



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Απόφαση ΕΠΑ 22/2022

Αρ. Φακέλου: 11.17.017.11

Ο ΠΕΡΙ ΤΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΝΟΜΟΣ ΤΟΥ 2022

**Αυτεπάγγελτη έρευνα εναντίον της Αρχής Τηλεπικοινωνιών Κύπρου και των
προμηθευτών ή/και εισαγωγέων ή/και αντιπροσώπων ή/και διανομέων
τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού για πιθανολογούμενες παραβάσεις των
άρθρων 3 ή/και 6 του Νόμου 13(I)/2008 ως έχει τροποποιηθεί, καθώς και των
άρθρων 101 ή/και 102 ΣΛΕΕ**

Επιτροπή Προστασίας του Ανταγωνισμού:

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

Ημερομηνία απόφασης: 18 Απριλίου 2022

ΑΠΟΦΑΣΗ

Αντικείμενο της αυτεπάγγελτης έρευνας αποτέλεσαν (α) πιθανολογούμενες αθέμιτες πρακτικές της ΑΤΗΚ και των προμηθευτών τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, και ειδικότερα οι συμφωνίες που διατηρεί η ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού (εξουσιοδοτημένους διανομείς/αντιπροσώπους) στη βάση των οποίων ενδεχομένως η ΑΤΗΚ να τυγχάνει προνομιακής ενημέρωσης ή και μεταχείρισης σε ό,τι αφορά εκπώσεις στα σχετικά προϊόντα οι οποίες δυνατό να παραβαίνουν το άρθρο

3(1) του περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου¹, καθώς και το αντίστοιχο άρθρο 101 της ΣΛΕΕ, (β) το ενδεχόμενο η ΑΤΗΚ να προβαίνει στον καθορισμό αθέμιτων τιμών πώλησης των πακέτων RED με συσκευή ή/και την τιμή βασικών και έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας κατά παράβαση του άρθρου 6 του περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου καθώς και του αντίστοιχου άρθρου 102 της ΣΛΕΕ, και (γ) οι ενδεχόμενες ενέργειες και παραλείψεις της ΑΤΗΚ έναντι των συνεργατών της που διατηρούν καταστήματα πώλησης τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, στη βάση των συμφωνιών που διατηρεί με αυτούς και ιδίως τα ζητήματα καθορισμού τιμών αγοράς ή /και άλλων όρων συναλλαγής, περιορισμό της διάθεσης προϊόντων και εφαρμογής ανόμοιων όρων συναλλαγής κατά παράβαση του άρθρου 3(1) του περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου, καθώς και του αντίστοιχου άρθρου 101 της ΣΛΕΕ. Η αυτεπάγγελτη έρευνα αφορούσε τις ενέργειες, δράσεις και παραλείψεις επιχειρήσεων που έλαβαν χώρα την περίοδο από το 2016 μέχρι και το πρώτο τρίμηνο του 2018.

1. ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Η Επιτροπή Προστασίας του Ανταγωνισμού (στο εξής η «Επιτροπή») σε συνεδρία της στις 7/8/2017 εξέτασε το περιεχόμενο ηλεκτρονικού μηνύματος της εταιρείας {.....}* ημερομηνίας 17/6/2017 σε συνάρτηση με το επισυνημμένο ηλεκτρονικό της μήνυμα ημερομηνίας 28/2/2017, και συνεκτιμώντας τα ενώπιον της στοιχεία και ενεργώντας στη βάση των διατάξεων του άρθρου 23(2)(α) των περί Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμων 2008 και 2014, ομόφωνα αποφάσισε τη διεξαγωγή αυτεπάγγελτης έρευνας εναντίον της Αρχής Τηλεπικοινωνιών Κύπρου (στο εξής η «ΑΤΗΚ») αναφορικά με το ενδεχόμενο παράβασης του άρθρου 6 των περί Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμων 2008 και 2014, καθώς και του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ σε σχέση με τον τομέα τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού και εναντίον της ΑΤΗΚ και των προμηθευτών τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού αναφορικά με το ενδεχόμενο παράβασης του άρθρου 3 των περί Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμων 2008 και 2014 καθώς και του άρθρου 101 της ΣΛΕΕ σε σχέση με τις μεταξύ τους συμφωνίες. Η Επιτροπή σημείωσε επιπρόσθετα ότι ο ουσιώδης χρόνος της αυτεπάγγελτης έρευνας θα αφορά τα έτη 2016-2017.

Η Επιτροπή σε συνεδρία της στις 8/6/2018 συνήλθε υπό τη νέα σύνθεσή της, σύμφωνα με το διορισμό της από το Υπουργικό Συμβούλιο, ως οι αποφάσεις του ημερομηνίας 24/4/2018

¹ Σημειώνεται ότι κατά την έναρξη της αυτεπάγγελτης έρευνας ήταν σε ισχύ οι περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμοι του 2008 και 2014 ενώ σήμερα είναι σε ισχύ ο περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμος του 2022.

* Οι αριθμοί και/ή τα στοιχεία που παραλείπονται και δεν εμφανίζονται τόσο σε αυτό το σημείο, όσο και στη συνέχεια καλύπτονται από επιχειρηματικό/επαγγελματικό απόρρητο. Ενδεικτικό της παράλειψης είναι το σύμβολο {.....}.

και 21/5/2018, για να εξετάσει το χειρισμό της υπό τον ως άνω αριθμό και τίτλο υπόθεσης. Κατά την εν λόγω συνεδρία σημειώθηκε ότι η απόφαση της Επιτροπής ημερομηνίας 7/8/2017 λήφθηκε με προηγούμενη διαφορετική σύνθεση της Επιτροπής. Συγκεκριμένα, στην απόφαση της Επιτροπής δεν συμμετείχαν τα νέα Μέλη της Επιτροπής, κ. Άριστος Αριστείδου Παλούζας και κ. Πολυνείκης-Παναγιώτης Χαραλαμπίδης, καθότι ο διορισμός τους ως Μέλη της Επιτροπής ίσχυε από τις 24/5/2018, ως η σχετική απόφαση του Υπουργικού Συμβουλίου.

Κατά την συνεδρία 8/6/2018, τα νέα μέλη της Επιτροπής, κ. Άριστος Αριστείδου Παλούζας και κ. Πολυνείκης-Παναγιώτης Χαραλαμπίδης, δήλωσαν ότι είναι πλήρως ενημερωμένοι σχετικά με την απόφαση που λήφθηκε στο πλαίσιο εξέτασης της παρούσας υπόθεσης και έχουν λάβει πλήρη γνώση όλων των σχετικών με αυτή στοιχείων, ιδίως τα πρακτικά της συνεδρίας της Επιτροπής και τα σχετικά στοιχεία και τα έγγραφα αυτής, τα οποία είναι αναγκαία για το χειρισμό της υπόθεσης, τη διαμόρφωση γνώμης και άποψης επί αυτής και τη λήψη αποφάσεων. Περαιτέρω, ο κ. Άριστος Αριστείδου Παλούζας και κ. Πολυνείκης-Παναγιώτης Χαραλαμπίδης δηλώσαν πως συμφωνούν με την απόφαση της Επιτροπής ημερομηνίας 7/8/2017 με την οποία αποφασίστηκε η διεξαγωγή αυτεπάγγελτης έρευνας και υιοθετούν αυτή.

Η Επιτροπή στη συνέχεια, σε συνεδρία της ημερομηνίας 11/6/2018 εξέτασε αριθμό ηλεκτρονικών μηνυμάτων που αποστάληκαν από τις {...} και {.....}. Η Επιτροπή, αφού μελέτησε με προσοχή τα όσα καταγράφονται στα εν λόγω ηλεκτρονικά μηνύματα, ομόφωνα έκρινε ότι δικαιολογείται η διεύρυνση του αντικείμενου της αυτεπάγγελτης έρευνας ώστε εκτός από την εξέταση των συμφωνιών που έχει συνομολογήσει η ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού και τις τιμές πώλησης πακέτου RED με συσκευή ή και την τιμή πώλησης της συσκευής, να διερευνηθούν οι ενέργειες και οι παραλείψεις της ΑΤΗΚ έναντι των συνεργατών της και ειδικότερα να εξεταστούν ζητήματα καθορισμού αθέμιτων τιμών αγοράς ή /και αθέμιτων υπό τις περιστάσεις όρων συναλλαγής, περιορισμό της διάθεσης προϊόντων και εφαρμογής ανόμοιων όρων συναλλαγής. Συνακόλουθα, η Επιτροπή αποφάσισε ομόφωνα όπως στο πλαίσιο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας διερευνηθεί κατά πόσο πιθανολογούνται παραβάσεις των άρθρων 3 και 6 των περί Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμων 2008 και 2014 καθώς και των άρθρων 101 και 102 της ΣΛΕΕ σε σχέση με τα γεγονότα τα οποία εκτίθενται στα υπό αναφορά ηλεκτρονικά μηνύματα. Ως αποτέλεσμα αυτού, ο ουσιαστικός χρόνος της αυτεπάγγελτης έρευνας αποφασίστηκε όπως επεκταθεί μέχρι το πρώτο τρίμηνο του 2018.

Η Υπηρεσία με την ολοκλήρωση της δέουσας προκαταρκτικής έρευνας υπέβαλε Έκθεση Ευρημάτων στην Επιτροπή ημερομηνίας 3/3/2022.

Η Επιτροπή σημείωσε ότι ο περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου του 2022 (στο εξής ο «Νόμος») τέθηκε σε ισχύ στις 23/2/2022 με τη δημοσίευσή του στην Επίσημη Εφημερίδα της Δημοκρατίας και σύμφωνα με τις μεταβατικές διατάξεις του άρθρου 72(3) αυτού: «*Με την επιφύλαξη των διατάξεων του εδαφίου (4), διαδικασία διεκπεραίωσης υποθέσεων, εξέτασης καταγγελιών και διενέργειας αυτεπάγγελτων ερευνών, περιλαμβανομένης της διαδικασίας λήψης προσωρινών μέτρων οι οποίες κατά την ημερομηνία έναρξης της ισχύος του παρόντος Νόμου εκκρεμούν ενώπιον της Επιτροπής Προστασίας του Ανταγωνισμού που είχε ιδρυθεί δυνάμει των διατάξεων του άρθρου 8 των περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμων του 2008 και 2014 θεωρούνται εκκρεμούσες ενώπιον της Επιτροπής και εξετάζονται με βάση τις διατάξεις του παρόντος Νόμου.*»

Η Επιτροπή, αφού μελέτησε ενδελεχώς όλα τα ενώπιον της στοιχεία, που βρίσκονται καταχωρισμένα εντός του διοικητικού φακέλου της υπόθεσης και την Έκθεση Ευρημάτων της Υπηρεσίας ημερομηνίας 3/3/2022, προχώρησε στην εξέταση και αξιολόγηση της υπόθεσης στην βάση των προνοιών του περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου του 2022 (στο εξής ο «Νόμος»), και ομόφωνα αποφάσισε ως ακολούθως:

2. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ & ΕΝΑΥΣΜΑ ΑΥΤΕΠΑΓΓΕΛΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Αντικείμενο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας αποτελούν:

(α) οι πιθανολογούμενες αθέμιτες πρακτικές της ΑΤΗΚ και των προμηθευτών τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, και ειδικότερα οι συμφωνίες που διατηρεί η ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού (εξουσιοδοτημένους διανομείς/αντιπροσώπους) στη βάση των οποίων ενδεχομένως η ΑΤΗΚ να τυγχάνει προνομιακής ενημέρωσης ή και μεταχείρισης σε ό,τι αφορά εκπτώσεις στα σχετικά προϊόντα οι οποίες δυνατό να παραβαίνουν το άρθρο 3(1) του Νόμου, καθώς και το αντίστοιχο άρθρο 101 της ΣΛΕΕ,

(β) Το ενδεχόμενο η ΑΤΗΚ να προβαίνει στον καθορισμό αθέμιτων τιμών πώλησης των πακέτων RED με συσκευή ή/και την τιμή βασικών και έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας κατά παράβαση του άρθρου 6 του Νόμου καθώς και του αντίστοιχου άρθρου 102 της ΣΛΕΕ.

(γ) οι ενέργειες και παραλείψεις της ΑΤΗΚ έναντι των συνεργατών της που διατηρούν καταστήματα πώλησης τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, στη βάση των συμφωνιών που διατηρεί με αυτούς και ιδίως τα ζητήματα καθορισμού τιμών αγοράς ή /και άλλων όρων συναλλαγής, περιορισμό της διάθεσης προϊόντων και εφαρμογής ανόμοιων

όρων συναλλαγής κατά παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου, καθώς και του αντίστοιχου άρθρου 101 της ΣΛΕΕ.

Η παρούσα αυτεπάγγελτη έρευνα εστιάζεται στις ενέργειες, δράσεις και παραλείψεις επιχειρήσεων που έλαβαν χώρα την περίοδο από το 2016 μέχρι και το πρώτο τρίμηνο του 2018.

Έναυσμα για τη διεξαγωγή της εν λόγω αυτεπάγγελτης έρευνας από την Επιτροπή αποτέλεσαν τα ηλεκτρονικά μηνύματα των εταιρειών {...} και {...}, καθώς και τα όσα καταγράφονται στη σχετική Έκθεση του Γενικού Ελεγκτή της Δημοκρατίας για το 2016 σε ό,τι αφορά τον τερματικό τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό της ΑΤΗΚ.

Πληροφορίες από ηλεκτρονικά μηνύματα

Σε ηλεκτρονικό μήνυμα της εταιρείας {...} ημερομηνίας 17/6/2017 γίνεται αναφορά σε «προστασία του ανταγωνισμού όσον αφορά τον τομέα της διάθεσης τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού από τους Παρόχους», ενώ προβάλλεται ο ισχυρισμός ότι από την έκθεση του Γενικού Ελεγκτή για το 2016 φαίνεται ότι υπάρχει «(i) αθέμιτος ανταγωνισμός, (ii) καρτέλ με προσυεννοήσεις, (iii) dumping prices». Περαιτέρω με το εν λόγω μήνυμα υποβάλλεται ισχυρισμός ότι αναφορικά με την ΑΤΗΚ φαίνεται «ξεκάθαρα ότι από το 2015 Vs. 2016 υπήρξε αύξηση τζίρου €4,5 εκ. από €23,4 σε €27,9 (20% αύξηση πωλήσεων!!) με συνεπακόλουθο από 1% κέρδος το 2015 σε -6% ζημιές το 2016. Ξεκάθαρα στραγγαλισμός της αγοράς, διάλυση των καταστημάτων της Τηλεφωνίας και των Συνεργατών της. Αυτό βέβαια, ενώ υπέγραφε συμβόλαια με συνεργάτες και μιλούσε 'επί ίσοις όροις', όλα αυτά αποδείχτηκαν ότι υπέγραφαν Συμβόλαια με Συνεργάτες κατά το δοκούν. Ενημέρωναν όπως ήθελαν και επέλεγαν οι ίδιοι. Μία κατάσταση άνευ ποταμού με αποτέλεσμα την σχεδόν πλήρη καταστροφή των εταιρειών μας. 120 καταστήματα είναι στα πρόθυρα καταστροφής ανίκανα να αγοράσουν στοκ και ΜΟΝΟ με πίστωση επιβιώνουν.».

Η Επιτροπή σημείωσε περαιτέρω ότι το εν λόγω ηλεκτρονικό μήνυμα της εταιρείας {...} ημερομηνίας 17/6/2017 είναι συνέχεια του ηλεκτρονικού μηνύματος ημερομηνίας 28/2/2017 στο οποίο αναφέρεται ότι «Η Κυπριακή αγορά στα κινητά υπολογίζεται στα ΕΥΡ85 εκ. ετησίως και τη διαπλοκή τη νιώθουμε έντονα» και στο οποίο προβάλλεται ισχυρισμός αναφορικά με το 3-ήμερο της Καθαρής Δευτέρας² του 2017 σε σχέση με ενέργειες της ΑΤΗΚ και της {...} αναφορικά με συσκευές κινητής τηλεφωνίας SAMSUNG. Αναφέρθηκε ακόμα ότι η ΑΤΗΚ έχει δημιουργήσει και λειτουργεί ένα δίκτυο συνεργατών για μεταπώληση των προϊόντων/ υπηρεσιών της στο οποίο συμμετέχουν ως αντιπρόσωποι ή και ως

² Σημειώνεται ότι παρόλο που στο εν λόγω ηλεκτρονικό μήνυμα γίνεται αναφορά στο τριήμερο του Κατακλυσμού, εντούτοις το περιστατικό αφορά το τριήμερο της Καθαρής Δευτέρας.

μεταπωλητές οι εν λόγω εταιρείες ({...} και {...}), οι οποίες δραστηριοποιούνται στη βάση συμβολαίων που έχουν υπογράψει με την ΑΤΗΚ. Παράλληλα, η ΑΤΗΚ διατηρεί συμφωνίες με αριθμό προμηθευτών τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, όπως Samsung, Apple, LG Electronics, Sony, Cat, Huawei, MLS, Asus, από τους οποίους προμηθεύεται, επίσης, τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό και συγκεκριμένες συσκευές κινητής τηλεφωνίας, τις οποίες πωλεί στα δικά της καταστήματα cytashop μαζί και με τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας.

Η ΑΤΗΚ είναι ένας κάθετα δραστηριοποιημένος οργανισμός ο οποίος παρέχει τόσο υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας όσο και τερματικό τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό, σε αντίθεση με τις εταιρείες – ανταγωνιστές της οι οποίοι δεν δραστηριοποιούνται στην αγορά παροχής κινητής τηλεφωνίας παρά μόνο ως αντιπρόσωποι της ΑΤΗΚ.

Επιπρόσθετα σημειώνεται ότι σε συνέχεια των ηλεκτρονικών μηνυμάτων ημερομηνίας 28/2/2017 και 17/6/2017 στα οποία γινόταν αναφορά σε κατ' ισχυρισμό αθέμιτες πρακτικές της ΑΤΗΚ στην εξαγγελία προσφορών που αφορούσαν τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας, κατά τους μήνες που ακολούθησαν η ίδια επιχείρηση απέστειλε νέα ηλεκτρονικά μηνύματα στις 7/12/2017, 15/12/2017, 22/12/2017, 23/12/2017, 22/1/2018 και 8/2/2018, τα οποία αφορούσαν τις πρακτικές της ΑΤΗΚ σε μεταγενέστερες προσφορές που έκανε αναφορικά με τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας, οι οποίες πωλούνταν ως δεσμευμένα προϊόντα με τα διάφορα πακέτα κινητής τηλεφωνίας RED.

Παρόμοιας φύσεως ζητήματα και παράπονα κοινοποιήθηκαν και από δεύτερη εταιρεία, η οποία απέστειλε ηλεκτρονικά μηνύματα στις 7/12/2017, 13/12/2017, 2/1/2018, 3/1/2018, 5/1/2018 και 15/1/2018. Συγκεκριμένα στα εν λόγω ηλεκτρονικά μηνύματα εγείρονται ισχυρισμοί αναφορικά με τις συμφωνίες που διατηρεί η ΑΤΗΚ με τους αντιπροσώπους ή/και προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, και ειδικότερα συσκευές κινητής τηλεφωνίας και smartphones. Επίσης, στα εν λόγω ηλεκτρονικά μηνύματα εγείρονται ισχυρισμοί αναφορικά με τη συνεργασία της ΑΤΗΚ με τους συνεργάτες της που διατηρούν καταστήματα πώλησης τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού. Σημειώνεται ότι οι ισχυρισμοί αυτοί, αφορούν ελλιπή και μη έγκαιρη ενημέρωση από την ΑΤΗΚ, καθώς και ανεπαρκή αποθέματα των προϊόντων που τίθενται σε προσφορά με αποτέλεσμα οι συνεργάτες της ΑΤΗΚ να τίθενται σε μειονεκτική στον ανταγωνισμό θέση.

Περαιτέρω επισημαίνεται ότι σε ηλεκτρονικό μήνυμα ημερομηνίας 7/12/2017, αναφέρονται τα ακόλουθα: *«Σας στέλνουμε ΕΣΠΕΥΣΜΕΝΑ αυτές τις επιεικώς απαράδεκτες Χριστουγεννιάτικες Προσφορές της CYTA, [...] μπλοκάρουν με τις ενέργειες τους τον υγιή ανταγωνισμό εξαναγκάζοντας μας, να αγοράζουμε ΜΟΝΟ από συγκεκριμένη εταιρεία που ΔΕΝ έχει στοκ (πιθανώς) για μας!. Δεν είναι τυχαίο όπου η CYTA κάνει 95% των Συμβολαίων ενώ 45 καταστήματα Συνεργατών ΜΟΝΟ το 5% και είμαστε στα πρόθυρα*

κλεισίματος των επιχειρήσεων μας.». Επίσης, στο εν λόγω μήνυμα αναφέρεται ότι λόγω έλλειψης αποθέματος της συσκευής Huawei η οποία ήταν σε προσφορά τη συγκεκριμένη περίοδο, είναι αναγκασμένοι να την προμηθεύονται από το εξωτερικό σε πολύ ακριβότερη τιμή. Η εν λόγω εταιρεία με το εν λόγω ηλεκτρονικό της μήνυμα ζήτησε την παρέμβαση της Επιτροπής καθότι, ως ισχυρίζεται, οι Χριστουγεννιάτικες προσφορές ήταν αθέμιτες και παρακώλυαν τον υγιή ανταγωνισμό.

Η δεύτερη εταιρεία με το ηλεκτρονικό της μήνυμα ημερομηνίας 7/12/2017 ζήτησε όπως εξεταστεί το ενδεχόμενο αθέμιτων τακτικών και ενδεχόμενου καρτέλ στο θέμα παροχής συσκευών προς μικρές επιχειρήσεις τηλεπικοινωνιών. Επίσης, ζήτησε όπως εξεταστεί το ενδεχόμενο *«προσυννενοήσεων μεταξύ των παρόχων και το ενδεχόμενο πωλήσεων κινητών ΠΟΛΥ ΚΑΤΩ του κόστους με βάση τις τιμές της αγοράς που ισχύουν στην Ευρώπη (εκμεταλλεούμενοι τη δεσπόζουσα θέση στην αγορά).»* Σημειώνεται ότι στις 5/12/2017, η ΑΤΗΚ είχε ενημερώσει τους συνεργάτες της αναφορικά με τις προσφορές που θα λάμβαναν χώρα την περίοδο από 8/12/2017 μέχρι τις 10/1/2018. Στις 7/12/2017, η ΑΤΗΚ με ηλεκτρονικά της μηνύματα προς τις δύο εταιρείες οι οποίες απέστειλαν ηλεκτρονικά μηνύματα στην Επιτροπή, τις πληροφορεί ότι *«η CΥΤΑ έχει διασφαλίσει τη δέσμευση των προμηθευτών της ότι όλες οι προσφορές με δώρα θα ισχύσουν και για τους συνεργάτες, νοουμένου ότι η αγορά της συσκευής που δίνεται με δώρα θα αγοραστεί από τους εξουσιοδοτημένους διανομείς. Σημειώνεται ότι οι καλύψεις της CΥΤΑ για τις συσκευές ισχύουν ανεξάρτητα από πού αγοράστηκαν οι συσκευές.»* Στο εν λόγω ηλεκτρονικό μήνυμα αναφέρεται ότι η επικοινωνία θα πρέπει να γίνεται απευθείας με τους προμηθευτές. Στις 7/12/2017, οι δύο εν λόγω εταιρείες ζήτησαν από όλους τους εξουσιοδοτημένους αντιπροσώπους συσκευών κινητής τηλεφωνίας να τους αποστείλουν τους επίσημους τους τιμοκαταλόγους.

Εν συνεχεία, στις 15/12/2017 ζητήθηκε και πάλι όπως η Επιτροπή παρέμβει ώστε να τερματιστούν οι κατ' ισχυρισμό καταχρηστικές ενέργειες της ΑΤΗΚ, με ειδική αναφορά σε προϊόντα iPhone, Samsung και Huawei. Σε ό,τι αφορά τις Χριστουγεννιάτικες προσφορές για το 2017, η ΑΤΗΚ με ηλεκτρονικό μήνυμα ημ. 2/1/2018 ενημέρωσε όλους τους συνεργάτες της (ΑΤΗΚ), ότι οι προσφορές οι οποίες θα είχαν ισχύ μέχρι τις 10/1/2018 ή μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων, θα ίσχυαν μέχρι τις 3/1/2018. Όπως αναφέρθηκε ο λόγος ήταν ότι λόγω πολύ ψηλών πωλήσεων μέχρι τις 31/12/2017 τόσο από τα καταστήματα της CΥΤΑ όσο και από τα καταστήματα των συνεργατών τους, τα αποθέματα που είχαν υπολογιστεί για τις προσφορές είχαν σχεδόν εξαντληθεί. Από τις 4/1/2018 για όλες τις συσκευές θα ίσχυαν οι τιμές RED χωρίς έκπτωση. Σε σχέση με αυτή την απόφαση της ΑΤΗΚ να τερματίσει την προσφορά πιο νωρίς εξέφρασε παράπονο και διαφωνία

συνεργάτης της ΑΤΗΚ, αναφέροντας, μεταξύ άλλων, ότι η ίδια έχει απόθεμα των κινητών που βρίσκονταν σε προσφορά.

Επιπρόσθετα των ανωτέρω, μεταξύ των ηλεκτρονικών μηνυμάτων που αποστάλθηκαν στην Επιτροπή από τις δύο επιχειρήσεις, αποστάλθηκε και ηλεκτρονικό μήνυμα ημερομηνίας 5/1/2018 που είχε αποσταλεί προς την ΑΤΗΚ στο οποίο, μεταξύ άλλων, καταγράφεται ο ισχυρισμός περί της ύπαρξης άνισης μεταχείρισης μεταξύ των διαφόρων συνεργατών της ΑΤΗΚ. Σημειώνεται ότι στο εν λόγω ηλεκτρονικό μήνυμα οι δύο επιχειρήσεις ζήτησαν να διεξαχθεί έρευνα αναφορικά με τον τρόπο λειτουργίας του Κέντρου εξυπηρέτησης της ΑΤΗΚ 132 λόγω του ότι «κατεύθυναν τον πελάτη στο συγκεκριμένο επιχειρηματία ο οποίος ήταν και ο εκλεκτός με διαφορετικά συμβόλαια όπως επίσης και προνομιακή μεταχείριση σε διαφημιστικά κονδύλια.» Παράλληλα, ζήτησε «να μας δοθούν στοιχεία για το πόσα συμβόλαια έχουν γίνει από το συγκεκριμένο επιχειρηματία τις ημέρες που η Cyta ήταν εκτός στοκ και ενώ εμείς είμαστε και συνεχίζουμε να είμαστε γεμάτοι στοκ». Ακολούθως, αναφέρεται ότι μετά το «φιάσκο των Χριστουγεννιάτικων προσφορών (τις έχουμε ήδη καταγγείλει και στα διευθυντικά σας στελέχη) ήρθε πλέον το κερασάκι στη τούρτα όπου το 132 σε 4 περιπτώσεις που ελέγξαμε σχεδόν ΠΑΝΟΜΟΙΟΤΥΠΑ έστειλαν πελάτες σε ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΟΥΣ Συνεργάτες. [...]». Η Επιτροπή σημειώνει ότι όπως φαίνεται από την αλυσίδα μηνυμάτων, ο Ανώτερος Διευθυντής Εμπορικών Υπηρεσιών στις 5/1/2018 απέστειλε απαντητικό ηλεκτρονικό μήνυμα αναφέροντας ότι τα περιστατικά που αφορούν στην επιλεκτική παραπομπή πελατών ΑΤΗΚ από προσωπικό των Κέντρων Τηλεφωνικής Εξυπηρέτησης σε συνεργάτες μεταπώλησης καταναλωτικής αγοράς ΑΤΗΚ, οφείλονται σε αβλεψία. Στη συνέχεια αναφέρθηκε ότι «ο αρμόδιος Διευθυντής Εξυπηρέτησης Πελατών έχει επιληφθεί αμέσως του θέματος και έχει ήδη διευθετήσει να εκδοθούν απόψε προφορικές και γραπτές οδηγίες προς όλο το προσωπικό πρώτης γραμμής, για τον ορθό χειρισμό των πελατών Cyta που απευθύνονται στα Κέντρα Τηλεφωνικής Εξυπηρέτησης και ζητούν πληροφορίες για τους συνεργάτες μεταπώλησης καταναλωτικής αγοράς Cyta. Επιπλέον έχει διευθετήσει όπως αυτό να ενταχθεί στο πλαίσιο εκπαίδευσης και να ελέγχεται στο πλαίσιο της διαδικασίας ακρόασης των ηχογραφημένων κλήσεων για σκοπούς ανάπτυξης και βελτίωσης του προσωπικού πρώτης γραμμής, με σκοπό τον ισότιμο και χωρίς διάκριση χειρισμό και την υποστήριξη όλων των συνεργατών μεταπώλησης καταναλωτικής αγοράς Cyta.».

Στοιχεία από την Έκθεση 2016 του Γενικού Ελεγκτή

Η Επιτροπή σημειώνει πως ο Γενικός Ελεγκτής στην Έκθεση για το 2016 σε ό,τι αφορά τον τερματικό τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό της ΑΤΗΚ αναφέρει ότι «..... Η ΑΤΗΚ συνολολόγησε συμφωνίες συνεργασίας με 10 εταιρείες για μεταπώληση τηλεπικοινωνιακών προϊόντων/υπηρεσιών με σκοπό την επέκταση του δικτύου πωλήσεων της και την κατ'

αποκλειστικότητα προώθηση των προϊόντων της από τα καταστήματα των συνεργατών (43 καταστήματα παγκύπρια). Βάσει των συμφωνιών η Αρχή θα καταβάλλει στο συνεργάτη αμοιβή υπό μορφή προμήθειας για τις νέες συνδέσεις πελατών στο δίκτυο της ΑΤΗΚ ή/και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών σε πελάτες για τις οποίες μεσολάβησε ο συνεργάτης μέσω του δικτύου καταστημάτων του. Η Αρχή μπορεί να επιχορηγεί προωθητικά προγράμματα του Συνεργάτη, στα οποία διαφημίζονται και δικά της προϊόντα/υπηρεσίες, με μέγιστο ποσοστό επιχορήγησης για κάθε προωθητικό πρόγραμμα του συνολικού του κόστους. Η συνολική δαπάνη για επιχορηγήσεις προωθητικών προγραμμάτων των συνεργατών ανήλθε σε €66.714 το 2016. Σύμφωνα με όρους της συμφωνίας συνεργασίας, η Αρχή διατηρεί μεταξύ άλλων το δικαίωμα καθορισμού της τιμολογιακής πολιτικής και του τιμολογίου. Οι αμοιβές/προμήθειες μεταπώλησης υπηρεσιών στους Συνεργάτες αναλύονται πιο κάτω:

	<u>2015</u>	<u>2016</u>
	€	€
Προμήθειες		
Αμοιβές κινητής τηλεφωνίας (συνδέσεις, στόχοι)	295.718	440.289
Αμοιβές ευρυζωνικών υπηρεσιών (συνδέσεις)	10.182	8.270
Πληρωμή συσκευών		
Πληρωμή κουπονιών Cytanet	220.680	311.880
Πληρωμή Cytanet Discount	21.120	34.450
Επιχορήγηση Red handset Value	2.569.728	2.751.480
Πληρωμή Red Handset Discount	503.960	543.020

»

Περαιτέρω τα ευρήματα του Γενικού Ελεγκτή ως η Έκθεση στη βάση των οικονομικών καταστάσεων της ΑΤΗΚ για το έτος που έληξε στις 31/12/2016³ για τη διαχείριση τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού (ΤΤΕ) αναφέρουν ότι: «... Στα πλαίσια της στρατηγικής για την πλήρη εξυπηρέτηση του πελάτη σε μια επαφή (one-stop shopping), την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων και την συγκράτηση των πελατών της μέσω δυναμικής πολιτικής μάρκετινγκ, η Αρχή έχει εισέλθει στον τομέα προμήθειας τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού με ένα ευρύ δίκτυο καταστημάτων/Cytashop και συνεργατών.»

Σε ό,τι αφορά τη δραστηριοποίηση της ΑΤΗΚ στις συσκευές κινητών τηλεφώνων στην Έκθεση του Γενικού Ελεγκτή καταγράφονται τα ακόλουθα:

«Η ΑΤΗΚ, σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία από την εταιρεία GFK Hellas, κατέχει το 26,6% του μεριδίου της αγοράς κινητών τηλεφώνων (17,9% της αγοράς mobile phones και 28,7% της αγοράς smartphones) στην Κυπριακή αγορά. Όσον αφορά τα mobile phones, τα μερίδια

³

[http://www.audit.gov.cy/audit/audit.nsf/All/6F86D1D3C679BE17C2257E650034A815/\\$file/ΑΤΗΚ%202016.pdf?OpenElement](http://www.audit.gov.cy/audit/audit.nsf/All/6F86D1D3C679BE17C2257E650034A815/$file/ΑΤΗΚ%202016.pdf?OpenElement)

πώλησης των διαφόρων brands στην κυπριακή αγορά και στην ΑΤΗΚ το 2015 και 2016 παρουσιάζονται ως εξής:

Brands	Μερίδιο πωλήσεων Κυπριακή αγορά		Μερίδιο πωλήσεων ΑΤΗΚ	
	%		%	
	2015	2016	2015	2016
Nokia	58,7	58,1	56,5	73,5
Alcatel	11,6	26,1	8,0	8,8
LG	8,3	7,2	6,6	12,9
Cat	4,3	4,2	6,4	4,4
Samsung	16,8	2,7	22,0	-
Others	0,3	1,7	0,5	0,4

Το ψηλότερο μερίδιο στις πωλήσεις mobile phones έχει η Nokia στην κυπριακή αγορά και στην ΑΤΗΚ, με ποσοστά που φτάνουν στο 58,1 και 73,5 αντίστοιχα το 2016. Ανοδική τάση στην αγορά παρουσιάζει η Alcatel με ποσοστό πωλήσεων που φτάνει το 26,1% το 2016 στην κυπριακή αγορά. Όσον αφορά τα smartphones, τα μερίδια πώλησης των διαφόρων brands στην κυπριακή αγορά και στην ΑΤΗΚ τα έτη 2015 και 2016 παρουσιάζονται στον ως εξής:

Brands	Μερίδιο πωλήσεων Κυπριακή αγορά		Μερίδιο πωλήσεων ΑΤΗΚ	
	%		%	
	2015	2016	2015	2016
Samsung	50,8	55,0	58,9	61,5
Apple	13,0	16,3	21,3	23,7
LG	12,9	8,9	8,9	6,8
Alcatel	3,2	3,0	-	-
Lenovo	-	3,6	-	-
Sony	5,8	-	5,0	2,8
Prestigio	3,2	2,5	-	-
Others	11,1	10,7	5,9	5,2

Η Samsung κατέχει πέραν του 50% των πωλήσεων τόσο στην κυπριακή αγορά όσο και στην ΑΤΗΚ το 2015 και το 2016. Δεύτερη θέση κατέχει η Apple με μερίδιο στις πωλήσεις που φτάνει σε 16,3% το 2016 (13% το 2015) στην κυπριακή αγορά και 23,7% το 2016 (21,3% το 2015) στην ΑΤΗΚ. Τρίτη θέση κατέχει η LG με καθοδική πορεία πωλήσεων το 2016, όπου το μερίδιο στις πωλήσεις έπεσε στο 8,9% (12,9% το 2015) στην κυπριακή αγορά και στο 6,8% (8,9% το 2015) στην ΑΤΗΚ. Η Sony, η οποία παρουσιάζει επίσης καθοδική πορεία, παρουσιάζει μερίδιο στις πωλήσεις μικρότερο του 2% το 2016 (5,8% το 2015) στην κυπριακή αγορά και 2,8% το 2016 (5% το 2015) στην ΑΤΗΚ. Το 2016 αρχίζουν να αυξάνονται οι πωλήσεις smartphones των Lenovo, Alcatel και Prestigio με μερίδια πωλήσεων στην κυπριακή αγορά 3,6%, 3% και 2,5% αντίστοιχα. Η ΑΤΗΚ παρόλα αυτά αποφάσισε να αρχίσει πιλοτικές συνεργασίες με αντιπροσώπους στην Κύπρο για προϊόντα Huawei, Cat και MLS αντί των προαναφερθέντων, χωρίς να ακολουθηθούν και πάλι διαφανείς διαδικασίες.

Σημειώνεται ότι η συνεργασία με τον εξουσιοδοτημένο διανομέα για προϊόντα Huawei επεκτείνεται και σε άλλους τομείς (έργο *Radio Network Modernization with SRAN Technology* και έργο *DSLAM MSAG*) και έχει συμπεριληφθεί και στη διαδικασία επιλογής προμηθευτή νέας πλατφόρμας για παροχή υπηρεσιών τηλεοπτικού περιεχομένου σε δικτυωμένες συσκευές (*Connected TV*) το 2016.

Όσον αφορά στα κινητά τηλέφωνα μάρκας *Cat*, η ΑΤΗΚ άρχισε πιλοτική συνεργασία με μη αποκλειστικό αντιπρόσωπο της εταιρείας στην Κύπρο. Η συμφωνία συνεργασίας της ΑΤΗΚ με την εταιρεία υπογράφηκε στις 15.3.2017, μετά την παρέλευση πέραν των τριών ετών πιλοτικής συνεργασίας και με αγορές από την Αρχή που συμποσοούνται σε περίπου €1 εκ. μέχρι την υπογραφή της συμφωνίας.

Όσον αφορά στα κινητά τηλέφωνα *MLS* η ΑΤΗΚ άρχισε πιλοτική προφορική συνεργασία στο τέλος του 2016 με τον επίσημο διανομέα στη Κύπρο, ο οποίος προμήθευε προηγουμένως την ΑΤΗΚ με προϊόντα *LG*, με συνολικές αγορές αξίας €141.239 το 2016. Σημειώνεται ότι ως μοναδικός μέτοχος της εταιρείας παρουσιάζεται η εταιρεία *Demtech Ltd*, η οποία είναι εγγεγραμμένη στο *Belize*. Θεωρούμε απαραίδεκτο να συνάπτει η ΑΤΗΚ συμφωνίες με εταιρείες αγνώστου μετόχου.»

Περαιτέρω σε σχέση με τη στρατηγική τιμολόγησης για ΤΤΕ της ΑΤΗΚ στην Έκθεση του Γενικού Ελεγκτή για το 2016 σημειώνεται ότι: «... Το ΔΣ σε συνεδρία του ημερομηνίας 15.11.2013 ενέκρινε τη στρατηγική τιμολόγησης κινητών επικοινωνιών καθώς και τη δαπάνη προώθησης της. Βασικό χαρακτηριστικό της τιμολογιακής στρατηγικής είναι η προσφορά «ενοποιημένων» σχεδίων (Voice, SMS, Data), σε συνδυασμό με smartphones, σε προσιτές τιμές/δόσεις με ανάλογη δέσμευση, όπου ο πελάτης εξασφαλίζει/αμείβεται με πολύ περισσότερο περιεχόμενο, επιλέγοντας προγράμματα μεγαλύτερης αξίας. Έκτοτε η στρατηγική τιμολόγησης κινητών επικοινωνιών δεν αναθεωρήθηκε. Παρατηρείται ότι τα μερίδια αγοράς στην κινητή τηλεφωνία της ΑΤΗΚ μειώνονται διαχρονικά, με βάση στοιχεία του Γραφείου Επιτρόπου Ρυθμίσεως Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και Ταχυδρομείων. Συγκεκριμένα, το μερίδιο αγοράς της ΑΤΗΚ υποχώρησε στο 58% τον Δεκέμβριο 2016 σε σχέση με 61,7% τον Δεκέμβριο 2015.

	Τιμολογιακό Σχέδιο			
	Red 1	Red 2	Red 3	Red 4
Μηνιαίο Τέλος με δέσμευση 24 μηνών με συσκευή	€12	€19	€31	€49
Λεπτά Φωνής	100	300	600	Απεριόριστα
Μηνύματα SMS	100	300	Απεριόριστα	Απεριόριστα
Mobile Internet (MB)	100	300	500	1024
Έκπτωση Συσκευής για 24 Μήνες (με ΦΠΑ)	€0	€30	€70	€130

Πέραν των εκπτώσεων συσκευής που παρέχονται μέσω των προγραμμάτων *Red*, η ΑΤΗΚ προβαίνει σε προωθητικές ενέργειες που αφορούν αγορά κινητών με τα προγράμματα *Red*

(π.χ. Χριστουγεννιάτικες προσφορές). Συγκεκριμένα, την περίοδο των Χριστουγέννων 2016 η Αρχή ενέκρινε προσφορές προς όλους τους πελάτες των προγραμμάτων Red της Cytamobile – Vodafone με βάση τις οποίες οι πελάτες επωφελούνταν με το διπλάσιο περιεχόμενο του προγράμματος τους για όλο τον μήνα Δεκέμβριο. Επίσης, οι νέοι πελάτες και οι πελάτες που θα ανανέωναν τα συμβόλαια τους θα επωφελούνταν την πιο πάνω προσφορά για 4 μήνες (από τον Δεκέμβριο μέχρι τον Μάρτιο). Επιπρόσθετα, η Αρχή προέβη σε προσφορές για αγορά κινητών με τα προγράμματα Red, οι οποίες ίσχυαν μέχρι 10 Ιανουαρίου 2017 ή μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων. Ενδεικτικά αναφέρονται οι ακόλουθες προσφορές:

Μοντέλο	Λιανική Τιμή €	Τιμή Red €	Ειδική Τιμή Red €	Ποσοστό Επιπλέον Έκπτωσης	Μέση Σταθμική Τιμή Κόστους €	Πρόγραμμα με μηδενικό αρχικό κόστος
LG G5se + Camera Plus	499	454	310	32%	357	Red 3 με €41 το μήνα
iPhone 7 – 32GB	819	805	610	24%	611	Red 4 με €69 το μήνα
Galaxy S7 + T560	679	659	454	31%	480	Red 3 με €47 το μήνα

Galaxy S7 Edge + T560	759	706	610	14%	562	Red 4 με €69 το μήνα
Galaxy A5 (2016)	349	299	270	10%	270	Red 2 με €29 το μήνα
Galaxy J7 (2016)	319	270	238	12%	218	Red 3 με €38 το μήνα
Sony Xperia XZ + PS4	749	795	706	11%	650	Red 4 με €73 το μήνα

Σημειώνεται ότι η επιπλέον έκπτωση των Χριστουγεννιάτικων προσφορών κινητών ανήλθε σε €669.000. Τα ποσοστά επιπλέον έκπτωσης κυμαίνονται από 10% μέχρι 32%. Σημειώνεται επίσης ότι οι ειδικές τιμές Red σε κάποιες περιπτώσεις είναι ίσες ή χαμηλότερες από τη μέση σταθμική τιμή κόστους. Στις οικονομικές καταστάσεις περιλαμβάνεται ποσό €511.976 που αφορά σε επιδότηση (rebate) των Χριστουγεννιάτικων προσφορών από τους προμηθευτές της Αρχής ως ακολούθως:

<u>Εταιρεία</u>	<u>Ποσό επιδότησης</u>
<u>Εξουσιοδοτημένος διανομέας</u>	<u>€</u>
Samsung	381.384
i phone	81.992
Huawei	29.550
Sony	10.096
Asus και Gigaset	8.954
Σύνολο	511.976

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία που υποβάλλει η GFK Hellas στην ΑΤΗΚ, οι λιανικές τιμές στην κυπριακή αγορά των πρώτων σε πωλήσεις κινητών διαμορφώθηκαν ως εξής τον Δεκέμβριο 2016:

A/A ⁽¹⁾	Μοντέλο	Κατασκευαστής	Τιμή πώλησης ⁽²⁾ Ιαν – Δεκ 2016	Τιμή πώλησης ⁽²⁾ Δεκ 2016	Ειδική Τιμή Red ⁽²⁾ Δεκ 2016	Τιμή πώλησης ⁽³⁾ Μάρτιο 2017
1	Galaxy J7 (2016)	Samsung	287	270	238	299
2	Galaxy S7 Edge	Samsung	735	665	610	609
3	Galaxy A5 (2016)	Samsung	326	299	270	-
8	Galaxy S7	Samsung	613	493	454	499
9	iPhone 7 32GB	Apple	740	703	610	759

- (1) A/A: σειρά κατάταξης στον κατάλογο των 25 πρώτων σε πωλήσεις κινητών στην κυπριακή αγορά το 2016.
(2) Τιμές πώλησης στην εγχώρια αγορά
(3) Τιμή πώλησης στην ευρωπαϊκή αγορά (ιστοσελίδα Media Markt)

Παρατηρείται ότι η Αρχή, στα κινητά που παρουσιάζονται στον Πίνακα 9 πρώτα σε πωλήσεις, καθόρισε τιμή πώλησης μέσω προγραμμάτων Red χαμηλότερη από την τιμή πώλησης που ίσχυε στην εγχώρια αγορά. Σημειώνεται επίσης ότι στις πλείστες περιπτώσεις οι τιμές πώλησης τον Μάρτιο 2017 των κινητών που παρουσιάζονται στον Πίνακα 9 στην ευρωπαϊκή αγορά (ιστοσελίδα Media Markt) ήταν ψηλότερες από τις τιμές πώλησης στην εγχώρια αγορά κατά το Δεκέμβριο 2016. Στα πλαίσια του ελέγχου και για σκοπούς επιβεβαίωσης ότι οι ειδικές τιμές Red ίσχυσαν για την περίοδο των προσφορών, δηλαδή 1.12.2016 μέχρι 10.1.2017, ζητήθηκαν τα log files τιμοκαταλόγων για τα πιο πάνω μοντέλα κινητών, όπου διαπιστώθηκε ότι γίνονταν αλλαγές τιμών και πωλήσεις σε ειδικές τιμές τους μήνες Ιανουάριο και Φεβρουάριο 2017. Οι πλείστες περιπτώσεις αφορούν πωλήσεις κινητών σε πελάτες, με αίτηση φορητότητας και πρόγραμμα Red, στις ειδικές τιμές Red (τιμοκατάλογος Red). Σε ορισμένες περιπτώσεις οι αλλαγές τιμών αφορούν πωλήσεις μεταχειρισμένων συσκευών σε ειδικές τιμές (τιμοκατάλογος υπαλλήλων) σε υπαλλήλους. Δεν υπάρχει καταγεγραμμένη διαδικασία διαχείρισης των μεταχειρισμένων κινητών (βλ. παρ. (η) πιο κάτω). Σύσταση: Η Υπηρεσία μας επισημαίνει ότι οι προωθητικές ενέργειες και οι συνεπακόλουθες δαπάνες προωθητικών ενεργειών θα πρέπει να τιμολογούνται και να παρουσιάζονται στις οικονομικές καταστάσεις της Αρχής για σκοπούς διαφάνειας. Τούτο θα επιτευχθεί με αλλαγή στον τρόπο τιμολόγησης, ώστε στα τιμολόγια λιανικής πώλησης πέραν της έκπτωσης των προγραμμάτων Red να παρουσιάζεται η επιπλέον έκπτωση των προωθητικών ενεργειών.» (Οι υπογραμμίσεις είναι της Επιτροπής)

Τέλος, σημειώνεται ότι στην Έκθεση του Γενικού Ελεγκτή αναφορικά με τον τηλεπικοινωνιακό τερματικό εξοπλισμό σημειώνεται ότι: «Κατά το 2016 παρουσιάζεται αύξηση στις πωλήσεις ύψους €4,3 εκ., η οποία συνοδεύεται με αύξηση στο κόστος πωλήσεων τερματικού εξοπλισμού €5,4 εκ. Το ποσοστό περιθωρίου κέρδους το 2016 είναι αρνητικό -6%, σε σύγκριση με 1% το 2015. Αν δεν αφαιρεθούν οι εκπτώσεις των προγραμμάτων RED, το ποσοστό περιθωρίου κέρδους το 2016 είναι θετικό 6%, αλλά χαμηλότερο συγκριτικά με το 2015 που ανέρχεται σε 11%.» Σύμφωνα με την Έκθεση του

Γενιού Ελεγκτή έχουν υπογραφεί συμφωνίες για παροχή του εξοπλισμού οι οποίες είναι αορίστου χρόνου και έχουν ως ακολούθως:»

<u>Brand</u>	<u>Συμφωνία ΑΤΗΚ με εξουσιοδοτημένο διανομέα</u>	
Apple	Υπογράφηκε 2.4.2015 από Αν. ΑΕΔ	
Samsung	Υπογράφηκε 11.1.2010 από ΑΕΔ	
LG Electronics	Υπογράφηκε 4.4.2011 από Ανώτερο Διευθυντή – Υπηρεσίες Πελατών	
Sony	Υπογράφηκε 19.3.2012 από Ανώτερο Διευθυντή – Υπηρεσίες Πελατών	
Cat	Υπογράφηκε 15.3.2017 από Ανώτερο Διευθυντή – Εμπορικές Υπηρεσίες	
Huawei	Πιλοτική Συνεργασία (χωρίς ενυπόγραφη συμφωνία)	
MLS	Πιλοτική Συνεργασία (χωρίς ενυπόγραφη συμφωνία)	
<u>Εταιρεία</u>	<u>Συμφωνία ΑΤΗΚ με εταιρεία</u>	<u>Εξουσιοδοτημένος διανομέας</u>
Εταιρεία 1	Υπογράφηκε 4.5.2009 από ΑΕΔ	Asus και Gigaset
Εταιρεία 2	Υπογράφηκε 16.7.2013 από Ανώτερο Διευθυντή – Υπηρεσίες Πελατών	Αξεσουάρ

Στη βάση των όσων καταγράφονται πιο πάνω, η Επιτροπή σημείωσε ότι η παρούσα αυτεπάγγελτη έρευνα εστιάστηκε: (α) στις συμφωνίες της ΑΤΗΚ με προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού (εξουσιοδοτημένους διανομείς/αντιπροσώπους), και ειδικότερα αναφορικά με τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας, (β) στην πώληση τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού από την ΑΤΗΚ σε αθέμιτες τιμές, καθώς και (γ) στη συνεργασία της ΑΤΗΚ με τους Συνεργάτες της αναφορικά με την μεταπώληση τηλεπικοινωνιακών προϊόντων και υπηρεσιών την περίοδο από το 2016 έως το πρώτο τρίμηνο του 2018. Η έρευνα αφορά τη συμπεριφορά των προμηθευτών των συσκευών και της ΑΤΗΚ, και ενέργειες ή και παραλείψεις της ΑΤΗΚ έναντι των συνεργατών της που διατηρούν καταστήματα πώλησης τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, και ιδίως τα ζητήματα καθορισμού τιμών αγοράς ή /και άλλων όρων συναλλαγής, περιορισμό της διάθεσης προϊόντων και εφαρμογής ανόμοιων όρων συναλλαγής κατά παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου, καθώς και του αντίστοιχου άρθρου 101 της ΣΛΕΕ, σε σχέση με τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας. Επίσης, εξετάζεται ενδεχόμενη παράβαση του άρθρου 6 του Νόμου και 102 της ΣΛΕΕ σε σχέση με την ΑΤΗΚ.

3. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Η Επιτροπή προτού προχωρήσει στην εξέταση της δομής της αγοράς σημείωσε τις πληροφορίες που συλλέχθηκαν αναφορικά με εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνται τόσο στη χονδρική αγορά (ήτοι στην εισαγωγή και διανομή τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού) όσο και στη λιανική αγορά προμήθειας προϊόντων τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού κατά το 2016 έως και το πρώτο τρίμηνο του 2018, καθώς και στις

τρεις εταιρείες οι οποίες αποτελούν τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας (ATHK, PRIMETEL και MTN⁴).

Η Επιτροπή σημειώνει ότι από τις συλλεχθείσες πληροφορίες διαφάνηκε ότι συνολικά δεκαέξι (16) εταιρείες δραστηριοποιούνταν στη χονδρική αγορά για την περίοδο 2012-2018, ήτοι, ALPAN ELECTROLINE LTD (στο εξής η «ALPAN»), LOGICOM PUBLIC LIMITED (στο εξής η «LOGICOM»), M.T. Technoline Limited (στο εξής η «TECHNOLINE»), A.T MULTITECH CORPORATION LTD (στο εξής η «MULTITECH»), TeleUnicom Cyprus Ltd (στο εξής η «TELEUNICOM»), A.R.P. MOBILE TECH STORES (στο εξής η «ARP MOBILE»), «Info Quest Technologies A.E.B.E.» (στο εξής η «INFO QUEST»), COMPUTELEVEL DISTRIBUTORS LTD (στο εξής η «COMPUTELEVEL»), WESTNET DISTRIBUTION LTD (στο εξής η «WESTNET»), ISquare A.E. (στο εξής η «ISQUARE»), Sternol Ltd (στο εξής η «STERNOL»), J&D Golden Union Enterprises Ltd S.C. (MEGA TEL MOBILE PHONE ACCESSORIES & SERVICE SUPPORT / S.C. MEGA-TEL) (στο εξής η «MEGATEL»), MECHATRONIC LTD (στο εξής η «MECHATRONIC»), PROFELCO INFORMATION TECHNOLOGIES LTD (στο εξής η «PROFELCO»), S.K. SMART COMMUNICATION LTD (στο εξής η «SMART COM»), και η εταιρεία TECH 2 TECH DISTRIBUTORS LTD (στο εξής η «TECH 2 TECH»). Από αυτές μόνο οι εταιρείες ALPAN, ARP MOBILE και TECHNOLINE δήλωσαν ότι δραστηριοποιούνταν για την ίδια περίοδο και στο λιανικό εμπόριο.

