannys, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι υφίσταται περιορισμός του παράλληλου εμπορίου ή/και άρνηση προμήθειας καθώς υπάρχει νόμιμη προς τούτο αντικειμενική δικαιολόγηση.

Βάσει των πιο πάνω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν στοιχειοθετείται παράβαση του άρθρου 6(1)(β) του Νόμου, καθότι από τα πραγματικά περιστατικά της παρούσας περίπτωσης δεν τεκμαίρεται ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ καταχράστηκε καθιονδήποτε τρόπο τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει στην αγορά.

#### **4.5.2.2 Πιθανή παράβαση του άρθρου 6(1)(γ) του Νόμου**

Σύμφωνα με το άρθρο 6(1)(γ) του Νόμου, η εκάστοτε επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση δεν πρέπει να έχει εμπορική συμπεριφορά τέτοια που να νοθεύει τον ανταγωνισμό σε προηγούμενο ή επόμενο στάδιο της εμπορίας, ήτοι τον ανταγωνισμό μεταξύ προμηθευτών ή μεταξύ πελατών της επιχείρησης αυτής μέσω διακριτικής μεταχείρισης τους.

Προκειμένου να στοιχειοθετηθεί η ύπαρξη διακριτικής μεταχείρισης εκ μέρους δεσπόζουσας επιχείρησης, θα πρέπει να αποδειχτεί αφενός ότι η δεσπόζουσα επιχείρηση εφαρμόζει έναντι των

πελατών της, άνισους όρους επί ισοδύναμων παροχών<sup>114</sup> και αφετέρου ότι οι πελάτες της, περιέρχονται σε μειονεκτική θέση από πλευράς ανταγωνισμού.

Για την αξιολόγηση της ύπαρξης ή μη διακριτικής μεταχείρισης, θα πρέπει να εξεταστεί εάν οι αντιπαροχές των επιχειρήσεων που δύνανται να συμβληθούν με την δεσπόζουσα επιχείρηση είναι ισοδύναμες<sup>115</sup>. Η περίπτωση καταχρηστικής εκμετάλλευσης δεσπόζουσας θέσης του άρθρου 6(1)(γ) του Νόμου, βασίζεται στην αρχή της απαγόρευσης της διακριτικής μεταχείρισης που συνίσταται αφενός στην επιταγή ίσης μεταχείρισης για ισοδύναμες παροχές, αφετέρου δε στην επιταγή της διαφορετικής μεταχείρισης, όταν οι παροχές δεν είναι ισοδύναμες<sup>116</sup>.

Η διακριτική μεταχείριση μπορεί να αφορά τις τιμές, τις παραδιδόμενες ποσότητες των προϊόντων, τις εκπτώσεις επί των τιμών και γενικά τις υπόλοιπες συνθήκες συναλλαγών δυνάμενες να επηρεάσουν την ανταγωνιστική ικανότητα των επιχειρήσεων<sup>117</sup>.

Σε σχέση με την προκείμενη υπόθεση η Επιτροπή παρατηρεί ότι η MICRO STORES αναφέρει ότι η διακριτική μεταχείριση, συνίσταται στο γεγονός ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, αποδέχτηκε, σε κάποιο στάδιο ίσως και λόγω των καταγγελιών που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή, να την προμηθεύει, θέτοντας όμως ανόμοιους όρους για ισοδύναμες συναλλαγές, τους οποίους όμως αν υιοθετούσε, θα τίθετο σε μειονεκτική θέση έναντι των ανταγωνιστών της.

Εν συνεχεία, η MICRO STORES ανέφερε ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ προφορικά απαίτησε από αυτήν να προπληρώνεται η αξία των παραγγελλομένων προϊόντων, σε περίπτωση προμήθειας των προϊόντων της, την στιγμή που σε άλλες περιπτώσεις ανταγωνιστών δίδεται πίστωση πέραν του ενός μηνός, κάτι που θέτει σε μειονεκτική θέση τη MICRO STORES έναντι των ανταγωνιστών της.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ απέστειλε αντίγραφα τιμολογίων που είχε εκδώσει προς τις υπεραγορές [...] και [...] προς κατάδειξη του ότι καμία πίστωση δεν δόθηκε και ότι η είσπραξη γίνεται τοις μετρητοίς κατά την παράδοση των προϊόντων στον πελάτη.

