



ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

7 Φεβρουαρίου 2020

ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Αρ. Φύλλου 353

ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Αριθμ. 903/15

Λήψη απόφασης επί της διαδικασίας ακρόασης της 17ης Σεπτεμβρίου 2018 των εταιριών «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.» σε συνέχεια της ΕΕΤΤ ΑΠ 861/32/30-07-2018 «Εξέταση της υπ' αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελίας της εταιρείας "VODAFONE - PANAΦON Α.Ε." με θέμα "Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την COSMOTE ΑΕ", όπως συμπληρώθηκε με την αριθμ. 43244/Φ.391/20-11-2012 πράξη διεξαγωγής ακρόασης», με αντικείμενο την διερεύνηση αυτεπαγγέλτως του κατά πόσον η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», όπως αυτή περιγράφεται στην αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελία της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», αντίκειται στις διατάξεις της τηλεπικοινωνιακής νομοθεσίας (ιδίως δε στις διατάξεις της απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/007/19-07-2012), και στις διατάξεις της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού (ιδίως δε του άρθρου 2 του ν. 3959/2011, ο οποίος αντικατέστησε τον ν. 703/1977 «Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού» (ΦΕΚ 278/τ.Α'/26-9-1997) και το αντίστοιχο άρθρο 2 αυτού), και την εξέταση περαιτέρω κατά πόσο η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» αντίκειται στο άρθρο 102 ΣΛΕΕ (πρώην άρθρο 82 ΣυνθΕΚ), καθώς και τις αποφάσεις ΑΠ ΕΕΤΤ 392/17/22-6-2006 και ΑΠ ΕΕΤΤ 498/046/2008, ως αντικαταστάθηκαν από την απόφαση ΑΠ ΕΕΤΤ 661/007/19-07-2012.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΚΑΙ ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ

Αφού έλαβε υπόψη:

α. Τον ν. 4070/2012 «Ρυθμίσεις Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών, Μεταφορών, Δημοσίων Έργων και άλλες διατάξεις» (ΦΕΚ 82/τ.Α'/10-04-2012), ιδίως το άρθρο 3, το

άρθρο 12 στοιχ. β', στ', η', λδ', το άρθρο 38, τα άρθρα 41 έως 54 και το άρθρο 77 αυτού, ο οποίος αντικατέστησε τον προϊσχύσαντα ν. 3431/2006 «περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και άλλες διατάξεις» (ΦΕΚ 13/τ.Α'/2006),

β. τον ν. 3959/2011 «Προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού» (ΦΕΚ 93/τ.Α'/20-04-2011), ιδίως δε το άρθρο 2 αυτού, και το αντίστοιχο άρθρο 102 ΣΛΕΕ, που αντικατέστησαν, αντίστοιχα, τον ν. 703/1977 «Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού» (ΦΕΚ 278/τ.Α'/26-9-1997), άρθρο 2 αυτού και το άρθρο 82 ΣυνθΕΚ,

γ. την ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, με τίτλο: «Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις» (2009/ C 45/02),

δ. τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, σχετικά με την έννοια του επηρεασμού του εμπορίου των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης [ΕΕ/ 27-4-2004, αριθμ. C101/81],

ε. τον Κανονισμό (ΕΚ) αριθμ. 1/2003 του Συμβουλίου, της 16ης Δεκεμβρίου 2002, για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού, που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 [ΕΕ/4-1-2003, αριθμ. L 1/1],

στ. την απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/007/19-07-2012 «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (3ος Γύρος Ανάλυσης)» (ΦΕΚ 2167/τ.Β'/19-07-2012),

ζ. την απόφαση της ΕΕΤΤ «Κανονισμός Γενικών Αδειών» (ΦΕΚ 748/τ.Β'/21-6-2006), όπως αυτός τροποποιήθηκε με τις αριθμ. 442/68/2-6-2007, 513/014/3-3-2009 και 570/32/8-7-2010 αποφάσεις της ΕΕΤΤ [Ενοποιημένο κείμενο Κανονισμού Γενικών Αδειών (ΦΕΚ 748/τ.Β'/2006, ΦΕΚ 1279/τ.Β'/2007, ΦΕΚ 492/τ.Β'/2009)],

η. την απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 249/115 «Κανονισμός Ακρόασεων για Θέματα Τηλεπικοινωνιών» (ΦΕΚ 642/τ.Β'/23-05-2002), ιδίως δε το άρθρο 1 παρ. 1 αυτής, σύμφωνα με το οποίο «η ΕΕΤΤ καλεί σε ακρόαση τους ενδιαφερόμενους προκειμένου αφενός να διερευνήσει περιστατικά τα οποία υποπίπτουν στην αντίληψη της αυτεπαγγέλτως και σχετίζονται με την αρμοδιότητά της που

συνδέονται με τον τομέα τηλεπικοινωνιών και αφετέρου να επιβάλει τις νόμιμες κυρώσεις» και το άρθρο 2 παρ. 2 αυτής, σύμφωνα με το οποίο «η διαδικασία ακρόασης συνίσταται στην κλήση από την ΕΕΤΤ των εμπλεκόμενων προσώπων, καθώς και κάθε άλλου, ο οποίος έχει έννομο συμφέρον προς τούτο, προκειμένου να εκθέσουν τις απόψεις τους προσκομίζοντας και κάθε διαθέσιμο αποδεικτικό στοιχείο των ισχυρισμών τους»,

θ. την αριθμ. ΑΠ ΕΕΤΤ 498/046/2008 «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)» (ΦΕΚ 2260/τ.Β'/2008),

ι. την αριθμ. ΑΠ ΕΕΤΤ 392/17/22-6-2006 απόφαση «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών» (ΦΕΚ 1016/τ.Β'/2006),

ια. την αριθμ. ΑΠ ΕΕΤΤ 410/37/15-11-2006 απόφαση «Τροποποίηση της' αριθμ. 392/17/22-6-2006 απόφασης της ΕΕΤΤ κατά το μέρος που αυτή αφορά τα «Ελεγχόμενα Τέλη» (R0, R1, R2), που προσδιορίστηκαν για την εφαρμογή της σταδιακής μείωσης των τελών τερματισμού στα δίκτυα των Εταιριών Κινητής Τηλεφωνίας», (ΦΕΚ 1739/τ.Β'/2006),

ιβ. το άρθρο 20 παρ. 2 του Συντάγματος, σύμφωνα με το περιεχόμενο του οποίου: «Το δικαίωμα της προηγούμενης ακρόασης του ενδιαφερόμενου ισχύει και για κάθε διοικητική ενέργεια ή μέτρο που λαμβάνεται σε βάρος των δικαιωμάτων ή συμφερόντων του»,

ιγ. την αριθμ. 34/18-12-2013 πράξη υπουργικού συμβουλίου «Επιλογή και διορισμός Προέδρου και Αντιπροέδρων της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (Ε.Ε.Τ.Τ.)» (ΦΕΚ 634/τ.Υ.Ο.Δ.Δ./18-12-2013),

ιδ. την αριθμ. οικ. 67366/6660 απόφαση του Υπουργού Μεταφορών και Επικοινωνιών «Διορισμός μελών Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (Ε.Ε.Τ.Τ.)». (ΦΕΚ 636/τ.Υ.Ο.Δ.Δ./19-12-2013),

ιε. την ΑΠ ΕΕΤΤ 353/232/17-8-2005 «Επανάληψη εκκρεμουσών διαδικασιών ακροάσεων», αναλογικώς εφαρμοζόμενη,

ιστ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελία της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την Cosmote Α.Ε.» με τα συνημμένα σχετικά αυτής,

ιζ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 16768/02-05-2012 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Απαλοιφή εμπιστευτικών στοιχείων εκ της αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελίας της εταιρείας σας και των συνημμένων σχετικών αυτής και συμπλήρωση Δήλωσης Εμπιστευτικότητας»,

ιη. την αριθμ. ΕΕΤΤ 17836/09-05-2012 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Απαλοιφή εμπιστευτικών στοιχείων εκ της αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελίας της εταιρείας σας και των συνημμένων σχετικών αυτής και συμπλήρωση Δήλωσης Εμπιστευτικότητας»,

ιθ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 19928/Φ300/24-05-2012 επιστολή της ΕΕΤΤ,

κ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 19910/Φ.300/24-05-2012 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή Πληροφοριών στο πλαίσιο του άρθρου 77 του ν. 4070/2012 "Ρυθμίσεις Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών, Μεταφορών, Δημοσίων Έργων και άλλες διατάξεις" (ΦΕΚ 82/τ.Α'/10-04-2012), αναφορικά με την αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελία της εταιρείας VODAFONE - PANAFON Α.Ε.»,

κα. την αριθμ. ΕΕΤΤ 22650/14-06-2012 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή Πληροφοριών στο πλαίσιο του άρθρου 77 του ν. 4070/2012 αναφορικά με την αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελία της εταιρείας "VODAFONE - PANAFON Α.Ε."»,

κβ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 25438/4-7-2012 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Χορήγηση αντιγράφων»,

κγ. την αριθμ. 26199/10-07-2012 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή Πληροφοριών στο πλαίσιο του άρθρου 77 του ν. 4070/2012 αναφορικά με την αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελία της εταιρείας "VODAFONE - PANAFON Α.Ε."»,

κδ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 26500/11-07-2012 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Παροχή στοιχείων υπόθεσης VODAFONE κατά COSMOTE», στο πλαίσιο της οποίας η εταιρεία WIND αιτείται, μεταξύ άλλων, να λάβει γνώση του φακέλου που έχει σχηματισθεί αναφορικά με την υπόθεση της καταγγελίας που υπέβαλε η εταιρεία VODAFONE κατά της COSMOTE σχετικά με συμπίεση περιθωρίου, και να παρέμβει στην εν λόγω υπόθεση λόγω του αντικειμενικού έννομου συμφέροντος που έχει αναφορικά με την διερεύνηση της υπόθεσης ως δραστηριοποιούμενη στην αγορά κινητής τηλεφωνίας,

κε. την αριθμ. ΕΕΤΤ 4044/Φ.960/24-08-2012 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» προς την ΕΕΤΤ, με θέμα: «Παροχή Πληροφοριών» και τα συνημμένα σχετικά αυτής,

κστ. την αριθμ. 33192/10-09-2012 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Απαλοιφή εμπιστευτικών στοιχείων εκ της αριθμ. ΕΕΤΤ 4044/Φ.960/24-08-2012 επιστολής της εταιρείας COSMOTE με θέμα "Παροχή Πληροφοριών" και των συνημμένων σχετικών αυτής και Συμπλήρωση Δήλωσης Εμπιστευτικότητας»,

κζ. την αριθμ. 36035/28-09-2012 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Απαλοιφή εμπιστευτικών στοιχείων εκ της αριθμ. ΕΕΤΤ 4044/Φ.960/24-08-2012 επιστολής της εταιρείας COSMOTE με θέμα "Παροχή Πληροφοριών" και των συνημμένων σχετικών αυτής και Συμπλήρωση Δήλωσης Εμπιστευτικότητας»,

κη. την αριθμ. ΕΕΤΤ 36242/01-10-2012 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» προς την ΕΕΤΤ, με θέμα: «Απαλοιφή Εμπιστευτικών στοιχείων»,

κθ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 26061/06-11-2012 εισήγηση της αρμόδιας υπηρεσίας της ΕΕΤΤ,

λ. την αριθμ. ΑΠ ΕΕΤΤ 8796/Φ.610/14-11-2012 απόφαση του Προέδρου της ΕΕΤΤ, με θέμα: «Ορισμός μελών Επιτροπής Ακρόασης δυνάμει της απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 671/10/08-11-2012», όπως αυτή τροποποιήθηκε με την αριθμ. 8898/Φ.610/17-12-2012 απόφαση του Προέδρου της ΕΕΤΤ,

λα. την αριθμ. ΕΕΤΤ 43244/Φ.391/20-11-2012 πράξη διεξαγωγής ακρόασης της ΕΕΤΤ,

λβ. την αριθμ. 45335/4-12-2012 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή πρόσβασης στα στοιχεία του φακέλου»,

λγ. την αριθμ. 46684/12-12-2012 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Καταγγελία για παραβίαση των κανόνων του ελεύθερου ανταγωνισμού από την COSMOTE»,

λδ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 571/Φ.307/8-1-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» για έγγραφη τεκμηρίωση του αιτήματος εμπιστευτικής αντιμετώπισης των υποβληθέντων από την εν λόγω εταιρεία στοιχείων,

λε. την αριθμ. 4318/Φ.960/16-1-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Αίτημα της εταιρείας WIND Α.Ε. για πρόσβαση σε στοιχεία του φακέλου»,

λστ. την αριθμ. 3039/23-1-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Αίτημα της εταιρείας WIND Α.Ε. για πρόσβαση σε στοιχεία του φακέλου»,

λζ. την αριθμ. 3204/Φ.800/24-1-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Παροχή πρόσβασης στα στοιχεία του φακέλου»,

λη. την αριθμ. ΕΕΤΤ 3696/25-1-2013 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», ότι δεν θα παρευρεθεί στην ακρόαση,

λθ. την από 29 Ιανουαρίου 2013 διεξαχθείσα (κατόπιν αναβολής) διαδικασία ακρόασης ενώπιον της ΕΕΤΤ και τα πρακτικά της επιτροπής ακροάσεων επ' αυτής,

μ. την αριθμ. 5652/6-2-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Αίτημα για πρόσβαση σε στοιχεία του φακέλου»,

μα. την αριθμ. 6577/12-2-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Καταγγελία της Εταιρείας μας κατά της COSMOTE για ενδεχόμενη παραβίαση του δικαίου του ανταγωνισμού»,

μβ. την αριθμ. 8116/21-2-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Παροχή Στοιχείων», διά της οποίας της κοινοποιήθηκαν σειρά ερωτήσεων και ετάχθη προθεσμία 60 ημερών για υποβολή των απαντήσεών της,

μγ. την αριθμ. 8118/21-2-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», διά της οποίας της κοινοποιήθηκαν τα πρακτικά της από 29-1-2013 ακρόασης, καθώς και σειρά ερωτήσεων και ετάχθη προθεσμία 60 ημερών για υποβολή του υπομνήματος και των απαντήσεών της,

μδ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 8120/21-2-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», διά της οποίας της κοινοποιήθηκαν τα πρακτικά της από 29-1-2013 ακρόασης, καθώς και σειρά ερωτήσεων και ετάχθη προθεσμία 60 ημερών για υποβολή του υπομνήματος και των απαντήσεών της,

με. την αριθμ. 8380/21-2-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Αίτημα παροχής στοιχείων»,

μστ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 11673/12-3-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Το με αριθμ. ΕΕΤΤ 5652/6-2-2013 αίτημά σας για πρόσβαση σε στοιχεία του φακέλου»,

μζ. την αριθμ. 4456/Φ.960/15-3-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE», με θέμα: «Απάντηση στην με αριθμό 11673/Φ.307 επιστολή σας»,

μη. την αριθμ. 13121/21-3-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς τις εταιρείες «COSMOTE» και «VODAFONE», με θέμα: «Το με αριθμ. ΕΕΤΤ 8380/21-2-2013 αίτημά σας»,

μθ. την αριθμ. 13142/21-3-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Αίτηση παράτασης προθεσμίας υποβολής στοιχείων και υπομνήματος»,

ν. την αριθμ. 14881/2-4-2013 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Αίτηση Παράτασης Προθεσμίας»,

να. την αριθμ. 15787/Φ.300/8-4-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς τις εταιρείες «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» και «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Παράταση Υποβολής Στοιχείων και Υπομνήματος [ΠΡΑΞΗ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΑΚΡΟΑΣΗΣ 43244/Φ. 391/20-11-201]»,

νβ. την αριθμ. 16112/9-4-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Παράταση Προθεσμίας Υποβολής Πληροφοριών»,

νγ. την αριθμ. 23621/Φ.300/29-5-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς τις εταιρείες «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» και «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Παράταση Προθεσμίας Υποβολής Στοιχείων και Υπομνήματος»,

νδ. την αριθμ. 4617/Φ.960/3-6-2013 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Παροχή Στοιχείων»,

νε. την αριθμ. 4623/Φ.960/5-6-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος» (ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ),

νστ. την αριθμ. 4624/Φ.960/5-6-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος» (ΜΗ ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ),

νζ. την αριθμ. 4625/Φ.960/5-6-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος»,

νη. την αριθμ. 4649/Φ.960/10-6-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Διόρθωση σφάλματος στη διασύνδεση ηλεκτρονικών αρχείων» (ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ),

νθ. την αριθμ. 4663/Φ.960/14-6-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος»,

ξ. την αριθμ. 4665/Φ.960/17-6-2013 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Συμπληρωματική Παροχή Στοιχείων», εμπιστευτικό,

ζα. την αριθμ. 4686/Φ.960/25-6-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων σε έντυπη μορφή»,

ζβ. την αριθμ. 27557/Φ.800/25-6-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Ελλιπής Υποβολή στοιχείων»,

ζγ. την αριθμ. 4694/Φ.960/27-6-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος»,

ζδ. την αριθμ. 4704/Φ.960/1-7-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος»,

ζε. την αριθμ. ΕΕΤΤ 28360/Φ.800/1-7-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Ελλιπής Υποβολή στοιχείων»,

ζστ. την αριθμ. 4705/Φ.960/2-7-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων» (ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ),

ζζ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 29988/Φ.302/10-7-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Ελλιπής Υποβολή στοιχείων των στοιχείων που αιτήθηκε η ΕΕΤΤ από την WIND σύμφωνα με την αριθμ. ΕΕΤΤ 8116/Φ.800/21-02-2013 επιστολή της αναφορικά με την αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-3-2012 καταγγελία της VODAFONE κατά της COSMOTE»,

ζη. την αριθμ. 4749/Φ.960/19-7-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Αίτηση ανάκλησης ΑΠ ΕΕΤΤ 687/273/11-4-2013»,

ξθ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 32626/Φ.300/29-7-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ, με θέμα: «Προσθήκη - Αντίκρουση»,

ο. την αριθμ. 4786/Φ.960/2-8-2013 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.», με θέμα: «Συμπληρωματική Παροχή Στοιχείων»,

οα. την αριθμ. ΕΕΤΤ 36722/Φ.391/4-9-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ, με θέμα: «Παράταση προθεσμίας υποβολής συμπληρωματικού υπομνήματος (Προσθήκη - Αντίκρουση)»,

οβ. την αριθμ. 4892/Φ.960/30-9-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή προσθήκης - αντίκρουσης» (ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ),

ογ. την αριθμ. 4893/Φ.960/30-9-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή προσθήκης - αντίκρουσης» (ΜΗ ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ),

οδ. την αριθμ. 4894/Φ.960/30-9-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος»,

οε. την αριθμ. 4918/Φ.960/4-10-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος»,

οστ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 4941/Φ.960/10-10-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή διευκρινίσεων - συμπληρωματικών στοιχείων»,

οζ. την αριθμ. 4983/Φ.960/4-11-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή διευκρινίσεων - συμπληρωματικών στοιχείων»,

οη. την αριθμ. 4985/Φ.960/5-11-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή διευκρινίσεων - συμπληρωματικών στοιχείων»,

οθ. την αριθμ. 4996/Φ. 960/13-11-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.»,

π. την αριθμ. 4998/Φ.960/15-11-2013 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Αίτημα παράτασης προθεσμίας για παροχή διευκρινίσεων - συμπληρωματικών στοιχείων»,

πα. την αριθμ. 5020/Φ.960/13-12-2013 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή διευκρινίσεων και Συμπληρωματικών Στοιχείων» (ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ),

πβ. την αριθμ. 5026/Φ.960/18-12-2013 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή διευκρινίσεων/συμπληρωματικών στοιχείων»,

πγ. την αριθμ. 1900/Φ.391/17-1-2014 επιστολή της ΕΕΤΤ, με θέμα: «Κοινοποίηση συμπληρωματικών υπομνημάτων (Προσθήκη - Αντίκρουση)»,

πδ. την αριθμ. 28634/07-02-2014 εισήγηση της αρμόδιας υπηρεσίας της ΕΕΤΤ,

πε. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5688/Φ.960/12-02-2014 επιστολή της εταιρείας «WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.»,

πστ. την απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 707/31/13-02-2014 «Κλήση σε Ακρόαση των εταιρειών "COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.", "VODAFONE - PANAFON Α.Ε." και "WIND Α.Ε." με αντικείμενο την διερεύνηση αυτεπαγγέλτως, κατά πόσον η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» όπως αυτή περιγράφεται στην αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελία της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την Cosmote Α.Ε.», αντίκειται στις διατάξεις της Τηλεπικοινωνιακής νομοθεσίας, ιδίως δε στις διατάξεις της απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/007/19-07-2012, και στις διατάξεις της νομοθεσίας περί Ανταγωνισμού, ιδίως δε του άρθρου 2 του ν. 3959/2011, Επανάληψη Διαδικασίας και Επέκταση του θεματικού αντικειμένου της αριθμ. 43244/Φ.391/20-11-2012 πράξης διεξαγωγής ακρόασης, προκειμένου να εξετασθεί περαιτέρω κατά πόσο η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» αντίκειται στο άρθρο 102 ΣΛΕΕ και στις αποφάσεις ΕΕΤΤ ΑΠ 392/17/22-6-2006 και ΑΠ 498/046/2008,

πζ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5104/Φ.960/14-2-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAFON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή διευκρινίσεων και συμπληρωματικών στοιχείων»,

πη. την αριθμ. ΑΠ ΕΕΤΤ 11383/31-3-2014 απόφαση του Προέδρου της ΕΕΤΤ, με θέμα: «Ορισμός μελών Επιτροπής Ακρόασης δυνάμει της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 707/31/13-02-2014»,

πθ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 13451/Φ.391/31-03-2014 πράξη διεξαγωγής ακρόασης του Προέδρου της ΕΕΤΤ, διά της οποίας κλήθηκαν οι εταιρείες «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.» και «WIND Α.Ε.» σε ακρόαση ενώπιον της Επιτροπής Ακροάσεων της ΕΕΤΤ την 14η Απριλίου 2014, ημέρα Δευτέρα, ώρα 13:30, νομίμως επιδοθείσα στα ως άνω μέρη, σύμφωνα με τις αριθμ. 7641/01-04-2014, 7640/01-04-2014 και 7639/01-04-2014, αντίστοιχα,

ζ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 14326/4-4-2014 επιστολή της ΕΕΤΤ προς τις εταιρείες «COSMOTE», «VODAFONE» και «WIND», με θέμα: «Ακρόαση ενώπιον της ΕΕΤΤ (πράξη διεξαγωγής ακρόασης αριθμ. 1345/Φ.391/31-3-2013),

ζα. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5227/Φ.960/8-4-2014 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Ακρόαση ενώπιον της ΕΕΤΤ»,

ζβ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5228/Φ.960/8-4-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Αίτημα αναβολής»,

ζγ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 15619/11-04-2014 επιστολή με την οποία κλήθηκαν τα ως άνω μέρη σε ακρόαση την 04-06-2014, ημέρα Τετάρτη και ώρα 14:00, κατόπιν αναβολής της ακρόασης της 14ης Απριλίου 2014,

ζδ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5246/Φ.960/16-4-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Κοινοποίηση αντιγράφων»,

ζε. την αριθμ. ΕΕΤΤ 16933/Φ.300/23-4-2014 επιστολή προς τις εταιρείες «VODAFONE», «COSMOTE» και «WIND», με την οποία οι εν λόγω εταιρείες ερωτήθηκαν αν προτιμούν να υποβάλλουν στοιχεία σε ηλεκτρονική μορφή,

ζστ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5273/Φ.960/30-4-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή Στοιχείων σε Ηλεκτρονική Μορφή, εμπιστευτική έκδοση,

ζζ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5275/2-5-2014 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων σε ηλεκτρονική μορφή, εμπιστευτική έκδοση,

ζη. την αριθμ. ΕΕΤΤ 19797/13-5-2014 επιστολή προς την εταιρεία «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Χορήγηση στοιχείων από το φάκελο της υπόθεσης», που αποτελεί απάντηση στην αριθμ. ΕΕΤΤ 5246/Φ.960/16-4-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.»,

θ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5299/Φ.960/14-5-2014 επιστολή της «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Κοινοποίηση του τρόπου διενέργειας από την COSMOTE/RBB Economics του τεστ για τη διερεύνηση ύπαρξης κατάχρησης περιθωρίου συμπεριλαμβανομένων των στοιχείων και της μεθοδολογίας κατανομής του κοινού κόστους»,

ρ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 20825/21-5-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Ακρόαση ΕΕΤΤ 04/06/2016»,

ρα. την από 04-06-2014 διεξαχθείσα ακροαματική διαδικασία και τα απομαγνητοφωνημένα πρακτικά αυτής,

ρβ. το αριθμ. 5334/Φ.960/6-6-2014 έγγραφο της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.»,

ργ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 24349/Φ.307/17-6-2014 επιστολή της ΕΕΤΤ στην εταιρεία «COSMOTE», διά της οποίας της κοινοποιήθηκαν τα πρακτικά της από 4-6-2014 ακρόασης,

ρδ. την αριθμ. 5387/Φ.960/1-7-2014 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Αίτηση παράτασης προθεσμίας υποβολής υπομνήματος»,

ρε. την αριθμ. ΕΕΤΤ 26792/Φ.307/2-7-2014 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή συμπληρωματικών στοιχείων»,

ρστ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 27804/Φ.300/10-7-2014 επιστολή της ΕΕΤΤ προς την εταιρεία «WIND», με θέμα: «Παροχή συμπληρωματικών στοιχείων»,

ρζ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 27944/Φ.300/10-7-2014 επιστολή της ΕΕΤΤ προς τις εταιρείες «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.» και «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παράταση προθεσμίας υποβολής υπομνήματος (πράξη διεξαγωγής ακρόασης αριθμ. 13451/Φ.391/31-3-2014)»,

ρη. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5422/Φ.960/18-7-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή συμπληρωματικών στοιχείων» (εμπιστευτική έκδοση),

ρθ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5431/Φ.960/23-07-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Αποστολή Υπομνήματος (σχετική η αριθμ. ΕΕΤΤ 13451/Φ.391/31-03-2014 πράξη διεξαγωγής ακρόασης)»,

ρι. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5436/Φ.960/23-7-2014 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή στοιχείων και Υπομνήματος» (εμπιστευτικό),

ρια. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5444/Φ.960/25-7-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Αποστολή Υπομνήματος μη εμπιστευτική έκδοση»,

ριβ. την αριθμ. 5463/Φ.960/4-8-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Αποστολή οικονομικής έκθεσης DotEcon»,

ριγ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5475/Φ.960/8-8-2014 επιστολή της εταιρείας «WIND», με θέμα: «Παροχή συμπληρωματικών στοιχείων», εμπιστευτικό,

ριδ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5694/Φ.960/18-12-2014 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Υποβολή συμπληρωματικών στοιχείων,

ριε. την αριθμ. ΕΕΤΤ 5700/Φ.960/19-12-2014 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», με θέμα: «Παροχή διευκρινήσεων»,

ριστ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 6094/Φ.960/22-12-2015 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Καταγγελία της εταιρείας "VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.Ε.Τ." κατά της εταιρείας "COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε." αριθμ. 12073/26-3-2012»,

ριζ. τις Κατευθυντήριες γραμμές για τη μέθοδο υπολογισμού των προστίμων που επιβάλλονται κατ' εφαρμογή του άρθρου 23 παράγραφος 2 σημείο α) του Κανονισμού (ΕΚ) αριθμ. 1/2003, (2006/С 210/02), ΕΕ C 210, 2006,

ριη. την ανακοίνωση της Επιτροπής Ανταγωνισμού της 12ης Μαΐου 2006, με τίτλο: «Κατευθυντήριες γραμμές για τον υπολογισμό των προστίμων που επιβάλλονται δυνάμει του άρθρου 9 του ν. 703/1977, όπως ισχύει»,

ριθ. την ανακοίνωση της Επιτροπής Ανταγωνισμού της 17ης Ιουλίου 2009, με τίτλο: «Ερμηνεία αναφορικά με το εύρος των ακαθαρίστων εσόδων από προϊόντα ή υπηρεσίες που καθορίζουν το βασικό ποσό προστίμου σε περίπτωση παράβασης των άρθρων 1, 2 και 2α του ν. 703/1977 και 81, 82 ΣυνΕΚ»,

ρκ. την απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 861/32/30-07-2018, με θέμα: «Εξέταση της αριθμ. ΕΕΤΤ 12073/26-03-2012 καταγγελίας της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.», με θέμα: «Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την COSMOTE Α.Ε.», όπως συμπληρώθηκε με την αριθμ. ΕΕΤΤ 43244/Φ.391/20-11-2012 πράξη διεξαγωγής ακρόασης»,

ρκα. την αριθμ. ΕΕΤΤ 29088/Φ.610/8-8-2018 απόφαση του Προέδρου της ΕΕΤΤ, με θέμα: «Ορισμός μελών Επιτροπής Ακρόασης δυνάμει της απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 861/32/30-07-2018»,

ρκβ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 23522/Φ.391/08-08-2018 πράξη διεξαγωγής ακρόασης, με την οποία κλήθηκαν σε ακρόαση οι εταιρείες «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.» και «WIND Α.Ε.» ενώπιον της ΕΕΤΤ, σύμφωνα με το άρθρο 12 στοιχ. β', στ', η', λδ', το άρθρο 38, τα άρθρα 41 έως 54 και το άρθρο 77 του ν. 4070/2012 (ΦΕΚ 82/τ.Α'/10-04-2012) [ο οποίος αντικατέστησε τον προϊσχύσαντα ν. 3431/2006 «περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και άλλες διατάξεις» (ΦΕΚ 13/τ.Α'/2006)], σε ακρόαση ενώπιον της Επιτροπής Ακρόασεων της ΕΕΤΤ την 30ή Αυγούστου 2018, ημέρα Πέμπτη και ώρα 10:00, νομίμως επιδοθείσα στα ως άνω μέρη,

ρκγ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 23698/10-08-2018 επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ», με την οποία η εταιρεία Vodafone δήλωσε ότι θεωρεί χρήσιμη τη διεξαγωγή προφορικής ακρόασης ενώπιον της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, εντούτοις αιτήθηκε αναβολής για την καλύτερη προετοιμασία της τοποθέτησής της,

ρκδ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 7116/Φ.960/17-08-2018 επιστολή της εταιρείας «COSMOTE - Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.», με την οποία η εταιρεία Cosmote, δήλωσε ότι δεν επιθυμεί τη διεξαγωγή προφορικής ακρόασης στην υπόθεση, επικαλούμενη την ύπαρξη επαρκούς φακέλου στην ΕΕΤΤ, τα στοιχεία του οποίου επιτρέπουν τη λήψη οριστικής

απόφασης, την αριθμ. 24376/23-8-2018 επιστολή της ΕΕΤΤ, με την οποία ορίσθηκε ως νέα ημερομηνία διεξαγωγής της ακρόασης, κατόπιν του υποβληθέντος αιτήματος αναβολής της εταιρείας Vodafone, η 17η Σεπτεμβρίου 2018, ημέρα, Δευτέρα, και ώρα 10η πρωινή, ρκε. την αριθμ. 25485/Φ.391/5-9-2018 επιστολή της ΕΕΤΤ, με θέμα: «Ακρόαση ενώπιον της ΕΕΤΤ (πράξη διεξαγωγής ακρόασης αριθμ. 23522/Ο.391/08-08-2018)», ρκστ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 7136/Φ.960/11-9-2018 απαντητική επιστολή της εταιρείας «COSMOTE - Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.»,

ρκζ. την αριθμ. ΕΕΤΤ 25965/Φ.960/11-9-2018 απαντητική επιστολή της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ»,

ρκη. την αριθμ. 28413/Φ.391/3-10-2018 επιστολή της ΕΕΤΤ στην εταιρεία «VODAFONE - PANAΦON ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ», διά της οποίας της κοινοποιήθηκαν τα πρακτικά της από 17-9-2018 ακρόασης,

ρκθ. την αριθμ. 28413/Φ.391/3-10-2018 επιστολή της ΕΕΤΤ στην εταιρεία «COSMOTE - Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.», διά της οποίας της κοινοποιήθηκαν τα πρακτικά της από 17-9-2018 ακρόασης,

ρλ. το αριθμ. ΕΕΤΤ 7196/Φ.960/18-10-2018 υπόμνημα της εταιρείας «VODAFONE - PANAΦON ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ»,

ρλα. το αριθμ. ΕΕΤΤ 7197/Φ.960/18-10-2018 υπόμνημα της εταιρείας «COSMOTE - Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.»,

ρλβ. το σύνολο της ενώπιον της ΕΕΤΤ διεξαχθείσας ακροαματικής διαδικασίας,

ρλγ. την από 11-6-2019 κοινοποίηση σχεδίου πορίσματος στη Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, σύμφωνα με το άρθρο 11 (5) του Κανονισμού 1/2003 του Συμβουλίου της 16ης Δεκεμβρίου 2002, για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης (ήδη 101 και 102 ΣΛΕΕ),

ρλδ. το αριθμ. ΕΕΤΤ 7495/Φ.960/17-7-2019 πόρισμα της επιτροπής ακρόασης

και ύστερα από προφορική εισήγηση των Προέδρου και Αντιπροέδρου της ΕΕΤΤ (Καθηγητή Κων. Μασσέλο και Δρ. Αγ. Σγώρα).

Επειδή:

Ι ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ι.1 Σύντομο διαδικαστικό ιστορικό

Η υπό κρίση υπόθεση αφορά διερεύνηση καταγγελίας η οποία υπεβλήθη από την εταιρεία «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.» με το υπ'αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 12073/26.03.2012 έγγραφό της αναφορικά με τη φερόμενη καταχρηστική εκμετάλλευση από την εταιρεία Cosmote της δεσπόζουσας θέσης της στην ελληνική αγορά προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας κατά το διάστημα 2007-2011 κατά παράβαση των ισχυουσών διατάξεων του άρθρου 2 του Ν. 3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού και του άρθρου 102 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης («ΣΛΕΕ»).

Με την υπ' αρ. ΑΠ 8796/Φ.610/14.11.2012 Απόφαση του Προέδρου της ΕΕΤΤ με θέμα «Ορισμός μελών Επιτροπής Ακρόασης δυνάμει της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 671/10/08.11.2012», όπως αυτή τροποποιήθηκε με την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 8898/Φ.610/17.12.2012 Απόφαση του Προέδρου της ΕΕΤΤ καθώς και με την υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 43244/Φ.391/20.11.2012 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης της ΕΕΤΤ διενεργήθηκε επί τη βάσει της ανωτέρω καταγγελίας (κατόπιν αναβολής) η από 29 Ιανουαρίου 2013 διαδικασία Ακρόασης ενώπιον της ΕΕΤΤ. Η Επιτροπή Ακρόασης αποτελείτο από τους: α) Δρ. Λεωνίδα Κανέλλο, Πρόεδρο της ΕΕΤΤ, ως Πρόεδρο, β) Δρ. Κων/νο Δεληκωστόπουλο, Αντιπρόεδρο του τομέα Τηλεπικοινωνιών της ΕΕΤΤ και γ) Νικόλαο Παπαουλάκη, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, ως Μέλη.

Ακολούθησε η εκατέρωθεν υποβολή απαντήσεων σε ερωτήσεις της Επιτροπής, οικονομικών στοιχείων, αλλά και συμπληρωματικών Υπομνημάτων, ειδικότερα, το από 30ης Μαΐου 2013 Υπόμνημα της Vodafone («Πρώτο Υπόμνημα Vodafone») και το από 5ης Ιουνίου 2013 Υπόμνημα της Cosmote («Δεύτερο Υπόμνημα Cosmote»¹). Ακολούθως, υποβλήθηκαν Υπομνήματα εν είδει Προσθήκης/ Αντίκρουσης, ειδικότερα το από 30ης Σεπτεμβρίου Υπόμνημα της Cosmote («Τρίτο Υπόμνημα Cosmote») και το με την ίδια ημερομηνία Υπόμνημα της Vodafone («Δεύτερο Υπόμνημα Vodafone»).

Στις 02.09.2013 έληξε η θητεία των μελών της Ολομέλειας και με την πράξη του Υπουργικού Συμβουλίου αριθ. 34/18.12.2013, «Επιλογή και διορισμός Προέδρου και Αντιπροέδρων της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (Ε.Ε.Τ.Τ.)» (ΦΕΚ 634/Α' Υ.Ο.Δ.Δ. /18.12.2013) και την Απόφαση του Υπουργού Μεταφορών και Επικοινωνιών αριθ. Αριθμ. οικ. 67366/6660 «Διορισμός μελών Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (Ε.Ε.Τ.Τ.)». (ΦΕΚ636/ Α' Υ.Ο.Δ.Δ. /19.12.2013) ορίστηκαν νέα μέλη Διοίκησης στην Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων. Στην νέα Ολομέλεια της ΕΕΤΤ μετείχαν μόνο οι κ.κ. Κ. Δεληκωστόπουλος, Ν. Παπαουλάκης και Γ. Τζιώνας που ήταν μέλη της προηγούμενης Ολομέλειας. Συνεπώς η πρώτη Επιτροπή Ακρόασης έπαψε να έχει νόμιμη συγκρότηση. Για το λόγο αυτό, κατ'εφαρμογή της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 353/232/17.8.2005 «Επανάληψη εκκρεμουσών διαδικασιών ακροάσεων», αναλογικώς εφαρμοζόμενης,

¹ Μετά την υποβολή της Καταγγελίας ακολούθησε η υποβολή Υπομνήματος – Απάντησης της Cosmote (Υπόμνημα της 24^{ης} Αυγούστου 2012 – «Πρώτο Υπόμνημα Cosmote»).

αποφασίστηκε η εκ νέου διενέργεια ακρόασης ενώπιον νέας Επιτροπής Ακρόασης κατόπιν του νομίμου διορισμού νέων μελών της Διοίκησης της ΕΕΤΤ.

Ειδικότερα, εκδόθηκε η Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 707/31/13.02.2014 «Κλήση σε Ακρόαση των εταιρειών «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», «VODAFONE – PANAΦON Α.Ε.» και «WIND Α.Ε.» με αντικείμενο την διερεύνηση αυτεπαγγέλτως, κατά πόσον η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», όπως αυτή περιγράφεται στην υπ'αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 12073/26.03.2012 Καταγγελία της εταιρείας «VODAFONE – PANAΦON Α.Ε.» με θέμα «Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την Cosmote Α.Ε.», αντίκειται στις διατάξεις της Τηλεπικοινωνιακής νομοθεσίας, ιδίως δε στις διατάξεις της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/007/19.07.2012, και στις διατάξεις της νομοθεσίας περί Ανταγωνισμού, ιδίως δε του άρθρου 2 του Ν. 3959/2011/ Επανάληψη Διαδικασίας και Επέκταση του θεματικού αντικειμένου της υπ'αρ. 43244/Φ.391/20.11.2012 Πράξης Διεξαγωγής Ακρόασης, προκειμένου να εξετασθεί περαιτέρω κατά πόσο η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» αντίκειται στο άρθρο 102 ΣΛΕΕ και στις Αποφάσεις ΕΕΤΤ ΑΠ 392/17/22.6.2006 και ΑΠ 498/046/2008.

Βάσει της ΑΠ ΕΕΤΤ 11383/31.3.2014 Απόφασης του Προέδρου της ΕΕΤΤ με θέμα «Ορισμός μελών Επιτροπής Ακρόασης δυνάμει της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 707/31/13.02.2014» και της υπ' αριθμ. Πρωτ. ΕΕΤΤ 13451/Φ.391/31.03.2014 Πράξης Διεξαγωγής Ακρόασης του Προέδρου της ΕΕΤΤ κλήθηκαν οι εταιρίες «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», «VODAFONE – PANAΦON Α.Ε.» και «WIND Α.Ε.» σε ακρόαση ενώπιον της Επιτροπής Ακροάσεων της ΕΕΤΤ την 14^η Απριλίου 2014, ημέρα Δευτέρα ώρα 13.30. Κατόπιν αναβολής της ακρόασης στην ως άνω ημερομηνία, κλήθηκαν τα ως άνω μέρη με συστημένη επιστολή σε ακρόαση την 04.06.2014, ημέρα Τετάρτη και ώρα 09.30.

Η Ακρόαση διενεργήθηκε στις 4 Ιουνίου 2014, στα γραφεία της ΕΕΤΤ, ενώπιον της Επιτροπής Ακροάσεων που αποτελείτο από τους: α) Δρ. Νικόλαο Παπαουλάκη, Αντιπρόεδρο Τηλεπικοινωνιών της ΕΕΤΤ, ως Πρόεδρο, β) Δρ. Κων/νο Δεληκωστόπουλο, Αντιπρόεδρο του τομέα Ταχυδρομείων της ΕΕΤΤ, γ) Ιωάννη Τζιώνα, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, δ) Σπυρίδωνα Λιβιεράτο και ε) Αλέξιο Σπυρόπουλο ως Μέλη. Στην Ακρόαση παραστάθηκαν η εταιρεία COSMOTE δια των κ.κ. Ειρήνης Νικολαΐδη, Ασημάκη Κομνηνού, Valetti Tommaso και Durand Benoit, και η εταιρεία VODAFONE δια των κ.κ. Δήμητρας Κατσαφάδου, Κυριάκου Φουντουκάκου, Αλμπέρτο Μπούρλα, Nick Woodrow και Muldoon Dan. Στις 22.1.2015 ο Πρόεδρος της ΕΕΤΤ κ. Λουρόπουλος υπέβαλε παραίτηση η οποία έγινε δεκτή στις 23.3.2015. Η ΕΕΤΤ εξακολούθησε να ασκεί τις αρμοδιότητές της ως συλλογικό όργανο έως και τις 22.6.2015, οπότε παρήλθε τρίμηνο από της παραίτησής του κ. Λουρόπουλου. Πρόεδρος της ΕΕΤΤ ορίσθηκε ο Καθηγητής κ. Δ. Τσαμάκης (ΠΥΣ αριθ.13/1-6-2016, ΦΕΚ 276/ΥΟΔΔ/1.6.2016) για το υπόλοιπο της θητείας αυτού.

Στις 17.12.2017 ολοκληρώθηκε η τετραετής θητεία του Προέδρου της ΕΕΤΤ, και των δύο Αντιπροέδρων αυτής, οπότε από την ημερομηνία αυτή και εφεξής, το συλλογικό όργανο Ολομέλεια της ΕΕΤΤ έπαυσε να έχει νόμιμη συγκρότηση.

Κατά συνέπεια των προαναφερθέντων, η ορισθείσα Επιτροπή ακρόασης είχε παύσει να έχει νόμιμη συγκρότηση αφότου έγινε δεκτή η παραίτηση του Προέδρου αυτής και Προέδρου της

ΕΕΤΤ κ. Λουρόπουλου, και είχε παρέλθει το τρίμηνο από της αποδοχής αυτής, δηλαδή από 23.6.2015 και εφεξής, και δεν επανασυγκροτήθηκε νομίμως από τον νέο Πρόεδρο της ΕΕΤΤ, Καθηγητή κ. Δημ. Τσαμάκη, οριζομένου νέου τακτικού μέλους σε αντικατάσταση του παραιτηθέντος Προέδρου.

Περαιτέρω, η Επιτροπή ακρόασης δεν κατέθεσε τελικώς Πόρισμα νομίμως υπογεγραμμένο είτε από τον Πρόεδρο κ. Λουρόπουλο και τη γραμματέα αυτής (πριν τις 23.3.2015) είτε υπογεγραμμένο μόνο από τον Πρόεδρο αυτής κ. Λουρόπουλο (πριν τις 23.3.2015), είτε από τον Αναπληρωτή του κ. Παπαουλάκη εντός όμως του τριμήνου από την αποδοχή της παραιτήσεως του κ. Λουρόπουλου (πριν τις 24.6.2015), είτε και από τα πέντε μέλη αυτής εντός του τριμήνου, είτε από τα τέσσερα μεν μέλη (εντός του τριμήνου, ήτοι πριν τις 24.6.2015) αλλά βεβαιώνοντας αιτιολογημένα ότι δεν υπογράφει το κείμενο Πορίσματος το πέμπτο –αναπληρωματικό– μέλος, καίτοι νομίμως καλούμενο στις σχετικές συνεδριάσεις. Αλλά το αρνούμενο να υπογράψει μέλος έπρεπε να δικαιολογήσει τους λόγους μη συμμετοχής στις εργασίες της Επιτροπής ή τους λόγους αποχής ή τους λόγους μη υπογραφής ή να διατυπώσει μειοψηφούσα άποψη. Συνταχθέν δε κείμενο που δεν φέρει τα ανωτέρω χαρακτηριστικά το καθιστούν νομικά ανυπόστατο, συνεπώς μη δεσμευτικό, που δεν στοιχειοθετεί Πόρισμα προς την Ολομέλεια προς λήψη αποφάσεως.

Με την υπ' αριθ. 78/10.1.2018 Απόφαση του Υπουργού Ψηφιακής Πολιτικής Τηλεπικοινωνιών και Ενημέρωσης έγινε ο «Διορισμός Μελών Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ)» (ΦΕΚ 7/Υ.Ο.Δ.Δ./11.1.2018).

Με την υπ' αρ. 1/17.1.2018 Πράξη Υπουργικού Συμβουλίου (ΠΥΣ) έγινε η «Επιλογή και Διορισμός Αντιπροέδρων της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ)» (ΦΕΚ 17/Υ.Ο.Δ.Δ./17.1.2018).

Με την υπ. αρ. 2/9.2.2018 Πράξη Υπουργικού Συμβουλίου (ΠΥΣ), έγινε η «Επιλογή και Διορισμός του Προέδρου της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (Ε.Ε.Τ.Τ.)» (ΦΕΚ 72/Υ.Ο.Δ.Δ./09.02.2018).

Η διαδικασία λήψεως αποφάσεως από διοικητικό συλλογικό όργανο είτε γνωμοδοτικό, όπως η Επιτροπή ακρόασης της ΕΕΤΤ είτε αποφασιστικό, όπως η Ολομέλεια της ΕΕΤΤ είναι τυπική διαδικασία, η δε μη τήρηση των σχετικών κανόνων μπορεί να οδηγήσει είτε σε ανυπόστατη πράξη είτε σε άκυρη πράξη.