Όσον αφορά τη διάθεση προϊόντων τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού σε λιανικό επίπεδο, δραστηριοποιούνταν εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, οι τρεις προαναφερόμενες εταιρείες, ήτοι, ALPAN, ARP MOBILE και TECHNOLINE, η ATHK διαμέσου των Cytashops, αλλά και του δικτύου συνεργατών της, η MTN διαμέσου των δικών της καταστημάτων, αλλά και του δικτύου συνεργατών της, καθώς και η PRIMETEL με δικά της καταστήματα και διαμέσου του δικτύου συνεργατών για μεταπώληση τηλεπικοινωνιακών προϊόντων.⁵

Η Επιτροπή μελέτησε τις ενώπιόν της πληροφορίες σε σχέση με τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις αγορές και συγκεκριμένα σε σχέση με τις τρεις εταιρείες οι οποίες διαθέτουν / λειτουργούν τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, ήτοι, ATHK, PRIMETEL και MTN⁶, καθώς και σε σχέση με τις εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνταν κυρίως στη χονδρική εμπορία προϊόντων τηλεπικοινωνιακού

⁴ Επισημαίνεται ότι η εταιρεία Cablenet προχώρησε με την παροχή υπηρεσιών κινητής τον Ιούλιο 2013 μετά από την πλήρη εξαγορά της εταιρείας Lemontel Ltd.

⁵ Σημειώνεται ότι σύμφωνα με τις δηλώσεις της Cablenet αυτή δεν διέθετε κινητό τερματικό εξοπλισμό προς την αγορά.

⁶ Επισημαίνεται ότι η εταιρεία Cablenet προχώρησε με την παροχή υπηρεσιών κινητής τον Ιούλιο 2013 μετά από την πλήρη εξαγορά της εταιρείας Lemontel Ltd

τερματικού εξοπλισμού, αλλά και στη λιανική αγορά, κατά το 2016 έως και το πρώτο τρίμηνο του 2018, ως αυτές περιέχονται αναλυτικά στο διοικητικό φάκελο της υπόθεσης.

4. ΔΟΜΗ ΑΓΟΡΑΣ

4.1. Τηλεπικοινωνιακός Τερματικός Εξοπλισμός/ Συσκευές Κινητής Τηλεφωνίας

Η Επιτροπή σημειώνει ότι στην αγορά προϊόντων τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού δραστηριοποιούνται οι προμηθευτές οι οποίοι εισάγουν και διανέμουν χονδρικά τα προϊόντα τους εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, τα καταστήματα λιανικής πώλησης τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού και συσκευών κινητής τηλεφωνίας, οι πάροχοι δικτύων κινητής τηλεφωνίας οι οποίοι πωλούν προϊόντα μέσω των δικών τους καταστημάτων, καθώς και μέσω του δικτύου συνεργατών τους, και οι εταιρείες οι οποίες εξειδικεύονται στις επισκευές τέτοιων ειδών προϊόντων.

4.1.1. Χονδρική Πώληση

Εν πρώτοις, η Επιτροπή επεσήμανε ότι σε χονδρικό επίπεδο υφίστανται εξουσιοδοτημένοι/ επίσημοι και μη εξουσιοδοτημένοι/ επίσημοι, αντιπρόσωποι/ διανομείς συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε η εταιρεία TECHONLINE⁷, υπάρχουν αρκετές διαφορές μεταξύ των εξουσιοδοτημένων και μη αντιπροσώπων/διανομένων, και μια από τις πιο σημαντικότερες, είναι το γεγονός ότι ένας εξουσιοδοτημένος/ επίσημος αντιπρόσωπος/ διανομέας, μπορεί να διασφαλίσει και να εγγυηθεί ότι όλες οι συσκευές είναι συμβατές με τα τεχνικά χαρακτηριστικά του τοπικού δικτύου. Αντίθετα, στην περίπτωση που οι συσκευές προέρχονται από άλλη πηγή, δεν υπάρχει μια τέτοια εγγύηση ή/και διασφάλιση. Στην περίπτωση που διαπιστωθεί εκ των υστέρων, δηλαδή μετά τη διάθεση τους από τον επίσημο αντιπρόσωπο/ διανομέα, ότι η συσκευή δεν λειτουργεί με το τοπικό δίκτυο του παροχέα τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, τότε ο επίσημος αντιπρόσωπος/ διανομέας είναι υπεύθυνος να παρέχει όλα εκείνα τα μέσα και να προβεί σε όλες τις αναγκαίες ενέργειες προκειμένου να εξασφαλιστεί η σωστή λειτουργία των συσκευών. Τονίζεται ότι οι συσκευές που διατίθεται από τον επίσημο αντιπρόσωπο/ διανομέα εισάγονται/αγοράζονται απευθείας από επίσημα κανάλια διανομής (π.χ. εργοστάσιο της κατασκευάστριας εταιρείας) και είναι σφραγισμένες.

Περαιτέρω, οποιοδήποτε προϊόν του κατασκευαστή το οποίο καλύπτεται από ευρωπαϊκή εγγύηση, δηλαδή είναι προϊόν που αγοράστηκε από τον καταναλωτή οπουδήποτε εντός της

⁷ Επιστολή της εταιρείας TECHONLINE ημερομηνίας 27/9/2018 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της Επιτροπής

Ευρωπαϊκής Ένωσης, και εφόσον κριθεί από το επίσημο κέντρο επισκευής ελαττωματικό κατά την άφιξη του, δηλαδή εξαρχής λόγω εργοστασιακού ελαττώματος (DOA - Dead on Arrival), δύναται να αντικατασταθεί με καινούργιο. Εντούτοις, αν οι συσκευές αγοραστούν από άλλο προμηθευτή εκτός ευρωπαϊκής εγγύησης, τότε ο αγοραστής (π.χ. λιανέμπορας, τελικός καταναλωτής/ χρήστης) αναλαμβάνει το ρίσκο να μην υπάρχει στήριξη από το εκάστοτε επίσημο κέντρο επισκευής εφόσον είναι εκτός ευρωπαϊκής εγγύησης, αφήνοντας τον έμπορα λιανικής εκτεθειμένο στον τελικό καταναλωτή. Επίσης, όταν η συσκευή σταματήσει να λειτουργεί λόγω κάποιου προβλήματος που παρουσίασε μόνη της μετά την αγορά, εντός μικρού χρονικού διαστήματος (DAP - Dead after purchase), τότε ο επίσημος αντιπρόσωπος/ διανομέας μετά από εξουσιοδότηση από τον κατασκευαστή, προχωρά στην αντικατάσταση της ελαττωματικής συσκευής με καινούρια συσκευή.

Κάτωθι καταγράφονται οι εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνταν κατά την υπό αναφορά περίοδο, σε χονδρικό επίπεδο στην εισαγωγή και διανομή συσκευών κινητής τηλεφωνίας, εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας.

Πίνακας 1

	ΧΟΝΔΡΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ (εισαγωγές/ διανομή)⁸	
1	ALPAN⁹	Samsung
2	LOGICOM	NOKIA
3	TECHNOLINE	HTC και LG
4	MULTITECH	Apple και Lenovo
5	TELEUNICOM	Huawei και Sony
6	ARP MOBILE	CAT
7	INFO QUEST	Apple, Samsung & Xiaomi
8	COMPULEVEL	Alcatel
9	WESTNET	TP-Link και Estar
10	ISQUARE	Apple
11	STERNOL	Δεν έγινε αναφορά σε συγκεκριμένες εμπορικές επωνυμίες
12	MEGATEL	Samsung, Nokia, Apple, LG, Xiaomi και άλλα.
13	TECH2TECH	Χονδρική προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας.
14	SMART	SAMSUNG, APPLE, CAT, HUAWAI, LG, NOKIA και HTC.
15	MECHATRONIC	CUBOT και DOOGEE

⁸ Βάση των στοιχείων και απαντήσεων των SOUNDTECH και HADJIMITSIS δεν έχει διαφανεί ότι οι πωλήσεις τους ήταν σε χονδρικό επίπεδο και ως εκ τούτου δεν συμπεριλαμβάνονται στο παρόν πίνακα, όπως επίσης και η AMITICA που οι πωλήσεις της ήταν πολύ χαμηλές.

⁹ Κατέχει και σημεία λιανικής πώλησης, ήτοι, 6 καταστήματα ELECTROLINE

16	PROFELCO	Δεν έγινε αναφορά σε συγκεκριμένες εμπορικές επωνυμίες
----	----------	--

4.1.2. Λιανική Πώληση

Στην κυπριακή αγορά την υπό αναφορά περίοδο, δραστηριοποιείτο ένας μεγάλος αριθμός σημείων/καταστημάτων λιανική πώλησης συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Η Επιτροπή σημειώνει ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας της παρούσας αυτεπάγγελτης υπόθεσης, συλλέχθηκαν στοιχεία σε σχέση με το λιανικό επίπεδο της αγοράς από αριθμό εταιρειών και κάτωθι παρουσιάζονται σε Πίνακα οι εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνταν σε λιανικό επίπεδο στην πώληση συσκευών κινητής τηλεφωνίας κατά την υπό αναφορά περίοδο.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι από τα αποτελέσματα της προκαταρκτικής έρευνας της Υπηρεσίας προκύπτει πως ενδέχεται να λειτουργούν και άλλες, ίσως μικρότερες εταιρείες οι οποίες να μην είναι ευρέως γνωστές και να μην ανήκουν σε κανένα δίκτυο καταστημάτων, αλλά να πωλούσαν τις εν λόγω συσκευές κατά την υπό αναφορά περίοδο στην κυπριακή αγορά, είτε με την παρουσία φυσικών καταστημάτων είτε μόνο μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου. Από τα ευρήματα της προκαταρκτικής έρευνας, παρατηρήθηκε πως τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας συνεργάζονται με τις κάτωθι εταιρείες οι οποίες λειτουργούν καταστήματα λιανικής πώλησης στην κυπριακή αγορά, έχουν ως ακολούθως:

Πίνακας 2: ΛΙΑΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ			
ΔΙΚΤΥΑ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΔΙΚΤΥΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ – Αρ. καταστημάτων	ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΠΑΡΟΧΟΥ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΑΖΙ
ΑΤΗΚ	CYTASHOPS (21 καταστήματα)	44 καταστήματα	65
PrimeTel	PrimeTel (10 καταστήματα)	22 καταστήματα	32
MTN	MTN (18 καταστήματα)	25 καταστήματα	43

Επισημαίνεται ότι η Cablenet αναφορικά με τη δική της δραστηριοποίηση ανέφερε πως «παρόλο που δραστηριοποιείται στη διάθεση υπηρεσιών κινητής δεν διαθέτει κινητό τερματικό εξοπλισμό προς την αγορά»¹⁰.

Σε ότι αφορά την αγορά προϊόντων τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού και ειδικότερα τις βασικές και έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας από τους καταναλωτές, παρατηρείται πως σύμφωνα με τα όσα αναφέρθηκαν από την εταιρεία TECHONLINE¹¹ στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας, υπάρχει η δυνατότητα αγοράς των συσκευών και μέσω διαδικτύου από άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αλλά και εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Με την ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου τα τελευταία χρόνια υπάρχουν καταναλωτές που επιλέγουν να αγοράζουν συσκευές κινητής τηλεφωνίας από το εξωτερικό, μέσω π.χ. Amazon ή Ebay. Επίσης, υπάρχουν συγκεκριμένες κατηγορίες καταναλωτών, όπως είναι για παράδειγμα οι φοιτητές, οι οποίοι προμηθεύονται συσκευές από το εξωτερικό όπου σπουδάζουν και τις χρησιμοποιούν στην Κύπρο όταν επιστρέφουν για διακοπές και στη συνέχεια με την ολοκλήρωση των σπουδών τους. Σύμφωνα με την εν λόγω εταιρεία αυτό το φαινόμενο παρατηρείται κυρίως για τις συσκευές υψηλού κόστους.

4.2. Υπηρεσίες Λιανικής Κινητής Τηλεφωνίας

Στην Κυπριακή Δημοκρατία, κατά την περίοδο από 1/1/2016 έως 31/3/2018, οι εταιρείες που πρόσφεραν υπηρεσίες λιανικής κινητής τηλεφωνίας ήταν οι ΑΤΗΚ, MTN, Primetel καθώς και η CABLENET.

Σημειώνεται ότι οι εταιρείες ΑΤΗΚ, MTN και Primetel, ως δίκτυα κινητής τηλεφωνίας εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, αποτελούν κάθετα δραστηριοποιημένους οργανισμούς, και προσφέρουν υπηρεσίες λιανικής κινητής τηλεφωνίας στην αγορά της Κύπρου από το 2000 η ΑΤΗΚ, το 2004 η MTN και από το 2012 η Primetel. Επίσης, η CABLENET αντίστοιχα, προσφέρει υπηρεσίες λιανικής κινητής τηλεφωνίας από το 2013 (μετά από την πλήρη εξαγορά της Lemontel Ltd)¹².

Οι βασικότερες υπηρεσίες που προσφέρουν οι υπό αναφορά εταιρείες είναι (α) οι υπηρεσίες φωνητικής κλήσης (εθνικές και διεθνείς κλήσεις), (β) υπηρεσίες γραπτών μηνυμάτων και (γ) οι προηγμένες υπηρεσίες δεδομένων (advanced data services).

¹⁰ Απαντήσεις 2/8/2018 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της Επιτροπής

¹¹ Επιστολή της εταιρείας TECHONLINE ημερομηνίας 27/9/2018 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της Επιτροπής

¹² Η Lemontel παρουσιάζεται για πρώτη φορά στα στατιστικά δελτία του ΕΡΗΕΤ το 2013 (https://ocepr.ee.cy/sites/default/files/EC_Report_MobileTelecomBulletin_GR_19-09-2013_PK.pdf)

5. ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η σχετική αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών περιλαμβάνει το σύνολο των προϊόντων ή υπηρεσιών που θεωρούνται από τον καταναλωτή εναλλάξιμες ή δυνάμενες να υποκατασταθούν μεταξύ τους λόγω των χαρακτηριστικών τους, της τιμής τους και της σκοπούμενης χρήσης τους. Στη σχετική αγορά προϊόντων περιλαμβάνονται αφενός το προϊόν που αφορά την υπό εξέταση υπόθεση καθώς και άλλα προϊόντα που είναι υποκατάστατα του, είτε από πλευράς ζήτησης είτε από πλευράς προσφοράς και των οποίων η διαθεσιμότητα (ή δυναμική διαθεσιμότητα) εμποδίζει τις ελεγχόμενες επιχειρήσεις να αυξήσουν επικερδώς την τιμή του κατά ένα μικρό αλλά σημαντικό ποσοστό για αρκετά μεγάλο χρονικό διάστημα.

Το αντικείμενο εξέτασης της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας αφορά τις πιθανολογούμενες αθέμιτες πρακτικές της ΑΤΗΚ και των προμηθευτών τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, και ειδικότερα τις συμφωνίες που διατηρεί η ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού (εξουσιοδοτημένους διανομείς/αντιπροσώπους) σε σχέση με τις τιμές πώλησης πακέτου RED με συσκευή ή και την τιμή πώλησης της συσκευής, αλλά και τις ενέργειες και παραλείψεις της ΑΤΗΚ έναντι των συνεργατών της που διατηρούν καταστήματα πώλησης τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού και ειδικότερα τα ζητήματα καθορισμού αθέμιτων τιμών αγοράς ή /και αθέμιτων υπό τις περιστάσεις όρων συναλλαγής, περιορισμό της διάθεσης προϊόντων και εφαρμογής ανόμιων όρων συναλλαγής.

Σημειώνεται ότι ο τηλεπικοινωνιακός τερματικός εξοπλισμός στην προκειμένη υπόθεση αφορά κυρίως τις βασικές και έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας, τις οποίες ο καταναλωτής για να είναι σε θέση να χρησιμοποιήσει ως συσκευή τηλεφωνίας, θα πρέπει να αγοράσει υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας από τους παρόχους δικτύων κινητής τηλεφωνίας εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας. Επομένως στο πλαίσιο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας εξετάζεται και η αγορά παροχής υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας.

5.1. Σχετική αγορά προϊόντος/υπηρεσιών – ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Η Επιτροπή, σχετικά με την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας σημειώνει ότι στην απόφαση της με αρ. 39/2012¹³ ομόφωνα κατάληξε ότι η σχετική αγορά προϊόντος της υπόθεσης ορίζεται ως η λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας εντός της Κυπριακής

¹³ Απόφαση ΕΠΑ αρ. 39/2012 στην Καταγγελία της εταιρείας Golden Telemedia Ltd εναντίον της ΑΤΗΚ για άρνηση παροχής υπηρεσιών αναφορικά με κλήσεις υπεραξίας (900) για χρήστες so-easy (αρ. φακ. 11.17.007.20) η οποία επικυρώθηκε από το Δικαστήριο στην Υπόθεση 1927/2012 με απόφαση ημερομηνίας 31/5/2017. Η ΑΤΗΚ έχει ασκήσει έφεση κατά της απόφασης του Διοικητικού Δικαστηρίου.

Δημοκρατίας. Όπως επισημάνθηκε περαιτέρω στην εν λόγω απόφαση, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις αποφάσεις της «COMP/M.2803-TeliaSonera» ημερομηνίας 10.7.2002 και «COMP/M. 2574-Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia» ημερομηνίας 20.9.2001, κατέληξε ότι οι υπηρεσίες κινητής και σταθερής τηλεφωνίας αποτελούν δύο ξεχωριστές αγορές και δεν θεωρούνται υποκατάστατα. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η βασική διαφορά μεταξύ κινητών και σταθερών υπηρεσιών είναι η υπάρχουσα κινητικότητα που προσφέρεται στις κινητές επικοινωνίες γιατί, παρόλο που υπάρχουν τεχνολογικές εξελίξεις που δίνουν τη δυνατότητα να προσφέρονται παρόμοιες υπηρεσίες και στις κινητές και στις σταθερές επικοινωνίες, οι σταθερές δεν προσφέρουν τη δυνατότητα της κινητικότητας.¹⁴

Η Επιτροπή στην απόφαση της με αρ. 39/2012 αναφέρθηκε στην ανάλυση που έγινε από μέρος του γραφείου του EPHET τόσο το 2005, όσο και το 2008 σε σχέση με το κατά πόσο υπάρχει μία ενιαία αγορά για σταθερές και κινητές υπηρεσίες, η οποία αναφέρει ότι: «σημεία όπως η κινητικότητα που παρέχει η κινητή τηλεφωνία σε αντίθεση με την σταθερή, η διαφορά στις χρεώσεις, η μεγάλη αύξηση στους συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας χωρίς την ανάλογη μείωση στους συνδρομητές σταθερής μας οδηγούν να καταλήξουμε στο συμπέρασμα ότι οι σταθερές και οι κινητές υπηρεσίες ανήκουν σε διαφορετικές αγορές»¹⁵.

Περαιτέρω, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφασή της ημερομηνίας 4/09/2012, Telefónica UK/Vodafone UK/ Everything Everywhere/ JV¹⁶, όσον αφορά τη λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας «Market for retail mobile telephony services» σημείωσε τα εξής: «On this market, MNOs sell national and international voice calls, SMS (including MMS), mobile internet with data services and access to content via the mobile network to end customers. In previous decisions, the Commission did not further subdivide the market for the provision of mobile communications services to end customers by type of customer (corporate or private, post-pay subscribers or pre-paid customers) or by type of network technology (2G/GSM or 3G/UMTS). The Commission therefore assessed the previous cases on the basis of a single market for the provision of mobile telecommunications services to end customers. For the purpose of the present Decision, it can be left open whether or not there are distinct sub-markets as regards mobile telecommunications services to end customers, since the operation would not significantly impede effective competition under any alternative product market definition.» (Η υπογράμμιση είναι της Επιτροπής)

¹⁴ Απόφαση της Ε.Ε στην υπόθεση αρ. COMP/M.2803-TeliaSonera, ημερομηνίας 10.7.2002, Υπόθεση COMP/M. 2574-Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia, ημερομηνίας 20.9.2001. Σχετική επί του θέματος είναι και η απόφαση της Ε.Ε. στην υπόθεση αρ. M.9041 - HUTCHISON / WIND TRE, ημερομηνίας 31/8/2018.

¹⁵ Βλέπε έγγραφο δημόσιας διαβούλευσης αναφορικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς, ανάλυση για την ύπαρξη αποτελεσματικού ανταγωνισμού και τον καθορισμό οργανισμού με σημαντική ισχύ και το σχέδιο ρυθμιστικών μέτρων αναφορικά με την αγορά πρόσβασης και προέλευσης (εκκίνησης) κλήσεων στα δημόσια δίκτυα κινητής τηλεφωνίας (Α.15), σελ 16. https://oceprp.ee.cy/sites/default/files/ec_doc_m15_gr_27-01-2009_ee.doc και https://oceprp.ee.cy/sites/default/files/EC_Doc_PCM15_GR_PCEC15-08_08-08-08_EE.doc.

¹⁶Υπόθεση COMP/M.6314 – Telefónica UK/Vodafone UK/ Everything Everywhere/ JV, παρ. 204-206.

Επίσης, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφασή της ημερομηνίας 31/8/2018, M.9041 - HUTCHISON / WIND TRE, έκρινε ότι « (22) *Mobile telecommunications services to end customers or "retail mobile services" include services for national and international voice calls, SMS (including MMS and other messages), mobile internet with data services, access to content via the mobile network and retail international roaming services. (23) In past decisions, the Commission has so far not segmented the overall retail mobile market further based on the type of service offered (voice calls, SMS, MMS, mobile Internet data services), or the type of network technology used (2G, 3G, 4G). Such market was considered distinct from the supply of retail fixed telecommunications services.*»¹⁷.

Όπως έχει προαναφερθεί, στην Κυπριακή Δημοκρατία κατά την υπό αναφορά περίοδο, υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας προσφέρονταν από τις εταιρείες ΑΤΗΚ, MTN, Primetel, καθώς και την CABLENET. Ιδιαίτερα, η ΑΤΗΚ προσφέρει υπηρεσίες λιανικής κινητής τηλεφωνίας από το 2000, η MTN από το 2004, η Primetel από το 2012 και η CABLENET από το 2013.

Περαιτέρω σημειώνεται ότι σύμφωνα με έγγραφο του ΕΡΗΕΤ¹⁸, οι βασικές υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας περιλαμβάνουν: (α) τη φωνητική κλήση σε άλλο αριθμό, σε σταθερό ή κινητό δίκτυο, εγχώριο ή ξένο (συμπεριλαμβανομένων την κλήση σε φωνοκιβώτιο με ηχητικό (φωνητικό) μήνυμα, και την κλήση σε διεθνή περιαγωγή), (β) την αποστολή γραπτών σύντομων μηνυμάτων (SMS), και, (γ) τις προηγμένες υπηρεσίες δεδομένων (advanced data services).

Όπως σημειώνεται στο εν λόγω έγγραφο του ΕΡΗΕΤ, συνήθως οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να προμηθευτούν μια τυποποιημένη δέσμη υπηρεσιών που προσφέρει ο παροχέας κινητού δικτύου. Η δέσμη αυτή ανταποκρίνεται στις πιο πάνω αναφερόμενες υπηρεσίες (ελάχιστες υπηρεσίες). Έτσι ο καταναλωτής/ χρήστης επιλέγει να αγοράσει μια δέσμη υπηρεσιών από τους παρόχους κινητού δικτύου που κρίνει ότι του ταιριάζει καλύτερα. Αφού ο χρήστης κάνει την επιλογή του και καταβάλει το ανάλογο αντίτιμο συνδέεται με ένα δίκτυο κινητής τηλεφωνίας. Περαιτέρω η Επιτροπή σημειώνει ότι ο ΕΡΗΕΤ, μετά από σχετική ανάλυση, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι σε επίπεδο λιανικής

¹⁷ M.9041 - HUTCHISON / WIND TRE, ημερομηνίας 31/8/2018

¹⁸ Πρόσβαση και Προέλευση (Εκκίνηση) Κλήσεων στα Δημόσια Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας (ΑΑ15/ΕΚ/2008) ημερομηνίας 27/01/2009. Επίσης βλέπε έγγραφο Εξέταση Αγοράς ex15: Πρόσβαση και Προέλευση (Εκκίνηση) Κλήσεων στα Δημόσια Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας Δημόσια Διαβούλευση προσχέδιου Εγγράφου Κοινοποίησης, ό που αναφέρεται στη σελίδα 23 «*Λιανικές προσφορές κινητής Στην αγορά προσφέρεται μεγάλος αριθμός λιανικών προϊόντων κινητής τηλεφωνίας που ικανοποιούν τις ανάγκες όλων των συνδρομητών. Παρέχονται συμβόλαια με επιδότηση συσκευής και πακέτα προπληρωμένου χρόνου. Προσφέρονται επίσης συμβόλαια κινητής τηλεφωνίας με σταθερό πάγιο, δηλ. με σταθερό μηνιαίο ποσό για πραγματοποίηση κλήσεων, αποστολή σύντομων μηνυμάτων και πρόσβαση στο διαδίκτυο με τα unlimited πακέτα χρόνου ομιλίας και SMS να παρουσιάζονται ως τα δημοφιλέστερα ανάμεσα στους συνδρομητές*»

http://www.ocecpr.org.cy/sites/default/files/EC_Market15_Notification_2015_Gr_20-01-2015_PH.pdf

υφίσταται μία ενιαία αγορά για την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας η οποία περιλαμβάνει τις φωνητικές κλήσεις σε άλλον αριθμό και την αποστολή / λήψη γραπτών σύντομων μηνυμάτων SMS όπως επίσης και προηγμένες υπηρεσίες δεδομένων (όπως π.χ MMS).

Επομένως η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι για σκοπούς εξέτασης της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας, ως σχετική αγορά υπηρεσιών ορίζεται, η λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας, με την οποία προσφέρονται υπηρεσίες φωνητικής κλήσης (εθνικές και διεθνείς κλήσεις), γραπτά μηνύματα και προηγμένες υπηρεσίες δεδομένων (advanced data services).

5.1.1. Σχετική γεωγραφική αγορά – ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στη σχετική ανακοίνωσή της¹⁹ 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».

Σημειώνεται ότι σε σχέση με τη γεωγραφική διάσταση της αγοράς λιανικής κινητής τηλεφωνίας, η Επιτροπή στην απόφαση της 39/2012²⁰ ομόφωνα κατάληξε ότι η λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας αφορά την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.

Περαιτέρω η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της «COMP/M.2803-TeliaSonera» ημερομηνίας 10.7.2002, ανέφερε τα πιο κάτω σε σχέση με τη σχετική γεωγραφική αγορά των υπηρεσιών λιανικής κινητής τηλεφωνίας:

«(46) The relevant geographic scope of the market for mobile communications services is determined among other things, by the legal and regulatory system. In e.g. the Telia/Telenor decision, the Commission found that the relevant geographic market was national due to different national licensing obligations in different Member States, that frequency allocation is limited to the operators licensed under national law etc. Further, roaming charges made while outside the home territory of the service provider rarely made it economic for customers in one country to obtain their mobile services on a permanent basis from a

¹⁹ Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού Επίσημη Εφημερίδα αριθ. C 372 της 09/12/1997 σ. 0005 - 0013

²⁰ Απόφαση ΕΠΑ αρ. 39/2012 στην Καταγγελία της εταιρείας Golden Telemedia Ltd εναντίον της ΑΤΗΚ για άρνηση παροχής υπηρεσιών αναφορικά με κλήσεις υπεραξίας (900) για χρήστες so-easy (αρ. φακ. 11.17.007.20) η οποία επικυρώθηκε από το Δικαστήριο στην Υπόθεση 1927/2012 με απόφαση ημερομηνίας 31/5/2017. Η ΑΤΗΚ έχει ασκήσει έφεση κατά της απόφασης του Διοικητικού Δικαστηρίου.

supplier operating in a different national market, largely because they would have to pay all domestic calls in their country of residence as internationally roamed calls.

(47) This has also been confirmed in the Commissions market investigation even as regards the provision of mobile communications services to corporate customers with significant cross-border since such offers are still purchased on a mainly national basis. However, the latter is an evolving market and the geographic scope of such services may become wider than national in the near future».

Επίσης, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της ημερομηνίας 4/09/2012, Telefónica UK/Vodafone UK/ Everything Everywhere/ JV²¹, όσον αφορά τη γεωγραφική διάσταση της αγοράς «Market for retail mobile telephony services», σημείωσε ότι: «(239) In previous decisions, the Commission considered the relevant geographic market for mobile telecommunication services to end customers (and any possible submarket) to be national in scope. This is based on the fact that mobile tariffs operate on a national basis and that regulation (such as spectrum allocation, numbering and mobile termination) is also done on a national basis. (240) The Commission concludes that, consistent with its previous decisions, the geographic market is restricted to the United Kingdom.».

Η Επιτροπή επιπρόσθετα σημειώνει την ανάλυση του ΓΕΡΗΕΤ στο έγγραφο κοινοποίησης «αναφορικά με τον ορισμό σχετικής αγοράς την ανάλυση για την ύπαρξη αποτελεσματικού ανταγωνισμού και τον καθορισμό οργανισμού με σημαντική ισχύ στην αγορά και το σχέδιο ρυθμιστικών μέτρων σε σχέση με την αγορά απόληξης (τερματισμός) φωνητικών κλήσεων σε μεμονωμένα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας σε επίπεδο χονδρικής σύμφωνα με το άρθρο 7 της Οδηγίας 2002/21/ΕΚ»²², στην οποία καταγράφονται τα κάτωθι:

«Βάσει των πιο πάνω κριτηρίων, άποψη του ΕΡΗΕΤ είναι όπως η σχετική αγορά για τις υπηρεσίες τερματισμού φωνητικών κλήσεων συμπίπτει με το σύνολο της επικράτειας της Κυπριακής Δημοκρατίας αφού:

- Οι άδειες οι οποίες έχουν εκχωρηθεί και αφορούν την ίδρυση και λειτουργία δημόσιων τηλεπικοινωνιακών δικτύων κινητής τηλεφωνίας και την παροχή δημόσιων υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας αφορούν το σύνολο της επικράτειας της Κυπριακής Δημοκρατίας.

²¹Υπόθεση COMP/M.6314 – Telefónica UK/Vodafone UK/ Everything Everywhere/ JV, παρ. 204-206.

²² https://ocepr.ee.cy/sites/default/files/EC_Doc_NotificationPaper_GR_07-05-2015_PH_1.pdf

- Τα υπάρχοντα δίκτυα κινητής καλύπτουν όλη την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.
- Οι δραστηριοποιημένοι εικονικοί παροχείς (MVNOs), που είναι συμβεβλημένοι με τους MNOs, έχουν την ίδια κάλυψη δικτύου με αυτούς.
- Η τιμολογιακή πολιτική των εταιρειών που διατηρούν και διαχειρίζονται τα δίκτυα και παρέχουν τις υπηρεσίες δεν διαφοροποιείται από περιοχή σε περιοχή μέσα στην επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.
- Η διαφημιστική πολιτική των εταιρειών που διατηρούν και διαχειρίζονται τα δίκτυα και παρέχουν τις υπηρεσίες δεν διαφοροποιείται από περιοχή σε περιοχή μέσα στην επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.
- Το κόστος και η χρέωση τερματισμού των κλήσεων είναι ίδια σε όλη την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.»

Σε ότι αφορά τα δίκτυα κινητής θα πρέπει να σημειωθεί ότι πέραν της ΑΤΗΚ και ΜΤΝ, η PrimeTel κατέχει την 3η Άδεια Κινητής για ανάπτυξη δικτύου 4ης γενιάς και από παροχέας Ιδεατού Κινητού Δικτύου (MVNO) εξελίχθηκε σε πάροχο Δικτύου Κινητής (MNO – Mobile Network Operator) στην Κύπρο και μέχρι στιγμής συνεργάζεται με το Δίκτυο Κινητής της ΜΤΝ. Επίσης, η Cablenet παρόλο που ως αναφέρθηκε δραστηριοποιείτο στην αγορά από το 2013, μέσω της Lemontel, τον Μάιο 2019, απέκτησε τη νέα άδεια κινητής τηλεφωνίας, η οποία δημοπρατήθηκε από το Τμήμα Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών του Υπουργείου Μεταφορών, στο φάσμα των 800 και 2600MHz.²³ Ως αναφέρει στην ιστοσελίδα της «*Η Cablenet ως Παροχέας Κινητού Ιδεατού Δικτύου (MVNO) έχει τη δυνατότητα να προσφέρει υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας στους συνδρομητές της, οι οποίοι βρίσκονται σε γεωγραφικές περιοχές που καλύπτονται από το Δίκτυο Κινητής της CYTA.*».²⁴

Ως εκ τούτου, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι όσον αφορά την παροχή υπηρεσιών λιανικής κινητής τηλεφωνίας, η γεωγραφική αγορά είναι εθνική και αφορά την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.

5.2. Σχετική αγορά προϊόντος/υπηρεσιών – ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Πιο κάτω σημειώνονται τα σημαντικότερα από τα όσα ανέφεραν οι εταιρείες στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας αναφορικά με την οριοθέτηση της σχετικής αγοράς του

²³ <https://politis.com.cy/politis-news/kypros/kai-mpala-kai-kiniti-stin-cablenet-gia-7-ekat-i-adeia-gia-neo-diktyo-kinitis-tilefonias/>

²⁴ <https://cablenet.com.cy/mobile/coverage/>

τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού και ειδικότερα των συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Τηλεπικοινωνιακός Τερματικός Εξοπλισμός

Όσον αφορά την έννοια του τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, η Επιτροπή μελέτησε τις δηλώσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά ως απάντηση σε αιτήματα συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της Επιτροπής, οι οποίες καταγράφονται ενδελεχώς στην Έκθεση Ευρημάτων της Υπηρεσίας και σημείωσε ότι σύμφωνα με την Οδηγία 1999/5/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 9ης Μαρτίου 1999, σχετικά με το ραδιοεξοπλισμό και τον τηλεπικοινωνιακό τερματικό εξοπλισμό και την αμοιβαία αναγνώριση της πιστότητας των εξοπλισμών αυτών: «τηλεπικοινωνιακός τερματικός εξοπλισμός: προϊόν που επιτρέπει την επικοινωνία, ή σχετικό κατασκευαστικό στοιχείο του, το οποίο έχει σχεδιαστεί για να συνδέεται άμεσα ή έμμεσα καθ' οιονδήποτε τρόπο με διεπαφές δημόσιων τηλεπικοινωνιακών δικτύων (δηλαδή τηλεπικοινωνιακών δικτύων που χρησιμοποιούνται πλήρως ή εν μέρει για την παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που είναι προσιτές στο κοινό)»²⁵. Συνεπώς, ο τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με το δίκτυο για το οποίο προορίζεται, ήτοι σταθερό, κινητό, ευρυζωνικό διαδίκτυο.

Στην περίπτωση της αγοράς κινητής τηλεφωνίας οι σχετικές συσκευές, που αποτελούν αντικείμενο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας και επιτρέπουν τη χρήση ουσιαστικά της εν λόγω υπηρεσίας είναι οι συσκευές κινητής τηλεφωνίας, π.χ. mobile phones, smartphones. Οι εν λόγω συσκευές είναι απαραίτητες για την παροχή της υπηρεσίας κινητής τηλεφωνίας και ως εκ τούτου, καταναλωτής που επιθυμεί να χρησιμοποιεί την εν λόγω υπηρεσία πρέπει να έχει συσκευή ή να αγοράσει. Επίσης, η χρήση συσκευής κινητής τηλεφωνίας από μόνη της χωρίς τη χρήση υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας δεν συνηθίζεται. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή στη βάση όλων των ενώπιων της στοιχείων και δεδομένων διαπιστώνει πως η αγορά συσκευής είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την επιθυμία για χρήση υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας.

Βασικές και έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας

Στο πλαίσιο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας η Επιτροπή εξέτασε κατά πόσο οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας είναι υποκατάστατες με τις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας ώστε να καθοριστεί η σχετική αγορά προϊόντων. Επιπρόσθετα εξέτασε κατά πόσο οι έξυπνες συσκευές είναι υποκατάστατα των ταμπλέτων (tablets).

²⁵ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX%3A31999L0005>

Αναφορικά με το κατά πόσο οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας και οι έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας διαφέρουν αισθητά βάσει χαρακτηριστικών, ιδιοτήτων, τιμών, χρήσης, προώθησης, καθώς και άλλων παραγόντων, όπως η παραγωγή αυτών και εν τέλει κατά πόσο μπορούν να θεωρηθούν ως υποκατάστατα ή μη προϊόντα, αριθμός εταιρειών που δραστηριοποιείται στην πώληση αυτών υπέβαλαν τις θέσεις τους κατά τη διενέργεια της προκαταρκτικής έρευνας και προέβησαν σε σχετικές δηλώσεις, οι οποίες μελετήθηκαν επισταμένα από την Επιτροπή.

Συγκεκριμένα, η εταιρεία ALPAN ανέφερε ότι, πως οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας δεν μπορούν να θεωρηθούν ως υποκατάστατα προϊόντα των έξυπνων συσκευών λόγω των χαρακτηριστικών, ιδιοτήτων, τιμών και χρήσης τους, για τους κάτωθι λόγους:

(α) Οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας διαφέρουν από τις έξυπνες συσκευές λόγω των χαρακτηριστικών τους, ιδιοτήτων, τιμών και χρήσης. Οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας συνήθως έχουν πλήκτρα αντί οθόνη αφής και κυρίως χρησιμοποιούνται για κλήσεις και αποστολή μηνυμάτων SMS. Επίσης, δεν συνδέονται με το διαδίκτυο. Διαφέρουν, επίσης, και στην τιμή εφόσον οι τιμές είναι αισθητά χαμηλότερες σε σχέση με τις έξυπνες συσκευές. Επιπρόσθετα, με τις έξυπνες συσκευές δεν είναι πλέον αναγκαία η χρήση καλωδίων, υπέρυθρων ακτινών κλπ για τη μεταφορά πληροφορίας μεταξύ κινητών τηλεφώνων ή μεταξύ κινητών τηλεφώνων και ηλεκτρονικών υπολογιστών.

(β) Οι έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας είναι βασισμένες σε ένα λειτουργικό σύστημα κινητής τηλεφωνίας με περισσότερο προηγμένη υπολογιστική ικανότητα και συνδεσιμότητα σε σχέση με ένα συμβατικό κινητό τηλέφωνο. Οι πρώτες έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας συνδύαζαν τις λειτουργίες ενός προσωπικού ψηφιακού βοηθού (PDA) και ενός κινητού τηλεφώνου. Σε μεταγενέστερα μοντέλα προστέθηκαν οι λειτουργίες των φορητών media players, low-end compact ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές, βιντεοκάμερες τσέπης, καθώς και μονάδες πλοήγησης GPS, με αποτέλεσμα τη διαμόρφωση μιας πολυχρηστικής συσκευής. Πολλές σύγχρονες έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας περιλαμβάνουν, επίσης, οθόνες αφής υψηλής ανάλυσης και περιηγητές ιστού που εμφανίζουν τυποποιημένες ιστοσελίδες, καθώς και βελτιστοποιημένες ιστοσελίδες για κινητά. Η πρόσβαση σε δεδομένα υψηλής ταχύτητας παρέχεται μέσω Wi-Fi και μέσω κινητών ευρυζωνικών υπηρεσιών. Η ταχεία ανάπτυξη στην αγορά των εφαρμογών για κινητά και στο εμπόριο κινητών τηλεφώνων έχει γίνει οδηγός για την ευρεία υιοθέτηση των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Τα λειτουργικά συστήματα (OS) των κινητών τηλεφώνων που χρησιμοποιούνται από τις σύγχρονες έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, το Android της Google, το iOS της Apple, το Symbian της Nokia, το BlackBerry OS της RIM, το Bada της Samsung, τα Windows Phone της Microsoft, το webOS της Hewlett-Packard, καθώς και ενσωματωμένες διανομές Linux όπως το

Maemo και το MeeGo. Τέτοιου είδους λειτουργικά συστήματα μπορούν να εγκατασταθούν σε πολλά διαφορετικά μοντέλα κινητών τηλεφώνων και συνήθως κάθε συσκευή μπορεί να λάβει πολλές ενημερωμένες εκδόσεις λογισμικού λειτουργικού συστήματος κατά τη διάρκεια ζωής της. Μερικά άλλα επερχόμενα λειτουργικά συστήματα είναι το Firefox OS της Mozilla, το Ubuntu Phone της Canonical Ltd's και το Tizen.

Περαιτέρω η εταιρεία TECHNOLINE σημείωσε τα εξής:

(α) Οι έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας είναι πολύ προηγμένες σε τεχνολογία και χαρακτηριστικά σε σχέση με τις βασικές συσκευές. Οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας αποτελούν μία απλή συσκευή κινητού τηλεφώνου με την οποία κάποιος μπορεί να πάρει και να απαντήσει κλήσεις, να στείλει και να λάβει μηνύματα, να αποθηκεύσει επαφές και να παίξει κάποια arcade παιχνίδια. Από την άλλη, οι έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας και ειδικά όσο ανεβαίνουν σε τιμή και χαρακτηριστικά είναι προϊόντα εξελιγμένης τεχνολογίας με οθόνες OLED ή AMOLED ή LCD In-Cell που συναγωνίζονται αυτές των σύγχρονων και υψηλής ευκρίνειας τηλεοράσεων, τεχνητή νοημοσύνη, φακούς κάμερας για εξαιρετικής ποιότητας φωτογραφίες και άλλα πολλά. Επίσης, προσφέρουν και άλλα έξυπνα χαρακτηριστικά όπως είναι το ανέβασμα φωτογραφιών στα social media, χρήση Facetime, χρήση των social media και χρήση χιλιάδων εφαρμογών (applications).

(β) Όσον αφορά την παραγωγή, η εν λόγω εταιρεία σημειώνει ότι τα χαρακτηριστικά των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας διαφέρουν σε κάποιο βαθμό από αυτά των βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Ειδικότερα σημειώθηκε ότι η τεχνολογία των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας είναι εξελίξιμη, ενώ αυτή των βασικών συσκευών παραμένει σχεδόν σταθερή, με αποτέλεσμα η κατασκευή τους ανάλογα με την καινούρια τεχνολογία που αποφασίζει η κάθε εταιρεία να ενσωματώσει στη συσκευή να διαφέρει. Σημειώνεται ότι η τεχνολογία που ενσωματώνει κάθε έξυπνη συσκευή κινητής τηλεφωνίας μπορεί να είναι διαφορετική, αντικατοπτρίζοντας τις διαφορετικές ανάγκες/ προτιμήσεις του χρήστη. Εντούτοις, από την εμπειρία τους όσον αφορά τον τομέα δραστηριοποίησής τους γνωρίζουν ότι η αλλαγή της γραμμής παραγωγής ενός εργοστασίου από βασική συσκευή κινητής τηλεφωνίας σε έξυπνη δεν είναι ανέφικτη ή/και μη συμφέρουσα. Δεν θα πρέπει να διαφεύγει της προσοχής, σύμφωνα με την εταιρεία TECHNOLINE, ότι η ανάπτυξη της τεχνολογίας των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας έγινε τα τελευταία χρόνια από τις ίδιες κατασκευάστριες εταιρείες των εν λόγω συσκευών. Όταν οι εν λόγω κατασκευάστριες εταιρείες αντιλήφθηκαν τις μεγαλύτερες προοπτικές επίτευξης κέρδους έστρεψαν την παραγωγή τους προς τις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας. Σταδιακά κάποιες από αυτές έπαυσαν να αναπτύσσουν και να διαθέτουν νέα μοντέλα βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Τα τελευταία χρόνια φαίνεται ότι αυτή η τάση έχει αναστραφεί, καθώς υπάρχουν καλές προοπτικές και για τις βασικές συσκευές εφόσον αυτά αρχίσουν να

ενσωματώνουν και άλλα χαρακτηριστικά στα οποία οι καταναλωτές / χρήστες αποδίδουν αξία (π.χ. εγκατάσταση εφαρμογών).

Σε σχέση με το θέμα αυτό θα πρέπει, όπως αναφέρει, να επισημανθεί ότι και οι ταμπλέτες (tablets) δύναται να θεωρηθούν ότι ανήκουν στην ίδια παραγωγική διαδικασία με τις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας, καθώς ενσωματώνουν σχεδόν την ίδια τεχνολογία. Κάποιοι μάλιστα ταμπλέτες δέχονται και sim card, συνεπώς μπορεί να χρησιμοποιηθούν και για σκοπούς τηλεφωνίας. Επίσης, συνήθως τα εργοστάσια των κατασκευαστών παράγουν και τα δύο προϊόντα, ήτοι ταμπλέτες και έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας, λόγω συνεργειών που υπάρχουν στην κοινή παραγωγική διαδικασία. Ακόμη, με την αύξηση του μεγέθους των συσκευών κινητής τηλεφωνίας και τη ραγδαία εξάπλωση διαφόρων εφαρμογών που σχετίζονται με την επικοινωνία (π.χ. viber, facebook messenger, facetime), μια μερίδα των καταναλωτών θεωρεί ότι μπορεί να χρησιμοποιήσει μια ταμπλέτα για σκοπούς επικοινωνίας στη θέση μιας συσκευής κινητής τηλεφωνίας.

(γ) Μία έξυπνη συσκευή κινητής τηλεφωνίας προσφέρει όλες τις χρήσεις που προσφέρει και μία βασική συσκευή κινητής τηλεφωνίας, οπότε με αυτή την έννοια αποτελεί και υποκατάστατο του. Η βασική συσκευή, προσφέρει μόνο μικρό μέρος των χρήσεων που μπορεί να προσφέρει μία έξυπνη συσκευή κινητής τηλεφωνίας, με πολύ μικρότερο κόστος. Συνεπώς, οι δύο τύποι τηλεφώνων μπορεί να είναι σε κάποιο βαθμό υποκατάστατες / εναλλάξιμες από την πλευρά του καταναλωτή/ χρήστη, ιδιαίτερα όσον αφορά έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας με μικρότερο αριθμό προηγμένων χαρακτηριστικών. Επισημαίνεται ότι οι τιμές των εν λόγω έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας δεν είναι σημαντικά διαφορετικές από αυτές των βασικών συσκευών. Επομένως, για ορισμένους καταναλωτές (π.χ. ηλικιωμένους, χαμηλού μορφωτικού επιπέδου) μπορεί να θεωρηθούν εναλλάξιμα λόγω των τιμών και του γεγονότος ότι τα πρόσθετα χαρακτηριστικά που προσφέρει μία έξυπνη συσκευή κινητής τηλεφωνίας δεν είναι χρήσιμα. Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι υπάρχουν συγκεκριμένες κατηγορίες καταναλωτών/ χρηστών που έχουν μεγαλύτερη προτίμηση για βασικές συσκευές λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας της μπαταρίας τους, αλλά και λόγω της μεγαλύτερης αντοχής τους στο χρόνο.

Η εταιρεία MULTITECH ανέφερε ότι μία έξυπνη συσκευή κινητής τηλεφωνίας, είναι ένα κινητό τηλέφωνο βασισμένο σε ένα λειτουργικό σύστημα κινητής τηλεφωνίας με περισσότερο προηγμένη υπολογιστική ικανότητα και συνδεσιμότητα σε σχέση με ένα συμβατικό κινητό τηλέφωνο. Οι πρώτες έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας συνδύαζαν τις λειτουργίες ενός προσωπικού ψηφιακού βοηθού (PDA) και ενός κινητού τηλεφώνου. Σε μεταγενέστερα μοντέλα προστέθηκαν οι λειτουργίες των φορητών media players, low-end compact ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές, βιντεοκάμερες τσέπης, καθώς και μονάδες πλοήγησης GPS, με αποτέλεσμα τη διαμόρφωση μιας πολυχρηστικής συσκευής. Πολλές

σύγχρονες έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας περιλαμβάνουν, επίσης, οθόνες αφής υψηλής ανάλυσης και περιηγητές ιστού που εμφανίζουν τυποποιημένες ιστοσελίδες, καθώς και βελτιστοποιημένες ιστοσελίδες για κινητά. Η πρόσβαση σε δεδομένα υψηλής ταχύτητας παρέχεται μέσω Wi-Fi και μέσω κινητών ευρυζωνικών υπηρεσιών. Τα τελευταία χρόνια, η ταχεία ανάπτυξη στην αγορά των εφαρμογών για κινητά και στο εμπόριο κινητών τηλεφώνων έχει γίνει οδηγός για την ευρεία υιοθέτηση των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Οι βασικές συσκευές κυρίως χρησιμοποιούνται από ανθρώπους μέσης και πάνω ηλικίας λόγω της απλής χρήσης τους. Συνήθως είναι μικρές σε μέγεθος, με κουμπιά και απλά στη χρήση. Η κύρια τους χρήση είναι το τηλεφώνημα και η αποστολή μηνυμάτων. Οι τιμές μεταξύ των δύο τύπων τηλεφώνων διαφέρουν σε μεγάλο βαθμό. Επίσης σημειώνεται ότι η παραγωγή διαφέρει λόγω και της διαφοράς στις τιμές μιας έξυπνης συσκευής από μια βασική συσκευή αλλά και των προδιαγραφών και των υλικών που χρησιμοποιούνται.

Η εταιρεία TELEUNICOM σημείωσε ότι οι βασικές συσκευές τηλεφωνίας διαφέρουν αισθητά από τις έξυπνες συσκευές εφόσον η τιμή αυτών είναι τελείως διαφορετική και κατά επέκταση η προώθηση και πελατεία που αγοράζει την κάθε κατηγορία διαφέρει. Οι έξυπνες συσκευές έχουν διαφορετικές ιδιότητες, δεν έχουν κουμπιά και οι χρήστες που απευθύνονται στην κάθε κατηγορία διαφέρουν. Οι κατασκευαστές των δυο κατηγοριών συσκευών είναι οι ίδιοι αλλά η παραγωγή αυτών διαφέρει τόσο αισθητά όσο και βάση τεχνολογίας που χρησιμοποιείται. Οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας δεν μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας εφόσον ο καταναλωτής που επιθυμεί να αγοράσει μια έξυπνη συσκευή έχει συγκεκριμένες ανάγκες και δεν μπορεί να αντικαταστήσει αυτή με μια βασική. Το ίδιο ισχύει για το αντίθετο.

Η εταιρεία COMPULEVEL ανέφερε ότι οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας διαφέρουν αισθητά από τις έξυπνες συσκευές βάσει χαρακτηριστικών, ιδιοτήτων, τιμών, χρήσης, προώθησης καθώς και άλλων παραγόντων. Η παραγωγή βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας διαφέρει από αυτή των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας εφόσον οι έξυπνες συσκευές λόγω των πολλών εξειδικευμένων ανταλλακτικών (όπως οι μνήμες RAM και οι επεξεργαστές γρήγορων δικτύων) χρειάζονται πολλούς και εξειδικευμένους προμηθευτές, ενώ οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας μπορούν να κατασκευαστούν εύκολα από ένα προμηθευτή αφού οι ανάγκες σε εξαρτήματα είναι μικρές και απλές. Επίσης, η ζήτηση για έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας είναι μεγαλύτερη από τη ζήτηση για βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας και ως αποτέλεσμα, οι παραγωγοί εφαρμόζουν εκσυγχρονισμένα συστήματα παραγωγής έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Η εταιρεία COMPULEVEL δήλωσε ότι οι έξυπνες συσκευές κινητής

τηλεφωνίας και οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας δεν αποτελούν υποκατάστατα προϊόντα.

Περαιτέρω η εταιρεία PRIMETEL ανάφερε τα ακόλουθα αναφορικά με το εάν οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας και οι έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας δύναται να θεωρηθούν ως υποκατάστατα προϊόντα:

(α) Ως έξυπνη συσκευή κινητής τηλεφωνίας, ορίζεται μια συσκευή κινητής τηλεφωνίας που βασίζεται σε ένα λειτουργικό σύστημα και διαθέτει περισσότερο προηγμένη υπολογιστική ικανότητα και συνδεσιμότητα σε σχέση με μια συμβατική συσκευή κινητής τηλεφωνίας. Οι έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας διαθέτουν λειτουργίες προσωπικού ψηφιακού βοηθού, λειτουργίες φορητών media players, low-end compact ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές, βιντεοκάμερες και μονάδες πλοήγησης (GPS), με αποτέλεσμα τη διαμόρφωση μιας πολυχρηστικής συσκευής. Επιπλέον, περιλαμβάνουν οθόνες αφής υψηλής ανάλυσης και περιηγητές ιστού (Web browsers) που εμφανίζουν τυποποιημένες ιστοσελίδες, καθώς και βελτιστοποιημένες ιστοσελίδες για κινητά. Η πρόσβαση σε δεδομένα υψηλής ταχύτητας παρέχεται μέσω Wi-Fi και μέσω κινητών ευρυζωνικών υπηρεσιών. Τα τελευταία χρόνια, έχουν επανέλθει δυναμικά στην αγορά βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας οι οποίες κυρίως απευθύνονται σε καταναλωτές με πολύ βασικές ανάγκες επικοινωνίας, με μειωμένη όραση, ακοή κ.ά..

(β) Η παραγωγή βασικών και έξυπνων κινητών συσκευών διαφέρει αισθητά, καθώς σε επίπεδο κόστους, οι κύριοι παράγοντες που ανεβάζουν το συνολικό κόστος είναι τα μέρη που διαφοροποιούν μια έξυπνη από μια απλή συσκευή, δηλαδή τα κύρια ηλεκτρονικά μέρη (επεξεργαστής), η οθόνη, η μνήμη και η κάμερα. Επιπλέον, πρέπει να ληφθεί υπόψη πως οι κατασκευαστές που προωθούν τις έξυπνες συσκευές, επενδύουν σε τομείς όπως έρευνα και ανάπτυξη, προώθηση, διανομή, διαφήμιση, συσκευασία κ.ά..