Σημειώνεται ότι μετέπειτα, η MICRO STORES σε επιστολή της ημερομηνίας 8/5/2014 απευθυνόμενη στην ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, ανέφερε ότι: «Μετά τις συναντήσεις που είχαμε, σας αναφέραμε ότι θα κάνουμε ενδεδειγμένο έλεγχο της αγοράς, για να εξακριβώσουμε τις τιμές του ανταγωνισμού. Δυστυχώς μετά τον πιο πάνω έλεγχο από όλες τις αλυσίδες υπεραγορών της Λάρνακας ακόμα και μικρές υπεραγορές, διαπιστώνουμε ότι οι τιμές που μας προσφέρετε, είναι υψηλότερες από τις τιμές πώλησης σχεδόν όλων των υπεραγορών της Λάρνακας. [...] Δηλαδή δεν μας πειράζει να αγοράζουμε με επιταγή της ημέρας σχεδόν στην παράδοση, αλλά τουλάχιστον μη έχοντας και οποιαδήποτε πίστωση από την

<sup>114</sup> Αποφάσεις Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού 317/V/2006, 426/V/2008 και 516/VI/2011 παρ.52

<sup>115</sup> Απόφαση Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού 486/VI/2010.

<sup>116</sup> Απόφαση Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού 486/VI/2010.

<sup>117</sup> Απόφαση Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού 207/III/2002.

εταιρεία σας σε αυτό το στάδιο, περιμέναμε ότι θα έχουμε τέτοιες εκπτώσεις και παροχές, ούτως ώστε να μην χρειάζεται να αγοράζουμε από παράλληλο εμπόριο ούτε και να ζημιώνουμε, γιατί και εμείς λειτουργούμε εμπορική επιχείρηση όπως τις άλλες αλυσίδες υπεραγορών και πρέπει να έχουμε την ίδια μεταχείριση, ίσως και καλύτερη, όταν αγοράζουμε με πληρωμή στην παράδοση».

Από την άλλη πλευρά η εταιρεία ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, στην απαντητική της επιστολή ημερομηνίας 19/5/2014 σημείωσε ότι: «Για τον έλεγχο που έχετε κάνει στην αγορά και για τις τιμές πώλησης του ανταγωνισμού από τα προϊόντα που διανέμουμε θα πρέπει να έχει γίνει κάποιο λάθος από μέρους σας στις τιμές που έχετε καταγράψει γιατί σε κάθε πελάτη μας δίνουμε και προτεινόμενες τιμές πώλησης οι οποίες είναι σε όλους οι ίδιες. Για του λόγου το αληθές μπορείτε να επιβεβαιώσετε με τον τιμοκατάλογο που σας έχω στείλει στις 2/4/2014 με τους προτεινόμενους κωδικούς για την έναρξη της συνεργασίας μας. [...] Ακόμα πάρα πολλοί πελάτες μας αγοράζουν από την εταιρία μας τοις μετρητοίς και δεν δίνουμε επιπλέον παροχές σε αυτούς τους πελάτες επομένως δεν μπορούμε να δώσουμε παροχές πέραν από τις παροχές που θα παραχωρούσαμε στην εταιρία σας και θα δίνονταν όλες στο τιμολόγιο, Επαναλαμβάνω ότι το μίγμα των προϊόντων μας σε τιμολογιακές εκπτώσεις είναι περίπου 11,5%.»

Η MICRO STORES σε απάντηση των ως άνω θέσεων της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στην επιστολή της ημερομηνίας 5/6/2014 σημείωσε ότι «Για να με κατανοήσετε ευκολότερα [...] αναφέρετε ότι θα κερδίζουμε 11,5%. Όταν ο ανταγωνισμός κερδίζει από προϊόντα σας λόγω των χαμηλών τιμών και παροχών που προσφέρετε πέραν του 25% και όταν το μικτό κέρδος δεν ξεπερνά το 11%-12%, αντιλαμβάνεστε ότι η εταιρεία μας θα ζημιώνει από τα προϊόντα που θα αγοράζουμε από εσάς και μας υποχρεώνετε να βρίσκουμε άλλους τρόπους εξασφάλισης μερικών από τα προϊόντα σας, για να αυξάνουμε το μικτό μας κέρδος».