Δοθέντων των παραπάνω, η Ολομέλεια της ΕΕΤΤ, της οποίας η συγκρότηση ολοκληρώθηκε στις 9.2.2018, μη υπάρχοντος κατά τα προαναφερθέντα εγκύρου Πορίσματος, λόγω μη ολοκληρώσεως της εκδόσεως του Πορίσματος από την ορισθείσα στις 31.3.2014 Επιτροπή Ακρόασης, από όργανο έχοντος νόμιμη συγκρότηση και σύνθεση κατά τον Κώδικα Διοικητικής Διαδικασίας, οφείλει να επαναλάβει τη διαδικασία της ακρόασης, κατά τις διατάξεις του Κανονισμού ακρόασεων της ΕΕΤΤ και, επικουρικώς, του εν λόγω Κώδικα, διεξάγοντας νέα προφορική ακρόαση, δυνάμει των έως το τέλος της θητείας της προηγούμενης Ολομελείας της ΕΕΤΤ συγκεντρωθέντων στοιχείων του φακέλου και όσων ενδεχομένως υποβάλουν οι καλούμενοι στην ακρόαση.

Δεδομένου ότι παρήλθε επαρκής χρόνος από της συγκροτήσεως της Ολομελείας της ΕΕΤΤ τον Φεβρουάριο του 2018, κατά τα προαναφερθέντα, και η Ολομέλεια έχει μελετήσει ενδελεχώς τα στοιχεία του φακέλου της υπόθεσης, για λόγους οικονομίας της διαδικασίας, η διαδικασία

της ακρόασης αποφασίσθηκε να διεξαχθεί ενώπιον της Ολομέλειας κατά τις διατάξεις του Κανονισμού ακροάσεων της ΕΕΤΤ και του Κώδικα Διοικητικής Διαδικασίας.

Ενόψει των παραπάνω, εκδόθηκε η Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 861/32/30.07.2018 με θέμα «Εξέταση της υπ' αριθ. πρωτ. ΕΕΤΤ 12073/26.03.2012 Καταγγελίας της εταιρείας «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.» με θέμα «Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την Cosmote Α.Ε.», όπως συμπληρώθηκε με την υπ' αριθ. 43244/Φ.391/20.11.2012 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης».

Βάσει της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 29088/8.8.2018 Απόφασης του Προέδρου της ΕΕΤΤ με θέμα «Ορισμός μελών Επιτροπής Ακρόασης δυνάμει της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 861/32/30.07.2018» και της υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 23522/Φ.391/8.8.2018 Πράξης Διεξαγωγής Ακρόασης του Προέδρου της ΕΕΤΤ κλήθηκαν οι εταιρίες «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.» και «WIND Α.Ε.» σε ακρόαση ενώπιον της Επιτροπής Ακροάσεων της ΕΕΤΤ την 30^η Αυγούστου 2018, ημέρα Πέμπτη και ώρα 10.00 π.μ.. Κατόπιν αναβολής της ακρόασης, μετά από αίτημα της εταιρίας «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.» την ως άνω ημερομηνία, κλήθηκαν τα ως άνω μέρη σε ακρόαση την 17.09.2018, ημέρα Δευτέρα και ώρα 10.00.

Η Ακρόαση διενεργήθηκε στις 17 Σεπτεμβρίου 2018, στα γραφεία της ΕΕΤΤ, ενώπιον της Επιτροπής Ακροάσεων που αποτελείτο από τους: α) Καθηγητή Κων/νο Μασσέλο, Πρόεδρο της ΕΕΤΤ, ως Πρόεδρο β) Δρ. Αγγελική Σγώρα, Αντιπρόεδρο Τηλεπικοινωνιών της ΕΕΤΤ, γ) Δρ. Σπυρίδωνα Παντελή, Αντιπρόεδρο του τομέα Ταχυδρομείων της ΕΕΤΤ, δ) Αντώνιο Γαστεράτο, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, ε) Αριστέα Σινανιώτη, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, στ) Γρηγόριο Κουλούρα, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, ζ) Αργυρώ Μαγγανιώτη, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, η) Νικόλαο Καψάλη, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, θ) Ελένη Γουσίου, Μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, ως Μέλη. Στην Ακρόαση παραστάθηκαν η εταιρεία COSMOTE δια των κ.κ. Ειρήνης Νικολαΐδη, Ασημάκη Κομνηνού, Δημήτρη Ριζιώτη, και η εταιρεία VODAFONE δια των κ.κ. Μαρίας Σκάγκου και Κυριάκου Φουντουκάκου.

Μετά το πέρας της προφορικής διαδικασίας της ακροάσεως, η ΕΕΤΤ απέστειλε στα μέρη τα απομαγνητοφωνημένα πρακτικά αυτής και τους έδωσε το δικαίωμα να υποβάλουν έγγραφο υπόμνημα, εντός δεκαπέντε (15) ημερολογιακών ημερών από τη λήψη αυτών.

Η COSMOTE και η VODAFONE υπέβαλαν εμπροθέσμως τα υπομνήματά τους.

Ι.2 Η καταγγελία της «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.»

Η υπό κρίση υπόθεση αφορά στη νομική διερεύνηση της καταγγελίας την οποία υπέβαλε η εταιρεία «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.» κατά της εταιρείας «Cosmote Α.Ε.» το 2012 στην οποία επικαλείται σημαντική στρέβλωση του ανταγωνισμού που παρατηρείται κατά το χρονικό διάστημα 2007-2011 στην ελληνική αγορά προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας.

Ειδικότερα καταγγέλλει, μεταξύ άλλων, «ότι από το 2007 αντιμετωπίζει έντονες ανταγωνιστικές πιέσεις και φραγμούς στην ανάπτυξη και προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών της στην Ελλάδα ως αποτέλεσμα των επιθετικών προσφορών της Cosmote Α.Ε. στην προπληρωμένη («καρτοκινητή») αγορά κινητής τηλεφωνίας. Μέσω αυτών των προσφορών, και ιδίως μέσω των τιμών που προσέφερε στο πλαίσιο της βασικής καρτοκινητής

της υπηρεσίας, του «What's up», η Cosmote έχει μεταμορφώσει στη διάρκεια των τελευταίων ετών το πεδίο της δυναμικής του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά και έχει κατά συνέπεια αποκτήσει θέση απεριόριστης ισχύος σε βάρος των άλλων παρόχων δικτύων κινητής που δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά.

[...] η Cosmote έχει πιθανώς υιοθετήσει αντί-ανταγωνιστικές συμπεριφορές που της επέτρεψαν να διατηρήσει και να καταχραστεί τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει στην ελληνική προπληρωμένη αγορά και που δεν καταλείπουν στους ανταγωνιστές της ικανό και βιώσιμο περιθώριο αποτελεσματικού ανταγωνισμού.».

Ειδικότερα, η καταγγέλλουσα, με την έγγραφη Καταγγελία της (Κεφάλαιο 2, παρ. 9-58) παρέθεσε τα παρακάτω επιχειρήματα αναφορικά με τη διαμόρφωση της αγοράς και τις φερόμενες ως παράνομες πρακτικές της εταιρείας Cosmote A.E. :

-Τόσο η Cosmote, όσο και η Vodafone και η Wind έχουν αναπτύξει στην ελληνική αγορά προϊόντα και υπηρεσίες καρτοκινητής που έχουν ειδικά σχεδιασθεί για να προσελκύσουν τους νέους, οι οποίοι είναι και οι πιο πιθανοί χρήστες αυτών των προϊόντων/ υπηρεσιών λόγω της περιορισμένης αγοραστικής δύναμης αλλά και των αυξημένων αναγκών επικοινωνίας που συνήθως συνεπάγεται η νεαρή ηλικία τους. Η σχετική καρτοκινητή υπηρεσία της Cosmote είναι το «What's Up», ενώ οι αντίστοιχες υπηρεσίες της Vodafone και της Wind που απευθύνονται ιδίως σε νεαρούς χρήστες καλούνται «CU» και «F2G» αντιστοίχως.

-Από το 2007 και έπειτα, η ανάπτυξη της Cosmote και του «What's Up», υπήρξε δραματική. Μέχρι αυτό το χρονικό σημείο, και δη κατά το τελευταίο τέταρτο του οικονομικού έτους 2006, το μερίδιο προπληρωμένων συνδέσεων που αντιστοιχούσε στο «What's Up» δεν ξεπερνούσε το [...] ενώ, κατά το ίδιο διάστημα, τα σχετικά μικρά αντίστοιχα μερίδια των βασικών καρτοκινητών υπηρεσιών της Vodafone και της Wind (δηλαδή, των «CU» και «F2G») ήταν της τάξεως του [...].

-Η ραγδαία ανάπτυξη του «What's Up» σηματοδοτήθηκε από μια νέα ανταγωνιστική προσφορά που εισήγαγε η Cosmote το Φεβρουάριο του 2007 και που έδινε το δικαίωμα στο χρήστη της υπηρεσίας να κάνει χρήση δωρεάν χρόνου 600 λεπτών «εντός πακέτου» (on-pack)² για κάθε ανανέωση πιστωτικού υπολοίπου (top-up) αξίας €5. Η προσφορά αυτή, η οποία ήταν σημαντικά φθηνότερη από τις εναλλακτικές προτάσεις που ήταν διαθέσιμες για τις αντίστοιχες υπηρεσίες της Vodafone και της Wind το ίδιο χρονικό διάστημα (και οι δύο προσέφεραν 500 on-pack λεπτά για κάθε ανανέωση αξίας €5), είχε ως αποτέλεσμα, για τους λόγους που εξηγούνται στις ακόλουθες παραγράφους, το μερίδιο αγοράς του «What's Up»

² Η πραγματοποίηση κλήσεων «εντός πακέτου» (on-pack) αφορά σε κλήσεις που πραγματοποιούνται από συνδρομητές της υπηρεσίας (δηλαδή, π.χ., του «What's Up») προς άλλους συνδρομητές της ίδιας υπηρεσίας εντός του ιδίου δικτύου. Η πραγματοποίηση κλήσεων «εντός δικτύου» (on-net) αφορά σε κλήσεις προς συνδρομητές του ιδίου δικτύου (δηλαδή, π.χ., της Cosmote), είτε πρόκειται για την ίδια ή άλλη (προπληρωμένη ή εκ των υστέρων πληρωτέα) υπηρεσία, δηλαδή σε κλήσεις που ο πάροχος τερματίζει στο δικό του δίκτυο. Η πραγματοποίηση κλήσεων «εκτός δικτύου» (off-net) αφορά σε κλήσεις προς συνδρομητές άλλων δικτύων (π.χ., κλήση που πραγματοποιεί συνδρομητής της Vodafone προς συνδρομητή της Cosmote), δηλαδή κλήσεις που εκκινούν από το δίκτυο ενός παρόχου αλλά τερματίζονται στο δίκτυο ενός άλλου παρόχου, στην οποία περίπτωση ο δεύτερος αυτός πάροχος χρεώνει στον πρώτο τα τέλη τερματισμού που αντιστοιχούν.

να εκτοξευθεί στο 23% των προπληρωμένων συνδέσεων κατά το τελευταίο τέταρτο του οικονομικού έτους 2008 και η υπηρεσία της Cosmote, ξεπερνώντας με πολύ μεγάλη διαφορά τόσο το «CU» όσο και το «F2G», να αναδειχθεί ως η αδιαφιλονίκητα ηγετική μάρκα καρτοκινητής στην Ελλάδα μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα.

-Η ταχεία διείσδυση του «What's Up» στην αγορά φαίνεται να διευκολύνθηκε σημαντικά από τον συνδυασμό μιας επιθετικής διαφημιστικής πολιτικής, και, κυρίως, της δυνατότητας της Cosmote να έχει αυξημένη πρόσβαση στους καταναλωτές μέσω ενός πολύ εκτεταμένου δικτύου διανομής και πωλήσεων λιανικής, ενώ παράλληλα χρησιμοποιήθηκαν επιθετικές τακτικές προώθησης στην αγορά, όπως η συστηματική διανομή δωρεάν καρτών SIM στους δρόμους και το εκτεταμένο marketing που επικεντρώθηκε στα «on-pack» πλεονεκτήματα του «What's Up», δηλαδή της ανέξοδης επικοινωνίας (600 on-pack λεπτά) που μπορούσαν να απολαύσουν τα μέλη της «What's Up» κοινότητας μεταξύ τους.

-Η μεγάλη διαφοροποίηση εντός του «What's Up» ανάμεσα στις τιμές για πραγματοποίηση κλήσεων αφενός on-pack (προς άλλους συνδρομητές του «What's Up») και αφετέρου off-net (προς συνδρομητές άλλων δικτύων) (€0.02 και €0.37/λεπτό αντίστοιχα) ενίσχυσε περαιτέρω το πλεονέκτημα της φθηνής on-pack επικοινωνίας στο πλαίσιο του «What's Up» και συνέβαλε στην ταχεία διεύρυνση της «What's Up» κοινότητας, στο μέτρο που αποθάρρυνε τα μέλη αυτής της κοινότητας από το να πραγματοποιούν (κατά πολύ ακριβότερες) κλήσεις προς άλλα δίκτυα και ταυτόχρονα τα ωθούσε να καλούν τους φίλους και οικογένειές τους στο «What's Up» για να απολαμβάνουν «δωρεάν» μεταξύ τους επικοινωνία.

-Η Cosmote μπόρεσε να ενισχύσει περαιτέρω την επιθετική διείσδυση του «What's Up» στην αγορά με όχημα την αυξημένη πρόσβαση που διέθετε στους καταναλωτές μέσω –εκτός των δικών της καταστημάτων– του εκτεταμένου δικτύου διανομής και πωλήσεων λιανικής του ΟΤΕ, της μητρικής της Cosmote εταιρείας σταθερής τηλεφωνίας και ιντερνέτ με την προφανή δεσπόζουσα θέση στην ελληνική αγορά υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας,³ και της αλυσίδας ηλεκτρονικών ειδών «Γερμανός», η οποία αποτελεί θυγατρική της Cosmote, ήδη από το Μάιο του 2006, με αποτέλεσμα τη διάθεση αποκλειστικά των προϊόντων της Cosmote μέσω ενός πρόσθετου αριθμού 450 περίπου καταστημάτων λιανικής και σημείων διάθεσης στην Ελλάδα και την εκμετάλλευση της φήμης ενός από τα «ισχυρότερα και πιο καθιερωμένα εμπορικά σήματα στην Ελλάδα» που έχει καθιερωθεί «στη συνείδηση των καταναλωτών ως ο Νο1 προορισμός για τεχνολογικές λύσεις».⁴

-[...] ⁵. [...], καθώς η Cosmote «απάντησε» σε όλες τις προσφορές της Vodafone (όπως και της Wind) με προσφορές χαμηλότερης αξίας με διαφορά λίγων μόνο ημερών από τις σχετικές

³ Βλ. την Απόφαση της ΕΕΤΤ υπ' αρ. 412/43/2006 σχετικά με την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης που κατέχει ο ΟΤΕ στην ελληνική αγορά πρόσβασης/διασύνδεσης στο σταθερό δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο και την άμεσα επηρεαζόμενη από αυτήν ελληνική λιανική αγορά υπηρεσιών φωνητικής σταθερής τηλεφωνίας.

⁴ Βλ. σε <http://company.germanos.gr/index.asp>.

⁵ Η Vodafone και η Wind «ανταποκρίθηκαν» στην αρχική επιθετική προσφορά του «What's Up» (600 λεπτά on-pack για κάθε μηνιαία ανανέωση €5) μόλις το Νοέμβριο και τον Οκτώβριο 2007 αντίστοιχα. Περαιτέρω, η Vodafone μείωσε τις «εκτός δικτύου» (off-net) τιμές της για τους συνδρομητές του «CU» τον Μάιο 2008 (από €0.58/λεπτό σε €0.37/λεπτό), ακολουθώντας την αντίστοιχη κίνηση της Wind τον

ενέργειες της Vodafone (και της Wind). Συγκεκριμένα, τον Ιανουάριο 2009, σε μια προσπάθεια να ανασχέσουν την ήδη γρήγορη μετακίνηση πελατών τους προς την Cosmote, η Vodafone και η Wind προσέφεραν μέσω των «CU» και «F2G» αντίστοιχα ένα νέο «top-up & get»⁶ πακέτο 1.000 λεπτών και 1.000 γραπτών μηνυμάτων/SMS (για κάθε μηνιαία ανανέωση €3) με ένα αρχικό κόστος συμμετοχής €9. Η Cosmote απάντησε σε αυτή την κίνηση των ανταγωνιστών της με προσφορά ενός ίδιου πακέτου για το «What's Up» αλλά με πολύ χαμηλότερο κόστος συμμετοχής (μόλις €1).⁷ Ταυτόχρονα, η Cosmote αντέδρασε με σημαντική ενίσχυση της διαφημιστικής της δαπάνης για το «What's Up». [...] ^{8,9,10}

-Τον Ιανουάριο 2010, η Vodafone εισήγαγε στην αγορά ένα «απεριόριστο» πακέτο χρόνου ομιλίας και SMS προς άλλους συνδρομητές Vodafone για το «CU» (με πολιτική ορθής χρήσης των 1.500 λεπτών ομιλίας/SMS) για κάθε μηνιαία ανανέωση €10.¹¹ Η Wind ακολούθησε εντός λίγων ημερών προσφέροντας ανάλογο πακέτο με αυτό της Vodafone, αλλά πάλι η Cosmote εξουδετέρωσε τις προσφορές των ανταγωνιστών της προσφέροντας αντίστοιχο «απεριόριστο» πακέτο για τους χρήστες του «What's Up». [...]. Ωστόσο, καμία από τις προσαρμογές τόσο της Vodafone όσο και της Wind στα πακέτα της Cosmote δεν είχαν ως αποτέλεσμα τον περιορισμό των απωλειών των πελατών τους προς το «What's Up».

-Οι φερόμενες ως υποτιμολογημένες τακτικές που ακολούθησε η Cosmote στην προώθηση του «What's Up» στην αγορά έσυραν τους μικρότερους ανταγωνιστές της σε ανάλογες χρεώσεις ώστε να μην αποκλειστούν τελείως από το «νεανικό» κομμάτι της ελληνικής καρτοκινητής αγοράς. Ακόμα και με αντίστοιχες προσφορές όμως, το μερίδιο αγοράς του «What's Up» στις προπληρωμένες συνδέσεις κατάφερε να εκτιναχθεί από [...] κατά το πρώτο τέταρτο του οικονομικού έτους 2008 σε [...] κατά το αντίστοιχο τέταρτο του οικονομικού έτους 2011. Η διάσταση ανάμεσα σε ένα τόσο μεγάλο ποσοστό και στο μερίδιο τάξεως [...] που αναλογούσε στο «CU» της Vodafone το ίδιο χρονικό διάστημα (δηλαδή το πρώτο τέταρτο του οικονομικού έτους 2011) είναι παραπάνω από ενδεικτική της ασύμμετρης ενίσχυσης της θέσης της Cosmote στην ελληνική καρτοκινητή αγορά στη διάρκεια των ετών 2007 – 2011 με μεθόδους που από τη κατάκτηση δεσπόζουσας θέσης και μετά ενδέχεται να ισοδυναμούν με καταχρηστική συμπεριφορά.

-Η ασύμμετρη διόγκωση της Cosmote στην αγορά ενισχύθηκε περαιτέρω από την επίδραση των αποτελεσμάτων «κοινότητας», δηλαδή των αποτελεσμάτων δικτύου και ομαδοποίησης,

Απρίλιο 2008. Η Cosmote προχώρησε σε αντίστοιχη μείωση τον Ιούνιο 2008 προς όλους τους πελάτες της (νέους και υπάρχοντες).

⁶ Η προσφορά «top-up & get» αφορά στην ποσότητα δωρεάν λεπτών ομιλίας, γραπτών μηνυμάτων (SMS) και δεδομένων (MB) που λαμβάνει ο πελάτης όταν χρησιμοποιεί/ «φορτίζει» μια κάρτα προπληρωμένου χρόνου αξίας €5-10-20. Με τα πακέτα «δέσμης» (bundles), ο πελάτης μπορεί να αγοράσει μια συγκεκριμένη ποσότητα χρόνου ομιλίας και άλλων υπηρεσιών (SMS, MB) σε αντάλλαγμα ενός καθορισμένου χρηματικού ποσού.

⁷ Περαιτέρω, η Cosmote έδωσε τη δυνατότητα στους χρήστες του «What's Up» να δηλώσουν συμμετοχή στην προσφορά στέλνοντας απλώς ένα SMS.

⁸ [...]

⁹ [...]

¹⁰ Πηγή: Media Services.

¹¹ Το «απεριόριστο» αυτό πακέτο επέτρεψε στους συνδρομητές του «CU» να πραγματοποιούν κλήσεις και αποστολές SMS προς όλους τους (και όχι μόνο τους προπληρωμένους) συνδρομητές της Vodafone.

(βλ. αναλυτικά και κατωτέρω στην ενότητα 2.2.1) τα σημάδια των οποίων άρχιζαν να γίνονται αισθητά καθώς το «What's Up» άρχισε να αναπτύσσει το μερίδιό του στην αγορά. Τα αποτελέσματα δικτύου και ομαδοποίησης σχετίζονται με τον αντίκτυπο που έχει το μέγεθος της κοινότητας των χρηστών μιας δεδομένης υπηρεσίας επί της πραγματικής τιμής ανά λεπτό που πληρώνουν οι συνδρομητές της εν λόγω υπηρεσίας. Τα αποτελέσματα αυτά απορρέουν από την ίδια τη δομή του «What's Up», που επιτρέπει στους πελάτες του να πραγματοποιούν μεγάλο αριθμό on-rack κλήσεων σε χαμηλή τιμή ανά λεπτό στο πλαίσιο της εκάστοτε «What's Up» προσφοράς, αλλά ταυτόχρονα χρεώνει τους πελάτες του πολύ ακριβότερες τιμές για την πραγματοποίηση κλήσεων off-rack και, κυρίως, off-net. Ως εκ τούτου, όσο μεγαλύτερη αποβαίνει η κοινότητα των χρηστών του «What's Up», τόσο ισχνότερο είναι το ποσοστό κλήσεων off-rack και, κυρίως, off-net που θα πραγματοποιήσουν αυτοί οι χρήστες και, σε προέκταση, τόσο χαμηλότερη η πραγματική τιμή ανά λεπτό που πληρώνουν οι πελάτες της κοινότητας του «What's Up» σε σχέση με τις πολύ μικρότερες κοινότητες πελατών του «CU» και του «F2G». Όπως αναφέρθηκε, ήδη στις αρχές του 2008, το «What's Up» διέθετε μια συνδρομητική βάση που ήταν σημαντικά ευρύτερη από αυτήν του «CU» και του «F2G». [...] και ένα φαινομενικά απόρρητο πλεονέκτημα κλίμακας που απορρέει από τον όγκο της «κοινότητας» των πελατών του.

-Η εξέλιξη των μεριδίων αγοράς των τριών εταιρειών (Cosmote, Vodafone και Wind) μεταξύ 2007 – 2011 στη βάση των εσόδων τους από καρτοκινητές υπηρεσίες σύμφωνα με την καταγγέλλουσα δείχνει ότι στην αρχή της εξεταζόμενης περιόδου οι τρεις ανταγωνιστές είχαν όμοια μερίδια αγοράς [...]. Κατά πολύ μεγάλη απόκλιση, στο τέλος της εξεταζόμενης περιόδου το μερίδιο αγοράς της Cosmote από καρτοκινητά έσοδα έφθασε στο [...].

-Η αύξηση του μεριδίου αγοράς της Cosmote οφείλεται κυρίως στη διάδοση του «What's Up». Από το 2007, μόνο το συγκεκριμένο καρτοκινητό πρόγραμμα αύξησε το μερίδιό του στην αγορά, ενώ όλα τα άλλα προπληρωμένα προϊόντα, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που απευθύνονται ιδίως στο ενήλικο τμήμα της αγοράς, [...]. Ειδικότερα, υποστηρίζει ότι, παρά τις αυξήσεις των τιμών που σημειώθηκαν μέσα στο 2011,¹² το «What's Up» εξακολουθεί να κυριαρχεί απόλυτα στην αγορά και, μάλιστα, να αυξάνει περαιτέρω το μερίδιό του, το οποίο έφτασε στο [...] της προπληρωμένης αγοράς το διάστημα Σεπτεμβρίου – Νοεμβρίου 2011, αυξημένο κατά [...] σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου οικονομικού έτους. Σχετικά δε, πρέπει δε να σημειωθεί ότι τα «νεανικά» καρτοκινητά προγράμματα («What's Up», «CU», «F2G») αποτελούν την «ατμομηχανή» της καρτοκινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, καθώς αντιπροσωπεύουν το [...] της προπληρωμένης αγοράς και έτσι αποτελούν τον καθοριστικό παράγοντα στη διαμόρφωση των τάσεων και μεγεθών στην εν λόγω αγορά.¹³ Επιπλέον, το μερίδιο των ενεργών συνδρομητών στην προπληρωμένη αγορά ανήλθε για την Cosmote στο συντριπτικό [...] μέχρι το τέλος του 2011. Το αντίστοιχο μερίδιο της Vodafone ανήλθε σε [...] και της Wind σε [...]. Το συνολικό μερίδιο προπληρωμένων συνδρομητών της Cosmote έφτασε στο [...] στο τέλος του 2011, αφήνοντας πολύ πίσω τόσο τη Vodafone ([...]) όσο και τη Wind ([...]).

¹² Βλ. αναλυτικά κατωτέρω, στην ενότητα 2.2.3.

¹³ Βλ. Έρευνα Αγοράς της Focus Bari (Ιούνιος – Σεπτέμβριος 2011).

Επιπλέον, η καταγγέλλουσα αναφέρεται στη δημιουργία αποτελεσμάτων δικτύου μέσω της παρέμβασης τιμών, υποστηρίζοντας ότι:

-Ραγδαία ανάπτυξη του «What's Up» στην αγορά και η ασύμμετρη διόγκωση της θέσης στην αγορά της Cosmote σε σχέση με τους ανταγωνιστές της είναι σύμφωνη με τη θεωρία που υποστηρίζει ότι η δημιουργία αποτελεσμάτων δικτύου μέσω της παρέμβασης τιμών (*tariff-mediated network effects*) έχει ως αποτέλεσμα τη δραστική μείωση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού από περιορισμούς που δημιουργούνται από την πλευρά της ζήτησης.

-Τα κινητά δίκτυα διακατέχονται από ισχυρά κίνητρα να υιοθετούν τιμολογιακές αποκλίσεις στις χρεώσεις τους για κλήσεις εντός και εκτός δικτύου (*on-net* και *off-net*) λόγω του στρατηγικού στόχου τους να περιορίζουν τον αριθμό κλήσεων που δέχονται οι συνδρομητές τους σε ανταγωνιστικά δίκτυα, και έτσι να μειώνουν την ελκυστικότητα των ανταγωνιστικών δικτύων και την ικανότητά τους να αμυνθούν μέσω ενός αποτελεσματικού ανταγωνισμού. Κατ' αυτό τον τρόπο, τα στρατηγικά σχεδιασμένα αποτελέσματα δικτύου μπορούν να αποδειχθούν ως μια επικερδής πολιτική για την αύξηση και διατήρηση μεριδίου αγοράς και για τον αποκλεισμό της εισόδου ή το φραγμό ανάπτυξης μικρότερων δικτύων.

-Το κίνητρο των μεγαλύτερων παρόχων κινητής ως προς την εκμετάλλευση αποτελεσμάτων δικτύου που δημιουργούνται μέσω της παρέμβασης τιμών ενισχύεται μέσω της εφαρμογής ασύμμετρων τελών τερματισμού (βλ. κατωτέρω στην ενότητα 3.1.2) που οδηγούν σε περαιτέρω διαφοροποίηση των χρεώσεων για κλήσεις *on-net* και *off-net* και, ως τέτοια, δεν προσφέρονται για τη δημιουργία ίσων όρων ανταγωνισμού ανάμεσα σε παρόχους διαφορετικού μεγέθους και, συνεπώς, για την προαγωγή του ανταγωνισμού.

-Η ταχύτητα με την οποία τα αποτελέσματα δικτύου εκδηλώνουν τον αντί-ανταγωνιστικό τους αντίκτυπο στην αγορά εξαρτάται από διάφορους παράγοντες. Κυρίως, ο στρατηγικός σχεδιασμός παραγωγής αποτελεσμάτων δικτύου εδράζεται στη λογική σχηματισμού σφικτών «κοινοτήτων» και κύκλων καλούντων (δηλαδή, ομάδων συνδρομητών που επικοινωνούν μεταξύ τους συχνά, όπως, π.χ., συμμαθητές ή συμφοιτητές) και την περαιτέρω τακτική του παρόχου να εξασφαλίζει την αμετακίνητη παραμονή των κύκλων αυτών στο δίκτυό του μέσω της παροχής ελκυστικών τιμών για *on-net* κλήσεις. Ακολούθως της συγκρότησης μιας σφικτής «κοινότητας», οι χρήστες έχουν το κίνητρο να χρησιμοποιούν το ίδιο δίκτυο για να επωφελούνται από φθηνές *on-pack/on-net* κλήσεις μεταξύ τους και θα δείχνουν περαιτέρω απρόθυμοι να μετακινηθούν σε άλλο δίκτυο, καθώς αυτό ενδεχομένως θα απαιτούσε μια συντονισμένη μετακίνηση για ολόκληρη την «κοινότητα» ή τον «κύκλο» συνομιλητών τους. Έτσι, στο βαθμό που ένας πάροχος κατορθώσει να ενσωματώσει στο δίκτυό του διευρυμένους κύκλους καλούντων, ο βαθμός μετακίνησης σε άλλα δίκτυα αναμένεται πολύ χαμηλός και οι ανταγωνιστές του εν λόγω παρόχου θα πρέπει να προσφέρουν ακόμα πιο φθηνές χρεώσεις στην προσπάθειά τους να (επανα)κερδίσουν συντονισμένες ομάδες πελατών.

-Επιπλέον, η εξασφάλιση μιας διευρυμένης κοινότητας καλούντων σε ένα δίκτυο έχει ως πιθανό αποτέλεσμα τη προσέλκυση περαιτέρω χρηστών, που είναι στενά συνδεδεμένοι με την αρχική κοινότητα (όπως, π.χ., οι γονείς των μαθητών και φοιτητών), να ενταχθούν στο ίδιο δίκτυο. Σύμφωνα με έρευνα αγοράς που διεξήχθη το 2009, το [...] των κλήσεων που πραγματοποιείται μέσω του «What's Up» αφορά «κυρίως» σε χρήση *on-pack* και *on-net*, ένα

ποσοστό που είναι σημαντικά μεγαλύτερο από την αντίστοιχη χρήση στο πλαίσιο του «CU» της Vodafone ([...]) και του «F2G» της Wind ([...]). Ως αποτέλεσμα, και με δεδομένη την υψηλή μέση διάρκεια των κλήσεων on-net, η Cosmote απολαμβάνει ένα εξαιρετικό υψηλό επίπεδο εσωτερίκευσης της κίνησης δικτύου. Η Vodafone υπολογίζει ότι μεταξύ του δεύτερου τετάρτου του οικονομικού έτους 2009 και του τρίτου τετάρτου του οικονομικού έτους 2010, περισσότερο από [...] της συνολικής εξερχόμενης κίνησης στο δίκτυο της Cosmote είναι on-net.

-Από τα στοιχεία προκύπτει, ότι, εφόσον ενταχθούν στο δίκτυο της Cosmote, και ειδικότερα στο «What's Up», οι πελάτες αποδεικνύονται απρόθυμοι να μετακινηθούν σε άλλη υπηρεσία/ δίκτυο. Πράγματι, το «What's Up» εμφανίζει το χαμηλότερο ποσοστό μετάβασης προς άλλη υπηρεσία/ δίκτυο σε σχέση με οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία κινητής τηλεφωνίας στην ελληνική αγορά, με [...] των πελατών (σύμφωνα με τις μετρήσεις για το διάστημα Ιουνίου – Σεπτεμβρίου 2011) να παραμένουν αφοσιωμένοι σε αυτό παρά το γεγονός ότι πρόκειται για ένα καρτοκινητό πρόγραμμα, από το οποίο θα ανέμενε κανείς λογικά μια εύκολη μετακίνηση από πλευράς χρήστη.

-Σε αντιδιαστολή, η Vodafone αντιμετωπίζει αυξημένη εκροή πελατών από το δίκτυό της προς το δίκτυο της Cosmote, και συγκεκριμένα προς το «What's Up», παρά το γεγονός ότι αντέδρασε με προσφορές τιμών συγκρίσιμων με αυτές της Cosmote. Είναι χαρακτηριστικό της επίδρασης των αποτελεσμάτων δικτύου και ομαδοποίησης υπέρ της Cosmote και του «What's Up» ειδικότερα, ότι από τις καταναλωτικές έρευνες που διεξήγαγε η Vodafone για την εξέταση των λόγων της αυξημένης μετακίνησης από τη βασική καρτοκινητή υπηρεσία της, η «κοινότητα» (δηλαδή, το κίνητρο να αγοράσει ο χρήστης το πακέτο του ίδιου παρόχου με αυτό των φίλων/ οικογένειάς του) αναφέρεται ως το βασικό κίνητρο μετακίνησης των καταναλωτών¹⁴.

Περαιτέρω και αναφορικά με τη διαμόρφωση κύκλου εργασιών και περιθωρίων κέρδους η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι:

Βιώνει (όπως και η Wind) από το 2007 μια εντυπωσιακή καθίζηση στα οικονομικά μεγέθη, τις πωλήσεις και την κερδοφορία της. Η εξέλιξη των κερδών προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) μεταξύ των ετών 2007 και 2011 δείχνει ότι έως το οικονομικό έτος 2010/2011, τα κέρδη της Vodafone και της Wind έχουν υποστεί συρρίκνωση κάτω από το μισό, ενώ τα κέρδη της Cosmote αντιστοίχως υπέστησαν πολύ πιο συγκρατημένη μείωση, της τάξης του 15% μόνο. Οι λοιποί σχετικοί οικονομικοί δείκτες ομοίως δείχνουν μια ξεκάθαρη ενίσχυση της θέσης και των οικονομικών αποτελεσμάτων της Cosmote, σε αντιδιαστολή με τους σημαντικά συρρικνωμένους αντίστοιχους δείκτες για τη Vodafone και τη Wind¹⁵. Αναφορικά με τα συνολικά μερίδια των τριών ανταγωνιστών στην αγορά (βάσει του EBITDA), μόνο το μερίδιο της Cosmote τελεί σε συνεχή αυξητική πορεία από το 2007/2008, σε πλήρη αντίθεση με τα αντίστοιχα μερίδια της Vodafone και της Wind.

¹⁴ Βλ. Επικαιροποιημένη Έκθεση της DotEcon στο Παράρτημα Α, σελ. 17-18.

¹⁵ Βλ. Επικαιροποιημένη Έκθεση της DotEcon στο Παράρτημα Α, σελ. 20-22.

Περαιτέρω και αναφορικά με τις συνέπειες της καταγγελλόμενης συμπεριφοράς της Cosmote αναφέρεται ότι:

-Στη διάρκεια του 2011, η Vodafone προέβη σε διαδοχική αύξηση των τιμών της για τις προσφορές του «CU» [...]»¹⁶

-Η κίνηση αυτή καταδεικνύει λογική συμπεριφορά εκ μέρους επιχείρησης που υφίσταται μη βιώσιμες ζημιές υπό το βάρος της επιθετικής πολιτικής τιμών του μεγαλύτερου ανταγωνιστή της. Η κίνηση μάλιστα έγινε εν πλήρη γνώση της Vodafone ότι δεν μπορεί να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά την Cosmote και να προσελκύσει πελάτες στο δίκτυό της παρά μόνο στην περίπτωση προσφοράς πολύ χαμηλότερων τιμών για πραγματοποίηση κλήσεων εκτός του δικτύου της (off-net) ώστε να φθάσουν στα επίπεδα των εξαιρετικά χαμηλών τιμών που εφαρμόζει η Cosmote για κλήσεις εντός του δικού της δικτύου (on-net). Ωστόσο, αυτές οι τιμές θα ήταν απαγορευτικές για τη Vodafone ακόμα και στην περίπτωση που κατόρθωνε να κερδίσει πελάτες, καθώς οι πωλήσεις της θα παρέμεναν σε αρνητικό έδαφος και δεν θα ήταν βιώσιμες μακροπρόθεσμα.

- Υπό αυτές τις συνθήκες, η άμεση αντίδραση της Cosmote να αυξήσει τις δικές της τιμές,¹⁷ σε απάντηση στις αντίστοιχες αυξήσεις της Vodafone (και της Wind), συνιστά αποκαλυπτική ένδειξη ότι η κατάσταση στην αγορά έχει διαβεί το «κρίσιμο σημείο» κατά το οποίο η Cosmote, πεπεισμένη για την ακαταμάχητη θέση της στην αγορά, μπορεί να επιχειρήσει να αυξήσει τις τιμές της δρέποντας σημαντικά οφέλη στην αγορά, χωρίς ταυτόχρονα να διακινδυνεύει, λόγω των πλεονεκτημάτων κλίμακας που απολαμβάνει και του μεγέθους της κοινότητας των χρηστών της, να υπάρξει κάποια σημαντική εκροή των πελατών της ή/και κάποιο ικανό περιθώριο αποτελεσματικής αντίδρασης των ανταγωνιστών της. Συναφώς, πρέπει να σημειωθεί ότι παρά την ουσιώδη αύξηση των τιμών από πλευράς της Cosmote (μέσω της σημαντικής μείωσης του χρόνου ομιλίας και άλλων υπηρεσιών στα πακέτα του «What's Up» χωρίς αντίστοιχη μείωση της τιμής αγοράς των εν λόγω πακέτων), η Cosmote

¹⁶ Το Φεβρουάριο 2011, η Vodafone απέσυρε τις «απεριόριστες» on-pack και on-net προσφορές της για το «CU» (1.500 λεπτά & 1.500 SMS on-pack για κάθε μηνιαία ανανέωση €5, και 1.500 λεπτά & 1.500 SMS on-net για μηνιαία ανανέωση €10 αντίστοιχα) για τους νέους συνδρομητές του «CU» (οι «απεριόριστες» προσφορές παρέμειναν σε ισχύ για τους υπάρχοντες πελάτες του «CU» μέχρι τον Ιούνιο 2011). Ταυτόχρονα, εισήγαγε νέα προσφορά 300 λεπτών on-pack για κάθε μηνιαία ανανέωση €5 και 600 λεπτών on-net για κάθε μηνιαία ανανέωση €10.

Τον Ιούλιο 2011, η Vodafone εισήγαγε νέα προσφορά «top-up and get» για όλους τους πελάτες του «CU» προσφέροντας 120 λεπτά on-net για κάθε ανανέωση €10 (και καταργώντας την κάρτα των €5).

Το Σεπτέμβριο 2011, η Vodafone, σε απάντηση της προηγούμενης αντίστοιχης αύξησης από την Cosmote, αφαίρεσε τα 300 δωρεάν SMS on-pack από τη δέσμη των €5 (αφήνοντας μόνο τα 600 λεπτά on-pack) και μείωσε τον αριθμό των SMS (κατά 50%) για τη δέσμη των €7.

¹⁷ Το Φεβρουάριο 2011, η Cosmote απέσυρε την «απεριόριστη» on-pack προσφορά της για το «What's Up» (1.500 λεπτά & 1.500 SMS on-pack για κάθε μηνιαία ανανέωση €5) για όλους τους πελάτες του «What's Up» και ανακοίνωσε νέα «top-up & get» πακέτα, αντίστοιχα με της Vodafone (300 λεπτά on-pack για κάθε μηνιαία ανανέωση €5 και 600 λεπτά επίσης on-pack για κάθε μηνιαία ανανέωση €10). Τον Ιούλιο 2011, η Cosmote απέσυρε όλες τις «top up & get» προσφορές της και επικεντρώθηκε αποκλειστικά στα πακέτα «δέσμες», δηλαδή στη δέσμη των €5 για 600 λεπτά+300 SMS on-pack και στη δέσμη των €7 για 600 λεπτά+600 SMS on-pack.

Το Σεπτέμβριο 2011, η Cosmote μείωσε την αξία της δέσμης των €5, αφαιρώντας τα 300 δωρεάν SMS on-pack (αφήνοντας μόνο τα 600 λεπτά on-pack) και μείωσε τον αριθμό των SMS (κατά 50%) για τη δέσμη των €7.

εξακολουθεί να αυξάνει το μερίδιο αγοράς της και οι πελάτες εξακολουθούν να μετακινούνται στο δίκτυό της (και στο «What's Up» ειδικότερα) αναφέροντας ως βασικό κίνητρο αυτής της επιλογής τους την ανάγκη να ανήκουν στην ίδια «κοινότητα» χρηστών.

-Η Cosmote έχει πλέον κυριαρχήσει σε τέτοιο βαθμό στην αγορά ώστε να μην υφίσταται πλέον την ανάγκη να ανταγωνιστεί με βάση τις τιμές για να διατηρήσει την ευρεία προπληρωμένη πελατειακή της βάση. Τα αποτελέσματα «κοινότητας» είναι τόσο ισχυρά ώστε να κατευθύνουν τη συμπεριφορά των καταναλωτών ανεξάρτητα από την οποιαδήποτε ουσιαστική αύξηση των τιμών από πλευράς της Cosmote. Αυτό σημαίνει, από τη μια πλευρά, ότι η Vodafone δεν θα σταθεί ικανή να προσελκύσει με επιτυχία πελάτες ώστε να επανενταχθούν ή μετακινηθούν στο δίκτυό της, ακόμα και στην περίπτωση που προβεί σε μείωση των τιμών της σε σχέση με τις τιμές της Cosmote σε ένα οριακά κερδοφόρο επίπεδο. Οι πελάτες της Cosmote θα είναι απρόθυμοι να εγκαταλείψουν την ήδη σχηματισμένη κοινότητά τους παρά την προσφορά ελκυστικών τιμών από τους ανταγωνιστές της Cosmote, διότι ο παράγοντας της «κοινότητας» είτε είναι ισχυρότερος είτε έχει ταυτιστεί στην καταναλωτική συνείδηση με την εξασφάλιση χαμηλότερης πραγματικής χρέωσης. Από την άλλη πλευρά, αν υποτεθεί ότι η Vodafone προβεί σε περαιτέρω αύξηση των τιμών της, ώστε να περιορίσει την απώλεια εσόδων στις καρτοκινητές υπηρεσίες της, τίποτα δεν εμποδίζει την Cosmote να συνεχίσει τη στρατηγική της επιλογή να ευθυγραμμίζεται στις εν λόγω αυξήσεις, καθώς γνωρίζει ότι με αυτό τον τρόπο θα είναι σε θέση, λόγω της μεγαλύτερης κοινότητας των προπληρωμένων συνδρομητών της, να διατηρήσει μια 100% διαφορά της πραγματικής τιμής ανά λεπτό έναντι της Vodafone και να αυξήσει ακόμα περισσότερο το μερίδιό της στην αγορά.

-Από τα ανωτέρω, καθίσταται προφανές ότι το περιθώριο της Vodafone (και των άλλων παρόχων κινητής) να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά την Cosmote έχει συμπιεσθεί δραματικά, αν όχι εκμηδενιστεί, γεγονός που δημιουργεί ανησυχία ως προς τη διαφαινόμενη απαρχή μονοπωλιακών τάσεων στην ελληνική καρτοκινητή αγορά.

Ενόψει των ανωτέρω, η εταιρεία «VODAFONE – PANAFON A.E.» ζητά από την ΕΕΤΤ :

- να διερευνήσει εάν η Cosmote έχει προβεί σε καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης που κατέχει στην ελληνική αγορά προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας κατά το διάστημα 2007-2011 κατά παράβαση των ισχυουσών διατάξεων του άρθρου 2 του Ν. 3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού και του άρθρου 102 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης («ΣΛΕΕ»).
- να λάβει κατά τη διακριτική της ευχέρεια όλα τα πρόσφορα μέτρα κολασμού της παράνομης συμπεριφοράς και αποκατάστασης της σχετικής βλάβης που έχει υποστεί η αγορά, σε περίπτωση που η ΕΕΤΤ πράγματι διαπιστώσει μια τέτοια απαγορευμένη αντί-ανταγωνιστική συμπεριφορά από πλευράς της Cosmote.
- να παρέμβει διορθωτικά για την αποκατάσταση της δυναμικής του ανταγωνισμού στην αγορά δυνάμει των σχετικών διατάξεων του (τότε ισχύοντος) Ν. 3431/2006 ακόμα κι αν ήθελε κριθεί ότι η συμπεριφορά της Cosmote δεν συνιστά παραβίαση των κανόνων για τον ελεύθερο ανταγωνισμό.

Ι.3 Η αυτεπάγγελτη διεύρυνση του αντικειμένου της διαδικασίας: Έλεγχος παράβασης των διατάξεων της κείμενης νομοθεσίας Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών

(Αποφάσεις ΕΕΤΤ ΑΠ 392/17/22.6.2006, ΑΠ 498/046/15.10.2008 και ΑΠ ΕΕΤΤ 661/7/19.7.2012)

Σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην Απόφαση ΕΕΤΤ της ΑΠ 707/31/13.02.2014 [σημείο 17 του «έχοντας υπόψη»], η ΕΕΤΤ αποφάσισε την αυτεπάγγελτη επέκταση του θεματικού αντικειμένου της ακρόασης που είχε λάβει χώρα κατόπιν της με αριθμό 43244/Φ.391/20.11.2012 Πράξης Διεξαγωγής Ακρόασης, προκειμένου να συμπεριλάβει την αυτεπάγγελτη διερεύνηση εκ μέρους της ΕΕΤΤ της συμμόρφωσης με τις σχετικές διατάξεις της ex ante κανονιστικής νομοθεσίας της αναφορικά με τον τερματισμό κλήσεων σε κινητά δίκτυα, ήτοι των αποφάσεων:

- ΑΠ 392/17/22.6.2006 «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με σημαντική ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών» [ΦΕΚ 1016/Β/2006] και
- ΑΠ ΕΕΤΤ 498/046/2008 «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)» [ΦΕΚ 2260/Β/2008], οι οποίες αντικαταστάθηκαν από την Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/007/19-07-2012 «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (3^{ος} Γύρος Ανάλυσης)» [ΦΕΚ 2167/Β/19.07.2012].

Σύμφωνα με την Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 498/046/15.10.2008, «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (2ος Γύρος Ανάλυσης)», (ΦΕΚ 2260/Β/2008), σημείο Α, ΙΙΙ, 4.1.2, κάθε Πάροχος Δικτύου Κινητής (ΠΔΚ) ο οποίος έχει ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του υποχρεούται, στο πλαίσιο της υποχρέωσης αμεροληψίας, να παρέχει υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους υπό τους ίδιους όρους και της ίδιας ποιότητας με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των συνδεδεμένων με αυτόν εταιρειών.

Η εν λόγω υποχρέωση όλων των ΠΔΚ έχει διατηρηθεί και στην Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/7/19/7/2012, «Ορισμός Αγοράς Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών, Καθορισμός Επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ στην εν λόγω Αγορά και Υποχρεώσεις αυτών (3ος Γύρος Ανάλυσης)», (ΦΕΚ 2167/Β/2012).

II ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ

II.1 Η καθής Cosmote ΑΕ

Η εταιρεία COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε. (COSMOTE ή Εταιρεία) ιδρύθηκε με τη μορφή ανώνυμης εταιρείας το 1996 (ΦΕΚ Α.Ε. και Ε.Π.Ε. 6719/3.10.1996) υπό την επωνυμία «Κυψελοειδές Λειτουργικό Σύστημα Κινητών Τηλεπικοινωνιών Α.Ε.». Τον Ιούνιο του 1999 (ΦΕΚ 6180/28.7.99) μετονομάστηκε σε «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.». Η διάρκεια της Εταιρείας έχει οριστεί σε πενήντα έτη. Λειτουργεί σύμφωνα με το Καταστατικό της, την ισχύουσα για τις ανώνυμες εταιρείες νομοθεσία και, μοναδικός μέτοχος αυτής (ποσοστό 100%) είναι η ΟΤΕ Α.Ε.

II.2 Η καταγγέλλουσα Vodafone ΑΕ

Η VODAFONE – PANAFON Α.Ε είναι ανώνυμη εταιρεία ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1993 με κύριο αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Η VODAFONE – PANAFON Α.Ε είναι μέλος του Ομίλου Vodafone.

III ΥΠΟΒΛΗΘΕΙΣΕΣ ΕΝΣΤΑΣΕΙΣ ΤΗΣ COSMOTE Α.Ε.

Στο από 18.10.2018 υπόμνημά της η καταγγελλόμενη προέβαλε τις ακόλουθες ενστάσεις, οι οποίες διατυπώθηκαν και προφορικώς κατά τη συνεδρίαση της ΕΕΤΤ της 17^{ης} Σεπτεμβρίου 2018.

III.1 Ένσταση παραβίασης της αρχής του ευλόγου χρόνου

Η καταγγελλόμενη ισχυρίζεται ότι η ΕΕΤΤ παραβίασε την αρχή της εύλογης προθεσμίας που επιβάλλεται στις διοικητικές διαδικασίες για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού, ότι τα τελευταία έξι (6) χρόνια η καταγγελλόμενη είναι αντικείμενο μίας διαδικασίας, η οποία θα μπορούσε υποθετικά να οδηγήσει σε καταδίκη και υψηλό πρόστιμο και υφίσταται ζημία λόγω της αβεβαιότητας γύρω από τη νομιμότητα της παρελθούσας συμπεριφοράς της, ότι η υπερβολική διάρκεια της διαδικασίας δεν μπορεί να δικαιολογηθεί από την οποιαδήποτε πολυπλοκότητα της υπόθεσης και ότι η διάρκεια των τεσσάρων (4) χρόνων που παρήλθαν από το τελευταίο μέτρο έρευνας της ΕΕΤΤ όχι μόνο είναι υπερβολική αλλά επίσης έχει δυσχεράνει σοβαρά την αποτελεσματική υπεράσπιση της καταγγελλόμενης.

Οι ως άνω ισχυρισμοί και η σχετική ένσταση της καταγγελλόμενης είναι αβάσιμη και απορριπτέα για τους εξής λόγους:

Κατά την πάγια νομολογία των ενωσιακών δικαστηρίων αλλά και του δικαστηρίου των Δικαιωμάτων του ανθρώπου (ΕΔΔΑ) ο εύλογος χαρακτήρας της διάρκειας μιας δικαστικής ή διοικητικής διαδικασίας δεν μπορεί εκ των προτέρων και αφηρημένα να διατυπωθεί σε απόλυτο μέγεθος, αλλά πρέπει να εξετάζεται σε συνάρτηση με τις περιστάσεις που χαρακτηρίζουν κάθε υπόθεση. Συναφώς επιβάλλεται η διαπίστωση ότι ο εύλογος χαρακτήρας δεν μπορεί να εξεταστεί με αναφορά σε ένα ακριβές ανώτατο όριο προσδιοριζόμενο κατά τρόπο αφηρημένο, αλλά πρέπει να εκτιμάται ειδικώς σε κάθε υπόθεση και σε συνάρτηση με τις περιστάσεις της εν λόγω υπόθεσης [ΔΕΚ C-238/99, Limburgse Vinyl Maatschappij κ.λπ. κ. Επιτροπής, Συλλ. 2002, σελ. I-8375, σκ. 192]. Κρίνεται, δηλαδή, κατά περίπτωση, συνεκτιμώμενων πολλών παραγόντων (οι οποίοι δεν προσδιορίζονται εκ των προτέρων κατά τρόπο εξαντλητικό). Μεταξύ των παραγόντων αυτών αναφέρονται α) τα συμφέροντά του διαδίκου που διακυβεύονται στη δίκη, β) η περιπλοκότητα της υποθέσεως, καθώς και γ) η συμπεριφορά του προσφεύγοντος και εκείνη των αρμόδιων αρχών¹⁸.

¹⁸ Βλ. κατ' αναλογία ΕΔΔΑ, αποφάσεις της 23^{ης} Απριλίου 1987, Erkner και Hofauer, Σειρά Α vol 117, παρ. 66, της 27^{ης} Νοεμβρίου 1991, Kemmache, Σειρά Α vol 218, παρ. 60, της 23^{ης} Απριλίου 1996, Φωκάς κατά Γαλλίας, Recueil des arrest et decisions 1996-II, σελ. 546, παρ. 71, και της 27^{ης} Σεπτεμβρίου 1997, Γαρυφάλλου ΑΕΒΕ κατά Ελλάδος, Recueil des arrest et decisions 1997-V, σ. 1821, παρ. 39 και ΓενΔΕΕ

Πέραν της ουσιαστικής περιπλοκότητας της υπόθεσης θα πρέπει επίσης να λαμβάνεται υπόψιν και η δικονομική περιπλοκότητα αυτής που εξαρτάται από μία σειρά παραγόντων μεταξύ των οποίων: α) ο αριθμός των εμπλεκομένων και των σχετικών αδικημάτων, β) η παράλληλη εξέλιξη διαδικασιών διάγνωσης παραβάσεων, γ) η σώρευση περισσότερων υποθέσεων ή ο σύνδεσμος αυτών.

Σημειωτέον ότι η Επιτροπή δεν υποχρεούται (ούτε και θα ήταν εφικτό) να διαθέτει διαρκώς τους λιγοστούς ανθρώπινους πόρους της προς τη διερεύνηση συγκεκριμένων κάθε φορά υποθέσεων σε μία δεδομένη χρονική περίοδο ή στη διενέργεια συγκεκριμένων άλλων πράξεων, χωρίς να έχει τη δυνατότητα να σταθμίσει άλλες προτεραιότητές της, σταθμίζοντας τυχόν πραγματικά κωλύματα ή αδυναμίες στην παράλληλη διεκπεραίωση εκκρεμών υποθέσεων, ή να ανταποκρίνεται σε τρέχουσες εξελίξεις που τυχόν προκύψουν την ίδια αυτή χρονική περίοδο.

Περαιτέρω, πρέπει να επισημανθεί ότι στη γνωστή και σημαντική *ad hoc* απόφαση του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (νύν ΔΕΕ) της 15.10.2002 [ΔΕΕ C-238/1999, C-244/99, C-245/99, C-247/99, C-250/99, C-254/99], απαντώντας σε αίτηση επιχείρησης για την παράβαση του εύλογου χρόνου έκδοσης απόφασης για παραβάσεις του ανταγωνισμού (η οποία σε εκείνη την περίπτωση έφτανε τα 20 έτη), το ΔΕΚ (νύν ΔΕΕ) έκρινε ότι :

«229. Στο πλαίσιο της παρούσας υποθέσεως, το Δικαστήριο δεν θεωρεί αναγκαίο να αποφανθεί επί του ζητήματος αν, και, εφόσον συντρέχει περίπτωση, υπό ποιες προϋποθέσεις η παραβίαση της αρχής της εύλογης προθεσμίας μπορεί να διαπιστωθεί, κατόπιν συνολικής εκτίμησης, λόγω της όλης διάρκειας της διοικητικής διαδικασίας και των δικαστικών διαδικασιών, περιλαμβανομένης και της τελικής διαδικασίας, επί αναιρέσεως ενώπιον του Δικαστηρίου.

230. Πράγματι, έστω και αν υποτεθεί ότι η εξέταση του λόγου που αντλείται από την παραβίαση της αρχής της εύλογης προθεσμίας επιβάλλει όχι μόνον τη χωριστή εξέταση κάθε διαδικαστικής φάσεως, αλλά και συνολική εκτίμηση του συνόλου που συνίσταται από τη διοικητική διαδικασία και τις ενδεχόμενες δικαστικές διαδικασίες, θα πρέπει να διαπιστωθεί, στην προκειμένη περίπτωση, ότι η αρχή της εύλογης προθεσμίας δεν παραβιάστηκε, παρά την εξαιρετική διάρκεια της χρονικής περιόδου που παρήλθε μεταξύ της ενάρξεως της διοικητικής διαδικασίας και της παρούσας αποφάσεως.

231. Συναφώς, επιβάλλεται η παρατήρηση ότι η συνολική διάρκεια της περιόδου αυτής εξηγείται και δικαιολογείται από το συνδυασμό μιας περίπλοκης διοικητικής διαδικασίας και τεσσάρων διαδοχικών δικαστικών διαδικασιών.

232. Το ουσιώδες της εν λόγω περιόδου αφιερώθηκε στη δικαστική εξέταση της υποθέσεως, που έδωσε την ευκαιρία στις αναιρεσείουσες, οι οποίες προέβαλαν αυτόν τον εξετασθέντα λόγο, να ασκήσουν τα δικαιώματά τους άμυνας. Ειδικότερα, τα μέτρα οργανώσεως της διαδικασίας που έλαβε το Πρωτοδικείο κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους 1991 επέτρεψαν σε αυτές να επιτύχουν τις επιθυμητές διασαφηνίσεις σχετικά με τις συνθήκες υπό τις οποίες

εκδόθηκε η απόφαση. Εξάλλου, το μέτρο οργανώσεως της διαδικασίας που έλαβε το ίδιο δικαστήριο κατά το έτος 1997, μεταξύ άλλων, τους επέτρεψε να έχουν πλήρη πρόσβαση στον φάκελο της Επιτροπής και να διατυπώσουν εν συνεχεία κάθε χρήσιμη παρατήρηση....

234. Συναφώς, προέχει να υπογραμμιστεί ότι η μέριμνα ταχύτητας που πρέπει να εμπνέει την Επιτροπή, στο στάδιο των διώξεων, και τον κοινοτικό δικαστή, στο στάδιο των δικαστικών διαδικασιών, δεν πρέπει να ζημιώνει τις προσπάθειες που καταβάλλει κάθε κοινοτικό όργανο για να ρίξει άπλετο φως επί των επίμαχων περιστατικών, να παράσχει στα ενδιαφερόμενα μέρη κάθε ευκαιρία για να προσκομίσουν τα αποδεικτικά τους στοιχεία και να αναπτύξουν τις παρατηρήσεις τους, και να αποφανθεί μόνον κατόπιν ωρίμου σκέψεως ως προς την ύπαρξη των παραβάσεων και ως προς τις κυρώσεις.».

Εν προκειμένω, τα έγγραφα και οι απαντήσεις που κάθε φορά έδιναν οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις έπρεπε, όπως είναι εύλογο, να αναλύονται από την Υπηρεσία και να συσχετίζονται με τα λοιπά συλλεχθέντα στοιχεία του φακέλου πριν τη διενέργεια της επόμενης κατά σειρά ερευνητικής πράξης. Από τα ανωτέρω καταδεικνύεται με ενάργεια ότι η Επιτροπή, λαμβανομένων υπόψη των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της υπόθεσης, και ιδίως του όγκου των στοιχείων και εγγράφων που έπρεπε να ελεγχθούν και να συσχετιστούν μεταξύ τους, όπως μεταξύ άλλων των οικονομικών μελετών που υπέβαλαν οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις τόσον αναφορικά με την οριοθέτηση της σχετικής αγοράς όσο και με την αξιολόγηση από άποψη δικαίου ελεύθερου ανταγωνισμού της επίμαχης τιμολογιακής πρακτικής, δεν υπερέβη τον εύλογο χρόνο, ο οποίος δεν είναι αντικειμενικά προσδιορισμένος αλλά καθορίζεται με αναφορά στο περιβάλλον της εκάστοτε κρινόμενης υπόθεσης, απορριπτόμενων ως αβάσιμων των αντιθέτων ισχυρισμών των προσφευγουσών.

Εξάλλου, επαφίεται στην Επιτροπή, όπως και σε άλλες ελεγκτικές αρχές που διενεργούν έρευνες κατά το ανακριτικό σύστημα, να καθορίζει η ίδια τόσο την προτεραιοποίηση των υποθέσεων και των ερευνών της, όσο και τη στόχευση, το περιεχόμενο, το εύρος, τον τρόπο και το ρυθμό των επιμέρους μέτρων έρευνας που εκείνη διενεργεί προς διερεύνηση τυχόν παραβάσεων.

Σε κάθε περίπτωση η συνδρομή βλάβης αποτελεί βασική προϋπόθεση για την κήρυξη της ακυρότητας, σε περίπτωση υπέρβασης του εύλογου χρόνου από την αρχή ανταγωνισμού. Πράγματι, σύμφωνα με πάγια ενωσιακή νομολογία, όταν δεν αποδεικνύεται ότι η παρέλευση υπερβολικού χρόνου επηρέασε την ικανότητα των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων να αμυνθούν αποτελεσματικά, η μη τήρηση της αρχής της εύλογης προθεσμίας δεν ασκεί επιρροή επί του κύρους της διοικητικής διαδικασίας και, συνεπώς, δεν μπορεί να θεωρηθεί ως η αιτία της πρόκλησης ζημίας δυνάμενης να προβληθεί ενώπιον του δικαστή [βλ. ΓενΔΕΕ T-305/94 κλπ, Limburgse Vinyl Maatschappij κλπ. κ. Επιτροπής (PVC II), Συλλ. 1999, σ. II-931, σκ. 122]¹⁹. Το βάρος απόδειξης ενδεχόμενου ισχυρισμού περί προσβολής των δικαιωμάτων

¹⁹ Πλήθος αποφάσεων του ΔΕΕ επιβεβαιώνουν την ως άνω νομολογία. Βλ. σχετ. ΔΕΕ C-201/09 P ArcelorMittal Luxembourg SA κ. Ευρ. Επιτροπής και ΔΕΕ C-216/09 P Ευρ. Επιτροπή κ. ArcelorMittal Luxembourg SA and others, σκ. 118, ΔΕΕ C-113/04 P Technische Unie BV κ. Ευρ. Επιτροπής, σκ. 60, 61, ΔΕΕ C-167/04 P JCB Service κ. Ευρ. Επιτροπής, σκ. 64, ΓενΔΕΕ T-461/07 Visa Europe Ltd και Visa International Service κ. Ευρ. Επιτροπής, σκ. 232, ΔΕΕ C-385/07 Der Grune Punkt – Duales System

της άμυνας, απορρέουσας από τις δυσχέρειες που αντιμετώπισε να αμυνθεί κατά των αιτιάσεων της Αρχής, ακριβώς λόγω της υπερβολικής διάρκειας της διοικητικής διαδικασίας, φέρει η επιχείρηση που τον επικαλείται [Βλ. σχετ. ΔΕΚ C-113/04 P, Technische Unie κ. Επιτροπής, Συλλ. 2006, σελ. I-8831, σκ. 61, ΠΕΚ T-405/06, ArcelorMittal κ. Επιτροπής, Συλλ. 2009, σελ. II-789, σκ. 16]. Αφηρημένοι και αόριστοι ισχυρισμοί ότι ελεγχόμενη επιχείρηση δεν μπορεί να αναζητήσει τα αναγκαία για την άμυνα της στοιχεία που ανάγονται σε πολλά χρόνια πριν, δεν μπορούν να αποδείξουν πραγματική προσβολή των δικαιωμάτων άμυνας, η οποία πρέπει να εξετάζεται σε συνάρτηση με τις ειδικές περιστάσεις που αφορούν σε κάθε συγκεκριμένη υπόθεση [Βλ. σχετ. ΣτΕ 375/2010, σκ. 19 και T-60/05, UFEX κλπ κ. Επιτροπής, Συλλ. 2007, σ. II-3397, σκ. 56-57 και νομολογία στην οποία παραπέμπει]²⁰. Πλήθος αποφάσεων του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης επιβεβαιώνουν την ως άνω νομολογία [Βλ., ΔΕΕ C-201/09 P ArcelorMittal Luxembourg SA κ. Ευρ. Επιτροπής και ΔΕΕ C-216/09 P Ευρ. Επιτροπή κ. ArcelorMittal Luxembourg SA κ.ά., σκ. 118, ΔΕΕ C-113/04 P Technische Unie BV κατά Επιτροπής, σκ. 60, 61, ΔΕΕ C-167/04 P JCB Service κ. Ευρ. Επιτροπής, σκ. 64, ΓενΔΕΕ T-461/07 Visa Europe Ltd and Visa International Service κ. Ευ. Επιτροπής, σκ. 232, ΔΕΕ C-385/07 Der Grune Punkt – Duales System Deutschland GmbH κ. Ευρ. Επιτροπής].

Πέραν, όμως, της ενωσιακής νομολογίας, η νομολογία του ΣτΕ συχνά επικαλείται το κριτήριο της βλάβης προκειμένου να κρίνει τη νομιμότητα διαδικαστικών πράξεων της Επιτροπής [Βλ. σχετικά ΣτΕ 2007/2013, ΣτΕ 3882/2010, ΣτΕ 2447/2012, ΣτΕ 2365/2013]. Η νομολογία αυτή καταδεικνύει ότι η συνδρομή βλάβης αποτελεί ένα ευρύτερο και ιδιαίτερης βαρύτητας κριτήριο για την κήρυξη ακυρότητας που εφαρμόζεται οριζόντια σε όλες τις περιπτώσεις του δικαίου του ελεύθερου ανταγωνισμού. Καθίσταται, επομένως, σαφές ότι το στοιχείο της βλάβης αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση προκειμένου να μπορεί ο διάδικος να θεμελιώσει και να αποδείξει ελάττωμα της προσβαλλόμενης πράξης.

Στην υπό κρίση, εντούτοις, περίπτωση η ελεγχόμενη εταιρεία δεν απέδειξε ενώπιον της ΕΕΤΤ την οποιαδήποτε βλάβη ως προς την άσκηση των δικαιωμάτων άμυνάς της. Τουναντίον, αναφέρθηκε γενικά και αφηρημένα σε δυσχέρεια στην αποτελεσματική υπεράσπιση, χωρίς να προσκομίζει συγκεκριμένα στοιχεία που να στοιχειοθετούν την υποτιθέμενη αυτή προσβολή στην άσκηση των δικαιωμάτων άμυνας (πολλώ δε μάλλον, ως συνέπεια της επικαλούμενης μη τήρησης της αρχής της εύλογης διάρκειας) [βλ. και ΔΕΦΑΘ 4055/2017, Δ/νη 2018, 867, σκ. 24, ΣτΕ 2007/2013, 2365/2013 σκ. 11, ΔΕΕ C-110/10 P, Solvay κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2011:687, σκ. 51-52, συνεκδ. ΔΕΕ C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P και C-219/00 P Aalborg Portland A/S κ.λπ. κατά

Deutschland GmbH κ. Ευρ. Επιτροπής. Πέραν, όμως, της ενωσιακής νομολογίας, και η εθνική νομολογία συχνά επικαλείται το κριτήριο της βλάβης προκειμένου να κρίνει τη νομιμότητα διαδικαστικών πράξεων της Επιτροπής Ανταγωνισμού. Βλ. σχετικά ΣτΕ 2007/2013, ΣτΕ 3882/2010, ΣτΕ 2447/2012, ΣτΕ 2365/2013.

²⁰ Κατά πάγια νομολογία, για να αποδειχθεί προσβολή των δικαιωμάτων άμυνας, περιλαμβανομένης της προσβολής λόγω της υπερβολικής διάρκειας του ερευνητικού σταδίου, θα πρέπει να αποδειχθεί ότι η δυνατότητα της επιχείρησης να αντικρούσει τις αιτιάσεις της αρχής ανταγωνισμού όντως περιορίστηκε για λόγους που οφείλονται στο γεγονός ότι το πρώτο στάδιο της διοικητικής διαδικασίας ήταν χωρίς εύλογη αιτία μακρό. Βλ. ενδεικτικά και ΔΕΦΑΘ 3793/2012, σκ. 21.

Επιτροπής CIL:EU:C:2004:6, σκ. 74-75, ΔΕΕ C-238/99 P Limburgse Vinyl Maatschappij κ.λπ. κατά Επιτροπής, Συλλ. 2002, σελ. I-8375, σκ. 318].

Τα παραπάνω ισχύουν και όταν η προθεσμία δεν προβλέπεται ρητά στο νόμο ως ενδεικτική²¹. Κατ' εξοχήν κριτήριο προσδιορισμού του ευλόγου χρόνου είναι η τυχόν προκύπτουσα ανάγκη εκκαθαρίσεως των πραγματικών περιστατικών της εκάστοτε κρινόμενης υπόθεσης και διεξαγωγής των σχετικών διαδικασιών. Αντίθετη ερμηνευτική εκδοχή (ότι δηλαδή η εν λόγω προθεσμία είναι αποκλειστική) θα ήταν ασύμβατη με τον κυρωτικό και αποτρεπτικό χαρακτήρα της παραπάνω διαδικασίας. Διότι θα ενείχε τον κίνδυνο να μένουν ατιμώρητες σοβαρές παραβάσεις των αρχών και κανόνων ανταγωνισμού, εξαιτίας της αντικειμενικής αδυναμίας ολοκλήρωσης της οικείας διαδικασίας, η οποία ενίοτε περιλαμβάνει και στάδιο δυσχερούς διαγνώσεως πραγμάτων και, όπως εν προκειμένω, δικαστικών ενεργειών που εμπόδιζαν την πρόοδο της διαδικασίας και τη λήψη απόφασης. Εντούτοις ένα τέτοιο αποτέλεσμα θα προσέκρουε στην αρχή του κράτους δικαίου, που επιβάλλει να μην ματαιώνεται ο σκοπός του νόμου και να μην μένουν ατιμώρητες τέτοιες παραβάσεις [πρβλ. ΣτΕ 92/2003].

Αντίθετη ερμηνεία θα δημιουργούσε δυσχέρειες στην ομαλή και απρόσκοπτη λειτουργία της Επιτροπής, προς βλάβη του δημοσίου συμφέροντος, και θα επέφερε ματαίωση της αποστολής που της έχει ανατεθεί [ΣτΕ 1281/2007, 3363/2004, 619/2001, 3159/2000, 1750/1997], ενώ θα ερχόταν σε ευθεία αντίθεση με το πνεύμα του ν. 703/1977 και του ν. 3950/2011. Η Επιτροπή παρέχει δημόσια υπηρεσία, και συμβάλλει στη διασφάλιση συνθηκών υγιούς ανταγωνισμού στην αγορά, ενώ έχει εξαιρετικά ευρεία αρμοδιότητα για την εφαρμογή των σχετικών κανόνων σε ολόκληρη την ελληνική αγορά και σχεδόν σε όλους τους κλάδους (προϊόντα και υπηρεσίες). Οι ισχυρισμοί της καταγγελλόμενης οδηγούν, σε αποτελέσματα ασύμβατα με τον κεντρικό θεσμικό ρόλο της Επιτροπής στο πλαίσιο της οικονομίας της αγοράς και θα κατέληγαν σε δυσχέρειες στην ομαλή και απρόσκοπτη λειτουργία της, προς βλάβη του δημοσίου συμφέροντος, καθόσον θα οδηγούσαν, κατά την εφαρμογή των οικείων εθνικών και ενωσιακών διατάξεων περί προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού, σε πρόχειρο, επιφανειακό και ανεπαρκή έλεγχο των στοιχείων για την τεκμηρίωση της ερευνώμενης συμπεριφοράς σχετικά.

Στις αποφάσεις του ΣτΕ 2516/2011 και 869/2013 κρίθηκε τελεσιδίκως ότι οι τασσόμενες στο ν. 703/1977 προθεσμίες έχουν την έννοια της έντονης υπόδειξης προς την Επιτροπή και όχι της θέσπισης γνήσιας ανατρεπτικής προθεσμίας. Στη δε υπ' αρ. 458/2011 απόφαση ΣτΕ κρίθηκε ότι «οι κανόνες περί ανταγωνισμού που προβλέπουν οι διατάξεις του ν. 703/1977 αποβλέπουν στην εύρυθμη λειτουργία της αγοράς... Η διαδικασία δε της διάγνωσης της παράβασης των ως άνω κανόνων και της έκδοσης αποφάσεως από την Επιτροπή, η οποία τίθεται σε κίνηση από την τελευταία και τις υπηρεσίες της ύστερα από την υποβολή σχετικής καταγγελίας... απαιτεί κατά κανόνα περισσότερο χρόνο από τον αναφερόμενο στην προπαρατιθέμενη διάταξη του άρθρου 24 παράγραφος 4 του ν. 703/1977. Έτσι, από την τελευταία αυτή διάταξη συνάγεται ότι οι προθεσμίες που προβλέπει αυτή έχουν ενδεικτικό και όχι αποκλειστικό χαρακτήρα, συνιστάμενο στην έντονη υπόδειξη προς την Επιτροπή για τη σύντομη περαίωση όλων των διαδικασιών και την έκδοση οριστικής αποφάσεως το

²¹ Π. Δαγτόγλου, Γενικό Διοικητικό, εκδ. Α. Σάκουλα, 5^η έκδ., σελ. 187.

ταχύτερο δυνατόν». Άλλωστε, ειδικώς για τις τασσόμενες στο ν. 703/1977 προθεσμίες έκδοσης εισήγησης και λήψης απόφασης από την Επιτροπή, με την 1833/2010 απόφαση του ΣτΕ έγιναν δεκτά τα εξής: «Επειδή, πράγματι η Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού εξέδωσε τις Συμπληρωματικές Εισηγήσεις που διατάχθηκε από την Επιτροπή πέραν των χρονικών ορίων που όριζαν οι σχετικές εντολές της Επιτροπής ...Όμως, κατά την κρίση του Δικαστηρίου, και σύμφωνα με πάγια Νομολογία, οι προθεσμίες αυτές είναι ενδεικτικές, η μη τήρησή τους από μόνη της δεν συνεπάγεται καμία ακυρότητα. Η παρέλευση δε τέτοιου χρονικού διαστήματος για την ολοκλήρωση των σχετικών ελέγχων, τη σύνταξη των εισηγήσεων, και τελικά την έκδοση της προσβαλλόμενης πράξης μετά μακροχρόνια διαδικασία, όπως προκύπτει από τα στοιχεία της δικογραφίας (βλ. σχετικά τα πρακτικά συνεδρίασης των Επιτροπών Ανταγωνισμού, τα πρακτικά εξέτασης μαρτύρων ενώπιον της Επιτροπής, τις ενστάσεις κλπ. που υποβλήθηκαν από τους διαδίκους, τις αναβολές που ζητήθηκαν από τα διάδικα μέρη (πολλές των οποίων είναι από την ίδια την προσφεύγουσα), αν συνεκτιμηθεί και η πολυπλοκότητα της υπό κρίση υπόθεσης, δεδομένου ότι σε αυτήν εμπλέκονται πολλά πρόσωπα με διάφορες ιδιότητες ή σχέσεις, δεν ξεπερνά τον εύλογο χρόνο που απαιτείται για τη διεκπεραίωση της συγκεκριμένης υπόθεσης, ώστε να συντρέχει περίπτωση αναρμοδιότητας της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού ή έλλειψης νομίμου βάσης της προσβαλλόμενης απόφασης, όπως αβάσιμα υποστηρίζεται».

III.2 Ένσταση έλλειψης Έκθεσης Αιτιάσεων

Περαιτέρω, η καταγγελλόμενη προέβαλε τον ισχυρισμό ότι η ΕΕΤΤ παραβίασε τα δικαιώματα άμυνας της καταγγελλόμενης διότι δεν της κοινοποίησε έκθεση αιτιάσεων (statement of objections). Και ο εν λόγω ισχυρισμός είναι αβάσιμος και απορριπτέος για τους εξής λόγους:

Το άρθρο 2 της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 249/115 «Κανονισμός Ακροάσεων για Θέματα Τηλεπικοινωνιών» (ΦΕΚ 642/Β/23.05.2002) ορίζει τα εξής: «1. Η διαδικασία ακρόασης έχει ως σκοπό το σχηματισμό ακριβούς εικόνας από την ΕΕΤΤ για γεγονότα, καταστάσεις και στοιχεία που αφορούν υπόθεση, η οποία εμπίπτει στην αρμοδιότητά της, κατά τα ανωτέρω και σύμφωνα με όσα ορίζει η κείμενη νομοθεσία. 2. Η διαδικασία ακρόασης συνίσταται στην κλήση από την ΕΕΤΤ των εμπλεκόμενων προσώπων καθώς και κάθε άλλου, ο οποίος έχει έννομο συμφέρον προς τούτο, προκειμένου να εκθέσουν τις απόψεις τους προσκομίζοντας και κάθε διαθέσιμο αποδεικτικό στοιχείο των ισχυρισμών τους».

Περαιτέρω, σύμφωνα με το άρθρ. 3 της ως άνω Απόφασης «1. Οι ακροάσεις διεξάγονται είτε από την Ολομέλεια της ΕΕΤΤ είτε από τουλάχιστον τριμελή Επιτροπή που αποτελείται από τουλάχιστον ένα μέλος της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ ή και μέλη του λοιπού επιστημονικού προσωπικού της (Επιτροπή Ακροάσεων) και η οποία ορίζεται με απόφαση της Ολομέλειας. ...3. Με την Απόφαση συγκρότησης του οργάνου Ακρόασης, ορίζεται και ο Γραμματέας του».

Σύμφωνα με το άρθρ. 4 της ως άνω Απόφασης «1. Η διαδικασία ακρόασης κινείται με Απόφαση της Ολομέλειας της ΕΕΤΤ, εφόσον διαπιστωθεί ανάγκη διεξαγωγής της. 2. Σε περίπτωση, κατά την οποία αποφασισθεί η διεξαγωγή διαδικασίας ακρόασης, ο Πρόεδρος της ΕΕΤΤ εκδίδει πράξη, με την οποία ορίζεται το θεματικό αντικείμενο, το αρμόδιο Όργανο,

καθώς και ο τόπος και ο χρόνος διεξαγωγής της ακρόασης. Η πράξη επιδίδεται με Δικαστικό Επιμελητή ή άλλο Δημόσιο Όργανο στο καλούμενο πρόσωπο, επέχοντας θέση κλήτευσης προς εμφάνιση ενώπιον του Οργάνου, το οποίο θα διεξάγει την ακρόαση σύμφωνα με όσα ορίζονται στο άρθρο 5 του παρόντος. 3. Η κατά τα ανωτέρω κλήση κοινοποιείται στους ενδιαφερόμενους τουλάχιστον πέντε (5) πλήρεις ημέρες πριν από την ημέρα της ακρόασης. Ο ενδιαφερόμενος έχει το δικαίωμα να λάβει γνώση των στοιχείων του τηρούμενου από την ΕΕΤΤ φακέλου και να προβεί σε ανταπόδειξη...».

Κατά πάγια νομολογία ο σεβασμός των δικαιωμάτων άμυνας στο πλαίσιο των διοικητικών διαδικασιών που αφορούν την πολιτική του ανταγωνισμού συνιστά γενική αρχή του δικαίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, την τήρηση της οποίας διασφαλίζουν τα δικαιοδοτικά όργανά της [βλ. ΔΕΕ C-534/07 P, Prym και Prym Consumer κ. Επιτροπής, Συλλογή 2009, σ. I-7415, σκ. 26 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία].

Ο σεβασμός των δικαιωμάτων άμυνας επιβάλλει να παρέχεται στην ενδιαφερόμενη επιχείρηση, κατά τη διοικητική διαδικασία, η δυνατότητα να γνωστοποιήσει λυσιτελώς την άποψή της σχετικά με το υποστατό και την κρισιμότητα των προβαλλόμενων πραγματικών περιστατικών, καθώς και σχετικά με τα έγγραφα που έλαβε υπόψη της η Επιτροπή για να στηρίξει τη διαπίστωσή της ότι συντρέχει παράβαση της Συνθήκης [βλ. ΔΕΕ C-100/80 έως 103/80, Musique Diffusion française κ.λπ. κ. Επιτροπής, Συλλογή 1983, σ. 1825, σκ. 10, ΔΕΕ C-310/93 P, BPB Industries και British Gypsum κ. Επιτροπής, Συλλογή 1995, σ. I-865, σκ. 21, και ΔΕΕ C-511/06 P Archer Daniels Midland κ. Επιτροπής, Συλλογή 2009, σ. I-5843, σκ. 88 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία].

Το άρθρο 27, παράγραφος 1, του Κανονισμού 1/2003 αντανάκλα την αρχή αυτή στο μέτρο που προβλέπει ότι στους εμπλεκόμενους αποστέλλεται ανακοίνωση των αιτιάσεων η οποία πρέπει να εκθέτει σαφώς όλα τα ουσιώδη στοιχεία επί των οποίων στηρίζεται η Επιτροπή σ' αυτό το στάδιο της διαδικασίας [βλ., συναφώς, ΔΕΕ C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P και C-219/00 P, Aalborg Portland κ.λπ. κ. Επιτροπής, Συλλογή 2004, σ. I-123, σκέψη 67], ώστε οι ενδιαφερόμενοι να είναι σε θέση να αντιληφθούν ποιες ενέργειες τους προσάπτει η Επιτροπή και ποια αποδεικτικά στοιχεία έχει στη διάθεσή της [βλ., συναφώς, ΔΕΕ C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C-250/99 P έως C-252/99 P και C-254/99 P, Limburgse Vinyl Maatschappij κ.λπ. κ. Επιτροπής, Συλλογή 2002, σ. I-8375, σκ. 315 και 316, και απόφαση Aalborg Portland κ.λπ. κ. Επιτροπής, ό.π., σκ. 66 και 67], καθώς και να αμυνθούν λυσιτελώς προτού το θεσμικό αυτό όργανο εκδώσει οριστική απόφαση [βλ., συναφώς, ΔΕΕ C-511/06 P Archer Daniels Midland κ. Επιτροπής, ό.π., σκ. 85 και 86]. Η ανωτέρω επιταγή πληρούται όταν η συγκεκριμένη απόφαση δεν προσάπτει στους ενδιαφερομένους παραβάσεις διαφορετικές από εκείνες που παρατίθενται με την ανακοίνωση των αιτιάσεων και λαμβάνει υπόψη μόνον τα πραγματικά περιστατικά για τα οποία οι ενδιαφερόμενοι είχαν την ευκαιρία να παράσχουν εξηγήσεις [βλ., συναφώς, ΓενΔΕΕ T-213/00, CMA CGM κ.λπ. κ. Επιτροπής, Συλλογή 2003, σ. II-913, σκ. 109 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία].

Παρά ταύτα, η παράθεση των ουσιωδών στοιχείων στα οποία στηρίζεται η Επιτροπή με την ανακοίνωση των αιτιάσεων μπορεί να γίνει συνοπτικά, η δε τελική απόφαση δεν χρειάζεται

κατ' ανάγκη να αποτελεί αντίγραφο της ανακοινώσεως των αιτιάσεων [βλ., συναφώς, ΔΕΕ C-100/80 έως 103/80 *Musique Diffusion française* κ.λπ. κ. Επιτροπής, ό.π., σκ. 14], καθόσον η ανακοίνωση αυτή συνιστά προκαταρκτικό έγγραφο του οποίου οι πραγματικές και νομικές εκτιμήσεις έχουν αμιγώς προσωρινό χαρακτήρα [βλ., συναφώς, ΔΕΕ C-142/84 και C-156/84, *British American Tobacco* και *Reynolds Industries* κ. Επιτροπής, Συλλογή 1987, σ. 4487, σκ. 70]. Ως εκ τούτου, είναι θεμιτό να πραγματοποιούνται προσθήκες στην ανακοίνωση των αιτιάσεων υπό το πρίσμα του υπομνήματος απαντήσεως των διαδίκων, των οποίων τα επιχειρήματα αποδεικνύουν ότι όντως άσκησαν τα δικαιώματά τους άμυνας. Η Επιτροπή μπορεί επίσης, ενόψει της διοικητικής διαδικασίας, να αναθεωρήσει ή να προσθέσει πραγματικά ή νομικά επιχειρήματα προς στήριξη των αιτιάσεων που διατύπωσε [βλ., συναφώς, ΓενΔΕΕ T-86/95, *Compagnie générale maritime* κ.λπ. κ. Επιτροπής, Συλλογή 2002, σ. II-1011, σκ. 448, και ΓενΔΕΕ T-310/01, *Schneider Electric* κ. Επιτροπής, Συλλογή 2002, σ. II-4071, σκ. 438]. Κατά συνέπεια, μέχρι την έκδοση τελικής αποφάσεως, η Επιτροπή μπορεί, ενόψει ιδίως των γραπτών ή προφορικών παρατηρήσεων των μερών, είτε να εγκαταλείψει ορισμένες ή ακόμη και όλες τις αιτιάσεις που αρχικά διατύπωσε εναντίον τους και να μεταβάλει έτσι τη θέση της υπέρ αυτών είτε, αντιθέτως, να αποφασίσει να προσθέσει νέες αιτιάσεις, υπό την προϋπόθεση ότι θα παράσχει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να διατυπώσουν συναφώς την άποψή τους [βλ. ΓενΔΕΕ T-191/98, T-212/98 έως T-214/98, *Atlantic Container Line* κ.λπ. κ. Επιτροπής, Συλλογή 2003, σ. II-3275, σκ. 115 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία].

Εκτός αυτού, υπενθυμίζεται ότι, κατά τη νομολογία, προσβάλλονται τα δικαιώματα άμυνας οσάκις υφίσταται το ενδεχόμενο, λόγω παρατυπίας εκ μέρους της Επιτροπής, η κινηθείσα από αυτήν διοικητική διαδικασία να καταλήξει πιθανώς σε διαφορετικό αποτέλεσμα. Η προσφεύγουσα επιχείρηση αποδεικνύει ότι έλαβε χώρα τέτοια προσβολή εφόσον αποδείξει επαρκώς όχι ότι η απόφαση της Επιτροπής θα είχε διαφορετικό περιεχόμενο, αλλά ότι θα μπορούσε να υποστηρίξει καλύτερα την άμυνά της αν δεν είχε διαπραχθεί η διαδικαστική πλημμέλεια, παραδείγματος χάρι ως εκ του ότι θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει για την άμυνά της έγγραφα στα οποία δεν της επετράπη η πρόσβαση κατά τη διοικητική διαδικασία [βλ., συναφώς, ΔΕΕ C-194/99 P, *Thyssen Stahl* κ. Επιτροπής, Συλλογή 2003, σ. I-10821, σκ. 31 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία, και ΔΕΕ C-407/08 P, *Knauf Gips* κ. Επιτροπής, Συλλογή 2010, σ. I-6375, σκ. 28· βλ., επίσης, κατ' αναλογία, ΔΕΕ C-141/08 P, *Foshan Shunde Yongjian Housewares & Hardware* κ. Συμβουλίου, Συλλογή 2009, σ. I-9147, σκ. 94].

Κατ' εφαρμογή των παραπάνω στην υπό κρίση υπόθεση επιδόθηκε νομίμως και εμπροθέσμως στην καταγγελλόμενη η υπ' αρ. 43244/Φ.391/20.11.2012 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης με θεματικό αντικείμενο την διερεύνηση αυτεπαγγέλτως, κατά πόσον η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» όπως αυτή περιγράφεται στην υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 12073/26.03.2012 Καταγγελία της εταιρείας «VODAFONE – PANAΦON Α.Ε.» με θέμα «Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την Cosmote Α.Ε.», αντίκειται στις διατάξεις της Τηλεπικοινωνιακής νομοθεσίας, ιδίως δε στις διατάξεις της Απόφασης της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/007/19.07.2012, και στις διατάξεις της νομοθεσίας περί Ανταγωνισμού, ιδίως δε του άρθρου 2 του Ν. 3959/2011. Στην εν λόγω Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης είχε επισυναφθεί η υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 12073/26.03.2012 Καταγγελία της εταιρείας

«VODAFONE – PANAFON A.E.» με θέμα «Παραβίαση των Κανόνων για τον Ελεύθερο Ανταγωνισμό στην Ελληνική Αγορά Προπληρωμένης Κινητής Τηλεφωνίας από την Cosmote A.E.» με τα συνημμένα σχετικά αυτής, στο πλαίσιο της οποίας η εταιρεία «VODAFONE – PANAFON A.E.» καταγγέλλει τη σημαντική στρέβλωση του ανταγωνισμού που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια (2007-2011) στην ελληνική αγορά προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας. Ειδικότερα, στη συνημμένη και νομίμως επιδοθείσα στην καταγγελλόμενη καταγγελία, η εν λόγω εταιρεία καταγγέλλει ότι από το 2007 αντιμετωπίζει έντονες ανταγωνιστικές πιέσεις και φραγμούς στην ανάπτυξη και προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών της στην Ελλάδα ως αποτέλεσμα των επιθετικών προσφορών της Cosmote A.E στην προπληρωμένη («καρτοκινητή») αγορά κινητής τηλεφωνίας. Μέσω αυτών των προσφορών, και ιδίως μέσω των τιμών που προσέφερε στο πλαίσιο της βασικής καρτοκινητής της υπηρεσίας, του «What's up», η Cosmote έχει μεταμορφώσει στη διάρκεια των τελευταίων ετών το πεδίο της δυναμικής του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά και έχει κατά συνέπεια αποκτήσει θέση απεριόριστης ισχύος σε βάρος των άλλων παρόχων δικτύων κινητής που δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά. Με την υπ'αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 12073/26.03.2012 Καταγγελία της, η εταιρεία «VODAFONE – PANAFON A.E.» ζητά από την ΕΕΤΤ να διερευνήσει εάν η Cosmote έχει προβεί σε καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης που κατέχει στην ελληνική αγορά προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας κατά το διάστημα 2007-2011 κατά παράβαση των ισχυουσών διατάξεων του άρθρου 2 του Ν. 3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού και του άρθρου 102 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης («ΣΛΕΕ»). Νομίμως και προσηκόντως, επεδόθησαν επίσης στην καταγγελλόμενη και οι επόμενες Πράξεις Διεξαγωγής Ακρόασης της ΕΕΤΤ, δηλαδή η υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 13451/Φ.391/31.03.2014 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης και η υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 23522/Φ.391/08.08.2018 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης στις οποίες επίσης αναφερόταν με σαφέστατο τρόπο, αφενός το θεματικό αντικείμενο επί του οποίου καλούνταν η καταγγελλόμενη όπως εκφέρει τις απόψεις της, αφετέρου ο τόπος και ο χρόνος των εν θέματι ακροάσεων.

Ενόψει των παραπάνω, η ανακοίνωση των αιτιάσεων (κατ' αναλογία, εισήγηση στην Ελληνική περίπτωση) πρέπει να παρέχει στους ενδιαφερόμενους τη δυνατότητα να αντιλαμβάνονται πραγματικά τις ενέργειες που τους προσάπτει η Επιτροπή, προϋπόθεση που πληρούται όταν η οριστική απόφαση δεν αποδίδει στους ενδιαφερομένους παραβάσεις διαφορετικές από εκείνες που αναφέρονται στην ανακοίνωση των αιτιάσεων και εφόσον λαμβάνει υπόψη πραγματικά περιστατικά επί των οποίων οι φερόμενοι είχαν την ευκαιρία να παράσχουν εξηγήσεις [βλ. ενδεικτικά ΔΕΚ C-239/99 Ρ κλπ Limburgse Vinyl Maatschappij (LVM) κλπ. κ. Επιτροπής, σκ. 103, ΠΕΚ T-326/01 Tokai Carbon Co Ltd κ. Επιτροπής, σκ. 47]. Αυτό ακριβώς έγινε και στην υπό κρίση υπόθεση, με την κοινοποίηση της ανωτέρω υπ' αρ. 43244/Φ.391/20.11.2012 Πράξης Διεξαγωγής Ακρόασης, της υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 13451/Φ.391/31.03.2014 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης και της υπ'αρ. υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 23522/Φ.391/08.08.2018 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης στις οποίες τηρήθηκαν όλες οι προβλεπόμενες στο νόμο διαδικαστικές εγγυήσεις για την προστασία των δικαιωμάτων άμυνας των μερών. Ως εκ τούτου, οι περί του αντιθέτου ισχυρισμοί της καταγγελλόμενης προβάλλονται αλυσιτελώς.

Περαιτέρω, και σε αντίθεση με όσα υπολαμβάνει η καταγγελλόμενη οι εν λόγω Πράξεις Διεξαγωγής Ακρόασης που αποτελούν τη βάση των αποδιδόμενων παραβάσεων, και μέσω των οποίων τα εμπλεκόμενα μέρη καθίστανται κοινωνοί του αντικειμένου της έρευνας και των ενδεχόμενων παραβάσεων, ώστε να ασκήσουν αποτελεσματικά τα δικαιώματά τους, και όχι τυχόν προγενέστερα έγγραφα της υπηρεσίας στο πλαίσιο διερεύνησης της υπόθεσης. Ούτε και υφίσταται υποχρέωση της Αρχής να κοινολογεί στον ελεγχόμενο τυχόν αποδεικτικά στοιχεία ή προκαταρκτικές εκτιμήσεις της επί αυτών, σε προγενέστερο της εισήγησης στάδιο (όπως αβασίμως υπολαμβάνει στα υπομνήματά της). Εν προκειμένω, η διαπιστωθείσα παράβαση αφορά εξ ολοκλήρου σε συμπεριφορές που περιγράφηκαν αναλυτικά στις υπό άνω υπ' αρ. 43244/Φ.391/20.11.2012 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης, υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 13451/Φ.391/31.03.2014 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης και υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 23522/Φ.391/08.08.2018 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης για τις οποίες οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις παρείχαν λεπτομερείς εξηγήσεις κατά τις κείμενες διατάξεις και ως εκ τούτου καμία παραβίαση των δικαιωμάτων άμυνας των μερών δεν συντρέχει.