(γ) Οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας και οι έξυπνες συσκευές, δεν μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα προϊόντα, καθώς δεν μπορούν να ικανοποιήσουν την ίδια ανάγκη. Η αύξηση της τιμής των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας δεν οδηγεί στην αύξηση της ζήτησης των βασικών κινητών συσκευών, καθώς υπάρχει πολύ μεγάλο εύρος τιμών και χαρακτηριστικών έξυπνων συσκευών από το οποίο ο καταναλωτής μπορεί να επιλέξει εκείνο που καλύπτει τις δικές του ανάγκες (Low-End, Mid-Range, High-End). Δηλαδή, τα «*low-end smartphones*» πλησιάζουν στην τιμή τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας.

Σημειώνεται περαιτέρω ότι η εταιρεία MTN σε απαντήσεις της ημερομηνίας 5/10/2018 ανάφερε ότι οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας διαφέρουν σημαντικά από τις έξυπνες

συσκευές κινητής τηλεφωνίας λόγω μεταξύ άλλων των χαρακτηριστικών τους και των λειτουργιών που υποστηρίζουν. Η εταιρεία υποστήριξε πως για αυτούς τους λόγους διαφοροποιούνται και οι τιμές στις οποίες διατίθενται οι έξυπνες συσκευές. Οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας εξυπηρετούν κατά κύριο λόγο υπηρεσίες κλήσεων και μηνυμάτων (SMS), ενώ οι έξυπνες συσκευές υποστηρίζουν υπηρεσίες δεδομένων, εφαρμογές κ.α., δυνατότητες που παρέχονται μέσω του λειτουργικού τους συστήματος. Επίσης, ανέφερε ότι υπάρχουν μεγάλες διαφορές στην παραγωγή βασικών και έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας λόγω των χαρακτηριστικών των έξυπνων συσκευών που απαιτούνται για την υποστήριξη των λειτουργιών τους. Για να δοθούν οι δυνατότητες αυτές οι έξυπνες συσκευές διαθέτουν πιο ισχυρά στοιχεία hardware (επεξεργαστή, μνήμη, κάρτα γραφικών, κ.α.), αισθητήρες (sensors) και πιο ισχυρό λογισμικό (λειτουργικό σύστημα). Τέλος η MTN εξέφρασε την άποψη πως οι βασικές και έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας μπορούν να θεωρηθούν ως υποκατάστατα προϊόντα μόνο για κλήσεις και μηνύματα (SMS).

Η ΑΤΗΚ όταν ρωτήθηκε για τις διαφορές βασικών και έξυπνων συσκευών σε απαντήσεις της ημερομηνίας 28/9/2018 ανέφερε: «Δεν έχουμε για οποιοδήποτε λόγο κατηγοριοποιήσει στα συστήματά μας τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας με βάση τα χαρακτηριστικά τους. [...] Αναγνωρίζουμε ότι οι δύο κατηγορίες στις οποίες αναφέρατε έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, πλην όμως δεν έχουμε προβεί σε οποιαδήποτε ανάλυση αγοράς που να μας επιτρέπει να τοποθετηθούμε για το κατά πόσο ανήκουν σε διαφορετική αγορά.»

Η Επιτροπή σε σχέση με τον ορισμό της σχετικής αγοράς κρίνει ως καθοδηγητικές αποφάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Ιδιαίτερα επισημαίνει ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της GOOGLE/ MOTOROLA MOBILITY²⁶ ημερομηνίας 13/2/2012, στον ορισμό της αγοράς για κινητές συσκευές, σημείωσε τα ακόλουθα:

«40. The majority of respondents to the market investigation considered that smartphones, tablets and low-end phones (basic and feature phones) should each constitute a separate product market. They are sold through different channels: smartphones and low-end phones are sold mostly through MNOs while tablets are sold through other retailers. Furthermore, customers view tablets more like computing devices. In addition, due to the differences in screen size, the usage of smartphones and tablets is different.

41. The Commission has strong indications that, for the purpose of the present case, smart mobile devices are not part of the same product market as other mobile devices (basic and

²⁶ COMP/M.6381 - GOOGLE/ MOTOROLA MOBILITY (13/2/2012), σελ. 9.

feature phones). Those products clearly have different functionalities and are distributed through different sales channels. With regard to tablets and smartphones, the market investigation was less conclusive although a difference in functionalities and size was observed.

42. However, for the purpose of the present case, the exact product market definition for mobile devices can be left open as the transaction does not raise competition concerns under any alternative product market definition.» (Η υπογράμμιση είναι της Επιτροπής)

Επίσης, η Επιτροπή σημείωσε ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της MICROSOFT/ NOKIA²⁷ ημερομηνίας 4/12/2013, στον ορισμό της αγοράς για κινητές συσκευές και συγκεκριμένα για «*basic and feature phones, smartphones and tablets*», ανέφερε ότι:

«(15) The data gathered during the market investigation in this case indicated that basic and feature phones, on the one hand, and smart mobile devices, on the other hand, belong to separate product markets. Market participants indicated that these products are not substitutable from the demand-side, because, among other reasons, when compared to smart mobile devices, basic and feature phones have less advanced hardware components and connectivity services, and offer a limited choice of downloadable applications.

(16) As regards the question whether there is a single market for smartphones and tablets, the results of the market investigation in this case were mixed. On the one hand, a large majority of the market players indicated that smartphones and tablets are comparable to one another in terms of technical characteristics (OS, hardware requirements) and for certain functionalities (web browsing, email access, watching videos, games, maps, etc.). On the other hand, a number of market participants indicated that there may not be demand-side substitution between the two types of devices. From the customers' point of view, smartphones offer certain functionalities that tablets do not offer (for example, the ability to make a telephone call), while tablets, due to their larger screen size, may be better suited than smartphones for other uses (for example, watching long videos, reading books or newspapers and/or extensive work sessions).

(17) Finally, a number of market players noted that certain smart mobile devices are more suitable for corporate use than others because of design features (such as a physical keyboard) or their ability to securely access the corporate networks and mail systems.

²⁷ COMP/M.7047 - MICROSOFT/ NOKIA (4/12/2013), σελ. 4,5.

However, the market investigation also supported the Notifying Party's argument that most smart mobile devices can be customised for secure corporate use ("BYOD" policy).

(18) The Commission considers that, for the reasons set out in paragraph (15) above, there are strong indications that basic and feature phones are not part of the same product market as smart mobile phones. The Commission therefore concludes that basic and feature phones, on the one hand, and smart mobile devices, on the other hand, belong to separate product markets.

(19) Regarding smart mobile devices both for consumer and corporate users, the Commission considers that, while from a supply-side perspective, there are a number of similarities in functionality and characteristics between tablet devices and smart mobile phones, demand-side considerations may indicate the two types of devices belong to separate product markets.

(20) With respect specifically to smart mobile devices for corporate users, the Commission takes the view that, whereas some mobile devices have physical characteristics and security features considered important by corporate users, the greater number of smart mobile devices can be customized in order to meet the specific requirements of business users.

(21) In any event, for the purposes of the present case, whether smartphone and tablets belong to the same product market and whether separate product market(s) for smart mobile devices for consumer and corporate use should be identified, can be left open as the proposed transaction does not raise competitive concerns under any alternative product market definition considered.» (Η υπογράμμιση είναι της Επιτροπής)

Η Επιτροπή λαμβάνοντας υπόψη τα όσα έχουν επεξηγηθεί από τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην πώληση συσκευών κινητής τηλεφωνίας και καθοδηγούμενη από τις αποφάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, διαπιστώνει πως, οι έξυπνες συσκευές και οι βασικές συσκευές έχουν διαφορετικές λειτουργίες (τεχνολογία), χαρακτηριστικά και ιδιότητες, διαφέρουν ως προς το ύψος των τιμών, ενώ απευθύνονται σε διαφορετικού τύπου καταναλωτές. Συνεπώς, η ζήτηση των εν λόγω προϊόντων διαφέρει. Συνακόλουθα, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει πως οι βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας και οι έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας αποτελούν διακριτά προϊόντα και δεν είναι εναλλάξιμα.

Η Επιτροπή σημειώνει επίσης πως στο πλαίσιο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας εξετάστηκε κατά πόσον οι καταναλωτές προτιμούν να αγοράζουν συσκευές κινητής τηλεφωνίας (βασικές ή έξυπνες συσκευές) με την ταυτόχρονη υπογραφή συμβολαίου προγράμματος για την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας από τον πάροχο κινητής

τηλεφωνίας της επιλογής τους, ή κατά πόσο προτιμούν την αγορά συσκευών στη λιανική τους τιμή χωρίς την οποιαδήποτε δέσμευση συμβολαίου για παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας.²⁸ Σε σχέση με το ζήτημα αυτό οι τρεις πάροχοι υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας, ήτοι η ΑΤΗΚ, η Primetel και η MTN απέστειλαν τις θέσεις τους στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας οι οποίες καταγράφονται στην Έκθεση Ευρημάτων της Υπηρεσίας.

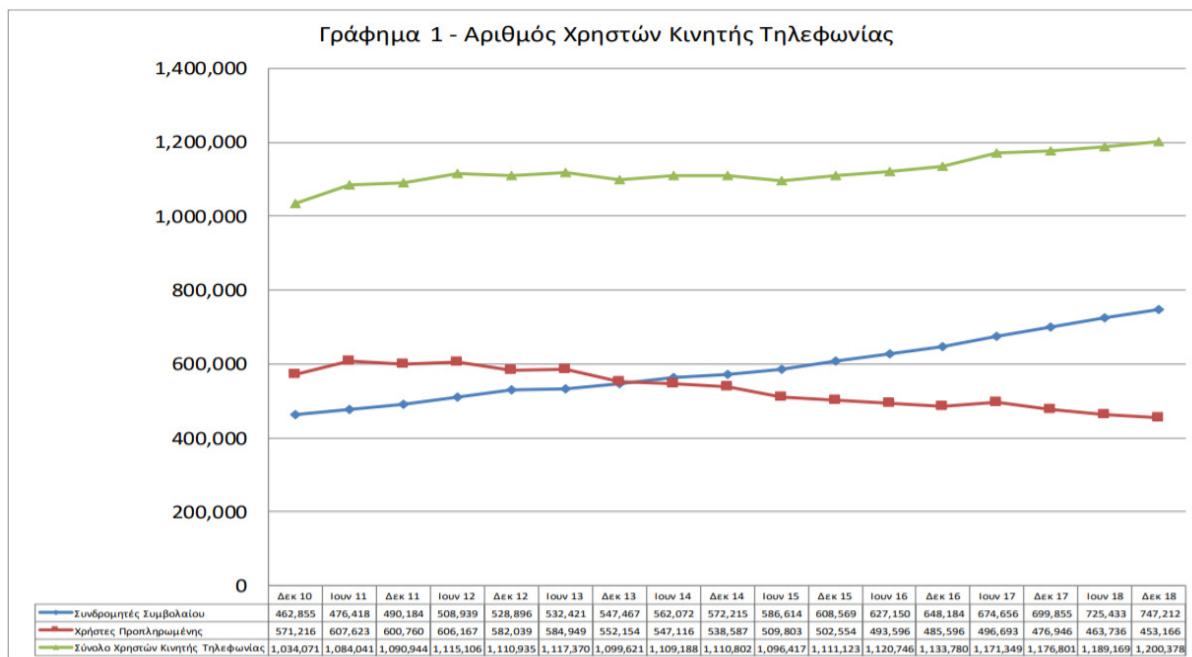
Η Επιτροπή κατόπιν ενδελεχούς μελέτης των θέσεων των εταιρειών παρατηρεί πως όλες οι εταιρείες θέτουν χρονική δέσμευση στα συμβόλαια κινητής τηλεφωνίας. Ειδικότερα, η ΑΤΗΚ, ανέφερε πως η διάρκεια των προγραμμάτων συμβολαίων κινητής τηλεφωνίας με συσκευή κινητής τηλεφωνίας, είναι 24 μήνες, οπότε η αγορά της συσκευής γίνεται ανάλογα είτε με την καταβολή ενός εφάπαξ ποσού και ακολούθως πληρωμή σε ισόποσες μηνιαίες δόσεις, είτε την αποπληρωμή εξολοκλήρου σε ισόποσες μηνιαίες δόσεις. Η MTN με επιστολή της ημερομηνίας 31/3/2020 ανέφερε ότι «*Η χρονική διάρκεια των συμβάσεων συνδρομητικής κινητής τηλεφωνίας της eric είναι 18 ή 24 μήνες ανάλογα με το πλάνο που επιλέγει ο συνδρομητής.*», ενώ η Primetel με επιστολή της ημερομηνίας 27/4/2020 ανέφερε ότι «*Όλα τα συμβόλαια που διαθέτει η εταιρεία μας είναι 24 μηνών. Σημειώνουμε ότι υπάρχει και η επιλογή συμβολαίου χωρίς 24μηνιαία δέσμευση.*». Σε κάθε περίπτωση, δεν πρέπει να αγνοείται πως ενδεχομένως αριθμός συνδρομητών να ανανεώνει το συμβόλαιο του χωρίς την αγορά συγκεκριμένης συσκευής. Τέλος, επισημαίνεται πως η τελική τιμή της συσκευής κινητής τηλεφωνίας που θα αποπληρώσει ένας καταναλωτής, μεταβάλλεται εάν αγοράσει αυτή ξεχωριστά, είτε από το δίκτυο του παρόχου κινητής τηλεφωνίας είτε από ανεξάρτητο κατάστημα.

Σε σχέση με τις δηλώσεις των τριών παρόχων που δραστηριοποιούνται στην αγορά κινητής τηλεφωνίας στην Κύπρο και που επίσης πωλούν συσκευές κινητής τηλεφωνίας σημειώνεται και η τάση της αγοράς κατά τον ουσιώδη χρόνο προς τη σύναψη συμβολαίων παρά στη χρήση της υπηρεσίας προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας²⁹:

Γράφημα 1:

²⁸ Θα πρέπει να σημειωθεί πως η ΑΤΗΚ διαφημίζει στην ιστοσελίδα της τη δυνατότητα αγοράς συσκευής κινητής τηλεφωνίας με την προπληρωμένη υπηρεσία “soeasy Youth”, νοουμένου πως ένας εκ των γονέων είναι συνδρομητής του προγράμματος RED ή Freedom και αναλαμβάνει την εξόφληση της συσκευής <https://www.cyta.com.cy/soeasy-plans>.

²⁹ Ως καταγράφονται στο Παρατηρητήριο αγοράς ΕΡΗΕΤ https://ocecpr.ee.cy/sites/default/files/ec_report_mobiletelecombulletin_gr_21-03-2019_pk2.pdf



Από τα πιο πάνω προκύπτει πως υπάρχει μια αυξητική τάξη του αριθμού των προγραμμάτων συμβολαίων κινητής τηλεφωνίας με τα οποία δίδεται ως επιλογή και η συμπληρωματική αγορά συσκευής κινητής τηλεφωνίας, σε σχέση με την υπηρεσία προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας.

Στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας ζητήθηκαν από τις τρεις εταιρείες Primetel, MTN και ΑΤΗΚ, να προσκομίσουν στοιχεία αναφορικά με τον αριθμό των συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας που επιλέγουν την ταυτόχρονη αγορά συσκευής κινητής τηλεφωνίας, είτε με την εφάπαξ καταβολή του αντιτίμου για της συσκευής είτε με την αποπληρωμή σε δόση. Εξ' όσων διαφάνηκε τα ποσοστά διαφέρουν από πάροχο σε πάροχο και από λιανέμπορα σε λιανέμπορα. Συγκεκριμένα επί τούτων η Επιτροπή εξέτασε τα ποσοστά πελατών των παρόχων που έχουν γίνει συνδρομητές συμβολαίου με συσκευή, τα ποσοστά πελατών των παρόχων που έχουν γίνει συνδρομητές συμβολαίου χωρίς συσκευή και ποσοστό πελατών που έχουν αγοράσει συσκευή χωρίς να έχουν εγγραφεί ως συνδρομητές συμβολαίου που καταγράφονται στην προκαταρκτικής έρευνας της Υπηρεσίας. Τα εν λόγω ποσοστά εξετάστηκαν και σε σχέση με τις πωλήσεις συνεργατών των παρόχων κινητής τηλεφωνίας.

Σε σχέση με την MTN προκύπτει από τα στοιχεία πως ενώ αρχικά κατά το 2013 οι πελάτες κινητής τηλεφωνίας της MTN που επέλεγαν να υπογράψουν σχετικό συμβόλαιο είτε στα καταστήματα της MTN είτε μέσω ενός συνεργάτη της για παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας και συσκευών ήταν σε αρκετά υψηλότερα ποσοστά, αυτά μειώνονται σταδιακά φτάνοντας το 2017 όπου μειώνονται περίπου κατά {...}. Κατά τον ίδιο τρόπο οι πελάτες που επιλέγουν να εγγραφούν στις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας της MTN είτε μέσω των καταστημάτων της είτε μέσω ενός συνεργάτη της χωρίς αγορά έξυπνης ή βασικής συσκευής

κινητής τηλεφωνίας έχουν περίπου {...} κατά την πάροδο των ετών. Επιπρόσθετα, σύμφωνα με τα στοιχεία που προσκομίστηκαν από την MTN σε σχέση με τις πωλήσεις της MTN σε συσκευές κινητής τηλεφωνίας χωρίς υπογραφή συμβολαίου παροχής υπηρεσιών, φαίνεται να {...} κατά τη διάρκεια των ετών.

Αναφορικά με την εταιρεία Primetel η Επιτροπή επεσήμανε ότι πωλεί {.....}.

Σύμφωνα με τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία προκύπτει πως αρχικά κατά το 2015 οι πελάτες κινητής τηλεφωνίας της Primetel που επέλεξαν να υπογράψουν σχετικό συμβόλαιο είτε στα καταστήματα της Primetel είτε μέσω ενός συνεργάτη της για παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας χωρίς την παροχή συσκευών ήταν σε αρκετά υψηλότερα ποσοστά και αυτά φαίνεται να {...} κατά τη διάρκεια των ετών. Κατά τον ίδιο τρόπο οι πελάτες που επιλέγουν να εγγραφούν στις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας της Primetel, είτε μέσω των καταστημάτων της, είτε μέσω ενός συνεργάτη της με αγορά έξυπνης ή βασικής συσκευής κινητής τηλεφωνίας {...}.

Σε σχέση με την ΑΤΗΚ προκύπτει πως μεγάλη πλειοψηφία των πελατών συνεργατών της ΑΤΗΚ που αγοράζει υπηρεσίες απευθείας από αυτούς, επιλέγει την αγορά συσκευής και της υπογραφής συμβολαίου προγράμματος κινητής τηλεφωνίας. Διαπιστώνεται περαιτέρω να υπάρχει μια μεταβολή της ζήτησης αυτής κατά την υπό αναφορά περίοδο ενώ παρόμοιες μεταβολές στη ζήτηση σημειώθηκαν στην υπογραφή συμβολαίων χωρίς συσκευή. Πάρα ταύτα, θα πρέπει να σημειωθεί πως από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία σε σχέση με τις πωλήσεις της ΑΤΗΚ και των συνεργατών της προκύπτει {...} των πελατών της ΑΤΗΚ να αγοράζουν συσκευές κινητής εφάπαξ και όχι σε δόσεις. Η Επιτροπή, θεωρεί πως δεδομένου ότι μια σημαντική μερίδα του καταναλωτικού κοινού γίνεται συνδρομητής προγραμμάτων συμβολαίου κινητής τηλεφωνίας ή ανανεώνει τη συνδρομή του χωρίς την αγορά συσκευής κινητής τηλεφωνίας και λαμβανομένου υπόψη πως στην αγορά υφίστανται και λειτουργούν καταστήματα που συνεχίζουν να πωλούν λιανικά συσκευές κινητής τηλεφωνίας, ανεξάρτητα από τα διάφορα πλάνα που ισχύουν στην αγορά δεν είναι δυνατόν στη βάση των συνθηκών της αγοράς κατά τον ουσιώδη χρόνο της παρούσας προκαταρκτικής έρευνας, να θεωρείται η ταυτόχρονη σύναψη σύμβασης προγραμμάτων συμβολαίου κινητής τηλεφωνίας και αγορά συσκευής κινητής τηλεφωνίας, ως μια διακριτή αγορά.

Η Επιτροπή στη βάση των όσων καταγράφονται πιο πάνω ομόφωνα καταλήγει ότι για σκοπούς εξέτασης της παρούσας υπόθεσης, ως σχετική αγορά προϊόντος/ υπηρεσιών ορίζεται η αγορά προμήθειας συσκευών κινητής τηλεφωνίας η οποία διαχωρίζεται στις ακόλουθες επιμέρους αγορές, ως εξής:

(A) Χονδρική προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας η οποία αποτελείται από τις υπό αγορές των (i) βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας, και (ii) έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ξεχωριστά.

(B) Λιανική προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας η οποία αποτελείται από τις υπό αγορές των (i) βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας, και, (ii) έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ξεχωριστά.

5.2.2. Σχετική γεωγραφική αγορά – ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στη σχετική ανακοίνωσή της³⁰ 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».

Η Επιτροπή επισημαίνει ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην απόφαση της GOOGLE/MOTOROLA MOBILITY³¹ ημερομηνίας 13/2/2012, στον ορισμό της αγοράς για κινητές συσκευές, σημείωσε για τη γεωγραφική διάσταση της αγοράς τα ακόλουθα:

« (46) In line with its previous decisions, and as supported by the results of the market investigation, the Commission notes a number of factors supporting a worldwide, or at least EEA-wide, market.

(47) These include the fact that manufacturers distribute essentially the same products to all of their customers regardless of their geographic location; the fact that prices are similar for the same products offered globally; the fact that transport costs are low; and the fact that products are manufactured globally and shipped to customers throughout the world. However, for the purpose of the present case, the exact geographic market definition can be left open as the transaction does not raise competition concerns under any alternative geographic market definition considered, i.e. EEA-wide or worldwide».

Επίσης, η Επιτροπή σημειώνει ότι στην απόφαση της Ευρωπαϊκή Επιτροπή MICROSOFT/NOKIA³² ημερομηνίας 4/12/2013, στον ορισμό της αγοράς για κινητές συσκευές, σε σχέση με τη γεωγραφική αγορά αναφέρθηκε ότι:

³⁰ Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού Επίσημη Εφημερίδα αριθ. C 372 της 09/12/1997 σ. 0005 - 0013

³¹ COMP/M.6381 - GOOGLE/MOTOROLA MOBILITY (13/2/2012), σελ.9-10.

³² COMP/M.7047 - MICROSOFT/NOKIA (4/12/2013), σελ.14.

« (70) In previous Commission decisions, the Commission considered that the relevant geographic market for smart mobile devices was at least EEA-wide, if not worldwide, in scope.

(71) In the present case, the vast majority of respondents to the market investigation considered that the sale of smartphones and tablets takes place at a worldwide level, as device manufacturers distribute essentially the same devices both in terms of hardware characteristics and of software technologies to all their customers regardless of their geographical location. There are no major price differences between countries and transportation costs are low, allowing globally manufactured products to be shipped worldwide. Respondents also considered that existing regional differences in cellular standards are not a barrier as most devices support multiple bands within the same cellular standard and even operate on multiple cellular standards in order to facilitate consumer roaming. Similarly, most of the respondents to the market investigation do not specifically mention IP rights as barrier to the worldwide trade of these products.

(72) The Commission considers that while the geographic scope of the relevant market may be at least EEA-wide, if not worldwide, this question can be left open as the proposed transaction does not raise competition concerns under any alternative geographic market definition considered.»

Σημειώνεται ότι από τις συμφωνίες που συνάπτονται για προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας στην αγορά της Κύπρου, δεν προκύπτει ο οποιοσδήποτε γεωγραφικός διαχωρισμός που να διαφοροποιεί τους όρους των συμφωνιών ανάλογα με τις επαρχίες, αλλά οι οιοσδήποτε συμφωνίες φαίνεται να αφορούν ολόκληρη την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας. Η Επιτροπή ως προς τούτο εξέτασε όλα τα ενώπιόν της στοιχεία σε σχέση με τέτοιες συμφωνίες που συλλέχθηκαν στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας.

Ως εκ τούτου, στη βάση των όσων καταγράφονται πιο πάνω, η Επιτροπή σημειώνει ότι παρόλο που η αγορά δύναται να οριστεί ως τουλάχιστον «EEA-wide» ως έπραξε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή κατά την αξιολόγηση συγκεντρώσεων με ευρωπαϊκή διάσταση, στη βάση του ότι οι συσκευές μπορούν να αγοραστούν από ηλεκτρονικές πλατφόρμες στο εξωτερικό, εντούτοις δεν πρέπει να αγνοείται πως η Επιτροπή είναι αρμόδια με βάση το νόμο να ρυθμίζει και να προστατεύει τον ελεύθερο ανταγωνισμό εντός της Δημοκρατίας, και τα άρθρα 3 και 6 του Νόμου αναφέρονται στην Κυπριακή Δημοκρατία και στην εγχώρια αγορά. Συνεπώς, για σκοπούς εξέτασης της παρούσας υπόθεσης, η οποία έχει ως αντικείμενο το ενδεχόμενο παράβασης του δικαίου του ανταγωνισμού και επηρεασμού της κυπριακής αγοράς- και της χονδρικής προμήθειας από τους εισαγωγείς/αντιπροσώπους προς λιανοπωλητές και της λιανικής διάθεσης αυτών στους καταναλωτές-, ανεξαρτήτως

από το αν εισάγονται ή αγοράζονται οι συσκευές κινητής τηλεφωνίας, η Επιτροπή στη βάση των ενώπιων της στοιχείων και δεδομένων ομόφωνα ορίζει ως γεωγραφική αγορά της σχετικής αγοράς χονδρικής και λιανικής προμήθειας έξυπνων και βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας την επικράτεια της Κυπριακής Δημοκρατίας.

5.3. ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Συνοψίζοντας, η Επιτροπή σημειώνει ότι για σκοπούς εξέτασης της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας, ομόφωνα ορίζονται οι ακόλουθες αγορές, εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας:

(Α) Λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας, με την οποία προσφέρονται υπηρεσίες φωνητικής κλήσης (εθνικές και διεθνείς κλήσεις), γραπτά μηνύματα και προηγμένες υπηρεσίες δεδομένων (advanced data services).

(Β) Χονδρική προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας η οποία αποτελείται από τις υπό αγορές των (i) βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας, και, (ii) έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ξεχωριστά.

(Γ) Λιανική προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας η οποία αποτελείται από τις υπό αγορές των (i) βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας, και, (ii) έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ξεχωριστά.

5.4. ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ

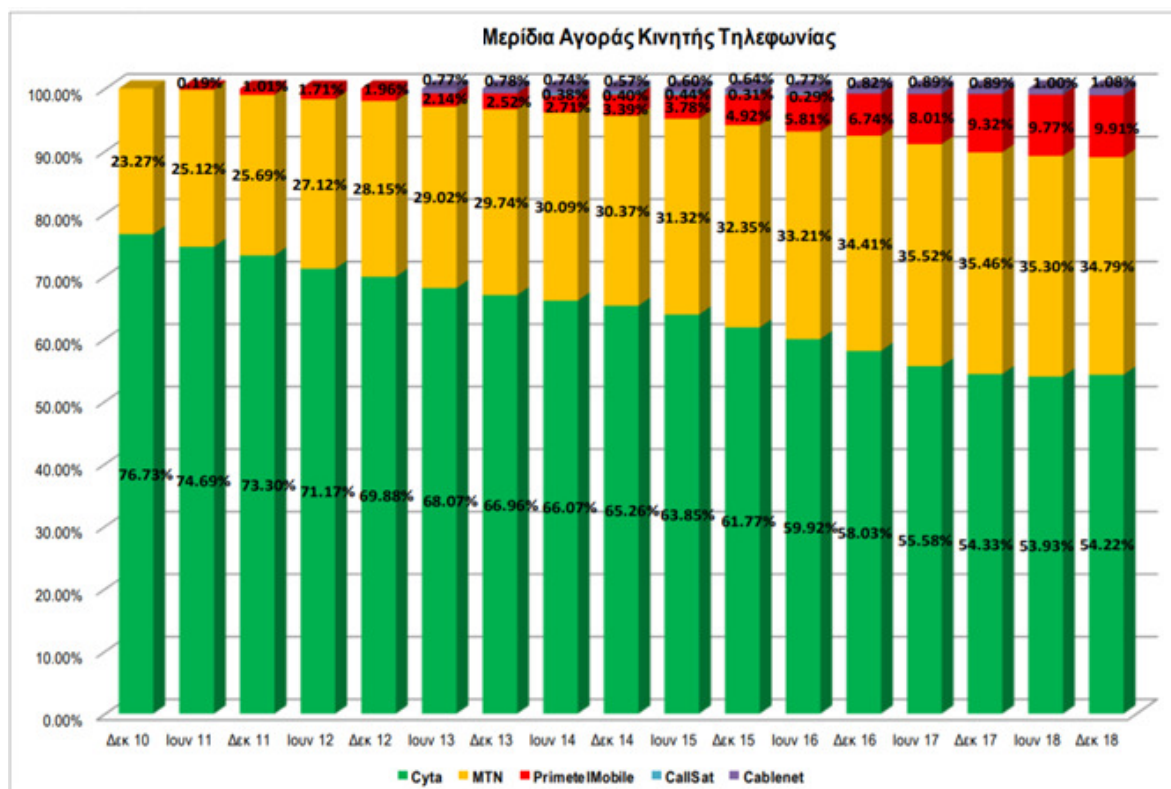
Η Επιτροπή εξέτασε τα μερίδια αγοράς για κάθε μία από τις πιο πάνω οριζόμενες σχετικές αγορές.

(Α) Λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας

Σε σχέση με τη διαμόρφωση των μεριδίων αγοράς στη λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας, η Επιτροπή παραθέτει το πιο κάτω γράφημα, όπως αυτό παρουσιάζεται στο «*Στατιστικό Δελτίο 2020 για την παρακολούθηση της Αγοράς Κινητής Τηλεφωνίας και Κινητής Ευρυζωνικής από τον Δεκέμβριο 2010 μέχρι και τον Δεκέμβριο του 2018*»³³. Στο εν λόγω γράφημα καταγράφονται τα μερίδια αγοράς των τεσσάρων εταιρειών οι οποίες δραστηριοποιούνταν στην κινητή τηλεφωνία, από το 2013-2020, εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας.

³³ Σημειώνεται ότι το εν λόγω Στατιστικό Δελτίο εκδόθηκε από το γραφείο του ΕΡΗΕΤ κατά το Μάρτιο 2019. https://ocecpr.ee.cy/sites/default/files/ec_report_mobiletelecombulletin_gr_21-03-2019_pk2.pdf

Γράφημα 2:



Συμπερασματικά διαφαίνεται ότι, για όλα τα έτη μέχρι και το 2017, η ΑΤΗΚ διατήρησε την πρώτη θέση στη λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας με αρκετά μεγαλύτερα μερίδια αγοράς από την MTN, που φαίνεται να αποτελεί τον κύριο ανταγωνιστή της στην εν λόγω αγορά. Παρόλα αυτά, η Επιτροπή επίσης παρατηρεί ότι από το 2013-2017 η ΑΤΗΚ έχει καθοδική πορεία όσον αφορά το μερίδιο αγοράς της, η οποία φαίνεται να σταθεροποιείται κατά τα έτη 2017-2018, ενώ αντίστοιχα η MTN και η PRIMETEL έχουν ανοδική πορεία, αυξάνοντας τα μερίδια τους στην αγορά της λιανικής κινητής τηλεφωνίας.

(B) Χονδρική πώληση συσκευών κινητής τηλεφωνίας

Η Επιτροπή εξέτασε τα μερίδια αγοράς έκαστης εταιρείας που δραστηριοποιείται στη σχετική αγορά της χονδρικής πώλησης συσκευών κινητής τηλεφωνίας εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας την περίοδο από το 2013 έως το 2017.

Στους πιο κάτω πίνακες παρουσιάζονται τα μερίδια αγοράς ξεχωριστά για έξυπνες και βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας. Η Επιτροπή επεσήμανε πως στους Πίνακες 3 και 4 καταγράφονται τα μερίδια αγοράς 18 συνολικά εταιρειών που δραστηριοποιούνταν στη χονδρική πώληση έξυπνων συσκευών και στους Πίνακες 5 και 6 τα μερίδια αγοράς 12 συνολικά εταιρειών που δραστηριοποιούνταν στη χονδρική πώληση βασικών συσκευών. Επισημαίνεται επίσης ότι τα μερίδια αγοράς υπολογίστηκαν τόσο στη βάση της αξίας πωλήσεων (ευρώ), όσο και στη βάση της ποσότητας των συσκευών που πωλήθηκαν.

ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ**Πίνακας 3: ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ – ΑΞΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ(€)**

ΧΟΝΔΡΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΙΣ ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
ALPAN	[40-50]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
COMPULEVEL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
LOGICOM	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
MEGATEL	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
STERNOL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
TELEUNICOM	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ISQUARE	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
TECHNOLINE	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%
MULTITECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
WESTNET	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
INFOQUEST	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SMART	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TECH2TECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
MECHATRONIC	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PROFELCO	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%

Πίνακας 4: ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ – ΠΟΣΟΤΗΤΑ (Quantity)

Χονδρική πώληση	Μερίδια αγορά στις έξυπνες συσκευές [% of total sales (Q)]
-----------------	--

	2013	2014	2015	2016	2017
ALPAN	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
COMPULEVEL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
LOGICOM	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
MEGATEL	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%
STERNOL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%
TELEUNICOM	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
ISQUARE	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%
TECHNOLINE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MULTITECH	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
WESTNET	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
INFOQUEST	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SMART	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TECH2TECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
MECHATRONIC	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PROFELCO	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%

Από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία προκύπτει ότι , όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε αξία, η εταιρεία ALPAN παρόλο που από το 2014 και μέχρι και το 2016 παρουσίασε πτώση στις πωλήσεις της έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας σε σύγκριση με το 2013, εντούτοις κατάφερε να διατηρήσει το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων στην εν λόγω αγορά μέχρι και το 2017, παρουσιάζοντας μικρή αύξηση σε σχέση με το 2016. Παράλληλα κατά τον ίδιο τρόπο η iSquare μπήκε δυναμικά στην αγορά το 2015 και αύξησε το μερίδιο αγοράς της έως το 2017. Το ίδιο φαίνεται να ισχύει και όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε ποσότητα, εφόσον η εταιρεία ALPAN παρόλο που από το 2014 μέχρι και το 2016 παρουσίασε πτώση στις πωλήσεις των έξυπνων συσκευών τηλεφωνίας σε σύγκριση με το 2013, εντούτοις κατάφερε να διατηρήσει το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων στην εν λόγω αγορά μέχρι και το 2017, χρόνο κατά τον οποίο ήταν πάνω από 30%, παρουσιάζοντας μικρή αύξηση σε σχέση με το 2016.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ**Πίνακας 5: ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ – ΑΞΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ(€)**

ΧΟΝΔΡΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
ALPAN	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%
COMPULEVEL	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%
LOGICOM	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%
MEGATEL	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
STERNOL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[20-30]%
TECHNOLINE	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
WESTNET	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SMART	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TECH2TECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Πίνακας 6: ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ – ΠΟΣΟΤΗΤΑ (Quantity)

ΧΟΝΔΡΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ [% of total sales (Q)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
ALPAN	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
COMPULEVEL	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%
LOGICOM	[60-70]%	[50-60]%	[50-60]%	[60-70]%	[50-60]%

MEGATEL	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
STERNOL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[20-30]%
TECHNOLINE	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
WESTNET	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SMART	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TECH2TECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία προκύπτει να μην υπήρχε σταθερότητα όσον αφορά τις εταιρείες που πωλούν βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας αλλά και σε ότι αφορά τα μερίδια αγοράς που κατείχαν στην αγορά. Παρά ταύτα φαίνεται πως η εταιρεία LOGICOM διατηρούσε την περίοδο 2013-2016 το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας με βάση την αξία πωλήσεων, άνω του [50-60]%, ενώ κατά το έτος 2017 παρόλο που παρουσίασε μείωση σε σχέση με το 2016, συνέχισε να κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, ενώ φαίνεται να εισήλθε στην αγορά δυναμικά και δεύτερη εταιρεία. Αξίζει να σημειωθεί πως τα μερίδια αγοράς των εταιρειών όταν μετρηθούν με βάση την ποσότητα των συσκευών δεν έχουν σημαντική διαφορά από όταν μετρηθούν με βάση την αξία πωλήσεων τους.

(Γ) Λιανική πώληση συσκευών κινητής τηλεφωνίας

Η Επιτροπή σημείωσε ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας αξιολογήθηκαν μερίδια αγοράς έκαστης εταιρείας στη σχετική αγορά της λιανικής πώλησης συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ξεχωριστά για τις έξυπνες και τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας τα οποία παρουσιάζονται στους κάτωθι Πίνακες. Ιδιαίτερα, στους πιο κάτω πίνακες καταγράφονται τα μερίδια αγοράς 18 εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη λιανική πώληση έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας, καθώς και τα μερίδια αγοράς των 14 εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη λιανική πώληση βασικών συσκευών στην κυπριακή αγορά την περίοδο 2013-2017³⁴.

³⁴ Η Επιτροπή σημειώνει ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας για σκοπούς υπολογισμού των μεριδίων αγοράς σε χονδρικό και λιανικό επίπεδο, συλλέχθηκαν στοιχεία και πληροφορίες και από άλλες εταιρείες οι οποίες δεν καταγράφονται στους πιο πάνω Πίνακες λόγω του ότι τα στοιχεία δόθηκαν σε άλλη μορφή που δεν μπορούσε να συμπεριληφθεί στις αναλύσεις. Επίσης, μία εταιρεία δεν απέστειλε στοιχεία λόγω ζημιών που είχε υποστεί το λογιστικό της πρόγραμμα, κάτι που δεν της επέτρεψε να εξάγει και να αποστείλει τα ζητούμενα στοιχεία. Παρόλα αυτά, η Επιτροπή επισημαίνει ότι τα στοιχεία που έχουν συλλεχθεί τόσο για το χονδρικό όσο και το λιανικό επίπεδο αφορούν ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των σχετικών αγορών και συνεπώς, τα μερίδια αγοράς που υπολογίστηκαν είναι αντιπροσωπευτικά.

Η Επιτροπή επισημαίνει ότι τα μερίδια αγοράς υπολογίστηκαν ξεχωριστά για τις έξυπνες και τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας, ενώ υπολογίστηκαν τόσο σε αξία πωλήσεων (ευρώ), όσο και σε ποσότητα των συσκευών που πωλήθηκαν.

Εντούτοις σημείωσε επίσης ότι η ΑΤΗΚ ενώ παραχώρησε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας τα στοιχεία πωλήσεων των συσκευών κινητής τηλεφωνίας που πώλησε κατά τα έτη 2013-2017 σε λιανικό επίπεδο, εντούτοις δεν τα διαχώρισε σε έξυπνες και βασικές συσκευές. Παρόλα αυτά, η ίδια η ΑΤΗΚ με την απαντητική της επιστολή ημερομηνίας 28/9/2018, παραχώρησε τα αποτελέσματα έρευνας της ιδιωτικής εταιρείας GFK όπου για την περίοδο 2012 έως 2016 παρουσιάζονται για την Κύπρο, τόσο συνολικά οι πωλήσεις συσκευών κινητής τηλεφωνίας σε αξία και σε ποσότητα, όσο και ανά εμπορική επωνυμία συσκευής, π.χ. SAMSUNG, APPLE, NOKIA, κ.ο.κ. Επίσης, στην εν λόγω έρευνα παρουσιάζονται ξεχωριστά και οι πωλήσεις της ΑΤΗΚ και ειδικότερα ποιο ποσοστό των ετήσιων της πωλήσεων αφορά τις έξυπνες συσκευές και ποιο τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας. Η Επιτροπή σημείωσε ότι, δεδομένης της αδυναμίας της ΑΤΗΚ να διαχωρίσει τις πωλήσεις της σε αυτές που αφορούν τις έξυπνες και σε αυτές που αφορούν τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας, χρησιμοποιήθηκαν ως βάση τα ποσοστά που παρουσιάζονται στην εν λόγω μελέτη για τα έτη 2013-2016, ώστε να διαχωριστούν οι πωλήσεις της ΑΤΗΚ (ως δόθηκαν στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας), στις δύο κατηγορίες συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Η Επιτροπή περαιτέρω σημείωσε ότι όσον αφορά το έτος 2017, χρησιμοποιήθηκαν τα ίδια ποσοστά διαχωρισμού της μελέτης της GFK με αυτά του 2016, καθότι ως έχει διαπιστωθεί οι πωλήσεις της ΑΤΗΚ αφορούσαν κυρίως έξυπνες συσκευές και δεν αναμένεται να υφίστατο ιδιαίτερη αλλαγή κατά το 2017, όπως να υπήρξε αισθητή μείωση.

ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Πίνακας 7: ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ (€)

ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞΥΠΝΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ ΣΕ ΑΞΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
PRIMETEL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
MTN	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%
ALPAN	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

TECHNOLINE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AELIOTIS	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
BIONIC	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
CHARMANTAS	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
EXTREME MOBILES	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IKOM	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PUBLIC	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%
STEPHANIS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IREPAIRIT4U	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ISTORM	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PRISMA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Πίνακας 8: ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ- ΠΟΣΟΤΗΤΑ (Quantity)

ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΙΣ ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ -ΠΟΣΟΤΗΤΑ [% of total sales (Q)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%
PRIMETEL	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
MTN	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
ALPAN	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TECHNOLINE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AELIOTIS	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%
BIONIC	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
CHARMANTAS	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
EXTREME MOBILES	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IKOM	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

PUBLIC	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
STEPHANIS	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IREPAIRIT4U	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ISTORM	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PRISMA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Από τα στοιχεία που έχουν συλλεχθεί στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας και παρουσιάζονται στους Πίνακες 7 και 8 φαίνεται πως καθ' όλη την υπό αναφορά περίοδο, ήτοι από το 2013 έως το 2017, όταν οι πωλήσεις μετρηθούν τόσο σε αξία όσο και σε ποσότητα, οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας ΑΤΗΚ και ΜΤΝ κατείχαν διαχρονικά τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ ΑΞΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Πίνακας 9: ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ ΑΞΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (€)

ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΩΝ -ΑΞΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
MTN	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
ALPAN	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TECHNOLINE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AELIOTIS	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%
BIONIC	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
CHARMANTAS	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
EXTREME MOBILES	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IKOM	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PUBLIC	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%
STEPHANIS	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%

AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
----------------	--------	--------	--------	--------	--------

Πίνακας 10: ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ ΠΟΣΟΤΗΤΑ (Quantity)

ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΠΟΣΟΤΗΤΑ [% of total sales (Q)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
MTN	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
ALPAN	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ARP MOBILE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TECHNOLINE	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AELIOTIS	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
BIONIC	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
CHARMANTAS	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
EXTREME MOBILES	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IKOM	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
SOUNDTECH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PUBLIC	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%
STEPHANIS	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%
AMITICA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Από τα στοιχεία που καταγράφονται στους Πίνακες 9 και 10, προκύπτει πως καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου από το 2013 έως 2017 οι περισσότερες πωλήσεις είτε αυτές υπολογιστούν με βάση την αξία πωλήσεων είτε με βάση την ποσότητα των πωληθέντων βασικών συσκευών αφορούν την εταιρεία STEPHANIS η οποία κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς. Θα πρέπει φυσικά να σημειωθεί πως το 2013, το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς το κατείχε η εταιρεία MTN. Τούτων λεχθέντων, η Επιτροπή σημειώνει πως υπάρχουν διαφορές ως προς το ύψος των μεριδίων αγοράς, ανάλογα με το πως αυτά θα υπολογιστούν.

6. ΝΟΜΙΚΗ ΠΤΥΧΗ

6.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η Επιτροπή σημειώνει ότι ο Νόμος στο άρθρο 2 δίδει την ακόλουθη ερμηνεία όσον αφορά τον ορισμό της επιχείρησης: «*επιχείρηση*» σημαίνει τον φορέα ο οποίος ασκεί οικονομική δραστηριότητα ανεξάρτητα από το νομικό καθεστώς που τον διέπει και τον τρόπο χρηματοδότησής του».

Σύμφωνα με τις αποφάσεις των Δικαστηρίων της Ευρωπαϊκής Ένωσης (στο εξής «ΔΕΕ»), οι οποίες κρίνονται από την Επιτροπή ως καθοδηγητικές, ο όρος «επιχείρηση» στο πλαίσιο του δικαίου του ανταγωνισμού νοείται κάθε φυσικό πρόσωπο ή οικονομική ενότητα που ασκεί εμπορική ή άλλη οικονομική δραστηριότητα, ανεξάρτητα από το νομικό καθεστώς του και από τον τρόπο χρηματοδότησής του³⁵. Ειδικότερα, η έννοια της «επιχείρησης» προϋποθέτει αυτονομία οικονομικής δράσης και συνακόλουθα πλήρη ανάληψη των οικονομικών κινδύνων που συνεπάγεται η εκάστοτε οικονομική δραστηριότητα³⁶. Η οικονομική δραστηριότητα συνίσταται στη διάθεση αγαθών ή στην παροχή υπηρεσιών σε συγκεκριμένη αγορά.³⁷

Στην προκειμένη περίπτωση, η Επιτροπή σημειώνει ότι τα εμπλεκόμενα στην υπόθεση μέρη- η ΑΤΗΚ, οι προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας, και συνεργάτες λιανικής διανομής των προϊόντων και υπηρεσιών της ΑΤΗΚ- είναι νομικά πρόσωπα που ασκούν οικονομικής φύσεως δραστηριότητες. Ορισμένοι εξ αυτών δραστηριοποιούνται εν όλων ή εν μέρει σε χονδρικό και λιανικό επίπεδο στην εισαγωγή, διανομή και πώληση προϊόντων τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, και στην παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας. Η άσκηση των δραστηριοτήτων τους συνδέεται με κάποιο αντιστάθμισμα που συνίσταται στην πληρωμή αμοιβής έναντι των παρεχόμενων υπηρεσιών.

³⁵ Βλ. μεταξύ άλλων, αποφάσεις της 23ης Απριλίου 1991, C-41/90, Höfner και Elser (Συλλογή 1991, σ. I-1979, σκέψη 21), της 16ης Μαρτίου 2004, C-264/01, C-306/01, C-354/01 και C-355/01, AOK Bundesverband κ.λπ. (Συλλογή 2004, σ. I-2493, σκέψη 46), της 10ης Ιανουαρίου 2006, C-222/04, Cassa di Risparmio di Firenze (Συλλογή 2006, σ. I-289, σκέψη 107), της 23ης Μαρτίου 2006, C-237/04, Enirisorse (Συλλογή 2006, σ. I-2843, σκέψη 28), και Ente Tabacchi Italiani κ.λπ. (σκέψη 38).

³⁶ Βλ. ενδεικτικά υπόθ. T-23/09 Conseil national de l'Ordre des pharmaciens (CNOP), Conseil central de la section G de l'Ordre national des pharmaciens (CCG) κατά Ευρωπαϊκής Επιτροπής, σκ. 70-71, υπόθ. C-55/96, Job Centre coop.arl, Συλλογή 1997, σελ. I-7119, σκ.21, συνεκδ. υποθ. C-180-184/98, Pavel Pavlov κ.ά. κατά Stichting Pensioenfonds Medische Specialisten, Συλλ. 2000 σ. I-6451, σκ. 74, υπόθ. C-118/85 Επιτροπή κατά Ιταλίας Συλλ. 1987 σ. 2599, σκ. 7, υπόθ. C-41/90 Klaus Höfner and Fritz Elser κατά Macrotron GmbH Συλλ. 1991 σ. I-1979, σκ. 21, υπόθ. C-35/96 Επιτροπή κατά Ιταλίας (CNSD) Συλλ. 1998 σ. I-3851, σκ. 36, υπόθ. C-244/94 Fédération Française des Sociétés d'Assurance κ.ά. κατά Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Συλλ. 1995 σ. I-4013, σκ. 14, απόφαση EA 292/IV/2005 υπό 2.1.

³⁷ Αποφάσεις της 18ης Ιουνίου 1998, C-35/96, Επιτροπή κατά Ιταλίας (Συλλογή 1998, σ. I-3851, σκέψη 36), της 12ης Δεκεμβρίου 2000, C-180/98 έως C-184/98, Pavlov κ.λπ. (Συλλογή 2000, σ. I-6451, σκέψη 75), της 25ης Οκτωβρίου 2001, C-475/99, Ambulanz Glöckner (Συλλογή 2001, σ. I-8089, σκέψη 19), Cassa di Risparmio di Firenze (προπαρατεθείσα στην υποσημείωση 35, σκέψη 108), και Enirisorse (προπαρατεθείσα στην υποσημείωση 35, σκέψη 29).

Ως εκ τούτου, Η Επιτροπή ομόφωνα κατέληξε ότι οι εμπλεκόμενες εταιρείες εμπίπτουν στην έννοια της «επιχείρησης» σύμφωνα με τις διατάξεις του Νόμου.

6.2. ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΘΕΣΗ

Σύμφωνα με την ερμηνεία που δίδεται στο άρθρο 2 του Νόμου, δεσπόζουσα θέση έχει μια επιχείρηση που απολαμβάνει θέση οικονομικής ισχύος, 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, τους πελάτες της και κατ' επέκταση ανεξάρτητα από τους καταναλωτές³⁸.

Η ύπαρξη ή μη δεσπόζουσας θέσης μπορεί να απορρέει από τον συνδυασμό διαφόρων παραγόντων οι οποίοι από μόνοι τους δεν αποτελούν απαραίτητα επαρκή ένδειξη για την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης, αλλά όταν συνδυάζονται μεταξύ τους, οδηγούν στη δημιουργία της. Τέτοιοι σημαντικοί παράγοντες, εκτός του μεριδίου αγοράς είναι μεταξύ άλλων: (α) η ύπαρξη ανταγωνιστών στην ίδια σχετική αγορά και το μερίδιο αγοράς που κατέχουν, (β) το εύρος του φάσματος των προϊόντων που προσφέρουν οι ανταγωνιστές και η διαφοροποίηση προϊόντων/υπηρεσιών, (γ) η δυνατότητα πρόσβασης αλλά και επιβίωσης των νεοεισερχόμενων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων³⁹, (δ) οικονομίες κλίμακας και φάσματος, (ε) κάθετη ολοκλήρωση, (στ) ιδιαίτερα ανεπτυγμένα δίκτυα διανομής και πωλήσεων, (ζ) απουσία δυνητικού ανταγωνισμού, (η) φραγμοί στην επέκταση, (θ) απουσία αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος, (ι) έλεγχος της υποδομής που δεν είναι εύκολο να αναπαραχθεί, και (ια) το μέγεθος της εμπλεκόμενης επιχείρησης, τη γεωγραφική της παρουσία, τους οικονομικούς της πόρους, την ποικιλία των προϊόντων που προσφέρει.⁴⁰

Σύμφωνα με τη νομολογία του ΔΕΕ, πολύ υψηλά μερίδια αγοράς, πλην εξαιρετικών περιπτώσεων, είναι αρκετά για την απόδειξη ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης. Μία επιχείρηση που διαθέτει πολύ υψηλό μερίδιο αγοράς για αρκετό χρονικό διάστημα βρίσκεται, λόγω του μεριδίου αυτού, σε κατάσταση ισχύος που την καθιστά υποχρεωτικό συνέταιρο και της εξασφαλίζει την ελευθερία συμπεριφοράς (freedom of action) έναντι των ανταγωνιστών που χαρακτηρίζει την επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση.⁴¹ Αντίθετα, όταν επιχείρηση δεν κατέχει μονοπωλιακή θέση στην αγορά αλλά κατέχει ένα ποσοστό της τάξεως του 40-50% (μερίδιο αγοράς), θεωρείται ότι αποτελεί μία αξιόπιστη αλλά όχι επαρκή ένδειξη ύπαρξης

³⁸ Απόφαση Δικαστηρίου στην υπόθεση 322/81 NV Nederlandsche Bande Industrie Michelin κατά της Επιτροπής, Συλλογή της Νομολογίας 1983, σελ 3461.

³⁹ Απόφαση του Πρωτοδικείου στην υπόθεση T-24/93, T-25/93, T-26/93 και T-28/93 Campagie Maritime Belge Transports and others κατά της Επιτροπής, Συλλογή της Νομολογίας του Δικαστηρίου 1996, σελ II-01201.

⁴⁰ Κατευθυντήριες γραμμές της Επιτροπής για την ανάλυση αγοράς και την εκτίμηση της σημαντικής ισχύος στην αγορά βάσει του κοινοτικού πλαισίου κανονιστικών ρυθμίσεων για τα δίκτυα και τις υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών, (2002/C 165/03).

⁴¹ Υπόθεση 85/76, *Hoffmann- La Roche & Co. AG v. Commission*, [1979] ECR 461, παρ. 41

δεσπόζουσας θέσης και, επομένως, απαιτείται να ληφθούν υπόψη και άλλοι παράγοντες, προκειμένου να θεμελιωθεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης.⁴²

Επίσης, στην περίπτωση, που η υπόλοιπη αγορά είναι κατακερματισμένη σε πληθώρα ανταγωνιστών, τότε, ακόμα και με σχετικά μικρό ποσοστό αγοράς, μία επιχείρηση μπορεί να θεωρηθεί ως δεσπόζουσα, αφού κανένας εκ των ανταγωνιστών δεν κατέχει μερίδιο αγοράς αρκετό, ώστε να συνιστά απειλή για τη δεσπόζουσα επιχείρηση.⁴³ Στην υπόθεση United Brands, θεωρήθηκε ότι η επιχείρηση United Brands που διέθετε ποσοστό 45% κατείχε δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά, διότι, μεταξύ άλλων, είχε σχεδόν διπλάσιο ποσοστό από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της. Επίσης, στην υπόθεση Michelin⁴⁴ θεωρήθηκε ότι το ποσοστό 57-65%, που κατείχε η εταιρεία Michelin στη σχετική αγορά ήταν αρκετό για τη θεμελίωση δεσπόζουσας θέσης, μεταξύ άλλων, διότι οι ανταγωνιστές διέθεταν καθένας ποσοστά 4-8% της σχετικής αγοράς.