Επιπρόσθετα, σε επιστολή της μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ημερομηνίας 12/6/2014 προς την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, η MICRO STORES κατέγραψε ότι: «Η εταιρεία μας επιθυμεί τη σύναψη της πιο πάνω συνεργασίας, με την προϋπόθεση ότι οι όροι συνεργασίας θα είναι οι ίδιοι με αυτούς των ανταγωνιστών μας. Έχουμε ζητήσει από εσάς όπως μας δώσετε την ευκαιρία να διαθέτουμε τα προϊόντα σας στο καταναλωτικό κοινό, αγοράζοντας με τις ίδιες εκπτώσεις και παροχές όπως πωλείτε στους άλλους, δηλαδή να έχουμε από την εταιρεία σας ίση μεταχείριση, ώστε να λειτουργούμε μέσα στα πλαίσια θεμιτού ανταγωνισμού και όχι αθέμιτου».

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ τοποθετήθηκε στα πιο πάνω σε επιστολή που έστειλε προς την καταγγέλλουσα στην οποία και σημείωσε αυτολεξεί ότι: «Η πρόταση μας για εμπορική συνεργασία σε ότι αφορά τις εκπτώσεις βρίσκεται στο email που σας έχω αποστείλει στις 19 Μαΐου 2014 την οποία έχετε αποδεχτεί και προφορικός όπως με έχετε ενημερώσει τηλεφωνικώς. Συνεπώς δεν αντιλαμβάνομαι γιατί στο email σου εγείρεις ζητήματα ως προς τους όρους συνεργασίας και ίσης μεταχείρισης. Στο email μου ημερομ. 16/5/2014 σας εξηγώ με πάσα λεπτομέρεια γιατί δεν τίθεται θέμα άνισης μεταχειρίσεως σας».



Επιπλέον η Micro Stores στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας σημείωσε ότι αγοράζει προϊόντα από πελάτες της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σε χαμηλότερες τιμές από αυτές που της προσφέρει η εν λόγω εταιρεία<sup>118</sup>.

Σε σχέση με το ζήτημα της παροχής πίστωσης, η Επιτροπή σημειώνει πως σύμφωνα με την νομολογία, μορφή εκπτώσεων συνιστά και η αύξηση της πίστωσης για πληρωμές προϊόντων της δεσπόζουσας επιχείρησης<sup>119</sup>. Η παροχή εκπτώσεων και οικονομικών κινήτρων προς μεταπωλητές από μία δεσπόζουσα επιχείρηση πρέπει κατά τα προεκτεθέντα να στηρίζεται σε αντικειμενικό οικονομικό λόγο που να τη δικαιολογεί.<sup>120</sup> Εκπτώσεις και οικονομικά κίνητρα που δίδονται στο πλαίσιο ενός σχεδίου ώστε η δεσπόζουσα επιχείρηση να διατηρήσει το μερίδιο αγοράς της ή να παρεμποδίσει την είσοδο ανταγωνιστών στη σχετική αγορά θεωρούνται καταχρηστικές.<sup>121</sup>

Σε ότι αφορά το ζήτημα αυτό η Επιτροπή σημείωσε τα όσα καταγράφονται στην απόφαση 590/2014<sup>122</sup> της ομόλογης Ελληνικής Αρχής Ανταγωνισμού: « Η πιστωτική πολιτική έχει μεγάλη σημασία στο πλαίσιο της εμπορικής συνεργασίας μεταξύ προμηθευτή και πελάτη. Το καθοριζόμενο περιθώριο πληρωμής επηρεάζει άμεσα τις ανάγκες σε ρευστότητα του πελάτη και κατ' επέκταση το κεφάλαιο κίνησης της επιχείρησης του, η επάρκεια του οποίου κρίνει και τις ανάγκες του σε δανεισμό. Με βάση τα ανωτέρω, το περιθώριο των ημερών που χορηγείται στον πελάτη για την πληρωμή της αξίας των αγορών του, καθώς και η ελαστικότητα ή αντίστοιχα η αυστηρότητα που η εταιρία – προμηθευτής επιδεικνύει στο πλαίσιο της τήρησης του εν λόγω περιθωρίου, επηρεάζει τους δείκτες χρηματοοικονομικής μόχλευσης της επιχείρησης του πελάτη (οι οποίοι μετρούν το βαθμό χρηματοδότησης της με ξένα κεφάλαια) και ως εκ τούτου αναδεικνύει την πιστωτική πολιτική ως σημαντική πτυχή της εμπορικής πολιτικής της πωλήτριας εταιρίας».