Σε κάθε περίπτωση, ακόμα και αν ήθελε υποτεθεί ότι οι ως άνω ισχυρισμοί προβάλλονται λυσιτελώς ή έχουν νομικό έρεισμα (εκδοχή που η Επιτροπή δεν αποδέχεται κατά τα προεκτεθέντα), η παρούσα απόφαση κινήθηκε εντός των «υποκειμενικών» και «αντικειμενικών» ορίων των ως άνω Πράξεων διεξαγωγής Ακρόασης. Σε κάθε περίπτωση, η καταγγελλόμενη είχε τη δυνατότητα να εκφράσει την άποψή της όσον αφορά τη διαπίστωση της παράβασης και δεν συντρέχει προσβολή των δικαιωμάτων άμυνας της καταγγελλόμενης.

IV ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΤΗΣ ΚΑΤΑΓΓΕΛΟΥΣΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΑΤΑΓΓΕΛΟΜΕΝΗΣ²²

Εισαγωγική Παρατήρηση αναφορικά με τα υποβληθέντα από τα μέρη στοιχεία:

Σύμφωνα με τα αναφερόμενα στο από 23.7.2014 Υπόμνημα της καταγγέλλουσας, [παράγραφος 1.9] και το από 18.10.2018 [παράγραφος 1.6] Υπόμνημα της καταγγέλλουσας, το εν λόγω υπόμνημα δεν αντικαθιστά τα προηγούμενα υπομνήματα, αλλά προστίθεται σε αυτά, ώστε το σύνολο των υποβληθέντων από τη Vodafone εγγράφων συνιστούν ένα ενιαίο όλο και αποτελούν αναπόσπαστο τμήμα της συνολικής τοποθέτησης της Vodafone στην εν λόγω υπόθεση.

Αντίστοιχα, η καταγγελλόμενη Cosmote αναφέρει στο από 23.7.2014 [παράγραφος 1.1 και 1.2] και στο από 18.10.2018 [παράγραφος 1.2 και παράγραφος 1.6.] Υπόμνημά της ότι «Λόγω της αλλαγής στη σύνθεση της ΕΕΤΤ, η Cosmote κλήθηκε τον Απρίλιο του 2014 να παραστεί σε νέα ακροαματική διαδικασία (Ακροαματική Διαδικασία της 4ης Ιουνίου 2014 – η «Δεύτερη Ακροαματική Διαδικασία» ή «Ακροαματική Διαδικασία»), σε συνέχεια της οποίας και υποβάλλεται το παρόν. Αν και πρόκειται για νέα αυτοτελή δικονομικά διαδικασία, όλα τα στοιχεία και έγγραφα που έχουν ήδη υποβληθεί στην ΕΕΤΤ αποτελούν στοιχεία του φακέλου της υπόθεσης δυνάμει της αρχής της συνέχειας και λειτουργίας των οργάνων της διοίκησης. Συνεπώς, η Cosmote παραπέμπει σε αυτά και τα συμπληρώνει με το παρόν Υπόμνημα. Το

²² Στην εν λόγω ενότητα παρουσιάζονται οι κυριότερες θέσεις οι οποίες περιλαμβάνονται αναλυτικά στις επιμέρους ενότητες της Απόφασης (ορισμός αγοράς, εκτίμηση δεσπόζουσας θέσης και καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης).

παρόν Υπόμνημα περιορίζεται στην ουσία της υπόθεσης. Παρόλα αυτά, οι ισχυρισμοί οικονομικής φύσεως και οι παρατηρήσεις επί της διαδικασίας που έχει υποβάλει η Cosmote στα προηγούμενα υπομνήματα της εξακολουθούν να ισχύουν και η Cosmote παραπέμπει σε αυτούς.». Επίσης, η καταγγελλόμενη Cosmote αναφέρει στο από 18.10.2018 Υπόμνημά της ότι «Δεδομένου ότι η ως άνω ακρόαση αποτελεί επανάληψη των προηγούμενων Ακροάσεων, η Cosmote παραπέμπει και επικαλείται όλα τα στοιχεία και έγγραφα που έχουν ήδη υποβληθεί στην ΕΕΤΤ και τα οποία αποτελούν στοιχεία του φακέλου της υπόθεσης, όπως αναφέρεται και στην με ΑΠ ΕΕΤΤ 23522/Φ.391/8.8.2018 Πράξη Διεξαγωγής Ακρόασης της ΕΕΤΤ. Προς δε διευκόλυνση της Επιτροπής επισυνάπτει και αντίγραφο (i) του Τέταρτου Υπομνήματος της COSMOTE και (ii) της Τέταρτης Έκθεσης της AACS» [παράγραφος 1.2].

IV.1 Επί της παράβασης διατάξεων της κείμενης νομοθεσίας Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών

Αν και η κλήση σε ακρόαση, σε συνέχεια της ΕΕΤΤ ΑΠ 707/31/13.02.2014, (καθώς και η απόφαση επανάληψης αυτής σε συνέχεια της ΑΠ ΕΕΤΤ 861/32/30.07.2018) περιελάμβανε αυτεπάγγελτη διερεύνηση του θεματικού αντικειμένου της ακρόασης, ώστε να γίνει εξέταση του κατά πόσο η εταιρεία Cosmote παραβιάζει τις διατάξεις των αποφάσεων της ΕΕΤΤ 498/046/15.10.2008 (ΦΕΚ Β/2260/5-11-2008) και 661/7/19.12.2012 (ΦΕΚ 2167/Β/19-07-2012) αναφορικά με την υποχρέωση αμελοληψίας κατά την επιβολή του τέλους τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό της, ούτε η καταγγέλλουσα, ούτε η καταγγελλόμενη υπέβαλαν τις απόψεις τους και σχετικά υποστηρικτικά στοιχεία αναφορικά με το εν λόγω ζήτημα, ούτε στην προφορική διαδικασία, ούτε με το έγγραφο Υπόμνημά τους. Ομοίως συνέβη και κατά την ακροαματική διαδικασία της 17^{ης} Σεπτεμβρίου 2018, καθώς και με τα από 18.10.2018 έγγραφα υπομνήματα των μερών.

IV.2 Επί των καταγγελλόμενων παραβάσεων των διατάξεων του Ελεύθερου Ανταγωνισμού

IV.2.1 Επί της οριοθέτησης της σχετικής αγοράς

IV.2.1.1 Οι ισχυρισμοί της καταγγέλλουσας εταιρείας «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.»

Σύμφωνα με τις αρχές που θέτει η Ανακοίνωση της Επιτροπής για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού σε συμφωνίες πρόσβασης στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, τουλάχιστον δύο μορφές σχετικών αγορών πρέπει να εξετάζονται σε σχέση με τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες,²³ η αγορά της υπηρεσίας που θα παρέχεται στους τελικούς χρήστες και η αγορά πρόσβασης στις διευκολύνσεις που απαιτούνται για την παροχή της υπηρεσίας αυτής στους τελικούς χρήστες²⁴[βλ. Καταγγελία, Κεφάλαιο 3.2 παρ. 72].

²³ Ανακοίνωση για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού σε συμφωνίες πρόσβασης στον τομέα των τηλεπικοινωνιών – Πλαίσιο, σχετικές αγορές και αρχές (98/C 265/02), ΕΕ C 265/1998, σελ. 2. (εφεξής η «Ανακοίνωση για την πρόσβαση»).

²⁴ Ό.π., παρ. 45.

Αναφορικά με τη χονδρική αγορά

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα η σχετική χονδρική αγορά προϊόντος είναι εν προκειμένω η αγορά τερματισμού φωνητικών κλήσεων στο δίκτυο της Cosmote στην Ελλάδα, με γεωγραφικό εύρος την Ελληνική Επικράτεια, δεδομένου ότι η Vodafone και η Wind είναι αναγκαστικά υποχρεωμένες να αγοράζουν τις υπηρεσίες τερματισμού κλήσεων της Cosmote στο βαθμό που επιθυμούν να τερματίζουν τις κλήσεις που εκκινούν ή διαβιβάζονται από/στο δίκτυό τους²⁵.

Η σχετική αγορά χονδρικής, δεν αμφισβητείται από την καταγγελλόμενη.

Αναφορικά με τη λιανική αγορά προϊόντος / υπηρεσίας καθώς και τη γεωγραφική αγορά

Η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι η σχετική λιανική αγορά στην προκείμενη υπόθεση είναι η αγορά υπηρεσιών καρτοκινητής τηλεφωνίας με γεωγραφικό εύρος την Ελληνική Επικράτεια²⁶. Προς απόδειξη του ισχυρισμού ότι οι υπηρεσίες καρτοκινητής τηλεφωνίας εντάσσονται σε χωριστή σχετική αγορά σε σχέση με τις υπηρεσίες συμβολαίου, το οποίο αμφισβητεί η καταγγελλόμενη, η Vodafone επικαλείται τα εξής κυρίως επιχειρήματα:

- Τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής τηλεφωνίας και τα προγράμματα χρήσης κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά και θεωρούνται διακριτά προϊόντα από τους Έλληνες καταναλωτές. Οι πελάτες καρτοκινητής τηλεφωνίας δεν έχουν καμία δέσμευση. Οι δαπάνες τους ποικίλουν ανάλογα με τη χρήση των υπηρεσιών καρτοκινητής και επομένως μπορούν να τις ελέγχουν [Υπόμνημα Vodafone της 22.7.2014 παρ. 3.11].
- Τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής τηλεφωνίας και τα προγράμματα χρήσης κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου έχουν εντελώς διαφορετική τιμολόγηση. Υφίσταται σημαντική αύξηση της διαφοράς των τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου / εκτός δικτύου μόνον για τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής τηλεφωνίας, η οποία σε συνδυασμό με τις σημαντικές εκπτώσεις στις κλήσεις εντός δικτύου, οδήγησε σε μείωση της πραγματικής τιμής ανά λεπτό (Effective Price Per Minute – EPPM) των τιμολογίων καρτοκινητής τηλεφωνίας σε σχέση με τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου. Σύμφωνα με την Vodafone λόγω της σημαντικής διαφοράς ως προς το EPPM τα προγράμματα χρήσης κινητής τηλεφωνίας συμβολαίου είναι τόσο

²⁵ Σημειώνεται ότι ο ορισμός της χονδρικής αγοράς δεν αναφέρεται στο τελευταίο υπόμνημα της Vodafone.

²⁶ Σημειώνεται ότι η Vodafone, στο υπόμνημα που κατέθεσε στην πρώτη ακρόαση, υποστηρίζει ότι η λιανική αγορά έχει μεταβληθεί συν τω χρόνω. Ειδικότερα, υποστηρίζει ότι:

- πριν το 2008, η αγορά ενδεχομένως να κάλυπτε όλο το φάσμα των υπηρεσιών κινητής (υπηρεσίες καρτοκινητής και υπηρεσίες συμβολαίου),
- από το 2008 η αγορά διαχωρίστηκε σε δύο διακριτά τμήματα ένα εκ των οποίων καλύπτει μόνο τις υπηρεσίες καρτοκινητής,
- το 2010, η αγορά «έγειρε μη αναστρέψιμο» (tipped) υπέρ της Cosmote χάρη στη γρήγορη εξάπλωση του προγράμματος What's Up. Ως αποτέλεσμα, η αγορά ενδέχεται να έχει συρρικνωθεί ώστε να καλύπτει μόνο το πρόγραμμα What's Up της Cosmote,
- πιο πρόσφατα, η Cosmote επεδίωξε να εκμεταλλευτεί την ισχύ της στην αγορά επεκτείνοντας τα πλεονεκτήματά της κοινότητας What's Up σε υβριδικά προγράμματα. Ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο η EETT να καταλήξει σε οριστικό συμπέρασμα σχετικά με το αν το γεγονός αυτό μεταβάλλει τον ορισμό αγοράς, καθώς, σε κάθε περίπτωση, η Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά.

ακριβά σε σχέση με τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής τηλεφωνίας, ώστε να μην μπορούν να ασκούν αποτελεσματικό ανταγωνιστικό περιορισμό στα δεύτερα [Υπόμνημα Vodafone της 22.7.2014 παρ. 3.12-3.13].

- Η μετακίνηση από τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής τηλεφωνίας στα προγράμματα χρήσης κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου είναι ελάχιστη γεγονός που αποδεικνύει ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ των δύο προϊόντων [Υπόμνημα Vodafone της 22.7.2014 παρ. 3.14 – 3.15].
- Εν κατακλείδι η Vodafone ισχυρίζεται ότι ενόψει των διαφορετικών χαρακτηριστικών τους, των διαφορών τιμής τους και της αναμφισβήτητα ελάχιστης μετακίνησης από τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής τηλεφωνίας στα προγράμματα χρήσης κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου, οι υπηρεσίες καρτοκινητής τηλεφωνίας και οι υπηρεσίες βάσει συμβολαίου ανήκουν σε χωριστές σχετικές αγορές [Υπόμνημα Vodafone της 22.7.2014 παρ. 3.15].
- Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα (Καταγγελία, ενότητα 3.2.2, παράγραφος 82) αυξάνοντας τις τιμές της για το «What's Up» εντός του 2011, η Cosmote στην πραγματικότητα δοκίμασε επιτυχώς την ισχύ της στην αγορά έναντι της δεξαμενής των προπληρωμένων χρηστών της και των μικρότερων ανταγωνιστών της. Παρά την ουσιώδη αύξηση της σχετικής τιμής, οι προπληρωμένοι χρήστες δεν στράφηκαν στις υπηρεσίες συμβολαίου αλλά συνέχισαν να μετακινούνται στο «What's Up» για να τύχουν των (υπαρκτών ή προσδοκώμενων) πλεονεκτημάτων δικτύωσης της μεγαλύτερης κοινότητας. Το τεστ ισχύος στην αγορά που πραγματοποίησε η Cosmote συγγενεύει ως εκ τούτου με το «τεστ υποθετικού μονοπωλίου» (επίσης γνωστό ως τεστ «SSNIP/μικρή αλλά σημαντική μη προσωρινή αύξηση της τιμής»), που θα πρέπει να εφαρμόσει η ίδια η ΕΕΤΤ για να αξιολογήσει την (μη) ύπαρξη δυνατότητας υποκατάστασης ζήτησης μεταξύ των υπηρεσιών καρτοκινητής και των υπηρεσιών συμβολαίου στην Ελλάδα.
- Επί των αποφάσεων που επικαλείται η Cosmote σχετικά με την οριοθέτηση μίας ενιαίας αγοράς κινητής τηλεφωνίας, η Vodafone επισημαίνει ότι σε πολλές από τις αποφάσεις οι Αρχές Ανταγωνισμού άφησαν ανοιχτά τα όρια της αγοράς [Υπόμνημα Vodafone της 22.7.2014 παρ. 3.18].
- Η καταγγέλλουσα επικαλείται τη νομολογία της Επιτροπής Ανταγωνισμού, στην υπόθεση Tasty Foods [Απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού, υπ' αριθμ. 520/VI/2011, παράγραφος 67] στην οποία η Επιτροπή Ανταγωνισμού έκρινε ότι: *«κατά πάγια πρακτική και νομολογία, η οριοθέτηση της σχετικής αγοράς κάθε υπόθεσης βασίζεται σε μια πολύπλευρη προσέγγιση, λαμβανομένων υπόψη όλων των διαθέσιμων στοιχείων και αποδεικτικών μέσων που μπορεί να είναι χρήσιμα για την εκτίμηση της συγκεκριμένης περίπτωσης. Το ευρύ αυτό φάσμα στοιχείων δεν είναι ούτε προκαθορισμένο, ούτε εξαντλητικό, ούτε και δεσμευτικό. Σε κάποιες περιπτώσεις, ορισμένα στοιχεία μπορεί να έχουν καθοριστική σημασία για τον προσδιορισμό του βαθμού υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης και της προσφοράς, λαμβανομένων ιδίως υπόψη των χαρακτηριστικών και των ιδιομορφιών του υπό εξέταση τομέα και προϊόντων ή υπηρεσιών · ωστόσο, σε άλλες περιπτώσεις, τα ίδια αυτά στοιχεία μπορεί να μην αξιολογούνται ως σημαντικά. Επομένως, η εκάστοτε αρχή ανταγωνισμού δεν χρησιμοποιεί, ούτε και δεσμεύεται να χρησιμοποιεί, αυστηρά μια σειρά πηγών πληροφοριών ή αποδεικτικών στοιχείων*

προκειμένου να προσδιορίσει τη σχετική αγορά [βλ. ενδεικτικά Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς (97/C 372/03), σημ. 25]. Συναφώς, η εκάστοτε αρχή ανταγωνισμού δεν οφείλει να ακολουθεί προκαθορισμένη ή/και πάγια ιεράρχηση, ούτε και να διεξάγει κάθε φορά συγκεκριμένη ποιοτική, ποσοτική, τεχνική ή μη τεχνική ανάλυση, αλλά εκτιμά στο σύνολό τους τις διαπιστώσεις που προκύπτουν από το φάσμα των στοιχείων που έχει στη διάθεσή της, λαμβανομένου υπόψη του όλου οικονομικού πλαισίου [βλ. ενδεικτικά ΔΕΕ C-333/94 P, Tetra Pak κ. Επιτροπής, Συλλ. [1996], σελ. I-5951, σκ. 10, ΓενΔΕΕ T-342/99 Airtours κ. Επιτροπής, Συλλ. [2002], σελ. II-2585, σκ. 20, καθώς και Εφετειακό Δικαστήριο Ανταγωνισμού Ηνωμένου Βασιλείου 1005/1/1/01, Aberdeen Journals κατά OFT [2002], σκ. 96-97]. Εν τέλει, η σχετική εκτίμηση της Επιτροπής και η παρατιθέμενη αιτιολόγησή της αποτελούν αντικείμενο του ασκούμενου από τα διοικητικά δικαστήρια ελέγχου των αποφάσεών της»

Προβάλλει δε ως ιδιαιτερότητες του ελληνικού κλάδου κινητής τηλεφωνίας, οι οποίες καταδεικνύουν ότι η ελληνική αγορά έχει τα δικά της χαρακτηριστικά:

- Το γεγονός ότι η ελληνική αγορά έχει πολύ μεγαλύτερη ασυμμετρία σε σχέση με οποιαδήποτε άλλο Κράτος Μέλος της ΕΕ.
- Το γεγονός ότι η διαφορά μεταξύ των τιμών στις κλήσεις εντός και εκτός δικτύου στο πρόγραμμα χρήσης της Cosmote («What's up») υπερβαίνει σημαντικά οποιαδήποτε άλλη διαφορά έχει παρατηρηθεί σε άλλη χώρα της ΕΕ/ΟΟΣΑ (λόγος τιμών εντός και εκτός δικτύου με βάση το What's up: 1:18, σε σύγκριση με 1:2 που συναντάται στους κορυφαίους παρόχους άλλων χωρών της ΕΕ/ΟΟΣΑ).
- το γεγονός ότι η Cosmote είναι κατά [...] φθηνότερη από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της, τη Vodafone, επικαλούμενη το πολύ μεγάλο μέγεθος της κοινότητας του What's up και τον εγκλωβισμό των πελατών που έχει οδηγήσει:
 - σε ελάχιστη κίνηση εκτός δικτύου και
 - στην ικανότητα της Cosmote να προσφέρει πολύ χαμηλότερη ΕΡΡΜ με την οποία οι ανταγωνιστές της δεν μπορούν να ευθυγραμμισθούν όσο αποτελεσματικοί και να είναι.

Πάντως η Vodafone επισημαίνει [Υπόμνημα Vodafone της 22.7.2014 παρ. 3.24 αλλά και παρ.2.7] ότι σε κάθε περίπτωση και υπό την εκδοχή της ευρύτερης οριοθέτησης της σχετικής αγοράς, περιλαμβάνουσας το σύνολο των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, τούτο δεν θα μετέβαλε το αποτέλεσμα της ανάλυσης, αφού και στην ευρύτερη αγορά η Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση.

IV.2.1.2 Οι ισχυρισμοί της καταγγελλόμενης εταιρίας COSMOTE

Η Cosmote με βάση τη λειτουργική εναλλαξιμότητα των προϊόντων θεωρεί κρίσιμες για την παρούσα διαδικασία δύο αγορές:

- α) την αγορά χονδρικής για τερματισμό φωνητικών κλήσεων σε κινητά δίκτυα και
- β) την αγορά κινητής τηλεφωνίας.

Η Cosmote αποδέχεται ότι το γεωγραφικό εύρος των αγορών αυτών είναι εθνικό.

Αναφορικά με την πρώτη αγορά, η Cosmote υποστηρίζει ότι, για τους σκοπούς της παρούσας διαδικασίας και μόνο, αποδέχεται τον ορισμό της αγοράς χονδρικής τερματισμού φωνητικών κλήσεων σε μεμονωμένα κινητά δίκτυα όπως οριοθετείται από την ΕΕΤΤ στις αποφάσεις της για την εκ των προτέρων ρύθμιση της αγοράς αυτής (βλ. ανωτέρω).

Αναφορικά με τη δεύτερη (αγορά λιανικής) η Cosmote υποστηρίζει ότι υφίσταται μία ενιαία αγορά λιανικής η οποία περιλαμβάνει τόσο τις υπηρεσίες καρτοκινητής όσο και τις υπηρεσίες συμβολαίου. Προς τούτο επικαλείται κυρίως τα εξής επιχειρήματα:

- Σε σειρά αποφάσεων η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει εντάξει τις υπηρεσίες καρτοκινητής και τις υπηρεσίες συμβολαίου στην ίδια σχετική αγορά [βλ. Αποφάσεις της Ευρ. Επιτροπής, Υποθέσεις COMP/M.3245 – Vodafone / Singlepoint σκ.8, COMP/M.4748 – T-Mobile / Orange Netherlands σκ.11, COMP/M.4947 – Vodafone / Tele2 Italy / Tele2 Spain, σκ.9, COMP/M.3530 – TeliaSonera / Orange, COMP/M.3916- T-Moblie Austria / Tele.ring, COMP/M.5650 – T-Mobile / Orange UK σκ.21, COMP/M.6497 Hutchison 3 G Austria / Orange Austria σκ.38 επ., COMP/M.7018 — Telefonica Deutschland / E-Plus, Απόφαση της Ευρ. Επιτροπής, Υπόθεση AT.39839 – Telefonica / Portugal Telecom, σκ.191, Απόφαση ΕΕΤΤ 399/1/2006 παρ. 24, Απόφαση βελγικής Επιτροπής Ανταγωνισμού (Conseil de la Concurrence) 2009-P/K-10 της 26.5.2009].
- Την Αιτιολογική Έκθεση της νέας Σύστασης της Επιτροπής για τον ορισμό των αγορών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών²⁷.
- Σύμφωνα με την Cosmote [Υπόμνημα Cosmote της 23.7.2014 παρ.54 επ.] το επιχείρημα της καταγγέλλουσας περί «μοναδικότητας» και «ιδιαιτερότητας» των συνθηκών αγοράς στην Ελλάδα τις οποίες εντοπίζει στην απόκλιση τιμών εντός και εκτός δικτύου και στην έντονη ασυμμετρία των μεριδίων αγοράς, είναι αλυσιστελές. Ειδικότερα, η Cosmote υποστηρίζει ότι η ασυμμετρία μεριδίων αγοράς δεν υποδηλώνει μη ανταγωνιστική αγορά, οι όποιες δε ειδικές συνθήκες δεν είναι δυνατό να καταργήσουν τη μεθοδολογία που ακολουθείται για τον ορισμό της σχετικής αγοράς.
- Αναφορικά με τον χωρισμό της αγοράς σε χρονικές περιόδους στον οποίο προέβη η Vodafone, στην πρώτη ακροαματική διαδικασία, υποστηρίζοντας ότι η επιχειρηματολογία αυτή είναι παντελώς αβάσιμη η δε Vodafone δεν παρουσιάζει καμία νομολογία που να την στηρίζει. Ειδικότερα:
 - ο Όσον αφορά στην πρώτη περίοδο, δηλαδή από το 2007 ως τα μέσα του 2008, η ίδια η Vodafone επιβεβαιώνει ότι η αγορά κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα είναι ενιαία και συμπεριλαμβάνει τόσο τις υπηρεσίες συμβολαίου όσο και τις υπηρεσίες καρτοκινητής.
 - ο Αντίθετα, η Vodafone ισχυρίζεται ότι κατά τη δεύτερη περίοδο, μετά τα μέσα του 2008 έως τα μέσα του 2010, οι υπηρεσίες συμβολαίου και καρτοκινητής έπαυσαν να είναι εναλλάξιμες λόγω του ότι μειώθηκαν σημαντικά οι τιμές υπηρεσιών καρτοκινητής εντός πακέτου και δημιουργήθηκε μεγάλη

²⁷ Αιτιολογική Έκθεση της Σύστασης της Επιτροπής αναφορικά με τις σχετικές αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, οι οποίες επιδέχονται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση, σύμφωνα με την οδηγία 2002/21/ΕΕ του Ευρ. Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με κοινό κανονιστικό πλαίσιο για δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών C (2007) 5406 ενότητα 4.3 σελ.40.

κοινότητα χρηστών καρτοκινητής. Αυτό, κατά τη Vodafone, οδήγησε σε μεγάλη διαφορά της «πραγματικής τιμής ανά λεπτό» («Effective Price Per Minute» - εφεξής «EPPM») μεταξύ των υπηρεσιών συμβολαίου και των υπηρεσιών καρτοκινητής και έτσι οι υπηρεσίες συμβολαίου δεν μπορούσαν να ασκήσουν πλέον ανταγωνιστική πίεση στις υπηρεσίες καρτοκινητής και άρα τα δύο προϊόντα ήταν «σαφώς μη υποκαταστάσιμα». Σύμφωνα με την Cosmote, η EPPM δεν αποτελεί κατάλληλο μέτρο για τον καθορισμό της τιμής μίας υπηρεσίας στην προκειμένη υπόθεση, πόσο μάλλον για τον ορισμό της αγοράς, ούτε έχει χρησιμοποιηθεί σε άλλη υπόθεση για τον ορισμό της αγοράς και ο υπολογισμός της από την Dot.Econ είναι αμφισβητήσιμος.

- ο Ως προς την τρίτη περίοδο, δηλαδή από τα μέσα/ τέλη του 2010 έως τα τέλη 2011, η Vodafone πάει ακόμα πιο πέρα και προτείνει ένα ακόμα στενότερο ορισμό της αγοράς ο οποίος περιορίζεται στο πρόγραμμα What's Up, καθώς ισχυρίζεται ότι την περίοδο εκείνη η Vodafone σταμάτησε να ανταγωνίζεται την Cosmote στα πακέτα καρτοκινητής. Η Vodafone δηλαδή ισχυρίζεται ότι εκείνο το χρονικό σημείο η πλάστιγγα της αγοράς έγειρε («the market tipped») και άρα αυτό δικαιολογεί τον πιο στενό ορισμό της αγοράς.
- Η Cosmote παραδέχεται ότι μεταξύ υπηρεσιών συμβολαίου και υπηρεσιών καρτοκινητής υφίσταται διαφορά ως προς τον χρόνο πληρωμής με την έννοια ότι στα καρτοκινητά προϊόντα οι συνδρομητές προπληρώνουν τη χρήση των υπηρεσιών ενώ στα προϊόντα συμβολαίου πληρώνουν εκ των υστέρων. Όμως, κατά την Cosmote, η διαφορά αυτή δεν επαρκεί για να ενταχθούν οι δύο υπηρεσίες σε διαφορετικές σχετικές αγορές υπηρεσιών [Υπόμνημα Cosmote της 23.7.2014 παρ.68].
- Την κρίσιμη περίοδο (2008-2011) υπήρχε έντονη μετακίνηση συνδρομητών μεταξύ υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου η οποία αποδεικνύει την πλήρη εναλλαξιμότητα των δύο υπηρεσιών από πλευράς ζήτησης [βλ. Υπόμνημα COSMOTE της 23.7.2014 παρ.71 επ., Υπόμνημα Cosmote της 5.6.2013 παρ.36]. Η Cosmote επικαλείται μετακινήσεις συνδρομητών της μεταξύ προγραμμάτων καρτοκινητής και συμβολαίου, αλλά και από το ένα ανταγωνιστικό δίκτυο στο άλλο, υποστηρίζοντας ότι οι τιμολογιακές αλλαγές στα προγράμματα καρτοκινητής είχαν άμεσο αντίκτυπο στις μετακινήσεις των συνδρομητών από και προς τις υπηρεσίες συμβολαίου. Σύμφωνα με την Cosmote, τα επικαλούμενα από την Vodafone στοιχεία και η έρευνα της Focus Bari δεν προσφέρουν ακριβείς πληροφορίες για τις μετακινήσεις [Υπόμνημα Cosmote της 23.7.2014 παρ.73 επ.], δεν μπορούν δε να είναι πιο αξιόπιστα από τα πραγματικά στοιχεία τα οποία η Cosmote έχει υποβάλει στην ΕΕΤΤ μέσω συμπλήρωσης ερωτηματολογίου .
- Όσον αφορά το SSNIP τεστ (Small but Significant Non-transitory Increase in Prices), η Cosmote ισχυρίζεται ότι:
 - η ορθή εφαρμογή του τεστ δεν κρίνεται μονόπλευρα, δηλαδή μόνο ως προς τους συνδρομητές της Cosmote What's up αλλά εξετάζεται και σε σχέση με τους άλλους παρόχους στην αγορά πάντοτε μεταξύ υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου [βλ. Υπόμνημα COSMOTE της 23.7.2014 παρ. 84 επ.],

- στην ελληνική αγορά δεν έχει γίνει τεστ SSNIP γιατί η αλλαγή των τιμών σε ένα προϊόν πάντοτε ακολουθείται από αντίστοιχη αλλαγή στα άλλα προϊόντα .
- Σημαντική απόδειξη του ότι οι υπηρεσίες καρτοκινητής εντάσσονται στην ίδια αγορά με τις υπηρεσίες συμβολαίου συνιστά η ύπαρξη υβριδικών προϊόντων, δηλαδή προϊόντων τα οποία συνδυάζουν τα χαρακτηριστικά υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου [βλ. Υπόμνημα COSMOTE της 23.7.2014 παρ.90 επ.]. Η ύπαρξη υβριδικών προϊόντων «έχει καταστήσει την γραμμή μεταξύ υπηρεσιών καρτοκινητής και υπηρεσιών συμβολαίου όλο και πιο θολή» [βλ. Υπόμνημα COSMOTE της 23.7.2014 παρ.91].
- Επί του ισχυρισμού της Vodafone ότι επιβάλλεται η διαφορετική οριοθέτηση της σχετικής αγοράς λόγω της διαφοράς της EPPM (Effective Price Per Minute) εντός και εκτός δικτύου, η Cosmote αντιτάσσει τα εξής: Διαφορά τιμών εντός και εκτός δικτύου παρατηρείται και στο πρόγραμμα της Vodafone CU καθώς και στο πρόγραμμα της WIND Free2Go [βλ. Υπόμνημα COSMOTE της 23.7.2014 παρ.96]. Περαιτέρω, η EPPM δεν αποτελεί κατάλληλο μέτρο για τον καθορισμό της τιμής μίας υπηρεσίας, πολλώ μάλλον για τον ορισμό της αγοράς, σε κάθε δε περίπτωση ο υπολογισμός της από την Dot. Econ δεν είναι αξιόπιστος. [βλ. Υπόμνημα COSMOTE της 23.7.2014 παρ.97 επ.].
- Αντικρούει το επιχείρημα της Vodafone που αντλείται από τα λεγόμενα αποτελέσματα δικτύου («tariff mediated network effects») [βλ. Υπόμνημα COSMOTE της 23.7.2014 παρ.107 επ.] υποστηρίζοντας ότι η ύπαρξη αποτελεσμάτων δικτύου δεν επηρεάζει τον ορισμό της αγοράς.
- Από πλευράς προσφοράς, δεν αμφισβητείται ότι όλοι οι πάροχοι που είναι ενεργοί στην ελληνική αγορά είναι σε θέση να προσφέρουν και υπηρεσίες καρτοκινητής και υπηρεσίες συμβολαίου. Κατά το διάστημα 2008-2011 και οι τρεις εταιρείες προσάρμοσαν άμεσα τις προσφορές τους στα βασικά προγράμματα συμβολαίου και στα υβριδικά τους προϊόντα, ώστε να λάβουν υπ' όψιν τις πολύ χαμηλές τιμές που είχαν διαμορφωθεί στις καρτοκινητές υπηρεσίες και να μετριάσουν τις μετακινήσεις συνδρομητών από τα προγράμματα συμβολαίου στα καρτοκινητά προϊόντα [Υπόμνημα Cosmote της 23.7.2014 παρ.69 επ.].

IV.2.2 Επί της δεσπόζουσας θέσης της καθής η Καταγγελία

IV.2.2.1 Οι ισχυρισμοί της καταγγέλλουσας εταιρείας «VODAFONE – PANAFON A.E.»

Θέση στην αγορά της Cosmote και των ανταγωνιστών της

Η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι η Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση σε επίπεδο λιανικής και τούτο διότι με κάθε ενδεχόμενο ορισμό της αγοράς το μερίδιο αγοράς της COSMOTE υπερβαίνει το 50% επί σειρά ετών. Επίσης, η Καταγγέλλουσα επισημαίνει και την πολύ μεγάλη ασυμμετρία του μεριδίου αγοράς της Cosmote στην αγορά καθώς και τα εμπόδια στην είσοδο και την επέκταση και την απουσία μετακίνησης πελατών από το What's up/ to

δίκτυο της Cosmote. Η Καταγγέλλουσα ισχυρίζεται, λοιπόν, ότι με μερίδιο αγοράς που υπερβαίνει το 50% με κάθε ενδεχόμενο ορισμό της αγοράς η δεσπόζουσα θέση της Καταγγελλομένης τεκμαίρεται. Σύμφωνα με την Καταγγέλλουσα τα δεδομένα της αγοράς δείχνουν ότι για τουλάχιστον 6 έτη το μερίδιο αγοράς της Cosmote ξεπερνούσε το 50% αναφορικά με τον αριθμό των συνδρομητών όσο και με τα έσοδα στην ελληνική αγορά υπηρεσιών καρτοκινητής τηλεφωνίας. Ενώ το μερίδιο αγοράς της Cosmote ξεπερνούσε πάντα το 50% κατά την υπό εξέταση περίοδο και ξεπερνάει πλέον σημαντικά ακόμη και το 60%, το μερίδιο αγοράς της Vodafone [...].

Επίσης η Καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι το μερίδιο αγοράς της Cosmote υπερβαίνει επίσης το 50% και υπάρχει επίσης μεγάλη ασυμμετρία μεριδίων αγοράς σε μια υποθετική αγορά η οποία περιλαμβάνει τόσο τις υπηρεσίες καρτοκινητής τηλεφωνίας όσο και τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου.

Επίσης ισχυρίζεται ότι και σε μια υποθετική αγορά που περιλαμβάνει τόσο τις υπηρεσίες καρτοκινητής τηλεφωνίας όσο και τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου, το μερίδιο αγοράς της Cosmote εξακολουθεί να υπερβαίνει το 50% και η διαφορά με τα μερίδια αγοράς της VODAFONE ΚΑΙ WIND παραμένει σημαντική.

Κατά την Καταγγέλλουσα η ταχεία αύξηση του μεριδίου αγοράς της Cosmote οφείλεται στην ταχεία υιοθέτηση του προγράμματος χρήσης «What's UP». Η Cosmote ξεκίνησε αποκτώντας δεσπόζουσα θέση στο τμήμα αγοράς των νέων και έπειτα επεξέτεινε την κοινότητα του What's UP σε άλλα τμήματα της αγοράς καρτοκινητής τηλεφωνίας. Στα τέλη του 2010 το πρόγραμμα χρήσης What's UP αντιπροσώπευε την πλειονότητα του συνόλου των συνδέσεων καρτοκινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα. Σήμερα το εν λόγω πρόγραμμα έχει [...] πελάτες. Η ταχεία υιοθέτηση του εν λόγω προγράμματος οφείλεται κατά την Καταγγέλλουσα στις μεγάλες διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου που εφαρμόζει η Cosmote. Από τη στιγμή που οι πελάτες εντάσσονται στο δίκτυο εγκλωβίζονται σε αυτό και δεν μπορούν να αποχωρήσουν επειδή αν το πράξουν όχι μόνο θα χάσουν το όφελος των φθηνών κλήσεων εντός δικτύου, αλλά δεν θα τους καλούν πλέον οι φίλοι/συγγενείς τους που παρέμειναν στο δίκτυο της Cosmote και οι οποίοι δεν είναι διατεθειμένοι να χρησιμοποιήσουν πολύ ακριβότερο χρόνο ομιλίας εκτός δικτύου για να τους καλέσουν.

Περαιτέρω, η Καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι οι οικονομίες κλίμακας που εξασφαλίζει η Cosmote από την μεγαλύτερη πελατειακή της βάση ([...]) και ασυμμετρία των μεριδίων αγοράς λειτουργούν επίσης ως εμπόδιο στην είσοδο και στην επέκταση στην αγορά. Ειδικότερα, η μεγαλύτερη πελατειακή βάση της Cosmote σημαίνει ότι είναι σε θέση να διασπείρει τα έξοδα δικτύου σε μεγαλύτερο αριθμό πελατών και μεγαλύτερους όγκους κίνησης με αποτέλεσμα να αποκτά διαρθρωτικό πλεονέκτημα κόστους σε σχέση με τους ανταγωνιστές της. Η Cosmote επωφελείται επίσης ενός πλεονεκτήματος κόστους επειδή μεγαλύτερο ποσοστό κλήσεων της τερματίζονται εντός δικτύου, εξαιτίας της πολύ μεγαλύτερης κοινότητας χρηστών της και για τις κλήσεις αυτές δεν πληρώνει χονδρικά τέλη τερματισμού κλήσεων στους ανταγωνιστές της. Τούτο σημαίνει ότι οι ανταγωνιστές της Cosmote αναγκάζονται να πληρώνουν τα χονδρικά τέλη τερματισμού κλήσεως της Cosmote για μεγαλύτερο ποσοστό κλήσεων που προέρχονται από τα αντίστοιχα δίκτυα τους.

Κατά την Καταγγέλλουσα η σαφής δεσπόζουσα θέση της Cosmote αποδεικνύεται περαιτέρω από την ελάχιστη μετακίνηση από το πρόγραμμα χρήσης της What's UP. Από τον Μάρτιο του

2008 η αποχώρηση από το πρόγραμμα χρήσης What's UP παρέμεινε πολύ χαμηλή (κάτω του [...] και ακόμη και σημαντικά κάτω του [...] το 2011 και το 2012). Επιπλέον παρά την αύξηση της τιμής του προγράμματος χρήσης της What's UP τον Φεβρουάριο του 2011 (λόγω απόσυρσης των προσφορών απεριόριστων κλήσεων) τα ποσοστά μετακίνησης δεν αυξήθηκαν. Συνεπώς είναι σαφές ότι εφόσον οι πελάτες ενταχθούν στην κοινότητα του What's UP τείνουν να παραμένουν εγκλωβισμένοι σε αυτήν, καθώς μετακινήσεις συμβαίνουν μόνο ελάχιστα και οι πελάτες δεν φαίνεται να αντιδρούν στις αυξήσεις των τιμών. Τέλος επισημαίνει ότι οι υπηρεσίες καρτοκινητής εν γένει οι υπηρεσίες καρτοκινητής της Cosmote και το πρόγραμμα χρήσης What's UP αντιπροσωπεύουν αντίστοιχα περίπου [...] της συνολικής αγοράς.

Εμπόδια στην επέκταση και την είσοδο των ανταγωνιστών της Cosmote στη σχετική αγορά

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα, οι φραγμοί επέκτασης και εισόδου και η επίπτωσή τους στον δυνητικό ανταγωνισμό είναι σημαντικοί παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη για την εκτίμηση της ενδεχόμενης δεσπόζουσας θέσης της υπό εξέταση επιχείρησης. Στην υπό εξέταση περίπτωση, τα ως άνω κριτήρια αποκτούν ειδικό βάρος, δεδομένου ότι η Cosmote ήταν σε θέση να επωφεληθεί από τη συνδρομή ενός πλήθους παραγόντων για να επιτύχει την προώθηση του «What's Up» και των άλλων καρτοκινητών πακέτων της στην αγορά και να ενισχύσει ασύμμετρα τη θέση της στην αγορά έναντι των μικρότερων ανταγωνιστών της:

-Η σχέση θυγατρικής προς μητρική εταιρεία που έχει η Cosmote σε σχέση με τον ΟΤΕ, τον ιστορικό τηλεπικοινωνιακό πάροχο στην Ελλάδα με ασύγκριτες οικονομίες κλίμακας, σκοπού και πλεονεκτημάτων [Βλ. απόφαση της ΕΕΤΤ της 26^{ης} Ιουλίου 2007 υπ' αριθ. 447/01/2007, ΔΕΦΑΘ 2193/2009 και απόφαση της ΕΕΤΤ της 29^{ης} Οκτωβρίου 2006 υπ' αριθ. 412/43/2006], της εξασφαλίζει σημαντική οικονομική δύναμη και εμπορική αναγνωρισιμότητα, καθώς επίσης και σημαντικά πλεονεκτήματα ως προς την ανάπτυξη του δικτύου της και τη διάθεση των προϊόντων και υπηρεσιών της μέσω ενός κατεστημένου δικτύου διανομής και πωλήσεων.

-Η εξαγορά της «Γερμανός» από την Cosmote το Μάιο του 2006 επέτρεψε τη διάθεση των προϊόντων αποκλειστικά της Cosmote μέσω ενός πρόσθετου ιδιαιτέρως εκτεταμένου δικτύου πωλήσεων στην Ελλάδα και την εκμετάλλευση της φήμης ενός πολύ ισχυρού και καθιερωμένου στη συνείδηση των καταναλωτών εμπορικού σήματος στην Ελλάδα.

-Η ακόμα μεγαλύτερη προώθηση του «What's Up» στην ελληνική αγορά υποστηρίχθηκε από μια επιθετική και δαπανηρή διαφημιστική εκστρατεία που εξαπέλυσε η Cosmote, επιβάλλοντας έτσι ένα πρόσθετο πολύ υψηλό κόστος διαφήμισης και μάρκετινγκ σε κάθε επιχείρηση που θέλει να την ανταγωνιστεί στην προπληρωμένη αγορά. [...]. Γενικά, η διαφημιστική δαπάνη της Cosmote για τα καρτοκινητά προγράμματά της υπήρξε συνολικά μεγαλύτερη από την αντίστοιχη δαπάνη των ανταγωνιστών της κατά τη χρονική περίοδο 2007 – 2011, και επικεντρώθηκε ιδιαίτερα στο «What's Up» από το 2009 και έπειτα.

Αντισταθμιστική ισχύς αγοραστών

Στην υπό εξέταση περίπτωση, τίποτα δεν υποδεικνύει ότι οι αγοραστές των υπηρεσιών καρτοκινητής (και, κυρίως, της βασικής καρτοκινητής υπηρεσίας) της Cosmote έχουν επαρκή διαπραγματευτική δύναμη ώστε να αντισταθμίσουν την ήδη υπερβολική ισχύ της Cosmote

στη σχετική αγορά. Η προπληρωμένη κινητή τηλεφωνία απευθύνεται ως επί το πλείστον σε οικιακούς χρήστες που εξ ορισμού διαθέτουν μειωμένη έως μηδαμινή αντισταθμιστική ισχύ όταν, υπό την επίδραση αποτελεσμάτων δικτύου, έχουν ενωθεί σε σφιχτούς κύκλους καλούντων που αναμένεται να παραμείνουν στο δίκτυο του ίδιου προμηθευτή ακόμα και αν αυτός αποπειραθεί να προβεί σε αύξηση των τιμών.

Όπως εξηγήθηκε ανωτέρω, αυτή ακριβώς είναι η κατάσταση που χαρακτηρίζει το «κρίσιμο σημείο» το οποίο έχει διαβεί σήμερα η καρτοκινητή τηλεφωνία στην Ελλάδα. Τα στοιχεία συνηγορούν στο ότι οι πελάτες του «What's Up» και της Cosmote γενικότερα είναι οι λιγότεροι πιθανοί να μετακινηθούν σε ανταγωνιστικό δίκτυο ώστε να προστατευθούν από την υπαρκτή ή δυνητική επίδειξη ισχύος στην αγορά από την Cosmote.

Η θέση της Cosmote ενισχύθηκε σημαντικά από την ύπαρξη φραγμών επέκτασης και εισόδου που απορρέουν από τη σχέση της εταιρείας με το μητρικό της όμιλο και την πρόσβασή της σε ένα ιδιαιτέρως εκτεταμένο δίκτυο διανομής και πωλήσεων στην Ελλάδα. Βάσει αυτών, η Vodafone θεωρεί ότι η ΕΕΤΤ είναι ικανή να ερευνήσει επιτυχώς την ύπαρξη και κατοχή δεσπόζουσας θέσης από την Cosmote στη σχετική αγορά κατά το σύνολο ή μέρους του χρονικού διαστήματος 2007 – 2011.

Η καταγγέλλουσα εταιρεία συμπεραίνει ότι η Cosmote διατήρησε τη δεσπόζουσα θέση της με την πάροδο του χρόνου λόγω ισχυρών αποτελεσμάτων δικτύου. Ειδικότερα όσο ευρύτερη είναι η πελατειακή βάση της, τόσο ισχυρότερα είναι τα αποτελέσματα δικτύου και τόσο ισχυρότερη είναι η δεσπόζουσα θέση της Cosmote. Δεδομένου ότι η Cosmote έχει εδραιώσει τόσο καλά τη δεσπόζουσα θέση της, η αγορά έχει γείρει πλέον υπέρ της.

Η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι η ίδια η Cosmote κατέδειξε σε επαρκή βαθμό ότι τυγχάνει σημαντικής ισχύος στην αγορά υιοθετώντας μια πολιτική ουσιαστικής αύξησης των τιμών της για το «What's Up» το 2011 χωρίς να υπόκειται ουσιαστικά σε καμία ανταγωνιστική πίεση.

IV.2.2.2 Οι ισχυρισμοί της καταγγελλόμενης εταιρείας COSMOTE

Η Cosmote ισχυρίζεται ότι το μερίδιο αγοράς της στην ενιαία αγορά κινητής τηλεφωνίας δεν τεκμηριώνει *per se* δεσπόζουσα θέση ειδικά λόγω των σημαντικών μεριδίων και της ισχύος των ανταγωνιστών της. Ειδικότερα, κατά τους ισχυρισμούς της η Cosmote δεν μπορεί να θεωρηθεί δεσπόζουσα, καθώς είχε κατά την κρίσιμη περίοδο μερίδιο αγοράς κάτω του 50% στην ενιαία λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας με βάση τα έσοδα. Αντίστοιχα οι ανταγωνιστές της είχαν σημαντικά μερίδια αγοράς σε όλη την κρίσιμη περίοδο. [...]