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. Όταν υπάρχουν πολλές εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε συγκεκριμένη αγορά που είναι κατακερματισμένη σε πληθώρα ανταγωνιστών, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θεωρεί ότι ακόμα και ένα μερίδιο αγοράς της τάξεως του 20-40%, μπορεί να συνιστά δεσπόζουσα θέση.⁴⁵

Η Επιτροπή στο πλαίσιο της παρούσας υπόθεσης εξέτασε την κατοχή δεσπόζουσας θέσης από μέρους της ΑΤΗΚ, ξεχωριστά για κάθε μία από τις σχετικές αγορές, όπως αυτές έχουν οριστεί πιο πάνω, εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας κατά το έτος 2017, ήτοι: (α) λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας και (β) λιανική προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας ξεχωριστά για βασικές και έξυπνες συσκευές.

(Α) Λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας

Στη λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας κατά την περίοδο 2013-2017 δραστηριοποιούνταν στην κυπριακή αγορά τέσσερις συνολικά εταιρείες, ήτοι οι εταιρείες ΑΤΗΚ, MTN PRIMETEL και CABLENET. Ως αναφέρθηκε, η CABLENET δραστηριοποιείτο στην αγορά από το 2013, μέσω της Lemontel, και μόνο στην προπληρωμένη κινητή τηλεφωνία, ακολούθως το 2017

⁴² C-62/86, *Akzo Chemie κατά Επιτροπής*, παρ.60-61.

⁴³ Υπόθεση 27/76 *United Brands Company and United Brands Continental BV v Commission* [1978] ECR 207, σκέψη 111.

⁴⁴ Υπόθεση C-322/81, *Michelin v. Commission*, [1983] ECR 3461, παρ.52, 59. Ομοίως και σε T-219/99, *British Airways κατά Ευρωπαϊκής Επιτροπής*, παρ.210-211, όπου σταθερά μερίδια αγοράς μεταξύ 40-45% της εταιρείας British Airways θεωρήθηκε ότι αποτελούσε άκρως σημαντική ένδειξη για τη θεμελίωση της δεσπόζουσας θέσης.

⁴⁵ 10^η Ετήσια Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τον Ανταγωνισμό.

εισήγαγε υπηρεσίες συνδρομής κινητής τηλεφωνίας ενώ το 2019 απέκτησε άδεια κινητής τηλεφωνίας, η οποία δημοπρατήθηκε από το Τμήμα Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών του Υπουργείου Μεταφορών, στο φάσμα των 800 και 2600MHz.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του ΕΡΗΕΤ τα οποία εξετάστηκαν από την Επιτροπή στο πλαίσιο εξέτασης των μεριδίων αγοράς, κατά το Δεκέμβριο του 2017, η ΑΤΗΚ κατείχε με διαφορά το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, ήτοι 54,3%, έναντι της MTN η οποία κατείχε το δεύτερο μεγαλύτερο μερίδιο στην εν λόγω αγορά, ύψους 35,5%, ενώ η τρίτη μεγαλύτερη εταιρεία, PRIMETEL κατείχε ένα μικρό μερίδιο αγοράς κατά την ίδια περίοδο, της τάξης του 9,3% και η CABLENET μόλις το 0,9%. Η ίδια εικόνα παρατηρείται και κατά τα προηγούμενα έτη από το 2013-2016, με την ΑΤΗΚ να υπερέχει και με κύριο ανταγωνιστή της, την MTN.

Επομένως, φαίνεται ότι η ΑΤΗΚ παρόλο που παρουσιάζει πτώση του μεριδίου της από 67% το 2013 σε 54,3% το 2017, εντούτοις συνέχιζε να κατέχει μερίδιο αγοράς άνω του 50%. Περαιτέρω παρατηρείται πως ενώ η MTN παρουσιάζει αύξηση του μεριδίου αγοράς της από 29,7% το 2013 σε 35,5% το 2017, η διαφορά με την ΑΤΗΚ παραμένει σημαντική. Αυτό γιατί το μερίδιο αγοράς της ΑΤΗΚ το 2017 είναι 18,8 ποσοστιαίες μονάδες περισσότερο από αυτό της MTN. Επίσης, σύμφωνα με τα στοιχεία του ΕΡΗΕΤ το μερίδιο αγοράς της ΑΤΗΚ το 2017 και μετά μέχρι το 2018 σταθεροποιείται περί του 54%.

Η Επιτροπή περαιτέρω εξέτασε και την ύπαρξη φραγμών εισόδου στην αγορά.

Ύπαρξη εφάπαξ εξόδων (sunk costs)

Όπως προκύπτει από τις αναλύσεις του γραφείου του ΕΡΗΕΤ, «το αναγκαίο κόστος των επενδύσεων που θα ήταν αναγκασμένος ένας παροχέας να καταβάλει ώστε να είναι σε θέση να εισέλθει στη σχετική αγορά θεωρείται ότι θα είναι πολύ ψηλό αν κρίνουμε και από τις επενδύσεις (κόστος πλειστηριασμού, αδειοδότηση, ανάπτυξη δικτύου, κτλ) που χρειάστηκε να καταβάλει και ο εναλλακτικός παροχέας κινητής στη Κύπρο.»⁴⁶

Έλεγχος της υποδομής που δεν αναπαράγεται εύκολα.

Επίσης σύμφωνα με τις ίδιες αναλύσεις του γραφείου του ΕΡΗΕΤ: «Η αναγκαία υποδομή δεν αναπαράγεται εύκολα και ένας νέος παροχέας, εάν αδειοδοτείτο, μπορεί να αντιμετωπίσει σχετικά προβλήματα στην ανάπτυξη του δικτύου του. Και οι δύο παροχείς κινητής

⁴⁶ Έγγραφο αριθμό ΑΑ15/ΕΚ/2008 «ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ (ΕΚΚΙΝΗΣΗ) ΚΛΗΣΕΩΝ ΣΤΑ ΔΗΜΟΣΙΑ ΔΙΚΤΥΑ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ ΑΡΘΡΟ 7 ΤΗΣ ΟΔΗΓΙΑΣ 2002/21/ΕΚ» ημερομηνίας 27/1/2009, σελίδα 24 (<https://ocepr.ee.cy/el/content-menu/15-agera-15/1-eggrafo-koinopoiisis>)

τηλεφωνίας αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην ανάπτυξη και διατήρηση του δικτύου τους σε ό,τι αφορά στην εγκατάσταση σταθμών βάσης για ικανοποίηση των αναγκών κάλυψης.»⁴⁷

Τεχνολογικά πλεονεκτήματα ή ανωτερότητα.

Περαιτέρω σύμφωνα με τις ίδιες αναλύσεις του γραφείου του ΕΡΗΕΤ: «Δεν αναγνωρίζονται τεχνολογικά πλεονεκτήματα αφού η τεχνολογία είναι ευρέως διαθέσιμη. Οι υφιστάμενοι ΠΔΚ βρίσκονται τεχνολογικά σε πιο πλεονεκτική θέση από ένα νεοεισερχόμενο παροχέα δεδομένου ότι λειτουργούν εδώ και χρόνια τα σχετικά δίκτυα και επομένως έχουν αποκτήσει τεχνογνωσία αναφορικά με την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας στην Κύπρο. Ακόμη και ένας νεοεισερχόμενος ο οποίος θα είχε εμπειρία σχετικά με την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας θα απαιτείτο κάποιο σημαντικό χρονικό διάστημα για να μπορέσει να εφαρμόσει επιτυχώς τις θεωρητικές τους γνώσεις για την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας στην Κύπρο.»⁴⁸

Οικονομίες κλίμακας, οικονομίες φάσματος.

Επιπλέον σύμφωνα με τις ίδιες αναλύσεις του γραφείου του ΕΡΗΕΤ: «Και οι δύο παροχείς μπορούν να έχουν οικονομίες κλίμακας, ο καθένας ανάλογα και με το μέγεθος του και τα χρόνια παρουσίας στην Κυπριακή αγορά. Σε ό,τι αφορά στην ΑΤΗΚ με την υποδομή της στις τηλεπικοινωνίες και την ικανότητα μετάδοσης έχει μεγάλη δυνατότητα να εκμεταλλευθεί τις οικονομίες φάσματος. Επίσης, η στρατηγική σύμπραξη της MTN με την ΟΤΕΝΕΤ και την εταιρεία 'Γερμανός' της επιτρέπουν την προοπτική ανάπτυξης οικονομιών κλίμακας και φάσματος. Ένας νεοεισερχόμενος παροχέας θα χρειαζόταν αρκετό διάστημα και επενδύσεις για να αναπτύξει παρόμοιες οικονομίες φάσματος και κλίμακας.». Επισημαίνεται ότι η Primetel απέκτησε την τρίτη άδεια κινητής τηλεφωνίας αρχές του 2014 και σύμφωνα τα στοιχεία του ΕΡΗΕΤ (ως αυτά είναι δημοσιοποιημένα στο σχετικό Παρατηρητήριο αγοράς) τα μερίδια αγοράς τόσο της ίδιας όσο και της Cablenet η οποία παρέχει υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας 4G/LTE⁴⁹, παραμένουν χαμηλά για μεγάλη χρονική περίοδο.

Εμπόδια για να αναπτύξει τη διανομή και το δίκτυο πωλήσεων.

Ως έχει αναφερθεί, όλοι οι πάροχοι έχουν αναπτύξει ένα δίκτυο διανομής και πώλησης των υπηρεσιών τους και λειτουργούν σημεία πώλησης των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουν.

⁴⁷ ibid

⁴⁸ ibid

⁴⁹ 3GPP Long Term Evolution, ή απλώς LTE ονομάζεται η τεχνολογία αιχμής που χρησιμοποιείται για την ασύρματη επικοινωνία και δικτύωση των κινητών συσκευών, με υψηλές ταχύτητες.

Νομοθεσία/ Αδειοδότηση

Επιπρόσθετα για να εισέλθει μια εταιρεία στην αγορά λιανικής κινητής τηλεφωνίας, θα πρέπει να λάβει σχετική άδεια από την αρμόδια αρχή της Δημοκρατίας, ήτοι, τον ΕΡΗΕΤ. Βάσει του καθεστώτος αδειοδότησης όπως προβλέπεται από τον ΕΡΗΕΤ, η ενδιαφερόμενη εταιρεία θα πρέπει να κοινοποιήσει σε αυτόν την πρόθεση της για παροχή υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, και εφόσον καταβάλει τα ανάλογα διοικητικά τέλη αδειών, θα δικαιούται να προχωρήσει στην έναρξη παροχής των δραστηριοτήτων της. Σημειώνεται ότι η πρόθεση μιας εταιρείας για παροχή των εν λόγω υπηρεσιών κοινοποιείται με τη συμπλήρωση σχετικής δήλωσης εγγραφής για άσκηση δραστηριότητας ηλεκτρονικών επικοινωνιών υπό καθεστώς γενικής εξουσιοδότησης.⁵⁰

Σημειώνεται περαιτέρω πως οι εταιρείες μπορούν να δραστηριοποιηθούν είτε ως πάροχοι κινητού ιδεατού δικτύου (Mobile Virtual Network Operator-MVNO) είτε κατέχοντας άδεια GSM. Οι τελευταίες άδειες χορηγούνται κατόπιν πλειστηριασμού που προκηρύσσεται από το Υπουργείο Συγκοινωνιών και Έργων. Επί τούτου η Επιτροπή επισημαίνει πως απαιτείται ένα σημαντικό χρονικό διάστημα για την υλοποίηση της αδειοδότησης και στη συνέχεια της δραστηριοποίησης του αδειοδοτημένου παροχέα.

Συμπεράσματα ως προς την κατοχή δεσπόμενης θέσης

Συμπερασματικά, λαμβάνοντας υπόψη τα μερίδια αγοράς στην αγορά της λιανικής κινητής τηλεφωνίας, τη δραστηριοποίηση στην εν λόγω αγορά μόνο τεσσάρων εταιρειών, καθώς επίσης την ύπαρξη φραγμών εισόδου σε αυτή, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι κατά τα έτη 2016-2017, η ΑΤΗΚ κατείχε δεσπόμενα θέση στην εν λόγω αγορά εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας.

(B) Λιανική προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας

Η Επιτροπή σημείωσε ότι στο πλαίσιο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας, αξιολογήθηκαν τα μερίδια αγοράς όλων των εταιρειών τα τελευταία πέντε έτη από το έτος που λήφθηκε η απόφαση για τη διεξαγωγή της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας, εφόσον αυτά αφορούν μια ένδειξη της οικονομικής ισχύς της επιχείρησης, δεδομένου ότι η ύπαρξη υψηλών μεριδίων αγοράς αποτελεί σημαντικό παράγοντα καθορισμού της δεσπόμενης θέσης μια επιχείρησης.⁵¹ Ως έχει ήδη αναφερθεί, μια επιχείρηση που διαθέτει πολύ υψηλό μερίδιο αγοράς για αρκετό χρονικό διάστημα βρίσκεται, λόγω του μεριδίου αυτού, σε κατάσταση ισχύος που την καθιστά υποχρεωτικό συνέταιρο και της εξασφαλίζει την

⁵⁰ <http://ocecpr.ee.cy/el/content-menu/1-ilektronikes-epikoinonies/4-kateythyntiries-grammes>

⁵¹ Βλέπε Hoffman -La Roche par.39

ελευθερία συμπεριφοράς (freedom of action) έναντι των ανταγωνιστών που χαρακτηρίζει την επιχείρηση με δεσπόμενη θέση.⁵²

Έξυπνες Συσκευές Κινητής Τηλεφωνίας

Από τα μερίδια αγοράς των 18 εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη λιανική πώληση έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας στην Κυπριακή Δημοκρατία την περίοδο από το 2013 έως 2017 (Πίνακες 7 και 8, προκύπτει πως, οι τρεις μεγαλύτερες εταιρείες (παίκτες της αγοράς) κατά το την περίοδο 2013 έως 2017, ήταν οι εταιρείες ΑΤΗΚ, MTN και STEPHANIS, τόσο όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε αξία όσο όταν μετρηθούν και σε ποσότητα. Καθόλη τη διάρκεια σταθερά πρώτη σε μερίδιο αγοράς ήταν η ΑΤΗΚ, ακολουθούσε η MTN, με τρίτη την εταιρεία STEPHANIS. Σημειώνεται περαιτέρω ότι, τόσο όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε αξία όσο όταν μετρηθούν και σε ποσότητα, η εταιρεία PUBLIC αποτελεί την τέταρτη μεγαλύτερη εταιρεία στην εν λόγω αγορά για τα έτη 2013-2017. Οι υπόλοιπες δεκατέσσερις εταιρείες κατά τα έτη 2013-2017 κατείχαν πάρα πολύ μικρά μερίδια αγοράς ενώ σημειώνεται ότι το μερίδιο της ΑΤΗΚ από το 2013 μέχρι το 2017 είχε πτωτική τάση.

Ως έχει ήδη αναφερθεί, όταν το μερίδιο αγοράς μιας επιχείρησης είναι της τάξεως του 40-50%, θεωρείται ότι αποτελεί μία αξιόπιστη αλλά όχι επαρκή ένδειξη ύπαρξης δεσπόμενης θέσης και, επομένως, απαιτείται να ληφθούν υπόψη και άλλοι παράγοντες, προκειμένου να θεμελιωθεί η ύπαρξη δεσπόμενης θέσης.⁵³ Επίσης στις περιπτώσεις όπου το μερίδιο αγοράς είναι μικρότερο του 50%, είναι πιθανό να διαπιστωθεί η ύπαρξη δεσπόμενης θέσης μιας επιχείρησης, λαμβάνοντας υπόψη τη διάρθρωση της αγοράς και τα μερίδια των επιχειρήσεων/ανταγωνιστών. Όταν υπάρχουν πολλές εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε συγκεκριμένη αγορά που είναι κατακερματισμένη σε πληθώρα ανταγωνιστών, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θεωρεί ότι ακόμα και ένα μερίδιο αγοράς της τάξεως του 20-40%, μπορεί να συνιστά δεσπόμενη θέση.

Ως έχει διαφανεί στη βάση των ενώπιον της Επιτροπής στοιχείων, την περίοδο 2013-2017 το μερίδιο αγοράς της ΑΤΗΚ, είτε όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε αξία είτε όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε ποσότητα είναι κάτω του [40-50]%. Περαιτέρω σημειώνεται ότι η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία στην αγορά παρατηρείται πως είναι η MTN, της οποίας είτε όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε αξία είτε όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε ποσότητα είναι κάτω του [30-40]%. Επομένως και με τους δύο τρόπους αξιολόγησης φαίνεται ότι με την πάροδο του χρόνου από το 2013-2017 η ποσοστιαία διαφορά μεταξύ της ΑΤΗΚ και της MTN μειώνεται.

⁵² Υπόθεση 85/76, *Hoffmann-La Roche & Co. AG v. Commission*, [1979] ECR 461, παρ. 41

⁵³ C-62/86, *Akzo Chemie κατά Επιτροπής*, παρ.60-61.

Συγκεκριμένα όταν τα μερίδια αγοράς μετρηθούν σε αξία, κατά το 2013 το μερίδιο αγοράς της ΑΤΗΚ είναι κατά {...} ποσοστιαίες μονάδες μεγαλύτερο από αυτό της ΜΤΝ, ενώ κατά το 2017 το μερίδιο αγοράς της ΑΤΗΚ ξεπερνά αυτό της ΜΤΝ μόνο κατά {...} ποσοστιαίες μονάδες. Επίσης όταν τα μερίδια αγοράς μετρηθούν σε ποσότητα, τότε το μερίδιο αγοράς της ΑΤΗΚ κατά το 2013 ξεπερνά αυτό της ΜΤΝ κατά {...} ποσοστιαίες μονάδες, ενώ κατά το 2017 το μερίδιο της ΑΤΗΚ ξεπερνά αυτό της ΜΤΝ μόνο κατά {...} ποσοστιαίες μονάδες.

Επιπρόσθετα, από την αξιολόγηση των φραγμών εισόδου στη λιανική πώληση των έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας στην κυπριακή αγορά, παρατηρείται πως οι εταιρείες που θα δραστηριοποιηθούν στο λιανικό εμπόριο, θα πρέπει να προβούν σε κάποιες επενδύσεις, δημιουργώντας ένα δίκτυο καταστημάτων. Επίσης, θα πρέπει να συνάψουν γραπτές ή προφορικές συμφωνίες με τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χονδρικό επίπεδο της αγοράς ή και να αγοράζουν προϊόντα απευθείας από το εξωτερικό. Θα πρέπει να σημειωθεί πως από μελέτη των συμφωνιών που έχουν υπογράψει οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χονδρικό επίπεδο της αγοράς δεν προκύπτει να υπάρχουν αποκλειστικότητες ώστε να δημιουργούνται φραγμοί εισόδου στο λιανικό επίπεδο.

Φυσικά η Επιτροπή σημειώνει πως η ΑΤΗΚ και ΜΤΝ έχουν κάθετη ολοκλήρωση και προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, η καθεμιά ανάλογα και με το μέγεθος της και τα χρόνια παρουσίας στην Κυπριακή αγορά. Επίσης, δεν πρέπει να αγνοείται πως οι εν λόγω εταιρείες μπορούν να έχουν οικονομίες κλίμακας, η καθεμιά ανάλογα και με το μέγεθος της και τα χρόνια παρουσίας στην Κυπριακή αγορά.

Ως εκ τούτου στη βάση όλων των ενόπιων της στοιχείων η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι η ΑΤΗΚ με μερίδια αγοράς κάτω του [40-50]% ως υπολογίστηκαν με τους δύο τρόπους (αξία πωλήσεων έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας και ποσότητα) και έχοντας ως σοβαρό ανταγωνιστή την ΜΤΝ η οποία ακολουθεί με μερίδια αγοράς που κυμαίνονται περίπου στα ίδια επίπεδα, αλλά και τις εταιρείες STEPHANIS και PUBLIC οι οποίες έχουν μικρότερα μερίδια αγοράς, δεν έχει τη δυνατότητα να ενεργεί σε αισθητό βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες της και κατ' επέκταση τους καταναλωτές. Επομένως, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει στο πλαίσιο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας και στη βάση των αξιολογηθέντων στοιχείων πως η ΑΤΗΚ δεν κατείχε δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά της λιανικής προμήθειας έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Βασικές Συσκευές Κινητής Τηλεφωνίας

Από τα μερίδια αγοράς των κυριότερων εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην αγορά λιανικής πώλησης βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας στην Κυπριακή Δημοκρατία την περίοδο από το 2013 έως το 2017 (Πίνακες 9 και 10) προκύπτει πως, οι τρεις μεγαλύτερες

επιχειρήσεις (παίκτες της εν λόγω αγοράς) την υπό αναφορά περίοδο ήταν οι εταιρείες STEPHANIS, ΑΤΗΚ και ΜΤΝ. Αυτή η διαπίστωση ισχύει τόσο όταν οι πωλήσεις μετρηθούν σε αξία, όσο όταν μετρηθούν και σε ποσότητα. Η εταιρεία PUBLIC την περίοδο 2013 έως 2017 αποτελούσε την τέταρτη μεγαλύτερη εταιρεία στην σχετική αγορά. Οι υπόλοιπες δεκατέσσερις εταιρείες κατά τα έτη 2013-2017 κατείχαν πάρα πολύ μικρά μερίδια αγοράς ενώ παρατηρείται ότι το μερίδιο της ΑΤΗΚ από το 2013 μέχρι το 2017 ακολούθησε πτωτική τάση.

Η Επιτροπή αφού σημείωσε τη σχετική νομολογία ως προς τα μερίδια αγοράς, στην οποία ήδη έκανε σχετική αναφορά, σημείωσε ότι στην προκειμένη περίπτωση η εταιρεία STEPHANIS από το 2014 έως το 2017 κατείχε το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς στη λιανική πώληση βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας. Η ΑΤΗΚ η οποία συνιστά μια από τις υπό διερεύνηση επιχειρήσεις αποτελούσε την εταιρεία που από το 2014 έως το 2017 είχε το δεύτερο μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, ενώ η διαφορά των μεριδίων της με αυτή της ΜΤΝ που ήταν η τρίτη μεγαλύτερη εταιρεία ήταν πολύ μικρή.

Ως έχει ήδη αναφερθεί, από την αξιολόγηση των φραγμών εισόδου στη λιανική πώληση των βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας στην κυπριακή αγορά, παρατηρείται πως οι εταιρείες που θα δραστηριοποιηθούν στο λιανικό εμπόριο, θα πρέπει να προβούν σε κάποιες επενδύσεις, δημιουργώντας ένα δίκτυο καταστημάτων. Επίσης, θα πρέπει να συνάψουν γραπτές ή προφορικές συμφωνίες με τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χονδρικό επίπεδο της αγοράς ή και να αγοράζουν προϊόντα απευθείας από το εξωτερικό. Θα πρέπει να σημειωθεί πως από μελέτη των συμφωνιών που έχουν υπογράψει οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χονδρικό επίπεδο της αγοράς δεν προκύπτει να υπάρχουν αποκλειστικότητες ώστε να δημιουργούνται φραγμοί εισόδου στο λιανικό επίπεδο. Φυσικά ως έχει ήδη σημειωθεί, η ΑΤΗΚ και ΜΤΝ έχουν κάθετη ολοκλήρωση και προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, η καθεμιά ανάλογα και με το μέγεθος της και τα χρόνια παρουσίας στην Κυπριακή αγορά. Επίσης, δεν πρέπει να αγνοείται πως οι εν λόγω εταιρείες μπορούν να έχουν οικονομίες κλίμακας, η καθεμιά ανάλογα και με το μέγεθος της και τα χρόνια παρουσίας στην Κυπριακή αγορά.

Ως εκ τούτου, στη βάση όλων των ενώπιον της στοιχείων η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι η ΑΤΗΚ με μερίδια αγοράς την περίοδο 2013- 2017 κάτω του [20-30]% και με τις δύο μεθοδολογίες υπολογισμού των πωλήσεων βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας, δεν έχει τη δυνατότητα να ενεργεί σε αισθητό βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, τους πελάτες της και κατ' επέκταση τους καταναλωτές. Επομένως, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει στο πλαίσιο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας και στη βάση των

αξιολογηθέντων στοιχείων πως η ΑΤΗΚ δεν κατείχε δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά της λιανικής προμήθειας βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

6.3. ΣΧΕΣΗ ΜΕΤΑΞΥ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ

Η Επιτροπή σημειώνει ότι, σύμφωνα με πάγια νομολογία, καθίσταται σαφές ότι η εφαρμογή του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ, (αντίστοιχο άρθρο 6 του Νόμου), προϋποθέτει την ύπαρξη δεσμού μεταξύ της δεσπόζουσας θέσεως και της φερομένης ως καταχρηστικής συμπεριφοράς, ο οποίος συνήθως δεν υπάρχει όταν η συμπεριφορά πραγματοποιείται σε διαφορετική αγορά από την αγορά στην οποία υπάρχει η δεσπόζουσα θέση⁵⁴.

Παρόλα αυτά, η Επιτροπή υπογραμμίζει τη διαπίστωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην υπόθεση *British Gypsum*, όπου η εταιρεία *British Gypsum* κατείχε δεσπόζουσα θέση στην αγορά γυψοσανίδας (*plasterboard*) και όχι στη γεινιάζουσα αγορά του οικοδομικού γύψου (*plaster*), οι οποίες είχαν οριζόντια σχέση. Μια από τις καταχρηστικές συμπεριφορές που είχαν διαπιστωθεί ήταν η πρακτική της *British Gypsum* να δίνει προτεραιότητα στους πελάτες στην αγορά οικοδομικού γύψου (*plaster*) που έμεναν πιστοί στην αγορά γυψοσανίδας (*plasterboard*).⁵⁵ Συνεπώς, δύναται να κριθεί μια συμπεριφορά ως καταχρηστική ακόμη και αν η συμπεριφορά αυτή δεν έλαβε χώρα στην αγορά στην οποία υπήρχε κατοχή δεσπόζουσας θέσης.

Στην προκειμένη περίπτωση η Επιτροπή, κατέληξε ότι η ΑΤΗΚ κατέχει δεσπόζουσα θέση στη λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας, ενώ δεν κατείχε τέτοια θέση σε ό,τι αφορά στη λιανική πώληση έξυπνων και βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Σχετικές υποθέσεις που δεικνύουν την εφαρμογή της νομολογίας σε περιπτώσεις δεσπόζουσας θέσης σε μία αγορά και κατάχρησης σε μία άλλη είναι οι *Akzo* και *Tetra Pak*. Στην υπόθεση *Akzo*⁵⁶ αναφέρονται τα ακόλουθα:

«[...]

41. Δεν αμφισβητείται, εξάλλου, ότι, για την ΑΚΖΟ, ο τομέας των πλαστικών έχει πολύ μεγαλύτερη σημασία από τον τομέα των προσθέτων ουσιών για άλευρα, καθόσον στον τομέα αυτό πραγματοποιεί πολύ μεγαλύτερο κύκλο εργασιών.[...]

43. Εξάλλου, η ΑΚΖΟ είχε τη δυνατότητα να αντισταθμίζει τις ενδεχόμενες ζημιές της στον τομέα των προσθέτων ουσιών για άλευρα με τα κέρδη που της απέφερε η δραστηριότητα της στον τομέα των πλαστικών, δυνατότητα την οποία δεν διέθετε η ΕCΣ.[...]

⁵⁴ Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, Επίσημη Εφημερίδα, C 372, ημερομηνίας 17.2.97, σελ. 3.

⁵⁵ Υπόθεση C-310/93 P *British Gypsum v Commission* [1195]ECR I-865.

⁵⁶ Υπόθεση C-62/86, *Akzo κατά Επιτροπής*, Συλλογή Νομολογίας του Δικαστηρίου 1991, σελ. I-3359.

63. Κατά τη βαλλόμενη απόφαση (σημείο 75), η AKZO εκμεταλλεύθηκε καταχρηστικώς τη δεσπόζουσα θέση της επιχειρώντας να εκδιώξει την ECS από την αγορά οργανικών υπεροξειδίων, χρησιμοποιώντας κυρίως ως μέσο τις μαζικές και παρατεταμένες μειώσεις τιμών στον τομέα των προσθέτων ουσιών για άλευρα.»

Επίσης, η Επιτροπή σημείωσε ότι στην υπόθεση Tetra Pak⁵⁷ αναφέρονται τα ακόλουθα: «25 Η παρατεθείσα από το Πρωτοδικείο συναφής νομολογία είναι λυσιτελής. Οι αποφάσεις της 6ης Μαρτίου 1974, 6/73 και 7/73, Istituto Chemioterapico Italiano και Commercial Solvents Corporation κατά Επιτροπής (Συλλογή τόμος 1974, σ. 113), και της 3ης Οκτωβρίου 1985, 311/84, CBEM (Συλλογή 1985, σ. 3261), παρέχουν παραδείγματα καταχρηστικών εκμεταλλεύσεων που παράγουν αποτελέσματα σε άλλες αγορές εκτός των αγορών στις οποίες υπάρχει δεσπόζουσα θέση. Με τις αποφάσεις της 3ης Ιουλίου 1991, C-62/86, AKZO κατά Επιτροπής (Συλλογή 1991, σ. I-3359), και της 1ης Απριλίου 1993, T-65/89, BPB Industries και British Gypsum κατά Επιτροπής (Συλλογή 1993, σ. II-389), ο Κοινοτικός Δικαστής χαρακτήρισε ως καταχρηστικές ορισμένες συμπεριφορές σε αγορές διαφορετικές των αγορών στις οποίες υπάρχει δεσπόζουσα θέση, οι οποίες είχαν επιπτώσεις σ' αυτές τις τελευταίες. Επομένως, το Πρωτοδικείο, στη σκέψη 116 της αναιρεσιβαλλομένης απόφασης, ορθώς συνήγαγε από την εν λόγω νομολογία το συμπέρασμα ότι ο ισχυρισμός της προσφεύγουσας, ότι δηλαδή ο Κοινοτικός Δικαστής είχε αποκλείσει κάθε δυνατότητα εφαρμογής του άρθρου 86 σε πράξη που διεπράχθη από επιχείρηση, κατέχουσα δεσπόζουσα θέση, εντός αγοράς διαφορετικής από την αγορά στην οποία υπάρχει δεσπόζουσα θέση, έπρεπε να απορριφθεί. [...]

27 Βεβαίως, η εφαρμογή του άρθρου 86 προϋποθέτει την ύπαρξη δεσμού μεταξύ της δεσπόζουσας θέσεως και της φερομένης ως καταχρηστικής συμπεριφοράς, ο οποίος συνήθως δεν υπάρχει όταν μια συμπεριφορά σε διαφορετική αγορά από την αγορά στην οποία υπάρχει δεσπόζουσα θέση παράγει αποτελέσματα στην ίδια αυτήν αγορά. Όταν πρόκειται για αγορές διακεκριμένες μεν, αλλά συναφείς, όπως στην παρούσα περίπτωση, μόνο ειδικές περιστάσεις μπορούν να δικαιολογήσουν εφαρμογή του άρθρου 86 σε συμπεριφορά διαπιστωθείσα στη συναφή αγορά, στην οποία δεν υφίσταται δεσπόζουσα θέση, και παράγουσα αποτελέσματα στην ίδια αυτή αγορά.

28 Στη σκέψη 118 της αναιρεσιβαλλομένης απόφασης, το Πρωτοδικείο έκρινε κατ' αρχάς ως λυσιτελές το στοιχείο ότι η Tetra Pak κατείχε το 78 % του συνόλου της αγοράς των συσκευασιών σε χάρτινα κουτιά, τόσο ασηπτικά όσο και μη ασηπτικά, ήτοι μερίδιο επτά φορές μεγαλύτερο από το μερίδιο του πλησιέστερου ανταγωνιστή της. Στη σκέψη 119 της αναιρεσιβαλλομένης απόφασης, το Πρωτοδικείο υπογράμμισε την υπεροχή της Tetra Pak στον μη ασηπτικό τομέα. Ακολούθως διαπίστωσε, στη σκέψη 121 της αναιρεσιβαλλομένης

⁵⁷ Απόφαση C-333/94 P, Tetra Pak κατά Επιτροπής Συλλογή Νομολογίας του Δικαστηρίου 1996, ECR I-5951.

αποφάσεως, ότι η θέση της Tetra Pak στις ασηπτικές αγορές, των οποίων κατείχε σχεδόν το 90 % των μεριδίων, ήταν σχεδόν μονοπωλιακή. Τόνισε ότι η θέση αυτή καθιστούσε επίσης την Tetra Pak προνομιακό προμηθευτή μη ασηπτικών συστημάτων. Τέλος, στη σκέψη 122, συνήγαγε το συμπέρασμα ότι, στο πλαίσιο της παρούσας υποθέσεως, η κατάσταση στις διάφορες αγορές και οι στενοί δεσμοί συναφείας μεταξύ αυτών δικαιολογούσαν την εφαρμογή του άρθρου 86.

29 Το λυσιτελές των δεσμών συναφείας, που με τον τρόπο αυτό δέχθηκε το Πρωτοδικείο, δεν μπορεί να αμφισβητηθεί. Από το γεγονός ότι τα εν λόγω διάφορα υλικά χρησιμοποιούνται για τη συσκευασία των ιδίων βασικών ρευστών προϊόντων προκύπτει ότι οι πελάτες της Tetra Pak σε έναν τομέα είναι επίσης δυνάμει πελάτες της και στον άλλον. Η δυνατότητα αυτή ενισχύεται από στατιστικές, από τις οποίες προκύπτει ότι, το 1987, περίπου το 35 % των πελατών της Tetra Pak αγόραζαν ταυτόχρονα ασηπτικά και μη ασηπτικά συστήματα. Συναφώς, αξίζει επίσης να τονιστεί ότι η Tetra Pak και ο πλέον σημαντικός ανταγωνιστής της, η PKL, ήσαν παρούσες και στις τέσσερις αγορές. Με δεδομένη τη σχεδόν καθολική κυριαρχία της στις ασηπτικές αγορές, η Tetra Pak μπορούσε επίσης να υπολογίζει σε μια προνομιακή θέση στις μη ασηπτικές αγορές. Χάρη στη θέση της στις πρώτες αγορές, η Tetra Pak μπορούσε να επικεντρώνει τις προσπάθειές της στις δεύτερες αγορές, ενεργώντας ανεξάρτητα από τους άλλους επιχειρηματίες.

30 Οι προηγουμένως περιγραφείσες περιστάσεις, λαμβανόμενες στο σύνολό τους και όχι μεμονωμένως, είναι αυτές που επέτρεψαν στο Πρωτοδικείο, χωρίς να χρειάζεται να αποδειχθεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσεως της Tetra Pak στις μη ασηπτικές αγορές, να αναγνωρίσει στην εν λόγω επιχείρηση ανεξαρτησία συμπεριφοράς σε σχέση με τους άλλους επιχειρηματίες στις εν λόγω αγορές. [...]».

Στην παρούσα υπόθεση στη βάση των στοιχείων που έχουν συλλεχθεί, και συγκεκριμένα λαμβανομένων υπόψη των σχετικών στοιχείων που έχουν συλλεχθεί και αναλυθεί (πωλήσεις συμβολαίων κινητής τηλεφωνίας με συσκευή, πωλήσεις συμβολαίων κινητής τηλεφωνίας χωρίς συσκευή, πωλήσεις συσκευών κινητής τηλεφωνίας χωρίς συμβόλαιο τόσο των ιδίων των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας όσο και των συνεργατών τους ξεχωριστά για τον καθένα), παρατηρείται ότι τα ποσοστά των πελατών της εταιρείας MTN και Primetel που επιλέγουν την ταυτόχρονη αγορά συσκευών κινητής τηλεφωνίας μαζί με τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας {...} κατά την πάροδο των ετών, τόσο σε ό,τι αφορά τις πωλήσεις των ιδίων αλλά και των συνεργατών της. Στην περίπτωση της ΑΤΗΚ οι εν λόγω πωλήσεις παρουσίασαν κάποια μικρή αύξηση κατά την πάροδο των ετών.

Ως εκ τούτων, η Επιτροπή ομόφωνα κατέληξε ότι τα αποτελέσματα της έρευνας δεικνύουν ότι σε σχέση με την αγορά γενικότερα (χωρίς να λαμβάνεται υπόψη ειδικά ο τρόπος

λειτουργίας της κάθε εταιρείας παροχής λιανικής κινητής τηλεφωνίας και των συνεργατών τους), η αγορά συσκευών κινητής τηλεφωνίας είναι συναφής με την αγορά λιανικής κινητής τηλεφωνίας λόγω του ότι ένα μεγάλο μέρος των περιπτώσεων κατά τις οποίες λαμβάνεται η απόφαση για αγορά συσκευής κινητής τηλεφωνίας πραγματοποιείται ταυτόχρονα η αγορά υπηρεσιών λιανικής κινητής τηλεφωνίας.

6.4.ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΩΣ ΠΡΟΣ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΗ ΠΑΡΑΒΑΣΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 6(1)(α) ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΜΕΣΩ ΕΠΙΘΕΤΙΚΗΣ/ ΛΗΣΤΡΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

Η Επιτροπή, λαμβανομένων υπόψη των αποτελεσμάτων της έρευνας σε ό,τι αφορά τις αγορές καθώς και τις οδηγίες της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας οι οποίες βασίστηκαν μεταξύ άλλων και σε παράπονα συνεργατών της ΑΤΗΚ αναφορικά με την λιανική πώληση συσκευών κινητής τηλεφωνίας σε τιμές με τις οποίες οι ίδιοι δεν μπορούν να ανταγωνιστούν, σημείωσε τα ακόλουθα:

Σύμφωνα με πάγια ευρωπαϊκή νομολογία, εμπίπτουν στις πρόνοιες του άρθρου 102 ΣΛΕΕ (αντίστοιχο με το άρθρο 6 του Νόμου), οι περιπτώσεις που οι τιμές είναι (α) κατώτερες από το μέσο μεταβλητό κόστος ή, (β) ανώτερες από το μέσο μεταβλητό κόστος αλλά κατώτερες από το συνολικό κόστος, συνοδευόμενες από στοιχεία που να υποδεικνύουν το σκοπό των ενεργειών της δεσπόζουσας επιχείρησης, ήτοι τον εξοβελισμό των ανταγωνιστικών της εταιρειών. Νοείται ότι η μείωση, απλά, των τιμών και/ή η μείωση των εσόδων μιας εταιρείας δεν συνιστά παράβαση των προαναφερθέντων άρθρων.

Το σκεπτικό της θεωρίας αυτής στηρίζεται στο γεγονός, ότι εάν και εφόσον τέτοιες τιμολογιακές πρακτικές, συνοδεύονται και με χρονική διάρκεια, τότε με μαθηματική ακρίβεια, μακροπρόθεσμα, μια επιχείρηση θα αντιμετωπίσει τεράστιες οικονομικές δυσκολίες με αποτέλεσμα να χρεοκοπήσει. Συνεπώς, δεν υπάρχει οικονομική λογική για μια δεσπόζουσα επιχείρηση να πωλεί κάτω από το μέσο μεταβλητό κόστος (*below average variable cost*), εκτός από το να έχει στόχο να εξοβελίσει τους ανταγωνιστές της, ή να τους δημιουργήσει τέτοια προβλήματα που έστω και εάν καταφέρουν να παραμείνουν στην αγορά, να μην μπορούν να έχουν ουσιαστικό ρόλο σε αυτήν, με αποτέλεσμα να εξασθενήσουν οι συνθήκες του υγιούς ανταγωνισμού στη σχετική αγορά. Εξάλλου και το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων στην υπόθεση *Tetra Pak II*, έκρινε ως «έμμεσα» αποδεικτικά στοιχεία της ύπαρξης ληστρικής τιμολόγησης καθώς και της πρόθεσης εξοβελισμού ως τη χρονική διάρκεια που είχαν οι ζημιές καθώς και το βαθμό των ζημιών.

Τέτοιες πρακτικές ακολουθούνται από δεσπόζουσες επιχειρήσεις οι οποίες στοχεύουν μακροπρόθεσμα να παραμείνουν στην αγορά μόνες τους, για να έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τιμές με μεγάλη κερδοφορία, γιατί οι επιχειρήσεις θα ήθελαν να ανακτήσουν τις

μεγάλες ζημιές (recoupment of losses) που δημιουργήθηκαν ως αποτέλεσμα της ληστρικής τιμολόγησης που ακολούθησαν, εκτός και εάν πωλούν σε ψηλότερες τιμές άλλες υπηρεσίες τους και επιχορηγούν αυτές που ζημιώνουν, το οποίο επίσης αντίκειται με την πολιτική του υγιούς ανταγωνισμού.

Γενικά, οι καταναλωτές είναι πιθανό να ζημιώνονται εάν η δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί να έχει εύλογα την προσδοκία ότι αφού σταματήσει να ακολουθεί συμπεριφορά εξόντωσης, η ισχύς της στην αγορά θα είναι μεγαλύτερη από ό,τι θα ήταν εάν δεν είχε καταρχήν ακολουθήσει τέτοια συμπεριφορά, δηλαδή εάν η επιχείρηση είναι σε θέση να επωφεληθεί της θυσίας. Όπως έχει επισημανθεί στην απόφαση του Γενικού Δικαστηρίου *Compagnie Maritime Belge Transport*, όταν μια επιχείρηση κατέχουσα δεσπόζουσα θέση εφαρμόζει πρακτική με σκοπό να εκτοπίσει ένα ανταγωνιστή της, η μη επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού δεν αρκεί για να απορριφθεί ο χαρακτηρισμός της συμπεριφοράς ως καταχρηστικής συμπεριφοράς υπό την έννοια του άρθρου 102 ΣΛΕΕ.

Μεταγενέστερες αποφάσεις του ΔΕΕ στις υποθέσεις *Tetra Pak* και *Wanadoo*, επιβεβαίωσαν τη νομολογία *AKZO* δίνοντας περαιτέρω κατευθύνσεις αναφορικά με τον *per se* χαρακτήρα της παράβασης στην πώληση κάτω του Μέσου Μεταβλητού Κόστους, ως προς το στοιχείο εκτόπισης του ανταγωνιστή και σχετικά με το ζήτημα της ανάκτησης των απωλειών. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τις εν λόγω αποφάσεις οι τιμές που είναι κατώτερες από το μέσο μεταβλητό κόστος πρέπει πάντοτε να θεωρούνται καταχρηστικές ενώ «*η απόδειξη της δυνατότητας καλύψεως της ζημιάς δεν αποτελεί προαπαιτούμενο της διαπιστώσεως της εφαρμογής επιθετικής πολιτικής τιμών*».

Ως εκ τούτου, για να εξεταστεί κατά πόσο υπήρξε ληστρική τιμολόγηση σε σχέση με τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας η Επιτροπή εξετάζει τα οικονομικά αποτελέσματα της ΑΤΗΚ και ειδικότερα τα κόστη (μεταβλητό και συνολικό) της ΑΤΗΚ σε σχέση με τις τιμές πώλησης των συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Συγκεκριμένα, η Επιτροπή σημειώνει ότι στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας, η Υπηρεσία με επιστολή της ημερομηνίας 4/2/2021 ζήτησε από την ΑΤΗΚ να υποβάλει καταστάσεις πραγματικών αποτελεσμάτων για τις πωλήσεις συσκευών κινητής τηλεφωνίας για τα έτη που έληξαν στις 31 Δεκεμβρίου 2016, 2017 και 2018 με τη μεθοδολογία του μέσου αποφεύξιμου κόστους – ΜΑΚ (*average avoidable cost*) και του μέσου συνολικού κόστους – ΜΣΚ (*average total cost*), καθώς επίσης και τα οικονομικά στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν και τους σχετικούς υπολογισμούς που έγιναν για την ετοιμασία αυτών των καταστάσεων.

Η ΑΤΗΚ σε απάντηση του αιτήματος της Υπηρεσίας, με επιστολή της ημερομηνίας 25/2/2021, επισύναψε τα αποτελέσματα κοστολόγησης για το συνολικό κόστος και συνολικά έσοδα πώλησης όλων των συσκευών ενώ σημείωσε ότι στα στοιχεία που τηρούνται στο Σύστημα Κοστολόγησης της Cyta δεν υπάρχει ο διαχωρισμός μεταξύ συσκευών κινητής τηλεφωνίας και άλλες συσκευές και ότι υπολογίζεται όμως ότι το {...}% των πωλήσεων και του κόστους αφορά συσκευές κινητής τηλεφωνίας.

Η Επιτροπή σημείωσε ότι σύμφωνα με τα αποτελέσματα που απέστειλε η ΑΤΗΚ με απαντήσεις της ημερομηνίας 25/2/2021 τα οικονομικά αποτελέσματα της σε σχέση με τον τερματικό εξοπλισμό παρουσιάζουν πλεόνασμα. Σχετικοί επί τούτου, είναι ο Πίνακας που ακολουθεί:

Πίνακας 11: Οικονομικά αποτελέσματα πώλησης τερματικού εξοπλισμού		
	2016	2017
	€	€
<u>ΚΟΣΤΟΣ</u>		
{.....}		
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
	{...}	{...}
<u>Άλλα έξοδα</u>		
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
	{...}	{...}
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	{...}	{...}
ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	{...}	{...}

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	{...}	{...}
ΕΣΟΔΑ	{...}	{...}
ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ	{...}	{...}

Η Επιτροπή σημείωσε ότι η Υπηρεσία με γνώμονα το γεγονός ότι διαφορετικές μεθοδολογίες κατανομής κόστους πιθανόν να οδηγήσουν σε διαφορετικό υπολογισμό κόστους και για σκοπούς πληρέστερης ανάλυσης και εξακρίβωσης της μεθοδολογίας που χρησιμοποιήθηκε για την κατανομή των διάφορων κατηγοριών κόστους, καθώς και του υπολογισμού κόστους κεφαλαίου, ζήτησε από την ΑΤΗΚ με την αποστολή ερωτηματολογίου ημερομηνίας 29/10/2021 περαιτέρω διευκρινίσεις.

Στις 19/11/2021, η ΑΤΗΚ απέστειλε απαντητική επιστολή στο ερωτηματολόγιο της Υπηρεσίας ημερομηνίας 29/10/2021 παρουσιάζοντας τη μεθοδολογία κατανομής κόστους και τονίζοντας ότι οι εν λόγω κατανομές στηρίζονται σε Λογιστικές Αρχές βάσει του διατάγματος του ΓΕΡΗΕΤ όπως την Αρχή της συσχέτισης κόστους-εσόδων (matching principle) και παραμένουν συνήθως οι ίδιες ώστε να επιτυγχάνεται συνοχή (consistency). Επίσης, αναφέρθηκε ότι τόσο το κόστος, όσο και οι βάσεις κατανομής ελέγχονται από εξωτερικούς ελεγκτές πριν την υποβολή τους στο ΓΕΡΗΕΤ. Προς τούτο η Επιτροπή εξέτασε σχετικό πίνακα ο οποίος υποβλήθηκε από την ΑΤΗΚ επεξηγεί τη μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για κάθε κατηγορία κόστους και αξιολόγησε αυτή ως ικανοποιητική αφού εξ' όσων διαφαίνεται η κοστολόγηση λαμβάνει υπόψη διαφορετικούς παράγοντες για κάθε κατηγορία κόστους βάσει της συγκεκριμένης φύσης και τρόπου δημιουργίας κάθε κατηγορίας κόστους.

Η Επιτροπή σημείωσε ότι η ΑΤΗΚ προέβη επίσης σε υπολογισμό του κόστους κεφαλαίου αφού με βάση το Διάταγμα του ΓΕΡΗΕΤ «περί Καθορισμού Μεθοδολογίας Λογιστικού Διαχωρισμού Διάταγμα του 2017, ΚΔΠ 395/2017» αναφέρεται ότι, πέραν του λειτουργικού κόστους θα πρέπει να υπολογίζεται και κόστος κεφαλαίου. Συγκεκριμένα αναφέρεται ότι «το κόστος κεφαλαίου του Υπόχρεου Οργανισμού οφείλει να αντικατοπτρίζει το ευκαιριακό κόστος των κεφαλαίων, τα οποία είναι επενδυμένα σε στοιχεία δικτύου και άλλα σχετικά στοιχεία ενεργητικού, το οποίο περιλαμβάνει ένα λογικό περιθώριο κέρδους.» Εφόσον το κόστος κεφαλαίου δεν περιλαμβάνεται στις οικονομικές καταστάσεις της Cyta η ΑΤΗΚ για σκοπούς καθορισμού του Μεσοσταθμικού Κόστους Κεφαλαίου (ΜΚΚ - WACC) προβαίνει κάθε χρόνο σε εξειδικευμένη μελέτη. Η Επιτροπή εξέτασε τον υπολογισμό του κόστους κεφαλαίου της Cyta για τα έτη 2016/2017/2018 (απασχολούμενο κεφάλαιο, ποσοστό κόστους κεφαλαίου, κόστος κεφαλαίου).

Η ΑΤΗΚ, προς τούτο επισύναψε μελέτες από εξωτερικούς συμβούλους⁵⁸ για τον υπολογισμό του ΜΚΚ για τα έτη 2016 και 2017, ενώ για το έτος 2018 είχαν υπολογιστεί στην ίδια βάση με το ΜΚΚ του 2017 λαμβάνοντας υπόψη τις αλλαγές⁵⁹ που προέκυψαν για τις διάφορες παραμέτρους. Επίσης, η ΑΤΗΚ ανέφερε ότι το Απασχολούμενο Κεφάλαιο του προϊόντος «Τερματικός Εξοπλισμός» αφορά κυρίως το κόστος αποθεμάτων και οφειλές σε προμηθευτές και ότι «{.....}.»

Η Επιτροπή σημείωσε ότι η Υπηρεσία κατά την ανάλυση των αναφερόμενων στοιχείων που υποβλήθηκαν από την ΑΤΗΚ εντόπισε ότι τα ποσά στη κατηγορία «Έσοδα» που διαφαίνονται στον **Πίνακα 11** διαφέρουν από τα αντίστοιχα ποσά που διαφαίνονται στη σημείωση 5 των εξελεγχμένων οικονομικών καταστάσεων της ΑΤΗΚ ως αυτοί είναι δημοσιευμένοι στην ιστοσελίδα της, με την περιγραφή «κόστος πωληθέντος τερματικού εξοπλισμού» και ως εκ τούτου στις 3/12/2021 με επιστολή της ζήτησε διευκρινίσεις.

Στις 22/12/2021, η ΑΤΗΚ απέστειλε απαντητική επιστολή στο ερωτηματολόγιο της Υπηρεσίας ημερομηνίας 3/12/2021 προσκομίζοντας πίνακες συμφιλίωσης των προαναφερόμενων διαφορών και αναφέροντας ότι οι διαφορές που εντοπίστηκαν μεταξύ του κόστους τερματικού εξοπλισμού (όπως φαίνεται στις απαντήσεις της ημερομηνίας 25/2/2021) και της κατηγορίας εξόδων «κόστος πωληθέντος τερματικού εξοπλισμού» που φαίνεται στη σημείωση 5 «έξοδα λειτουργίας» των εξελεγχμένων οικονομικών καταστάσεων υφίστανται για τον εξής λόγο: «{.....}.....
.....
.....
.....
.....}.»

Όπως προαναφέρθηκε, η ΑΤΗΚ σε επιστολή της ημερομηνίας 25/2/2021, δήλωσε ότι το κοστολογικό σύστημα της δεν διαχωρίζει περαιτέρω τον τερματικό εξοπλισμό. Εντούτοις, λαμβάνοντας υπόψη την εκτίμηση ότι περίπου το {...}% των πωλήσεων και του κόστους του τερματικού εξοπλισμού αφορά σε συσκευές κινητής τηλεφωνίας η ΑΤΗΚ για το σκοπό αυτό στις 22/12/2021 ετοίμασε εκτιμώμενη κοστολογική ανάλυση για τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας για τα έτη 2016-2017. Η Επιτροπή μελέτησε τον ακόλουθο πίνακα που ετοιμάστηκε στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας, στον οποίο δεν λαμβάνεται υπόψη το ΜΚΚ για τους λόγους που έχουν ήδη αναφερθεί:

⁵⁸ Μελέτη «WACC in relation to 2017 product costing» από την Deloitte ημερομηνίας 2/8/2018
⁵⁹ Μελέτη «WACC Calculation for the year ended 31 Dec. 2016 από την KPMG ημερομηνίας Ιούνιο 2017

Πίνακας 12: ΤΕΡΜΑΤΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 2016-2017

	2016	2017
	€	€
<u>ΚΟΣΤΟΣ</u>		
{.....}		
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
	{...}	{...}
<u>Άλλα έξοδα</u>		
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
{.....}	{...}	{...}
	{...}	{...}
-	-	-
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	{...}	{...}
ΕΣΟΔΑ	{...}	{...}
ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ	{...}	{...}

Η ΑΤΗΚ σε σχέση με τον πιο πάνω πίνακα και αναφορικά με τις αλλαγές που παρουσιάζει σε σχέση με αυτόν που παρουσιάστηκε στις 25/2/2021 ανέφερε τα εξής σημαντικά:

- Το κόστος που αφορά {.....}.