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η μη παροχή πίστωσης σε κατηγορίες πελατών, μπορεί να οδηγήσει σε διακριτική μεταχείριση εις βάρος τους. Για μια δεσπόζουσα επιχείρηση, είναι θεμιτό να συναρτά την ευνοϊκότερη πιστωτική της πολιτική με νόμιμους, αντικειμενικούς και γενικά ισότιμους εφαρμοζόμενους εμπορικούς λόγους. Αντίθετα, μια επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση τείνει να καταχράται τη θέση της αυτή, όταν ενεργεί στην αγορά κατά τρόπο που να εξυπηρετεί πρακτικές αποκλεισμού των ανταγωνιστών ή ορισμένων πελατών της, επιφέροντας παράλληλα ανταγωνιστικό μειονέκτημα στους αντισυμβαλλόμενους που δεν αποδέχονται τους σχετικούς όρους.<sup>123</sup>

<sup>118</sup> Απαντήσεις ημερομηνίας 26/11/2014.

<sup>119</sup> 2002/405/ΕΚ : Απόφαση της Επιτροπής, της 20ής Ιουνίου 2001, σχετικά με διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ (COMP/E-2/36.041/PO — MICHELIN) σκ. 79

<sup>120</sup> Βλ. Απόφαση T-203/01, παρ. 140 και T-228/97, παρ. 218.

<sup>121</sup> Βλ. Απόφαση T-203/01, σκ. 158-160.

<sup>122</sup> Βλ. Απόφαση 590/2014: Καταγγελία της Μύθος Ζυθοποιία Α.Ε. κατά της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας Α.Ε. για παράβαση του άρθρου 2 ν. 703/1977 της 20/3/2014 σημ. 181

<sup>123</sup> Βλ. υποσημείωση 101, παρ. 4.318-4.320.

Η Επιτροπή, από τα προσκομισθέντα αποδεικτικά στοιχεία που είναι καταχωρισμένα εντός των διοικητικών φακέλων της παρούσας υπόθεσης, παρατηρεί ότι, η πολιτική της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ήταν ομοιόμορφη για όλους τους νέους πελάτες. Από την προκαταρκτική έρευνα της υπόθεσης προκύπτει ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν παραχωρούσε οποιαδήποτε πίστωση αλλά αντιθέτως, όπως ρητά αναγράφεται στα τιμολόγια (που προσκόμισε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με τους συνεργάτες της)<sup>124</sup>, η είσπραξη γίνεται με την παράδοση των προϊόντων και μόνο τοις μετρητοίς. Για παράδειγμα, ο πελάτης της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, [...] λάμβανε [...] πίστωση το 2008 όταν άρχισε η μεταξύ τους συνεργασία, αλλά με την πάροδο των χρόνων λόγω εποικοδομητικής σχέσης που είχαν, δόθηκε πίστωση στον εν λόγω πελάτη.

Η Επιτροπή έχοντας εξετάσει όλα τα ενώπιον της στοιχεία καταλήγει στο συμπέρασμα ότι υπό τις περιστάσεις ήταν θεμιτό να μην παραχωρείται πίστωση σε νέους πελάτες λαμβάνοντας υπόψη ότι με αυτό τον τρόπο ο εμπορευόμενος επιχειρούσε να διασφαλίσει τα εμπορικά του συμφέροντα, να διασφαλίσει δηλαδή ότι θα λάβει την αμοιβή για τα εμπορεύματα που πώλησε και ότι η αντισυμβαλλόμενη επιχείρηση είναι φερέγγυα και ότι τηρεί τις υποχρεώσεις της σε μια εποχή μάλιστα που επικρατούν ακροσφαλείς οικονομικές συνθήκες.