Η Cosmote ισχυρίζεται ότι ακολουθεί τη γενικώς παραδεδεγμένη προσέγγιση με βάση την οποία τα μερίδια αγοράς για τον ορισμό της αγοράς σε υποθέσεις ανταγωνισμού υπολογίζονται με βάση τα έσοδα μίας επιχείρησης στην εν λόγω αγορά και για το λόγο αυτό δεν συμμερίζεται τους ισχυρισμούς της Vodafone. [...].

Περαιτέρω, κατά την Cosmote πέρα από τα μερίδια αγοράς που αποτελούν απλώς μία ένδειξη δεσπόζουσας θέσης, είναι κρίσιμο να αξιολογηθεί αν αυτή ενεργεί ανεξάρτητα «έναντι των ανταγωνιστών της, των πελατών της και τελικά των καταναλωτών» και

«εμποδίζει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην οικεία αγορά». Εν προκειμένω, η Cosmote ισχυρίζεται ότι ούτε έχει τη δύναμη να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές γενικά στην αγορά κινητής τηλεφωνίας ή ειδικά στις υπηρεσίες καρτοκινητής, ούτε μπορεί να δρα ανεξάρτητα από τους καταναλωτές, ούτε μπορεί να καθορίζει τους όρους με τους οποίους αναπτύσσεται ο ανταγωνισμός.

Περαιτέρω, η COSMOTE επικαλείται ότι η Τρίτη Έκθεση AACS αναφέρεται στις top-up-and-get προσφορές που παρείχε η Vodafone ένα χρόνο μετά, τον Ιανουάριο του 2010, με βάση τις οποίες έδινε δωρεάν 1500 λεπτά και 1500 SMS με κάθε ανανέωση €10 προς όλη την Vodafone (και όχι μόνο προς το Vodafone CU όπως προηγουμένως) με πρωτόγνωρα μεγάλη διάρκεια ισχύος σχεδόν 18 μηνών. Η Wind απάντησε μέσα σε δύο μέρες με αντίστοιχο πακέτο με χρόνο ομιλίας και SMS προς όλους τους χρήστες Wind. Ακολούθησε τρίτη η Cosmote μετά από δέκα μέρες με διαφορετική όμως προσφορά, με βάση την οποία προσέφερε με κόστος €3 1500 λεπτά και 1500 SMS προς What's Up. Αυτή η προσφορά δεν έδινε on-net χρόνο ομιλίας (αλλά μόνο on-pack), δεν έδινε δωρεάν χρόνο ομιλίας με την ανανέωση (αλλά ήταν χρεώσιμη) και είχε σημαντικά μικρότερη διάρκεια (11 μήνες). Σε κάθε περίπτωση, η Vodafone ενίσχυσε περαιτέρω την top-up-and-get προσφορά της προσφέροντας δωρεάν 1500 λεπτά ομιλίας και 1500 SMS προς Vodafone CU με κάθε ανανέωση των €5 (αντί των €10). Η Cosmote τελικά απάντησε με αντίστοιχη προσφορά top-up-and-get. Στη συνέχεια απάντησε και η Wind με περαιτέρω επιθετική προσφορά προσφέροντας 1500 λεπτά και 1500 SMS και συγκεκριμένο αριθμό δεδομένων χωρίς καμία προϋπόθεση ανανέωσης.

Συνεπώς, από τα ανωτέρω προκύπτει κατά την Cosmote ότι ο ανταγωνισμός κατά την κρίσιμη περίοδο ήταν πολύ έντονος και η Cosmote δεν οδήγησε αυτή σε μείωση τιμών, αλλά ακολούθησε τις κινήσεις των ανταγωνιστών της. Είναι, επίσης, προφανές ότι, σε αντίθεση με τα λεγόμενα της Vodafone, η Cosmote ποτέ δεν παρείχε πολύ χαμηλότερες τιμές από ό,τι οι ανταγωνιστές της.

Άλλωστε κατά την COSMOTE και πρόσφατα δημοσιεύματα στον Ελληνικό τύπο αποδέχονται ότι «ο ανταγωνισμός στις τηλεπικοινωνίες είναι στο ζενίθ» και ότι οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας «μειώνουν διαρκώς τις χρεώσεις των πελατών τους, για να μην τους χάσουν».

Σε μία τέτοια αγορά είναι προφανές κατά την Cosmote ότι δεν δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, αλλά η συμπεριφορά της εξαρτάται στενά από αυτούς, όπως είναι λογικό για μια αγορά με έντονο ανταγωνισμό.

Επίσης, η Cosmote επικαλείται και [...].

Περαιτέρω, η Cosmote αναφέρει ότι εν προκειμένω δεν υφίστανται άλλοι φραγμοί εισόδου, οι οποίοι θα ήταν όντως κρίσιμοι για τον υπάρχοντα και δυνητικό ανταγωνισμό, όπως φραγμοί εξάπλωσης των παρόχων κινητής τηλεφωνίας στο διαθέσιμο φάσμα («spectrum»). Κατά τους ισχυρισμούς της, αυτό δεν αμφισβητείται από τη Vodafone. Επίσης, σημειώνει ότι όλοι οι πάροχοι απολαμβάνουν περίπου την ίδια κάλυψη δικτύου και κανένας πάροχος δεν επικρατεί τεχνολογικά έναντι των άλλων. Επίσης αναφέρει, ότι ο ισχυρισμός της Vodafone ότι η Wind διαθέτει σημαντικά κατώτερης ποιότητας δίκτυο 3G, δεν στηρίζεται πουθενά και σε κάθε περίπτωση πλέον η Vodafone και η Wind μοιράζονται εν πολλοίς το ίδιο δίκτυο 3G. Εξάλλου, στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας έχει ήδη ξεκινήσει την εμπορική της λειτουργία και η CYTA ως εικονικός πάροχος δικτύου. Κατά την Cosmote η είσοδος ενός νέου παίκτη

στην κινητή αναμένεται να εντείνει περαιτέρω τις ανταγωνιστικές πιέσεις στην αγορά και αποτελεί απόδειξη της έλλειψης σημαντικών φραγμών εισόδου.

Η Cosmote ισχυρίζεται ότι η Vodafone παρουσιάζει τα αποτελέσματα δικτύου ως φραγμό εισόδου, σε μια ατελέσφορη προσπάθεια να ισχυριστεί ότι η Cosmote έχει δεσπόζουσα θέση. Κατά τους ισχυρισμούς της η Vodafone μάλιστα συνέδεσε τα αποτελέσματα αυτά με το βαθμό μετακίνησης συνδρομητών και προέβη στο συμπέρασμα ότι η δήθεν έλλειψη μετακίνησης συνδρομητών αποδεικνύει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης. Η Cosmote αντικρούει τον ως άνω ισχυρισμό της Vodafone αναφέροντας ότι οποιαδήποτε αποτελέσματα δικτύου εν προκειμένω είναι περιορισμένα γιατί οι κύκλοι καλούντων είναι ως επί το πλείστον μικροί (όχι παραπάνω από πέντε άτομα) και μπορεί να μετακινηθούν εύκολα.

Εξάλλου, αναφέρει ότι τέτοια αποτελέσματα δικτύου έχουν πλέον αποδυναμωθεί λόγω της ύπαρξης οικονομικών διαδικτυακών («cross-net») προσφορών και υπηρεσιών «Over The Top» («OTT»). Όμως, ανεξαρτήτως εάν υπάρχουν οποιαδήποτε αποτελέσματα δικτύου σε μία συγκεκριμένη αγορά, η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης κρίνεται με βάση τη δυνατότητα μίας επιχείρησης να μπορεί να αυξήσει και να διατηρήσει τις τιμές της πάνω από ένα ανταγωνιστικό επίπεδο. Κατά την Cosmote η Vodafone έχει αποτύχει να αποδείξει κάτι τέτοιο.

Η Cosmote επικαλείται την Τρίτη και Τέταρτη Έκθεση AACS, όπου εστιάζουν στα αποτελέσματα δικτύου και στην εφαρμογή τους στην παρούσα υπόθεση ως απάντηση της Πρώτης Έκθεσης της Dot. Econ του 2011. Όπως εξηγεί η εν λόγω έκθεση της AACS:

- i. Κατά το διάστημα 2007-2008 η Cosmote και οι άλλες δύο ανταγωνιστικές επιχειρήσεις είχαν ισοδύναμα μερίδια αγοράς και οι τιμές on-net και off-net που προσέφεραν ήταν οι ίδιες. Δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι η Cosmote αύξησε το μερίδιό της λόγω των αποτελεσμάτων δικτύου. Τα αποτελέσματα δικτύου ήταν τα ίδια για όλους τους παρόχους.
- ii. Δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι η Vodafone και η Wind από το 2010 και εξής εξαλείφονται από την αγορά. Αντίθετα έχουν σημαντικότερα μερίδια αγοράς, τα οποία φαίνονται σταθερά τα τελευταία χρόνια. Επίσης, [...].
- iii. Ο ανταγωνισμός στην κινητή τηλεφωνία έχει επηρεαστεί από δύο ακόμα σημαντικούς παράγοντες, δηλαδή α) από τη δραματική μείωση των Τελών Τερματισμού Κινητής («ΤΤΚ»), με αποτέλεσμα να έχουν πλέον δημιουργηθεί προσφορές «cross-net», και β) από την διάδοση των εφαρμογών OTT που δίνουν τη δυνατότητα επικοινωνίας μέσω internet και δεδομένων (data services), όπου προφανώς είναι αδιάφορο αν οι συνδρομητές ανήκουν στο ίδιο ή σε διαφορετικό δίκτυο.

Η Cosmote, επίσης, αναφέρει ότι παρατηρώντας την εξέλιξη της ελληνικής αγοράς, διαπιστώνει ότι κατά το διάστημα 2007-2008 αυτή και οι άλλες δύο ανταγωνιστικές επιχειρήσεις είχαν ισοδύναμα μερίδια αγοράς και οι τιμές on-net και off-net που προσέφεραν ήταν οι ίδιες. Δεν μπορεί, λοιπόν, να θεωρηθεί ότι η Cosmote αύξησε το μερίδιό της λόγω των αποτελεσμάτων δικτύου. Τα αποτελέσματα δικτύου ήταν τα ίδια για όλους

τους παρόχους κατά τους ισχυρισμούς της. Περαιτέρω, ισχυρίζεται ότι από το 2010 και εφεξής, όταν η Vodafone διατείνεται ότι η πλάστιγγα της αγοράς έχει ήδη «γείρει», η Vodafone και η Wind έχουν σημαντικότερα μερίδια αγοράς τα οποία φαίνονται σταθερά τα τελευταία χρόνια. Μάλιστα, [...]. Συνεπώς, κατά την Cosmote επιχειρήματα περί «μαύρης τρύπας» και «εγκλωβισμού» είναι, λοιπόν, τελείως άτοπα, καθώς υπάρχουν αποδείξεις ότι οι συνδρομητές μετακινούνται από δίκτυο σε δίκτυο. Συγκεκριμένα αναφέρει ότι για τα καρτοκινητά προϊόντα, το 2013 [...]. Αποτέλεσμα αυτού είναι ότι η αναλογία πελατών καρτοκινητής μεταξύ Cosmote και Vodafone [...]. Τούτο έρχεται κατά την Cosmote σε πλήρη αντίθεση με την αναλογία [...] την οποία επικαλέστηκε η Vodafone στην Δεύτερη Ακροαματική Διαδικασία. Σημειώνει δε ότι [...]. Τέλος, αναφέρει ότι από το 2010 μέχρι το 2014 (Μάρτιο) η Vodafone στα καρτοκινητά της έχει κερδίσει 1.070.000 πελάτες, βάσει των ανακοινωμένων οικονομικών αποτελεσμάτων της, και αντίστοιχα η Cosmote έχει [...].

Επίσης, ισχυρίζεται ότι όταν η Cosmote έβγαλε προσφορά για σπουδαστές με bonus 600 λεπτά on-pack κάθε μήνα υπό την προϋπόθεση μηνιαίας ανανέωσης €10, η οποία ίσχυε μέχρι τον Ιούνιο του 2013, η Vodafone μέσα σε 9 μέρες εισήγαγε πολύ πιο επιθετικές προσφορές, οι οποίες ίσχυαν για όλα τα ακαδημαϊκά χρόνια του εκάστοτε φοιτητή και προσέφεραν: 500 λεπτά προς όλα τα δίκτυα και 200 MB έναντι €5, 600 λεπτά και 100 SMS προς όλα τα δίκτυα, και 600 MB έναντι €7 και Just surf bonus top-up που έδινε 500 MB με κάθε ανανέωση €10 και 1GB με κάθε ανανέωση €20. Στη συνέχεια η Vodafone προσέφερε και μέχρι τον Ιούνιο του 2013, 600 λεπτά on-pack bonus με ανανέωση €10 μηνιαίως (προϋπόθεση που κατήργησε αργότερα). Αυτές οι κινήσεις, κυρίως όταν συνδυάζονται με αύξηση μεριδίου αγοράς, δεν αντιστοιχούν κατά τους ισχυρισμούς της Cosmote προφανώς σε μία επιχείρηση που δεν μπορεί να ανταγωνιστεί στην αγορά λόγω των «προβληματικών» αποτελεσμάτων δικτύου.

Η Cosmote αναφέρει ότι, κάθε συνδρομητής συνηθίζει να επικοινωνεί με έναν συγκεκριμένο κύκλο προσώπων, τον λεγόμενο «κύκλο καλούντων». Ένας κύκλος καλούντων περιλαμβάνει συνήθως 3 με 5 άτομα και έτσι αυτή η μικρή κοινότητα μπορεί εύκολα να μετακινηθεί σε κάποιο προϊόν που πιστεύει ότι την συμφέρει καλύτερα. Πράγματι, σύμφωνα με την Πρώτη Έκθεση AACCS, π.χ. [...]. Έτσι, οι χρήστες του What's Up δεν ενδιαφέρονται τόσο να μιλάνε με χαμηλές χρεώσεις με όλους τους πιθανούς συνδρομητές What's Up, όσο να μιλάνε με οικονομικές χρεώσεις με τα 5 άτομα τα οποία καλούν πιο συχνά. Για το λόγο αυτό πρέπει να απορριφθούν ως χάριν εντυπωσιασμού οι αναφορές της Vodafone ότι «*με 600 λεπτά εντός δικτύου στο what's up μπορείς να καλέσεις το τηλέφωνο [...] ανθρώπους [ενώ] [σ]το CU μπορείς να καλέσεις μόνο [...] ανθρώπους*». Επιπλέον, συνήθως κάθε κύκλος καλούντων έχει ένα βασικό μέλος, το οποίο θα αποφασίσει σε ποιο πάροχο θα αλλάξουν όλα τα μέλη του κύκλου.

Κατά την Cosmote τα επιχειρήματα της Vodafone ότι οι κύκλοι καλούντων δεν είναι εύκολο να μετακινηθούν γιατί υπάρχουν επικαλύψεις μεταξύ τους και άρα, ακόμα και αν ένας κύκλος καλούντων φύγει από την κοινότητα τα μέλη του κύκλου αυτού, θα συνεχίσουν να έχουν επαφές με συνδρομητές Cosmote είναι άστοχα και δεν οδηγούν πουθενά. Οι καταναλωτές οδηγούνται από τα συνολικά χαρακτηριστικά ενός προϊόντος (δίκτυο, τιμή, εικόνα, υπηρεσίες φιλικές προς το χρήστη, φήμη της μάρκας). Όταν ένας συνδρομητής είναι δυσαρεστημένος από μία υπηρεσία, δεν θα αποτραπεί να αλλάξει πάροχο από τέτοιους παράγοντες, μάλιστα θα πάρει και την οικογένεια του ή τους φίλους του στο νέο δίκτυο.

επίσης, σε αντίθεση με τα λεγόμενα της Vodafone, προφανώς και γνωρίζουν οι συνδρομητές σε ποιο δίκτυο είναι η οικογένεια και οι στενοί τους φίλοι και εύκολα μπορούν να τους προτείνουν να αλλάξουν πάροχο. Εξάλλου, όπως παρατηρεί η Δεύτερη Έκθεση AACCS, τα στοιχεία καταδεικνύουν ότι οι κύκλοι καλούντων δεν είναι πολύ μεγάλοι. Τα στοιχεία της Cosmote για τις συνήθειες κλήσεις («calling patterns») δείχνουν ότι [...]. Κατά συνέπεια, ένας ολόκληρος κύκλος επαφών θα μπορούσε να μετακινηθεί σε άλλο δίκτυο με σχετικά μικρό συντονισμό.

Η Cosmote καταλήγει ότι δεν έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής, αλλά ούτε και σε μία υποτιθέμενη στενότερα οριζόμενη «αγορά» υπηρεσιών καρτοκινητής. Η Cosmote δεν είχε κατά την κρίσιμη περίοδο επαρκές μερίδιο αγοράς, το οποίο να μπορεί να αποτελέσει καθαυτό επαρκή ένδειξη δεσπόζουσας θέσης. Αλλά ακόμα και αν είχε τέτοιο μερίδιο, πράγμα το οποίο αρνείται, η αγορά κινητής τηλεφωνίας είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική και η Cosmote δεν έδρασε ούτε και θα μπορούσε να δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της και τους καταναλωτές.

IV.2.3 Επί της εικαζόμενης καταχρηστικής εκμετάλλευσης της δεσπόζουσας θέσης

IV.2.3.1 Οι ισχυρισμοί της Καταγγέλλουσας εταιρείας «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.»

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα το ΔΕΚ (νύν ΔΕΕ) έχει ορίσει την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης ως αντικειμενική έννοια, η οποία αφορά τη συμπεριφορά επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση, η οποία είναι ικανή να επηρεάσει τη δομή μιας αγοράς και η οποία εμποδίζει τη διατήρηση του ανταγωνισμού που υπάρχει ακόμη στην αγορά ή την ανάπτυξη του ανταγωνισμού αυτού με τη βοήθεια μέσων που είναι διαφορετικά από αυτά που διέπουν έναν φυσιολογικό ανταγωνισμό των προϊόντων ή υπηρεσιών βάσει των παροχών των επιχειρήσεων.

Όπως δε υποστηρίζει η καταγγέλλουσα, ο ανταγωνισμός στην ελληνική αγορά καρτοκινητής τηλεφωνίας (καθώς και στην υποθετική ευρύτερη αγορά) είναι εξασθενημένος. Αυτό αποδεικνύεται από τα ακόλουθα στοιχεία:

(1) Η αγορά έχει γείρει κατά τρόπο μη αναστρέψιμο υπέρ της Cosmote. Η Cosmote είναι μακράν ο μεγαλύτερος πάροχος και λόγω της ύπαρξης αποτελεσμάτων δικτύου η μετακίνηση από το δίκτυο της Cosmote είναι αναμφισβήτητα ελάχιστη.

(2) Η Vodafone και η Wind δεν μπορούν να αναστρέψουν το γεγονός ότι η αγορά έχει γείρει και η κατάσταση φαίνεται παγιωμένη. Λόγω της ύπαρξης αποτελεσμάτων δικτύου, οι πελάτες είναι εγκλωβισμένοι στο δίκτυο της Cosmote και δεν έχουν κίνητρο να φύγουν από το συγκεκριμένο δίκτυο, για τον απλούστατο λόγο ότι, εάν το πράξουν, θα απωλέσουν το διπλό όφελος να μπορούν να καλούν φθηνά τους συγγενείς και τους φίλους που παρέμειναν στο δίκτυο της Cosmote και να δέχονται κλήσεις από αυτούς, επειδή αυτοί δεν θα είναι διατεθειμένοι να κάνουν ακριβές κλήσεις εκτός δικτύου. Η Vodafone και η Wind έχουν

προσπαθήσει ανεπιτυχώς να αναπτύξουν ελκυστικές προσφορές με σημαντικό σκέλος κλήσεων εκτός δικτύου.

(3) Υπάρχει πληθώρα οικονομικών στοιχείων που αποδεικνύουν ότι οι τιμές της Cosmote είναι αντικειμενικά καταχρηστικές. Η Vodafone και η Wind δε μπορούν να ανταγωνιστούν επικερδώς στην αγορά. Εάν προσφέρουν τιμές αντίστοιχες εκείνων της Cosmote θα έχουν αρνητικά περιθώρια και θα σημειώσουν ζημιές.

Η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι η κατάχρηση στην παρούσα υπόθεση συνίσταται στον καθορισμό από την Cosmote πολύ μεγάλων διαφορών τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου του προγράμματος χρήσης What's up οι οποίες δεν επιτρέπουν αξιοκρατικό ανταγωνισμό. Ενώ κατά μέσο όρο οι διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου στα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής σε επίπεδο ΕΕ και ΟΟΣΑ είναι περίπου 1 προς 2, η διαφορά τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου του What's up είναι 1 προς 18. Αυτό σημαίνει ότι για έναν πελάτη του What's up το κόστος μιας κλήσης εκτός δικτύου είναι 18 φορές μεγαλύτερο από εκείνο μιας κλήσης εντός δικτύου. Στόχος της πολύ μεγάλης αυτής διαφοράς τιμής στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου είναι να αποτρέπονται οι πελάτες να κάνουν κλήσεις εκτός δικτύου και να παραμένουν εγκλωβισμένοι στο δίκτυο του What's up. Τέτοιες μεγάλες διαφορές τιμών, όταν εφαρμόζονται από έναν πάροχο που κατέχει δεσπόζουσα θέση σε μια αγορά που έχει γείρει υπέρ του, έχουν σοβαρές συνέπειες. Πρώτον, οι πελάτες εγκλωβίζονται στο πρόγραμμα χρήσης του What's up. Δεύτερον η Vodafone και η Wind έχουν απώλεια εσόδων, η οποία οφείλεται στο γεγονός ότι εφόσον, η Cosmote αποτρέπει του πελάτες του What's up να κάνουν κλήσεις εκτός δικτύου, η Vodafone και η Wind στερούνται σημαντικά έσοδα από τέλη τερματισμού. Τρίτον, τα έξοδα της Vodafone και της Wind αυξάνονται καθώς επειδή το What's up αποτελεί τη μεγαλύτερη κοινότητα χρηστών, η Vodafone και η Wind έχουν υψηλό ποσοστό κλήσεων εκτός δικτύου για τις οποίες πρέπει να πληρώνουν τέλος τερματισμού στην Cosmote. Τέλος η Vodafone και η Wind δεν μπορούν να ανταγωνιστούν, επειδή η τιμολόγηση της Cosmote αποτελεί καταχρηστική συμπίεση περιθωρίου.

Όσον αφορά τον ισχυρισμό της καταγγέλλουσας περί «Καταχρηστικής συμπεριφοράς της Cosmote λόγω εμποδίων στη μετακίνηση και εγκλωβισμό πελατών», προβάλλονται ειδικότερα εν συνόψει τα εξής:

-Εκ πρώτης όψεως η προσφορά της What's up Cosmote και η προσφορά CU της Vodafone φαίνεται να είναι παρόμοιες. Ωστόσο, είναι σαφές ότι η ένταξη στο πρόγραμμα What's up και CU δεν έχει τα ίδια αποτελέσματα για τους πελάτες, λόγω του μεγέθους των αντίστοιχων κοινοτήτων, το οποίο στην περίπτωση της κοινότητας What's up δημιουργεί αποτελέσματα δικτύου.

-Με τις πολύ μεγάλες διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου, η Cosmote προσελκύει πελάτες και τους εγκλωβίζει στο δίκτυό της. Οι πελάτες του «What's up» δεν εγκαταλείπουν το δίκτυο του «What's up», ούτε καν όταν η Cosmote αυξάνει τις τιμές της, όπως επιβεβαιώνεται από το πολύ χαμηλό ποσοστό μετακίνησης μετά την απόφασή της να σταματήσει τα προγράμματα απεριόριστων κλήσεων τον Φεβρουάριο του 2011. Ο λόγος, επίσης, για τον οποίο προσφορές με σημαντικό σκέλος κλήσεων μεταξύ δικτύων δεν είχαν επιτυχία είναι ότι δεν ξεπερνούν το εμπόδιο ότι κοστίζει ακριβά στους πελάτες που παραμένουν στο δίκτυο της Cosmote να καλούν πελάτες της Vodafone ή της Wind.

Στόχος και αποτέλεσμα της μεγάλης διαφοράς τιμής στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου της Cosmote είναι η διατήρηση των πελατών εγκλωβισμένων στο «What's up». Η πρακτική αυτή μοιάζει με οιονεί απαίτηση αποκλειστικότητας, η οποία παρέχει κίνητρο στους πελάτες να κάνουν κλήσεις αποκλειστικά εντός δικτύου και τους εμποδίζει να αλλάξουν πάροχο. Είναι σαφές ότι οι πρακτικές αυτές μπορούν να εμποδίσουν την ελευθερία επιλογής των πελατών και είναι σαφώς καταχρηστικές.

-Επιπροσθέτως, η πρόσφατη δημιουργία από την Cosmote κινητής εφαρμογής η οποία επιτρέπει στους χρήστες του «What's up» να βλέπουν ποιες επαφές τους είναι επίσης χρήστες του ιδίου προγράμματος είναι άλλη μια τεχνική για την ενίσχυση και τη διεύρυνση της ισχύος της κοινότητας του «What's up».

-Όσον αφορά τον ισχυρισμό της καταγγέλλουσας περί «*Καταχρηστικής συμπεριφοράς της Cosmote λόγω συμπίεσης περιθωρίου*», υποβάλλονται, ειδικότερα, εν συνόψει τα εξής:

Για να υπάρχει συμπίεση περιθωρίου δεν είναι απαραίτητο να αποδεικνύεται ότι οι τιμές χονδρικής είναι υπερβολικές ή ότι οι τιμές λιανικής είναι εξοντωτικές. Η καταχρηστική φύση της συμπεριφοράς της επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση πηγάζει από «*το μη δίκαιο χαρακτήρα της διαφοράς μεταξύ των τιμών της για τις υπηρεσίες χονδρικής και των τιμών λιανικής που λαμβάνει τη μορφή συμπίεσεως των τιμών*».

Εν προκειμένω το απαραίτητο πλεονέκτημα από τη χονδρική αγορά στη λιανική αγορά είναι ο τερματισμός των κλήσεων εκτός δικτύου. Το περιθώριο συμπίεσης προκύπτει από το γεγονός ότι εάν η Cosmote αντιμετώπιζε τα ίδια κόστη τερματισμού που αντιμετωπίζουν οι μικρότεροι ανταγωνιστές της για τον τερματισμό των κλήσεών τους στο πολύ μεγαλύτερο δίκτυο της Cosmote, η χαμηλή EPPM της θα είχε αποτέλεσμα αρνητικό περιθώριο.

Το επιχείρημα δε, ότι δε μπορεί να υπάρξει συμπίεση περιθωρίου καθώς και οι τρεις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας στην ελληνική αγορά είναι καθετοποιημένες δεν υποστηρίζεται σύμφωνα με την καταγγέλλουσα από τη νομολογία.

Επιπροσθέτως, σύμφωνα με την καταγγέλλουσα, κατά τη διεξαγωγή της δοκιμής της συμπίεσης περιθωρίου, πρέπει να υπολογίζονται τα κατάλληλα έσοδα στην αγορά λιανικής και τα έξοδα στην αγορά χονδρικής. Η μεθοδολογία την οποία η Vodafone θεωρεί κατάλληλη και η οποία είναι σύμφωνη με τη νομολογία της ΕΕ συνίσταται στη χρήση μιας προσαρμοσμένης δοκιμής ΕΕΟ, βασισμένης στα ίδια έξοδα της Cosmote, αλλά προσαρμοσμένης, όπως απαιτείται, για την εξουδετέρωση των αδιάσειστων πλεονεκτημάτων που αντλεί η Cosmote από τη δεσπόζουσα θέση και την καταχρηστική συμπεριφορά της. Η εν λόγω μεθοδολογία εξηγείται αναλυτικότερα στην έκθεση της DotEcon που επισυνάπτεται ως Παράρτημα Δ.

-Η καταγγέλλουσα επισημαίνει επίσης ότι : «Η καταχρηστική συμπεριφορά της Cosmote είναι επιζήμια για τους καταναλωτές», δεδομένου ότι:

- Έχει ήδη προκληθεί ζημία σε αυτούς καθότι οι πελάτες του What's up στερούνται επιλογών λόγω των πολύ μεγάλων διαφορών στις τιμές στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου, εμποδίζονται στην ουσία να κάνουν κλήσεις εκτός δικτύου και εγκλωβίζονται στο πρόγραμμα What's up.

- Η Cosmote άρχισε να εκμεταλλεύεται τους καταναλωτές αυξάνοντας την τιμή του προγράμματος χρήσης What's up σταματώντας τις προσφορές απεριόριστων κλήσεων τον Φεβρουάριο του 2011.
- Οι Έλληνες καταναλωτές θα θιγούν επίσης από την καταχρηστική συμπεριφορά της Cosmote μακροπρόθεσμα. Επειδή η Wind και η Vodafone δεν είναι σε θέση να ανταγωνιστούν στην αγορά, οι Έλληνες καταναλωτές θα έχουν τελικά λιγότερες επιλογές όσον αφορά τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής και θα αποτελέσουν αντικείμενο περαιτέρω εκμετάλλευσης από την Cosmote η οποία θα μπορεί να αυξάνει τις τιμές κατά βούληση.
- Η Cosmote μοχλεύει πλέον την ισχύ της στην αγορά σε άλλες αγορές όπως τα προγράμματα χρήσης βάσει συμβολαίου και τα υβριδικά προγράμματα χρήσης, πράγμα το οποίο θα έχει τελικά ως αποτέλεσμα λιγότερες επιλογές για τους καταναλωτές και σε αυτές τις αγορές.

IV.2.3.2 Οι ισχυρισμοί της Καταγγελλόμενης εταιρίας COSMOTE

Η καταγγελλόμενη θεωρεί ότι δεν στοιχειοθετείται εν προκειμένω καμία κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης με την μορφή συμπίεσης περιθωρίου ή άλλως. Ειδικότερα υποστηρίζει ότι:

-Η νομολογία περί καταχρήσεων αποκλεισμού («exclusionary abuses») θεωρεί ότι δεν επαρκεί, για να υπάρξει παράβαση του άρθρου 102 ΣΛΕΕ, απλώς και μόνο αφηρημένα, ορισμένες πρακτικές να είναι «εκ της φύσεώς τους» ικανές να έχουν επιπτώσεις στον ανταγωνισμό. Αντίθετα, πρέπει οι εν λόγω πρακτικές να τείνουν να έχουν ή να είναι ικανές να έχουν τέτοιου είδους αποτελέσματα υπό τις συνθήκες της υπό κρίση υπόθεσης.

- Θα πρέπει να εξετάζεται αν υπάρχει αιτιώδης συνάφεια μεταξύ ορισμένης πρακτικής της δεσπόζουσας επιχείρησης και της μεταβολής των μεριδίων αγοράς της ίδιας και των ανταγωνιστών της.

-Ειδικά για τις υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου, η νομολογία, περισσότερο από τις άλλες μορφές καταχρήσεων αποκλεισμού, σε αντίθεση με όσα σημειώνει η Vodafone επιμένει στην αναγκαιότητα ύπαρξης αντανταγωνιστικού αποτελέσματος. Έτσι, στις πρόσφατες υποθέσεις *Deutsche Telekom* και *TeliaSonera* το ΔΕΕ θεώρησε ότι πρέπει πάντοτε να αποδεικνύεται αποτέλεσμα επιζήμιο για τον ανταγωνισμό, το οποίο δεν είναι ανάγκη να είναι συγκεκριμένο, αλλά ικανό να αποκλείσει τους ανταγωνιστές που είναι τουλάχιστον εξίσου αποτελεσματικοί με την κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση. Το εν λόγω αντανταγωνιστικό αποτέλεσμα προκύπτει όταν η διαφορά μεταξύ των ανωτέρω τιμών/ τελών είναι αρνητική ή δεν επαρκεί για την κάλυψη του κόστους, με το οποίο η δεσπόζουσα στην πρωτογενή αγορά επιχείρηση πρέπει να επιβαρυνθεί για την παροχή των δικών της υπηρεσιών λιανικής στους τελικούς πελάτες στην δευτερογενή αγορά, οπότε η απόκλιση αυτή αποκλείει τη δυνατότητα ενός ανταγωνιστή εξίσου αποτελεσματικού με την επιχείρηση αυτή να την ανταγωνιστεί στην αγορά λιανικής. Συνίσταται δε στα ενδεχόμενα εμπόδια που μια τέτοια τιμολογιακή πρακτική μπορεί να δημιουργήσει στην ανάπτυξη της προσφοράς στην αγορά λιανικής και, ως εκ τούτου, στον βαθμό του ανταγωνισμού στην αγορά αυτή.

-Τέλος, σε κάθε περίπτωση, μια δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί πάντοτε να αποδείξει ότι η τιμολογιακή πρακτική της, αν και παράγει αποτέλεσμα εκτοπισμού, είναι οικονομικά

δικαιολογημένη. Ειδικότερα, σύμφωνα με τη νομολογία στην υπόθεση *TeliaSonera*, η εκτίμηση της οικονομικής αυτής δικαιολόγησης πραγματοποιείται βάσει του συνόλου των περιστάσεων της συγκεκριμένης περίπτωσης και ερευνάται αν το αποτέλεσμα εκτοπισμού μπορεί να αντισταθμιστεί ή ακόμη και να ξεπεραστεί με πλεονεκτήματα ως προς την αποτελεσματικότητα τα οποία ωφελούν επίσης τον καταναλωτή ή τον ανταγωνισμό στην αγορά αυτή.

Σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της καταγγελλόμενης, οι βασικοί δικαιολογητικοί λόγοι της απαγόρευσης συμπίεσης περιθωρίου δεν πληρούνται εν προκειμένω:

-Όλη τελεολογία της απαγόρευσης γενικά των αντιανταγωνιστικών πρακτικών κάθετης παρεμπόδισης/ αποκλεισμού («vertical foreclosure») και ειδικά της συμπίεσης περιθωρίου είναι ότι υπάρχει μια καθετοποιημένη επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση στην πρωτογενή αγορά, η οποία παρεμποδίζει τους ανταγωνιστές της στην δευτερογενή αγορά. Οι ανταγωνιστές δεν μπορούν εξ ορισμού να αναπαραγάγουν την κάθετη δομή της δεσπόζουσας επιχείρησης και έτσι γίνονται θύματα αποκλεισμού στην δευτερογενή αγορά.

Γι' αυτό το λόγο οι υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου στις τηλεπικοινωνίες σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης αφορούν παρόχους σταθερής τηλεφωνίας, οι οποίοι έχουν στην κυριότητά τους το μοναδικό σταθερό δίκτυο, στο οποίο χρειάζονται πρόσβαση οι εναλλακτικοί πάροχοι, προκειμένου να μπορέσουν να δραστηριοποιηθούν. Το δίκτυο σταθερής τηλεφωνίας των ιστορικών παρόχων αποτελεί δηλαδή αναγκαία υποδομή («essential facility - bottleneck»), χωρίς πρόσβαση στην οποία οι εναλλακτικοί πάροχοι δεν μπορούν να επιβιώσουν.

Στην παρούσα υπόθεση ωστόσο, οι τρεις επιχειρήσεις κινητής τηλεφωνίας στην ελληνική αγορά είναι όλες καθετοποιημένες και ελέγχουν η καθεμία το δικό της δίκτυο και όλες έχουν ανάγκη πρόσβασης η μία στο δίκτυο της άλλης, ανεξάρτητα από το πόσο μεγάλο το δίκτυο της καθεμιάς είναι. Σχετικά δε με την πρωτογενή αγορά χονδρικής, η Cosmote ήταν τόσο δεσπόζουσα, όσο ήταν και οι άλλοι ανταγωνιστές της. Δηλαδή, τόσο η Vodafone, όσο η Wind, όσο και η Cosmote κατείχαν δεσπόζουσα θέση, η κάθε επιχείρηση στην δική της αγορά χονδρικής ως προς τα ΤΤΚ. Επιπλέον, όχι μόνο η Cosmote, αλλά και οι Vodafone και Wind χρεώνουν τα ΤΤΚ στους ανταγωνιστές τους, τα οποία ρυθμίζονται από την ΕΕΤΤ και τα οποία έχουν πλέον μειωθεί δραματικά.

Συνεπώς, εν προκειμένω, ο ανωτέρω δικαιολογητικός λόγος παύει να υπάρχει και η δομή των σχετικών αγορών αποκτά μια εντελώς διαφορετική σημασία, αφού δεν υπάρχει μονοσήμαντη σχέση:

α) δεσπόζουσας επιχείρησης, που ελέγχει μια βασική υποδομή, και β) ανταγωνιστών σε δευτερογενή αγορά που δεν ελέγχουν, αλλά αντίθετα έχουν ανάγκη την εν λόγω υποδομή και σαφώς μειονεκτούν έναντι της δεσπόζουσας επιχείρησης.

Έτσι, τα αποτελέσματα των συγκεκριμένων θέσεων ισχύος στην πρωτογενή αγορά αλληλοεξουδετερώνονται, τουλάχιστον ως προς τη σημασία τους για την δευτερογενή αγορά. Η Vodafone δεν αναφέρει τίποτα προς αντίκρουση της ανωτέρω θεμελιώδους επιχειρηματολογίας ούτε στα Υπομνήματα της ούτε και ανέφερε τίποτα κατά την Δεύτερη

Ακροαματική Διαδικασία και αρκείται μόνο να επαναλαμβάνει ότι η Cosmote είναι ήδηθεν δεσπόζουσα στην δευτερογενή αγορά.

Ουσιαστικά, η σιωπή της Vodafone, εκτός από αδυναμία επιχειρηματολογίας, υποδηλώνει και αδυναμία κατανόησης της βασικής έννοιας των καταχρήσεων κάθετου αποκλεισμού («vertical foreclosure») και την λειτουργία του συνδυασμού πρωτογενούς και δευτερογενούς αγοράς. Δεδομένου όμως, ότι λόγω των ιδιαιτέρων συνθηκών οι δεσπόζουσες θέσεις και η ισχύς στις πρωτογενείς αγορές αλληλοεξουδετερώνονται, τότε πώς είναι δυνατόν να γίνεται λόγος για κάθετο αποκλεισμό (δηλαδή για αποκλεισμό που εμφανίζεται στο πλαίσιο της σχέσης πρωτογενούς-δευτερογενούς αγοράς) και για συμπίεση περιθωρίου.

Επιπροσθέτως, η καταγγελλόμενη επισημαίνει ότι όλες οι πρόσφατες υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου στον τομέα των τηλεπικοινωνιών [ΔΕΕ C-280/08 P, *Deutsche Telekom AG κ. Επιτροπής*, ΔΕΕ C-52/09, *Konkurrensverket κ. TeliaSonera Sverige AB*, ΓενΔΕΕ T-336/07, *Telefónica και Telefónica de España κ. Επιτροπής*] αφορούν πρώην κρατικά μονοπώλια, τα οποία κατείχαν ειδικά και αποκλειστικά δικαιώματα. Με άλλα λόγια, αφορούν πάντα στον ιστορικό σε μια αγορά πάροχο, ο οποίος είτε κατείχε ειδικά και αποκλειστικά δικαιώματα είτε μονοπωλούσε την αγορά για μακρό χρονικό διάστημα και όταν απελευθερώθηκε η αγορά, προσπάθησε με αντιανταγωνιστικό τρόπο να παρεμποδίσει την ανάπτυξη των ανταγωνιστών του. Είναι συναφώς σαφής η ειδοποιός διαφορά της παρούσας υπόθεσης: η Cosmote δεν είχε ποτέ μονοπώλιο στην κινητή τηλεφωνία στην Ελλάδα.

Στην ελληνική περίπτωση της κινητής τηλεφωνίας, το ιστορικό παράδειγμα άλλων γεωγραφικών αγορών δεν ισχύει, αλλά είναι αντεστραμμένο. [...]. Συνεπώς, το γεγονός ότι η Cosmote δεν αποτελεί πρώην κρατικό μονοπώλιο αποτελεί σημαντικό παράγοντα που πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν κατά την εκτίμηση των πραγματικών γεγονότων υπό το πρίσμα του άρθρου 102 ΣΛΕΕ

Περαιτέρω, η καταγγελλόμενη αναλύει την έννοια του «Ανταγωνισμού με αξιοκρατικά μέσα και τη συμμετοχή της Cosmote σε αυτό». Ειδικότερα, επισημαίνει τα κάτωθι:

-Ανεξάρτητα από την εν γένει ιδιαίτερη ευθύνη μίας δεσπόζουσας επιχείρησης, την οποία η Cosmote αποδέχεται, σημασία για την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ έχει αν ορισμένη πρακτική αποτελεί ανταγωνισμό με αξιοκρατικά μέσα («competition on the merits») ή αντιανταγωνιστική συμπεριφορά.²⁸ Η Cosmote προβαίνει ακολούθως σε εκτενή αναφορά στους περιορισμούς που θέτει το δίκαιο ανταγωνισμού σε δεσπόζουσες επιχειρήσεις προς αντίκρουση της θεώρησης της Vodafone. Ειδικότερα, υποβάλει τα εξής:

Ως σημείο εκκίνησης, πρέπει να είναι ότι ακόμα και εάν, καθ' υπόθεση εργασίας, ως αποτέλεσμα της ανταγωνιστικής διαδικασίας, η Cosmote είχε αποκτήσει δεσπόζουσα θέση (πράγμα που δεν αποδέχεται η καταγγελλόμενη), αυτό από μόνο του δεν θα ήταν μεμπτό. Αντίθετα το δίκαιο του ανταγωνισμού επικροτεί την επιτυχία και την απόκτηση δεσπόζουσας θέσης με αξιοκρατικά μέσα («competition on the merits»), αφού σύμφωνα με τη νομολογία «το άρθρο 102 ΣΛΕΕ δεν έχει καθόλου ως σκοπό του να εμποδίσει μια επιχείρηση να κατακτήσει, με θεμιτά μέσα, δεσπόζουσα θέση στην αγορά»

²⁸ Βλ. και Νομική γνωμοδότηση Sir Francis Jacobs, Παράρτημα II, παρ. 13.

Βασική, λοιπόν, αφετηρία οποιασδήποτε ανάλυσης σε υπόθεση ανταγωνισμού, είναι ότι η διαδικασία του ανταγωνισμού έγκειται ακριβώς στην έντονη αντιπαράθεση μεταξύ των ανταγωνιστών, τόσο ως προς τις τιμές, όσο και ως προς άλλες σχετικές παραμέτρους.

Στην πρόσφατη υπόθεση «*Post Danmark*», το ΔΕΕ (σε τμήμα μείζονος σύνθεσης) έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στον «αντιανταγωνιστικό» αποκλεισμό, τον οποίον ουσιαστικά διέκρινε από τον αποκλεισμό που είναι απλώς αποτέλεσμα του υγιούς ανταγωνισμού.

Την ίδια ακριβώς αρχή τονίζει και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην Ανακοίνωση προτεραιοτήτων της για την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ.²⁹ Η Επιτροπή θεωρεί προβληματικές τις εμπορικές ή άλλες πρακτικές που οδηγούν σε αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό των ανταγωνιστών της δεσπίζουσας επιχείρησης και συνεπώς σε ζημία του καταναλωτή. Εν προκειμένω, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η Vodafone πέρα από το να εκθέτει το παράπονό της για την απώλεια μεριδίου αγοράς απέτυχε να αποδείξει ότι η Cosmote προέβη σε αντιανταγωνιστική πρακτική. Αντίθετα, βασικός διαφοροποιητικός λόγος της εξέλιξης στην αγορά της Cosmote και της Vodafone ήταν οι εμπορικές επιτυχίες της πρώτης και οι αποτυχίες της δεύτερης. Μάλιστα, η ίδια Vodafone επιβεβαίωσε κατά την Πρώτη Ακροαματική Διαδικασία ότι η συμπεριφορά της Cosmote το 2007 ήταν «*επιθετικός και θεμιτός ανταγωνισμός*». Το γεγονός ότι κατά το διάστημα αυτό η Cosmote χρησιμοποίησε καλύτερες μεθόδους προσέγγισης των καταναλωτών και πάντως δεν υπέπεσε στα στρατηγικά σφάλματα των ανταγωνιστών της, δεν αποτελεί προσβολή των διατάξεων του ελεύθερου ανταγωνισμού, αλλά αντίθετα πραγμάτωση αυτών. Όπως δε παρατηρεί η Πρώτη Έκθεση AACS, οι εξελίξεις στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας τα τελευταία χρόνια έχουν επιφέρει σημαντικότητα οφέλη για τους Έλληνες καταναλωτές, ιδίως:

- α) τιμές που, σε βάθος χρόνου, έχουν μειωθεί σημαντικά για όλες τις υπηρεσίες και για όλους τους παρόχους,
- β) πολύ υψηλό ποσοστό διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας στον ελληνικό πληθυσμό και συνεχώς αυξανόμενη χρήση των σχετικών υπηρεσιών και
- γ) μια πολύ δυναμική αγορά με συνεχή καινοτομία.

Σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η Vodafone απαντά σε αυτήν την βασική αρχή με μια άκρως φορμαλιστική και αντίθετη με την ενωσιακή νομολογία άποψη, ότι δεν έχει καμία σημασία αν η Cosmote απάντησε στον ανταγωνισμό τιμών και αν μετέβαλε αυτή πρώτη τις τιμές ή απλώς ακολούθησε τους ανταγωνιστές της (δηλαδή τις Vodafone και Wind) [Πρώτο Υπόμνημα Vodafone, παρ. 4.19-4.20 και 7.67-7.69].

Εντελώς αβάσιμος και αντίθετος με τη σχετική νομολογία είναι και ο ισχυρισμός της Vodafone ότι η συμπεριφορά της Cosmote μπορεί να ήταν νόμιμη πριν αυτή γίνει δήθεν δεσπίζουσα, από το σημείο, όμως, αυτό και έπειτα κατέστη παράνομη [Πρώτο Υπόμνημα Vodafone, παρ. 4.15-4.16].

Επίσης, η Vodafone καταφεύγει σε ακόμη μια πολύ επιφανειακή ανάγνωση της νομολογίας και προσφεύγει σε γενικές αναφορές στις σχετικές αποφάσεις, χωρίς όμως να εμβαθύνει και να εξετάζει τα συγκεκριμένα κριτήρια που ακολουθεί το ΔΕΕ για την αξιολόγηση της

²⁹ Ανακοίνωση προτεραιοτήτων της Επιτροπής σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπίζουσες επιχειρήσεις, ΕΕ 2009 C 45/7.