- Τα ποσά των €{...} και €{...} που παρουσιάζονται στην τελευταία γραμμή του Πίνακα της απάντησης 4 της επιστολής της ημερομηνίας 19/11/2021 (υπό την περιγραφή «{.....}») αφορούν {.....}.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι στη βάση των συλλεχθέντων στοιχείων η κατ' αναλογία επιμερισμού των εσόδων και εξόδων κατά {...}% είναι αποδεκτή εφόσον εξ' όσων υπολογίστηκε, η αναλογία αυτή είναι σε συνάρτηση με τον υπολογισμό που παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα:

Πίνακας 13: Υπολογισμός αναλογίας εσόδων συσκευών κινητής τηλεφωνίας ως προς τα συνολικά έσοδα τερματικού εξοπλισμού.		
	2016	2017
	€	€
Έσοδα συσκευών κινητής τηλεφωνίας	{...}	{...}
Έσοδα συνολικού τερματικού εξοπλισμού	{...}	{...}
Ποσοστό εσόδων συσκευών κινητής τηλεφωνίας ως προς τα συνολικά έσοδα τερματικού εξοπλισμού	{...}%	{...}%

Η Επιτροπή, σύμφωνα με την νομολογία περί επιθετικής/ληστρικής τιμολόγησης στην οποία έχει ήδη αναφερθεί, σημειώνει ότι η αξιολόγηση της ενδεχόμενης παράβασης του Άρθρου 6(1)(α) του Νόμου και του αντίστοιχου άρθρου 101 της ΣΛΕΕ, αναφορικά με την επιθετική/ληστρική τιμολόγηση σχετίζεται άμεσα με τον διαχωρισμό του μέσου κόστους σε μεταβλητό και σταθερό. Όπως προκύπτει από την κοστολόγηση (Πίνακας 12) τα έσοδα της ΑΤΗΚ από την δραστηριότητα πώλησης τερματικού εξοπλισμού κινητής τηλεφωνίας ξεπερνούν τα συνολικά κόστη της εταιρείας. Η Επιτροπή σημειώνει ότι ο διαχωρισμός σε μεταβλητό και σταθερό κόστος δεν ζητήθηκε από την ΑΤΗΚ καθώς ένας τέτοιος διαχωρισμός θα καθίστατο περιττός για την συγκεκριμένη περίπτωση. Η Επιτροπή σημείωσε ότι η συμπερίληψη ή μη του κόστους κεφαλαίου στα συνολικά κόστη της πώλησης τερματικού εξοπλισμού κινητής τηλεφωνίας δεν επηρεάζει την κάλυψη του συνολικού κόστους από τα έσοδα.

Ως εκ τούτων, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι δεν στοιχειοθετείται παράβαση του άρθρου 6(1)(α) του Νόμου μέσω επιθετικής/ληστρικής τιμολόγησης.

Η Επιτροπή παρενθετικά θεωρεί χρήσιμο να σημειώσει ότι από τα στοιχεία της προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώθηκε πως κατά την χονδρική αγορά και πώληση συσκευών δίνονταν εκπτώσεις στους λιανοπωλητές και καταναλωτές, αντίστοιχα. Οι εκπτώσεις που δίνονταν ή/και δώρα σε αρκετές περιπτώσεις προέρχονταν από τους ίδιους τους χονδρέμπορους συσκευών κινητής τηλεφωνίας και δίνονταν σε όλους τους συνεργάτες των ή/και σε στοχευμένους συνεργάτες στο πλαίσιο συγκεκριμένης προωθητικής ενέργειας. Επιπρόσθετα, οι συνεργάτες της ΑΤΗΚ σε αρκετές περιπτώσεις επωφελούνταν και επιπρόσθετων καλύψεων που παρείχε η ΑΤΗΚ σε σχέση με προσφορές συσκευών τις οποίες προωθούσε⁶⁰. Ως εκ τούτου, λιανέμπορες όπως η ΑΤΗΚ, MTN, Primetel, οι συνεργάτες τους ή/και άλλοι λιανέμπορες που δεν συνεργάζονταν με πάροχο κινητής τηλεφωνίας επωφελούνταν των δώρων ή/και εκπτώσεων/ καλύψεων που έδινε ο χονδρέμπορος. Συνεργάτες της ΑΤΗΚ επωφελούνταν οποιασδήποτε επιπρόσθετης κάλυψης που παραχωρούσε η ΑΤΗΚ στο δίκτυο συνεργατών της. Ως εκ τούτων, οι εκπτώσεις/ καλύψεις χονδρεμπόρων αποτελεί μείωση του κόστους για την ΑΤΗΚ, ενώ η επιπρόσθετη κάλυψη σε συνεργάτες της αποτελεί αύξηση του κόστους της.

6.5 ΆΡΘΡΟ 3(1) ΑΠΑΓΟΡΕΥΜΕΝΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ

Το άρθρο 3 του Νόμου, ορίζει πως «... απαγορεύονται οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρακώλυση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της Δημοκρατίας, και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται-

- (α) στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής
- (β) στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διάθεσης, της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων
- (γ) στη γεωγραφική ή άλλη κατανομή των αγορών ή των πηγών προμήθειας
- (δ) στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδύναμων συναλλαγών έναντι των εμπορικώς συναλλασσόμενων επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα αυτές να περιέρχονται σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό
- (ε) στην εξάρτηση της σύναψης συμφωνιών από την αποδοχή εκ μέρους των αντισυμβαλλόμενων πρόσθετων υποχρεώσεων, οι οποίες, εκ της φύσεώς τους ή σύμφωνα με τις κρατούσες εμπορικές συνήθειες, δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμφωνιών αυτών.

⁶⁰ Σχετικά βλ. Συνημμένο 6 απαντήσεων ΑΤΗΚ ημ. 28/9/2018.

(2) Συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές οι οποίες εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής των διατάξεων του εδαφίου (1) και δεν πληρούν τις προϋποθέσεις των διατάξεων των άρθρων 4 και 5 καθίστανται άκυρες εξ υπαρχής, χωρίς να είναι αναγκαία η προηγούμενη έκδοση σχετικής απόφασης της Επιτροπής.»

6.5.1. Η έννοια της Συμφωνίας μεταξύ Επιχειρήσεων

Στο πλαίσιο της παρούσας έρευνας πρώτα εξετάζεται κατά πόσο υφίσταται σύμπραξη ή συμφωνία κατά την έννοια του Νόμου, μεταξύ της ΑΤΗΚ και των προμηθευτών της, ήτοι εισαγωγείς και εξουσιοδοτημένους αντιπροσώπους συσκευών κινητής τηλεφωνίας με σκοπό τη νόθευση του ανταγωνισμού. Από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία, έχει διαφανεί ότι οι πάροχοι υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, ΑΤΗΚ, MTN και Primetel καθώς και άλλοι παίκτες στην αγορά συνεργάζονται με τους προμηθευτές/ εισαγωγείς και εξουσιοδοτημένους αντιπροσώπους συσκευών κινητής τηλεφωνίας στη βάση γραπτών, προφορικών ή/και άτυπων συμφωνιών για σκοπούς προμήθειας συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Η Επιτροπή στο πλαίσιο της παρούσας έρευνας εξέτασε συμφωνίες που έχει συνάψει η ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας – βασικών και έξυπνων, ήτοι τις συμφωνίες που έχουν συναφθεί στην αγορά χονδρικής προμήθειας συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Σύμφωνα με το άρθρο 2 του Νόμου «*σύμπραξη σημαίνει οποιαδήποτε τυπική ή άτυπη, γραπτή ή προφορική, εκτελεστή κατά νόμο ή μη, συμφωνία δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων ή την εναρμονισμένη πρακτική δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων ή την απόφαση ένωσης επιχειρήσεων, αλλά δεν περιλαμβάνει συμφωνία ή εναρμονισμένη πρακτική – (α) μητρικής και θυγατρικής, [...] και (β) δύο ή περισσότερων θυγατρικών εταιρειών, [...].».*

Επίσης, το άρθρο 2 του Νόμου ορίζει ότι «*συμφωνία σημαίνει τη σύμπτωση των βουλήσεων δύο τουλάχιστον επιχειρήσεων ανεξαρτήτως της μορφής εκδηλώσεώς της*». .

Σημειώνεται ότι, οι κανόνες ανταγωνισμού αναφορικά με παραβάσεις του άρθρου 101 ΣΛΕΕ, δεν απαιτούν την ύπαρξη σύμβασης ή επίσημης συμφωνίας, εφόσον αν απαιτούσαν τότε θα ήταν πολύ δύσκολο έως και αδύνατο να στοιχειοθετούνται υποθέσεις παράβασης. Συνεπώς, υπάγονται στην απαγόρευση του εν λόγω άρθρου άτυπες συμφωνίες που δεν έχουν όλα τα χαρακτηριστικά της σύμβασης και συναφώς είναι αδιάφορος ο τρόπος κατάρτισης της σύμβασης, αν η σύμβαση είναι διαρκής ή πρόσκαιρη, αν είναι επώνυμη,

ανώνυμη ή μεικτή, αν γεννά ενοχική υποχρέωση για πράξη ή παράλειψη σε βάρος ενός μόνο συμβαλλομένου ή όλων, αν είναι σύμβαση προσχώρησης, καθώς και αν είχε εκτελεσθεί ή όχι.

Όπως προκύπτει από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία, η ΑΤΗΚ διατηρεί τόσο προφορικές όσο και γραπτές συμφωνίες με τους διανομείς/ εξουσιοδοτημένους αντιπροσώπους συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ενώ διατηρεί γραπτές συμφωνίες οι οποίες τροποποιούνται αναλόγως με τους Συνεργάτες της οι οποίοι αναλαμβάνουν να πωλούν και να διανέμουν τα προϊόντα της. Η Επιτροπή μελέτησε και έλαβε υπόψη όλα όσα αναφέρθηκαν από τις εταιρείες σε σχέση με τα κριτήρια βάσει των οποίων συνάπτονται οι συμφωνίες προμήθειας προϊόντων (π.χ. ποσοτικά, ποιοτικά, αποκλειστικότητα) και κατά πόσον υπήρξαν περιπτώσεις κατά τις οποίες αρνήθηκαν να συνεργαστούν με κάποια εταιρεία και για ποιους λόγους, σύμφωνα με τα στοιχεία και δεδομένα του διοικητικού φακέλου.

6.5.2 Αξιολόγηση των Συμφωνιών της ΑΤΗΚ με τους Προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας

Στο πλαίσιο της παρούσας υπόθεσης, η Επιτροπή εξέτασε τις συμφωνίες που είχε συνάψει η ΑΤΗΚ με τους εισαγωγείς, προμηθευτές και εξουσιοδοτημένους αντιπροσώπους συσκευών κινητής τηλεφωνίας που βρίσκονταν σε ισχύ κατά την περίοδο αναφοράς, ώστε να διαφανεί κατά πόσο εμπεριέχονταν σε αυτές όροι οι οποίοι να περιορίζουν τον ανταγωνισμό στην αγορά. Στο πλαίσιο αυτό μελετήθηκαν και εξετάστηκαν από την Επιτροπή πληροφορίες και στοιχεία που υποβλήθηκαν κατά την προκαταρκτική έρευνα τόσο από την ΑΤΗΚ όσο και από τις εταιρείες εισαγωγής και προμήθειας συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Η Επιτροπή διαπίστωσε πως η ΑΤΗΚ ξεκίνησε τη δραστηριοποίηση της στη λιανική αγορά πώλησης συσκευών κινητής τηλεφωνίας το 2000, σε μια προσπάθεια της να προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις με στόχο την πλήρη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Σύμφωνα με τα όσα δήλωσε η ΑΤΗΚ στην επιστολή της προς την Υπηρεσία της Επιτροπής, ημερομηνίας 28/9/2018, η αγορά τερματικών συσκευών αποφασίστηκε να γίνεται από εξουσιοδοτημένους διανομείς των κατασκευαστών, ενώ οι εμπορικές επωνυμίες των συσκευών που θα διατίθεντο, επιλέγονται με βάση τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Για το σκοπό αυτό, ως ανέφερε, παρακολουθείται η αγορά για προσθήκη ή αφαίρεση εμπορικών επωνυμιών, ανάλογα με την εξέλιξη των προτιμήσεων των καταναλωτών.

Περί τούτου, η ΑΤΗΚ επεσήμανε στην επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018, ότι η ταχύτητα με την οποία κινείται η αγορά και ο χρόνος που απαιτείται για εξασφάλιση τερματικών συσκευών μέσω της διαδικασίας προσφορών, οδήγησαν στη λήψη απόφασης από το Διοικητικό Συμβούλιο της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 20/7/2000, ότι για την προμήθεια τερματικών συσκευών δεν θα ακολουθείται η διαδικασία προσφορών. Η ΑΤΗΚ σημείωσε ότι το Διοικητικό Συμβούλιο μελετώντας το υπόμνημα αρ. 181/2000 που της υποβλήθηκε έκρινε ορθό να υπογράψει και να διατηρεί συμφωνίες με εταιρείες στην Κύπρο που να είναι εξουσιοδοτημένοι διανομείς των κατασκευαστών τερματικών συσκευών.⁶¹ Η απόφαση αυτή επιβεβαιώθηκε με μεταγενέστερες αποφάσεις του Διοικητικού της Συμβουλίου, με τελευταία την απόφαση του 2017.

Σε σχέση με το ζήτημα αυτό, επισημαίνεται ότι στην Έκθεση της Ελεγκτικής Υπηρεσίας της Δημοκρατίας για το έτος 2016 αναφέρεται ότι:

«(β) Συμφωνίες συνεργασίας για την προμήθεια τερματικού εξοπλισμού. Η πρακτική που ακολουθείται από το 2000 είναι η σύναψη συμφωνιών με τους αντιπροσώπους των κατασκευαστών, οι οποίοι έχουν το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Η διαδικασία προμήθειας τερματικού τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού αναθεωρήθηκε μετά από καταγγελία ιδιωτικής εταιρείας για την πολιτική της Αρχής να συνάπτει συμφωνίες συνεργασίας με αντιπροσώπους χωρίς να ακολουθούνται οι διαδικασίες των προσφορών, ενώπιον του Συμβουλίου Γενικής Διεύθυνσης τον Οκτώβριο του 2014, το οποίο αρχικά αποφάσισε όπως αναπτυχθεί από την αρμόδια Υπηρεσία σε συνεργασία με το ΚΣΠ και εγκριθεί μια διαδικασία διαγωνισμού για την προμήθεια Τηλεπικοινωνιακού Τερματικού Εξοπλισμού (ΤΤΕ), η οποία να εξυπηρετεί την ταχύτητα και τη διαφάνεια. Μετά από συζήτηση του θέματος στο ΣΓΔ τον Νοέμβριο του 2014 και εφόσον λήφθηκε υπόψη ότι το οικονομικό όφελος που θα προκύψει από την προμήθεια συσκευών από ανεπίσημα κανάλια/προμηθευτές είναι αμφίβολο, και το ενδεχόμενο ασυμβατότητας συσκευών με το νέο δίκτυο κινητής τηλεφωνίας τέταρτης γενιάς της Αρχής, ακυρώθηκε η εν λόγω απόφαση του ΣΓΔ και επαναβεβαιώθηκε η προηγούμενη πολιτική (που ακολουθείται με βάση την απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου που λήφθηκε στη συνεδρία αρ. 17/2000 ημερομηνίας 20.7.2000). Το Διοικητικό Συμβούλιο με απόφαση του ημερομηνίας 28.11.2014, υιοθέτησε την εισήγηση του ΣΓΔ, δηλαδή όπως συνεχίσει να εφαρμόζεται η διαδικασία προμήθειας ΤΤΕ που καθορίστηκε με την απόφαση του ημερομηνίας 20.7.2000.»

Αναφορικά με τα ανωτέρω, και τα όσα καταγράφονται στις Εκθέσεις της Ελεγκτικής Υπηρεσίας της Δημοκρατίας τόσο για το έτος 2016 όσο και για το 2017, η Επιτροπή

⁶¹ Βλέπε Πρακτικό του Διοικητικού Συμβουλίου στο Συνημμένο 2 της επιστολής της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 16/3/2020 όπου καταγράφεται επακριβώς το σκεπτικό της απόφασης.

σημειώνει ότι στη συμφωνία που έχει συναφθεί με την εταιρεία {...} αναφέρεται ρητώς ότι η εταιρεία αποτελεί τον εξουσιοδοτημένο από την εταιρεία Apple Sales International διανομέα των προϊόντων κατασκευής της εταιρείας Apple Inc., στην Ελλάδα και στην Κύπρο. Επίσης, η ίδια η εταιρεία σε απαντήσεις της ημερομηνίας 29/3/2019 επιβεβαιώνει ότι είναι εξουσιοδοτημένη από την εταιρεία Apple διανομέα προϊόντων Apple στην Ελλάδα και την Κύπρο.

Από τα στοιχεία που συλλέχθηκαν στο πλαίσιο της αυτεπάγγελτης έρευνας, την περίοδο από την 1/1/2010 έως τις 31/3/2018, η ΑΤΗΚ συνεργαζόταν με τους ακόλουθους προμηθευτές /εξουσιοδοτημένους διανομείς /αντιπροσώπους συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Όλες οι συμφωνίες πλην της {...} είναι μονοετείς με δικαίωμα ανανέωσης για ένα χρόνο.

Πίνακας 14

A/A	Αντιπρόσωπος/διανομέας	Συσκευές	Ημερομηνία σύναψης συμφωνίας
1	{.....}	Samsung	11/1/2010. Η συμφωνία τροποποιήθηκε στις 31/3/2015, ενώ μεταγενέστερα ανανεώθηκε στις 6/4/2016 Η συμφωνία αντικαταστάθηκε με αυτήν ημερομηνίας 8/10/2018.
2	{.....}	Apple	2/4/2015 (η ισχύς καθορίστηκε ως αορίστου χρόνου)
3	{.....} ⁶²	Sony Ericson / Huawei	19/3/2012 (για Sony Ericson) 19/3/2018 (για Huawei) και αντικαταστάθηκε με την συμφωνία ημερομηνίας 05/11/2018
4	{.....}	HTC/LG ⁶³	4/4/2011 η οποία αντικαταστάθηκε στις 28/1/2019
5	{.....}	CAT	15/3/2017 η οποία αντικαταστάθηκε με τη συμφωνία ημερομηνίας 2/1/2019

⁶² Σύμφωνα με τα όσα καταγράφονται την Έκθεση της Ελεγκτικής Υπηρεσίας της Δημοκρατίας για το έτος 2016, πριν από τις 19/3/2018, η συνεργασία γινόταν σε πιλοτική βάση, χωρίς την ύπαρξη ενυπόγραφης συμφωνίας.

⁶³ Η εταιρεία {...} με επιστολή της ημερομηνίας 27/9/2018 ανέφερε ότι πριν από το 2014 η συνεργασία με την ΑΤΗΚ αφορούσε μόνο τα κινητά HTC ενώ από το 2014 και μετά, η συνεργασία με την ΑΤΗΚ αφορά τα κινητά LG.

6	{.....}	Alcatel	1/11/2012 η οποία αντικαταστάθηκε με τη συμφωνία ημερομηνίας 8/4/2019
7	{.....}	Nokia	16/9/2011 η οποία αντικαταστάθηκε με τη συμφωνία ημερομηνίας 21/2/2019 ⁶⁴
8	{.....}	Δεν αφορούσε συγκεκριμένες συσκευές κινητής τηλεφωνίας ή/και τιμές προμήθειας ή/και εκπτώσεις	16/7/2013 ⁶⁵

Περαιτέρω όπως ανέφερε η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018, όταν η ανάγκη το επέβαλλε σε περιπτώσεις έλλειψης αποθεμάτων, υποβάλλονταν παραγγελίες και από προμηθευτές πέραν αυτών που ανέφερε.

Η Επιτροπή μελέτησε τις συμφωνίες που σύναψε η ΑΤΗΚ με τις ως άνω εταιρείες αναφορικά με την προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ήτοι βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας και έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Από τη μελέτη και σύγκριση των προνοιών των συμφωνιών με τις ως άνω εταιρείες διαφάνηκε ότι αυτές, πλην δυο συμφωνιών, διέπονται από όμοιους όρους. Συγκεκριμένα, διαφοροποιήσεις υφίστανται σε σχέση με τις συμφωνίες που έχουν συναφθεί με τις εταιρείες {...}. και {...}.

Σύμφωνα με τις συμφωνίες που έχει συνάψει η ΑΤΗΚ με τις εταιρείες {...} και {...}, ο προμηθευτής θα πωλεί στην CΥΤΑ και η CΥΤΑ θα αγοράσει προϊόντα και παρελκόμενα (ήτοι accessories) υπό τους όρους και με αντάλλαγμα που περιέχονται στην Συμφωνία (όρος 2 των Συμφωνιών). Τα προϊόντα και τα παρελκόμενα καταγράφονται ως παράρτημα των συμφωνιών, το οποίο τροποποιείται κατόπιν συνεννόησης των μερών από καιρό σε καιρό⁶⁶.

Σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας η ΑΤΗΚ με τις υπό αναφορά εταιρείες: {.....}

⁶⁴ Η εταιρεία {...} στην επιστολή της ημερομηνίας 30/7/2018, ανέφερε ότι η συμφωνία παραμένει σε ισχύ, πλην όμως κατέστη ανενεργή, λόγω μη ανανέωσης των προϊόντων που αναφέρονται στο Παράρτημα Α της εν λόγω συμφωνίας. Διευκρινίζεται ότι στην πορεία οι πωλήσεις προς την ΑΤΗΚ γίνονταν στη βάση παραγγελιών.

⁶⁵ Απαντήσεις {...} ημερομηνίας 16/6/2020.

⁶⁶ Επισημαίνεται ότι δεν δόθηκαν από την ΑΤΗΚ αναθεωρημένα ή τροποποιημένα παραρτήματα. Η εταιρεία {...} υπέβαλε κατά την προκαταρκτική έρευνα τις αναθεωρημένες συμφωνίες.

.....
.....}»

Ως αναφέρθηκε από την εταιρεία {...} σε σχετική επιστολή της 27/9/2018, {.....
.....}. Επισημαίνεται από την ίδια, ότι αυτό αποτελεί συνήθη πρακτική στον τομέα δραστηριοποίησής της {...}, καθώς τα μοντέλα κινητών τηλεφώνων αλλάζουν με πολύ ταχείς ρυθμούς, και επομένως δεν είναι πρακτικό/ ρεαλιστικό να καταγράφονται στις συμφωνίες συγκεκριμένα μοντέλα συσκευών.

Επίσης, σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας της ΑΤΗΚ με τις εταιρείες {.....} και {.....}, η παράδοση των Προϊόντων και των Παρελκομένων γίνεται στα προκαθορισμένα στη συμφωνία σημεία πώλησης της CYTA, ως αυτά καταγράφονται σε σχετικό παράρτημα (όρος 8.1. της Συμφωνίας), ενώ οι παραγγελίες υποβάλλονται από την ΑΤΗΚ ηλεκτρονικά (όρος 7 της Συμφωνίας). Σημειώνεται ότι τα σημεία που καταγράφονται στο σχετικό Παράρτημα συνιστούν τα καταστήματα CYTASHOP. Το αντάλλαγμα, δηλαδή η τιμή στην οποία ο Προμηθευτής θα πωλεί τα προϊόντα και τα παρελκόμενα στην ΑΤΗΚ καταγράφεται σε σχετικά παραρτήματα (Α και Β), τα οποία διαφοροποιούνται ανάλογα με τη συνεννόηση των μερών. Περαιτέρω, σύμφωνα με τα όσα καταγράφονται στο όρο 4.1 της Συμφωνίας «{.....
.....}».

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε η εταιρεία {.....} στην επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018, η εταιρεία ως προμηθευτής, βάσει της τότε εν ισχύ συμφωνίας, παρέχει στην ΑΤΗΚ κάλυψη συγκεκριμένου ποσοστού επί του συνολικού ετήσιου ποσού αγορών που κάνει η ΑΤΗΚ αναφορικά με τις διάφορες προωθητικές ενέργειες στα προϊόντα της {...}. Περαιτέρω η ΑΤΗΚ αναλαμβάνει να αγοράζει και να τοποθετεί στα καταστήματα λιανικής πώλησης CYTASHOP συσκευές με την επωνυμία Samsung για σκοπούς επίδειξης προς τους πελάτες και εξοικείωσης του προσωπικού της CYTASHOP. Ως αμοιβή η {...} (με το ρόλο του προμηθευτή) παρέχει στην ΑΤΗΚ ποσό ίσο με συγκεκριμένο ποσοστό επί του συνολικού ετήσιου ποσού αγορών που θα κάνει η ΑΤΗΚ σε προϊόντα της {...}.

Σε ότι αφορά τη συμφωνία με την εταιρεία {.....}, σημειώνεται ότι ο Προμηθευτής «{.....
.....}» . Επιπρόσθετα, σύμφωνα με τους όρους της Συμφωνίας η {.....} προσφέρει στην ΑΤΗΚ έκπτωση συγκεκριμένου ποσοστού επί των τιμών του Παραρτήματος Α της Συμφωνίας, σε τηλεπικοινωνιακό τερματικό εξοπλισμό που θα

παραγγελλθεί από την ΑΤΗΚ για σκοπούς παρουσίασης του στις προθήκες των καταστημάτων CYTASHOP της ΑΤΗΚ. Η εταιρεία {...} σημείωσε ότι {.....}.....}.

Σύμφωνα με τα όσα καταγράφονται στη συμφωνία μεταξύ της ΑΤΗΚ και της εταιρείας {...}, η συμφωνία ισχύει υπό την προϋπόθεση ότι η ΑΤΗΚ θα αγοράσει τα προϊόντα Apple (iPad, iPod, iPhone) από την εταιρεία {...}, υπό την ιδιότητα της ως επίσημη διανομέα της Apple στη γεωγραφική περιοχή της Ελλάδος και της Κύπρου. Επίσης, η ΑΤΗΚ δυνάμει της υπό αναφορά συμφωνίας, δύναται να μεταπωλεί τα προϊόντα και σε άλλους μεταπωλητές, οι οποίοι δεν είναι εξουσιοδοτημένοι από την {...}, με σκοπό την περαιτέρω μεταπώληση τους σε τρίτους. Δεν δικαιούται όμως να εκχωρεί ή καθ' οιονδήποτε τρόπο να μεταβιβάζει σ' αυτούς ή οποιουσδήποτε τρίτους τυχόν ωφελήματα ή/και εξουσιοδοτήσεις που της παρέχει η {...} δυνάμει των διατάξεων της υπό αναφορά συμφωνίας. Περαιτέρω, ως αναγράφεται στη συμφωνία οι χονδρικές τιμές και τα προϊόντα καθορίζονται αποκλειστικά από την {...}: «{.....}.», ενώ ως καταγράφεται στο Παράρτημα 2 της Συμφωνίας «{.....}».

Επιπρόσθετα, ως αναφέρεται στον όρο 3.1. της Συμφωνίας: «{.....}.....}»

6.5.2.1 Ευνοϊκές ρήτρες πελατών (Most favorable customer clauses-MFN)

Στο πλαίσιο της παρούσας προκαταρκτικής έρευνας διαπιστώθηκε πως σύμφωνα με τους όρους που ίσχυαν στις συμφωνίες μεταξύ της ΑΤΗΚ και {.....}, μέχρι τις 8/10/2018 η οποία μεταξύ άλλων αποτελεί τον αποκλειστικό αντιπρόσωπο των συσκευών κινητής τηλεφωνίας με την εμπορική επωνυμία SAMSUNG: «{.....}.....}.» (η υπογράμμιση είναι της Επιτροπής)

Επιπρόσθετα, σύμφωνα με τους όρους που ισχύουν στις συμφωνίες μεταξύ της ΑΤΗΚ και {.....}, η οποία προμήθευε κατά τον ουσιώδη χρόνο συσκευές Alcatel «{.....}.....}» (η υπογράμμιση είναι της Επιτροπής)

Ως ανέφερε η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 22/12/2021 και ως προκύπτει από το Παράρτημα 5 της επιστολής ημερομηνίας 16/3/2020, ο όρος 4.5 δεν συμπεριλήφθηκε στη

νέα συμφωνία με την {.....} ημερομηνίας 8/10/2018, αλλά ούτε στη συμφωνία με την {.....} ημερομηνίας 8/4/2019, αλλά ούτε και στις νέες συμφωνίες που υπογράφηκαν με τους προμηθευτές.

Επιπλέον, σύμφωνα με τους όρους που ισχύουν στις συμφωνίες μεταξύ της ΑΤΗΚ και των εταιρειών {.....}, {.....}, {.....}, {.....} και {.....}:
«Ο Προμηθευτής υποχρεούται να μην προσφέρει στην κυπριακή αγορά είτε χονδρικά είτε λιανικά τα Προϊόντα ή τα Παρελκόμενα σε τιμές χαμηλότερες από τις τιμές στις οποίες τα διαθέτει στην CΥΤΑ. Εξαιρέση θα αποτελούν (α) περιπτώσεις παραγγελιών που θα λάβει ο Προμηθευτής και οι οποίες είναι μεγαλύτερες από αυτές της CΥΤΑ και (β) περιπτώσεις στις οποίες ο Προμηθευτής θα σχεδιάσει ειδικές προωθητικές ενέργειες για κάποια Προϊόντα ή Παρελκόμενα. Σε τέτοια περίπτωση ο Προμηθευτής θα ενημερώσει τη CΥΤΑ εκ των προτέρων». (η υπογράμμιση είναι της Επιτροπής)

Σε σχέση με το ζήτημα αυτό, η Επιτροπή σημείωσε τα όσα ανέφεραν οι προμηθευτές/εισαγωγείς συσκευών κινητής τηλεφωνίας ως προς τις τιμές διάθεσης των προϊόντων τους στους πελάτες, τον τρόπο διάθεσης αυτών σε έκαστο πελάτη, τους παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη για τον καθορισμό τιμής. Συγκεκριμένα, η Επιτροπή σημείωσε ότι έγιναν αναφορές ως προς τον τρόπο τιμολόγησης από αριθμό εταιρειών, με κάποιους από αυτούς τους παράγοντες να είναι κοινοί στις διάφορες εταιρείες και κάποιους από αυτούς να διαφέρουν. Συγκεκριμένα, ως σχετικοί παράγοντες οι οποίοι λαμβάνονται υπόψη αναφέρθηκαν, μεταξύ άλλων, τα έξοδα μεταφοράς των προϊόντων στον πελάτη, τα λειτουργικά έξοδα αποθήκευσης, τα έξοδα διαχείρισης του λογαριασμού του πελάτη, τα έξοδα διαφήμισης, η ύπαρξη περιπτώσεων κάλυψης τιμής στο απόθεμα σε περίπτωση αλλαγής του τιμοκατάλογου (Stock Protection), τα υφιστάμενα αποθέματα, η παροχή «cash discount» όταν ο πελάτης επιθυμεί να πληρώσει άμεσα το τιμολόγιο, το μέγεθος πωλήσεων/ σταθερή συνεργασία/ προοπτικές μελλοντικής συνεργασίας, εμπορική σημασία πελάτη/ αγοραστή, κατά πόσο είναι επαναλαμβανόμενοι πελάτες, ο τρόπος πληρωμής, κατά πόσο οι πωλήσεις αφορούν διάθεση παλαιού αποθέματος/ μοντέλων προς κατάργηση, το ιστορικό συνεργασίας/ πιστοληπτική ικανότητα/ αξιοπιστία πελάτη και η αγοραστική ισχύς πελάτη, τον ανταγωνισμό στην αγορά τόσο μεταξύ διαφορετικών όσο και μεταξύ των ίδιων εμπορικών επωνυμιών που διανέμονται από άλλους προμηθευτές. Επίσης, ως σχετικοί παράγοντες αναφέρθηκαν η διαφήμιση – προώθηση στην τηλεόραση, στο ραδιόφωνο και στο διαδίκτυο, η αποτελεσματικότητα της εν λόγω διαφήμισης – προώθησης, η επισκεψιμότητα σε καταστήματα λιανικής πώλησης, η επισκεψιμότητα σε ιστοσελίδες και σελίδες κοινωνικής δικτύωσης, η διανομή – κλίμακα διανομής έντυπων και ηλεκτρονικών καταλόγων, το μέγεθος παραγγελιών και η προοπτική μεγιστοποίησης

αυτών, πιστωτικές σημειώσεις επί τιμών βασικού τιμοκαταλόγου, ειδικές εκπτώσεις όπου πρόκειται για μεγάλες ποσότητες και αφορούν συγκεκριμένο έργο, ειδικές εκπτώσεις που αφορούν τη συγκεκριμένη προώθηση (project), πιστώσεις βάσει επιτεύξεως στόχων για τη διενέργεια προωθητικών ενεργειών και διαφήμιση, συνθήκες της αγοράς, ημερομηνία παράδοσης, κόστος αγοράς, προδιαγραφές που απαιτούνται για τη συσκευή, μεταφορικά, συνθήκες ανταγωνισμού.

Αξιολόγηση της Επιτροπής

Η Επιτροπή σημειώνει ότι η παρούσα υπόθεση αφορά την εφαρμογή του άρθρου 3 του Νόμου και του άρθρου 101 της ΣΛΕΕ σε συμφωνίες που έχουν συναφθεί μεταξύ της ΑΤΗΚ και των προμηθευτών συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Σε αυτό το πλαίσιο επισημαίνεται ότι οι προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας δραστηριοποιούνται στην ανάντη αγορά με τη χονδρική προμήθεια αυτών ενώ η ΑΤΗΚ πωλεί αυτές τις συσκευές σε λιανικό επίπεδο και ως εκ τούτου δραστηριοποιείται σε κατώτερο επίπεδο της αγοράς.

Σύμφωνα με το άρθρο 1(1)(α) του Κανονισμού 330/2010 της Επιτροπής της 20^{ης} Απριλίου 2010 για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, κάθετες συμφωνίες είναι οι *«συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων καθεμία εκ των οποίων δραστηριοποιείται, για τους σκοπούς της συμφωνίας ή της εναρμονισμένης πρακτικής, σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, και που αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες»*.

Ως εκ τούτου, οι εν λόγω συμφωνίες θα πρέπει να εξεταστούν υπό το πρίσμα του άρθρου 3 του Νόμου και 101 της ΣΛΕΕ και των κανόνων που εφαρμόζονται για τις κάθετες συμφωνίες (σχετικά επί τούτου είναι ο Κανονισμός (ΕΕ) αριθ. 330/2010.

Σε εθνικό επίπεδο υιοθετήθηκε και τυγχάνει εφαρμογής το Διάταγμα περί Εξαιρέσεων κατά Κατηγορίες (Κάθετες Συμφωνίες και Εναρμονισμένες Πρακτικές), Κ.Δ.Π. 141 του 2014. Ως αναφέρεται στην ΚΔΠ 141/2014, σε συμπράξεις στις οποίες τυγχάνουν εφαρμογής οι διατάξεις του περί της Προστασίας του Ανταγωνισμού Νόμου του 2008 και όχι οι διατάξεις του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού, εφαρμόζονται με την επιφύλαξη του άρθρου 2 της ΚΔΠ 141/2014, κατ' αναλογία, οι διατάξεις του Κανονισμού (ΕΕ) αρ.330/2010.

Η Επιτροπή επεσήμανε ότι από τα ενώπιόν της στοιχεία προκύπτει ότι οι σχετικές συμφωνίες αποτελούν μη αποκλειστικές συμφωνίες προμήθειας. Η Επιτροπή περαιτέρω

εξέτασε τους όρους των εν λόγω συμφωνιών και κατά πόσο αυτές έχουν ως αντικείμενο τους τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

Η Επιτροπή κρίνει ως καθοδηγητικά τα όσα ανέφερε το ΔΕΕ στην απόφαση της 20ής Ιανουαρίου 2016 στην υπόθεση C-373/14 P Toshiba Corporation εναντίον Ε.Ε.⁶⁷:

«26 Σχετικά με τον χαρακτηρισμό μιας πρακτικής ως εξ αντικειμένου περιορισμού, από τη νομολογία του Δικαστηρίου προκύπτει ότι ορισμένα είδη συντονισμού μεταξύ επιχειρήσεων είναι αρκούντως επιβλαβή για τον ανταγωνισμό ώστε να μην απαιτείται εξέταση των αποτελεσμάτων τους (απόφαση *ING Pensii*, C-172/14, EU:C:2015:484, σκέψη 31). Η νομολογία αυτή στηρίζεται στο γεγονός ότι ορισμένες μορφές συντονισμού μεταξύ επιχειρήσεων μπορούν να λογίζονται, ως εκ της φύσεώς τους, ως παραβλάπτουσες την ομαλή λειτουργία του ανταγωνισμού (απόφαση *CB κατά Επιτροπής*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, σκέψη 50). 27 Η νομολογία του Δικαστηρίου προβλέπει επίσης ότι, για να εκτιμηθεί αν μια συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων είναι αρκούντως επιβλαβής ώστε να λογίζεται ως «περιορισμός του ανταγωνισμού εξ αντικειμένου», υπό την έννοια του άρθρου 101, παράγραφος 1, ΣΛΕΕ, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη το περιεχόμενο των διατάξεών της, οι σκοποί τους οποίους επιδιώκει, καθώς και το οικονομικό και νομικό πλαίσιο στο οποίο αυτή εντάσσεται (απόφαση *ING Pensii*, C-172/14, EU:C:2015:484, σκέψη 33).».

Κατόπιν εξέτασης των σχετικών όρων συμφωνιών, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι δεν μπορεί να στοιχειοθετηθεί ότι οι συμφωνίες ΑΤΗΚ-προμηθευτών της αποτελούν εξ αντικειμένου παραβάσεις του δικαίου του ανταγωνισμού⁶⁸ καθώς και ότι δεν έχουν εντοπιστεί περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας σ' αυτές που να αποτελούν εξ αντικειμένου περιορισμούς του ανταγωνισμού σε σχέση πάντοτε με το αντικείμενο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας.

Σε δεύτερο στάδιο, η Επιτροπή προχώρησε στην εξέταση των συμφωνιών, λαμβάνοντας υπόψη τον Κανονισμό (ΕΕ) αρ. 330/2010 για τις κάθετες συμφωνίες «Κανονισμός αρ. 330/2010 της 20ής Απριλίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών (Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)»⁶⁹, σύμφωνα με τον οποίο στις περιπτώσεις απουσίας εξ αντικειμένου περιορισμών

⁶⁷

<https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=173626&pageIndex=0&doclang=EL&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=12276983>

⁶⁸ Σχετικά είναι και τα όσα αναφέρονται στην παράγραφο 21 της Ανακοίνωσης της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης Επίσημη Εφημερίδα αριθ. C 101 της 27/04/2004 σ. 0097 - 0118

⁶⁹ *OJ L 102, 23.4.2010, p. 1–7*

εξετάζεται το μερίδιο αγοράς των συμβαλλόμενων. Σε περίπτωση που το μερίδιο του προμηθευτή και του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30% στην σχετική αγορά στην οποία πωλεί τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς στην οποία αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες, τότε μπορεί να εφαρμοστεί το ευεργέτημα του Κανονισμού (ΕΕ) αρ. 330/2010.

Ειδικότερα, σύμφωνα με το άρθρο 3 του Κανονισμού (ΕΕ) αρ. 330/2010:

«1. Η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 εφαρμόζεται υπό τον όρο ότι το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή δεν υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς στην οποία πωλεί τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς στην οποία αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες.

2. Για τους σκοπούς της παραγράφου 1, όταν σε πολυμερή συμφωνία μια επιχείρηση αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες από ένα συμβαλλόμενο μέρος και πωλεί τα εν λόγω αγαθά ή υπηρεσίες σε άλλο συμβαλλόμενο μέρος, το μερίδιο αγοράς της πρώτης επιχείρησης πρέπει να τηρεί το ανώτατο όριο του μεριδίου αγοράς που προβλέπεται στην εν λόγω παράγραφο τόσο ως αγοραστής όσο και ως προμηθευτής προκειμένου να εφαρμόζεται η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2.»

Ως αναφέρεται στις αιτιολογικές σκέψεις 8 και 9 του Κανονισμού (ΕΕ) αρ. 330/2010:

«(8) Μπορεί να θεωρηθεί ότι, εφόσον το μερίδιο που διαθέτει στη σχετική αγορά ο προμηθευτής και ο αγοραστής δεν υπερβαίνει καθένα το 30%, οι κάθετες συμφωνίες οι οποίες δεν περιέχουν ορισμένες μορφές πολύ σοβαρών περιορισμών που αντιβαίνουν στον ανταγωνισμό, οδηγούν κατά κανόνα σε βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής και εξασφαλίζουν στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από τα οφέλη που προκύπτουν.

(9) Όταν το εν λόγω μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το 30%, δεν είναι δυνατόν να θεωρηθεί ότι οι κάθετες συμφωνίες που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης, δημιουργούν αντικειμενικά πλεονεκτήματα τέτοιου είδους και σε τέτοιο βαθμό ώστε να αντισταθμίζονται τα μειονεκτήματα που προκαλούν στον ανταγωνισμό. Συγχρόνως, δεν μπορεί ούτε να θεωρηθεί ότι αυτές οι κάθετες συμφωνίες εμπίπτουν στο άρθρο 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης ούτε ότι δεν πληρούν τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης.»

Σε σχέση με τον υπολογισμό του 30% θα πρέπει να σημειωθεί πως σύμφωνα με την Ανακοίνωση της ΕΕ «Εξαίρεση των κάθετων συμφωνιών προμήθειας και διανομής»⁷⁰:

«Η κάθετη συμφωνία εμπίπτει σε αυτό τον κανονισμό εάν το μερίδιο αγοράς που κατέχει τόσο ο προμηθευτής όσο και ο αγοραστής των προϊόντων ή των υπηρεσιών δεν υπερβαίνει το 30 %. Για τον προμηθευτή, καθοριστική σημασία για την εφαρμογή της απαλλαγής κατά κατηγορία έχει το μερίδιο που κατέχει στην αναφερόμενη αγορά προμηθειών, δηλαδή στην αγορά στην οποία πωλεί τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του. Για τον αγοραστή, καθοριστική σημασία για την εφαρμογή του κανονισμού έχει το μερίδιο που κατέχει στην αντίστοιχη αγορά, δηλαδή στην αγορά από την οποία αγοράζει προϊόντα ή υπηρεσίες.»

Στην παρούσα περίπτωση, σύμφωνα με τα στοιχεία που έχουν συλλεχθεί και αναλυθεί μερίδια αγοράς των εταιρειών που υπερβαίνουν το 30% είναι ως φαίνονται στους παρακάτω πίνακες⁷¹:

Πίνακας 15 και Πίνακας 16: ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ (€) & (Quantity)

ΧΟΝΔΡΙΚΗ	Market Shares Smartphones [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
ALPAN	[40-50]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%

ΧΟΝΔΡΙΚΗ	Market Shares Smartphones [% of total sales (Q)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
ALPAN	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%

⁷⁰ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:cc0006>

⁷¹ Στους εν λόγω πίνακες έχουν συμπεριληφθεί και η ΑΤΗΚ και ανταγωνιστής όπως η ΜΤΝ για ευκολία.

Πίνακας 17 και Πίνακας 18: ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ (€) & (Quantity)

ΧΟΝΔΡΙΚΗ	Market Shares Feature Phones [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
LOGICOM	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%

ΧΟΝΔΡΙΚΗ	Market Shares Feature Phones [% of total sales (Q)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
LOGICOM	[60-70]%	[50-60]%	[50-60]%	[60-70]%	[50-60]%

Δεδομένου ότι οι εταιρείες που αναφέρονται κάτωθι αγόραζαν χονδρικά τις συσκευές που πωλούσαν σε λιανικό επίπεδο στην κυπριακή αγορά από τους διάφορους προμηθευτές που δραστηριοποιούνταν στη σχετική αγορά, στο πλαίσιο της παρούσας αξιολόγησης χρησιμοποιούνται κατά αντιστοιχία οι λιανικές πωλήσεις⁷².

Πίνακας 19 και Πίνακας 20: ΕΞΥΠΝΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ (€) & (Quantity)

ΛΙΑΝΙΚΗ	Market Shares Smartphones [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%

⁷² Στη βάση του Κανονισμού 330/2010 εξετάζεται το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή στην αγορά όπου πωλεί τα συμβατικά προϊόντα στον αγοραστή και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή στην αγορά όπου αγοράζει τα συμβατικά προϊόντα. Η Επιτροπή θεωρεί ότι όσοι τα πωλούν λιανικά τις συσκευές τις έχουν αποκτήσει χονδρικά και γι' αυτό χρησιμοποιεί τις τιμές λιανικής ενώ επίσης έχει εξετάσει και με ποσότητα.

MTN	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%
------------	----------	----------	----------	----------	----------

ΛΙΑΝΙΚΗ	Market Shares Smartphones [% of total sales (Q)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%
MTN	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%

Πίνακας 21 και Πίνακας 22: ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ (€) & (Quantity)

ΛΙΑΝΙΚΗ	Market Shares Feature Phones [% of total sales (€)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
MTN	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
STEPHANIS	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%

ΛΙΑΝΙΚΗ	Market Shares Feature Phones [% of total sales (Q)]				
	2013	2014	2015	2016	2017
CYTA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
MTN	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
STEPHANIS	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%

Σύμφωνα με τα στοιχεία που καταγράφονται στους εν λόγω πίνακες οι προμηθευτές που είχαν κατά την υπό αναφορά περίοδο μερίδια αγοράς άνω του 30% στο χονδρικό επίπεδο ήταν η εταιρεία Altran σε σχέση με τις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας και η εταιρεία Logicom σε σχέση με τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας.

Στο λιανικό επίπεδο τα στοιχεία σε σχέση με τις πωλήσεις σε Ευρώ δεικνύουν ότι το μερίδιο της αγοράς της ΑΤΗΚ στις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας καθ' όλη την υπό αναφορά περίοδο υπερέβαινε το 30%, ενώ σε ό,τι αφορά τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας το μερίδιο αγοράς της εταιρείας Stephanis υπερέβαινε για κάποια έτη το 30%.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι στις πλείστες συμφωνίες που έχουν υπογραφεί / συναφθεί με την ΑΤΗΚ περιέχονται όροι που αφορούν συμμετοχή των προμηθευτών σε προωθητικές υπηρεσίες των προϊόντων τους μέσω της ΑΤΗΚ, σε εκπτώσεις επί των προϊόντων προθήκης ή και γενικότερα επί των προϊόντων καθώς και σε εκπτώσεις στις περιπτώσεις πληρωμής σε γρηγορότερο χρόνο.

Η Επιτροπή επισημαίνει περαιτέρω ότι οι πλείστοι των προμηθευτών έχουν αναφέρει ότι δεν έχουν συνάψει γραπτές συμφωνίες με άλλους πελάτες τους, όπως πχ η MTN. Παρά ταύτα, εφόσον υπάρχει διαθεσιμότητα προϊόντων, εξυπηρετούν όλες τις εταιρείες.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι από τα αποτελέσματα της ανάλυσης της αγοράς σε σχέση με την πώληση συσκευών από άλλους παρόχους ηλεκτρονικών επικοινωνιών παρατηρείται να υφίσταται ανταγωνισμός στην αγορά. Συγκεκριμένα, αυτό φαίνεται και από τη θέση της MTN η οποία αυξάνει το μερίδιο αγοράς της τόσο σε σχέση με τις βασικές όσο και τις έξυπνες συσκευές σε σχέση με την ΑΤΗΚ.

Ως έχει ήδη αναφέρει η Επιτροπή, έχει διαπιστωθεί πως στις συμφωνίες που είχε συνάψει η ΑΤΗΚ με τις εταιρείες {.....}, συμπεριλαμβανόταν όρος ώστε ο Προμηθευτής {.....}. Αυτός ο όρος μπορεί να χαρακτηριστεί ως ευνοϊκή ρήτρα πελατών-MFN-(most favored nation/customer / price parity clauses) εφόσον αφορά όρο που συμπεριλαμβάνεται σε κάθετη συμφωνία όπου τίθεται όρος με αναφορά σε όρους και προϋποθέσεις που αφορούν και εφαρμόζονται σε άλλες συμφωνίες.⁷³

Αναφορικά με τους όρους MFN (most favored nation/customer / price parity clauses) που περιέχονταν κατά τον ουσιώδη χρόνο στις γραπτές συμφωνίες ΑΤΗΚ και προμηθευτών, {.....}, η Επιτροπή επισημαίνει ότι ο χαρακτήρας αυτών των όρων δύναται να οδηγήσει τόσο σε αντανταγωνιστικά αποτελέσματα, ήτοι διευκολύνοντας τη σύμπραξη μεταξύ των

⁷³ Βλέπε CASE COMP/AT.39847-E-BOOKS, ημερομηνία 12/12/2012 και Case AT.40153 – E-book MFNs and related matters, ημερομηνίας 4/5/2017.

εμπλεκόμενων, δημιουργώντας φραγμούς εισόδου, καθώς και αμβλύνοντας τον ανταγωνισμό μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών, όσο και σε υπερ-ανταγωνιστικά αποτελέσματα, ήτοι την ύπαρξη οικονομικών κινήτρων που δικαιολογούν την ύπαρξη τέτοιων όρων, όπως είναι η προστασία των επενδύσεων που θα προβούν, ο περιορισμός του «free riding» και η μείωση του κόστους συναλλαγής.

Εν προκειμένω, η προσπάθεια της ΑΤΗΚ μέσω των εν λόγω όρων ήταν να διασφαλίσει πως λαμβάνει την καλύτερη χονδρική τιμή, καθώς και την καλύτερη λιανική τιμή στην αγορά. Σε σχετικές απαντήσεις της η ΑΤΗΚ⁷⁴ ανέφερε ότι « {.....} }» .

Σε σχέση με το ζήτημα αυτό, η Επιτροπή επεσήμανε ότι κατά την προκαταρκτική έρευνα επισημάνθηκε στην ΑΤΗΚ πως στις συμφωνίες με τις εταιρείες {...} και {...} δεν γινόταν αναφορά στην προϋπόθεση «*νοουμένου ότι κάτι τέτοιο δικαιολογείτο αντικειμενικά, και ειδικότερα στην περίπτωση μεγαλύτερου όγκου παραγγελιών*». Η θέση της ΑΤΗΚ επί της συγκεκριμένης παράλειψης ήταν πως δεν είχε συμπεριληφθεί καθότι δεν είχε ζητηθεί από τις εν λόγω εταιρείες.⁷⁵ Περαιτέρω δήλωσε πως ο όρος {...} ουδέποτε εφαρμόστηκε στην πράξη και η ΑΤΗΚ ουδέποτε επεδίωξε να ελέγξει την εφαρμογή του, αφού δεν θα μπορούσε να ελεγχθεί η εφαρμογή του από την ΑΤΗΚ λόγω μη πρόσβασης στα σχετικά στοιχεία. Για αυτούς τους λόγους οι νέες συμφωνίες με όλους του προμηθευτές τερματικού εξοπλισμού (συμπεριλαμβανομένων {...} και {...}) δεν περιλάμβαναν τον όρο {...}ή/και αντίστοιχο όρο.

Σύμφωνα με την ΑΤΗΚ:
«{.....} }»⁷⁶

⁷⁴ Επιστολή της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 19/11/2021 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της ΕΠΑ.

⁷⁵ Επιστολή της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 22/12/2021 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της ΕΠΑ.

⁷⁶ Επιστολή της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 22/12/2021 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της ΕΠΑ.

Η ΑΤΗΚ ανέφερε επίσης ότι
«{.....
.....
.....
.....}.»⁷⁷

Σε σχέση με τις πιο πάνω εκφρασθείσες θέσεις, η ΑΤΗΚ με την επιστολή της ημερομηνίας 22/12/2021, διευκρίνισε πως αυτές σχετίζονταν με τη δυνατότητα του προμηθευτή να διαθέτει στη λιανική/ αγορά τερματικό εξοπλισμό σε τιμές χαμηλότερες από αυτές που προμηθεύει χονδρικά την ΑΤΗΚ. Μια τέτοια πρακτική θα συνεπαγόταν τη συμπίεση των περιθωρίων κέρδους της ΑΤΗΚ και θα επηρέαζε αρνητικά τα συμφέροντα της. Περαιτέρω, επεσήμανε πως, η ΑΤΗΚ επενδύει σε υποδομές, εκπαίδευση προσωπικού και διαφήμιση για τη λιανική διάθεση του τερματικού εξοπλισμού της. Οι υποδομές σχετίζονται με τα σημεία πώλησης με την εμπορική επωνυμία «Cytashops», στα οποία διατίθεται μεταξύ άλλων τερματικός εξοπλισμός, μεμονωμένα αλλά και μέσω προγραμμάτων κινητής τηλεφωνίας RED. Επιπλέον, η ΑΤΗΚ με την υπό αναφορά επιστολή της επεσήμανε πως επενδύει σε συστήματα πληροφορικής προκειμένου οι συνεργάτες /μεταπωλητές της να δύνανται να προσφέρουν συμβόλαια κινητής τηλεφωνίας από τις δικές τους υποδομές. Επίσης, ανέφερε πως επενδύει στην εκπαίδευση του προσωπικού της αναφορικά με τον τερματικό εξοπλισμό. Ειδικότερα επισημάνθηκε πως έχουν επενδυθεί {...}, {...} και {...} ώρες κατά τα έτη 2016 έως 2018. Βάσει των Συμφωνιών που έχει συνάψει με τους προμηθευτές της, η ΑΤΗΚ είχε μεταξύ άλλων την υποχρέωση να ενημερώνει και να οργανώνει εκπαιδευτικά προγράμματα για βελτιώσεις/αλλαγές προϊόντων/υπηρεσιών και να παρέχει εκπαίδευση σε σχέση με τις διαδικασίες παροχής προϊόντων/υπηρεσιών καθώς και για τα συστήματα πληροφορικής της ΑΤΗΚ για σκοπούς ορθής εκτέλεσης των καθηκόντων τους.

Η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 19/11/2021 δήλωσε πως οι συγκεκριμένοι όροι ουδέποτε εφαρμόστηκαν στην πράξη και ούτε θα μπορούσε να ελεγχθεί πρακτικά η εφαρμογή του από τη Cyta λόγω μη πρόσβασης στα στοιχεία ή/και δεδομένα που θα καθιστούσαν εφικτό τον εν λόγω έλεγχο (π.χ. {...}). Πρόσθεσε ότι ουδέποτε η Cyta επεδίωξε να ελέγξει την εφαρμογή του εν λόγω όρου.

⁷⁷ Επιστολή της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 22/12/2021 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της ΕΠΑ.