Επομένως, σε ότι αφορά το ζήτημα των πιστώσεων δεν διαφαίνεται από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία να προκύπτει θέμα διακριτικής μεταχείρισης της MICRO STORES, καθώς επρόκειτο για μια νέα επιχείρηση που η δραστηριοποίηση της στην αγορά είχε γίνει πρόσφατα (σε σχέση με την έναρξη της μεταξύ τους συνεργασίας). Σημειώνεται παράλληλα ότι η καταγγέλλουσα δεν έχει προσκομίσει κανένα αποδεικτικό στοιχείο που να ανατρέπει τις ως άνω διαπιστώσεις.

Σε σχέση με την κατ' ισχυρισμό ύπαρξη διακριτικής μεταχείρισης που συνίσταται στην μη παραχώρηση εκπτώσεων, η Επιτροπή σημειώνει ότι όπως δήλωσε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, για τα Panadol, η εν λόγω εταιρεία δεν έδινε καμίας μορφής έκπτωση όταν το συγκεκριμένο προϊόν νόμιμα μπορούσε να διατεθεί σε υπεραγορές / περίπτερα. Επίσης, οι πωλήσεις των Panadol δεν συνυπολογίζονταν στον ετήσιο κύκλο εργασιών του πελάτη για να του παραχωρείτο οποιαδήποτε ετήσια έκπτωση<sup>125</sup>. Διευκρινίζεται πως σε ότι αφορά τα αναλγητικά/αντιπυρετικά Solpadeine η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ το εν λόγω φαρμακευτικό προϊόν ουδέποτε διατίθετο σε υπεραγορές ή σε περίπτερα παρά μόνο σε φαρμακεία.

Αντίθετα, σε ότι αφορά τα υγρομάντηλα Nannys οι αγορές τους, συνυπολογίζονται στον ετήσιο κύκλο εργασιών του πελάτη προκειμένου να του παραχωρηθεί οποιαδήποτε ετήσια έκπτωση. Βάσει των στοιχείων που προσκομίστηκαν κατά την προκαταρκτική έρευνα της υπόθεσης, η Επιτροπή σημειώνει ότι η έκπτωση επί τιμολογίου διαφαίνεται να είναι ίδια για όλους ανεξαιρέτως τους πελάτες

---

<sup>124</sup> Η Επιτροπή εξέτασε σχετικά τιμολόγια.

<sup>125</sup> Η Επιτροπή εξέτασε σχετικά τιμολόγια.

της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ. Συγκριμένα σε ότι αφορά τα προϊόντα Nannys Fresh Wipes η έκπτωση επί τιμολογίου είναι [...],<sup>126</sup> για τα Dr Ficher Wipes [...]<sup>127</sup> και για τα Huggies Wipes είναι [...]<sup>128</sup>.

Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας υποστήριξε ότι υπάρχει ενιαίος τιμοκατάλογος. Διασταυρώνοντας τις εκπτώσεις του τιμοκαταλόγου της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, τον οποίο προσκόμισε η MICRO STORES, με τα τιμολόγια που προσκόμισε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ με τους νέους πελάτες της, διαφαίνεται ότι δίνει τις εκπτώσεις που αναγράφονται στον εν λόγω τιμοκατάλογο, χωρίς να υφίσταται ανομοιογενής πολιτική τιμολόγησης.

Επίσης, από τα στοιχεία του διοικητικού φακέλου της υπόθεσης διαφαίνεται ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κατατάσσει σε ομάδες τους πελάτες της ανάλογα με τις αγορές που πραγματοποιεί ο εκάστοτε πελάτης. Συγκεκριμένα, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ανέφερε ότι στην κατηγορία των μικρών πελατών κατατάσσονται όλοι οι μικροί πελάτες που πραγματοποιούν αγορές μέχρι €[...], στην κατηγορία των μεσαίων πελατών κατατάσσονται όλοι οι πελάτες που πραγματοποιούν αγορές μέχρι από €[...] - €[...] και στην κατηγορία των μεγάλων πελατών κατατάσσονται (α) [...] που πραγματοποιούν αγορές από €[...]- €[...] και (β) [...] των οποίων οι αγορές είναι πέραν των €[...].