συμπεριφοράς τιμολόγησης δεσποζουσών επιχειρήσεων. Σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η νομολογία αναφέρεται σε πρακτικές τιμολόγησης που για μια δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί να είναι καταχρηστικές (ενώ για μη δεσπόζουσα επιχείρηση δεν είναι), πάντοτε, όμως, οι πρακτικές αυτές αξιολογούνται βάσει κριτηρίων σχετικών με το κόστος της δεσπόζουσας επιχείρησης. Δηλαδή, η νομολογία τονίζει ότι αν και μια επιχείρηση χωρίς δεσπόζουσα θέση μπορεί να τιμολογεί κάτω του κόστους της, η ίδια πρακτική είναι υπό προϋποθέσεις παράνομη για μια δεσπόζουσα επιχείρηση. Σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης σε τέτοιες περιπτώσεις ενδέχεται να υπάρξει μόνο αν η απάντηση στον ανταγωνισμό λαμβάνει τη μορφή της τιμολόγησης κάτω του κόστους ή υπάγεται στην πολύ ειδική περίπτωση της επιλεκτικής υποτιμολόγησης,³⁰ η οποία, όπως εξηγούμε αμέσως κατωτέρω, είναι άσχετη με την Καταγγελία και τα πραγματικά γεγονότα εν προκειμένω και κατά τούτο άσχετες και άστοχες είναι και οι αναφορές της Vodafone σε τέτοιες υποθέσεις [βλ. Πρώτο Υπόμνημα Vodafone, παρ. 7.69· Πρακτικά της Δεύτερης Ακροαματικής Διαδικασίας, σ. 24-25] και η συναγωγή συμπερασμάτων περί μη δυνατότητας απάντησης στον ανταγωνισμό.

Επομένως, η νομολογία, εθνική και ευρωπαϊκή/ ενωσιακή, καθόλου δεν καταδικάζει την ευθυγράμμιση τιμών από μια δεσπόζουσα επιχείρηση αρκεί να μην τιμολογεί κάτω του κόστους της στο πλαίσιο σχεδίου εξοβελισμού των ανταγωνιστών. Σε κάθε άλλη περίπτωση, η δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί να υπερασπίζεται τα εμπορικά της συμφέροντα και φυσικά να απαντά στον ανταγωνισμό. Πράγματι, εν προκειμένω, η Cosmote, ακόμα και στην υποθετική περίπτωση που περιήλθε σε δεσπόζουσα θέση, πράγμα που αρνούμαστε, δεν έκανε άλλο από το να παρακολουθήσει τις κινήσεις των τιμών της Vodafone και της Wind.

Η καταγγελλόμενη, επισημαίνει περαιτέρω, ότι η Vodafone είχε συμπεριλάβει στα νομικά της επιχειρήματα και κάποια ψήγματα νομολογίας σχετικά με την υπόθεση «*Compagnie Maritime Belge*» και την επιλεκτική υποτιμολόγηση («selective price cutting»). Η συγκεκριμένη, όμως, υπόθεση, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, στηρίζεται σε πολύ εξαιρετικές περιστάσεις και έχει έτσι αναγνωριστεί και από τη μετέπειτα νομολογία. Το κυριότερο στοιχείο που διαφοροποιεί την εν λόγω υπόθεση είναι η ύπαρξη «υπερδεσπόζουσας θέσης». Σε κάθε περίπτωση, όμως, η εν λόγω νομολογία που αφορά όλως εξαιρετικές περιπτώσεις δεν θα μπορούσε να εφαρμοστεί εν προκειμένω παρέχοντας σωσίβιο σωτηρίας για την Καταγγελία.

Σε μια υπόθεση, όπως η παρούσα, η ανάγκη απόδειξης ότι η Cosmote τιμολογεί κάτω του κόστους της εξακολουθεί να υπάρχει. Σε κάθε δε περίπτωση, η συμπεριφορά της Cosmote δεν συνιστά σε καμία περίπτωση επιλεκτική υποτιμολόγηση, αφού τίποτα το «επιλεκτικό» δεν υπάρχει σε αυτήν. Στις περιπτώσεις επιλεκτικής υποτιμολόγησης, η δεσπόζουσα επιχείρηση επικεντρώνεται επιλεκτικά σε κάποιο πελάτη της και μόνο έναντι αυτού ακολουθεί χαμηλότερη τιμολόγηση, μόνο και μόνο επειδή επιθυμεί να τον κερδίσει από τους ανταγωνιστές της ή να τον αποθαρρύνει από το να συμβληθεί με αυτούς. Αντίθετα, οι τιμολογιακές προσφορές της Cosmote απευθύνονται στο κοινό εν ευρεία έννοια χωρίς

³⁰ Επιλεκτική υποτιμολόγηση («selective price cutting») συμβαίνει όταν μια επιχείρηση επιλέγει έναν συγκεκριμένο πελάτη ή ομάδα πελατών και εφαρμόζει σε αυτούς διαφορετικές τιμές σε σχέση με τους άλλους πελάτες, αν και όλοι αγοράζουν το ίδιο προϊόν, στο πλαίσιο σχεδίου εξοβελισμού των ανταγωνιστών.

κανένα αποκλεισμό και εξαιρετική ή επιλεκτική μεταχείριση, συνεπώς η επίκληση της σχετικής νομολογίας είναι άστοχη.

Περαιτέρω, η καταγγελλόμενη υποβάλλει ότι οι παραπομπές της καταγγέλλουσας στη νομολογία απέχουν από την εικόνα μιας καθόλα τυπικής νομολογίας στο εξωτερικό που σχετίζεται με την παρούσα υπόθεση ενώπιον της ΕΕΤΤ. Απλούστατα, τέτοια νομολογία δεν υπάρχει. Οι δύο αποφάσεις στις οποίες στάθηκε περισσότερο η Vodafone κατά την ακροαματική διαδικασία έχουν ακυρωθεί από τα δικαστήρια, ενώ άλλες που το κύρος τους εκκρεμοδικεί δεν είναι υποθέσεις που αφορούν συμπίεση περιθωρίου (π.χ. οι γαλλικές αποφάσεις), όπως η Vodafone παρουσιάζει την παρούσα υπόθεση.

Αναφορικά με τους ισχυρισμούς της καταγγέλλουσας «περί tipping και την δήθεν κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης» επισημαίνοντας τα κάτωθι:

-Η έννοια του «tipping» είναι απλώς περιγραφική και αναφέρεται στο φαινόμενο που απαντάται σε ορισμένες αγορές υψηλής τεχνολογίας, όπου, ύστερα από μια πρώτη φάση ανάπτυξης, υπάρχουν προβλήματα διαλειτουργικότητας («interoperability») και λόγω αποτελεσμάτων δικτύου μία συγκεκριμένη τεχνολογία καθίσταται το de facto πρότυπο [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 6 – 9]. Όπως εξηγεί η Τρίτη Έκθεση AACS, σε τέτοιες περιπτώσεις το όφελος που προκύπτει για τους καταναλωτές επειδή είναι μέλη του ίδιου δικτύου υπερβαίνει τη μεμονωμένη χρησιμότητα («standalone utility») και το μέγεθος δικτύου ενός εναλλακτικού προϊόντος ή τεχνολογικού προτύπου [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 6 – 9, αλλά και σ. 15 – 16]. Έτσι, οι ανταγωνιστικές τεχνολογίες παύουν να αποτελούν βιώσιμο ανταγωνισμό («competitive constraint»). Ουσιαστικά, δηλαδή, πρόκειται για πλήρη εξάλειψη του ανταγωνισμού. Μάλιστα, τούτο είναι εμφανές στη μόνη αναφορά της ενωσιακής νομολογίας στην έννοια του «tipping», στην υπόθεση «Microsoft» [ΓενΔΕΕ T-201/04, Microsoft κ. Επιτροπής], όπου το ΓενΔΕΕ αναφερόμενο στα επιχειρήματα της Επιτροπής περιγράφει την έννοια του «tipping» ως εξής: *«[η Επιτροπή] διευκρινίζει ότι το συμπέρασμά της περί καταχρήσεως δεσπόζουσας θέσεως δεν στηρίζεται στη διαπίστωση της πλήρους εξαλείψεως του ανταγωνισμού ή της «ανατροπής» [tipping] της αγοράς».*

Τέτοια φαινόμενα ασφαλώς και δεν υπάρχουν εν προκειμένω, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, και η αναφορά στην έννοια του «tipping» από την καταγγέλλουσα είναι άτοπη και καταχρηστική. Στην κινητή τηλεφωνία δεν τίθεται θέμα διαλειτουργικότητας, καθώς τα προϊόντα κινητής τηλεφωνίας είναι πάντα διαλειτουργικά. Λόγω του ρυθμιστικού πλαισίου, οι συνδρομητές ενός δικτύου έχουν τη δυνατότητα να καλούν τους συνδρομητές ενός εναλλακτικού δικτύου. Αυτό σημαίνει ότι δεν μπορεί να υπάρχει «tipping» με την έννοια της τεχνολογικής δέσμευσης («technological lock-in»). Είναι, λοιπόν, κατ' αρχήν αμφίβολο κατά πόσον η κλασική έννοια του «tipping» μπορεί να είναι σχετική με την παρούσα υπόθεση.

-Το μόνο που μπορεί να δημιουργηθεί στην αγορά κινητής τηλεφωνίας είναι αποτελέσματα δικτύου λόγω της διαφοροποίησης της εντός και εκτός δικτύου τιμολογιακής πολιτικής («tariff mediated network effects»). Βασική προϋπόθεση για την ύπαρξη αυτών των αποτελεσμάτων δικτύου είναι οι τιμές για κλήσεις εντός δικτύου να είναι χαμηλότερες από τις τιμές για κλήσεις εκτός δικτύου, έτσι ώστε όσοι καταναλωτές βρίσκονται στο ίδιο δίκτυο να επωφελούνται από χαμηλότερες τιμές για τις κλήσεις μεταξύ τους [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 9 – 10]. Αυτό είναι κατ' αρχήν, όπως έχει συμφωνήσει και η ίδια η Vodafone, επωφελές

για τους καταναλωτές [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ.10]. Υπενθυμίζουμε δε ότι τα αποτελέσματα δικτύου εν προκειμένω είναι περιορισμένα γιατί οι κύκλοι καλούντων είναι ως επί το πλείστον μικροί (όχι παραπάνω από πέντε άτομα) και μπορεί να μετακινηθούν εύκολα

-Στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας το 2007 – 2008 η διαφορά τιμής μεταξύ κλήσεων εκτός δικτύου και κλήσεων εντός δικτύου της Cosmote ήταν σχεδόν ίδια με την διαφορά τιμών για τις κλήσεις εκτός και εντός δικτύου της Vodafone. Συνεπώς δεν μπορεί να ισχυρίζεται η Vodafone ότι η επιτυχία της Cosmote έγκειτο στα αποτελέσματα δικτύου λόγω της διαφοροποίησης τιμολογιακής πολιτικής μεταξύ κλήσεων εντός και εκτός δικτύου, ειδικά όταν τα μερίδια των δύο εταιρών ήταν παραπλήσια.[...].

-Εξάλλου, το «tipping» δεν είναι ένα μόνιμο φαινόμενο, αλλά μπορεί εύκολα να ανατραπεί με την εμφάνιση ενός εναλλακτικού προτύπου, μίας νέας γενιάς τεχνολογίας που αποδυναμώνει τα αποτελέσματα δικτύου και μπορεί να ανατρέψει πλήρως την προηγούμενη κατάσταση.

-Ειδικά στην αγορά κινητής τηλεφωνίας η εξάλειψη των όποιων αποτελεσμάτων δικτύου είναι αναμενόμενη όταν εξαλειφθεί η διαφοροποίηση τιμολογιακής πολιτικής κλήσεων εντός και εκτός δικτύου ή/ και όταν αναπτύσσονται εναλλακτικές μέθοδοι οικονομικής επικοινωνίας οι οποίοι δεν προϋποθέτουν την ύπαρξη κοινού δικτύου, όπως π.χ. η επικοινωνία μέσω δεδομένων («data») αντί μέσω φωνητικών κλήσεων («voice») [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 19 – 21]. Η Δεύτερη Έκθεση AACS έχει αποδείξει ότι και οι δύο αυτοί παράγοντες είναι υπαρκτοί στην ελληνική, αγορά καθώς όλοι οι πάροχοι προσφέρουν οικονομικές διαδικτυακές («cross-net») προσφορές και υπηρεσίες OTT [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 25 – 26]. Συνεπώς, όποια αποτελέσματα δικτύου μπορεί να υπήρχαν, έχουν ήδη αποδυναμωθεί.

-Περαιτέρω, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η Vodafone έχει εξ αρχής αποδουθεί σε μια προσπάθεια να αμφισβητήσει το μέτρο αναφοράς του «εξίσου αποδοτικού παρόχου» παρά τη συντριπτική νομολογία. Αρχικά, στην Καταγγελία, τάχθηκε υπέρ της χρήσης του μέτρου αναφοράς του «λιγότερο αποδοτικού παρόχου» («less efficient operator») αντί του «εξίσου» ή ακόμα και του «εύλογα αποδοτικού παρόχου» («as efficient operator»/ «reasonably efficient operator») [Καταγγελία, παρ. 123-124]. Στη συνέχεια, όμως, αντιλαμβανόμενη, και η ίδια το αδύνατο του εγχειρήματος, και πιθανά ότι δεν υπάρχει κανένα νομολογιακό προηγούμενο που σε υπόθεση συμπίεσης περιθωρίου να κατέβασε τόσο χαμηλά τον πήχη και να δέχθηκε το εν λόγω μέτρο (όπως άλλωστε πλειστάκις έχουμε υπενθυμίσει), η Vodafone μετακινήθηκε προς το μέτρο του «εύλογα αποδοτικού παρόχου» ή έστω υπέρ μίας «αναπροσαρμογής» του μέτρου αναφοράς του «εξίσου αποδοτικού παρόχου», ώστε να ληφθεί υπ' όψιν και το κόστος των ανταγωνιστών.

- Καθίσταται, ωστόσο, σαφές από τη νομική γνωμοδότηση του Καθηγητή και πρώην Γενικού Εισαγγελέα του ΔΕΚ Sir Francis Jacobs ότι τόσο για λόγους νομικούς όσο και για λόγους πολιτικής ανταγωνισμού το κατάλληλο μέτρο αναφοράς εν προκειμένω είναι αυτό του «εξίσου αποδοτικού παρόχου», ενώ ουδείς λόγος συντρέχει για την εφαρμογή μιας «προσαρμοσμένης» εκδοχής του. Υπό το φως των ανωτέρω, είναι εμφανές ότι κανένα άλλο μέτρο δε θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί σε μία υπόθεση σαν την παρούσα πέρα από το μέτρο του «εξίσου αποτελεσματικού παρόχου» και καθόλου «προφανές» δεν είναι ότι «*απαιτούνται προσαρμογές*» στο μέτρο αναφοράς και ότι πρέπει να «*εξουδετερωθούν*»

κάποιες οικονομίες κλίμακας που απολαμβάνει η Cosmote», όπως θα ήθελε και εσφαλμένα υποστήριξε η Vodafone κατά τη Δεύτερη Ακροαματική Διαδικασία.

-Η Cosmote, αν και δεν όφειλε, αφού ούτε δεσπόζουσα επιχείρηση είναι, αλλά ούτε και υπάρχουν έστω *prima facie* στοιχεία καταχρηστικής συμπεριφοράς, προς άρση πάσης αμφιβολίας, προχώρησε στην εφαρμογή του τεστ συμπίεσης περιθωρίου, όπως προτάθηκε από την Vodafone. Για τον λόγο αυτό προσέλαβε την διεθνή εταιρεία οικονομικών αναλυτών RBB, η οποία αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες και πιο εξειδικευμένες εταιρείες παροχής οικονομικών συμβουλών σε υποθέσεις ανταγωνισμού και ειδικότερα σε υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου. Η RBB διεξήγε το τεστ συμπίεσης περιθωρίου με βάση τις αρχές της ενωσιακής νομολογίας και πρακτικής και κατέληξε στο ότι η Cosmote καθ' όλη την κρίσιμη περίοδο είχε θετικά περιθώρια στις υπηρεσίες καρτοκινητής και δη στο πρόγραμμα What's Up. Επίσης η RBB έλεγξε την ακρίβεια της ανάλυσης συμπίεσης περιθωρίου, όπως περιλαμβάνεται από την Vodafone στο Υπόμνημα της, και κατέληξε ότι η ανάλυση αυτή είναι λανθασμένη και βασίζεται σε αυθαίρετες υποθέσεις, επιβεβαιώνοντας ότι πάντοτε η τιμολόγησή της κάλυπτε πλήρως το κόστος και ότι ουδέποτε προέβη σε συμπίεση περιθωρίου, όπως δήθεν παρουσίαζε η Vodafone σε μελέτες της, βάσει υποθετικών στοιχείων.

Συγκεκριμένα, όπως τεκμηριώνεται στα συνημμένα στο Τρίτο Υπόμνημα Cosmote Παραρτήματα III και IV, διαπιστώθηκε ότι οι χρεώσεις για τα συγκεκριμένα προγράμματα ικανοποιούν το τεστ του «εξίσου αποδοτικού παρόχου» με σημείο αναφοράς το LRAIC. Για την περίοδο 2007-2012, το περιθώριο τόσο για τις υπηρεσίες καρτοκινητής όσο και για το πρόγραμμα What's Up παραμένει θετικό. Τα θετικά αυτά περιθώρια της Cosmote τεκμηριώνουν ότι πληρούνται οι νομολογιακές προϋποθέσεις και αποδεικνύεται ότι ένας εξίσου αποδοτικός πάροχος θα μπορούσε να ανταγωνιστεί την Cosmote.

Επιπλέον, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η RBB εξέτασε και την εγκυρότητα της ανάλυσης της Vodafone όπως παρουσιάζεται στις παραγράφους 7.44-7.54 του Υπομνήματός της. Συγκεκριμένα, η Vodafone διενήργησε τρεις διαφορετικές εκδοχές του τεστ συμπίεσης περιθωρίου. Η πρώτη εκδοχή του τεστ της Vodafone φαίνεται να εφαρμόζει το τεστ συμπίεσης περιθωρίου με βάση το μέτρο του εξίσου αποδοτικού παρόχου με δύο όμως σημαντικές διαφορές σε σχέση με την ανάλυση της RBB. Οι δύο άλλες εκδοχές που παρουσιάζει η Vodafone αποκλίνουν από το μέτρο του εξίσου αποδοτικού παρόχου, το οποίο αναπροσαρμόζει, προκειμένου να λάβει υπ' όψιν της τη δήθεν μειονεκτική θέση των ανταγωνιστών της Cosmote. Ωστόσο, οι εκδοχές αυτές είτε είναι λανθασμένες είτε βασίζονται σε εντελώς αυθαίρετες υποθέσεις.

Εν κατακλείδι, η καταγγελλόμενη επισημαίνει ότι:

- Είναι σαφές ότι η Cosmote δεν προέβη σε καμία κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης.
- Το προβάδισμά της στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας δεν είναι αποτέλεσμα καμίας αντιανταγωνιστικής πρακτικής, αλλά, όπως αποδείχθηκε αναλυτικά ανωτέρω, αποτέλεσμα επιτυχημένων εμπορικών επιλογών και ανταγωνισμού με αξιοκρατικά μέσα.
- Τέτοιου είδους συνθήκες έντονου ανταγωνισμού είναι σαφώς επωφελείς για τους Έλληνες καταναλωτές καθώς κατέληξαν σε χαμηλότερες τιμές και καλύτερες επιλογές προϊόντων.

-Οι εμπορικές επιλογές της Cosmote ούτε έχουν σκοπό ούτε είναι σε θέση να περιορίσουν με αντισταγωνιστικό τρόπο τη Vodafone από την εγχώρια αγορά. Σύμφωνα με τα παραπάνω και δεδομένης της πλήρους απουσίας πραγματικών και νομικών επιχειρημάτων και της καταφανούς αδυναμίας θεμελίωσης μιας συνεκτικής, ξεκάθαρης και επαληθεύσιμης αντισταγωνιστικής βλάβης («theory of harm»), οι αιτιάσεις της καταγγέλλουσας περί κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης θα πρέπει να απορριφθούν.

V Η ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

V.1 Εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας

Κατά το χρονικό διάστημα 2007-2013, στην Ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας δραστηριοποιούνται τρεις (3) πάροχοι δικτύου κινητής τηλεφωνίας: οι εταιρείες COSMOTE Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. (εφεξής COSMOTE), VODAFONE-ΠΑΝΑΦΟΝ Α.Ε. (εφεξής Vodafone) και WIND Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε (εφεξής WIND). Αναλυτικότερα, οι πρώτες άδειες κινητής τηλεφωνίας εκχωρήθηκαν μετά από διεθνή διαγωνισμό, το 1992³¹, στις εταιρείες ΠΑΝΑΦΟΝ Α.Ε. (ήδη VODAFONE-ΠΑΝΑΦΟΝ Α.Ε.) και STET Ελλάς (ήδη WIND Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε.). Οι άδειες αφορούσαν την εγκατάσταση, λειτουργία και εκμετάλλευση δικτύου GSM 900. Η παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας ξεκίνησε την 1η Ιουλίου του 1993 και από τα δύο δίκτυα. Το 1995, δόθηκε και τρίτη άδεια στον ΟΤΕ³² για την εγκατάσταση, λειτουργία και εκμετάλλευση δικτύου GSM 1800 στην Ελλάδα (από την COSMOTE Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.). Το 2001 εκχωρήθηκε και τέταρτη άδεια παρόχου υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας στην εταιρεία Q-Telecom³³, η οποία το 2007 συγχωνεύτηκε με την WIND Ελλάς.

Οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας προσφέρουν στους χρήστες κυρίως τις ακόλουθες υπηρεσίες:

³¹ ΦΕΚ 587/Β/30.9.1992 Αριθμ. 4830 Γ.Υ. Χορήγηση άδειας λειτουργίας κυψελοειδούς τηλεπικοινωνιακού δικτύου GSM στην εταιρία ΠΑΝΑΦΟΝ Ανώνυμη Ελληνική Εταιρεία Τηλεπικοινωνιών ΦΕΚ 586/Β/30.9.1992 Αριθ. 4829 Γ.Υ. Χορήγηση άδειας λειτουργίας κυψελοειδούς τηλεπικοινωνιακού δικτύου GSM στην εταιρεία ΣΤΕΤ ΕΛΛΑΣ Τηλεπικοινωνίες ΑΕΒΕ

³² ΦΕΚ 1101/Β/1995 Αριθ. 92093/29.12.95 Απονομή - εκχώρηση Ραδιοσυχνοτήτων και καθορισμός Τελών Ειδικής Άδειας ΟΤΕ Α.Ε

³³ ΑΠ ΕΕΤΤ 226/6/6-8-2001 «Χορήγηση στην Εταιρεία με την Επωνυμία «INFO QUEST - ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ, ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΩΝ (COMPUTERS, PERIPHERALS & COMMUNICATIONS)» και το διακριτικό τίτλο «Info Quest Α.Ε.Β.Ε.», Ειδικής Άδειας για την εγκατάσταση, λειτουργία και εκμετάλλευση Δημόσιου Τηλεπικοινωνιακού Δικτύου Κινητών Επικοινωνιών 2ης γενιάς και την παροχή Δημοσίων Κινητών Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών 2ης γενιάς.»

- (α) φωνητική τηλεφωνία,
- (β) αποστολή σύντομων μηνυμάτων (SMS),
- (γ) αποστολή εικονομηνυμάτων (MMS) και
- (δ) ευρυζωνικές υπηρεσίες (mobile broadband).

Επιπλέον, οι τρεις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας διαθέτουν συσκευές και αξεσουάρ κινητής τηλεφωνίας.

Αναφέρεται, επίσης, ότι και οι τρεις εταιρείες παρέχουν σε άλλους παρόχους (σταθερής και κινητής) χονδρικό τερματισμό στο δίκτυό τους καθώς και υπηρεσίες χονδρικής περιαγωγής σε παρόχους κινητής τηλεφωνίας του εξωτερικού.

Η εταιρεία CYTA Hellas (εφεξής Cyta) είχε συνάψει ιδιωτική εμπορική συμφωνία με τη Vodafone, για να αποκτήσει τη δυνατότητα να προσφέρει υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας σε Τελικούς Χρήστες μέσω του ραδιοδικτύου της τελευταίας. Η Cyta λειτούργησε από το 2014 έως το 2018 που εξαγοράστηκε από την VODAFONE-ΠΑΝΑΦΟΝ, ως πάροχος εικονικού δικτύου (Full MNVO) κάνοντας χρήση του ραδιοδικτύου της VODAFONE-ΠΑΝΑΦΟΝ ενώ διέθετε και δικές της υποδομές και λειτουργίες. Πιο συγκεκριμένα:

Εκτός από το ραδιοδίκτυο, τη σύνδεση με τα Κέντρα Μεταγωγής Κινητών Υπηρεσιών (MSC) και τους κόμβους Εξυπηρέτησης Περιοχής GPRS (SGSN) της VODAFONE-ΠΑΝΑΦΟΝ, η Cyta διέθετε ιδιόκτητες υποδομές για την παροχή Κινητής Τηλεφωνίας σε τελικούς χρήστες.

V.2 Οικονομικά στοιχεία

Στο πλαίσιο της υπόθεσης η ΕΕΤΤ αιτήθηκε από τις εταιρείες Cosmote, Vodafone και WIND τη συλλογή στοιχείων για το έτη 2007-2013, δεδομένου ότι η δεύτερη ακρόαση διεξήχθη τον Ιούνιο του 2014. Στις περιπτώσεις που κάποια στοιχεία δεν προσκομίστηκαν στο πλαίσιο της υπόθεσης, η ΕΕΤΤ διερεύνησε τυχόν διαθεσιμότητα αυτών από τα στοιχεία που έχει κατά καιρούς συλλέξει στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της ως εθνική ρυθμιστική αρχή τηλεπικοινωνιών. Η ΕΕΤΤ έχει προσθέσει στοιχεία και για τα έτη 2014-2016 μόνο στις περιπτώσεις διαθεσιμότητας αυτών. Σε κάθε περίπτωση σημειώνεται ότι η από 17/9/2018 ακρόαση, σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 861/32/30.07.2018 για την επανάληψη της διαδικασίας έγινε δυνάμει των μέχρι τότε *συγκεντρωθέντων στοιχείων του φακέλου και όσων ενδεχομένως υποβάλουν οι καλούμενοι στην ακρόαση. [...]*»

Στο πλαίσιο αυτό τονίζεται ότι η καταγγέλλουσα δεν προσκόμισε νεώτερα στοιχεία κατά την ακρόαση της 17ης Σεπτεμβρίου 2018, ούτε με το από 28/10/2018 έγγραφο υπόμνημά της.

Ο Πίνακας 1 παρουσιάζει τα έσοδα των τριών μεγαλύτερων εταιριών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο (δεν περιλαμβάνονται στοιχεία για τη Cyta δεδομένου ότι ξεκίνησε να προσφέρει υπηρεσίες το β' εξάμηνο του 2014, ενώ το υπό κρίση διάστημα εξέτασης είναι 2007-α' εξάμηνο 2014), έτσι όπως αυτά αποτυπώνονται στους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιριών από το 2007 μέχρι και το έτος 2016.

Πίνακας 1**Κύκλος Εργασιών Εταιρειών Κινητής Τηλεφωνίας (εκατ. ευρώ).**

Έσοδα ³⁴	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	4.594,2	4.497,7	4.266,8	3.581,3	3.227,5	2.986,7	2.514,6	2.374,2	2.481,0	2.463,4

Σημείωση 1: [...]

Σημείωση 2: [...]

Παράλληλα, ο Πίνακας 2 παρουσιάζει τα αποτελέσματα προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων, συνολικών αποσβέσεων και απομειώσεων (EBITDA), έτσι όπως αυτά αποτυπώνονται στους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιρειών.

Πίνακας 2**Αποτελέσματα προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων, συνολικών αποσβέσεων και απομειώσεων (EBITDA) (εκατ. ευρώ)**

EBITDA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cosmote	722,9	779,7	721,1	648,4	612,3	600,4	482,5	431,8	401,1	371,0
Vodafone	568,6	484,5	320,8	231,9	188,1	189,8	159,5	53,8	186,3	202,7
Wind	431,3	-26,3	213,8	-818,1	9,9	107,8	88,2	69,9	74,9	80,1

Είναι εμφανής από τον παραπάνω πίνακα η πτώση που έχει παρουσιάσει το EBITDA όλων των εταιρειών, με την COSMOTE να έχει υποστεί τη μικρότερη σωρευτική μείωση την περίοδο 2007-2015 (45%). Η εταιρεία VODAFONE-ΠΑΝΑΦΟΝ έχει υποστεί μείωση της τάξεως του 67%. Από τα στοιχεία της WIND προκύπτει ότι το EBITDA της εμφάνισε μεγάλες διακυμάνσεις κατά τη διάρκεια των ετών 2007-2013. Η μείωση μεταξύ 2007 και 2015 είναι της τάξεως του 83%.

Δεδομένου ότι στον ισολογισμό οι εταιρείες παρουσιάζουν τον κύκλο εργασιών από διάφορες πηγές (π.χ. πώληση τηλεφωνικών υπηρεσιών, πώληση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, πώληση χονδρικών υπηρεσιών, υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας κ.ά.), ο

³⁴ Για τη Vodafone το οικονομικό έτος είναι από 1^η Απριλίου του έτους x μέχρι 31η Μαρτίου του έτους x+1. Για παράδειγμα, στο παρόν κείμενο, οι δείκτες που αναφέρονται για το έτος 2012 αφορούν την περίοδο 1/4/2012 – 31/3/2013

Πίνακας 3 παρουσιάζει τα λιανικά έσοδα των εταιρειών από το 2007 μέχρι και το 2016, μόνο από την παροχή κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και ο Πίνακας 4 τα σχετικά μερίδια.

Πίνακας 3

Λιανικά Έσοδα από την παροχή κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (εκατ. ευρώ)

Λιανικά Έσοδα	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	3.161	3.232	2.998	2.570	2.318	2.142	1.883	1.742	1.662	1.622

Πίνακας 4

Μερίδια βάσει Λιανικών Εσόδων από την παροχή κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (ευρώ)

Μερίδια βάσει λιανικών εσόδων	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%
[...]	35-45%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	35-45%
[...]	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Με βάση τους παραπάνω πίνακες, προκύπτει μεταξύ άλλων ότι:

- Το μερίδιο της COSMOTE βάσει των λιανικών εσόδων [...].
- Τα μερίδια των τριών εταιρειών κινητής βάσει των λιανικών εσόδων έφτασαν από [...], [...] και [...] για τις εταιρείες Cosmote, Vodafone και Wind το 2007 σε [...], [...] και [...] αντίστοιχα το 2016. Συνεπώς, [...].

Ο Πίνακας 5 παρουσιάζει τις επενδύσεις των εταιρειών έτσι όπως έχουν υποβληθεί στο πλαίσιο της παρακολούθησης των εξελίξεων στην τηλεπικοινωνιακή αγορά, οι οποίες συνολικά είναι κατά το 2015³⁵ 27% χαμηλότερες σε σχέση με το 2007.

Πίνακας 5

Επενδύσεις εταιρειών κινητής τηλεφωνίας (εκατ. ευρώ)

³⁵ Επιλέχθηκε το 2015 και όχι το 2016 λόγω της μεγάλης αύξησης που παρατηρείται το 2016 λόγω της απορρόφησης της HOL από την εταιρεία Vodafone.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ³⁶
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	485,6	483,2	488,4	448,2	415,9	315,6	278,3	511,8	353,6	784,3

³⁶ Στο συγκεκριμένο ποσό περιλαμβάνεται και η απορρόφηση της εταιρείας HOL από την εταιρεία Vodafone

V.3 Συνολικές συνδέσεις και συνδρομές

Οι Πίνακες 6-7 παρουσιάζουν το συνολικό αριθμό συνδέσεων³⁷ και ενεργών συνδέσεων³⁸ για τις τρεις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας την περίοδο 2007-2016. Σημειώνεται ότι ένας σημαντικός λόγος για τη μεγάλη μείωση που παρατηρείται στα παρουσιαζόμενα στοιχεία μεταξύ 2009-2010 αποτελεί η εφαρμογή του νόμου³⁹ περί ταυτοποίησης των κατόχων και χρηστών εξοπλισμού και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας.

Πίνακας 6

Συνολικές Συνδέσεις

Συνολικές Συνδέσεις	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	13.980.773	16.238.659	18.846.392	20.773.085	15.391.438	15.266.050	15.869.071	16.475.494	16.346.322	16.362.801	16.925.730

Οι συνολικές συνδέσεις έφτασαν στο ζενίθ το 2009 με το συνολικό αριθμό να φθάνει τα 20,8 εκατομμύρια. Από το εν λόγω ποσό η εταιρεία Cosmote κατείχε [...], έναντι στις εταιρείες Vodafone και Wind αντίστοιχα. [...]

Πίνακας 7

Συνολικές ενεργείς συνδέσεις/συνδέσεις

Αριθμός Ενεργών Συνδέσεων	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

³⁷ Χρησιμοποιείται ο όρος «σύνδεση» ή «συνδρομή» αντί του «συνδρομητή». Δεν αποτυπώνεται ο αριθμός των συνδρομητών ως φυσικά πρόσωπα ή οντότητες, αλλά οι συνολικές συνδέσεις/συνδρομές, καθώς ένας συνδρομητής είναι δυνατό να έχει μία ή και περισσότερες συνδρομές/συνδέσεις.

³⁸ Ως «ενεργές συνδέσεις» ή «ενεργές συνδρομές» ορίζονται οι συνδέσεις/συνδρομές που έχουν προκαλέσει τη δημιουργία λιανικού ή χονδρικού εσόδου εντός του τελευταίου τριμήνου.

³⁹ Ν. 3783/2009 "Ταυτοποίηση των κατόχων και χρηστών εξοπλισμού και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας και άλλες διατάξεις" (ΦΕΚ 136/Α/7-8-09), σύμφωνα με τον οποίο, οι κάτοχοι και χρήστες εξοπλισμού και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας προπληρωμένου χρόνου ομιλίας, συνδρομητών με συμβόλαιο, ή άλλης μορφής κινητής τηλεπικοινωνίας υποχρεούνται να ταυτοποιηθούν.

[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	11.170.739	12.328.049	13.781.523	13.762.121	12.765.366	12.617.100	13.180.997	12.999.789	12.685.597	13.242.343	13.187.638

Οι συνολικές ενεργείες συνδέσεις ανήρχοντο στο τέλος του 2006 σε 11,2 εκατομμύρια. Στη συνέχεια εμφάνισαν μία αυξητική τάση μέχρι την περίοδο της ταυτοποίησης (2009-2010). Μετά το 2010 παρουσιάζουν αυξομειώσεις. [...].

Η παραπάνω εικόνα αποτυπώνεται και στους Πίνακες 8-9, οι οποίοι παρουσιάζουν τα μερίδια των εταιρειών αναφορικά με τις συνολικές συνδέσεις και τις συνολικές ενεργείες συνδέσεις.

Πίνακας 8

Μερίδια εταιρειών βάσει συνολικών συνδέσεων

Μερίδια Συνολικές Συνδέσεις	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	35-45%	35-45%	35-45 %	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	35-45%	45-55%	45-55%
[...]	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	35-45%	35-45%
[...]	25-35%	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Πίνακας 9

Μερίδια εταιρειών βάσει ενεργών συνδέσεων

Αριθμός Ενεργών Συνδέσεων	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	35-45%	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%
[...]	35-45 %	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%
[...]	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

[...].

V.4 Προγράμματα κινητής τηλεφωνίας

Οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας προσφέρουν ένα μεγάλο αριθμό προγραμμάτων κινητής τηλεφωνίας προκειμένου οι χρήστες να επιλέξουν αυτό που ταιριάζει περισσότερο στις ανάγκες τους. Τα διαθέσιμα προγράμματα χωρίζονται κατά βάση σε προγράμματα συμβολαίου και σε προγράμματα καρτοκινητής.

Τα υβριδικά προγράμματα είναι προγράμματα συμβολαίου για τα οποία απαιτείται - εάν χρειαστεί πριν τη λήξη του τιμολογιακού μήνα - ανανέωση υπολοίπου (όπως στα καρτοκινητά) μετά την κατανάλωση των ενσωματωμένων υπηρεσιών.

V.4.1 Προγράμματα Συμβολαίου

Οι συνδρομητές συμβολαίου έναντι σύμβασης με τον πάροχο κινητής τηλεφωνίας έχουν πρόσβαση, μέσω δικτύων δεύτερης (2G), τρίτης (3G) και τέταρτης γενιάς (4G), σε πακέτα υπηρεσιών, τα οποία περιλαμβάνουν πρόσβαση στο δίκτυο κινητής και στις βασικές υπηρεσίες (τηλεφωνικές κλήσεις, σύντομα μηνύματα, πρόσβαση στο διαδίκτυο, μηνύματα πολυμέσων, κ.α.).

Η χρονική δέσμευση της σύμβασης επιτρέπει στον συνδρομητή συμβολαίου να έχει είτε επιδότηση συσκευής είτε κάποια έκπτωση στο πάγιο του. Οι παραπάνω επιλογές είναι στη διακριτική ευχέρεια του συνδρομητή οπότε σε περίπτωση που δεν κάνει χρήση τους, δεν θα έχει παρά την ελάχιστη δέσμευση που ορίζει κάθε ΕΚΤ (π.χ. ένα με δύο μήνες ανά περίπτωση).

Οι συνδρομητές με συμβόλαιο λαμβάνουν σε μηνιαία βάση λογαριασμό, τον οποίο και υποχρεούνται να εξοφλούν μέχρι την καθορισμένη ημερομηνία σε κάποιο εξουσιοδοτημένο σημείο εξυπηρέτησης (κατάστημα παρόχου κινητής, ΕΛΤΑ, τράπεζα, κ.λπ.) ή μέσω πιστωτικής κάρτας ή μέσω συνδεδεμένου λογαριασμού ή μέσω on-line πληρωμής στην ιστοσελίδα της εταιρείας. Οι συνδρομητές συμβολαίου πληρώνουν κάθε μήνα ένα ποσό που περιλαμβάνει το πάγιο του προγράμματος που έχουν επιλέξει, συν ένα ποσό στην περίπτωση που καταναλώσουν επιπλέον υπηρεσίες από αυτές που περιλαμβάνονται στο πάγιο του προγράμματος που έχουν επιλέξει. Οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας διαθέτουν εφαρμογές που επιτρέπουν στους συνδρομητές συμβολαίου να ελέγχουν την κίνηση που έχουν καταναλώσει και το υπόλοιπο υπηρεσιών που διαθέτουν μέχρι το πέρας του τιμολογιακού μήνα.

Οι τρεις εταιρείες έχουν παράσχει κατά το χρονικό ορίζοντα της υπόθεσης, πολλές επιλογές προγραμμάτων συμβολαίου. Επισημαίνεται ότι τα έσοδα από τους συνδρομητές συμβολαίου είναι υψηλότερα από το αντίστοιχα της καρτοκινητής (βλ Πίνακας 15 και Πίνακας 23).

Σημειώνεται ότι το 2007 και οι τρεις εταιρείες εισάγουν προγράμματα συμβολαίου με μηδενικό πάγιο (Cosmote Μηδενικό Πάγιο, Vodafone No Monthly Access Fee, Wind Flexy Zero) που προσομοιάζουν στα προγράμματα καρτοκινητής.

Το 2009 εγκαινιάστηκε για τους συνδρομητές συμβολαίου η εισαγωγή των προγραμμάτων «απεριόριστα» (Unlimited), πρώτα από την εταιρεία Vodafone (Vodafone Unlimited με 1500 λεπτά, 1000 SMS και λεπτά προς άλλα δίκτυα με πάγια από 20 έως 195 ευρώ), μετά την εταιρεία Cosmote (Cosmote Απεριόριστα με 1500 και SMS on-net και λεπτά προς άλλα δίκτυα έναντι παγίων από 15 έως 195 ευρώ) και τέλος την εταιρεία Wind (Wind XL με 1000 λεπτά και SMS, MMS και 1000MB έναντι 90 ευρώ).

Παράλληλα, το 2010 περιλαμβάνονται στα προγράμματα «απεριόριστα» των εταιρειών COSMOTE και VODAFONE δωρεάν MB για χρήση Διαδικτύου. Αναλυτικότερα:

- Η VODAFONE στις 24.9.2009 ξεκίνησε τη διάθεση των προγραμμάτων συμβολαίου Unlimited για ιδιώτες συνδρομητές συμβολαίου. Τα προγράμματα αυτά διατίθενται με κάποιο πάγιο και περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, 1500 λεπτά ενσωματωμένο χρόνο ομιλίας για on-net κλήσεις και 1500 ενσωματωμένα on-net⁴⁰ SMS.
- Η COSMOTE στις 27.10.2009 ξεκίνησε τη διάθεση των προγραμμάτων συμβολαίου ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΑ για ιδιώτες συνδρομητές συμβολαίου. Τα προγράμματα αυτά διατίθενται με κάποιο πάγιο (από 15 έως 195 ευρώ) και περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, 1500 λεπτά ενσωματωμένο χρόνο ομιλίας για on-net κλήσεις και 1500 ενσωματωμένα on-net⁴¹ SMS.
- Η WIND στις 13.1.2010 ξεκίνησε τη διάθεση των προγραμμάτων συμβολαίου XS, S, M, L, για ιδιώτες συνδρομητές συμβολαίου. Τα προγράμματα αυτά διατίθενται με κάποιο πάγιο και περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, 1500 λεπτά ενσωματωμένο χρόνο ομιλίας για on-net κλήσεις και 1500 ενσωματωμένα on-net⁴² SMS.

Τέλος, σημειώνεται ότι η πλειονότητα των εταιρικών συνδέσεων είναι συνδέσεις συμβολαίου.

Παράλληλα, με τα προγράμματα συμβολαίου υπάρχουν και τα υβριδικά προγράμματα, τα οποία συνδυάζουν χαρακτηριστικά τόσο από τα προγράμματα συμβολαίου όσο και από τα καρτοκινητά προγράμματα.

Η εισαγωγή τους εγκαινιάστηκε με το πρόγραμμα «Καρτοσυμβόλαιο» της COSMOTE το 2006 και ακολούθησαν οι WIND με το «Wind Καρτοσύνδεση» και η VODAFONE με το «Vodafone Καρτοπρόγραμμα».

Με βάση τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της η ΕΕΤΤ (βλ. Πίνακας 10, Πίνακας 11 και Πίνακας 12) τα εν λόγω προγράμματα είναι μία δημοφιλής επιλογή για τους συνδρομητές συμβολαίου.

Οι Πίνακες 10-12 παρουσιάζουν τα δημοφιλέστερα προγράμματα συμβολαίου-υβριδικά για την περίοδο 2010-2012⁴³. Σημειώνεται ότι μέχρι την εισαγωγή των «απεριόριστων» προγραμμάτων δημοφιλέστερα ήταν τα προγράμματα [...]για την Cosmote, τα προγράμματα [...] για τη Vodafone και τα προγράμματα [...] για τη Wind. [...]

⁴⁰ Με τον όρο on-net εννοούμε σε αυτή την περίπτωση κλήσεις ή SMS από συνδρομητές VODAFONE προς άλλους συνδρομητές VODAFONE.

⁴¹ Με τον όρο on-net εννοούμε σε αυτή την περίπτωση κλήσεις ή SMS από συνδρομητές COSMOTE προς άλλους συνδρομητές COSMOTE.

⁴² Με τον όρο on-net εννοούμε σε αυτή την περίπτωση κλήσεις ή SMS από συνδρομητές WIND προς άλλους συνδρομητές WIND.

⁴³ Στους συγκεκριμένους πίνακες δεν παρουσιάζονται στοιχεία για όλο το διάστημα 2007-2013 λόγω μη διαθεσιμότητας. Η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι τα διαθέσιμα στοιχεία δίνουν μια αντιπροσωπευτική εικόνα της διείσδυσης των προγραμμάτων συμβολαίου.

Ο Πίνακας 13 παρουσιάζει την εξέλιξη του αριθμού συνδέσεων συμβολαίου των τριών εταιρειών την περίοδο Δεκεμβρίου 2006 - Δεκεμβρίου 2016 και ο Πίνακας 14 τα μερίδια των τριών εταιρειών βάσει του συνολικού αριθμού συνδέσεων.

Πίνακας 13

Εξέλιξη αριθμού συνδέσεων συμβολαίου

Συνδέσεις Συμβολαίου	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	4.352.256	4.757.122	5.075.667	5.043.845	4.970.638	4.844.624	4.798.661	4.706.380	4.735.087	4.844.755	4.833.522

Πίνακας 14

Μερίδια εταιρειών βάσει συνδέσεων συμβολαίου

Συνδέσεις Συμβολαίου	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	35-45%	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%
[...]	35-45%	35-45%	35-45%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	35-45%
[...]	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Παράλληλα, ο Πίνακας 15 παρουσιάζει τα λιανικά έσοδα των τριών εταιρειών από τα προγράμματα συμβολαίου και ο Πίνακας 16 τα αντίστοιχα μερίδια των εταιρειών, βάσει λιανικών εσόδων προγραμμάτων συμβολαίου.

Πίνακας 15

Λιανικά Έσοδα Προγραμμάτων Συμβολαίου (σε εκατ. ευρώ)

Λιανικά Έσοδα Συμβολαίου	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	2.259	2.296	2.206	1.945	1.682	1.544	1.371	1.263	1.211	1.178

Πίνακας 16

Μερίδια εταιρειών βάσει λιανικών εσόδων προγραμμάτων συμβολαίου

Λιανικά Έσοδα Συμβολαίου	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	35-45%	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%
[...]	35-45%	35-45%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%
[...]	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

V.4.2 Προγράμματα Καρτοκινητής

Σε αντίθεση με τους συνδρομητές συμβολαίου, οι συνδρομητές καρτοκινητής δεν δεσμεύονται με σύμβαση με τις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας. Έχουν τη δυνατότητα με την αγορά προπληρωμένων καρτών από κάποιο σημείο πώλησης στο οποίο είναι δυνατή η ταυτοποίησή τους (ενδεικτικά κατάστημα παρόχου κινητής) να αποκτούν πρόσβαση, μέσω δικτύων δεύτερης (2G), τρίτης (3G) και τέταρτης γενιάς (4G), σε πακέτα υπηρεσιών, τα οποία περιλαμβάνουν πρόσβαση στο δίκτυο κινητής και στις βασικές υπηρεσίες (τηλεφωνικές κλήσεις, σύντομα μηνύματα, πρόσβαση στο διαδίκτυο, μηνύματα πολυμέσων, κ.α.) αλλά και να ανανεώνουν το υπόλοιπο τους (προκειμένου να μπορούν να αγοράζουν/καταναλώνουν υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας) με τους εξής τρόπους:

(α) αγοράζοντας κάρτες από περίπτερα, σούπερ μάρκετ, καταστήματα εταιρειών κ.λπ.,

(β) πηγαίνοντας σε ένα κατάστημα της εταιρίας,

(γ) μέσω διαδικτύου,

(δ) με χρέωση κάποιου συνδρομητή συμβολαίου και

(ε) μέσω ΑΤΜ.