Για να εξεταστεί ο χαρακτήρας των MFN και να διαφανεί κατά πόσο πρέπει είτε να αρθεί το ευεργέτημα του Κανονισμού 330/2010⁷⁸ είτε να θεωρηθούν ότι παραβαίνουν το άρθρο 3 του Νόμου ή 101 της ΣΛΕΕ και δεν ικανοποιούν τα άρθρα 4 του Νόμου και 101(3) της ΣΛΕΕ, θα πρέπει να εξεταστεί κατά πόσο οδηγούν σε ζημιά στον ανταγωνισμό. Ζημιά στον ανταγωνισμό μπορεί να υπάρξει είτε αν περιορίζεται ή παραμένει μειωμένος ο ανταγωνισμός στο ανώτερο επίπεδο, σε αύξηση των τιμών αφού ενδέχεται να μειώσει το κίνητρο που θα έχουν οι προμηθευτές για να μειώσουν τις τιμές τους, ή «Retail Price Maintenance» σε λιανικό επίπεδο, ή σε ενδυνάμωση της θέσης του αγοραστή (beneficiary) με την αποχώρηση ανταγωνιστών από την αγορά στο κατώτατο επίπεδο.

Για να μπορεί να θεωρηθούν τέτοιοι όροι ότι παραβαίνουν το δίκαιο του ανταγωνισμού θα πρέπει να υπάρχουν ικανοποιητικά στοιχεία που σχετίζονται με τη θέση των μερών στην σχετική αγορά, των χαρακτηριστικών της αγοράς, συμπεριλαμβανομένης και της πιθανής ευρείας εφαρμογής αυτών των όρων στην αγορά και ύπαρξη αρκετής διαφάνειας στην αγορά που υποστηρίζει την εφαρμογή τους, καθώς και της πραγματικής εφαρμογής και παρακολούθησης εφαρμογής του όρου.⁷⁹

Στην παρούσα περίπτωση διαπιστώθηκε πως τα μερίδια αγοράς της εταιρείας ALPAN στη σύμβαση της οποίας έχει εντοπιστεί ο συγκεκριμένος όρος και αποτελούσε την εταιρεία με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς σε χονδρικό επίπεδο την υπό αναφορά περίοδο για τις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας την αναφορά περίοδο (ήτοι άνω του 30%), μετά και από την εισδοχή της {...} στην αγορά έχουν μειωθεί, ενώ και τα μερίδια αγοράς της {...} πλησίαζαν αυτά της ALPAN. Επιπρόσθετα, το ίδιο παρατηρείται και με τα μερίδια αγοράς της ΑΤΗΚ σε σχέση με την ΜΤΝ.

Η Επιτροπή μελέτησε τις αναλύσεις που έγιναν στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας σε σχέση με τη διαμόρφωση των μεριδίων αγοράς βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας και έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας⁸⁰ στη βάση των περιπτώσεων στις οποίες υπήρχε συμβόλαιο με την ΑΤΗΚ που περιέχει MFC όρο χωρίς οποιαδήποτε εξαίρεση (βλ. {...}, {...}), των περιπτώσεων στις οποίες υπήρχε συμβόλαιο με την ΑΤΗΚ που περιέχει MFC /MFN όρο αλλά με σχετική εξαίρεση (βλ. {...}, {...}, {...} και {...}) καθώς και τις περιπτώσεις

⁷⁸ Άρθρο 6: Μη εφαρμογή του παρόντος κανονισμού -Σύμφωνα με το άρθρο 1α του κανονισμού αριθ. 19/65/ΕΟΚ, η Επιτροπή δύναται, εφόσον τα παράλληλα δίκτυα παρόμοιων κάθετων περιορισμών καλύπτουν πάνω από το 50% της σχετικής αγοράς, να κηρύξει, με κανονισμό, ανεφάρμοστο τον παρόντα κανονισμό στις κάθετες συμφωνίες που περιέχουν ειδικούς περιορισμούς σχετικά με την αγορά αυτή.

⁷⁹ Ingrid Vandenberghe & Michael J. Frese, Most Favoured Nation Clauses Revisited, European Competition Law Review 2014 E.C.L.R., Issue 12, 2014 Thomson Reuters (Professional) UK Limited and Contributor https://www.skadden.com/-/media/files/publications/2014/12/frese_2014_35_eclr_issue_12_print.pdf

⁸⁰ Με βάση τόσο ποσότητα όσο και αξία.

που δεν υπήρχε τέτοιο συμβόλαιο ή υπάρχει συμβόλαιο με την ΑΤΗΚ χωρίς τέτοιο όρο (βλ {...}).

Επισημαίνεται ότι στην περίπτωση της {...} σύμφωνα με το συμβόλαιο που ίσχυε πριν τον Οκτώβριο του 2018, που αφορά τον ουσιώδη χρόνο της παρούσας αυτεπάγγελτης έρευνας, εξαίρεση υπήρχε αναφορικά με ειδικές προωθητικές ενέργειες⁸¹, ενώ στην περίπτωση {...} δεν υπήρχε κάποια σχετική εξαίρεση⁸². Στην περίπτωση των {...} και {...} υπήρχε εξαίρεση αναφορικά με προωθητικές ενέργειες, αλλά και στις περιπτώσεις μεγαλύτερων από της ΑΤΗΚ παραγγελιών.

Η Επιτροπή στη βάση των σχετικών αναλύσεων επεσήμανε ότι κατά την υπό αναφορά περίοδο οι συμφωνίες που έχει συνάψει η ΑΤΗΚ με τους διάφορους προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας και περιέχουν όρους MFN, καλύπτουν ένα μεγάλο μέρος της αγοράς σε ό,τι αφορά τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας και μικρότερο σε ό,τι αφορά τις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας, ενώ διαφαίνεται ότι υπάρχει συνεχής μείωση αυτής της κάλυψης κατά την πάροδο των ετών.

Επιπρόσθετα, η Επιτροπή σημειώνει ότι τα μόνα συμβόλαια που δεν εξαιρούσαν τις περιπτώσεις μεγαλύτερων παραγγελιών από αυτές της ΑΤΗΚ ήταν αυτά 2 εταιρειών τα οποία ακολούθως, αντικαταστάθηκαν με νέα από τα οποία διαγράφηκε εξολοκλήρου ο συγκεκριμένος όρος. Σε ό,τι αφορά τις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας στις οποίες έχει το προβάδισμα η ALPAN επισημαίνεται ότι κατά το 2017 δραστηριοποιείτο με αυξημένα μερίδια αγοράς η εταιρεία {...} η οποία δεν έχει σχετική γραπτή συμφωνία με την ΑΤΗΚ στην οποία να συμπεριλαμβάνεται όρος MFN. Επίσης, αναφορικά με τις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας όπου η Logicom κατείχε προβάδισμα, φαίνεται πως η εταιρεία Stephanis έχει μεγαλύτερες πωλήσεις από την ΑΤΗΚ κατά το 2017.

Η θέση της ΑΤΗΚ αναφορικά με αυτή τη διαφοροποίηση που υπήρχε στο συμβόλαιο της με την {...} είναι πως δεν είχε ζητηθεί από την εταιρεία η προσθήκη της επιφύλαξης που αφορούσε στον όγκο των παραγγελιών. Επίσης, η αιτιολόγηση της ΑΤΗΚ για τη συμπερίληψη του εν λόγω όρου στη συμφωνία που είχε συνάψει με την εταιρεία {...} και ίσχυε μέχρι τις 7/10/2018, ήταν πως σκοπό είχε να προστατευθεί από διακριτική μεταχείριση (σε σχέση με τις χονδρικές τιμές) αλλά και από συμπίεση περιθωρίου κέρδους ή και «παρασιτισμό» στην αγορά (σε σχέση με τις λιανικές τιμές). Η Επιτροπή επισημαίνει πως αν και είναι θεμιτό να περιλαμβάνονται όροι για προστασία της ΑΤΗΚ από ενδεχόμενα

⁸¹ «{.....}.».

⁸² «{.....}.».

σενάρια, εντούτοις αυτοί οι όροι δεν πρέπει να αποτελούν ουσιαστικά περιορισμό του ανταγωνισμού σε σχέση με ανταγωνιστές της. Σε σχέση με το λιανικό επίπεδο ενδεχόμενα σκοπός ήταν να εμποδίσει τον προμηθευτή της που έχει μία κάθετη δραστηριοποίηση (ήτοι δραστηριοποιείται τόσο σε χονδρικό όσο και σε λιανικό επίπεδο) να πωλεί χονδρικά σε ψηλότερες τιμές από αυτές που πωλεί λιανικά. Η συμπίεση του περιθωρίου κέρδους που θα προερχόταν από την πώληση του τερματικού εξοπλισμού σε τιμές χαμηλότερες από τη λιανική τιμή θα επηρέαζε αρνητικά τα συμφέροντα των λιανοπωλητών συμπεριλαμβανομένου της ΑΤΗΚ. Διευκρινίστηκε επίσης πως η αναφορά σε λιανικές τιμές αφορά αποκλειστικά τις τιμές που πωλεί σε λιανικό επίπεδο ο προμηθευτής της. Ο προμηθευτής δεν αναλαμβάνει καμία υποχρέωση έναντι τρίτων προσώπων, αφού εξάλλου ο προμηθευτής δεν δύναται με βάση το δίκαιο του ανταγωνισμού να καθορίζει τις λιανικές τιμές πώλησης των προϊόντων που πωλεί χονδρικά.

Σε ότι αφορά τις χονδρικές τιμές επισημαίνεται ότι {.....}. Σύμφωνα με την ΑΤΗΚ αυτό οφειλόταν στο ότι λόγω του μεγαλύτερου όγκου υπήρχε αυξημένο κόστος προμήθειας του εν λόγω εξοπλισμού και, ως εκ τούτου, θεωρούσε ότι θα πρέπει να τυγχάνει ίδιας μεταχείρισης με πελάτες που είχαν ίδιους όγκους πωλήσεων. Επιπρόσθετα, σημειώνεται ότι οι συμφωνίες της ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές δεν κατέγραφαν ακριβή μοντέλα ή τιμές αλλά ήταν γενικές και εφαρμόζονται κατά τη διάρκεια των ετών στη βάση των επί μέρους των όρων. Ως εκ τούτου, γίνεται αντιληπτό ότι σε σχέση με τον τρόπο λειτουργίας της ΑΤΗΚ συνέβαλε στον περιορισμό του κόστους και του χρόνου που συνεπάγεται η διαπραγμάτευση των τιμών προμήθειας κάθε φορά που θα υποβαλλόταν νέα παραγγελία για αγορά τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού και γενικότερα του κόστους συναλλαγής.

Η Επιτροπή επίσης σημείωσε ότι η ΑΤΗΚ αναφέρθηκε σε επενδύσεις που πρέπει να γίνουν από μέρους της όπως υποδομές των σημείων λιανικής πώλησης συσκευών κινητής τηλεφωνίας, εκπαίδευση προσωπικού αναφορικά με τον τερματικό εξοπλισμό σύμφωνα και με τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει έναντι των προμηθευτών της, διαφήμιση τερματικού εξοπλισμού, επένδυση σε συστήματα πληροφορικής προκειμένου να διασφαλιστεί ένα υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης των τελικών καταναλωτών πριν από την πώληση.

Ως εκ τούτων, η Επιτροπή ομόφωνα κατέληξε ότι αν και οι όροι MFN καλύπτουν μεγάλο μέρος της αγοράς, δεν μπορεί να στοιχειοθετηθεί ότι αυτοί έχουν ως αποτέλεσμα την νόθευση, περιορισμό ή παρακώλυση του ανταγωνισμού στην αγορά κατά παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου. Η διαπίστωση αυτή είναι αποτέλεσμα συγκερασμού διαφόρων παραγόντων όπως είναι τα όσα αναφέρθηκαν από την ΑΤΗΚ αναφορικά με τους λόγους που θεωρεί πως δικαιολογείτο η ύπαρξη των συγκεκριμένων όρων, καθώς και τις σχετικές

δηλώσεις στις οποίες προέβησαν οι προμηθευτές κινητής τηλεφωνίας σε σχέση με τις τιμές των προϊόντων τους και τις εκπτώσεις που έδιναν⁸³, καθώς και στο γεγονός ότι κατά γενική ομολογία οι εκπτώσεις που δίνονται στην περίπτωση μεγαλύτερων παραγγελιών ήταν μεγαλύτερες από αυτές που δίνονται στις περιπτώσεις μικρότερων. Ακόμη ένας παράγοντας είναι η θέση της ΑΤΗΚ στη σχετική αγορά της λιανικής πώλησης τόσο των έξυπνων όσο και των βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας, σε συνάρτηση με τον έντονο ανταγωνισμό που υπήρχε στην αγορά την υπό αναφορά περίοδο. Παρά το γεγονός ύπαρξης των εν λόγω όρων σε συμφωνίες με προμηθευτές, μόνο στη συμφωνία με την {...} ο εν λόγω όρος δεν έχει καμία εξαίρεση σε αντίθεση με τους όρους στα συμβόλαια των υπόλοιπων συνεργατών της ΑΤΗΚ καθότι ως επισημάνθηκε από την ΑΤΗΚ, κάτι τέτοιο {...}. Σημειώνεται, περαιτέρω η θέση της ΑΤΗΚ ότι ο εν λόγω όρος δεν έτυχε εφαρμογής και ότι δεν εξετάσε ποτέ κατά πόσο οι συνεργάτες της εφαρμόζουν αυτό τον όρο και πως αυτός αφαιρέθηκε από τα συμβόλαια που τέθηκαν σε ισχύ από τις 18/10/2018. Σε σχέση με τη θέση αυτή της ΑΤΗΚ, η Επιτροπή θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να επισημάνει πως δεν καθίσταται σαφής ο λόγος συμπερίληψης του όρου εφόσον είναι ανενεργός, σύμφωνα με την ΑΤΗΚ. Γίνεται αντιληπτό πως είναι ένας από τους λόγους που στη συνέχεια αφαιρέθηκε από τις συμφωνίες με τους προμηθευτές της. Σε κάθε περίπτωση, από όσα έχουν εξεταστεί προκύπτει το εύρος εφαρμογής αυτών των όρων που φαίνεται να είχε μειωθεί σε κάποιο βαθμό τα τελευταία έτη σε σχέση με το έτος 2013, λόγω της πτωτικής τάσης των μεριδίων της ΑΤΗΚ, LOGICOM και ALPAN.

Η Επιτροπή επίσης έλαβε υπόψη ακόμη ένα επιπρόσθετο παράγοντα κατά την αξιολόγηση των MFN, ήτοι το γεγονός πως οι χονδρικές τιμές πώλησης δεν είναι διαφανείς στην αγορά, δηλαδή δεν μπορεί να γνωρίζουν οι παίκτες στην αγορά την τιμή χονδρικής πώλησης κάποιου προμηθευτή. Παρόλο που εύλογα κάποιος μπορεί να γνωρίζει τις λιανικές τιμές προσφοράς, εντούτοις δεν μπορεί να γνωρίζει κατά πόσο οι εν λόγω λιανικές τιμές είναι αποτέλεσμα της χονδρικής τιμής και έκπτωσης του προμηθευτή ή έκπτωσης του ίδιου του λιανέμπορα. Επί τούτου φυσικά θα πρέπει να σημειωθεί ότι πολλοί χονδρέμπορες ως έχουν οι ίδιοι αναφέρει, έχουν τιμοκατάλογους επί των οποίων παρέχουν έκπτωση, αλλά και πάλι το περιθώριο κέρδους/ ζημιάς από τη λιανική τιμή της συσκευής επαφίεται αποκλειστικά στο λιανέμπορα. Προς τούτο επισημαίνεται και η θέση της ΑΤΗΚ περί αδυναμίας ελέγχου εφαρμογής του εν λόγω όρου «*λόγω μη πρόσβασης στα στοιχεία ή/και δεδομένα που θα καθιστούσαν εφικτό τον εν λόγω έλεγχο (π.χ. παραγγελίες ανταγωνιστών)*» αλλά και περί μη ελέγχου εφαρμογής του εν λόγω όρου. Περαιτέρω σημειώνεται ότι κατά το 2017 ο όγκος πωλήσεων της {...} σε σχέση με την {...} ήταν μεγαλύτερος από αυτό της ΑΤΗΚ σημειώνοντας κατακόρυφη αύξηση το 2017.

⁸³ Βλ. σημεία (i)-(xii) υπό την επικεφαλίδα «Most favorable customer clauses»

Ως εκ τούτων, υπό το φως όλων των ενώπιόν της στοιχείων, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει πως δεν φαίνεται ότι ο εν λόγω όρος είχε ως αποτέλεσμα την παρακώλυση ή τη νόθευση του ανταγωνισμού στη Δημοκρατία κατά παράβαση του άρθρου 3 του Νόμου.

6.5.2.2 ΠΕΡΙΟΔΙΚΕΣ /ΕΠΟΧΙΑΚΕΣ /ΠΡΩΘΗΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΑΠΟ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΣΥΣΚΕΥΩΝ 1/1/2016 - 31/3/2018 ΚΑΙ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Ως έχει ήδη αναφέρει η Επιτροπή, οι προμηθευτές που είχαν κατά την υπό αναφορά περίοδο (2013-2017), μερίδια αγοράς άνω του 30% στο χονδρικό επίπεδο ήταν η εταιρεία ALPAN στις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας και η εταιρεία LOGICOM στις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας. Σε λιανικό επίπεδο η ΑΤΗΚ είχε μερίδιο αγοράς άνω του 30% στις έξυπνες συσκευές κινητής τηλεφωνίας και η εταιρεία STEPHANIS στις βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας.

Η Επιτροπή σημείωσε ότι λαμβανομένων υπόψη των θέσεων που εκφράστηκαν από αριθμό επιχειρήσεων περί προνομιακής ενημέρωσης ή προνομιακών περιοδικών/εποχιακών/προωθητικών ενεργειών από προμηθευτές συσκευών στην ΑΤΗΚ, εξετάστηκαν οι σχετικές ενέργειες και διαφάνηκε ότι οι προμηθευτές συνεργάζονταν με αριθμό λιανεμπόρων ανά τακτά χρονικά διαστήματα εντός της περιόδου από 1/1/2016 έως 31/3/2018, καθώς επίσης και σύμφωνα με τις δηλώσεις τους η απόφαση για τις εν λόγω ενέργειες λαμβανόταν είτε από τους ίδιους, είτε σε συνεννόηση με αριθμό πελάτων τους είτε από τον κατασκευαστή. Επίσης από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία συμπεραίνεται πως οι προμηθευτές συσκευών δεν προχωρούσαν απαραίτητα με όλους τους συνεργάτες τους σε συγκεκριμένες προσφορές ή κατά τον ίδιο χρόνο. Περαιτέρω η Επιτροπή σημείωσε ότι προσφορές γίνονταν και στην ΑΤΗΚ και συνεργάτες της αλλά και σε άλλους παίκτες της αγοράς όπως την MTN.

Συγκεκριμένα, η Επιτροπή εξέτασε και τις θέσεις των προμηθευτών σε σχέση με τις περιοδικές/εποχιακές και προωθητικές ενέργειες και σημείωσε ότι η εταιρεία {...} ανέφερε ότι κατά την περίοδο 1/1/2016-31/3/2018 έλαβαν χώρα περιοδικές/εποχιακές και προωθητικές ενέργειες στο δίκτυο της ΑΤΗΚ και των συνεργατών της εταιρείας, συμπεριλαμβανομένων των καταστημάτων λιανικής πώλησης «{...}» που είναι συνεργάτης του δικτύου της ΑΤΗΚ. Σε σχέση με προσφορές/ προωθητικές ενέργειες, η Επιτροπή σημείωσε δηλώσεις αναφορικά με τη στρατηγική που ακολουθείτο για τις σχετικές περιοδικές/εποχιακές και προωθητικές ενέργειες, συμπεριλαμβανομένων παραγόντων που λαμβάνονται υπόψη όπως το απόθεμα της κάθε εταιρείας αλλά και των πελατών της, ο ανταγωνισμός και η παγκόσμια ζήτηση, η επικοινωνία με τους κατασκευαστές, επιθυμία του μεταπωλητή για προσφορές, προώθηση προϊόντων. Σημειώνεται ότι προμηθευτής

δήλωσε ότι οι προωθητικές ενέργειες πραγματοποιούνταν, είτε κατόπιν υποδείξεων της κατασκευάστριας εταιρείας, είτε κατόπιν δικής τους απόφασης, είτε κατόπιν αιτήματος οποιουδήποτε από τους συνεργάτες τους. Επίσης η Επιτροπή επισημαίνει ότι αριθμός προμηθευτών σημείωσε ότι δεν προέβησαν σε οποιοσδήποτε τέτοιες ενέργειες.

Συνεπώς από τα στοιχεία που έχουν συλλεχθεί, εξεταστεί και αξιολογηθεί από την Επιτροπή δεν προκύπτει να υπάρχει είτε μέσω των μεταξύ τους συμφωνιών είτε άλλως πως προνομιακή μεταχείριση της ΑΤΗΚ ή και διακριτική μεταχείριση έναντι άλλων από τους προμηθευτές σε σχέση με προωθητικές/ εποχιακές /περιοδικές ενέργειες.

Πέραν τούτων, η Επιτροπή σημειώνει ότι στο πλαίσιο της παρούσας υπόθεσης αξιολόγησε και τις θέσεις των προμηθευτών σε ό,τι αφορά την ενημέρωση συνεργατών τους σχετικά με εκπτώσεις/ προσφορές, λαμβανομένων υπόψη των γενικών θέσεων που τέθηκαν ενώπιόν της περί μη ενημέρωσης ή προνομιακής ενημέρωσης της ΑΤΗΚ ή και κάποιων συνεργατών της. Η Επιτροπή επισημαίνει ότι πέραν των γενικών ισχυρισμών που είχαν υποβληθεί από δύο εταιρείες αναφορικά με ενημερώσεις σε σχέση με τις προσφορές που γίνονταν σε συσκευές κινητής τηλεφωνίας, η μοναδική περίπτωση στην οποία έγινε συγκεκριμένη αναφορά, ήταν αυτή της {...} που έλαβε χώρα μεταξύ 23 έως 26 Φεβρουαρίου 2017.

Συγκεκριμένα, όσον αφορά για το πως και αν γίνεται κάποια ενημέρωση των πελατών στην περίπτωση των Περιοδικών /Εποχιακών /Πρωθητικών ενεργειών οι οποίες πραγματοποιούνται, η {...} ανέφερε ότι η ΑΤΗΚ ήταν υπεύθυνη στο να ενημερώνει τους συνεργάτες της αναφορικά με αυτές τις οποίες αποφάσιζε η ίδια, οι οποίοι με τη σειρά τους προέβαιναν σε υποβολή παραγγελιών των προϊόντων στον προμηθευτή (ήτοι, την {...}). Ως παράδειγμα επισυνάφθηκαν τιμολόγια/πιστωτικά σχετικά με παραγγελίες των πελατών της {...} κατά το στάδιο της προσφοράς/ προωθητικής ενέργειας Μαρτίου 2016 αναφορικά με τα προϊόντα S7 και S7 edge. Η {...} περαιτέρω επισύναψε σχετική αλληλογραφία μεταξύ της και των εταιρειών Soundtech, Hadjimitsis, Electroline, Aeliotis, Bionic, Kolokasis, Smartcom, Geohama, Dktelecom, MK ikom, Charmandas αναφορικά με τις περιοδικές, εποχιακές και προωθητικές ενέργειες που πραγματοποιήθηκαν την περίοδο 1/1/2016-31/3/2018. Όσον αφορά συγκεκριμένα τις προσφορές Φεβρουαρίου 2017 στην ΑΤΗΚ, για τις οποίες υποβλήθηκαν σχετικοί ισχυρισμοί, η {...} επισήμανε πως κατά την περίοδο 23-26/2/2017 προέβη σε προσφορά/ προωθητική ενέργεια προς όλους τους πελάτες της (ήτοι ΑΤΗΚ, HADJIMITSIS TRADING LTD, ALP AELIOTIS TRADING LTD, BIONIC ELECTRONICS HT LTD, K.KOLOKASIS TELECOM LTD, CHARMANDAS TELECOM LTD, D&K TELECOM LTD, MK IKOM TECHNOLOGIE LTD, P.TH. EXTREMEMOBILE LTD, SMART COM, SOUND TECH, ALPAN ELECTROLINE LTD, MTN και MT TECHNOLOGIE) για το μοντέλο A5 2017(A520) το οποίο προσφερόταν στην ειδική

χονδρική τιμή των €{...}. Η {...} σημείωσε επίσης ότι η ενημέρωση της προσφοράς έγινε τηλεφωνικώς στους ακόλουθους πελάτες της εταιρείας: ΑΤΗΚ, ΜΤΝ, Hadjimitsis, Aeliotis, Sound Tech, Smartcom, D&K Telecom, Bionic, Geohama, Kolokasis, Charmandas, MK Ikom, MT Technoline, P.TH.EXTREMEMOBILE LTD, και ALPAN ELECTROLINE LTD.

Όσον αφορά για το πως και αν γίνεται κάποια ενημέρωση των πελατών στην περίπτωση των Περιοδικών /Εποχιακών /Πρωθητικών ενεργειών οι οποίες πραγματοποιήθηκαν, η Επιτροπή σημείωσε τις θέσεις προμηθευτών ότι αυτές γίνονταν προφορικώς ή μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και σε μία περίπτωση με μετέπειτα υπογραφή ειδικής συμφωνίας, σε κάποιες περιπτώσεις μέσω ειδικής ιστοσελίδας στην οποία παρέχεται πρόσβαση στους πελάτες ενώ προμηθευτές ενημέρωναν τους πελάτες με τους οποίους είχαν συνεργασία εντός συγκεκριμένου χρονικού διαστήματος πριν την προσφορά. Η Επιτροπή μελέτησε όλα τα ενώπιον της στοιχεία που απέστειλαν οι προμηθευτές προς τεκμηρίωση των θέσεών τους.

Η Επιτροπή επισημαίνει ότι στη βάση των ενωπίων της στοιχείων δεν υπάρχουν ενδείξεις που δεικνύουν προνομιακή ενημέρωση της ΑΤΗΚ σε σχέση με προσφορές. Σε κάποιες περιπτώσεις η ΑΤΗΚ αναλάμβανε για λόγους ευκολίας την ενημέρωση των συνεργατών της. Γίνεται αντιληπτό ότι οποιεσδήποτε γενικές προωθητικές ενέργειες γίνονταν από τους προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας προωθούνταν σε όλους τους παίκτες της αγοράς ή/και μεμονωμένα στη βάση συμφωνιών με μεμονωμένες επιχειρήσεις. Στην περίπτωση γενικών προσφορών ο προμηθευτής ενημέρωνε τους συνεργάτες του. Κάποιος προμηθευτής έχει δηλώσει ότι μετά από κάποιο χρονικό διάστημα μη συνεργασίας με πωλητές θεωρούν ότι αυτοί καθίστανται ανενεργοί και δεν τους ενημερώνει για προωθητικές ενέργειες. Σε οποιαδήποτε περίπτωση δεν έχει διαφανεί ότι ο τρόπος ενημέρωσης από τους προμηθευτές είναι αποτέλεσμα συμφωνίας (μυστικής ή άλλως πως) με την ΑΤΗΚ για προνομιακή ενημέρωση ή διακριτική μεταχείριση σε σχέση με τρίτους. Επισημαίνεται ότι οι όροι των συμβολαίων ΑΤΗΚ με προμηθευτές έχουν ήδη αξιολογηθεί από την Επιτροπή στο πλαίσιο εξέτασης της παρούσας υπόθεσης.

Ως εκ τούτων, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι δεν φαίνεται ότι οι προωθητικές ενέργειες που γίνονταν από τους προμηθευτές και για τις οποίες ενημέρωναν τους συνεργάτες τους, να είχαν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρακώλυση, τον περιορισμό ή την νόθευση του ανταγωνισμού εντός της Δημοκρατίας κατά παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου.

6.5.2.3 ΠΕΡΙΟΔΙΚΕΣ /ΕΠΟΧΙΑΚΕΣ /ΠΡΩΘΗΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΑΤΗΚ

(α) Αποφάσεις για τη πραγματοποίηση περιοδικών ή εποχιακών ή προωθητικών ενεργειών και εκτίμηση των ποσοτήτων

Η Επιτροπή περαιτέρω προχώρησε στην αξιολόγηση και εξέταση Περιοδικών /Εποχιακών /Πρωθητικών ενεργειών οι οποίες γίνονταν από τους προμηθευτές σε συνεργασία με την ΑΤΗΚ και οι οποίες αφορούσαν συσκευές κινητής τηλεφωνίας την περίοδο από 1/1/2016 έως το πρώτο τρίμηνο 2018, λαμβανομένων των θέσεων που υποβλήθηκαν από δύο (2) συνεργάτες της ΑΤΗΚ σε σχέση με τον τρόπο εφαρμογής των.

Η ΑΤΗΚ, σημείωσε ότι οι τιμές προμήθειας των τερματικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας κοινοποιούνται στην ΑΤΗΚ από τους εξουσιοδοτημένους διανομείς, οι οποίοι αποστέλλουν τους επίσημους τιμοκαταλόγους τους. Οι επίσημοι τιμοκατάλογοι περιλαμβάνουν τις χονδρικές τιμές αγοράς των τερματικών συσκευών, ενώ σε αρκετές περιπτώσεις και προτεινόμενες λιανικές τιμές πώλησης. Στον καθορισμό της λιανικής τιμής πώλησης των τερματικών συσκευών, η ΑΤΗΚ ελέγχει το περιθώριο μεταξύ της χονδρικής και της προτεινόμενης λιανικής τιμής πώλησης της κάθε συσκευής, καθώς και τις τιμές πώλησης των συσκευών στην υπόλοιπη αγορά.

Σε σχέση με τον αριθμό συσκευών που υπολογίζονται από την ΑΤΗΚ για τις ανάγκες των Συνεργατών της, και τις εκπτώσεις που παρέχονται, στην περίπτωση που ζητηθεί μεγαλύτερος αριθμός συσκευών κινητής τηλεφωνίας από τους Συνεργάτες της ΑΤΗΚ σε σχέση με τον προβλεπόμενο, η ΑΤΗΚ διευκρίνισε πως πάντοτε λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες των συνεργατών της όταν αποφασίζει τις ποσότητες που θα διατεθούν στις διάφορες περιοδικές/ εποχιακές προωθητικές ενέργειες. Ο τρόπος υπολογισμού των αναγκών των συνεργατών γίνεται με τον ίδιο τρόπο που γίνεται και για τις ανάγκες της ΑΤΗΚ για το δίκτυο καταστημάτων της. Παρακολουθούνται δηλαδή, οι πωλήσεις ανά μοντέλο και με βάση την προσφορά/ ειδική τιμή πώλησης και τις τιμές του ανταγωνισμού, γίνονται προβλέψεις. Τα τελευταία χρόνια, σε περιόδους υψηλής ζήτησης ζητείται από τους συνεργάτες όπως στείλουν απευθείας τις προβλέψεις τους στους προμηθευτές. Ο αριθμός των συσκευών που είναι σε προσφορά με κάλυψη από τον προμηθευτή δεν είναι απεριόριστος και εξαρτάται, τόσο από τη διαθεσιμότητα των συσκευών, όσο και από το ποσό που θα παρέχει ο προμηθευτής. Οι καλύψεις που δίνονται από τους προμηθευτές ανά συσκευή είναι οι ίδιες, τόσο για τη ΑΤΗΚ, όσο και για το δίκτυο συνεργατών.

Η εταιρεία {...} σε ότι αφορά τις περιοδικές /εποχιακές /προωθητικές ενέργειες οι οποίες γίνονταν σε συνεργασία με την ΑΤΗΚ, σημείωσε ότι:

(α) Οι προσφορές με την ΑΤΗΚ αποφασίζονταν σε κοινές συναντήσεις μεταξύ της {...} και της ΑΤΗΚ. Η ΑΤΗΚ ήταν υπεύθυνη να ενημερώσει τους συνεργάτες της οι οποίοι στη συνέχεια απέστειλλαν τις παραγγελίες τους αναφορικά με τα σχετικά προϊόντα που επιθυμούσαν στην {...}. Αφού συμφωνούνταν τα μοντέλα προς ζήτηση και οι τιμές με βάση τις συνθήκες της αγοράς η ΑΤΗΚ ενημέρωνε το δίκτυο συνεργατών της. Φαίνεται δηλαδή ότι η ΑΤΗΚ διασφάλιζε τις ίδιες προσφορές για τους συνεργάτες της.

(β) Οι προσφορές γίνονται βάσει χρονικής περιόδου και σε ελάχιστες περιπτώσεις βάση ποσότητας. Στις περιπτώσεις όπου δόθηκαν προσφορές για συγκεκριμένη ποσότητα η κατανομή του αποθέματος για την ΑΤΗΚ και τους συνεργάτες της οριζόταν από την ΑΤΗΚ. Η Επιτροπή επισημαίνει ότι επί τούτου αποστάληκε από την {...} ως παράδειγμα προσφορά Α5 2016 για συνολική ποσότητα 500 τεμάχια όπου φαίνεται ότι η ΑΤΗΚ υπολόγισε για τους συνεργάτες της 100 τεμάχια⁸⁴.

(γ) Πάγια πρακτική της ΑΤΗΚ είναι να προβαίνει σε πρόβλεψη (forecast) των αναγκών της για όλη τη γκάμα των προϊόντων. Σε συγκεκριμένες χρονικές περιόδους όπου η ζήτηση ήταν πολύ υψηλή η ΑΤΗΚ αγόραζε ολόκληρη την ποσότητα της πρόβλεψης της από την αρχή του μήνα.

(δ) Δεν υπήρξε περίπτωση έλλειψης αποθεμάτων, και να μην ήταν δυνατό η εταιρεία να εξυπηρετήσει οποιοδήποτε πελάτη, κατά την περίοδο που γίνονταν περιοδικές /εποχιακές /προωθητικές ενέργειες. Σε περιόδους υψηλής ζήτησης των προϊόντων πιθανόν να υπήρξαν λιγότερες των αναμενόμενων παραλαβές αποθέματος στην Κύπρο και κατ' επέκταση στην παράδοση προς τους πελάτες. Αυτό ίσχυε ανεξαιρέτως για όλους τους πελάτες και παραδίδονταν τα αποθέματα αμέσως μετά την παραλαβή τους. Για παράδειγμα, και σχετικά με την προσφορά για το προϊόν S7/S7 edge ημερομηνίας 11/3/2016 με δώρο ένα φορτιστή, υπήρξε ολιγοήμερη καθυστέρηση της παραλαβής των φορτιστών. Αυτό ίσχυε για όλους τους πελάτες. Προς επίρρωση της θέσης αυτής, η {...} παράθεσε σχετική αλληλογραφία.

Η εταιρεία {...}⁸⁵ σημείωσε ότι οι προωθητικές ενέργειες αναλαμβάνονται συνεκτιμώντας {.....}. Ως επί το πλείστον, το κόστος της όποιος τέτοιας καλύτερης τιμολόγησης το επωμιζόταν ο κατασκευαστής. Δεύτερον, ανέφερε ότι γίνονταν και άλλες προωθητικές ενέργειες για να βοηθήσουν στην αύξηση των πωλήσεων ενός συγκεκριμένου λιανέμπορα/ παροχέα υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας αλλά και με γνώμονα {.....}. Ίδιες τακτικές ακολουθούνταν και με άλλους πελάτες, εκτός από την ΑΤΗΚ. Τα προαναφερθέντα αφορούσαν μόνο ενέργειες για τις κινητές συσκευές LG, που είχαν ένα πολύ μικρό ποσοστό πωλήσεων σε σχέση με άλλες

⁸⁴ Βλ. ηλεκτρονικά μηνύματα ημερομηνίας 13/4/2016 και 14/4/2016 με θέμα «Κάλυψη για παλιές και υφιστάμενες προσφορές – Πρώτη ενημέρωση για Galaxy A5 (2016)» και «Για προσφορά του Galaxy A5 (2016)» αντίστοιχα.

⁸⁵ Επιστολή ημερομηνίας 27/9/2018.

συσκευές κινητής τηλεφωνίας στην Κύπρο, αλλά και ευρύτερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, καθώς επίσης και χαμηλό βαθμό διείσδυσης στις αγορές. Η ποσότητα συσκευών της προσφοράς αποτελούσε αντικείμενο διαβουλεύσεων/ διαπραγματεύσεων με την ΑΤΗΚ. Η τελική απόφαση συνεκτιμά και την ελάχιστη πρώτη παραγγελία (MOQ- minimum order quantity) του κατασκευαστή για την πρώτη τοποθέτηση, το οποίο για την LG ανέρχεται σε {...} κομμάτια ανά μοντέλο. Την ποσότητα αυτή όμως «απορροφούν» όλοι οι πελάτες της εταιρείας μέχρι και την 27/9/2018. Η εταιρεία πρόσθετα ανέφερε πως «Από την παραγγελία την οποία τοποθετεί η εταιρεία βάσει {.....}}, τοποθετείται η παραγγελία στον κατασκευαστή.».

Η {...} πρόσθεσε ότι οι προβλέψεις της εταιρείας προς τον κατασκευαστή ήταν κυμαινόμενες και συνήθως κλείδωναν {...} το αργότερο πριν την προγραμματισμένη ημερομηνία παράδοσης. Ο χρόνος αυτός χρειαζόταν πρώτον γιατί το εργοστάσιο του κατασκευαστή χρειάζεται το λιγότερο {...} εκ των προτέρων να είναι ενημερωμένο για τις ποσότητες παραγωγής και δεύτερο για να καλυφθεί ο χρόνος μεταφοράς. Επισημάνθηκε πως ενδέχεται σε κάποιους κωδικούς συσκευών, και νοουμένου ότι υπήρχε διαθεσιμότητα στην αποθήκη του κατασκευαστή, να διαφοροποιηθούν οι προβλέψεις της εταιρείας προς τα πάνω. Σημειώθηκε επίσης πως υπήρχε περίπτωση που η εταιρεία δεν έλαβε τις ποσότητες που ζήτησε, ή/ και να μην τις πάρει την προκαθορισμένη ημερομηνία/ περίοδο παράδοσης λόγω αδυναμίας του κατασκευαστή να ικανοποιήσει όλες τις ανάγκες των πελατών του την προκαθορισμένη ημερομηνία της εισαγωγής στην αγορά. Σ' αυτές τις περιπτώσεις ενημερώνεται η εταιρεία εκ των προτέρων από τον κατασκευαστή. Όταν τελικά παραληφθούν οι ποσότητες στις αποθήκες της εταιρείας, τότε άρχιζε να εκτελεί τις παραγγελίες των πελατών της κατά προτεραιότητα (πρώτα εξυπηρετούνταν αυτοί που έχουν δηλώσει τις προβλέψεις τους και έχουν στείλει παραγγελία). Για όσους δουλεύαν βάσει της ζήτησης ανά κομμάτι όταν είχαν ανάγκη, τότε η εταιρεία τους εξυπηρετούσε άμεσα νοουμένου ότι είχε διαθέσιμο απόθεμα στις αποθήκες της. Την περίοδο αναφοράς δεν έτυχε περίπτωση, στην οποία να μην είχε το απαιτούμενο απόθεμα για να ικανοποιήσει τις ανάγκες όλων των πελατών της η εταιρεία, κατά τη διάρκεια προωθητικών ενεργειών, ούτε είχαν αρνηθεί ποτέ να πωλήσουν σε κάποιον ενδιαφερόμενο πελάτη.

Επίσης, η {...} σημείωσε ότι γίνονταν προβλέψεις πριν από κάθε εισαγωγή συσκευής στην αγορά ή την ανάληψη προωθητικής ενέργειας. Εντούτοις, δεν γινόταν οποιαδήποτε προαγορά συσκευών. Οι προσφορές της ΑΤΗΚ άρχιζαν, εξ όσων καλύτερα γνωρίζουν, όταν οι συσκευές βρίσκονταν ήδη στα καταστήματα της ΑΤΗΚ. Οι περισσότερες προσφορές που έχουν τρέξει με την ΑΤΗΚ είχαν σαν στόχο {.....}. Παρόλα αυτά υπήρξαν και περιπτώσεις στις οποίες έτρεξαν και προσφορές οι οποίες στόχευαν

{.....}.⁸⁶ Οι προσφορές αυτές αποτελούσαν κοινή πρακτική την οποία ακολουθούσαν και με άλλους πελάτες, για να υπάρχει ένα υγιές απόθεμα κινητών LG στην αγορά. Επισημάνθηκε ότι δεν έτυχε να αντιμετωπίσουν πρόβλημα έλλειψης αποθεμάτων κατά τη διάρκεια ισχύος των προωθητικών ενεργειών.

Η εταιρεία {...} ανέφερε ότι οι αποφάσεις λαμβάνονταν κατ' αρχή από την εταιρεία σε συντονισμό με τον κατασκευαστή και ακολούθως συζητούνταν κινήσεις προώθησης, στη συγκεκριμένη περίπτωση με την ΑΤΗΚ, και οριστικοποιούνταν. Σημείωσε περαιτέρω ότι η ΑΤΗΚ προαγοράζε αριθμό συσκευών, καθώς επίσης ότι η {...} λάμβανε από την ΑΤΗΚ έκθεση πωλήσεων και αποθεμάτων του κάθε καταστήματος CYTASHOP. Επεσήμανε ότι δεν αντιμετώπισαν πρόβλημα έλλειψης αποθεμάτων σε περιπτώσεις που υλοποιήθηκαν προωθητικές ενέργειες.

Η εταιρεία {...} σημείωσε ότι αρχικά γινόταν πρόταση προς το αρμόδιο τμήμα της ΑΤΗΚ, συζητούνταν οι λεπτομέρειες που αφορούσαν την εκάστοτε ενέργεια και στη συνέχεια και εφόσον συμφωνείτο η ενέργεια, προχωρούσαν στην υλοποίηση της. Οι ποσότητες των συσκευών που θα προμηθευόταν η ΑΤΗΚ προ-συμφωνούνταν και ήταν προϋπόθεση υλοποίησης της ενέργειας. Όσον αφορά το δίκτυο συνεργατών της ΑΤΗΚ, σημειώθηκε πως ζητείτο από την ΑΤΗΚ όπως έκαστος συνεργάτης αποστείλει στην {...} μία πρόβλεψη αναγκών του και εφόσον δίδονταν τα στοιχεία αυτά, συνυπολογίζονταν οι ανάγκες του δικτύου και η εταιρεία φρόντιζε να έχει επαρκή αριθμό συσκευών προκειμένου να καλυφθούν όλοι οι μεταπωλητές της εταιρείας. Σημειώθηκε από την εταιρεία πως {.....
.....
.....}.

Η εταιρεία {...} ανέφερε ότι η ΑΤΗΚ δεν προ-αγόραζε συγκεκριμένο αριθμό συσκευών αλλά ενημέρωνε εγκαίρως την εταιρεία για τον αριθμό που θα χρειαζόταν, στη συνέχεια τοποθετούσε τμηματικές παραγγελίες για το κάθε κατάστημα CYTASHOP. Με αυτό τον τρόπο υπήρχε διαθέσιμος επαρκής αριθμός συσκευών προς υλοποίηση της εκάστοτε προσφοράς. Η ίδια διαδικασία ίσχυε και για τους μεταπωλητές του δικτύου ΑΤΗΚ. Όταν όμως {.....}.

Η εταιρεία {...} ανέφερε ότι οι περισσότερες προωθητικές ενέργειες που συμφωνήθηκαν κατά την περίοδο 2016-3/2018 με την ΑΤΗΚ πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο κοινού

⁸⁶ Οι εν λόγω προσφορές και ο αριθμός συσκευών για κάθε μοντέλο ξεχωριστά φαίνονται αναλυτικά στο Παράρτημα 15, της επιστολής ημερομηνίας 27/9/2018.

προγράμματος, στο οποίο συμμετείχαν τόσο η ΑΤΗΚ όσο και άλλοι συνεργάτες της εταιρείας. Οι προωθητικές ενέργειες⁸⁷, είχαν στόχο την αύξηση των πωλήσεων σε παλαιότερα κατά κανόνα μοντέλα iPhone από τα τελευταία που κυκλοφορούσαν στην αγορά, ακριβώς επειδή η ζήτηση και η αξία των παλαιότερων μοντέλων αυτών μειώνονται κάθε φορά που λανσάρεται και κάποιο νεότερο μοντέλο. Οι προωθητικές ενέργειες κατά περίπτωση πραγματοποιούνταν αφού προηγουμένως είχε γνωστοποιηθεί από την Apple κάποιο αντίστοιχο πρόγραμμα, το οποίο εν συνεχεία προτείνετο από την εταιρεία με τις ανάλογες προσαρμογές προς τους συνεργάτες, όσοι εκ των οποίων συμφωνούσαν, υπέγραφαν σχετική σύμβαση. Σε ορισμένες περιπτώσεις, προωθητικές ενέργειες μπορούσε να συμφωνηθεί ειδικά και μετά από πρόταση κάποιου ή κάποιων εκ των συνεργατών, επί τη βάσει εμπορικής εκτίμησής του για τη δυνατότητα του επίτευξης αυξημένων πωλήσεων ή αναλόγως της εκτιμώμενης ζήτησης (π.χ. είτε συγκεκριμένου μοντέλου, είτε λόγω εποχιακής αύξησης της ζήτησης). Κοινός παρονομαστής για την απόφαση εκ μέρους της εταιρείας πραγματοποίησης ή μη προωθητικών ενεργειών ήταν η αύξηση των πωλήσεων του εκάστοτε προωθούμενου μοντέλου.

Η {...} ανέφερε ότι ως διανομέας προϊόντων της Apple δεν είναι κατά κανόνα σε θέση να δεσμεύει συγκεκριμένες ποσότητες προϊόντων, προκειμένου αυτές να διατεθούν από τους συνεργάτες της εταιρείας στο πλαίσιο διενέργειας εκ μέρους τους προωθητικών ενεργειών. Κατά συνέπεια οι αποφάσεις της εταιρείας, όποτε περιλαμβάνουν ποσότητες, βασίζονται πρωτίστως στη διαθεσιμότητα των προϊόντων αυτών προς την εταιρεία από την Apple, τα αιτήματα δε εκάστου μεταπωλητή (και συνεπώς και της ΑΤΗΚ) συνεκτιμώνται σε συνάρτηση με την ως άνω διαθεσιμότητα εκ μέρους της Apple. Δεν λαμβάνονταν υπόψη οι ανάγκες των συνεργατών της ΑΤΗΚ, ούτε των συνεργατών άλλων μεταπωλητών της εταιρείας, με τους οποίους άλλωστε δεν τους συνέδεε, όπως αναφέρουν, καμία συμβατική, εμπορική ή άλλη σχέση. Επισημάνθηκε περαιτέρω ότι δεν υπήρχαν συμβάσεις προαγοράς με την ΑΤΗΚ, καθώς επίσης ότι η εταιρεία δεν αντιμετώπισε σε κάποια περίπτωση έλλειψη αποθεμάτων σε προϊόντα για τα οποία είχε συνάψει με τους πελάτες – συνεργάτες της συμβάσεις προωθητικών ενεργειών. Η εταιρεία προμήθευε μόνο τους πελάτες – συνεργάτες της (πελάτες της {...} εντός της Κυπριακής Δημοκρατίας)⁸⁸ και δεν εξυπηρετούσαν τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ ή οποιονδήποτε άλλο τρίτο.

Η εταιρεία {...} ανέφερε ότι λαμβάνονταν υπόψη οι ανάγκες της ΑΤΗΚ αλλά και των συνεργατών (γίνονταν προ παραγγελίες). Σε σχέση με το κατά πόσο η ΑΤΗΚ προαγόραζε

⁸⁷ Βλ. Παράρτημα 4, απαντητικής επιστολής 29/3/2019.

⁸⁸ Βλ. πίνακα στη σελ. 3 απαντήσεων της εταιρείας {...} ημερομηνίας 29/3/2019 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της ΕΠΑ.

συγκεκριμένο αριθμό συσκευών που τίθεντο κατά καιρούς σε προσφορά τον οποίο έχει σε άμεση διάθεση στα επί τόπου καταστήματα CYTASHOP με την έναρξη της εκάστοτε προσφοράς όπως και διατήρηση ασφαλούς αποθέματος για έκτακτες ανάγκες, ανέφερε ότι σε περίπτωση προσφορών, υπάρχει απόθεμα για τα CYTASHOP.

Στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας οι εταιρείες {.....} και {.....} δήλωσαν πως ενημερώνονταν για τις προωθητικές ενέργειες από την ΑΤΗΚ και τις κατασκευαστικές εταιρείες μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και κάποιες φορές μέσω συνάντησης με την ΑΤΗΚ. Ακολούθως ενημέρωναν τον προμηθευτή για αριθμό συσκευών που θα χρειαστούν. Οι παραγγελίες προς τους προμηθευτές της ΑΤΗΚ, γίνονταν μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή τηλεφωνικώς, ενώ οι πληρωμές προς την εταιρεία γίνονται συνήθως με επιταγές 30 ημερών. Οι εν λόγω εταιρείες δήλωσαν επίσης πως σε περιπτώσεις που δεν υπάρχουν αποθέματα από τους προμηθευτές της ΑΤΗΚ, τότε αγοράζαν και από άλλους επίσημους προμηθευτές καθώς επίσης πως παραγγελίες πέραν των προϋπολογιζόμενων δεν τύγχαναν κάλυψης.

Η εταιρεία {...} σε επιστολή της ημερομηνίας 22/2/2020 σημείωσε ότι στο πλαίσιο των περιοδικών/ εποχιακών και προωθητικών ενεργειών που πραγματοποιούνται από την ΑΤΗΚ ενημερώνουν τον προμηθευτή για τον προϋπολογιζόμενο αριθμό συσκευών κινητής τηλεφωνίας που θα χρειαστούν σε σχέση με αυτές. Περαιτέρω σημείωσαν ότι στο πλαίσιο των Περιοδικών /Εποχιακών/ Προωθητικών ενεργειών που γίνονται από την ΑΤΗΚ, αγοράζουν συσκευές κινητής τηλεφωνίας και από άλλη εταιρεία πλην του προμηθευτή της ΑΤΗΚ, όταν δεν υπάρχουν αποθέματα από τους προμηθευτές της ΑΤΗΚ. Επίσης, η εταιρεία {...}⁸⁹ σε σχέση με τις Περιοδικές/ Εποχιακές/ Προωθητικές ενέργειες που γίνονται από την ΑΤΗΚ, ανέφερε ότι για τον προϋπολογιζόμενο αριθμό συσκευών κινητής τηλεφωνίας που χρειαζόταν σε σχέση με αυτές, τον τελευταίο καιρό ενημέρωναν το προμηθευτή, ενώ παλαιότερα ενημέρωναν και την ΑΤΗΚ ή ήταν διά μέσου της ΑΤΗΚ.

Σε ότι αφορά τις Περιοδικές/ Εποχιακές/ Προωθητικές ενέργειες που γίνονται από την ΑΤΗΚ, η εταιρεία {...}⁹⁰ ανέφερε ότι δεν ενημερώνουν την ΑΤΗΚ αλλά ούτε τους προμηθευτές της ΑΤΗΚ για τον προϋπολογιζόμενο αριθμό συσκευών κινητής τηλεφωνίας που θα χρειαστούν κατά τις εν λόγω προωθητικές ενέργειες.

⁸⁹ Απαντήσεις της εταιρείας {...} ημερομηνίας 10/3/2020 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της ΕΠΑ.

⁹⁰ Απαντήσεις της εταιρείας {...} ημερομηνίας 28/2/2020 σε απάντηση αιτήματος συλλογής πληροφοριών από την Υπηρεσία της ΕΠΑ.

Στη βάση των ενώπιον της Επιτροπής στοιχείων, διαφαίνεται ότι την υπό αναφορά περίοδο και οι προωθητικές ενέργειες που πραγματοποιούνταν σε συνεργασία με την ΑΤΗΚ γίνονταν στη βάση συγκεκριμένων διαδικασιών, οι οποίες ακολουθούνταν στην περίπτωση των συνεργατών αφού τέτοιες προωθητικές ενέργειες γίνονταν σε συνεργασία όχι μόνο με την ΑΤΗΚ αλλά με αριθμό λιανεμπόρων. Περαιτέρω η πλειοψηφία των προμηθευτών ζητούσε από την ΑΤΗΚ, καθώς και από τις εταιρείες MTN και Primetel και τους συνεργάτες τους να υπολογίσουν τις μελλοντικές τους ανάγκες ώστε αυτές να συνυπολογιστούν κατά την αγορά των συσκευών κάτι το οποίο δεν έπρατταν όλοι με αποτέλεσμα σε ορισμένες περιπτώσεις να παρατηρείτο έλλειψη αποθεμάτων. Επίσης διαφαίνεται ότι η ΑΤΗΚ προσπαθούσε να καλύψει και τους συνεργάτες της στις προωθητικές ενέργειες με σκοπό κυρίως να προωθεί την κύρια δραστηριότητα της κινητής τηλεφωνίας.

Επί τούτων σημειώνεται η θέση της {...} ότι «[...] {.....}.....}».

Ως εκ τούτων, η Επιτροπή στη βάση των ενώπιον της στοιχείων καταλήγει ομόφωνα ότι δεν προκύπτει πως οι προωθητικές ενέργειες που γίνονταν σε συνεργασία των προμηθευτών και ΑΤΗΚ να είχαν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρακώλυση, τον περιορισμό ή την νόθευση του ανταγωνισμού εντός της Δημοκρατίας κατά παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου για τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ, καθώς και ότι ούτε έχει στοιχειοθετηθεί ότι η ΑΤΗΚ και οι προμηθευτές της περιόριζαν στους συνεργάτες της ΑΤΗΚ την πρόσβαση στις προωθητικές ενέργειες.