Επιπρόσθετα, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ανέφερε ότι η MICRO STORES κατατάσσεται στην κατηγορία των μικρών πελατών, επειδή ο κύκλος εργασιών της είναι κάτω των €[...]. Συγκεκριμένα, όπως υπέδειξε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ο κύκλος εργασιών της MICRO STORES κατά τον ουσιώδη χρόνο της υπόθεσης ήταν €[...] για το 2013, και €[...] για το 2014. Έχοντας υπόψη ότι η περίοδος συνεργασίας των εμπλεκόμενων μερών δεν ήταν συνεχής για ένα συναπτό έτος καθώς το 2013 συνεργάστηκαν περί τους 4 μήνες (Ιούνιο – Σεπτέμβριο) και το 2014 περί τους 7 μήνες (Ιούνιος – Δεκέμβριος), η Επιτροπή σημειώνει ότι για σκοπούς σύγκρισης και υπολογισμού ενός ετήσιου κύκλου εργασιών, χρησιμοποίησε τον κύκλο εργασιών της MICROSTORE τα έτη 2015 -2016 που συνεργάζονταν. Συγκεκριμένα, από τα στοιχεία που προσκόμισε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ διαπιστώνεται ότι ο κύκλος εργασιών της MICRO STORES το 2015 ανήλθε στις €[...] και το 2016 στις €[...]. Στην κατηγορία των μικρών πελατών, στους οποίους κατατάσσεται η MICRO STORES εμπίπτουν επίσης διάφορων ειδών καταστήματα όπως υπεραγορές, φούρνοι, καταστήματα σουβενίρ, επιχειρήσεις HORECA κτλ.

Όπως σημείωσε η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ «για την πλειοψηφία των πελατών μας (πέραν του [...]%) δεν θέτονται ετήσιοι στόχοι. Κυρίως θέτονται στόχοι σε πολύ μεγάλους πελάτες».

Σε ότι αφορά τις περιπτώσεις διακριτικής μεταχείρισης που αντιβαίνουν στο δίκαιο του ανταγωνισμού, η Επιτροπή αντλεί καθοδήγηση από τις αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου. Στην υπόθεση της British Airways<sup>129</sup> κρίθηκε ότι τα επίμαχα συστήματα που χρησιμοποιούσε η British Airways με τους

<sup>126</sup> Η Επιτροπή εξέτασε σχετικά τιμολόγια.

<sup>127</sup> Η Επιτροπή εξέτασε σχετικά τιμολόγια.

<sup>128</sup> Η Επιτροπή εξέτασε σχετικά τιμολόγια.

<sup>129</sup> Βλ. υπόθεση British Airways κατά Επιτροπής C-95/04 ημερομηνίας 15/3/2007

πελάτες της - ταξιδιωτικούς πράκτορες, δημιουργούσαν δυσμενή διάκριση έναντι ορισμένων πρακτόρων, ενώ συγχρόνως δημιουργούσαν πιστή πελατειακή σχέση. Η British Airways έθετε εκπτώσεις στόχου (σύστημα ανταμοιβής επιδόσεων) στους ταξιδιωτικούς πράκτορες που αφενός έβαιναν αυξητικά (σε σχέση προς τις πωλήσεις της προηγούμενης περιόδου αναφοράς) και η επίτευξή τους συνεπαγόταν αύξηση του ποσοστού προμήθειας και αφετέρου, η επίτευξη του στόχου της αύξησης των πωλήσεων εισιτηρίων της British Airways συνεπαγόταν αύξηση του ποσοστού προμήθειας που αυτή κατέβαλλε, όχι μόνο για τα εισιτήρια που διέθεσαν οι πράκτορες πέραν της πραγματοποίησης του στόχου, αλλά και για το σύνολο εισιτηρίων British Airways που διέθεσαν κατά την εκάστοτε περίοδο αναφοράς.

Στην προκειμένη περίπτωση, σύμφωνα και με τα προσκομισθέντα αποδεικτικά στοιχεία, διαφαίνεται ότι όλοι οι πελάτες της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ λαμβάνουν τις ίδιες τιμολογιακές εκπτώσεις και η μόνη διαφοροποίηση έγκειται στην ετήσια επιπρόσθετη έκπτωση. Από το σύνολο των πελατών της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, οι [...] είναι υπεραγορές που ανήκουν στην κατηγορία των μικρών πελατών παρόμοιου είδους με την MICROSTORES και δεν φαίνεται να λαμβάνουν οποιαδήποτε ετήσια έκπτωση καθότι σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ για την πλειοψηφία των πελατών της, (πέραν του [...]%) δεν θέτονται ετήσιοι στόχοι. Κυρίως θέτονται ετήσιοι στόχοι σε μεγάλους πελάτες.