Δεν απολαμβάνουν την επιλογή που έχουν οι συνδρομητές συμβολαίου για επιδότηση συσκευής ή έκπτωση στο πάγιο τους. Βάσει του τρόπου χρέωσης και πληρωμής οι συνδρομητές καρτοκινητής δεν επιβαρύνονται με μηνιαίο πάγιο και δύνανται να ελέγχουν καλύτερα το λογαριασμό τους.

Εντούτοις, υπάρχουν συγκεκριμένοι χρονικοί περιορισμοί σχετικά με τις ανανεώσεις χρόνου ομιλίας που αφορούν τόσο στο διάστημα εντός του οποίου πρέπει να καταναλωθεί ο «χρόνος» που έχει αγοραστεί, όσο και το διάστημα μέχρι την επόμενη ανανέωση. Σε

περίπτωση παραβίασης των προαναφερθέντων διαστημάτων οι συνδρομητές μπορεί να χάσουν τα χρήματα που έχουν διαθέσει για χρόνο ομιλίας, τη δυνατότητα πραγματοποίησης εξερχόμενων κλήσεων (φραγή εξερχομένων) ή, ακόμη, και να τερματιστεί η σύνδεσή τους.

Η εισαγωγή νέων τρόπων για την ανανέωση του χρόνου ομιλίας (μέσω άλλου κινητού τηλεφώνου, μέσω ΑΤΜ τραπεζής, μέσω πιστωτικής κάρτας κ.λπ.) από τη μία ελαχιστοποιεί την πιθανότητα να μείνει ο συνδρομητής καρτοκινητής χωρίς υπηρεσία λόγω αδυναμίας ανανέωσης του χρόνου ομιλίας, ενώ από την άλλη αποτελεί πλέον κοινό σημείο μεταξύ των συνδρομητών καρτοκινητής και συμβολαίου.

Επιπλέον, οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας παρέχουν για τους πελάτες καρτοκινητής τους τη δυνατότητα αυτόματης ενεργοποίησης πακέτων κάθε φορά που τελειώνουν οι ενσωματωμένες υπηρεσίες του πακέτου ή κάθε φορά που ανανεώνουν το υπόλοιπο τους.

Σημειώνεται ότι από το Νοέμβριο του 2009 έως και τα τέλη Ιουλίου 2010 τέθηκε σε εφαρμογή η διαδικασία ταυτοποίησης των συνδρομητών καρτοκινητής τηλεφωνίας στο πλαίσιο του Ν.3783/2009 (ΦΕΚ Α 136), για λόγους εθνικής ασφάλειας και για την εξακρίβωση ιδιαίτερα σοβαρών εγκλημάτων. Η συγκεκριμένη διαδικασία επηρέασε αρνητικά τον αριθμό των συνδρομητών καρτοκινητής, δεδομένου ότι μετά το πέρας της προαναφερθείσας ημερομηνίας οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας ήταν υποχρεωμένοι να διακόψουν την παροχή υπηρεσιών σε μη ταυτοποιημένους συνδρομητές.

Τα πρώτα πακέτα καρτοκινητής εγκαινιάστηκαν το 1997 από τις εταιρείες WIND και VODAFONE (Be Free και Vodafone a la Carte), ενώ την επόμενη χρονιά ακολούθησε η COSMOTE (Cosmoκάρτα). Την επόμενη περίοδο, τα πακέτα καρτοκινητής άρχισαν να προσανατολίζονται εμπορικά από τις εταιρείες στην προσέλκυση νεαρών σε ηλικία συνδρομητών, όταν τον Οκτώβριο του 2000 η VODAFONE προσφέρει το καρτοκινητό πακέτο "Vodafone CU" και την επόμενη χρονιά ακολουθούν η COSMOTE με το καρτοκινητό πακέτο "What's Up" και η WIND με το καρτοκινητό πακέτο "F2GO".

Το 2005 αρχίζει σταδιακά η «εσωτερικοποίηση» της κίνησης με προνομιακές χρεώσεις για κλήσεις σε συνδρομητές του ίδιου πακέτου καρτοκινητής (on-pack). Στα μέσα του 2005 το Vodafone CU προσέφερε 100 κλήσεις των πέντε λεπτών για ένα μήνα προς όλους τους αριθμούς Vodafone CU με κόστος 5 ευρώ [βασικό (μηνιαίο) πακέτο CU «CU a lot»]. Η ελάχιστη διάρκεια χρέωσης αυτών των κλήσεων ήταν τα πέντε λεπτά ενώ σε περίπτωση που κάποια από αυτές τις κλήσεις ξεπερνούσε σε διάρκεια τα πέντε λεπτά η συνέχεια της κλήσης χρεωνόταν (ανά δευτερόλεπτο) από το διαθέσιμο χρηματικό υπόλοιπο του συνδρομητή (και όχι από τα 500 λεπτά του πακέτου) (σύμφωνα με τις τιμές καταλόγου του CU). Το ίδιο διάστημα η Wind με το F2G προωθούσε την «Υπηρεσία Non – Stop» που έδινε απεριόριστη επικοινωνία προς ένα αριθμό Wind με μηνιαίο κόστος 3,5 ευρώ και με δυνατότητα αλλαγής του αριθμού κάθε μήνα. Το Σεπτέμβριο του 2005 η Wind προσάρμοσε την «Υπηρεσία Non – Stop» του F2G προσφέροντας 500 λεπτά και 500 SMS προς ένα αριθμό Wind με μηνιαίο κόστος 3,5 ευρώ. Το φθινόπωρο του 2005 η Cosmote προσέφερε με το What's Up την υπηρεσία «Call Them All» με την οποία οι χρήστες What's Up είχαν τη δυνατότητα να

πραγματοποιούν απεριόριστες κλήσεις, συνολικής διάρκειας μίας ώρας κάθε μέρα προς όλους τους προορισμούς What's Up, με χρέωση 0,50 ευρώ την ημέρα.

Το Μάιο του 2006 η COSMOTE προσφέρει στην τιμή των €5 το πακέτο "Call Them All" με 600 λεπτά προς αριθμούς What's Up με ελάχιστη διάρκεια χρέωσης κλήσης 3 λεπτά και στη συνέχεια χρέωση ανά δευτερόλεπτο.

Τον Οκτώβριο του 2007 η Vodafone αύξησε τα λεπτά ομιλίας του ανωτέρω βασικού της πακέτου CU από 500 σε 600 λεπτά και το Μάιο του 2008 υιοθέτησε και τον ίδιο τρόπο χρέωσης με το πακέτο «Call Them All» του What's Up (δηλαδή δύο χρόνια μετά τη διάθεση του βασικού πακέτου «Call Them All» του What's Up). Τον Ιούλιο του 2008 και η Wind στο F2G προσέφερε αντίστοιχο πακέτο με το «Call Them All» του What's Up.

Από τα μέσα του 2008 και οι τρεις εταιρείες διέθεσαν στα υπό εξέταση προγράμματά τους πακέτα ομιλίας ή συνδυασμού υπηρεσιών «εντός προγράμματος» (δηλαδή πακέτων που προσφέρουν χαμηλές χρεώσεις ομιλίας με συνδρομητές που έχουν το ίδιο πρόγραμμα) είτε αναπαράγοντας τα πακέτα των ανταγωνιστικών προγραμμάτων είτε καθιστώντας τα ακόμη πιο οικονομικά.

Αναφέρεται επίσης ότι σε δύο από αυτά προγράμματα, το Vodafone CU και το Wind F2G, οι χαμηλές χρεώσεις ομιλίας επεκτάθηκαν τα πιο πρόσφατα έτη της εξεταζόμενης περιόδου και σε κλήσεις «εντός δικτύου» (για το Vodafone CU από το 2010 και για το Wind F2G από το 2011).

Τέλος επισημαίνεται ότι με τη μείωση των τελών τερματισμού από το δεύτερο εξάμηνο του 2012 άρχισαν να εμφανίζονται και να αποκτούν διείσδυση πακέτα ομιλίας ή συνδυασμού υπηρεσιών (είτε αποκλειστικά με λεπτά ομιλίας είτε που περιλαμβάνουν και λεπτά ομιλίας) «προς όλους» («προς όλα τα δίκτυα») (δηλαδή πακέτων που προσφέρουν χαμηλές χρεώσεις ομιλίας με όλους τους συνδρομητές ανεξαρτήτως δικτύου στο οποίο ανήκουν). Τα πρώτα τέτοια πακέτα «προς όλους» εμφανίζονται στο Vodafone CU το Μάρτιο του 2012, στο Wind F2G το Νοέμβριο του 2012 και στο Cosmote What's Up το Δεκέμβριο του 2012.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα κυριότερα σημεία των προσφορών που έγιναν το διάστημα 2008-2011 στα προγράμματα καρτοκινητής από τις τρεις εταιρείες:

2008

- Στις 17.04.2008 η VODAFONE με κάθε ανανέωση €10-14 δώρο 300 λεπτά και 300 SMS προς αριθμούς Vodafone CU και 100 MB για 14 ημέρες, ενώ με κάθε ανανέωση €15 το δώρο είναι 500 λεπτά και 500 SMS προς αριθμούς Vodafone CU και 100 MB για 1 μήνα.
- Στις 07.05.2008 η COSMOTE με την ενεργοποίηση του υφιστάμενου πακέτου Call Them All με κόστος €5, τα on-pack λεπτά διπλασιάζονταν από 600 σε 1200 έως τις 30/06/2008.

- Στις 14.05.2008 η VODAFONE με κάθε ανανέωση €10 δίνονταν δώρο 1200' και 1200 SMS προς αριθμούς Vodafone CU και 100 MB έως 30.06.2008.
- Στις 20.05.2008 η WIND με κόστος €5 δώρο 1200' και 1200 SMS προς αριθμούς F2G έως 15.07.2008.
- Στις 23.05.2008 η COSMOTE με κάθε αγορά Call Them All με κόστος €5, τα on-pack λεπτά διπλασιάζονταν από 600 σε 1200' και 1200 SMS έως 30/06/2008.
- Στις 17.10.2008, η WIND εισήγαγε για πρώτη φορά συνδυαστικό πακέτο με κόστος €7 το οποίο προσέφερε 600' και 600 SMS για 30 ημέρες και ακολούθησαν αντίστοιχα πακέτα από τις COSMOTE ("Call Them All Plus") και VODAFONE ("Vodafone CU Talk a Lot", "Vodafone CU All Day").
- Η COSMOTE προέβη σε χρονικά περιορισμένη προσφορά, η οποία τριπλασίαζε τα λεπτά και SMS που προσέφερε το Call Them All Plus (από 600 σε 1800) εφόσον ο συνδρομητής ενεργοποιούσε το πακέτο τρεις φορές.

2009

- Η WIND στις 11.01.2009 ανακοίνωσε τη διάθεση ενός πακέτου για τους συνδρομητές καρτοκινητής F2G στο πλαίσιο του οποίου ο συνδρομητής πληρώνει €10 για όλο το χρόνο (άπαξ) και κάνοντας τουλάχιστον μία ανανέωση χρόνου ομιλίας το μήνα X αξίας τουλάχιστον 3€, έχει στη διάθεση του 1000 λεπτά ομιλίας και 1000 SMS προς συνδρομητές F2G της WIND για το μήνα X+1. Το ποσό που έχει πληρώσει για την ανανέωση μπορεί να το χρησιμοποιήσει σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία (π.χ. διεθνείς κλήσεις).
- Η VODAFONE στις 23.01.2009 ανακοίνωσε τη διάθεση ενός πακέτου για τους συνδρομητές καρτοκινητής CU στο πλαίσιο του οποίου ο συνδρομητής πληρώνει €9 για όλο το χρόνο (άπαξ) και κάνοντας τουλάχιστον μία ανανέωση χρόνου ομιλίας το μήνα X αξίας τουλάχιστον 3€, έχει στη διάθεση του 1000 λεπτά ομιλίας και 1000 SMS/MMS προς συνδρομητές CU της VODAFONE και 30 MB mobile internet για το μήνα X+1. Το ποσό που έχει πληρώσει για την ανανέωση μπορεί να το χρησιμοποιήσει σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία (π.χ. διεθνείς κλήσεις).
- Η εταιρεία COSMOTE στις 28.01.2009 ανακοίνωσε τη διάθεση του «Call Them All 2009», το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής What's up. Ο χρήστης πληρώνει €1 για όλο το χρόνο (άπαξ) και κάνοντας τουλάχιστον μία ανανέωση χρόνου ομιλίας το μήνα X, έχει στη διάθεση του 1000 λεπτά ομιλίας και 1000 SMS προς συνδρομητές What's up της COSMOTE για το μήνα X+1. Το ποσό που έχει πληρώσει για την ανανέωση μπορεί να το χρησιμοποιήσει σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία (π.χ. διεθνείς κλήσεις).

- Στις 29.01.2009 η VODAFONE, για το πακέτο που είχε προσφέρει στις 23.01.2009 μειώνει την εφάπαξ χρέωση από 9€ σε 1€. Τα λοιπά χαρακτηριστικά του πακέτου δεν μεταβάλλονται.
- Μετά την ανακοίνωση της COSMOTE (28.1.2009) και της VODAFONE (29.1.2009), η WIND στις 02.02.2009 μείωσε και αυτή το εφάπαξ τέλος σε 1€. Τα λοιπά χαρακτηριστικά του πακέτου δεν μεταβάλλονται ουσιαστικά.
- Η COSMOTE στις 26.11.2009 ανακοίνωσε τη διάθεση του «Call Them All Plus», το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής What's up. Ο χρήστης πληρώνοντας €7 έχει στη διάθεση του 1200 λεπτά ομιλίας και 1200 SMS προς συνδρομητές What's up της COSMOTE για ένα μήνα.
- Η VODAFONE στις 01.12.2009 ξεκίνησε τη διάθεση ενός πακέτου το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής CU. Ο χρήστης πληρώνοντας €7 έχει στη διάθεση του 1200 λεπτά ομιλίας και 1200 SMS προς συνδρομητές CU της VODAFONE καθώς και 30MB για ένα μήνα.
- Η WIND στις 09.12.2009 ξεκίνησε τη διάθεση του ενός πακέτου, το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής F2G. Με €7 ο συνδρομητής έχει στη διάθεση του 1200 λεπτά ομιλίας και 1200 SMS προς συνδρομητές F2G για ένα μήνα.

2010

- Η VODAFONE στις 29.1.2010 ανακοίνωσε τη διάθεση ενός πακέτου για όλους τους συνδρομητές καρτοκινητής της. Με κάθε ανανέωση 10 ή περισσότερων ευρώ έχει στη διάθεση του 1500 λεπτά ομιλίας και 1500 SMS προς όλους τους συνδρομητές της VODAFONE (on-net) για ένα μήνα. Το ποσό που έχει πληρώσει για την ανανέωση μπορεί να το χρησιμοποιήσει σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία (π.χ. διεθνείς κλήσεις).
- Η COSMOTE στις 12.2.2010 ξεκίνησε τη διάθεση του «Call Them All 1500», το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής What's up. Ο χρήστης πληρώνοντας €3 έχει στη διάθεση του 1500 λεπτά ομιλίας και 1500 SMS προς συνδρομητές What's up της COSMOTE για ένα μήνα. Το εν λόγω πρόγραμμα διατίθεντο μέχρι 28.2.2010, ίσχυε μέχρι 31.12.2010 και πήρε παράταση μέχρι τις 31.01.2011.
- Η VODAFONE στις 19.2.2010 ξεκίνησε τη διάθεση του ενός πακέτου, το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής CU. Με κάθε ανανέωση 5 ή περισσότερων ευρώ έχει στη διάθεση του 1500 λεπτά ομιλίας και 1500 SMS προς συνδρομητές CU της VODAFONE για ένα μήνα. Το ποσό που έχει πληρώσει για την ανανέωση μπορεί να το χρησιμοποιήσει σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία (π.χ. διεθνείς κλήσεις).
- Η COSMOTE στις 25.2.2010 (ή 01.03) ξεκίνησε τη διάθεση του «Δωρεάν Call Them All 1500», το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής What's up. Με κάθε ανανέωση 5 ή περισσότερων ευρώ έχει στη διάθεση του 1500 λεπτά ομιλίας και 1500

SMS προς συνδρομητές What's up της COSMOTE για ένα μήνα. Το ποσό που έχει πληρώσει για την ανανέωση μπορεί να το χρησιμοποιήσει σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία (π.χ. διεθνείς κλήσεις).

- Η WIND το Μάρτιο του 2010 ξεκίνησε τη διάθεση ενός πακέτου για του συνδρομητές καρτοκινητής F2G με ημερομηνία λήξης της διάθεσης στις 30/4/2010. Με το συγκεκριμένο πακέτο, το οποίο διατίθεται δωρεάν, οι συνδρομητές έχουν στη διάθεση τους κάθε μήνα (χωρίς καμία πληρωμή ή προϋπόθεση ανανέωσης) 1500 λεπτά ομιλίας και 1500 SMS προς συνδρομητές F2G της WIND και 100MB mobile internet.
- Η εταιρεία WIND στις 19.04.2010 ξεκίνησε τη διάθεση του ενός πακέτου, το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής Q. Με 1 ευρώ ο συνδρομητής έχει στη διάθεση του 1500 λεπτά ομιλίας και 1500 SMS προς συνδρομητές WIND και Q για ένα μήνα και επιπλέον 100MB.
- Η WIND στις 05.05.2010 ξεκίνησε τη διάθεση του ενός πακέτου, το οποίο απευθύνεται σε συνδρομητές καρτοκινητής F2G. Με κάθε ανανέωση 5 ή περισσότερων ευρώ έχει στη διάθεση του 1500 λεπτά ομιλίας και 1500 SMS προς συνδρομητές F2G της WIND για ένα μήνα. Το ποσό που έχει πληρώσει για την ανανέωση μπορεί να το χρησιμοποιήσει σε οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία (π.χ. διεθνείς κλήσεις).
- Η VODAFONE με νέα προσφορά, η οποία ανακοινώθηκε στις 26.01.2011 (έναρξη διάθεσης 03.02.2011 έως 30.06.2011), έδινε στους συνδρομητές Vodafone CU: 300 λεπτά προς Vodafone CU με κάθε ανανέωση €5, 600 λεπτά προς όλη τη Vodafone με κάθε ανανέωση €10 και 1200 λεπτά και 1200 SMS προς όλη τη Vodafone καθώς και 60MB με κάθε ανανέωση €20. Τις ίδιες προσφορές προώθησε η Vodafone και για τα άλλα της καρτοκινητά προϊόντα (με εξαίρεση το bonus της κάρτας των €5).
- Η προσφορά της Cosmote ανακοινώθηκε και εισήχθη στην βάση του What's Up την 01.02.2011 και είχε ισχύ μέχρι τις 30.06.2011. Έδινε 600 λεπτά bonus προς What's Up με κάθε ανανέωση €10 και 1200 λεπτά και 1200 SMS bonus προς What's Up με κάθε ανανέωση €20. Στις 25.02.2011, η COSMOTE έδωσε και αυτή top-up and get προσφορά με €5 ανανέωση έδινε 300 λεπτά δωρεάν.

Αρκετές προσφορές πραγματοποιήθηκαν και στα πιο «ενήλικα» προγράμματα καρτοκινητής τηλεφωνίας (Cosmοκάρτα, A la Carte) ωστόσο δεν είχαν την ένταση και τη συχνότητα των προσφορών στα «νεανικά» καρτοκινητά προγράμματα.

Οι συνολικές συνδέσεις καρτοκινητής (Πίνακας 17 **Σφάλμα! Το αρχείο προέλευσης της αναφοράς δεν βρέθηκε.**), μετά τη διόρθωση λόγω ταυτοποίησης, εμφανίζουν μια αυξητική τάση μέχρι το τέλος του 2012 και στη συνέχεια μικρή πτώση για δύο χρόνια και μικρή αύξηση για τα επόμενα δύο έτη. Στις ενεργείς συνδέσεις καρτοκινητής υπάρχουν διακυμάνσεις (Πίνακας 18 **Σφάλμα! Το αρχείο προέλευσης της αναφοράς δεν βρέθηκε.**).

Πίνακας 17

Εξέλιξη αριθμού συνδέσεων καρτοκινητής

Συνδέσεις Καρτοκινητής	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	9.628.517	11.481.537	13.770.725	15.729.240	10.420.800	10.421.426	11.070.410	11.769.114	11.611.235	11.518.046	12.092.208

Πίνακας 18

Εξέλιξη αριθμού ενεργών συνδέσεων καρτοκινητής

Ενεργείς συνδέσεις Καρτοκινητής	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	6.818.483	7.570.927	8.705.857	8.718.276	7.794.727	7.772.476	8.382.336	8.275.476	7.950.510	8.397.588	8.354.116

[...]

Πίνακας 19

Εξέλιξη μεριδίων βάσει συνολικών συνδέσεων καρτοκινητής

Συνδέσεις Συμβολαίου	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	35-45%	35-45%	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	35-45%	35-45%	35-45%	35-45%
[...]	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%	25-35%	25-35%	25-35%	35-45%	35-45%
[...]	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%	25-35%	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%

Πίνακας 20

Εξέλιξη μεριδίων βάσει συνολικών ενεργών συνδέσεων καρτοκινητής

Συνδέσεις Συμβολαίου	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	25-35%	35-45%	35-45%	45-55%	55-65%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%
[...]	35-45%	25-35%	25-35%	25-35%	15-25%	25-35%	15-25%	15-25%	25-35%	25-35%	25-35%
[...]	25-35%	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	25-35%	15-25%	15-25%	15-25%

Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Στους Πίνακες 21-22 παρουσιάζονται οι πληροφορίες που έχει στη διάθεση της η ΕΕΤΤ για τα επιμέρους προγράμματα καρτοκινητής.

Πίνακας 21

Συνολικές Συνδέσεις Προγραμμάτων Καρτοκινητής

Συνδέσεις Καρτοκινητή	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
What's up	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmokarta	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Frog	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Λοιπά C	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a	n/a
CU	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	[...]
Ala Carte/Νέο Καρτοκινητό Vodafone/ Καρτοκινητό Vodafone	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	[...]
Vodafone International	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	[...]
Tazamobile	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a	n/a
Καρτοκινητή Ολυμπιακός	n/a	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a
Λοιπά V	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a
F2G	n/a	n/a	n/a	[...]	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Q	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Νέα Καρτοκινητή WIND	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
WIND CARD to all	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Λοιπά W	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a

Πίνακας 22

Ενεργείς Συνδέσεις Προγραμμάτων Καρτοκινητής

Ενεργές Συνδέσεις Καρτοκινητής	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
What's up	n/a	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a	n/a
Cosmokarta	n/a	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a	n/a

V.5 Διαφημιστική Δαπάνη

Και οι τρεις εταιρίες δαπανούν σημαντικά ποσά για την προώθηση των προϊόντων τους. Με βάση τα υποβληθέντα στοιχεία προκύπτουν τα ακόλουθα σημεία:

1. Η συνολική διαφημιστική δαπάνη (Διάγραμμα 1) έφτασε στο ανώτατο σημείο το 2009 ξεπερνώντας τα 68 εκατ. ευρώ [...]. Εν συνεχεία, η διαφημιστική δαπάνη σημείωσε δραματική πτώση ανερχόμενη το 2013 στα 24,8 εκατ. ευρώ (μείωση 64% σε σχέση με το 2009). Εντούτοις στη συνολική διαφημιστική δαπάνη [...].

Διάγραμμα 1

Συνολική Διαφημιστική Δαπάνη

[...]

2. Η διαφημιστική δαπάνη για συμβόλαιο-ιδιώτες (Διάγραμμα 2) έφτασε στο ανώτατο σημείο το 2009 με 24 εκατ. ευρώ [...]. Το 2013 η διαφημιστική δαπάνη ανήλθε στα 13,2 εκατ. ευρώ (μείωση 45% σε σχέση με το 2009 αλλά αύξηση 27% σε σχέση με το 2012) [...].

Διάγραμμα 2

Συμβόλαιο-Ιδιώτες

[...]

3. Η διαφημιστική δαπάνη για συμβόλαιο-επαγγελματίες (Διάγραμμα 3) έφτασε στο ανώτατο σημείο το 2009 με 4,8 εκατ. ευρώ [...]. Το 2013 η διαφημιστική δαπάνη ανήλθε στα 1,6 εκατ. ευρώ (μείωση 67% σε σχέση με το 2009).

Διάγραμμα 3

Συμβόλαιο -Επαγγελματίες

[...]

4. Η διαφημιστική δαπάνη για την καρτοκινητή (Διάγραμμα 4) έφτασε στο ανώτατο το 2009 με 39,3 εκατ. ευρώ [...]. Το 2013 η διαφημιστική δαπάνη ανήλθε στα 9,9 εκατ. ευρώ σημειώνοντας πτώση 75% σε σχέση με το 2009.

Διάγραμμα 4

Διαφημιστική δαπάνη για την καρτοκινητή

[...]

5. Η διαφημιστική δαπάνη για το «νεανικό»⁴⁴ πρόγραμμα καρτοκινητής (Διάγραμμα 5) έφτασε στο ανώτατο σημείο το 2009 με 22,8 εκατ. ευρώ [...]. Το 2013 το αντίστοιχο συνολικό ποσό ανήλθε στα 9,0 εκατ. ευρώ (μείωση 60% σε σχέση με το 2009) [...].

Διάγραμμα 5

Καρτοκινητή-Βασικό

[...]

6. [...]

Διάγραμμα 6

Διαφημιστική δαπάνη Cosmote

[...]

7. [...]

Διάγραμμα 7

Διαφημιστική δαπάνη Vodafone

[...]

8. [...]

Διάγραμμα 8

Διαφημιστική δαπάνη Wind

[...]

⁴⁴ What's up για Cosmote, CU για Vodafone και F2G για WIND

V.6 Καταστήματα και Δίκτυα Διανομής υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας

V.6.1 Καταστήματα

Η COSMOTE, πέρα από τα δικά της καταστήματα και των συνεργατών της χρησιμοποιεί και τα καταστήματα του ΟΤΕ (ως 100% θυγατρική του) και του ΓΕΡΜΑΝΟΥ (αποκλειστικά για COSMOTE μετά την εξαγορά που πραγματοποιήθηκε το 2006). [...]

Τα Διαγράμματα 9 έως 11 παρουσιάζουν τον αριθμό των καταστημάτων για τις τρεις εταιρείες.

Διάγραμμα 9

Αριθμός Καταστημάτων με προϊόντα/υπηρεσίες COSMOTE

$$[\dots]$$

Διάγραμμα 10

Αριθμός Καταστημάτων με προϊόντα/υπηρεσίες VODAFONE

$$[\dots]$$

Διάγραμμα 11

Αριθμός Καταστημάτων με προϊόντα/υπηρεσίες WIND

$$[\dots]$$

V.6.2 Δίκτυα Διανομής

Οι Πίνακες 25-27 παρουσιάζουν τον τρόπο διανομής των προϊόντων της COSMOTE, καθώς και την κατανομή των νέων συνδέσεων για την περίοδο 2007-20012 στα σχετικά κανάλια διανομής. [...].

Πίνακας 25

Δίκτυα Διανομής-Καρτοκινητής COSMOTE

[illegible]

2009	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2010	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2011	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2012	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 26

Δίκτυα Διανομής-Συμβόλαιο (Οικιακοί & Επαγγελματίες) COSMOTE

	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
Έτος								ΣΥΝΟΛΟ
2007	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2008	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2009	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2010	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2011	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2012	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 27

Δίκτυα Διανομής – Καρτοσυμβόλαιο COSMOTE

	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
Έτος								ΣΥΝΟΛΟ
2007	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2008	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2009	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2010	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2011	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2012	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Οι Πίνακες 28-30 παρουσιάζουν τον τρόπο διανομής των προϊόντων της VODAFONE καθώς και την κατανομή των νέων συνδέσεων για την περίοδο 2007-20012 στα σχετικά κανάλια διανομής. Σημειώνεται ότι έχουν γίνει σχετικές υποθέσεις κατανομής τόσο για τους συνδρομητές καρτοκινητής Ιανουαρίου-Μαρτίου 2011 όσο και τους επαγγελματίες συνδρομητές συμβολαίου των ετών 2007-2009 για τους οποίους δεν υπάρχει αναλυτική κατανομή παρά μόνο συνολικά στοιχεία. [...]

Πίνακας 28

Δίκτυα Διανομής-Καρτοκινητής VODAFONE

	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
Έτος									ΣΥΝΟΛΟ
2007	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2008	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2009	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2010	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2011	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2012	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 29

Δίκτυα Διανομής-Συμβόλαιο (Οικιακοί & Επαγγελματίες) VODAFONE

	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
Έτος						ΣΥΝΟΛΟ
2007	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2008	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2009	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2010	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2011	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2012	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 30

Δίκτυα Διανομής-Καρτοσυμβόλαια VODAFONE

	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
Έτος						ΣΥΝΟΛΟ
2007	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2008	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2009	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 33

Δίκτυα Διανομής- Καρτοσυμβόλαιο WIND

Έτος	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	ΣΥΝΟΛΟ
2007	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2008	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2009	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2010	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2011	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2012	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

V.7 Μέσο Έσοδο ανά συνδρομητή από υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας (Average Revenue per User – ARPU)

Οι συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας συμβάλλουν στα έσοδα των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας τόσο σε επίπεδο λιανικής (μέσω των λιανικών υπηρεσιών που αγοράζουν πχ πάγιο για συνδρομητές συμβολαίου) όσο και σε επίπεδο χονδρικής (μέσω των κλήσεων που τερματίζουν σε συνδρομητές μίας εταιρείας και για τις οποίες εισπράττεται τέλος τερματισμού κινητής).

Στον Πίνακα 34 παρουσιάζεται το μέσο μηνιαίο έσοδο ανά συνδρομητή από λιανικές υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας⁴⁵. Στους Πίνακες 35-36 το μέσο μηνιαίο έσοδο ανά συνδρομητή από υπηρεσίες λιανικής κινητής τηλεφωνίας περιλαμβάνεται χωριστά για συνδρομητές συμβολαίου και συνδρομητές καρτοκινητής.

Πίνακας 34

Μέσο μηνιαίο έσοδο ανά συνδρομητή από λιανικές υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας (ενεργών συνδέσεων)

ARPU από υπηρεσίες λιανικής - (επί ενεργών συνδέσεων)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	22,4	20,6	18,1	16,1	15,2	13,8	12,0	11,3	10,7	10,2

Πίνακας 35

⁴⁵ Για τον υπολογισμό διαιρείται το σχετικό συνολικό έσοδο με το μέσο όρο των αντίστοιχων συνδρομητών βάσει των τιμών στην αρχή και στο τέλος του έτους.

**Μέσο μηνιαίο έσοδο ανά συνδρομητή από λιανικές υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας συμβολαίου
(ενεργών συνδέσεων)**

ARPU από υπηρεσίες λιανικής - συμβολαίου (επί ενεργών συνδέσεων)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	41,3	38,9	36,3	32,4	28,6	26,7	24,0	22,3	21,1	20,3

Πίνακας 36

**Μέσο μηνιαίο έσοδο ανά συνδρομητή καρτοκινητής από λιανικές υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας
(ενεργών συνδέσεων)**

ARPU από υπηρεσίες λιανικής - καρτοκινητή (επί ενεργών συνδέσεων)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	10,4	9,6	7,6	6,3	6,8	6,2	5,1	4,9	4,6	4,4

Από τους παραπάνω Πίνακες προκύπτει ότι οι συνδρομητές συμβολαίου ξοδεύουν μηνιαίως κατά μέσο όρο περίπου τετραπλάσιο ποσό για λιανικές υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας σε σχέση με τους συνδρομητές καρτοκινητής.

VI . ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

VI.1 Διαχρονικό Δίκαιο

Με την έναρξη ισχύος του ν. 3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού την 20.4.2011, αντικαταστάθηκε ο ν. 703/77 (Περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού). Βάσει των αρχών που διέπουν τη διαχρονική εφαρμογή του δικαίου, καθώς και βάσει των αρχών της ασφάλειας δικαίου και της προστασίας της δικαιολογημένης εμπιστοσύνης, εφαρμοστέες είναι οι διατάξεις ουσιαστικού δικαίου οι οποίες ίσχυαν κατά τον χρόνο επελεύσεως των γεγονότων που συνιστούν την παράβαση, χωρίς να έχει σημασία ο χρόνος κατά τον οποίο εφαρμόζονται οι σχετικές διατάξεις και επιβάλλονται οι σχετικές κυρώσεις. Έτσι, κάθε συμπεριφορά η οποία έλαβε χώρα μέχρι την 20.4.2011 (ημερομηνία θέσης σε ισχύ του ν. 3959/2011), και η οποία πιθανολογείται ότι πληροί τις προϋποθέσεις εφαρμογής των προβλεπόμενων στα άρθρα 1 και 2 του ν. 703/77 παραβάσεων, αξιολογείται βάσει των προαναφερόμενων άρθρων. Συνεπώς, στα πραγματικά περιστατικά της υπό κρίση υπόθεσης, τα οποία εμπίπτουν στο *ratione materiae* και *ratione temporis* πεδίο εφαρμογής των άρθρων 1 και 2 του ν. 703/77, εφαρμόζονται οι ουσιαστικού δικαίου κανόνες των εν λόγω άρθρων. Σε κάθε περίπτωση, δεν υφίσταται εν προκειμένω ουδεμία ουσιαστική διαφοροποίηση μεταξύ των διατάξεων για την καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης και τις απαγορευμένες συμπράξεις στους δύο νόμους, δεδομένου ότι οι διατάξεις των άρθρων 1 και 2 του ν. 703/77 είναι όμοιες με τις αντίστοιχες διατάξεις των άρθρων 1 και 2 του ν. 3959/2011, καθώς και κατ' ουσίαν όμοιες (εκτός του κριτηρίου επίδρασης στο διακοινοτικό εμπόριο) με τις αντίστοιχες διατάξεις των άρθρων 101 και 102 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ), οι οποίες εξάλλου εφαρμόζονται και παραλλήλως στην κρινόμενη υπόθεση.

VI.2 Αναφορικά με την Αρμοδιότητα της ΕΕΤΤ

Σύμφωνα με το Ν. 3431/2006⁴⁶ περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών, και συγκεκριμένα με τη διάταξη του άρθρου 12 στοιχ. στ' αυτού, η ΕΕΤΤ «μεριμνά για την τήρηση της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και εφαρμόζει τις διατάξεις του Ν. 703/1977 (νυν Ν. 3959/2011), όπως ισχύει, σε σχέση με την άσκηση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων ηλεκτρονικών επικοινωνιών, καθώς και τις διατάξεις των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης της Ρώμης (νυν άρθρα 101 και 102 ΣΛΕΕ) σύμφωνα με τον Κανονισμό 1/2003/ΕΚ». Επιπλέον, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 12 στοιχ. λε' του Ν. 3431/2006, η ΕΕΤΤ «απευθύνει οδηγίες και συστάσεις, επιβάλλει πρόστιμα και λοιπές διοικητικές κυρώσεις σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία, συμπεριλαμβανομένων των ποινών και κυρώσεων που προβλέπονται

⁴⁶ Ν. 3431/2006 «Περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και άλλες διατάξεις», ΦΕΚ Α' 13/3.2.2006.

στο Ν. 703/1977 (νυν Ν. 3959/2011),⁴⁷ όπως ισχύει, και παραπέμπει τους παραβάτες στις αρμόδιες δικαστικές αρχές».

Σύμφωνα με το άρθρο 12 του Νόμου 4070/2012, η ΕΕΤΤ είναι αρμόδια να:

«ελέγχει τους παρόχους δικτύων ή/ και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών και (να) επιβάλλει τις σχετικές κυρώσεις» (άρθρο 12 στοιχείο β),

«μεριμνά για την τήρηση της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και ταχυδρομικών υπηρεσιών και (να) εφαρμόζει τις διατάξεις του ν. 3959/2011 (Α 93) σε σχέση με την άσκηση των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων ηλεκτρονικών επικοινωνιών, καθώς και τις διατάξεις των άρθρων 101 και 102 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ενοποιημένη Απόδοση), καθώς και τον Κανονισμό 1/2003/ΕΚ (L 001)» (άρθρο 12 στοιχείο στ),

«διενεργεί ακροάσεις για τη διαπίστωση παραβάσεων διατάξεων του παρόντος νόμου, καθώς και για κάθε άλλη περίπτωση, για την οποία ρητά δίδεται σχετική αρμοδιότητα με τον παρόντα νόμο» (άρθρο 12 στοιχείο η),

«ζητά με αιτιολογημένο αίτημά της και στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, καθώς και από τα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που δραστηριοποιούνται στον τομέα του ραδιοεξοπλισμού και τηλεπικοινωνιακού τερματικού εξοπλισμού, κάθε πληροφορία τεχνικού, χρηματοοικονομικού και νομικού περιεχομένου που απαιτείται για να διασφαλίζεται η συμμόρφωση προς τις διατάξεις του παρόντος νόμου, τις κανονιστικές της αποφάσεις και τους όρους της αδείας τους.[...]» (άρθρο 12 στοιχείο ιστ, εδάφιο 1),

«ρυθμίζει την πρόσβαση και διασύνδεση, σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος, εκδίδοντας κανονιστικές πράξεις σε όσες περιπτώσεις αυτό απαιτείται» (άρθρο 12 στοιχείο κστ).

Στην περίπτωση (λδ) του ως άνω άρθρου ορίζεται ότι η ΕΕΤΤ: «απευθύνει οδηγίες και συστάσεις, επιβάλλει κατ' αποκλειστικότητα πρόστιμα και λοιπές διοικητικές κυρώσεις, σε εταιρείες που δραστηριοποιούνται στους τομείς ηλεκτρονικών επικοινωνιών σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία, συμπεριλαμβανομένων των ποινών και κυρώσεων που προβλέπονται στο ν. 3959/2011 (Α 93') και παραπέμπει τους παραβάτες στις αρμόδιες δικαστικές αρχές».

Σύμφωνα με το άρθρο 77 παρ. 1 και 2 του ν. 4070/2012:

⁴⁷ Σύμφωνα με το άρθρο 9 του Ν. 3959/2011, η Επιτροπή Ανταγωνισμού, αν διαπιστώσει ύστερα από σχετική έρευνα παράβαση των κανόνων για τον ελεύθερο ανταγωνισμό (των άρθρων 1, 2 και 11 του Ν. 3959/2011 ή/και των άρθρων 101 και 102 ΣΛΕΕ), μπορεί με απόφασή της, διαζευκτικά ή σωρευτικά, να απευθύνει συστάσεις ή/και να υποχρεώσει τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να παύσουν την παράβαση και να παραλείπουν αυτή στο μέλλον ή/και να επιβάλλει μέτρα συμπεριφοράς ή διαρθρωτικού χαρακτήρα, τα οποία πρέπει να είναι αναγκαία και πρόσφορα για την παύση της παράβασης ανάλογα με το είδος και τη βαρύτητα αυτής, ή/και τέλος να επιβάλλει πρόστιμο στις επιχειρήσεις που υπέπεσαν στην παράβαση ή/και να απειλήσει πρόστιμο σε περίπτωση συνέχισης ή επανάληψης της παράβασης. Δυνάμει της διάταξης του άρθρου 12 στοιχ. λε' του Ν. 3431/2006, η ΕΕΤΤ έχει τις ίδιες εξουσίες για επιβολή ποινών και κυρώσεων.

«1. Εάν η Ε.Ε.Τ.Τ. διαπιστώσει ότι πάροχος ηλεκτρονικών επικοινωνιών δεν τηρεί έναν ή περισσότερους όρους της Γενικής Άδειας, των δικαιωμάτων χρήσης ραδιοσυχνοτήτων ή/και αριθμών, των ειδικών υποχρεώσεων, που προβλέπονται στα άρθρα 44, 47 παράγραφοι 1, 2, 4, 5 και 49 του παρόντος, των υποχρεώσεων της ως καθορισμένη επιχείρηση, της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών ή δεν παρέχει τις πληροφορίες που αναφέρονται στην παράγραφο 1 του άρθρου 38 του παρόντος, κοινοποιεί σε αυτόν την εν λόγω διαπίστωση και του παρέχει τη δυνατότητα να εκθέσει τις απόψεις του στο πλαίσιο σχετικής ακρόασης ή/και να αποκαταστήσει τη νομιμότητα εντός εύλογου χρονικού διαστήματος»,

2. Η Ε.Ε.Τ.Τ. με ειδικά αιτιολογημένη απόφασή της και ύστερα από προηγούμενη ακρόαση των ενδιαφερομένων, δύναται να απαιτήσει την παύση της παράβασης στην οποία αναφέρεται η παράγραφος 1, είτε αμέσως είτε εντός ευλόγου χρονικού διαστήματος, και να λαμβάνει κατάλληλα και αναλογικά μέτρα που αποβλέπουν στην εξασφάλιση της συμμόρφωσης και να επιβάλλει μία ή περισσότερες από τις παρακάτω κυρώσεις: α) Σύσταση. β) Πρόστιμο έως 3.000.000 ευρώ το οποίο εισπράττεται σύμφωνα με τον Κώδικα Εισπράξεων Δημοσίων Εσόδων (Κ.Ε.Δ.Ε.) και το οποίο μπορεί να περιλαμβάνει περιοδικές ποινές με αναδρομικό αποτέλεσμα. Η Ε.Ε.Τ.Τ. μπορεί να προβλέψει την καταβολή του ποσού του προστίμου σε δόσεις. γ) Αναστολή ή ανάκληση των δικαιωμάτων παροχής δικτύων ή/και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών λειτουργίας υπό καθεστώς Γενικής Άδειας, καθώς και των δικαιωμάτων χρήσης, ειδικών υποχρεώσεων σε περίπτωση σοβαρών και επανειλημμένων παραβάσεων. Στην περίπτωση αυτή, η Ε.Ε.Τ.Τ. μπορεί να επιβάλλει αποτελεσματικές, αναλογικές και αποτρεπτικές κυρώσεις και ποινές που θα καλύπτουν τη χρονική περίοδο κάθε παράβασης, ακόμη και εάν η παράβαση έχει μετέπειτα παύσει να υφίσταται. δ) Διαταγή να διακοπεί ή να καθυστερήσει η παροχή υπηρεσίας ή ομάδας υπηρεσιών η οποία, εάν συνεχιζόταν, θα κατέληγε σε σοβαρή στρέβλωση του ανταγωνισμού, ενώ εκκρεμεί η συμμόρφωση με τις υποχρεώσεις πρόσβασης που έχουν επιβληθεί μετά από ανάλυση αγοράς σύμφωνα με το άρθρο 43 του παρόντος.»

VI.3 Εφαρμοστέες Διατάξεις της νομοθεσίας περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών

Ex ante ρύθμιση της σχετικής χονδρικής αγοράς τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα

Κατά το χρονικό διάστημα που έλαβαν χώρα τα πραγματικά περιστατικά της υπό κρίση υπόθεσης, αναφορικά με τις εφαρμοστέες διατάξεις της ex ante νομοθεσίας ηλεκτρονικών επικοινωνιών, ως προς τη ρύθμιση της χονδρικής αγοράς τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα, λεκτέα τα ακόλουθα:

Σύμφωνα με το κανονιστικό πλαίσιο περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών⁴⁸ το οποίο ενσωματώθηκε στην εθνική νομοθεσία με το Νόμο 3431/2006 (ΦΕΚ 13/Α'/03.02.06) «Περί

⁴⁸ Ιδίως Οδηγία 2002/21/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 7^{ης} Μαρτίου 2002 σχετικά με κοινό κανονιστικό πλαίσιο για δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών (οδηγία πλαίσιο), Οδηγία 2002/19/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 7^{ης} Μαρτίου 2002 σχετικά με πρόσβαση σε δίκτυα ηλεκτρονικών επικοινωνιών και συναφείς ευκολίες, καθώς και με τη

Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών και άλλες διατάξεις» και ιδίως το άρθρο 36 αυτού, η ΕΕΤΤ, βάσει των αρμοδιοτήτων της από το άρθρο 12 περ. (α) του Νόμου, καλείται να ορίσει σχετικές αγορές στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, λαμβάνοντας υπόψη τις εθνικές συνθήκες - ιδίως τις σχετικές γεωγραφικές αγορές στην Ελληνική επικράτεια- ακολουθώντας τη διαδικασία ορισμού αγορών που περιγράφεται στην Οδηγία Πλαίσιο (Κεφάλαιο Δ» του Νόμου 3431/2006), τηρουμένων των άρθρων 16 και 17 του ιδίου Νόμου (άρθρα 6 και 7 της Οδηγίας Πλαίσιο). Η Οδηγία Πλαίσιο και ο Ν.3431/2006 (άρθρα 35 και 37) ορίζουν περαιτέρω ότι κατόπιν της ολοκλήρωσης του ορισμού των σχετικών αγορών, σύμφωνα με τις προβλεπόμενες διαδικασίες, η ΕΕΤΤ υποχρεούται να διεξάγει ανάλυση της αποτελεσματικότητας του ανταγωνισμού στις ως άνω αγορές σύμφωνα με το κοινοτικό δίκαιο, λαμβάνοντας ιδιαιτέρως υπόψη τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, καθώς και τη Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών που επιδέχονται εκ των προτέρων ρύθμιση [(Ε(2007) 5406, (ΟJ L344/65, 28-12-2007)] (εφεξής «Σύσταση 2007»). Βάσει των απαιτήσεων του άρθρου 37 και του άρθρου 42 παρ. 5 του Ν. 3431/2006 (ΦΕΚ 13/Β/2006), καθώς και του άρθρου 16(4) της Οδηγίας Πλαίσιο, η ΕΕΤΤ εφόσον διαπιστώσει, με βάση την ανάλυση του ανταγωνισμού, ότι μια συγκεκριμένη σχετική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική, ορίζει την επιχείρηση ή τις επιχειρήσεις με ΣΙΑ στην εν λόγω αγορά και επιβάλλει τις ενδεδειγμένες ειδικές κανονιστικές υποχρεώσεις που επιλέγονται από μια λίστα που περιλαμβάνεται στην Οδηγία για την Πρόσβαση⁴⁹ (δύνатаι να προτείνει εναλλακτικά ή συμπληρωματικά και άλλες κανονιστικές υποχρεώσεις, εφόσον θεωρούνται κατάλληλες⁵⁰) ή διατηρεί ή τροποποιεί τις εν λόγω υποχρεώσεις, εφόσον αυτές υφίστανται ήδη. Σύμφωνα με το Άρθρο 8 (2) της Οδηγίας για την Πρόσβαση και το Ν. 3431/2000, η ΕΕΤΤ υποχρεούται να επιβάλει κάποια υποχρέωση ή υποχρεώσεις σε επιχειρήσεις με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ)⁵¹ στις προσδιορισθείσες σχετικές αγορές. Ειδικά το άρθρο 42 παρ. 5 και 7 του Ν. 3431/2006 ορίζει μεταξύ άλλων ότι: «5. Η Ε.Ε.Τ.Τ., μετά από ανάλυση της αγοράς, η οποία πραγματοποιείται σύμφωνα με το άρθρο 37, μπορεί να επιβάλει κατά περίπτωση, σε φορείς εκμετάλλευσης με Σημαντική Ισχύ σε συγκεκριμένη αγορά τις υποχρεώσεις των άρθρων 43, 44 και 45...» «7. Οι υποχρεώσεις που επιβάλλονται σύμφωνα με το παρόν άρθρο είναι αναλογικές και δικαιολογημένες. Οι υποχρεώσεις αυτές επιβάλλονται κατόπιν διαβούλευσης σύμφωνα με τα άρθρα 16 και 17». Σύμφωνα με τα άρθρα 12 στοιχείο ιβ και το άρθρο 17 του Ν. 3431/2006, η ΕΕΤΤ προβαίνει σε διαβούλευση σε κάθε περίπτωση πριν από τη λήψη μέτρων που έχουν σημαντική επίπτωση στη σχετική αγορά, κατ' εφαρμογή του παρόντος νόμου, δίδοντας στα ενδιαφερόμενα μέρη τη δυνατότητα να υποβάλουν τις

διασύνδεσή τους (οδηγία για την πρόσβαση), Σύσταση της Επιτροπής της 17ης Δεκεμβρίου 2007 «αναφορικά με σχετικές Αγορές Προϊόντων και Υπηρεσιών στον Τομέα των Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών οι οποίες επιδέχονται εκ των προτέρων κανονιστική ρύθμιση, σύμφωνα με την Οδηγία 2002/21/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με κοινό κανονιστικό πλαίσιο για Δίκτυα και Υπηρεσίες Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών (Ε(2007) 5406], (ΟJ L344/65, 28-12-2007) («Νέα Σύσταση») και 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/С 165/03), («Κατευθυντήριες Γραμμές»).