(β) Τιμολογιακή πολιτική αναφορικά με τις προωθητικές ενέργειες και καλύψεις από ΑΤΗΚ και προμηθευτές

Η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με τους όρους που περιέχονται στις Συμφωνίες της ΑΤΗΚ με τους Συνεργάτες της: «{.....}»⁹¹»
Όσον αφορά τη χορηγία προς τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ που αφορά τόσο την κάλυψη/συνεισφορά του προμηθευτή, όσο και την κάλυψη/συνεισφορά της ίδιας της ΑΤΗΚ, σημείωσε ότι η διαδικασία απόδοσης κάλυψης/ συνεισφοράς προς τους μεταπωλητές έχει ως ακολούθως: «Πριν την έναρξη της περιόδου αναφοράς, κοινοποιεί η ΑΤΗΚ στο δίκτυο συνεργατών ενημέρωση με τις συσκευές που θα έχουν κάλυψη από τους προμηθευτές ή/και από την ΑΤΗΚ, καθώς επίσης και τη χρονική διάρκεια της εκστρατείας. Με τη λήξη της προσφοράς αποστέλλεται στον κάθε συνεργάτη αρχείο με τις πωλήσεις του για έλεγχο και τυχόν διορθώσεις. Δίνεται επαρκής χρόνος στους Συνεργάτες για να αποστείλουν τα

⁹¹ Ο όρος {.....}.

στοιχεία. Αφού συμψηφιστούν τα στοιχεία και επιβεβαιωθεί ότι συμφωνούν, αποστέλλεται το αρχείο στους προμηθευτές για να προχωρήσουν με τη σχετική κάλυψη. Παράλληλα υπολογίζεται το ποσό κάλυψης που αφορά την ΑΤΗΚ και αποστέλλεται στους Συνεργάτες για τιμολόγηση.» Σε σχέση με το κατά πόσο ένας Συνεργάτης μπορεί να αγοράσει συσκευή από άλλη εταιρεία πλην του προμηθευτή της ΑΤΗΚ όταν πωλάει προσφορές της ΑΤΗΚ, και εάν ναι, τι κόστος καλύπτει η ΑΤΗΚ σημείωσε ότι «οι συνεργάτες μπορούν να αγοράζουν συσκευές από όποιο σημείο επιθυμούν», ενώ επίσης ανέφερε ότι «δεν υπάρχει κανένας περιορισμός ή διαφοροποίηση από την ΑΤΗΚ για το θέμα των καλύψεων.»

Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 16/3/2020 με τη λήξη της περιόδου προσφοράς/προωθητικής ενέργειας, υπολογίζονται οι πωλήσεις που έγιναν για τα μοντέλα που ήταν σε προσφορά και οι καλύψεις ανά μοντέλο που πρέπει να δοθούν από τον προμηθευτή. Τα ποσά αποστέλλονται στους προμηθευτές για έλεγχο και έκδοση πιστωτικής σημείωσης. Όσο αφορά τους συνεργάτες με τη λήξη της περιόδου προσφοράς, αποστέλλεται στον κάθε συνεργάτη αρχείο με τις πωλήσεις του για έλεγχο και τυχόν διορθώσεις. Αφού επιβεβαιώσουν ότι συμφωνούν, αποστέλλεται η έκθεση (report) στους προμηθευτές. Οι προμηθευτές ελέγχουν ότι οι συσκευές έχουν αγοραστεί από το επίσημο κανάλι και προβαίνουν σε απόδοση της κάλυψης.

Η ΑΤΗΚ σημείωσε ότι στα Cytashop, την περίοδο από 1/1/2013 έως 31/3/2018, όταν τίθεντο προς πώληση συσκευές κινητής τηλεφωνίας, στα καρτελάκια που τοποθετούνται δίπλα από τις συσκευές στα καταστήματα Cyta, αναγράφεται η λιανική τιμή και η τιμή με πρόγραμμα συμβολαίου.

Όσον αφορά τον καθορισμό της τιμής πώλησης κάθε μοντέλου προς την ΑΤΗΚ, η εταιρεία {...} με επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018 σημείωσε ότι ως προμηθευτής συσκευών κινητής τηλεφωνίας προσπαθεί σε μηνιαία βάση να δίνει ανταγωνιστικές τιμές πώλησης σε όλους στους πελάτες της, συμπεριλαμβανομένης και της ΑΤΗΚ. Στον καθορισμό της τιμής η {...} λαμβάνει υπόψη της τη δυναμική της ίδιας της αγοράς συσκευών κινητής τηλεφωνίας καθώς και του επιπέδου ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά σε χονδρικό και λιανικό επίπεδο. Η εταιρεία {...} σημείωσε πως ένεκα της φύσης της αγοράς συσκευών κινητής τηλεφωνίας, πολλές εταιρείες, όπως αναφέρει, προμηθεύονται συσκευές από το εξωτερικό και όχι από τον επίσημο διανομέα εφόσον οι τιμές αγοράς από μεταπωλητές/ πωλητές του εξωτερικού μπορεί να είναι φθηνότερες από τις τιμές προσφοράς του επίσημου διανομέα. Επεσήμανε πως οι εταιρείες αυτές έχουν ως αποτέλεσμα χαμηλότερο κόστος αγοράς και έτσι μεταπουλούν σε χαμηλότερη λιανική τιμή με το περιθώριο να αλλάζουν τις λιανικές τιμές σε τακτά χρονικά διαστήματα. Δήλωσε πως μια επισκόπηση της αγοράς συσκευών κινητής τηλεφωνίας καταδεικνύει πως η εν λόγω αγορά είναι από μόνη της πάρα πολύ

ανταγωνιστική και υπόκειται σε συνεχείς αλλαγές τόσο από την πλευρά της ζήτησης όσο και της προσφοράς. Ως αναφέρθηκε από την εταιρεία {...}, είναι μια αγορά που εξελίσσεται ταχέως από την άποψη τόσο της καινοτομίας, όσο και της τεχνολογίας και αυτοί οι παράγοντες πρέπει να ληφθούν υπόψη στον καθορισμό της τιμής.

Η εταιρεία {...} με επιστολή της ημερομηνίας 20/3/2020, διευκρίνισε πως ενδεχόμενα ορισμένες φορές να επικοινωνούσε με τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ δια τηλεφώνου ή/και ορισμένες φορές μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, ούτως ώστε να ενημερωθεί για τις ανάγκες τους. Σημείωσε ότι οι μέρες πίστωσης όλων των Συνεργατών (της ΑΤΗΚ) είναι 30 ημέρες. Ανέφερε επίσης, ότι ορισμένες φορές και ειδικά κατά τις περιόδους των προωθητικών ενεργειών, κάποιοι Συνεργάτες αιτούνταν όπως κατ' εξαίρεση διαφοροποιηθεί ο τρόπος πληρωμής τους, είτε με παράταση της πίστωσης (ήτοι, από 30 ημέρες σε 45 ημέρες), είτε με πληρωμή τοις μετρητοίς. Η {...} σύμφωνα με τα όσα ανέφερε στο πλαίσιο της παρούσας προκαταρκτικής έρευνας, πάντοτε αξιολογούσε τα αιτήματα και ουδέποτε έχει αρνηθεί οποιοδήποτε αίτημα (αναφορικά με τους όρους πίστωσης) από οποιοδήποτε Συνεργάτη της ΑΤΗΚ.

Επίσης, σημείωσε ότι όλες οι προσφορές της ΑΤΗΚ και των συνεργατών ισχύουν μόνο εάν ο τελικός καταναλωτής κάνει συμβόλαιο RED, ενώ ανέφερε ότι για να εκδοθούν τα πιστωτικά των προσφορών έπρεπε πρώτα η ΑΤΗΚ να απέστειλε στην {...} μια έκθεση (Report) που να επιβεβαιώνει πόσα συμβόλαια έχει πραγματοποιήσει ο κάθε συνεργάτης και να προσκομίζει και τα «IMEI»⁹² των συσκευών που έχουν γίνει με συμβόλαια RED. Σημείωσε ότι κατόπιν αξιολόγησης από την {...} ότι τα «IMEI» είχαν αγοραστεί από αυτήν, τότε η {...} προέβαινε στην έκδοση των πιστωτικών, αποστέλλοντας σχετικά έγγραφα περί τούτου.

Η εταιρεία {...}, με την επιστολή της ημερομηνίας 30/7/2018 ανέφερε ότι η πώληση συσκευών στην ΑΤΗΚ γινόταν με τον ίδιο τρόπο και τα ίδια κριτήρια που εφαρμόζονταν για το σύνολο των πελατών της, ήτοι με τοποθέτηση παραγγελιών και στη βάση τιμών, εκπτώσεων και άλλων διευκολύνσεων.

Από την πλευρά της η εταιρεία {...} με την επιστολή της ημερομηνίας 27/9/2018 ανέφερε ότι γενικά στην αγορά κινητών συσκευών/ τηλεφώνων δινόταν από τον κατασκευαστή προμήθεια/ έκπτωση από την προτεινόμενη από τον κατασκευαστή λιανική τιμή με περιθώριο κερδοφορίας το οποίο είναι συνολικά {...}% για όλη την αλυσίδα διανομής, δηλαδή για να καλύψει το ποσοστό κερδοφορίας της χονδρικής πώλησης και της λιανικής

⁹² International Mobile Equipment Identity.

πώλησης. Η κατανομή του εν λόγω ποσοστού γινόταν ανάλογα με τις συνθήκες του ανταγωνισμού και τη διαπραγματευτική ισχύ των διαφόρων εμπλεκόμενων στην αλυσίδα. Το ποσοστό μικτής κερδοφορίας που είχε η ΑΤΗΚ εκτιμάται σε {...}% από την προτεινόμενη τιμή λιανικής πώλησης του κατασκευαστή. Υπογραμμίστηκε επίσης πως ο κάθε πελάτης ήταν ελεύθερος να επιλέξει τη δική του τιμολογιακή πολιτική χωρίς οποιοδήποτε περιορισμό από την {.....} ή/και τον κατασκευαστή. Ως εκ τούτου, οι τιμές που πλήρωσε ο τελικός καταναλωτής καθορίζονταν αποκλειστικά από τους λιανέμπορους ή/και τις εταιρείες παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Συνεπώς, ως ανέφερε η εταιρεία το πραγματικό ποσοστό μικτής κερδοφορίας της ΑΤΗΚ μπορεί να ήταν χαμηλότερο ή/και ψηλότερο από {...}%. Η εταιρεία σημείωσε περαιτέρω πως, ότι συχνά οι πάροχοι τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών τιμολογούσαν πακέτα κινητής τηλεφωνίας στα οποία συμπεριλαμβάνετο και συσκευή, ως ένα ενιαίο προϊόν για το οποίο έθεταν ένα ενιαίο στόχο αναφορικά με το ποσοστό κερδοφορίας τους λόγω συμπληρωματικότητας. Κάποιοι πάροχοι τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών από την άλλη πρόσφεραν συσκευή μαζί με το πλάνο κινητής τηλεφωνίας χωρίς αρχικό κόστος προκειμένου να καταστούν οι καταναλωτές συνδρομητές τους, βάσει ενός συμβολαίου χρονικής διάρκειας (π.χ. 1 έτος, 2 έτη).

Σημειώθηκε ότι σε ορισμένες περιπτώσεις η εταιρεία {...}⁹³ προχώρησε σε ειδικές προωθητικές ενέργειες (sell-out promos) κατά τις οποίες δινόταν ποσό έκπτωσης επί των συνολικών πωλήσεων του μήνα (σε συγκεκριμένα μοντέλα συσκευών) ή επί του τιμολογίου, ώστε ο πελάτης να αυξήσει τις πωλήσεις του στα συγκεκριμένα μοντέλα. Αυτό σύμφωνα με την εταιρεία γινόταν στα πλαίσια παραχώρησης πρόσθετων κινήτρων για ανάληψη προωθητικών ενεργειών από τους λιανοπωλητές ή/και προσφοράς ευνοϊκότερων όρων συναλλαγής στους τελικούς καταναλωτές, λαμβάνοντας υπόψη τις εκάστοτε τρέχουσες συνθήκες ανταγωνισμού μεταξύ συσκευών διαφορετικού κατασκευαστή. Επισημάνθηκε επί τούτου πως η παραχώρηση των εν λόγω εκπτώσεων δεν συναρτώταν με κανένα τρόπο με την τήρηση των προτεινόμενων τιμών του κατασκευαστή. Όπως αναφέρθηκε, την αποκλειστική ευθύνη για τον καθορισμό των τιμών στη λιανική αγορά είχαν οι λιανέμποροι ή/και οι πάροχοι τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

Η εταιρεία {...} με την επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018 ανέφερε ότι στις συμφωνίες με την ΑΤΗΚ δεν καθοριζόταν τιμές για τις συσκευές και μοντέλα τα οποία την προμήθευε η {...}, διευκρινίζοντας ότι σε καμία συμφωνία που διατηρούσε με τους μεταπωλητές της δεν καθορίζονται συγκεκριμένες τιμές. Η εταιρεία διευκρίνισε πως στο Παράρτημα Ι της συμφωνίας με την ΑΤΗΚ καταγράφονται τα μοντέλα των συσκευών που πωλούνταν τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

⁹³ Απαντήσεις {...} ημερομηνίας 27/9/2018.

{.....
.....
.....}

Η εταιρεία {...} με την επιστολή της ημερομηνίας 29/3/2019 ανέφερε ότι οι συμφωνίες που έχει συνάψει με την ΑΤΗΚ για την προμήθεια συσκευών κινητής τηλεφωνίας, οι οποίες ήταν σε ισχύ κατά την εν λόγω περίοδο, αφορούσαν συγκεκριμένα τα «iPhone», δηλαδή τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας της εταιρείας Apple. Οι τιμές προμήθειας των συσκευών αυτών ήταν πάντοτε εκείνες του εκάστοτε ισχύοντος τιμοκατάλογου της {...}, ο οποίος ήταν αναρτημένος στην ιστοσελίδα της εταιρείας και ίσχυε για όλους τους συνεργάτες τους, όπως προέβλεπε η μεταξύ τους (βασική) σύμβαση πώλησης που ήταν σε ισχύ καθ' όλη τη διάρκεια της εν λόγω χρονικής περιόδου. Οι πιστώσεις που είχαν συμφωνηθεί να χορηγηθούν από την {...} προς την ΑΤΗΚ, κατά την εν λόγω περίοδο, προβλέφθηκαν στις υπόλοιπες συμβάσεις (α) στο πλαίσιο προωθητικών ενεργειών για συγκεκριμένα κάθε φορά μοντέλα iPhone, (β) υπό τον όρο επίτευξης από την ΑΤΗΚ των εκάστοτε συμφωνηθέντων στόχων και (γ) για ενέργειες διαφήμισης. Η εταιρεία με την υπό αναφορά επιστολή της διευκρίνισε πως η σύμβαση συνεργασίας με την ΑΤΗΚ είναι αυτή της 4/2/2015⁹⁴ σύμβαση πώλησης και περιλαμβάνει το σύνολο των μοντέλων «iPhone», με αντίστοιχη τιμή πώλησης κάθε μοντέλου προς την ΑΤΗΚ, αυτή του ισχύοντος τιμοκαταλόγου.

Η εταιρεία {...} με επιστολή της ημερομηνίας 31/1/2019 σημείωσε ότι {.....}. Περαιτέρω ανέφερε ότι {.....}. Ιδιαίτερα αναφέρθηκε σε επιστολή της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 26/10/2018, με θέμα «ΑΝΑΓΚΕΣ CYTA – ALCATEL 26/10/2018», με την οποία ζήτησε όπως την προμηθεύσουν με δύο συγκεκριμένα μοντέλα συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ήτοι (α) Alcatel OT-2051 Silver και (β) Alcatel OT-2051 White, ποσότητας συνολικά 25 τεμαχίων και με τιμή αγοράς €{...}. Επίσης, η εταιρεία παρέθεσε επιστολή της {...} προς την ΑΤΗΚ ημερομηνίας 21/11/2018, με θέμα «ALCATEL FEATURE PHONES PRICELIST_2018 ALCATEL SMARTPHONE PRICELIST_2018», όπου τους επισυνάφθηκε ο ανανεωμένος κατάλογος της Alcatel και ζητήθηκε από την ΑΤΗΚ να τους ενημερώσουν για τις ανάγκες της.

Η εταιρεία {...} με την επιστολή της ημερομηνίας 4/3/2019 ανέφερε ότι {.....}. Σημείωσε παρόλα αυτά, ότι, {.....}

⁹⁴ Επιστολή ημερομηνίας 29/3/2019, Παράρτημα 2, Συμφωνία ημερομηνίας 2/4/2015.

Αναφορικά με τους όρους της συμφωνίας, η εταιρεία {...}⁹⁵ ανέφερε πως {.....}. Επιπλέον η {...}, όπως ανέφερε{.....}.....
.....
.....}.

Περαιτέρω, σε σχέση με τον καθορισμό τιμών προμήθειας προϊόντων προς την ΑΤΗΚ η {...}⁹⁶ επανέλαβε ότι {.....}. Ιδιαίτερα, η {...} {.....} και η ΑΤΗΚ {.....}.

Η ίδια τακτική, όπως σημειώνει η {...}⁹⁷ ακολουθείτο και με τους υπόλοιπους συνεργάτες της εταιρείας.
{.....}
.....
.....}.

Η Επιτροπή, παρά τα συμπεράσματά της αναφορικά με τα συμβόλαια της ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας, ήτοι ότι δεν στοιχειοθετείται παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου έκρινε ορθό όπως εξετάσει περαιτέρω τις δηλώσεις όλων των προμηθευτών συσκευών κινητής τηλεφωνίας είτε το μερίδιο αγοράς τους υπερβαίνει το 30% είτε όχι, ως καταγράφεται ανωτέρω.

Η Επιτροπή επεσήμανε ότι στη βάση των θέσεων των εταιρειών η κάθε εταιρεία αποφασίζει η ίδια αναφορικά με την τιμολογιακή στρατηγική της σε σχέση με τα προϊόντα της λαμβάνοντας υπόψη αριθμό παραγόντων τα οποία συμβάλλουν στη διαμόρφωση της τελικής τιμής, στην παροχή εκπτώσεων κλπ. Επιπρόσθετα από τις υποβληθείσες απαντήσεις διαφαίνεται ότι οι μεταπωλητές της ΑΤΗΚ είχαν από τη μία το δικαίωμα να αγοράσουν συσκευές από προμηθευτές άλλους από αυτούς της ΑΤΗΚ, κάτι που πολλοί επέλεγαν να κάνουν. Σε αυτή την περίπτωση δεν μπορούσαν να επωφεληθούν οιασδήποτε έκπτωσης παρεχόταν από τον επίσημο αντιπρόσωπο με τον οποίο συνεργαζόταν η ΑΤΗΚ αλλά μπορούσαν να επωφεληθούν των χορηγιών που παρείχε η ίδια η ΑΤΗΚ. Από την άλλη οι μεταπωλητές της ΑΤΗΚ μπορούσαν να προμηθευτούν συσκευές κινητής τηλεφωνίας από τους επίσημους αντιπροσώπους και μπορούσαν να επωφεληθούν

⁹⁵ Απαντήσεις ημερομηνίας 4/3/2019 που παραλήφθηκαν με ηλ. μήνυμα ημερομηνίας 6/3/2019.

⁹⁶ Απαντήσεις ημερομηνίας 4/3/2019 που παραλήφθηκαν με ηλεκτρονικό μήνυμα ημερομηνίας 6/3/2019.

⁹⁷ Απαντήσεις ημερομηνίας 4/3/2019 που παραλήφθηκαν με ηλεκτρονικό μήνυμα ημερομηνίας 6/3/2019.

χορηγία της ΑΤΗΚ αλλά και έκπτωσης από τον επίσημο αντιπρόσωπο όταν αυτή υπήρχε. Τέλος, σύμφωνα με τις απαντήσεις των εμπορικών αντιπροσώπων και της ΑΤΗΚ γίνονταν οι απαραίτητοι έλεγχοι ούτως ώστε να δοθούν οι σχετικές εκπτώσεις από τον προμηθευτή.

6.5.3 Αξιολόγηση των Συμφωνιών της ΑΤΗΚ με τους Αντιπροσώπους/Μεταπωλητές της

Οι κάθετες συμφωνίες ορίζονται στο άρθρο 1(1) στοιχείο α' του Κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες⁹⁸ ως «*συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων κάθε μία εκ των οποίων δραστηριοποιείται, για τους σκοπούς της συμφωνίας ή της εναρμονισμένης πρακτικής, σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, και που αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη μπορούν να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες*».

Η Επιτροπή επεσήμανε ότι η παρούσα υπόθεση αφορά συγκεκριμένο χρονικό διάστημα κατά το οποίο ίσχυαν συγκεκριμένες συμφωνίες που είχαν συναφθεί μεταξύ της ΑΤΗΚ και των συνεργατών/ αντιπροσώπων/ μεταπωλητών της, καθώς επίσης ότι οι εν λόγω συμφωνίες εξετάστηκαν υπό τα πλαίσια και όρια του αντικείμενου της αυτεπάγγελτης έρευνας. Επί τούτου, αξίζει να σημειωθεί πως η ΑΤΗΚ ανέφερε ότι έχει προβεί σε τροποποίηση των σχετικών συμφωνιών, αλλά οι εν λόγω τροποποιημένες/ νέες συμφωνίες δεν εξετάζονται στο πλαίσιο της παρούσας αφού αφορούν άλλο από τον υπό εξέταση χρόνο.

Σε ότι αφορά τη μεταπώληση υπηρεσιών της, η ΑΤΗΚ σε επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018 ανέφερε ότι επιλέγει συνεργάτες στη βάση αντικειμενικών κριτηρίων επιλογής, τα οποία εφαρμόζονται ομοιόμορφα και χωρίς διακρίσεις. Η ΑΤΗΚ ισχυρίζεται ότι οι συμφωνίες που έχουν συναφθεί με τους συνεργάτες της είναι συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας, δεν συνεπάγονται κανένα ρίσκο για τους συνεργάτες και δεν εμπίπτουν στους κανόνες του δικαίου του ανταγωνισμού. Η ΑΤΗΚ επεσήμανε ότι το δικαίωμα της ΑΤΗΚ να προωθεί τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της και να εφαρμόζει την τιμολογιακή της πολιτική δεν επηρεάζεται από τις συμφωνίες που έχουν υπογραφεί με τους εμπορικούς της συνεργάτες.

Ειδικότερα, η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 16/3/2020 δήλωσε πως οι συμφωνίες που έχουν συναφθεί είναι συμφωνίες γνήσιας εμπορικής αντιπροσωπείας. Οι αντιπρόσωποι μεταπωλητές δεν φέρουν κίνδυνο για τις συμβάσεις που έχουν υπογραφεί με την ΑΤΗΚ, δεν αποκτούν κυριότητα επί των συμβατικών προϊόντων, δεν συμβάλουν στις δαπάνες για την αγορά των αγαθών, δεν αναλαμβάνουν ευθύνη έναντι τρίτων για ζημιές

⁹⁸ Κανονισμό (ΕΕ) αρ. 330/2010 για τις κάθετες συμφωνίες «Κανονισμός αρ. 330/2010 της 20ής Απριλίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών

που προκαλούνται από το πωλούμενο προϊόν, δεν αναλαμβάνουν ευθύνη για τη μη εκτέλεση των συμβάσεων με τον εκάστοτε πελάτη, δεν συμμετέχουν επενδύοντας στις διαφημιστικές δαπάνες της ΑΤΗΚ, δεν πραγματοποιούν ειδικές επενδύσεις σε εξοπλισμό, εγκαταστάσεις ή εκπαίδευση προσωπικού και δεν καθορίζουν την εμπορική στρατηγική.

6.5.3.1.Συνεργάτες της ΑΤΗΚ και το πλαίσιο Συνεργασίας τους

Το δίκτυο πωλήσεων των Συνεργατών της ΑΤΗΚ κατά την περίοδο 1/1/2016 - 31/3/2018 αποτελείται από τις εταιρείες:

- (1) ALP (Aeliotis) Trading Ltd
- (2) S.K. SMART COMMUNICATION LTD
- (3) MICHALIS HADJIMITSIS TRADING & ENGINEERING LTD
- (4) L.I.A. SOUNDTECH CAR & HOME SOLUTIONS LTD
- (5) Bionic Electronics H.T. Ltd
- (6) D&K Telecom Limited (KILLIS)
- (7) K. Kolokasis Telecom Ltd
- (8) G.V GEOHAMA TELECOMMUNICATIONS LTD
- (9) DMP TECHNOLOGIES
- (10) Alpan Electroline Ltd.

Η Επιτροπή επαναλαμβάνει ότι σύμφωνα με τα όσα δήλωσε η ΑΤΗΚ, οι μέχρι πρότινος συμφωνίες με τους Συνεργάτες που είχε, αντικαταστάθηκαν με νέες συμφωνίες.

Σε σχέση με το πλαίσιο συνεργασίας ΑΤΗΚ και προμηθευτών η Επιτροπή μελέτησε τα ενώπιόν της στοιχεία καθώς και τους σχετικούς πίνακες και αναλύσεις που ετοιμάστηκαν στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας και, εν πρώτοις σημειώνει πως σύμφωνα με το προοίμιο των Συμφωνιών, η ΑΤΗΚ «[...] {.....}», «[...] {.....}» και «[...] {.....}».

Περαιτέρω, σύμφωνα με τους όρους της Συμφωνίας «{.....}».

Επίσης, ο Συνεργάτης ««{.....}.....}».

Πέραν των πιο πάνω, η Επιτροπή σημειώνει ότι σύμφωνα με τα όσα καταγράφονται στον όρο {...} των Συμφωνιών «{.....}».

αντιπρόσωπος ενεργεί για έναν ή περισσότερους αντιπροσωπευόμενους, ούτε το πώς χαρακτηρίζουν τη συμφωνία τους τα μέρη ή η εθνική νομοθεσία.

(14) Υπάρχουν τρεις μορφές χρηματοοικονομικού ή εμπορικού κινδύνου που είναι κρίσιμες για να ορισθεί μια συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας ενόψει της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Πρώτον, υπάρχουν οι ειδικοί κίνδυνοι της σύμβασης που συνδέονται άμεσα με τις συμβάσεις που συνάπτει ή/και διαπραγματεύεται ο αντιπρόσωπος για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, όπως η χρηματοδότηση των αποθεμάτων. Δεύτερον, υπάρχουν οι κίνδυνοι που σχετίζονται με επενδύσεις που αφορούν ορισμένη αγορά. Πρόκειται για επενδύσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη μορφή δραστηριότητας για την οποία έχει διορίσει ο αντιπροσωπευόμενος τον αντιπρόσωπο, δηλαδή επενδύσεις που απαιτούνται για να είναι σε θέση ο αντιπρόσωπος να συνάπτει ή/και να διαπραγματεύεται αυτό το είδος σύμβασης. Οι εν λόγω επενδύσεις είναι συνήθως μη ανακτήσιμες, πράγμα που σημαίνει ότι δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για άλλες δραστηριότητες ή να πωληθούν παρά μόνο με σημαντική ζημία κατά την εγκατάλειψη του συγκεκριμένου τομέα δραστηριοτήτων που αφορά η επένδυση. Τρίτον, υπάρχουν οι κίνδυνοι που σχετίζονται με άλλες δραστηριότητες, που ασκούνται στην ίδια αγορά προϊόντων, εφόσον ο αντιπροσωπευόμενος απαιτεί από τον αντιπρόσωπο να ασκεί τις εν λόγω δραστηριότητες, αλλά όχι ως αντιπρόσωπος για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, αλλά με δικό του κίνδυνο.

(15) Για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, η συμφωνία χαρακτηρίζεται ως συμφωνία αντιπροσωπείας, εάν ο αντιπρόσωπος δεν φέρει κανέναν ή ασήμαντο μόνο κίνδυνο ως προς τις συμβάσεις που συνάπτει ή/και διαπραγματεύεται για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, ως προς τις επενδύσεις που απαιτούνται στη συγκεκριμένη αγορά γι' αυτό το είδος της δραστηριότητας και ως προς άλλες δραστηριότητες που απαιτεί ο αντιπροσωπευόμενος να αναληφθούν στην ίδια αγορά προϊόντος. Ωστόσο, οι κίνδυνοι που απορρέουν από τη δραστηριότητα της παροχής υπηρεσιών εμπορικής αντιπροσωπείας γενικά, όπως ο κίνδυνος να εξαρτάται το εισόδημα του αντιπροσώπου από την επιτυχία του ως αντιπροσώπου ή από γενικές επενδύσεις, σε εγκαταστάσεις ή προσωπικό για παράδειγμα, δεν είναι ουσιώδεις για την εκτίμηση αυτή.

(16) Για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, μια συμφωνία χαρακτηρίζεται συνεπώς κατά κανόνα ως συμφωνία αντιπροσωπείας, εφόσον ο αντιπρόσωπος δεν αποκτά κυριότητα επί των συμβατικών προϊόντων που αγοράζονται ή

I-11987, και της 11ης Σεπτεμβρίου 2008 στην υπόθεση C-279/06, CEP SA Estaciones de Servicio SA κατά LV Tobar e Hijos SL, Συλλογή 2008, σ. I-6681.

πωλούνται ή δεν παρέχει ο ίδιος τις υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση και εφόσον ο αντιπρόσωπος:

α) δεν συμβάλλει στις δαπάνες για την προμήθεια/αγορά των αγαθών ή υπηρεσιών που αφορά η σύμβαση, συμπεριλαμβανομένου του κόστους μεταφοράς των αγαθών. Αυτό δεν αφαιρεί από τον αντιπρόσωπο τη δυνατότητα να παρέχει την υπηρεσία μεταφοράς, υπό τον όρο ότι τα σχετικά έξοδα καλύπτονται από τον αντιπροσωπευόμενο.

β) δεν διατηρεί με δικό του κόστος ή κίνδυνο αποθέματα των αγαθών που αφορά η σύμβαση, συμπεριλαμβανομένου του κόστους χρηματοδότησης και απώλειας των αποθεμάτων, και μπορεί να επιστρέφει τα μη πωληθέντα εμπορεύματα στον αντιπροσωπευόμενο χωρίς επιβάρυνση, εκτός αν υπάρχει υπαιτιότητα του αντιπροσώπου (για παράδειγμα, δεν έλαβε τα εύλογα μέτρα ασφάλειας για να αποφύγει την απώλεια των αποθεμάτων).

γ) δεν αναλαμβάνει ευθύνη έναντι τρίτων για ζημίες που προκαλούνται από το πωλούμενο προϊόν (ευθύνη για το προϊόν), εκτός αν, ως αντιπρόσωπος, υπέχει ευθύνη για σχετικό ελάττωμα.

δ) δεν αναλαμβάνει ευθύνη για τη μη εκτέλεση της σύμβασης από τον εκάστοτε πελάτη, με εξαίρεση την απώλεια της προμήθειας του αντιπροσώπου, εκτός αν υπάρχει υπαιτιότητα του τελευταίου (για παράδειγμα, παρέλειψε να λάβει εύλογα μέτρα ασφάλειας ή μέτρα προστασίας κατά της κλοπής ή παρέλειψε να λάβει εύλογα μέτρα για την αναφορά της κλοπής στον αντιπροσωπευόμενο ή στην αστυνομία ή δεν γνωστοποίησε στον αντιπροσωπευόμενο όλες τις αναγκαίες πληροφορίες που είχε στη διάθεσή του σχετικά με την οικονομική φερεγγυότητα του πελάτη).

ε) δεν έχει, άμεσα ή έμμεσα, υποχρέωση να επενδύσει στην προώθηση των πωλήσεων, όπως συμμετέχοντας στις διαφημιστικές δαπάνες του αντιπροσωπευόμενου.

στ) δεν πραγματοποιεί ειδικές για την αγορά επενδύσεις σε εξοπλισμό, εγκαταστάσεις ή εκπαίδευση του προσωπικού, όπως για παράδειγμα δεξαμενή αποθήκευσης καυσίμων σε περίπτωση πρατηρίου καυσίμων ή ειδικό λογισμικό για την πώληση ασφαλιστικών συμβολαίων σε περίπτωση ασφαλιστικών πρακτόρων, εκτός εάν οι σχετικές δαπάνες επιστρέφονται πλήρως από τον αντιπροσωπευόμενο.

ζ) δεν ασκεί άλλες δραστηριότητες εντός της ίδιας αγοράς προϊόντος που απαιτεί ο αντιπροσωπευόμενος, εκτός εάν οι δαπάνες για τις δραστηριότητες αυτές επιστρέφονται πλήρως από τον αντιπροσωπευόμενο.

(17) Η απαρίθμηση αυτή δεν είναι εξαντλητική. Ωστόσο, εφόσον ο αντιπρόσωπος αναλαμβάνει έναν ή περισσότερους από τους κινδύνους ή δαπάνες που μνημονεύονται στις παραγράφους (14), (15) και (16), η συμφωνία μεταξύ αντιπροσώπου και

αντιπροσωπευόμενου δεν χαρακτηρίζεται ως συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας. Το ζήτημα του κινδύνου πρέπει να αξιολογείται κατά περίπτωση και με βάση τα οικονομικά δεδομένα της μάλλον παρά τη νομική μορφή. Για πρακτικούς λόγους, η ανάλυση κινδύνου μπορεί να ξεκινήσει από την εκτίμηση των κινδύνων που παρουσιάζει η εκάστοτε σύμβαση. Εάν ο αντιπρόσωπος αναλαμβάνει τους ειδικούς κινδύνους της σύμβασης, αυτό είναι αρκετό για να συναχθεί ότι αποτελεί ανεξάρτητο διανομέα. Αντιθέτως, αν ο αντιπρόσωπος δεν αναλαμβάνει τους ειδικούς κινδύνους της σύμβασης, τότε θα πρέπει να συνεχιστεί περαιτέρω η ανάλυση, με αξιολόγηση των κινδύνων από τις επενδύσεις που απαιτούνται στις συγκεκριμένες αγορές. Τέλος, αν ο αντιπρόσωπος δεν αναλαμβάνει κανέναν από τους ειδικούς για τη σύμβαση κινδύνους ούτε κινδύνους από τις επενδύσεις που απαιτούνται στις συγκεκριμένες αγορές, τότε θα πρέπει ενδεχομένως να εξεταστούν οι κίνδυνοι που σχετίζονται με άλλες απαιτούμενες δραστηριότητες εντός της ίδιας αγοράς προϊόντος.» (η υπογράμμιση είναι της Επιτροπής)

Περαιτέρω, σύμφωνα με την ανακοίνωση της ΕΕ «Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς» "(18): Εάν μια συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 81, παράγραφος 1, τότε δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του ούτε οι υποχρεώσεις που επιβάλλονται στον αντιπρόσωπο σχετικά με τις συμβάσεις που συνάπτει ή και διαπραγματεύεται για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου. Οι ακόλουθες υποχρεώσεις από την πλευρά του εμπορικού αντιπροσώπου κατά κανόνα θεωρούνται ότι αποτελούν αναπόσπαστο μέρος μιας σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, δεδομένου ότι κάθε μία από αυτές συνδέεται με την ικανότητα του αντιπροσωπευόμενου να καθορίζει το πεδίο της δραστηριότητας του αντιπροσώπου σε σχέση με τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση, πράγμα το οποίο είναι ουσιώδες προκειμένου ο αντιπροσωπευόμενος να αναλάβει τους κινδύνους και ως εκ τούτου να είναι σε θέση να καθορίζει την εμπορική στρατηγική:

- περιορισμοί όσον αφορά την εδαφική περιοχή εντός της οποίας μπορεί να πωλήσει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες αυτές ο αντιπρόσωπος·
- περιορισμοί σχετικά με τους πελάτες προς τους οποίους μπορεί να πωλεί τα αγαθά ή τις υπηρεσίες αυτές ο αντιπρόσωπος·
- τιμές και όροι πώλησης ή αγοράς των αγαθών ή υπηρεσιών αυτών από τον αντιπρόσωπο.

(19) Εκτός από τη ρύθμιση των όρων πώλησης ή αγοράς των συμβατικών αγαθών ή υπηρεσιών από τον αντιπρόσωπο για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, οι συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας συχνά περιέχουν διατάξεις που αφορούν τη σχέση μεταξύ του αντιπροσώπου και του αντιπροσωπευόμενου. Συγκεκριμένα, μπορεί να περιέχουν διάταξη με την οποία απαγορεύεται στον αντιπροσωπευόμενο να ορίσει άλλους αντιπροσώπους για

συγκεκριμένο είδος συναλλαγής, πελατείας ή συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή (διατάξεις αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας) ή και διάταξη με την οποία απαγορεύεται στον αντιπρόσωπο να ενεργεί ως αντιπρόσωπος ή διανομέας επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται αυτήν του αντιπροσωπευόμενου (διατάξεις μη άσκησης ανταγωνισμού). Οι διατάξεις αποκλειστικής αντιπροσωπείας αφορούν μόνο τον ενδοσηματικό ανταγωνισμό και κατά κανόνα δεν έχουν δυσμενή για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα. Οι διατάξεις μη άσκησης ανταγωνισμού, μεταξύ των οποίων και οι διατάξεις που προβλέπουν υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού μετά τη λήξη της σύμβασης, αφορούν τον ανταγωνισμό μεταξύ σημάτων και μπορεί να συνιστούν παραβίαση του άρθρου 81, παράγραφος 1, αν οδηγούν σε αποκλεισμό της σχετικής αγοράς στην οποία πωλούνται ή αγοράζονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση (βλέπε παραγράφους 138 έως 160).»

Σύμφωνα με τους όρους συνεργασίας, ο Συνεργάτης υποχρεούται «{.....}.....}». Η ΑΤΗΚ «{.....}.....}». Ως καταγράφεται στο Παράρτημα {.....}.

Επί τούτου, θα πρέπει να σημειωθεί ότι σε περίπτωση που η Συμφωνία τερματιστεί {.....}.

Περαιτέρω, ο Συνεργάτης υποχρεούται {.....}. Σύμφωνα με τα όσα ανέφερε η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 16/3/2020 {.....}.¹⁰⁰ Επισημαίνεται ότι σύμφωνα με τον όρο {...} της Συμφωνίας, η ΑΤΗΚ {.....}

Επιπρόσθετα, ο Συνεργάτης υποχρεούται {.....}.....}.

¹⁰⁰{.....}.

Επιπλέον, ο Συνεργάτης υποχρεούται να
{.....
.....}. Επισημαίνεται ότι σύμφωνα με τον όρο {...} της Συμφωνίας
Συνεργασίας, η ΑΤΗΚ υποχρεούται
{.....
.....}.

Η ΑΤΗΚ όσον αφορά τον όρο {...}, καθώς και τον όρο {...} της Συμφωνίας Συνεργασίας,
διευκρίνισε πως {.....}.

Σε ότι αφορά την παρακαταθήκη των προϊόντων της ΑΤΗΚ, σημειώνεται ότι
{.....
.....
.....}.

Η ΑΤΗΚ σε κάθε προωθητική ενέργεια της λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες (προβλεπόμενες
πωλήσεις) των συνεργατών της, όταν αποφασίζει τις ποσότητες οι οποίες θα διατεθούν στις
διάφορες περιοδικές/εποχιακές προωθητικές ενέργειες. Ειδικότερα, παρακολουθούνται
δηλαδή οι πωλήσεις ανά μοντέλο και με βάση την προσφορά/ειδική τιμή πώλησης και τις
τιμές του ανταγωνισμού, γίνονται προβλέψεις.

Από μελέτη των στοιχείων που υπέβαλε η εταιρεία {...} (επιστολή ημερομηνίας
28/9/2018¹⁰¹) και ειδικότερα τα τιμολόγια που αφορούν την περίοδο Μαρτίου – Απριλίου
2016 προκύπτει ότι οι συσκευές πωλούνταν στους Συνεργάτες της ΑΤΗΚ επί πιστώσει για
περίοδο ενός μηνός. Επίσης, επισημαίνεται ότι από το ηλεκτρονικό μήνυμα λειτουργού της
ΑΤΗΚ φαίνεται ότι οι αγορές των Συνεργατών από τους Προμηθευτές της ΑΤΗΚ γινόταν
στις συμφωνηθείσες χονδρικές τιμές, με ενημέρωση ως προς την «κάλυψη» που θα
λάμβαναν, ήτοι την επιχορήγηση που θα λάμβαναν από τον προμηθευτή και/ή από την
ΑΤΗΚ.

Τέλος, αναφορικά με τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας, η ΑΤΗΚ με επιστολή της
ημερομηνίας 25/2/2021 ανέφερε ότι οι μεταπωλητές μπορούν να πωλούν με τα
προγράμματα συμβολαίου κινητής τηλεφωνίας της ΑΤΗΚ οποιαδήποτε μάρκα/ μοντέλο
συσκευής. Επίσης οι μεταπωλητές μπορούν να προμηθεύονται τις συσκευές από
οποιαδήποτε πηγή επιθυμούν και ότι αυτή η επιλογή εφαρμόστηκε από την αρχή της
εισαγωγής προγραμμάτων με δόσεις, αφού ορισμένοι μεταπωλητές υποστήριζαν ότι

¹⁰¹ Παράρτημα 18 της επιστολής της εταιρείας {...} ημερομηνίας 28/9/2018.

μπορούσαν να εξασφαλίσουν συσκευές σε χαμηλότερες τιμές. Οι μεταπωλητές λαμβάνουν την ίδια αμοιβή από την ΑΤΗΚ από όπου και αν προμηθευτούν τη συσκευή. Σε περίπτωση οποιουδήποτε προβλήματος με τη συσκευή, την ευθύνη έχει το σημείο πώλησης της συσκευής.

Η Επιτροπή σημείωσε ότι στο πλαίσιο της παρούσας υπόθεσης αποστάλθηκαν θέσεις των Συνεργατών της ΑΤΗΚ (Hadjimitsis, Soundtech, Charmantas, Bionic, Extreme Mobiles, IKOM Technologies, Alpan (Electroline), Smartcom) και συλλέχθηκαν στοιχεία αναφορικά με τη μεταξύ τους συνεργασία ώστε να διαπιστωθεί κατά πόσο αυτοί συνιστούν γνήσιους εμπορικούς αντιπροσώπους ή εταιρείες που φέρουν χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Η Επιτροπή μελέτησε όλες τις θέσεις και δηλώσεις των συνεργατών της ΑΤΗΚ.

Η Επιτροπή σημείωσε ότι οι συνεργάτες της ΑΤΗΚ αναφέρθηκαν σε υποχρέωσή τους για τεχνολογικό εξοπλισμό των καταστημάτων του και επαρκείς διαμορφωμένους χώρους για την εξυπηρέτηση πελατών ενώ ένας εξ αυτών αναφέρθηκε σε ανάγκη ομοιομορφίας των χώρων.

Σε σχέση με το εξοπλισμό όλοι οι συνεργάτες συμφώνησαν ότι αυτός πρέπει να περιλαμβάνει ένα ηλεκτρονικό υπολογιστή και ένα εκτυπωτή. Ένας μόνο συνεργάτης αναφέρθηκε στην ανάγκη για ύπαρξη τηλεμοιότυπου και barcode scanner στα καταστήματά του. Επισημαίνεται επίσης ότι ένας συνεργάτης αναφέρθηκε με γενικότητα σε «ηλεκτρονικούς υπολογιστές και εκτυπωτές», διαδίκτυο, γραφική ύλη και άλλος συνεργάτης σε οθόνη. Δύο συνεργάτες ανέφεραν ότι ο εξοπλισμός περιελάμβανε εσωτερική επίπλωση με τον ένα εξ αυτών να κάνει ειδική αναφορά σε βιτρίνες, έπιπλα έκθεσης αποθεμάτων, γραφείο και καρέκλες.

Αναφορικά με τον ηλεκτρονικό υπολογιστή και εκτυπωτή ως απαραίτητο εξοπλισμό, ένας εκ των συνεργατών σημείωσε ότι *«στο πλαίσιο της συνεργασίας της με την ΑΤΗΚ, χρησιμοποιείται η υφιστάμενη δομή της εταιρείας και ο ηλεκτρονικός εξοπλισμός που είναι αναγκαίος για τη διεκπεραίωση των λειτουργιών της.»* και άλλος συνεργάτης ανέφερε ότι αυτά *«είναι ιδιοκτησία της εταιρείας, ο οποίος χρησιμοποιείται και για άλλες χρήσεις της εταιρείας. Το προσυπολογιζόμενο κόστος είναι ανά κατάσταση περίπου €700.»*. Σημειώνεται ότι ο συνεργάτης που συμπεριέλαβε στον αναγκαίο εξοπλισμό που απαιτείται από το συμβόλαιο με την ΑΤΗΚ (εκτός από τον Η/Υ και τον εκτυπωτή) και το διαδίκτυο, γραφική ύλη, server, εσωτερική επίπλωση, εξωτερική εμφάνιση ανέφερε ότι το προϋπολογιζόμενο κόστος είναι περί τα €12000 ανά κατάσταση ενώ ο συνεργάτης που συμπεριέλαβε το τηλεμοιότυπο, barcode scanner, βιτρίνες, έπιπλα έκθεσης αποθεμάτων, γραφείο και καρέκλες ανέφερε ότι το εκτιμώμενο κόστος ήταν περίπου €5000. Αναφορικά με την

εξωτερική εμφάνιση του καταστήματος και τις πινακίδες, πλείστοι συνεργάτες (εκτός από ένα) σημείωσαν ότι αυτή επιβάρυνε την ΑΤΗΚ και όχι τον ίδιο τον συνεργάτη.

Η Επιτροπή οφείλει να σημειώνει ότι πλείστες αναφορές σε απαραίτητο εξοπλισμό φαίνεται να σχετίζονται με την όλη τη δραστηριότητα των εταιρειών στον τομέα και όχι αποκλειστικά με την αντιπροσώπευση της ΑΤΗΚ στην κινητή τηλεφωνία.

Αναφορικά με το τι παρείχε η ΑΤΗΚ στους συνεργάτες, πλείστοι βεβαίωσαν ότι παρείχε το σχετικό λογισμικό, τα διαφημιστικά φυλλάδια, καταλόγους, λογότυπα, τις εξωτερικές φωτεινές πινακίδες και το “call centre” εντελώς δωρεάν. Ένας εκ των συνεργατών υποστήριξε ότι η ΑΤΗΚ πλήρωνε μόνο το διαφημιστικό υλικό.

Σημειώνεται ότι δύο εκ των συνεργατών ανέφεραν ότι σε άλλο συνεργάτη της, η ΑΤΗΚ παρείχε δωρεάν διαδίκτυο και ή υπηρεσία συνδρομητικής τηλεόρασης myvision και επιπλέον χρήματα για αναπροσαρμογές καταστημάτων, κάτι το οποίο δεν παρέχόταν στους ίδιους. Ένας εκ των δύο αυτών συνεργατών της ΑΤΗΚ ανέφερε ότι η ΑΤΗΚ «*παράβαινε πολλούς από τους όρους συμφωνίας για μακρό χρονικό διάστημα*».

Επιπρόσθετα, αναφορικά με την επιχορήγηση που δινόταν σε συνεργάτες σε σχέση με διαφημιστικές ενέργειες που γίνοντας από τους ίδιους πλείστοι σημείωσαν ότι αυτή ανερχόταν σε ποσοστό {...}% του συνολικού κόστους ενώ ένας εξ αυτών αναφέρθηκε σε ποσοστό κάτω του {...}%. Επίσης οι συνεργάτες ανέφεραν ότι η επιχορήγηση αυτή καταβαλλόταν στην περίπτωση τήρησης κριτηρίων και προϋποθέσεων (προέγκριση όλου του προωθητικού προγράμματος ή μέρος του από την ΑΤΗΚ). Σημειώνεται ότι μεγάλος αριθμός συνεργατών της ΑΤΗΚ δήλωσε ότι δεν πραγματοποίησε οποιαδήποτε προωθητική ενέργεια για να λάβει σχετική επιχορήγηση. Δύο συνεργάτες (οι οποίοι δεν προέβησαν σε σχετική προωθητική ενέργεια) ανέφεραν ότι σε άλλους συνεργάτες δινόταν ποσοστό {...}% και, ως ισχυρίστηκε ένας εξ αυτών, στη βάση των πληροφοριών που γνώριζε από ανώτατο διευθυντικό της ΑΤΗΚ, αν η εισήγηση μιας προωθητικής ενέργειας προερχόταν από την ΑΤΗΚ προς συγκεκριμένο συνεργάτη, τότε θα κάλυπταν εξ' αρχής το {...}% του κόστους της προωθητικής ενέργειας.

Αναφορικά με το πώς υποβάλλουν τις παραγγελίες τους σε προμηθευτές της ΑΤΗΚ ή την ΑΤΗΚ, ανέφεραν ότι το κάνουν μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή τηλεφωνικώς απευθείας με τους προμηθευτές. Οι πληρωμές γίνονταν συνήθως με πίστωση που παραχωρείτο από έκαστο προμηθευτή, με επιταγή της ίδιας μέρας ή με μεταχρονολογημένη επιταγή, ενώ σε μία περίπτωση αναφέρθηκε ότι γίνονταν τοις μετρητοίς. Πλείστοι συνεργάτες έκαναν αναφορά σε πληρωμή στους προμηθευτές με επιταγές 30 ημερών. Ένας συνεργάτης

ανέφερε ότι κάποιες εταιρείες παρείχαν πίστωση 30 ημερών από την ημερομηνία του τιμολογίου ενώ άλλες αποδέχονταν πληρωμή με 45 ημέρες μεταχρονολογημένη (postdate) επιταγή. Οι πληρωμές στην ΑΤΗΚ γίνονται με κατάθεση ή έμβασμα στην τράπεζα προτού σταλούν τα εμπορεύματα ή με επιταγή της ημέρας, με τη παράδοση των εμπορευμάτων.

Σε περίπτωση
{.....
.....
.....}.

Η Επιτροπή επιπρόσθετα επεσήμανε τη γενική θέση που υπέβαλε ένας εκ των συνεργατών της ΑΤΗΚ ότι «οι υπάλληλοι της ΑΤΗΚ βρίσκονταν σε καθημερινή/ συχνή επαφή με κάποιους συνεργάτες με τους οποίους είχαν στενή συνεργασία και κανόνιζαν να προσθέτουν καφετιέρες ή και άλλες περιέργες συσκευές (ξένες με την κινητή τηλεφωνία) ως δώρα με Συνδρομές CYTARED.»

Επιπρόσθετα, η Επιτροπή με σκοπό την καλύτερη θεώρηση των συμφωνιών που έχουν υπογραφεί μεταξύ ΑΤΗΚ και δικτύου συνεργατών ώστε να διαπιστωθεί κατά πόσο αυτές εμπίπτουν στην έννοια των γνήσιων εμπορικών αντιπροσωπειών, εξέτασε σχετικό πίνακα ο οποίος επιτρέπει τη σύγκριση μεταξύ όρων συμφωνιών που έχουν υπογραφεί μεταξύ ΑΤΗΚ και δικτύου συνεργατών ώστε να διαπιστωθεί κατά πόσο αυτές εμπίπτουν στην έννοια των γνήσιων εμπορικών αντιπροσωπειών, λαμβανομένου υπόψη και του αντικείμενου της καταγγελίας για διερεύνηση του ενδεχομένου διακριτικής μεταχείρισης, σε περιληπτική μορφή.

Η Επιτροπή μελέτησε ενδελεχώς τους όρους των Συμφωνιών που σύναψε η ΑΤΗΚ ή/και βρίσκονταν σε ισχύ κατά την περίοδο αναφοράς (ήτοι 2016 έως 2018) και αφού έλαβε υπόψη τα όσα αναφέρθηκαν τόσο από την ΑΤΗΚ όσο και από τους Συνεργάτες της ΑΤΗΚ στο πλαίσιο της προκαταρκτικής έρευνας διαπίστωσε ότι σε ό,τι αφορά τα προϊόντα της ΑΤΗΚ (δηλαδή τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας), δεν φαίνεται πως ο συνεργάτης της αναλαμβάνει οιοδήποτε χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Συγκεκριμένα, οι συμφωνίες που έχουν υπογραφεί και αφορούν την μεταπώληση προϊόντων δεν απαιτούν από το συνεργάτη να προβεί σε οποιεσδήποτε επενδύσεις ειδικές για την ΑΤΗΚ, εφόσον ο εξοπλισμός που απαιτείται (ηλεκτρονικό υπολογιστή και εκτυπωτή, κατάλληλο προσωπικό) είναι συνήθης εξοπλισμός σε επιχειρήσεις. Επιπλέον, η εκπαίδευση του προσωπικού και η παροχή του λογισμικού γίνεται από την ίδια την ΑΤΗΚ, ενώ κατά τον ίδιο τρόπο γίνεται και η παροχή του σχετικού διαφημιστικού υλικού. Επίσης, βάσει των σχετικών συμφωνιών οι συνεργάτες-

μεταπωλητές δεν φαίνεται να αναλαμβάνουν χρηματοοικονομικό κίνδυνο σε σχέση με τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας της ΑΤΗΚ.

Συνακόλουθα, εφόσον πρόκειται για γνήσιες συμβάσεις εμπορικής αντιπροσωπείας, οι υποχρεώσεις που επιβάλλονται στον αντιπρόσωπο όσον αφορά στις συμβάσεις που διαπραγματεύεται ή/και συνάπτει για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 3(1) του Νόμου.