Σύμφωνα με την ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, οι επιχειρήσεις [...] και [...] απολάμβαναν ετήσιας έκπτωσης. Οι εν λόγω υπεραγορές είχαν κύκλο εργασιών €[...] και €[...] αντίστοιχα για το 2013 ενώ για το 2014 είχαν κύκλο εργασιών €[...] και €[...] αντίστοιχα. Η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σημείωσε πως έχει συνάψει γραπτή συμφωνία με την [...] δίνοντας της ετήσια έκπτωση καθώς πληρούσε τα εξής κριτήρια: (i) αγόραζε μεγάλο μέρος της γκάμας των προϊόντων της, (ii) Υπήρχε ομαλή και καλή συνεργασία για αρκετά χρόνια, (iii) παρείχε μεγάλη έκθεση και καλές θέσεις στα προϊόντα της.

Παράλληλα, η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ σημείωσε πως σε ότι αφορά την [...], υπήρχε πολύ καλή και ομαλή συνεργασία (δηλ. λίγες επιστροφές και πληρωμές βάσει συμφωνηθέντων) και εξαιρετική έκθεση των προϊόντων της και γι' αυτό δόθηκε η ετήσια έκπτωση παρόλο που η εν λόγω υπεραγορά δεν διαθέτει όλη την γκάμα των προϊόντων της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ (λόγω περιορισμένου χώρου στο κατάστημα της).

Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι από το σύνολο των [...] υπεραγορών που η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ισχυρίζεται ότι ήταν όμοιου τύπου με την MICRO STORES, οι [...] εξ' αυτών πραγματοποίησαν κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από €[...] για το 2013 και δεν έλαβαν καμίας μορφής ετήσια έκπτωση, ενώ για το έτος 2014, [...] επιχειρήσεις από το σύνολο [...] πελατών της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ πραγματοποίησαν κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από €[...].

Συμπερασματικά δεν διαφαίνεται ότι η κατηγοριοποίηση των πελατών ανά ομάδα βάσει κύκλου εργασιών ενέχει καίρια πρακτική σκοπιμότητα. Εξ' απόψεως δικαίου του ανταγωνισμού κρίσιμο είναι το θέμα εάν τα συστήματα εκπτώσεων συναρτούνται με τον όγκο των πραγματοποιούμενων αγορών

καθώς οι εκπτώσεις βάσει ποσοτήτων θεωρείται ότι δεν έχουν, εν γένει, ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό από την αγορά. Κατά συνέπεια, σύστημα εκπτώσεων των οποίων το ποσοστό αυξάνεται ανάλογα με το ύψος των αγορών δεν αντιβαίνει προς το άρθρο 6 του Νόμου ή/και 102 της ΣΛΕΕ, εκτός εάν προκύπτει από τα κριτήρια και τις λεπτομέρειες χορηγήσεως της εκπτώσεως ότι το σύστημα δεν στηρίζεται σε οικονομικώς δικαιολογημένη αντιπαροχή, αλλά τείνει, όπως η έκπτωση υπέρ πιστών πελατών και η έκπτωση επιτεύξεως στόχου, να εμποδίσει τον εφοδιασμό των πελατών από ανταγωνιστές παραγωγούς.<sup>130</sup>