Πέραν των πιο πάνω, η Επιτροπή σημείωσε ότι οι συνεργάτες-μεταπωλητές αναλαμβάνουν τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο σε σχέση με προϊόντα που προσφέρονται μαζί με τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας. Άρα αναλαμβάνουν τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο σε σχέση με τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας που προσφέρονται μαζί με τα συμβόλαια κινητής τηλεφωνίας εφόσον αποτελεί δική τους ευθύνη η παροχή αυτών στους πελάτες τους και η αγορά τους από τους προμηθευτές των συσκευών. Σε οποιαδήποτε περίπτωση επισημαίνεται ότι η πώληση συσκευών αποτελεί μέρος της κύριας δραστηριότητας τους και είναι ένας κίνδυνος που αναλαμβάνεται έτσι κι αλλιώς. Σημειώνεται ότι σύμφωνα και με τις δηλώσεις των συνεργατών της ΑΤΗΚ, σε κάποιες περιπτώσεις προμηθεύονται τις συσκευές που προσφέρονται με τα συμβόλαια κινητής τηλεφωνίας από προμηθευτές που δεν είναι ο αντιπρόσωπος με τον οποίο η ΑΤΗΚ συμφωνεί την αγορά συσκευών κινητής τηλεφωνίας για σκοπούς προωθητικών ενεργειών, και ως εκ τούτου σε αυτές τις περιπτώσεις δεν μπορούν να επωφεληθούν της συμφωνηθείσας με τον προμηθευτή κάλυψης αλλά μόνο της κάλυψης που δινόταν από την ΑΤΗΚ στους συνεργάτες της. Πέραν αυτού, η Επιτροπή σημειώνει και τα όσα έχουν αναφερθεί από αριθμό συνεργατών της ΑΤΗΚ, σε σχέση με τη μη απόδοση από τον προμηθευτή της συμφωνηθείσας με την ΑΤΗΚ έκπτωσης σε περίπτωση που αγοραστούν συσκευές πέραν της προσυπολογιζόμενης. Συνεπώς, σε κάθε καμπάνια της ΑΤΗΚ ή και στην περίπτωση διαφήμισης πώλησης συγκεκριμένων συσκευών κινητής τηλεφωνίας σε συγκεκριμένη τιμή όταν αυτή αγοράζεται μαζί με τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, ο μεταπωλητής για να μπορεί να δραστηριοποιηθεί ανταγωνιστικά στην αγορά θα πρέπει να παρέχει τις συσκευές κινητής τηλεφωνίας τουλάχιστον στην ίδια τιμή με αυτή της διαφήμισης της ΑΤΗΚ.

6.5.3.2. Εφαρμογή ανόμοιων όρων για ισοδύναμες συναλλαγές

Η Επιτροπή σημείωσε ότι δύο συνεργάτες της ΑΤΗΚ υποστήριξαν πως υφίστανται δυσμενή διακριτική μεταχείριση από την ΑΤΗΚ σε σχέση με άλλους συνεργάτες της. Προς τούτο η Επιτροπή στο πλαίσιο εξέτασης των όρων συνεργασίας της ΑΤΗΚ με τους συνεργάτες της, εξέτασε στη βάση των ενώπιον της στοιχείων κατά πόσο προκύπτει ενδεχόμενη παράβαση του άρθρου 3(1)(δ) του Νόμου.

Επί τούτου, επισημαίνεται πως σύμφωνα με τις Κατευθυντήριες γραμμές της ΕΕ¹⁰², «Η συμφωνία αντιπροσωπείας μπορεί επίσης να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 81, παράγραφος 1, ακόμη και αν ο αντιπροσωπευόμενος φέρει όλους τους σχετικούς χρηματοοικονομικούς και εμπορικούς κινδύνους, εφόσον διευκολύνει αθέμιτες συμπράξεις. Αυτό, για παράδειγμα, συμβαίνει στις περιπτώσεις που ορισμένοι αντιπροσωπευόμενοι χρησιμοποιούν τους ίδιους εμπορικούς αντιπροσώπους, ενώ εμποδίζουν συλλογικά άλλους από το να χρησιμοποιούν τους αντιπροσώπους αυτούς ή όταν χρησιμοποιούν τους αντιπροσώπους για την εφαρμογή μιας αθέμιτης εμπορικής στρατηγικής ή για την ανταλλαγή μεταξύ τους ευαίσθητων πληροφοριών σχετικά με την αγορά.»

Σε σχέση με το ζήτημα αυτό, η ΑΤΗΚ με την επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018 διευκρίνισε, ότι η συμφωνία με την εταιρεία {...} ημερομηνίας {...} συνιστά Συμφωνία αποκλειστικών πωλήσεων υπηρεσιών ΑΤΗΚ, ενώ όλες οι υπόλοιπες συνεργασίες όχι. Ειδικότερα στη Συμφωνία προβλέπεται ότι ο {...} ως αντιπρόσωπος {.....}. Επίσης η ΑΤΗΚ σε επιστολή της ημερομηνίας 25/2/2021 ανέφερε ότι η συνεργασία με την εταιρεία {.....}. Περαιτέρω, η συνεργασία με τον {.....}. Σύμφωνα με την ΑΤΗΚ δεν είχε προσφερθεί σε άλλο συνεργάτη αυτή η συμφωνία για τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο, καθότι δεν υπήρξε ενδιαφέρον από άλλους συνεργάτες για τέτοια συνεργασία, ούτε υπήρξε πρωτοβουλία για τέτοια προώθηση από άλλους συνεργάτες ενώ σημείωσε ότι όταν ζητήθηκε από άλλους συνεργάτες μεταγενέστερα η Cyta ξεκίνησε να την παρέχει ομοιόμορφα και στους υπόλοιπους. Η ΑΤΗΚ ανέφερε ότι δεν υπήρξε διαφορετική μεταχείριση ως προς τους υπόλοιπους συνεργάτες.

Σε σχέση με το ζήτημα αυτό, και τα όσα έχει αναφέρει η ΑΤΗΚ η Επιτροπή σημειώνει πως οι συμφωνίες που έχει συνάψει η ΑΤΗΚ με τους Συνεργάτες της, οι οποίες ίσχυαν για τρία έτη και ανανεώνονταν αυτόματα από έτος σε έτος, περιέχουν ρήτρες μη άσκησης ανταγωνισμού. Ειδικότερα στις συμφωνίες που ίσχυαν έως και το 2018, στον όρο {.....}.....}.

Συνακόλουθα, από τους όρους των προνοιών των υπό αναφορά Συμφωνιών συνάγεται από την Επιτροπή ότι όλες οι προαναφερόμενες Συμφωνίες που έχει συνομολογήσει η ΑΤΗΚ είναι αποκλειστικές. Το γεγονός ότι οι συμφωνίες αυτές αφορούν αποκλειστικές

¹⁰² Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς ημερομηνίας 10/5/2010.

συμφωνίες αναγνωρίζεται και από το Γενικό Ελεγκτή της Δημοκρατίας ο οποίος στην Έκθεση του για το έτος 2016 αναφέρεται σε Συμφωνίες Συνεργασίας της ΑΤΗΚ με δέκα εταιρείες για την κατ' αποκλειστική προώθηση των προϊόντων της από τα 43 καταστήματα των Συνεργατών της και όχι μόνο αυτή της {...}.

Από τα όσα καταγράφονται σε σχέση με τις υποχρεώσεις των Συνεργατών της στον όρο {.....}.

Επίσης, σύμφωνα με τον όρο {.....
.....
.....}

Η Επιτροπή παρατηρεί ότι ο υπό αναφορά όρος δεν συμπεριλαμβανόταν στη Συμφωνία με την εταιρεία {...}, ημερομηνίας {...}.

Επίσης, σύμφωνα με όλες τις Συμφωνίες δεν επιτρέπετο η διαφοροποίηση της προκαθορισμένης από την CΥΤΑ λιανικής τιμής των προϊόντων/υπηρεσιών που συνδυάζονται για σκοπούς προώθησης. Επιπρόσθετα, ο Συνεργάτης πρέπει να θέτει ενώπιον της CΥΤΑ, το προσχέδιο της διαφημιστικής του εκστρατείας πριν από την έναρξη της (ήτοι τουλάχιστον 10 ημέρες πριν ή 15 μέρες στις περιπτώσεις που περιλαμβάνεται τηλεοπτική διαφήμιση), για επικοινωνιακή θεώρηση και προέγκριση ώστε να προβαίνει σε τυχόν τροποποιήσεις, σύμφωνα με τις υποδείξεις της CΥΤΑ, σε ότι αφορά τη CΥΤΑ ή/και τα προϊόντα /υπηρεσίες της. Η ΑΤΗΚ μπορεί να επιχορηγεί προωθητικά προγράμματα του Συνεργάτη, στα οποία διαφημίζονται τα προϊόντα και ή υπηρεσίες της με μέγιστο ποσοστό που δεν υπερβαίνει το {...}%. Σε περίπτωση έγκρισης της προωθητικής ενέργειας ο Συνεργάτης ενημερώνει το συντομότερο δυνατόν μετά την έναρξη του προωθητικού προγράμματος με το σχετικό υλικό και τα τιμολόγια και έγγραφα που δικαιολογούν τα έξοδα.

Σύμφωνα με την ΑΤΗΚ, λόγω της αποκλειστικής συμφωνίας με τον {...}, το συμβόλαιο με την εταιρεία {.....}¹⁰³, οι οποίες σύμφωνα με τα όσα δήλωσε η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018, τελικά δεν υλοποιήθηκαν (Όρος 4 της Συμφωνίας). Ειδικότερα, το συμβόλαιο συνεργασίας με την εταιρεία {.....}. Ο όρος για την παροχή αυτής της δωρεάν υπηρεσίας εφαρμόστηκε για την περίοδο Νοεμβρίου 2017 μέχρι Μάιο 2018 (καταργήθηκε στις 15/05/2018).

¹⁰³ {.....}

Πέρα των πιο πάνω, αξίζει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με τα όσα καταγράφονται στις Συμφωνίες: {.....}.»

Παρόλα αυτά, σύμφωνα με τα όσα δήλωσε η ΑΤΗΚ στην επιστολή της ημερομηνίας 28/9/2018, οι διαφοροποιήσεις μεταξύ των υφιστάμενων συμβολαίων των συνεργατών της ΑΤΗΚ παρουσιάζονται πιο κάτω:

(α) Το συμβόλαιο συνεργασίας με την εταιρεία {...} περιλαμβάνει όρο {.....}, ενώ τα υπόλοιπα συμβόλαια συνεργατών όχι.¹⁰⁴

(β) Λόγω της αποκλειστικής συμφωνίας, το συμβόλαιο με την εταιρεία {...} περιλάμβανε όρο {.....}, οι οποίες τελικά δεν υλοποιήθηκαν.

(γ) Το συμβόλαιο συνεργασίας με την εταιρεία {...} περιλάμβανε όρο για {.....}. Εφαρμόστηκε για την περίοδο Νοεμβρίου 2017 μέχρι Μάιο 2018 (καταργήθηκε στις 15/05/2018).

(δ) Επιχορήγηση διαφημιστικών ενεργειών των Αντιπροσώπων: Προνοείται σε όλα τα συμβόλαια συνεργασίας με ποσοστό επιχορήγησης {...}% ({...}¹⁰⁵, {...} και {...}) ή {...}% (υπόλοιπες συνεργασίες). Σημειώνεται ότι υπογράφηκε νέο συμβόλαιο συνεργασίας από το οποίο ο όρος αυτός έχει αφαιρεθεί. Επιπρόσθετα, η ΑΤΗΚ σημείωσε ότι το ποσοστό επιχορήγησης έγινε {...}% σε όλους όσοι αιτήθηκαν επιχορήγηση και ότι από 1/1/2018 μέχρι και την 1/7/2019 που υπογράφηκε το νέο συμβόλαιο η επιδότηση για όλους ήταν {...}%.

(ε) Υποαντιπρόσωποι: Στα συμβόλαια συνεργασίας με {.....} και {.....} υπάρχει όρος για δυνατότητα χρήσης υποαντιπροσώπων.

Σε σχέση με τα είδη των αμοιβών και προμηθειών που έδινε η ΑΤΗΚ στους συνεργάτες της κατά την περίοδο από 1/1/2016 έως 31/3/2018, σημειώνονται τα ακόλουθα:

(α) Εφάπαξ αμοιβές: Δίδονται μία φορά ανά πώληση και είναι διαφοροποιημένες ανά είδος της υπηρεσίας που πωλήθηκε.

(β) Κλιμακωτές αμοιβές για ενεργές συνδέσεις κινητής τηλεφωνίας και ευρυζωνικών υπηρεσιών ανά τριμηνία: Λαμβάνουν υπόψη το είδος του προγράμματος, το ύψος πωλήσεων ανά κατάσταση, καθώς επίσης και κατά πόσο οι συνδέσεις που έγιναν παρέμειναν ενεργές μέχρι το τέλος του 2^{ου} μήνα που έπεται του εκάστοτε τριμήνου (Σημ. δεν συμπεριλαμβάνονται οι ανανεώσεις 24μηνων συμβολαίων).

(γ) Κλιμακωτές αμοιβές για πωλήσεις 24μηνων συμβολαίων κινητής τηλεφωνίας που έγιναν από όλο το δίκτυο του κάθε συνεργάτη ανά τριμηνία (Σημ. συμπεριλαμβάνονται και οι ανανεώσεις 24μηνων Συμβολαίων).

¹⁰⁴ Ο όρος αυτός δεν υπάρχει στο νέο συμβόλαιο που αναμενόταν να υπογραφεί τον Οκτώβριο του 2018.

¹⁰⁵ Όρος 9.1. της Συμφωνίας ημερομηνίας {...}.

(δ) Price protection: Η ΑΤΗΚ κατά τις περιόδους προσφορών αποδίδει προς τους συνεργάτες κάλυψη για τις συσκευές που είναι σε προσφορά (νοουμένου ότι πωλήθηκαν με το πρόγραμμα RED).

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρέθεσε η ΑΤΗΚ στις επιστολές της ημερομηνίας 16/3/2020 και 25/2/2021, οι υποχρεώσεις της εταιρείας {...} όπως καταγράφονται στη Συμφωνία της με την ΑΤΗΚ (όρος 6 της Συμφωνίας) η οποία αφορούσε αποκλειστική συμφωνία, είναι πολύ περισσότερες. Η Επιτροπή σημειώνει ότι κάποιες από τις διαφορές είναι {.....
.....
.....}.

Η Επιτροπή εξέτασε σχετικό πίνακα στον οποίο καταγράφονται οι Συνεργάτες της ΑΤΗΚ στους οποίους δινόταν επιχορήγηση {...}% των διαφημιστικών τους ενεργειών και αυτοί στους οποίους δινόταν επιχορήγηση {...}% επιχορήγηση και σημείωσε ότι εκ των δέκα (10) συνεργατών της ΑΤΗΚ, τα συμβόλαια των έξι (6) εξ αυτών έκαναν αναφορά σε επιχορήγηση προωθητικών ενεργειών {...}% και τα συμβόλαια τεσσάρων εξ αυτών έκαναν αναφορά σε επιχορήγηση {...}%. Σε σχέση με τα τέσσερα (4) συμβόλαια στα οποία γινόταν αναφορά σε επιχορήγηση προωθητικών ενεργειών {...}% η αιτιολόγηση που δόθηκε από την ΑΤΗΚ σε σχέση με ένα εξ αυτών είναι ότι υπήρχε συμβόλαιο αποκλειστικής συνεργασίας ενώ αναφορικά με τα άλλα {...} συμβόλαια αυτά αφορούσαν εταιρείες που περιλαμβάνονταν προηγουμένως στον πρώην συνεργάτη της ΑΤΗΚ {...} και η επιδότηση του {...}% εγκρίθηκε από την ΑναΕΔ.

Σύμφωνα με την ΑΤΗΚ από το 2018 δόθηκε κάλυψη {...}% σε όλες τις ενέργειες του Δικτύου Μεταπωλητών ανεξαρτήτως συμβολαίου και τον Ιούλιο του 2019 ο όρος για επιχορήγηση {...}% σε όλους τους Μεταπωλητές συμπεριλήφθηκε και στο Συμβόλαιο Μεταπώλησης.

Η Επιτροπή επισημαίνει ότι στη βάση των ενώπιόν της στοιχείων προκύπτει ότι η ΑΤΗΚ θεωρεί ότι το συμβόλαιο της εταιρείας {...} διαφοροποιείται σε σχέση με τα συμβόλαια των υπόλοιπων μεταπωλητών λόγω του όρου για «{.....}» των προϊόντων ΑΤΗΚ για την οποία θα λάμβανε επιχορήγηση {...}% καθώς και όρου σε σχέση με τη {.....}. Επίσης, στην εταιρεία {...} παρέχονταν {.....} που εφαρμόστηκε για 7 μήνες (Νοέμβριο 2017-Μάιο 2018). Πέραν αυτών η ΑΤΗΚ δεν έχει υποδείξει οποιαδήποτε άλλη διαφορά προς αιτιολόγηση των διαφορετικών ωφελημάτων προς την εταιρεία {...} αν και αναφέρει ότι η συμφωνία με τον {...} αφορούσε την {.....}, κάτι που σύμφωνα με τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία ίσχυε και για τους υπόλοιπους συνεργάτες της ΑΤΗΚ. Σημειώνεται εντούτοις ότι η διαφοροποίηση σε σχέση με τον {...} φαίνεται να

αποδίδεται από την ΑΤΗΚ στο ότι ο {...} πρότεινε αυτό τον όρο και για αυτό υπήρξε η εν λόγω διαφοροποίηση στο συμβόλαιό του και ότι όταν ζητήθηκε και από άλλους συνεργάτες δόθηκε. Η Επιτροπή παρατηρεί ότι κατά παρόμοιο τρόπο είχε συμπεριληφθεί στα συμβόλαια συνεργασίας με {...} όρος για δυνατότητα χρήσης υποαντιπροσώπων. Επίσης, κατά παρόμοιο τρόπο έχει δοθεί επιχορήγηση ύψους {...}% στα συμβόλαια {...}, εταιρείες οι οποίες αποτελούσαν μέρους του δικτύου του πρώην συνεργάτη της ΑΤΗΚ {...}. Συγκεκριμένα αναφορικά με τις εταιρείες {...}, η ΑΤΗΚ μελέτησε το θέμα της ένταξής τους¹⁰⁶ στο δίκτυο μεταπωλητών ως ξεχωριστές εταιρείες μετά τη διάλυση της συνεργασίας με την {...}, σημειώνοντας ότι οι εν λόγω 3 εταιρείες αποτελούσαν το {...}% από το {...}% των πωλήσεων που έκανε η {...} για την ΑΤΗΚ. Ως εκ τούτου, φαίνεται ότι στην περίπτωση που μεταπωλητές είχαν προωθήσει πρόταση προς την ΑΤΗΚ ή και αίτημα για λήψη ίδιων ωφελημάτων, αυτά είχαν δοθεί. Παράλληλα επισημαίνεται ότι ωφελήματα που είχαν δοθεί στον {...} και σχετικοί όροι της συμφωνίας είτε δεν εφαρμόστηκαν (οι πρόνοιες για τη {...} και η πληρωμή {...}% από την ΑΤΗΚ) είτε εφαρμόστηκαν για μικρό χρονικό διάστημα (7 μήνες σε σχέση με τις {...}).

Σε οποιαδήποτε περίπτωση η Επιτροπή επισημαίνει ότι κατά το 2019 υπογράφηκαν νέα συμβόλαια με το Δίκτυο Μεταπωλητών της στα οποία περιλαμβάνονται οι ίδιοι όροι. Επιπρόσθετα σημειώνεται ότι δεν έχουν υποβληθεί συγκεκριμένα παράπονα από συνεργάτες της ΑΤΗΚ σε σχέση με το ύψος της επιχορήγησης των διαφημίσεων αναφορικά με διαφημίσεις στις οποίες προέβησαν οι ίδιοι οι συνεργάτες παρά το ότι παρατηρείται σχετική διαφοροποίηση στα συμβόλαια. Επιπρόσθετα σημειώνεται ότι οποιαδήποτε παράπονα έχουν ληφθεί δεν αφορούν μεταπωλητές της ΑΤΗΚ που έχουν προβεί σε σχετικές διαφημίσεις.

6.5.3.3. Εξέταση των περιοδικών (εποχιακών) προωθητικών ενεργειών της ΑΤΗΚ και το ενδεχόμενο διακριτικής μεταχείρισης των συνεργατών της

Όσον αφορά τις Περιοδικές /Εποχιακές /Πρωθητικές ενέργειες οι οποίες γίνονταν σε συνεργασία με την ΑΤΗΚ και οι οποίες αφορούσαν συσκευές κινητής τηλεφωνίας την περίοδο από 1/1/2016 έως το πρώτο τρίμηνο 2018, η Επιτροπή έχει μελετήσει τα στοιχεία που συλλέχθηκαν σε σχέση με τις συμφωνίες και πρακτικές των προμηθευτών συσκευών κινητής τηλεφωνίας και συγκεκριμένα τις θέσεις όλων των συνεργατών της ΑΤΗΚ σε σχέση με το θέμα σε συνάρτηση με τα όσα καταγράφονται στην προκαταρκτική έρευνας της Υπηρεσίας της Επιτροπής

¹⁰⁶ Απαντήσεις 16/3/2022 Συνημμένο 13

Σε συνάρτηση με τα όσα έχουν ήδη αναφερθεί και λαμβάνοντας υπόψη τις θέσεις δύο εκ των συνεργατών της ΑΤΗΚ περί διακριτικής μεταχείρισης τους καθώς επίσης και τα όσα ανέφεραν σε σχέση με τον τρόπο εφαρμογής των συμφωνιών της ΑΤΗΚ με το δίκτυο συνεργατών της, λήφθηκαν υπόψη και τα όσα ανέφερε η ίδια η ΑΤΗΚ για τις Περιοδικές /Εποχιακές /Πρωθητικές ενέργειες οι οποίες αφορούσαν συσκευές κινητής τηλεφωνίας κατά την περίοδο από 1/1/2016 έως 31/3/2018.

Η Επιτροπή σημειώνει ότι αναφορικά με τα γεγονότα που έλαβαν χώρα σε σχέση με την πρωθητική ενέργεια για τη συσκευή Samsung A5 (2017), η οποία πραγματοποιήθηκε το τριήμερο της Καθαράς Δευτέρας του 2017 και τυχόν προβλήματα που προέκυψαν με συνεργάτες της, η ΑΤΗΚ σημείωσε τα πιο κάτω:

(α) Την Παρασκευή μετά το μεσημέρι, πριν το τριήμερο της Καθαράς Δευτέρας, η {...} (εξουσιοδοτημένος διανομέας κινητών Samsung) τηλεφώνησε στον υπεύθυνο λειτουργό της ΑΤΗΚ, ενημερώνοντάς τον ότι θέλει να προχωρήσει με συγκεκριμένη προσφορά για το μοντέλο Galaxy A5 (2017). Η τιμή προσφοράς θα ήταν για €{...} και θα ίσχυε μόνο για πωλήσεις που θα γίνονταν μέχρι και την Καθαρά Δευτέρα. Η {...} θα κάλυπτε το κόστος της προσφοράς.

(β) Ο λειτουργός ανέφερε στην {...} ότι η προσφορά ενδιαφέρει τη ΑΤΗΚ, αλλά ότι θα έπρεπε να ενημερώσει το Διευθυντή του και παράλληλα η {...} να ενημερώσει και τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ. Ο λειτουργός της ΑΤΗΚ μίλησε με Διευθυντή του, ο οποίος συμφώνησε ότι η ΑΤΗΚ θα συμμετείχε στην ενέργεια αυτή. Στη συνέχεια, ο λειτουργός ενημέρωσε την {...} και έστειλε ενημερωτικό μήνυμα στα Cytashop.

(γ) Από όσα ανέφερε στη συνέχεια η {...} στο λειτουργό, η ίδια ενημέρωσε όλους τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ, επισυνάπτοντας ως σχετικό αποδεικτικό στοιχείο σχετική αλληλογραφία, ενώ σημειώνει ότι η προσφορά προτάθηκε και διενεργήθηκε και από την MTN.

Περαιτέρω σε σχέση με τις Χριστουγεννιάτικες προσφορές την περίοδο Δεκεμβρίου 2017 - Ιανουαρίου 2018 και τυχόν προβλήματα που προέκυψαν με συνεργάτες της όσον αφορά την εν λόγω πρωθητική ενέργεια ή/ και γενικότερα, η ΑΤΗΚ ανέφερε ότι:

(i) Η εισήγηση για τις Χριστουγεννιάτικες προσφορές την περίοδο Δεκεμβρίου 2017 - Ιανουαρίου 2018, η έγκριση, καθώς και η σύνοψη των προσφορών έχουν αποσταλεί από την ΑΤΗΚ. Η Επιτροπή σημειώνει ότι αυτά αφορούν email ημερομηνίας 1/12/2017 από τον υπάλληλο της ΑΤΗΚ στον Αναπληρωτή Ανώτατο Εκτελεστικό Διευθυντή της ΑΤΗΚ με θέμα «Χριστουγεννιάτικες Πρωθητικές Ενέργειες για τους πελάτες της Cytamobile-Vodafone», το περιεχόμενο του οποίου έχει σημειώσει. Η Επιτροπή επεσήμανε ότι στο εν λόγω

ηλεκτρονικό μήνυμα γίνεται αναφορά στο ύψος του ολικού ποσού σε σχέση με τις εκπτώσεις.

Με το εν λόγω email επισυνάπτεται αναλυτικότερη έκθεση με το ίδιο θέμα, στην οποία καταγράφεται η εισήγηση για υλοποίηση προωθητικών ενεργειών για την περίοδο των Χριστουγέννων για πελάτες της Cytamobile-Vodafone, και στην οποία σημειώνονται (1) οι προτεινόμενες προωθητικές ενέργειες, (2) οι εκπτώσεις σε νέες συνδέσεις και ανανεώσεις προγράμματος RED με συσκευή, (3) η διάρκεια των προσφορών, (4) η διαφημιστική εκστρατεία και τέλος (5) οι πέντε συνολικά εισηγήσεις που γίνονται. Περαιτέρω στη εν λόγω έκθεση φαίνεται στο τέλος του κειμένου, χειρόγραφη σημείωση, με την οποία αναφέρεται ότι «*Η πρόταση έχει τύχει Ρυθμιστικής θεώρησης και η υλοποίηση θα γίνει σύμφωνα με τις συστάσεις της Ελεγκτικής Υπηρεσίας. [...] δεν θα το υπερβούμε, διότι γίνεται συνεχής παρακολούθηση των πωλήσεων και οι προσφορές θα διακοπούν μόλις διατεθούν τα αποθέματα.*»

Περαιτέρω η ΑΤΗΚ σε σχέση με τις χριστουγεννιάτικες προσφορές που έκανε, παράθεσε το ηλεκτρονικό μήνυμα, ημερομηνίας 5/12/2017, προς τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ, με θέμα «*Χριστουγεννιάτικες προσφορές*» και στο οποίο σημειώνονται τα πιο κάτω:

«Αγαπητοί Συνεργάτες,

Επισυνάπτεται αρχείο στο οποίο φαίνονται τα μοντέλα των Χριστουγεννιάτικων προσφορών.

Για το κάθε μοντέλο παρουσιάζεται η κάλυψη από τη Cyta προς τους Συνεργάτες καθώς και/ή και η κάλυψη από τον Προμηθευτή προς τον Συνεργάτη, ενώ στην τελευταία στήλη σημειώνονται οι λεπτομέρειες για τις καλύψεις των δώρων. Για όλες τις καλύψεις θα ακολουθηθεί η διαδικασία ελέγχου των IMEI των συσκευών, όπως γινόταν και σε προηγούμενες περιπτώσεις και θα ζητηθούν τιμολόγια που εκδόθηκαν προς τους πελάτες.

Οι προσφορές ισχύουν με οποιοδήποτε πρόγραμμα RED όμως στον πίνακα σημειώνεται το πρόγραμμα RED με το οποίο θα γίνεται η προώθηση του κάθε μοντέλου στη διαφημιστική εκστρατεία.

Στις περιπτώσεις των μοντέλων όπου υπάρχει έκπτωση από την τιμή RED, είναι επιθυμητό όπως στο τιμολόγιο που θα εκδώσετε προς τον πελάτη για τη συσκευή, να παρουσιάζεται η Τιμή RED και να φαίνεται ξεχωριστά η έκπτωση.

Οι προσφορές θα ξεκινήσουν από την Παρασκευή 8 Δεκεμβρίου και θα ισχύουν μέχρι τις 10 Ιανουαρίου 2018 ή μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων.

Θα σας σταλεί το συντομότερο συγκεντρωτικό αρχείο με τις τιμές για όλα τα υπόλοιπα μοντέλα.

Είμαστε στη διάθεση σας για διευκρινήσεις.»

Για το ίδιο θέμα, παράθεσε ηλεκτρονικό μήνυμα ημερομηνίας 2/1/2019 προς τους συνεργάτες της ΑΤΗΚ με θέμα «*Λήξη Χριστουγεννιάτικων προσφορών*», στο οποίο σημειώνονται τα πιο κάτω:

«Αγαπητοί Συνεργάτες, Χρόνια πολλά και Καλή Χρονιά!

Όπως σας είχαμε ενημερώσει με το μήνυμά μας στις 5 Δεκεμβρίου, οι Χριστουγεννιάτικες προσφορές μας θα είχαν ισχύ μέχρι τις 10 Ιανουαρίου ή μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων.

*Θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι λόγω πολύ ψηλών πωλήσεων μέχρι τις 31/12/2017, τόσο από τα καταστήματα Cyta αλλά και από τα δικά σας καταστήματα, τα αποθέματα που είχαμε υπολογίσει για τις προσφορές έχουν σχεδόν εξαντληθεί. Γι' αυτό δυστυχώς, όλες οι Χριστουγεννιάτικες προσφορές των συσκευών με τα προγράμματα RED θα ισχύουν **μέχρι και την Τετάρτη 3/1/2018.***

Από την Πέμπτη, 4/1/2018, για όλες τις συσκευές θα ισχύουν οι τιμές RED χωρίς έκπτωση. Θα σας σταλεί αναθεωρημένος κατάλογος με τις τιμές RED για όλες τις συσκευές το συντομότερο δυνατό.

Είμαστε στη διάθεση σας για όποιες διευκρινίσεις.»

(ii) Όσον αφορά προβλήματα που προέκυψαν με τους συνεργάτες, η ΑΤΗΚ ανέφερε ότι, μετά τη λήξη της Χριστουγεννιάτικης προσφοράς, κάποιοι συνεργάτες υποστήριζαν ότι είχαν στα καταστήματά τους ποσότητα συσκευών, οι οποίες περιλαμβάνονταν στις προσφορές της ΑΤΗΚ. Μετά την ανακοίνωση για λήξη της προσφοράς, οι συνεργάτες ζήτησαν αν μπορούσε να δοθεί παράταση στην προσφορά για να διαθέσουν τις συσκευές που υποστήριζαν ότι είχαν σε απόθεμα. Το αίτημά τους για παράταση της προσφοράς δεν έγινε αποδεκτό από τη ΑΤΗΚ.

Τέλος σε σχέση με τις Χριστουγεννιάτικες προσφορές της περιόδου Δεκεμβρίου 2017 - Ιανουαρίου 2018, η ΑΤΗΚ ανέφερε ότι:

(α) Οι Χριστουγεννιάτικες προσφορές 2017 της ΑΤΗΚ άρχισαν στις 8 Δεκεμβρίου 2017 και θα τερματίζονταν στις 10 Ιανουαρίου 2018 ή μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων των συσκευών σε προσφορά.

(β) Στις 2 Ιανουαρίου 2018 έγινε εκτίμηση της κατάστασης και των πωλήσεων από Cytashop και συνεργάτες και κρίθηκε αναγκαίο όπως σταματήσουν οι προσφορές, αφού το συνολικό ποσό εκπτώσεων πλησίαζε το συνολικό εγκεκριμένο ποσό για παραχώρηση εκπτώσεων σε συσκευές (€{...} συμπ. ΦΠΑ για Cytashop και συνεργάτες). Η τελευταία μέρα ισχύος της προσφοράς ήταν οι 3/01/2018. Η ΑΤΗΚ προς τούτο απέστειλε ως απόδειξη σχετική αλληλογραφία και ανέφερε ότι ο εμπορικός όρος «εξάντληση αποθεμάτων» που

καταγράφεται στην γραπτή επικοινωνία προς τους συνεργάτες στην ουσία αφορά την εξάντληση του προϋπολογισμού αφού ο προϋπολογισμός υπολογίζεται με βάση τις ποσότητες των διαθέσιμων για την προσφορά αποθεμάτων. Ως εκ τούτου δεν έγινε πρόωρος τερματισμός της προσφοράς και έγινε τερματισμός της προσφοράς μετά την εξάντληση του αποθέματος. Για τη Χριστουγεννιάτικη περίοδο είχε γίνει πρόβλεψη ότι η ποσότητα που θα πωλούσε το Δίκτυο Μεταπωλητών θα ήταν γύρω στο {...}% των συνολικών διαθέσιμων ποσοτήτων και με βάση αυτές τις ενδεικτικές ποσότητες υπολογίστηκε και εγκρίθηκε ο διαθέσιμος προϋπολογισμός για το Δίκτυο Μεταπωλητών της ΑΤΗΚ.

(γ) οι προσφορές που γίνονται κατά διαστήματα από τη Cyta και στις οποίες διασφαλίζεται η συμμετοχή του Δικτύου Μεταπωλητών κοινοποιούνται μέσω γραπτής ηλεκτρονικής επικοινωνίας.

6.5.3.4 Αξιολόγηση Επιτροπής

Η Επιτροπή λαμβάνοντας υπόψη όλα τα ενώπιόν της στοιχεία σημειώνει ότι από αυτά προκύπτει ότι υπάρχουν διάφορες θέσεις μεταξύ των μεταπωλητών/συνεργατών της ΑΤΗΚ σε σχέση με τις πωλήσεις συσκευών κινητής τηλεφωνίας, πληρωμές από την ΑΤΗΚ κλπ. Επιπρόσθετα, η Επιτροπή επισημαίνει ότι έχουν υποβληθεί γενικές θέσεις αναφορικά με συμπεριφορά της ΑΤΗΚ που δεν έχουν επιβεβαιωθεί/ τεκμηριωθεί, όπως προνομιακή ενημέρωση καθώς και ότι οι εν λόγω θέσεις υποβλήθηκαν μόνο από δύο (2) εκ των συνεργατών της. Κατά τον ίδιο τρόπο έχει γίνει γενική αναφορά σε καρτέλ μεταξύ προσώπων -στελεχών επιχειρήσεων για ανάθεση συμβάσεων κ.λ.π. τα οποία δεν εμπίπτουν στο δίκαιο του ανταγωνισμού αυτά καθ' αυτά εφόσον ουσιαστικά αφορούν κατ' ισχυρισμό συμπεριφορά στελεχών δημόσιων οργανισμών. Επίσης, υποβάλλονται ισχυρισμοί που δεν εμπίπτουν στις αρμοδιότητες της Επιτροπής. Επισημαίνεται επίσης ότι στην παρούσα υπόθεση εξετάζονται οι συσκευές κινητής τηλεφωνίας (έξυπνες και βασικές συσκευές κινητής τηλεφωνίας) και όχι οποιαδήποτε άλλα προϊόντα όπως συναγερμοί, αξεσουάρ κλπ..

Επίσης, η Επιτροπή σημειώνει ότι αριθμός επιχειρήσεων έθιξαν το γεγονός ότι η ΑΤΗΚ έχει συνάψει συμβόλαια μόνο με επίσημους αντιπροσώπους και έθεσαν αυτό ως παράνομο. Εντούτοις, στη βάση της εξέτασης της αγοράς δεν έχει φανεί ότι η ΑΤΗΚ κατείχε δεσπύζουσα θέση στην αγορά της λιανικής πώλησης συσκευών -έξυπνων ή βασικών. Επιπρόσθετα σε σχέση με τη χονδρική προμήθεια έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας δεν έχει φανεί κάποιος εκ των επίσημων αντιπροσώπων να υπερτερεί σε μερίδιο αγοράς. Σε ό,τι αφορά τη χονδρική προμήθεια βασικών συσκευών κινητής τηλεφωνίας διαφάνηκε ότι υπερτερεί σε μερίδιο αγοράς ο εμπορικός αντιπρόσωπος Logicom αλλά στη λιανική

πώληση αυτών υπερτερεί σε μερίδιο αγοράς η εταιρεία Stephanis με τις ΑΤΗΚ και ΜΤΝ να ακολουθούν. Ως εκ τούτου, και σε ό,τι αφορά το δίκαιο του ανταγωνισμού δεν στοιχειοθετείται παράβαση είτε του άρθρου 3 είτε του άρθρου 6 του Νόμου ως αποτέλεσμα της απόφασης της ΑΤΗΚ να συμβληθεί με συγκεκριμένους αντιπρόσωπους συσκευών, τους οποίους ονομάζει επίσημους αντιπρόσωπους.

Η Επιτροπή επισημαίνει ότι όλες οι εταιρείες απέστειλαν τις θέσεις τους αναφορικά με τον τρόπο που γίνεται η ενημέρωση των πελατών τους σε σχέση με τις προσφορές τους, συμπεριλαμβανομένων και των Logicom και Alpan που έχουν πέραν του 30% στις σχετικές αγορές. Επιπρόσθετα, η Επιτροπή επισημαίνει ότι πέραν των γενικών ισχυρισμών που έχουν υποβληθεί αναφορικά με ενημερώσεις σε σχέση με τις προσφορές που γίνονταν σε συσκευές κινητής τηλεφωνίας, η μόνη πιο συγκεκριμένη αναφορά έχει γίνει από δύο (2) συνεργάτες της ΑΤΗΚ σε σχέση με τις προσφορές Φεβρουαρίου 2017 της {...} που έλαβε χώρα κατά την περίοδο 23-26/2/2017 για το μοντέλο A5 2017(A520) το οποίο προσφερόταν στην ειδική χονδρική τιμή των €{...}. Σε σχέση με την εν λόγω προσφορά και σύμφωνα με τις θέσεις ΑΤΗΚ και {...} η εν λόγω προωθητική ενέργεια ήταν της {...} και η {...} ανέφερε ότι η ενημέρωση της προσφοράς έγινε τηλεφωνικώς στους ακόλουθους πελάτες της εταιρείας: ΑΤΗΚ, ΜΤΝ, Hadjimitsis, Aeliotis, Sound Tech, Smartcom, D&K Telecom, Bionic, Geohama, Kolokasis, Charmandas, MK Ikom, MT Technoline, P.TH.EXTREMEMOBILE LTD, ALPAN ELECTROLINE LTD. Σε οποιαδήποτε περίπτωση δεν έχει στοιχειοθετηθεί ότι η {...} σε συνεργασία με την ΑΤΗΚ ενημέρωσε άλλους συνεργάτες-μεταπωλητές της ΑΤΗΚ, καθώς και την ΜΤΝ αλλά δεν ενημέρωσε ειδικά τους δύο (2) συνεργάτες της ΑΤΗΚ (που προέβησαν σε σχετικό παράπονο) για τις εν λόγω προσφορές.

Αναφορικά με την προωθητική ενέργεια της ΑΤΗΚ σε σχέση με τις Χριστουγεννιάτικες προσφορές του 2017 η οποία έληξε με την εξάντληση αποθεμάτων σημειώνεται ότι στη βάση των δηλώσεων των δύο (2) συνεργατών της ΑΤΗΚ (που προέβησαν σε σχετικό παράπονο) γίνεται αντιληπτό ότι οι εν λόγω εταιρείες-συνεργάτες της ΑΤΗΚ δεν εξέλαβαν τη συμπερίληψη της φράσης «εξάντληση αποθεμάτων» που περιεχόταν στη σχετική ενημέρωση από την ΑΤΗΚ ως εξάντληση του προϋπολογισμού. Η Επιτροπή αντιλαμβάνεται τη θέση και δήλωση των δύο (2) συνεργατών και σημειώνει τις θέσεις της ΑΤΗΚ ως προς την ερμηνεία της φράσης «εξάντληση αποθεμάτων». Λόγω των θέσεων ότι η εν λόγω προωθητική ενέργεια έπρεπε να συνεχίσει έως ότου εξαντληθούν τα αποθέματα όλων των συνεργατών, η Επιτροπή προχώρησε στη γενικότερη εξέταση της μεταξύ των μερών συνεργασίας στη βάση και των θέσεών τους.

Συγκεκριμένα, από τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία έχει διαφανεί ότι η ΑΤΗΚ κατά τη συνεργασία της με το δίκτυο μεταπωλητών της προβαίνει σε σχετικές προωθητικές

ενέργειες λαμβάνοντας υπόψη τον ανταγωνισμό στην αγορά. Κατά τον σχεδιασμό των προωθητικών ενεργειών, σύμφωνα με τις δηλώσεις της, λαμβάνει υπόψη και τις πωλήσεις των συνεργατών της. Επισημαίνεται ότι για προωθητικές ενέργειες που σχεδιάζονται από την ΑΤΗΚ, η ΑΤΗΚ είχε την υποχρέωση ενημέρωσης των συνεργατών της και στη συνέχεια της πληρωμής τους στη βάση των μεταξύ τους συμφωνιών, αφού έχουν ολοκληρωθεί οι σχετικές διαδικασίες ελέγχου. Γίνεται αντιληπτό ότι για κάθε προωθητική ενέργεια που σχεδιαζόταν η ΑΤΗΚ έπρεπε να λαμβάνει υπόψη το ύψος του προϋπολογισμού που απαιτείται για την εν λόγω ενέργεια, συμπεριλαμβανομένων και των προϋπολογιζόμενων ποσών που αφορούν τους συνεργάτες-μεταπωλητές της. Σύμφωνα με αυτό τον τρόπο έδρασε και στις Χριστουγεννιάτικες προσφορές του 2017, θέτοντας συγκεκριμένο προϋπολογισμό, λαμβάνοντας υπόψη το προβλεπόμενο ποσοστό πωλήσεων των συνεργατών της, ο οποίος συμπληρώθηκε πριν τη λήξη της ημερομηνίας που είχε τεθεί εξ' αρχής, ως δεικνύουν τα σχετικά αποδεικτικά στοιχεία. Η Επιτροπή αντιλαμβάνεται ότι μία επιχείρηση οφείλει να έχει προϋπολογισμό αναφορικά με οποιοσδήποτε ενέργειές της καθώς και ότι αυτός ο προϋπολογισμός θα πρέπει να βασίζεται σε κάποια πραγματικά οικονομικά στοιχεία. Στη βάση των όσων έχουν δηλωθεί και υποβληθεί από την ΑΤΗΚ αυτή η διαδικασία ακολουθήθηκε και σε ό,τι αφορά την περίπτωση των Χριστουγεννιάτικων προσφορών του 2017.

Η Επιτροπή σημειώνει επίσης ότι φαίνεται ότι λήξη προσφορών βάσει του προϋπολογισμού που τίθεται σε έκαστη περίπτωση έχει συμβεί και στο παρελθόν εφόσον ένας εκ των δύο (2) συνεργατών της ΑΤΗΚ ο οποίος υπέβαλε σχετικό παράπονο, στην επιστολή του ημερομηνίας 10/3/2020, ανέφερε ότι «*Οι ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ είχαν 'deadlines' τις οποίες γνωρίζαμε αλλά μπορούσαν να λήξουν μονομερώς εκ μέρους της ΑΤΗΚ, ΧΩΡΙΣ καμιά προειδοποίηση και χωρίς καμιά διαβούλευση με αποτέλεσμα να μας αφήσουν με τεράστιο αδιάθετο στοκ στα χέρια μας (που κάποια από αυτά τα στοκ τα έχουμε 3 χρόνια μετά)*». Συνεπώς, φαίνεται ότι σε κάθε προωθητική ενέργεια η ΑΤΗΚ θέτει ένα προϋπολογισμό και στην περίπτωση που αυτός συμπληρωθεί ολοκληρώνεται η προωθητική ενέργεια κάτι που αντικατοπτρίζεται στη φράση μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων που καταγράφεται και κατά τη λιανική πώληση και προώθηση. Με αυτό τον τρόπο εντείνεται ο ενδο-σηματικός ανταγωνισμός στο δίκτυο μεταπωλητών της ΑΤΗΚ, οι οποίοι ανταγωνίζονται τόσο μεταξύ τους όσο και με την ΑΤΗΚ (cytashop) για την προσέλκυση πελατών (σε σχέση με την πώληση προϊόντων κινητής τηλεφωνίας CYTA με ή χωρίς συσκευή). Η Επιτροπή θεωρεί ότι είναι θεμιτό για μία επιχείρηση να προϋπολογίζει τις προωθητικές της ενέργειες, νοουμένου ότι ενημερώνει τους μεταπωλητές της περί τούτου εφόσον αυτοί επωφελούνται αυτών των ενεργειών.

Αναφορικά με τις θέσεις περί μη επαρκούς αποθέματος από τους προμηθευτές της ΑΤΗΚ και ότι «στην προσπάθεια μας να εξυπηρετήσουμε τους πελάτες μας για να μην τους χάσουμε αναγκαζόμασταν και αγοράζαμε συσκευές από άλλους προμηθευτές και ζημιώναμε», η Επιτροπή επισημαίνει ότι αυτή η θέση δεν επιβεβαιώνεται. Η μόνη περίπτωση στην οποία γίνεται ειδική αναφορά είναι αυτή με το μοντέλο Samsung A5 (2017). Σε σχέση με αυτή την περίπτωση επισημαίνεται ότι η προσφορά αφορούσε το τριήμερο της Καθαράς Δευτέρας το Φεβρουάριο του 2017, το οποίο αποτελείτο από Σαββατοκύριακο και μία μέρα αργίας και ότι οι ισχυρισμοί σε σχέση με αυτό αφορούν μη ενημέρωση για την εν λόγω προωθητική ενέργεια και όχι έλλειψη αποθεμάτων από τους προμηθευτές. Σε οποιαδήποτε περίπτωση επισημαίνεται ότι η {...} δήλωσε ότι δεν έχει υπάρξει έλλειψη αποθεμάτων σε σχέση με τα προϊόντα κινητής τηλεφωνίας, δήλωση στην οποία προέβησαν και άλλοι προμηθευτές της ΑΤΗΚ. Επιπρόσθετα, ως τα ενώπιον της Επιτροπής στοιχεία, οι πλείστοι προμηθευτές της ΑΤΗΚ σημείωσαν ότι δεν έχει υπάρξει έλλειψη αποθεμάτων κατά το υπό εξέταση χρονικό διάστημα, ενώ ένας προμηθευτής μόνο (τα προϊόντα του οποίου δεν είχαν σχέση με τα υποβληθέντα παράπονα) ανέφερε ότι «[...] Τυχαίνει όμως ανά διαστήματα, λόγω μη σωστής εκτίμησης των αναγκών και μη ανταπόκρισης των συνεργατών της ΑΤΗΚ να μην υπάρχουν αρκετά αποθέματα συσκευών για να ικανοποιηθούν όλοι. Δίνεται φυσικά προτεραιότητα σε εκείνους που έχουν καθορίσει ενδεικτικά τις συσκευές που θα χρειαστούν. Διευκρινίζεται ότι το πιο πάνω φαινόμενο αντιμετωπίζεται και με την MTN και το δίκτυο συνεργατών της.». Ως εκ τούτου, και στη βάση των ενωπίων της στοιχείων και δεδομένων η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι δεν υπάρχουν ενδείξεις για συγκεκριμένες περιπτώσεις όπου συνεργάτης της ΑΤΗΚ δήλωσε τον αριθμό συσκευών που θα χρειαστεί και στη συνέχεια δεν καλύφθηκε αυτή η ανάγκη από τον προμηθευτή.

Επί τούτου και σε σχέση με τις Χριστουγεννιάτικες προσφορές του 2017, για τις οποίες γίνεται ειδική αναφορά στις θέσεις δύο (2) συνεργατών της ΑΤΗΚ, σημειώνεται ότι στη βάση των στοιχείων προκύπτει ότι είχε απομείνει και στην ΑΤΗΚ αριθμός συσκευών στοκ. Συγκεκριμένα σημειώνονται τα όσα καταγράφονται αναφορικά με τις πωλήσεις των Χριστουγέννων του 2017 σε έγγραφο της ΑΤΗΚ ημερομηνίας 31/1/2018 με τίτλο «Ενημέρωση για τα αποτελέσματα πωλήσεων συσκευών στα Cytashop κατά την εορταστική περίοδο των Χριστουγέννων»¹⁰⁷.

Αναφορικά με τις θέσεις σε σχέση με την έκδοση πιστωτικής σημείωσης αντί πληρωμής, η Επιτροπή επισημαίνει ότι και οι προμηθευτές συσκευών κινητής τηλεφωνίας ακολουθούν αυτή την πρακτική και, ως εκ τούτου, χωρίς περαιτέρω πληροφόρηση αναφορικά με συγκεκριμένες πιστωτικές σημειώσεις σε σχέση με συγκεκριμένες συσκευές κινητής

¹⁰⁷ Συνημμένο 12. Απαντήσεις ΑΤΗΚ ημερομηνίας 28/9/2018, ηλεκτρονικά μηνύματα ημερομηνίας 6/2/2018.

τηλεφωνίας, το εν λόγω ζήτημα δεν μπορεί να διερευνηθεί περαιτέρω ενώ από τα στοιχεία της έρευνας δεν προκύπτει αυτή να είναι μια ασυνήθης εμπορική πρακτική.

Αναφορικά με τις γενικές θέσεις για το χρόνο πληρωμής από την ΑΤΗΚ ({...}) στους μεταπωλητές, η Επιτροπή επισημαίνει την αντίθετη θέση συνεργάτη της ΑΤΗΚ η οποία αναφέρεται σε {...} καθώς επίσης σημειώνει και τις διαδικασίες που έχουν αναφερθεί ότι ακολουθούνται από τους προμηθευτές για έλεγχο των συσκευών που έχουν πωληθεί και από την ΑΤΗΚ για πληρωμή των μεταπωλητών/ συνεργατών, οι οποίες πρέπει να ολοκληρωθούν για να γίνει σχετική πληρωμή.

Η Επιτροπή πέραν των πιο πάνω σημειώνει ότι η ΑΤΗΚ ενημέρωσε ότι προέβη σε υπογραφή νέων συμφωνιών με το δίκτυο μεταπωλητών της κατά το 2019, ότι άρχισαν να γίνονται ενημερώσεις των μεταπωλητών σε σχέση με τη στρατηγική της ΑΤΗΚ, κάτι το οποίο σύμφωνα με την ίδια έχει σημειωθεί με ευχαρίστηση από τους μεταπωλητές. Επιπρόσθετα, σημειώνεται ότι η ΑΤΗΚ, μετά από αιτήματα και των μεταπωλητών της, προέβη σε τροποποιήσεις των συμφωνιών παρέχοντάς για παράδειγμα το δικαίωμα να έχουν υποαντιπροσώπους στους μεταπωλητές που το έχουν ζητήσει (σημειώνεται ότι υποαντιπροσώποι υπήρχαν ήδη στα συμβόλαια (που ίσχυαν κατά τον ουσιώδη χρόνο) των δύο (2) συνεργατών της ΑΤΗΚ που προέβησαν σε σχετικά παράπονα σε αντίθεση με άλλους συνεργάτες της ΑΤΗΚ).

Τέλος, η Επιτροπή στη βάση όλων των ενώπιόν της στοιχείων σε συνάρτηση με τα όσα καταγράφονται στην Έκθεση Ευρημάτων της Υπηρεσίας ομόφωνα καταλήγει πως δεν στοιχειοθετείται ενδεχόμενος περιορισμός της διάθεσης προϊόντων. Ως εκ των ως άνω, η Επιτροπή ομόφωνα καταλήγει ότι δεν έχει στοιχειοθετηθεί παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου.

7. ΚΑΤΑΛΗΚΤΙΚΟ

Η Επιτροπή, στη βάση της δέουσας προκαταρκτικής έρευνας που πραγματοποιήθηκε και μέσα από τα στοιχεία που έχουν συλλεχθεί και αξιολογηθεί, έχει διαπιστώσει ότι δεν έχει τεκμηριωθεί ή/και στοιχειοθετηθεί στη βάση αποδεικτικών στοιχείων ότι:

(α) οι πρακτικές της ΑΤΗΚ και των προμηθευτών τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, και ειδικότερα οι συμφωνίες που διατηρεί η ΑΤΗΚ με τους προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού (εξουσιοδοτημένους διανομείς/αντιπροσώπους) στη βάση των οποίων ενδεχομένως η ΑΤΗΚ να τύγχανε προνομιακής ενημέρωσης ή και

μεταχείρισης σε ό,τι αφορά εκπτώσεις στα σχετικά προϊόντα δυνατό να παραβαίνουν το άρθρο 3(1) του Νόμου.

(β) η ΑΤΗΚ προέβαινε στον καθορισμό αθέμιτων τιμών πώλησης των πακέτων RED με συσκευή ή/και την τιμή βασικών και έξυπνων συσκευών κινητής τηλεφωνίας κατά παράβαση του άρθρου 6 του Νόμου.

(γ) οι ενέργειες / παραλείψεις της ΑΤΗΚ έναντι των συνεργατών της που διατηρούσαν καταστήματα πώλησης τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, στη βάση των συμφωνιών που είχε συνάψει μαζί τους και ιδίως τα ζητήματα καθορισμού τιμών αγοράς ή /και άλλων όρων συναλλαγής, περιορισμό της διάθεσης προϊόντων και εφαρμογής ανόμοιων όρων συναλλαγής κατά παράβαση του άρθρου 3(1) του Νόμου.

Ως εκ των ως άνω, η Επιτροπή ομόφωνα αποφασίζει ότι δεν στοιχειοθετείται παράβαση των άρθρων 3 και / ή 6 του Νόμου.

Λαμβανομένης υπόψη της κατάληξης της Επιτροπής περί μη στοιχειοθέτησης παράβασης για τα άρθρα 3 και 6 του Νόμου, δεν καθίσταται αναγκαία και παρέλκει η εξέταση εφαρμογής των άρθρων 101 και / ή 102 της ΣΛΕΕ.¹⁰⁸

Λουκία Χριστοδούλου

Πρόεδρος Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού

Ανδρέας Καρύδης

Μέλος Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού

Παναγιώτης Ουστάς

Μέλος Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού

Άριστος Αριστείδου Παλούζας

Μέλος Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού

Πολυνείκης-Παναγιώτης Χαραλαμπίδης

Μέλος Επιτροπής Προστασίας Ανταγωνισμού

¹⁰⁸ Βλέπε απόφαση ΔΕΕ ημερομηνίας 3/5/2011 στην υπόθεση C-375/09 Prezes Urzedu Ochrony Konkryrencji I Konsumentow v Tele2Polska sp.z.o.o pow Netia SA.