Όπως τόνισε το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο στην υπόθεση Solvay SA<sup>131</sup> : «Συναφώς, είναι συνυφασμένο με τη φύση ενός συστήματος εκπτώσεων λόγω ποσότητας να τυγχάνουν οι σημαντικότεροι αγοραστές ή χρήστες ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας χαμηλότερων μέσων τιμών κατά μονάδα ή, πράγμα που καταλήγει στο ίδιο αποτέλεσμα, μέσου ποσοστού εκπτώσεως ανώτερου από εκείνο που χορηγείται στους λιγότερο σημαντικούς αγοραστές ή χρήστες του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Ακόμη και στην περίπτωση γραμμικής αύξησεως του ποσοστού εκπτώσεως αναλόγως των ποσοτήτων, με τον καθορισμό ενός μέγιστου ποσοστού εκπτώσεως, το μέσο ποσοστό εκπτώσεως αυξάνει (ή η μέση τιμή ελαττώνεται) μαθηματικώς, αρχικά με αναλογία ανώτερη της αύξησεως των αγορών και, στη συνέχεια, με αναλογία κατώτερη της αύξησεως των αγορών, πριν εμφανίσει την τάση σταθεροποίησης προς το μέγιστο ποσοστό εκπτώσεως. Το γεγονός και μόνον ότι το αποτέλεσμα ενός συστήματος εκπτώσεων λόγω ποσότητας καταλήγει στο να τυγχάνουν ορισμένοι πελάτες, επί δεδομένων ποσοτήτων, μέσου ποσοστού εκπτώσεως αναλογικώς υψηλότερου από άλλους σε σχέση προς τη διαφορά του αντιστοίχου όγκου των αγορών τους είναι συμφύες με αυτόν τον τύπο συστήματος και δεν μπορεί καθεαυτό να οδηγήσει στη συναγωγή του συμπεράσματος ότι το σύστημα εισάγει διακρίσεις».

Από τα ως άνω εκτεθέντα πραγματικά περιστατικά της παρούσας υπόθεσης, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν προκύπτουν οποιαδήποτε στοιχεία που να συνηγορούν υπέρ της άποψης ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ ενήργησε με τρόπο που να προκύπτει διακριτική μεταχείριση ορισμένων επιχειρήσεων, ανταγωνιστών της καταγγέλλουσας, εις βάρος της MICRO STORES.

Αντίθετα, στη βάση των στοιχείων που είναι καταχωρισμένα εντός των διοικητικών φακέλων της υπόθεσης, διαφαίνεται ότι όλοι οι πελάτες της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ λαμβάνουν τις ίδιες εκπτώσεις επί τιμοκαταλόγου / τιμολογίου και συνεπώς δεν τίθεται οποιοδήποτε ζήτημα διακριτικής μεταχείρισης της MICROSTORES σε σχέση με την προμήθεια υγρομάντηλων NANNYS, αγορά στην οποία η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ κρίθηκε ότι κατέχει δεσπτόζουσα θέση. Σε ότι αφορά τα παυσίπονα Panadol, σημειώνεται ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ δεν παρείχε καμίας μορφής έκπτωση σε κανέναν πελάτη της.

<sup>130</sup> Υπόθεση T-57/01 Solvay SA κατά Ευρωπαϊκής Επιτροπής σκέψεις 318-320.

<sup>131</sup> Υπόθεση T-57/01 Solvay SA κατά Ευρωπαϊκής Επιτροπής σκέψεις 318-320.

Σε ότι αφορά τις ετήσιες εκπτώσεις η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με τα ενώπιον της στοιχεία, η πλειοψηφία των πελατών όμοιου είδους με την MICROSTORES δεν λάμβανε καμίας μορφής ετήσια έκπτωση. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν προκύπτει η MICROSTORES να έχει τεθεί σε μειονεκτική στον ανταγωνισμό θέση συνεπεία άνισης και διακριτικής μεταχείρισης της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ εις βάρος της ούτε και ότι η ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ αποσκοπεί στον αποκλεισμό των ανταγωνιστών της παρέχοντας μεμονωμένα οικονομικά κίνητρα καθότι για την συντριπτική πλειοψηφία των πελατών της παρέχονται όμοιες εκπτώσεις.

Βάσει των ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι ο ισχυρισμός της MICRO STORES περί καταχρηστικής εκμετάλλευσης της δεσπόζουσας θέσης της ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, κατά παράβαση του άρθρου 6(1)(γ) του Νόμου, δεν έχει στοιχειοθετηθεί και ως εκ τούτου απορρίπτεται.

Ως εκ τούτου, η Επιτροπή στη βάση όλων των ενώπιον τις στοιχείων και δεδομένων ομόφωνα αποφασίζει ότι δεν στοιχειοθετείται κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της εταιρείας ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ, κατά παράβαση του άρθρου 6(1)(β) και (γ) του Νόμου.

ΛΟΥΚΙΑ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ

Πρόεδρος της Επιτροπής Προστασίας του Ανταγωνισμού