⁴⁹ Βλέπε Άρθρο 8.

⁵⁰ Βλέπε κατωτέρω ανάλυση για περισσότερες λεπτομέρειες.

⁵¹ Βλέπε σχετικά και παράγραφο 114 των Κατευθυντήριων Αρχών.

παρατηρήσεις τους στο προτεινόμενο μέτρο, εντός εύλογου χρονικού διαστήματος. Σύμφωνα με τα άρθρα 12 ι και 16 (3) του Ν. 3431/2006 «3. Εφόσον η Ε.Ε.Τ.Τ., κατόπιν της διενέργειας διαβούλευσης σύμφωνα με το άρθρο 17, προτίθεται να αποφασίσει επί θέματος το οποίο: (α) εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής των άρθρων 36 ή 37 ή 42 ή 68 παρ. 1 και (β) επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ Κρατών -Μελών, κοινοποιεί και θέτει, με την επιφύλαξη του επιχειρηματικού απορρήτου, σχέδιο αιτιολογημένης απόφασης στη διάθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και των Εθνικών Ρυθμιστικών Αρχών των άλλων Κρατών-Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης σύμφωνα με την παράγραφο 1 του παρόντος άρθρου. Η Ε.Ε.Τ.Τ. λαμβάνει υπόψη τις παρατηρήσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και των Εθνικών Ρυθμιστικών Αρχών των άλλων Κρατών -Μελών μόνον εφόσον υποβληθούν εντός αποκλειστικής προθεσμίας ενός μηνός ή εντός της προθεσμίας του άρθρου 17, εάν η προθεσμία αυτή είναι μεγαλύτερη. Η Ε.Ε.Τ.Τ. κοινοποιεί στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή την τελική απόφαση.» Σύμφωνα με την Οδηγία Πλαίσιο, η διαδικασία ανάλυσης της αγοράς σύμφωνα με το Άρθρο 16 πρέπει να ακολουθεί χρονικά τον ορισμό της σχετικής αγοράς, ο οποίος λαμβάνει χώρα το συντομότερο δυνατό μετά την υιοθέτηση, ή τη μεταγενέστερη αναθεώρηση της Σύστασης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις Σχετικές Αγορές⁵². Κατά τον ορισμό των σχετικών αγορών και τη διεξαγωγή της ανάλυσης του ανταγωνισμού επί αυτών, η ΕΕΤΤ καλείται να λάβει υπόψη στο μέγιστο δυνατό βαθμό τη Σύσταση για τις Σχετικές Αγορές καθώς και τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.⁵³ Περαιτέρω, σύμφωνα με το άρθρο 35 παράγραφος 3 και το άρθρο 36 παρ. 1 του Ν. 3431/2006: «35. 3. Η διαδικασία ανάλυσης της αγοράς, η οποία περιλαμβάνει τον ορισμό των σχετικών αγορών, τη διενέργεια ανάλυσης του επιπέδου του ανταγωνισμού, τον ορισμό επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ και τον προσδιορισμό των κατά περίπτωση κατάλληλων και αναλογικών ειδικών κανονιστικών υποχρεώσεων, διενεργείται από την Ε.Ε.Τ.Τ. ανά τακτά χρονικά διαστήματα τα οποία δεν μπορεί να υπερβαίνουν τα δύο χρόνια από την ολοκλήρωση της προηγούμενης ανάλυσης» «36. 1. Με απόφαση της Ε.Ε.Τ.Τ., η οποία εκδίδεται εντός έτους από τη δημοσίευση του παρόντος, ορίζονται οι σχετικές αγορές προϊόντων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών με βάση τις συνθήκες, που επικρατούν στον τομέα ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ελληνική αγορά, λαμβάνοντας ιδιαιτέρως υπόψη τις ισχύουσες σχετικές Συστάσεις και Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, καθώς και τις αρχές του δικαίου του ανταγωνισμού.» Η ΕΕΤΤ υποχρεούται σύμφωνα με το Άρθρο 8 (2) της Οδηγίας Πλαίσιο και το άρθρο 37 του Ν. 3431/2006, να επιβάλει μία ή περισσότερες υποχρεώσεις σε επιχειρήσεις με ΣΙΑ. Η ΕΕΤΤ έχει επίσης την υποχρέωση να διασφαλίσει επαρκή πρόσβαση, διασύνδεση και διαλειτουργικότητα υπηρεσιών με την επιφύλαξη οποιωνδήποτε άλλων υποχρεώσεων που μπορούν να επιβληθούν σε επιχειρήσεις που ορίζονται ως πάροχοι με ΣΙΑ σύμφωνα με τα Άρθρα 9-13 της Οδηγίας για την Πρόσβαση και τα άρθρα 43, 44 και 45 του Ν. 3431/2006. Οι υποχρεώσεις αυτές, είναι οι εξής:

⁵² Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την Ανάλυση της Αγοράς και την Εκτίμηση Σημαντικής Ισχύος, ΕΕ 2002 C 165/3

- Διαφάνεια (Άρθρο 9 Οδηγίας Πρόσβασης, άρθρο 43 περίπτωση α Ν. 3431/2006)
- Αμεροληψία (Άρθρο 10 Οδηγίας Πρόσβασης, άρθρο 43 περίπτωση β Ν. 3431/2006)
- Λογιστικός διαχωρισμός (Άρθρο 11 Οδηγίας Πρόσβασης, άρθρο 43 περίπτωση γ Ν. 3431/2006)
- Πρόσβαση και χρήση ειδικών ευκολιών δικτύου (Άρθρο 12 Οδηγίας Πρόσβασης, άρθρο 44 Ν. 3431/2006)), και
- Έλεγχος τιμών και κοστολόγησης (Άρθρο 13 Οδηγίας Πρόσβασης, άρθρο 45 Ν. 3431/2006).

Ειδικά αναφορικά με την **Υποχρέωση Αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης)**, ισχύουν τα κάτωθι:

Το Άρθρο 10 της Οδηγίας για την Πρόσβαση και το άρθρο 43 περίπτωση β του Ν.3431/2006 ορίζει τις απαιτήσεις σχετικά με την υποχρέωση αμεροληψίας και καλύπτει τα εξής ζητήματα:

α. Την εξουσία της ΕΕΤΤ να επιβάλλει υποχρέωση αμεροληψίας σχετικά με τη διασύνδεση και/ ή την πρόσβαση. β. Η υποχρέωση αμεροληψίας διασφαλίζει ότι ο πάροχος εφαρμόζει ισοδύναμους όρους, σε ισοδύναμες περιστάσεις, σε άλλες επιχειρήσεις που παρέχουν ισοδύναμες υπηρεσίες, και διασφαλίζει ότι ο πάροχος παρέχει υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους υπό τους ίδιους όρους και της ίδιας ποιότητας με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των εταίρων του.

Σύμφωνα με την εν λόγω διάταξη:«*Με απόφαση της Ε.Ε.Τ.Τ. μπορεί να επιβάλλονται στους φορείς εκμετάλλευσης όσον αφορά την πρόσβαση ή / και τη διασύνδεση, υποχρεώσεις: β) Αμεροληψίας, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι η φορέας εκμετάλλευσης παρέχει (αα) αφ' ενός μεν πρόσβαση ή / και διασύνδεση εφαρμόζοντας ισοδύναμους όρους σε ισοδύναμες περιστάσεις, σε άλλες επιχειρήσεις που παρέχουν ισοδύναμες υπηρεσίες, (ββ) αφ' ετέρου δε υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους με τους ίδιους όρους και την ίδια ποιότητα με εκείνες που παρέχει για τις δικές του υπηρεσίες ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των συνεργατών του.*»

ΑΠ ΕΕΤΤ 392/17/22.6.2006

Με την Απόφαση 392/17, η ΕΕΤΤ κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ενόψει των εθνικών συνθηκών, υφίσταται μια διακριτή σχετική αγορά που περιλαμβάνει την παροχή Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων σε Μεμονωμένα Δίκτυα Κινητών Επικοινωνιών με γεωγραφικό εύρος την Ελληνική Επικράτεια, στην οποία οι εταιρείες Vodafone–Panafon Ανώνυμη Ελληνική Εταιρεία Τηλεπικοινωνιών', 'Cosmote Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.' και η (τότε) ενιαία οικονομική οντότητα 'TIM Hellas Α.Ε.Β.Ε. / Q–TELECOMMUNICATIONS' (ήδη WIND) κατέχουν Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ), δυνάμει της οποίας τους επιβλήθηκε μια σειρά κατάλληλων και αναλογικών κανονιστικών υποχρεώσεων οι κυριότερες εκ των οποίων είναι οι εξής:

- i. Υποχρέωση Παροχής πρόσβασης και χρήσης συγκεκριμένων ευκολιών δικτύου.
- ii. Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης.

- iii. Υποχρέωση Διαφάνειας, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης Δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς Διασύνδεσης με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο.
- iv. Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού για τις δραστηριότητες των παρόχων με Σημαντική Ισχύ στην αγορά τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα, και
- v. Υποχρέωση ελέγχου τιμών.

Αναφορικά με τον έλεγχο τιμών, στα πλαίσια του πρώτου γύρου ανάλυσης της αγοράς, η ΕΕΤΤ επέβαλε σε κάθε ΠΔΚ ο οποίος είχε ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του (Cosmote, Vodafone, και TIM-Hellas/Q-Telecom), Υποχρέωση Ελέγχου τιμών και Κοστολόγησης με τη μορφή υποχρέωσης κοστοστρεφούς πρόσβασης και συγκεκριμένα τη σταδιακή μείωση των τελών τερματισμού έως το επίπεδο του κόστους.

Συγκεκριμένα:

- Σε κάθε οριζόμενο ως κατέχοντα ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, ΠΔΚ, επιβλήθηκε η υποχρέωση μείωσης των τελών τερματισμού (effective rates) στο δίκτυό του, σύμφωνα με μια σταδιακή πορεία (glide path) διάρκειας δέκα (10) μηνών, αρχής γενομένης από την 01.8.2006, η οποία περιλάμβανε δύο (2) περιόδους διάρκειας πέντε (5) μηνών η κάθε μία (Α και Β περίοδος).
- Για κάθε ΠΔΚ τέθηκε μια τιμή-στόχος (C), η οποία αντιστοιχεί στο κόστος του. Η τιμή στόχου προσδιορίσθηκε με την χρήση ενός μοντέλου μακροπρόθεσμου επαυξητικού κόστους (MEK - "LRIC") και επί τη βάση ενός bottom up υπολογισμού. Η διαδικασία μείωσης περιγράφεται αναλυτικά στις σχετικές αποφάσεις της ΕΕΤΤ⁵⁴.

⁵⁴ Στον πρώτο γύρο ανάλυσης της αγοράς, τα αποτελέσματα του οποίου κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή τον Ιούλιο του 2005, η ΕΕΤΤ όρισε τους τέσσερις παρόχους δικτύων κινητής ("Π.Δ.Κ") που δραστηριοποιούνταν τότε στην Ελληνική αγορά – ήτοι την Cosmote SA ("Cosmote"), Vodafone-Panafon SA ("Vodafone"), Stet Hellas SA ("Telestet") και Info-Quest ("Q-Telecom") - ως έχοντες σημαντική ισχύ στις ορισθείσες σχετικές αγορές ("ΣΙΑ"), αποτελούμενες από την παροχή σε επίπεδο χονδρικής τερματισμού κλήσεων στα μεμονωμένα δίκτυά τους. Η ΕΕΤΤ πρότεινε την εισαγωγή υποχρεώσεων μη-διακριτικής μεταχείρισης (και ως προς τις κλήσεις μέσω GSM Gateways), παροχής πρόσβασης και χρήσης ειδικών ευκολιών δικτύου και διαφάνειας. Αναφορικά με τον έλεγχο τιμών, η ΕΕΤΤ πρότεινε την επιβολή μίας υποχρέωσης "ευλόγου τιμής" για την Q-Telecom και μίας υποχρέωσης κοστοστρεφούς τιμολόγησης για τους υπόλοιπους Π.Δ.Κ, η οποία συνίστατο σε μία σταδιακή πορεία μείωσης (glide path) τριών χρόνων κατά την διάρκεια της οποίας τα τέλη τερματισμού θα έπρεπε να φτάσουν τα επίπεδα-στόχους που θα καθορίζονταν κατ' εφαρμογή ενός μοντέλου Μακροπρόθεσμου Επαυξητικού Κόστους (Long Run Incremental Cost, "LRIC") και επί τη βάση ενός bottom-up ("BU") υπολογισμού. Η Επιτροπή στα σχόλιά της επί του κοινοποιηθέντος σχεδίου μέτρων προσκάλεσε την ΕΕΤΤ να επανεκτιμήσει την ηλιότητα της προταθείσας σταδιακής πορείας μείωσης και να επανεξετάσει την ανάγκη επιβολής μίας υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού, την άρση της υποχρέωσης μη-διακριτικής μεταχείρισης ως προς τα GSM gateways καθώς και την αναλογικότητα της μη-συμμετρικής εφαρμογής των κανονιστικών υποχρεώσεων. Στην συνέχεια, η ΕΕΤΤ κοινοποίησε στην Επιτροπή ένα τροποποιημένο σχέδιο μέτρων, προτείνοντας μία συντομότερη σταδιακή πορεία μείωσης και απαλείφοντας την υποχρέωση αμεροληψίας αναφορικά με τα GSM gateways. Τέλος, το σχέδιο μέτρων επανακοινοποιήθηκε και εξετάστηκε από την Επιτροπή τον Απρίλιο του 2006, μετά από την μεταφορά του Κοινοτικού Κανονιστικού Πλαισίου στο εθνικό δίκαιο και την εξαγορά της Q-Telecom από την Telestet, μετονομασθείσας ως TIM Hellas Telecommunications SA ("TIM"). Αυτή η κοινοποίηση διατήρησε τις ίδιες κανονιστικές υποχρεώσεις για τις εταιρίες Cosmote, Vodafone και TIM. Στα θεσπισθέντα τελικά μέτρα της, **η ΕΕΤΤ επέβαλε μία σταδιακή πορεία (glide path) διάρκειας δέκα μηνών (10), αρχής γενομένης από την 01.8.2006, η οποία περιλάμβανε δύο περιόδους διάρκειας πέντε (5) μηνών η κάθε μία (Α και Β περίοδος) που οδηγούσε σε τιμές-στόχους του ύψους των 10,67 ευρώλεπτών για την Cosmote, 10,71 ευρώλεπτών για την Vodafone και 11,71 ευρώλεπτών για την TIM μέχρι την 1η Ιουνίου 2007.**

Αναφορικά με την υποχρέωση Αμεροληψίας (Μη Διακριτικής Μεταχείρισης), κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του φέρει τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

- οφείλει να μην μεταχειρίζεται άνισα τους πελάτες του και αυτών των ανταγωνιστών του σε θέματα πρόσβασης δικτύου.
- Κάθε πάροχος από τους ανωτέρω οφείλει να μην κάνει διακρίσεις αδικαιολόγητα εις βάρος συγκεκριμένων πελατών ή εις βάρος συγκεκριμένης ομάδας πελατών, σε σχέση με θέματα πρόσβασης στο δίκτυο του.
- Κάθε πάροχος από τους ανωτέρω υποχρεούται να παρέχει υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους υπό τους ίδιους όρους και της ίδιας ποιότητας με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των συνδεδεμένων με αυτόν εταιριών.
- Κάθε πάροχος από τους ανωτέρω οφείλει να συμμορφώνεται με κάθε σύσταση που δύναται η ΕΕΤΤ να απευθύνει σύμφωνα με την παρούσα παράγραφο

ΑΠ ΕΕΤΤ 498/046/15-10-2008

Στο πλαίσιο του δεύτερου κύκλου ανάλυσης αγορών, η ΕΕΤΤ, με την ΑΠ ΕΕΤΤ 498/046/15-10-2008 (ΦΕΚ 2260/Β/05.11.2008), κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ενόψει των Εθνικών συνθηκών, υφίσταται μια διακριτή σχετική αγορά που περιλαμβάνει την παροχή Τερματισμού Φωνητικών Κλήσεων ανά Μεμονωμένο Δίκτυο Κινητών Επικοινωνιών. Συγκεκριμένα, η ΕΕΤΤ όρισε μια διακριτή αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο κινητής της εταιρείας «Cosmote Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.» (εφεξής Cosmote), μια διακριτή αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο κινητής της εταιρείας «Vodafone-Panafon Ανώνυμη Ελληνική Εταιρεία Τηλεπικοινωνιών» (εφεξής Vodafone), και μια διακριτή αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο κινητής της εταιρείας «WIND Ελλάς Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε» (εφεξής Wind). Το γεωγραφικό εύρος των σχετικών αγορών είναι η Ελληνική Επικράτεια.

Ακολούθως, η ΕΕΤΤ διεξήγαγε ανάλυση του ανταγωνισμού επί των ορισθεισών αγορών και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι καθεμία από τις εταιρείες Vodafone, Cosmote και Wind κατέχει Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ) στο δίκτυό της, δυνάμει της οποίας τους επιβλήθηκε μια σειρά κατάλληλων και αναλογικών κανονιστικών υποχρεώσεων οι κυριότερες εκ των οποίων είναι οι εξής:

- Υποχρέωση παροχής πρόσβασης και χρήσης συγκεκριμένων ευκολιών δικτύου.
- Υποχρέωση μη διακριτικής μεταχείρισης.
- Υποχρέωση διαφάνειας, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης Δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς Διασύνδεσης με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο.
- Υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού, και
- Υποχρέωση ελέγχου τιμών και κοστολόγησης.

Ειδικά για την υποχρέωση Ελέγχου τιμών και Κοστολόγησης, η ΕΕΤΤ επέβαλε στους τρεις Παρόχους Δικτύων Κινητής (ΠΔΚ) υποχρέωση κοστοστρεφούς πρόσβασης. Η τιμή στόχου προσδιορίστηκε με την χρήση ενός μοντέλου μακροπρόθεσμου επαυξητικού κόστους (ΜΕΚ - "LRIC") και επί τη βάση ενός bottom up υπολογισμού. Για την επίτευξη της τιμής στόχου η ΕΕΤΤ επέβαλε μία σταδιακή πορεία (glide path) διάρκειας δύο (2) ετών, αρχής γενομένης από την 01.01.2009, η οποία περιελάμβανε δύο περιόδους διάρκειας ενός (1) έτους η κάθε μία που οδηγούσε σε τιμή-στόχο του ύψους των 4,95 ευρώλεπτών για τους τρεις ΠΔΚ μέχρι την 1η Ιανουαρίου 2011. Η εν λόγω απόφαση αντικατέστησε την με αριθμό 392/17/22.6.2006

Απόφαση της ΕΕΤΤ, δημοσιευθείσα στο τεύχος Β της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με αριθμό 1016, την 28η .7.2006, όπως ισχύει τροποποιηθείσα.

Ειδικότερα, η **Υποχρέωση Αμεροληψίας (Μη Διακριτικής Μεταχείρισης)** περιλαμβάνει, κατά τα αναφερόμενα στην υποενότητα III. Κανονιστικές Υποχρεώσεις, της Ενότητας Α. υποενότητα 4. της ως άνω απόφασης ΕΕΤΤ τα κάτωθι:

«

4 Υποχρέωση Αμεροληψίας (Μη Διακριτικής Μεταχείρισης)

4.1 Αναφορικά με την υποχρέωση Αμεροληψίας, κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει οριστεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυο του φέρει τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

4.1.1 Υποχρεούται να μην μεταχειρίζεται άνισα τους πελάτες του στην αγορά χονδρικής, σε θέματα πρόσβασης δικτύου για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων.

4.1.2 Υποχρεούται να παρέχει υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους υπό τους ίδιους όρους και της ίδιας ποιότητας με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των συνδεδεμένων με αυτόν εταιριών.»

Η επιβληθείσα υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού έχει ως κάτωθι: «

Υποχρέωση Λογιστικού Διαχωρισμού

Κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει οριστεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, φέρει την υποχρέωση να εφαρμόσει λογιστικό διαχωρισμό στη σχετική αγορά. Η ΕΕΤΤ, θα διαβουλευθεί περαιτέρω τις μεθοδολογίες λογιστικού διαχωρισμού και τις μεθοδολογίες λογιστικού ελέγχου.»

Περαιτέρω και αναφορικά με την υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και Κοστολόγησης, σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην υποενότητα 7 του ως άνω Κεφαλαίου, επιβάλλεται σε κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει οριστεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην αγορά για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, η υποχρέωση ελέγχου τιμών σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην παρούσα διάταξη:

«

7 Υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και Κοστολόγησης

7.1 Με την παρούσα επιβάλλεται σε κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει οριστεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην αγορά για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του η υποχρέωση ελέγχου τιμών, σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην παρούσα διάταξη:

7.2 Ειδικότερα, κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει οριστεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, (Cosmote, Vodafone και WIND), φέρει την υποχρέωση να προβεί σε σταδιακή μείωση των τελών τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό του προς την οριζόμενη, με την παρούσα, τιμή στόχου για το έτος 2011, ακολουθώντας την πορεία μείωσης (glide path) που περιγράφεται στην παρούσα διάταξη, όπως αυτή αναπαρίσταται στον Πίνακα 1:

Πάροχος	1/1//2009 – 31/12/2009	1/1//2010 – 31/12/2010	1/1/2011
Cosmote	0,0786	0,0624	0,0495
Vodafone	0,0786	0,0624	0,0495
Wind	0,0786	0,0624	0,0495

Πίνακας 1: *Glide path* ελέγχου τιμών σε Ευρώ, ανά λεπτό

- 7.3 Το *glide path* αποτελείται από τρία (3) βήματα, τα οποία περιλαμβάνουν τις κατάλληλες προσαρμογές στην υπό ρύθμιση τιμή οροφής και πρέπει να υλοποιηθούν από τον κάθε ΠΔΚ, την 1η Ιανουαρίου 2009, την 1η Ιανουαρίου 2010 και την 1η Ιανουαρίου 2011, αντίστοιχα. Με το ως άνω *glide path* ορίζονται συνολικά τρεις (3) περίοδοι, κατά τη διάρκεια των οποίων για κάθε ΠΔΚ ο μέσος όρος των εσόδων τερματισμού φωνητικών κλήσεων του ΠΔΚ στο δίκτυο κινητής του, ανά λεπτό, δεν δύναται να υπερβαίνει την τιμή οροφής της αντίστοιχης περιόδου που παρουσιάζεται στον Πίνακα 1, στο οποίο αναπαρίσταται η διάρθρωση της υποχρέωσης ελέγχου τιμών μέχρι και το έτος 2011 για κάθε έναν από τους ως άνω παρόχους. Σημειώνεται ότι η τιμή-στόχου για το έτος 2011 υπολογίστηκε σύμφωνα με τα όσα αναλυτικά παρουσιάζονται ανωτέρω.
- 7.4 Μετά την 01η-01-2011 και έως ότου υπάρξει νεότερη Απόφαση της ΕΕΤΤ, για κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυο κινητής του, ο μέσος όρος των εσόδων τερματισμού του ΠΔΚ ανά λεπτό από τον τερματισμό στο δίκτυο κινητής του δεν δύναται να υπερβαίνει την τιμή οροφής για την 1η/1/2011.
- 7.5 Σε περίπτωση όπου υπάρχουν «ουσιώδεις αποκλίσεις» στις ετήσιες τιμές του πληθωρισμού σε σχέση με τις προβλέψεις του πληθωρισμού⁵⁵ που χρησιμοποιήθηκαν για τον υπολογισμό των τιμών στο ως ανωτέρω *glide path*, η ΕΕΤΤ, με σχετική Απόφασή της, θα τις αναθεωρεί σε ετήσια βάση, με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου του σχετικού έτους, αποκλειστικά προκειμένου να λαμβάνονται υπόψη οι ως άνω «ουσιώδεις αποκλίσεις».
- 7.6 Δια της παρούσας ρυθμίζεται μόνο το μέσο τέλος (που εκφράζεται ως ένα «out-turn ratio» ο λόγος των εσόδων τερματισμού προς την κίνηση τερματισμού) προκειμένου να αξιολογείται η συμμόρφωση των ΠΔΚ με την επιβληθείσα υποχρέωση για τις τρεις (3) υπό εξέταση περιόδους (τρία (3) βήματα), καθώς και για την περίοδο μετά το τελευταίο βήμα του *glide path* της 1^{ης} Ιανουαρίου 2011 και έως ότου υπάρξει νεότερη σχετική απόφαση της ΕΕΤΤ. Ειδικότερα, η αξιολόγηση αυτή της συμμόρφωσης θα γίνει συγκρίνοντας τη μέση χρέωση διασύνδεσης της εκάστοτε υπό εξέταση περιόδου με τις ανώτατες τιμές που παρουσιάζονται στον ανωτέρω πίνακα.
- 7.7 Προκειμένου να διασφαλίζει ότι εφαρμόζονται οι μειώσεις τιμών και να παρέχει προειδοποίηση για οποιαδήποτε πιθανή αποτυχία συμμόρφωσης με τα βήματα της ορισθείσας σταδιακής πορείας μείωσης (*glide path*), η ΕΕΤΤ δύναται, μεταξύ άλλων, να προβαίνει σε διμηνιαίους ελέγχους των τελών. Στα πλαίσια αυτά δύναται να ζητά την υποβολή πληροφοριών από τους παρόχους σχετικά με τα έσοδα και την κίνηση των εισερχόμενων φωνητικών κλήσεων (που αφορούν σε δίκτυα 2^{ης} και 3^{ης} γενιάς, τόσο

⁵⁵ EU's Projection for 2008 for Greece as of March 4, 2008 (Council Opinion on the updated Stability Programme of Greece 2007-2010)

συγκεντρωτικά όσο και ανά τεχνολογία), οι οποίες πληροφορίες θα παρέχονται εντός της ορισθείσας από την ΕΕΤΤ προθεσμίας και πάντως το αργότερο εντός δέκα (10) ημερών. Στην περίπτωση όπου για την παροχή των αιτηθέντων στοιχείων, απαιτείται οικονομική εκκαθάριση μεταξύ των παρόχων, τότε αυτά θα αποστέλλονται στην ΕΕΤΤ μη εκκαθαρισμένα στοιχεία από το τέλος του υπό εξέταση διμήνου, εντός της προθεσμίας του προηγούμενου εδαφίου, ενώ τα εκκαθαρισμένα στοιχεία θα αποστέλλονται στην ΕΕΤΤ το αργότερο τριάντα (30) ημέρες μετά το τέλος του υπό εξέταση διμήνου.

- 7.8 Κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, (Cosmote, Vodafone και WIND), απαγορεύεται να επιβάλει ελάχιστη χρέωση ή τέλος αποκατάστασης κλήσεων στις χρεώσεις τερματισμού φωνητικών κλήσεων σε κινητά δίκτυα.»

ΑΠ ΕΕΤΤ 661/7/19-7-2012

Την 10^η Απριλίου 2012 δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και έλαβε αριθμό ΦΕΚ 82/Α', ο νέος νόμος περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών Ν. 4070/2012 «Ρυθμίσεις Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών, Μεταφορών, Δημοσίων Έργων και άλλες διατάξεις» (στο εξής ο Νόμος), με τον οποίο ρυθμίστηκε εκ νέου το κανονιστικό πλαίσιο των ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην Ελλάδα, α) με την ενσωμάτωση των Οδηγιών 2009/136/ΕΚ⁵⁶, της Οδηγίας 2002/58/ΕΚ⁵⁷, και 2009/140/ΕΚ⁵⁸, και β) με την τροποποίηση και συμπλήρωση των διατάξεων του ν. 3431/2006 «περί ηλεκτρονικών επικοινωνιών και άλλες διατάξεις», ο οποίος καταργήθηκε δια του νέου ως άνω νόμου⁵⁹. Σύμφωνα με το ως άνω εθνικό και ευρωπαϊκό νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο περί Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών αναφορικά με τον ορισμό σχετικών αγορών προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών που επιδέχονται εκ των προτέρων ρύθμιση, η ΕΕΤΤ βάσει των αρμοδιοτήτων της δυνάμει του άρθρου 12 παρ.1 στοιχείο (α) του νέου Νόμου (ως άνω), καλείται να ορίσει σχετικές αγορές στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών λαμβάνοντας υπόψη τις εθνικές συνθήκες, ιδίως να ορίσει τις σχετικές γεωγραφικές αγορές στην Ελληνική επικράτεια, ακολουθώντας τη διαδικασία ταυτοποίησης και ορισμού αγορών που

⁵⁶ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 25ης Νοεμβρίου 2009, «για την τροποποίηση της Οδηγίας 2002/22/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 7ης Μαρτίου 2002 σχετικά με την καθολική υπηρεσία και τα δικαιώματα των χρηστών όσον αφορά δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών

⁵⁷ σχετικά με την επεξεργασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και την προστασία της ιδιωτικής ζωής στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών και του Κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2006/2004 για τη συνεργασία μεταξύ των εθνικών αρχών που είναι αρμόδιες για την επιβολή της νομοθεσίας για την προστασία των καταναλωτών», (ΕΕ L 337/11, 18.12.2009)

⁵⁸ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 25ης Νοεμβρίου 2009, «για την τροποποίηση των οδηγιών 2002/21/ΕΚ σχετικά με κοινό κανονιστικό πλαίσιο για δίκτυα και υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών, 2002/19/ΕΚ σχετικά με την πρόσβαση σε δίκτυα ηλεκτρονικών επικοινωνιών και συναφείς ευκολίες καθώς και με τη διασύνδεσή τους, και 2002/20/ΕΚ για την αδειοδότηση δικτύων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών», L 337/37, 18.12.2009

⁵⁹ Από την έναρξη ισχύος του ν. 4070/2012, καταργήθηκε ο ν. 3431/2006 (Α'13), όπως είχε τροποποιηθεί και ίσχυε μέχρι τη δημοσίευσή του ν. 4070/2012, με εξαίρεση την παράγραφο 2 του άρθρου 70, το άρθρο 73 και τις διατάξεις που αφορούν τον τομέα παροχής ταχυδρομικών υπηρεσιών

περιγράφεται στην Οδηγία Πλαίσιο (άρθρο 15) και το Νόμο (άρθρο 42), τηρουμένων των άρθρων 16 και 17 του ιδίου Νόμου (και άρθρα 6 και 7 της Οδηγίας Πλαίσιο, ως ισχύει τροποποιηθείσα). Σύμφωνα με το άρθρο 16, παρ. 1 και 2⁶⁰ της Οδηγίας Πλαίσιο «1. Οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές διεξάγουν ανάλυση των σχετικών αγορών βασιζόμενες στις αγορές που ταυτοποιούνται στη σύσταση και λαμβάνοντας ιδιαιτέρως υπόψη τους τις κατευθυντήριες γραμμές. Τα κράτη μέλη μεριμνούν ώστε η ανάλυση αυτή να διεξάγεται, κατά περίπτωση, σε συνεργασία με τις εθνικές ρυθμιστικές αρχές ανταγωνισμού. 2. Όταν εθνική ρυθμιστική αρχή, δυνάμει των παραγράφων 3 ή 4 του παρόντος άρθρου, του άρθρου 17 της Οδηγίας 2002/22/EK (οδηγία για την καθολική υπηρεσία) ή του άρθρου 8 της οδηγίας 2002/19/EK (οδηγία για την πρόσβαση), πρέπει να καθορίσει εάν θα επιβληθούν, θα διατηρηθούν, θα τροποποιηθούν ή θα αρθούν υποχρεώσεις επιχειρήσεων, καθορίζει με βάση την ανάλυση αγοράς κατά την παράγραφο 1 του παρόντος άρθρου, κατά πόσον μία σχετική αγορά είναι όντως ανταγωνιστική». Σύμφωνα με το άρθρο 41 παράγραφος 3 του Ν.4070/2012: «41. 3. Η διαδικασία ανάλυσης της αγοράς περιλαμβάνει τον ορισμό των σχετικών αγορών, τη διενέργεια ανάλυσης του επιπέδου του ανταγωνισμού, τον ορισμό επιχειρήσεων με Σημαντική Ισχύ και τον προσδιορισμό των κατά περίπτωση κατάλληλων και αναλογικών ειδικών κανονιστικών υποχρεώσεων. Κατά τη διαδικασία ανάλυσης των σχετικών αγορών, καθώς και κάθε φορά που το κρίνει αναγκαίο, για την άσκηση των αρμοδιοτήτων της από τον παρόντα νόμο, η ΕΕΤΤ μπορεί να ζητά τη συνδρομή της Επιτροπής Ανταγωνισμού». Η Οδηγία Πλαίσιο (άρθρα 15 και 16), όπως ισχύει, και ο Ν.4070/2012 (άρθρα 41 και 43) ορίζουν περαιτέρω ότι κατόπιν της ολοκλήρωσης του ορισμού των σχετικών αγορών, σύμφωνα με τις προβλεπόμενες διαδικασίες, η ΕΕΤΤ υποχρεούται να διεξάγει ανάλυση της αποτελεσματικότητας του ανταγωνισμού στις ως άνω αγορές σύμφωνα με το κοινοτικό δίκαιο, λαμβάνοντας ιδιαιτέρως υπόψη τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, καθώς και τη Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών που επιδέχονται εκ των προτέρων ρύθμιση [(Ε(2007) 5406, (ΟJ L344/65, 28-12-2007)] (εφεξής «Νέα Σύσταση»). Βάσει των απαιτήσεων του άρθρου 43 και του άρθρου 47 παρ. 3 του Νόμου καθώς και του άρθρου 16, παρ. 4 της Οδηγίας Πλαίσιο, η ΕΕΤΤ εφόσον διαπιστώσει, με βάση την ανάλυση του ανταγωνισμού, ότι μια συγκεκριμένη σχετική αγορά δεν είναι επαρκώς ανταγωνιστική, ορίζει την επιχείρηση ή τις επιχειρήσεις με ΣΙΑ στην εν λόγω αγορά και επιβάλλει τις ενδεδειγμένες ειδικές κανονιστικές υποχρεώσεις που επιλέγονται από μια λίστα που περιλαμβάνεται στα άρθρα 9, 10, 11 και 13 της οδηγίας 2002/19/EK (Οδηγία για την Πρόσβαση) ή διατηρεί ή τροποποιεί τις εν λόγω υποχρεώσεις, εφόσον αυτές υφίστανται ήδη. Σύμφωνα με το Άρθρο 8, παρ. 2 της Οδηγίας για την Πρόσβαση, όπως ισχύει τροποποιηθείσα, και το Ν. 4070/2012, η ΕΕΤΤ υποχρεούται να επιβάλει κάποια υποχρέωση ή υποχρεώσεις σε επιχειρήσεις με Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ)⁶¹ στις προσδιορισθείσες σχετικές αγορές. Ειδικά το άρθρο 47 παρ. 4 του Ν. 4070/2012 ορίζει μεταξύ άλλων ότι: «4. Η Ε.Ε.Τ.Τ., μετά από ανάλυση της

⁶⁰ Οι παράγραφοι 1 και 2 του άρθρου 16 αντικαταστάθηκαν δια του άρθρου 1, της παραγράφου (18), στοιχείου α) της ως άνω τροποποιητικής της Οδηγίας Πλαίσιο Οδηγίας 2009/140/EK, L 337/ 37, 18.12.2009

⁶¹ Βλέπε σχετικά και παράγραφο 114 των Κατευθυντήριων Αρχών.

αγοράς, η οποία πραγματοποιείται σύμφωνα με το άρθρο 43 του παρόντος, μπορεί να επιβάλει, κατά περίπτωση, σε φορείς εκμετάλλευσης με σημαντική ισχύ σε συγκεκριμένη αγορά τις υποχρεώσεις των άρθρων 50, 51 και 52 του παρόντος. Οι υποχρεώσεις αυτές είναι αναλογικές και δικαιολογημένες και επιβάλλονται κατόπιν διαβούλευσης σύμφωνα με τα άρθρα 16, 17 και 45 του παρόντος». Περαιτέρω, σύμφωνα με το άρθρο 42 παρ. 1 και άρθρο 43 παρ. 3 του Ν. 4070/2012: «42.1. Με αποφάσεις της Ε.Ε.Τ.Τ. ορίζονται οι σχετικές αγορές προϊόντων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών με βάση τις συνθήκες που επικρατούν στον τομέα ηλεκτρονικών επικοινωνιών στην ελληνική αγορά, τις σχετικές γεωγραφικές αγορές εντός της Ελληνικής Επικράτειας, λαμβάνοντας ιδιαιτέρως υπόψη τις ισχύουσες σχετικές Συστάσεις και Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, καθώς και τις αρχές του δικαίου του ανταγωνισμού.» «43.3. Για τη λήψη μέτρων σύμφωνα με τις διατάξεις της παραγράφου 1, η Ε.Ε.Τ.Τ. ακολουθεί τη διαδικασία των άρθρων 16, 17 και 45. Η Ε.Ε.Τ.Τ. διενεργεί ανάλυση της σχετικής αγοράς και κοινοποιεί το αντίστοιχο σχέδιο μέτρου σύμφωνα με το άρθρο 45:α) εντός τριών ετών από τη θέσπιση του προηγούμενου μέτρου για την αγορά αυτή. Ωστόσο, σε εξαιρετικές περιπτώσεις, η περίοδος αυτή μπορεί να παραταθεί μέχρι τρία επιπλέον έτη, μετά από αιτιολογημένη πρόταση της Ε.Ε.Τ.Τ. προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και εφόσον η τελευταία δεν διατυπώσει αντιρρήσεις εντός μηνός από την κοινοποιούμενη πρόταση,β) εντός δύο ετών από την έγκριση αναθεωρημένης Σύστασης Σχετικών Αγορών της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, για αγορές που δεν έχουν προηγουμένως κοινοποιηθεί στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή.» Σύμφωνα με το άρθρο 1 της Σύστασης[2009/396/ΕΚ της Επιτροπής της 7ης Μαΐου 2009 σχετικά με την κανονιστική ρύθμιση των τελών τερματισμού σταθερών και κινητών επικοινωνιών στην ΕΕ (ΕΕ L 124/67, 20.5.2009)]: «Κατά τον καθορισμό σχετικών αγορών κατάλληλων για τα εθνικά δεδομένα σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 3 της Οδηγίας 2002/21/ΕΚ, οι εθνικές ρυθμιστικές αρχές αναλύουν τις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών που προσδιορίζονται στο Παράρτημα της παρούσας σύστασης». Η ως άνω Σύσταση προβλέπει ότι σε επίπεδο χονδρικής, εξακολουθεί να υφίσταται μια διακριτή σχετική αγορά προϊόντος, με εθνική έκταση, αφορώσα τον «Τερματισμό φωνητικών κλήσεων σε μεμονωμένα κινητά δίκτυα», ανεξάρτητα από τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία (Αγορά 7), η οποία αντιστοιχεί στην αγορά υπ' αριθ. 16 της Σύστασης της Επιτροπής της 11ης Φεβρουαρίου 2003.

Το άρθρο 50 περίπτωση β' του Ν. 4070/2012 ορίζει τις απαιτήσεις σχετικά με την υποχρέωση αμεροληψίας και καλύπτει τα εξής ζητήματα:

α. Την εξουσία της ΕΕΤΤ να επιβάλλει υποχρέωση αμεροληψίας σχετικά με τη διασύνδεση και/ ή την πρόσβαση.

β. Η υποχρέωση αμεροληψίας διασφαλίζει ότι ο πάροχος εφαρμόζει ισοδύναμους όρους, σε ισοδύναμες περιστάσεις, σε άλλες επιχειρήσεις που παρέχουν ισοδύναμες υπηρεσίες, και διασφαλίζει ότι ο πάροχος παρέχει υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους υπό τους ίδιους όρους και της ίδιας ποιότητας με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των εταίρων του.

Ενόψει των ανωτέρω, η ΕΕΤΤ με την με αριθμό 661/7/19-7-2012 (δημοσιευθείσα στο τεύχος Β της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με αριθμό 2167 , την 19η.07.2012) , και την με αριθμό

675/10/11-12-2012 Απόφασή της (δημοσιευθείσα στο τεύχος Β της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με αριθμό 3330, την 12η.12.201), κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ενόψει των εθνικών συνθηκών, υφίστανται διακριτές αγορές χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυο κάθε Παρόχου Δικτύου Κινητής στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, η ΕΕΤΤ όρισε μια διακριτή αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο κινητής της εταιρείας Cosmote, μια διακριτή αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο κινητής της εταιρείας Vodafone, και μια διακριτή αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο κινητής της εταιρείας Wind. Το γεωγραφικό εύρος των σχετικών αγορών είναι η Ελληνική Επικράτεια.

Σε καθεμία από τις αγορές αυτές, ο πάροχος δικτύου κατέχει σημαντική ισχύ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυο κινητής τηλεφωνίας της εν λόγω εταιρείας, δυνάμει της οποίας η ΕΕΤΤ διατηρεί τις Κανονιστικές Υποχρεώσεις που ισχύουν δυνάμει του δεύτερου κύκλου ανάλυσης της σχετικής αγοράς και των επιβληθέντων μέτρων, με την εισαγωγή τροποποιήσεων όσον αφορά την υποχρέωση πρόσβασης, την υποχρέωση διαφάνειας και την υποχρέωση ελέγχου τιμών, σύμφωνα με τα εκεί αναφερόμενα.

Οι υποχρεώσεις έχουν ως εξής:

- i.Υποχρέωση Παροχής Πρόσβασης και Χρήσης Ειδικών Ευκολιών Δικτύου.
- ii.Υποχρέωση Αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης).
- iii.Υποχρέωση Διαφάνειας, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης δημοσίευσης Προσφοράς Αναφοράς Διασύνδεσης με ορισμένο ελάχιστο περιεχόμενο.
- iv.Υποχρέωση Λογιστικού Διαχωρισμού.
- v.Υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και κοστολόγησης με την επιβολή σταδιακής σύγκλισης την 1η-1-2013 των τελών τερματισμού φωνητικών κλήσεων σε δίκτυα κινητής (ΤΤΚ), όπως αυτά προκύπτουν βάση ενός bottom up pure LRIC μοντέλου.

Ειδικότερα, η υποχρέωση αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης) περιλαμβάνει, κατά τα αναφερόμενα στην υποενότητα III. Κανονιστικές Υποχρεώσεις, της Ενότητας Α. υποενότητα 4. της ως άνω απόφασης ΕΕΤΤ:

«4 Υποχρέωση Αμεροληψίας (Μη Διακριτικής Μεταχείρισης). 4.1 Αναφορικά με την υποχρέωση Αμεροληψίας, κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του φέρει τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

4.1.1 Να μην μεταχειρίζεται άνισα τους πελάτες του στην αγορά χονδρικής, σε θέματα πρόσβασης δικτύου για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων.

4.1.2 Να παρέχει υπηρεσίες και πληροφορίες σε τρίτους υπό τους ίδιους όρους και της ίδιας ποιότητας με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες (λιανικό άκρο) ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των συνδεδεμένων με αυτόν εταιριών.»

Περαιτέρω, η υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού ορίζεται ως εξής:

«6. Υποχρέωση Λογιστικού Διαχωρισμού:

Κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει οριστεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, φέρει την υποχρέωση να εφαρμόσει λογιστικό διαχωρισμό στη σχετική αγορά.

Η ΕΕΤΤ προτίθεται να δημοσιεύσει Κανονισμό εφαρμογής υποχρέωσης λογιστικού διαχωρισμού από τους ΠΔΚ που έχουν οριστεί ότι κατέχουν ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό τους, στον οποίο θα αναλύονται διεξοδικά το εύρος στοιχείων, οι αρχές του λογιστικού διαχωρισμού και οι υποχρεώσεις υποβολής στοιχείων και αναφορών.»

Περαιτέρω και αναφορικά με την υποχρέωση Ελέγχου Τιμών και Κοστολόγησης, σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην υποενότητα 7 του ως άνω Κεφαλαίου, επιβάλλεται σε κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει οριστεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην αγορά για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, η υποχρέωση ελέγχου τιμών σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην παρούσα διάταξη:

7.2 Τα τέλη τερματισμού πρέπει να καθορίζονται με βάση τις δαπάνες ενός αποδοτικού φορέα εκμετάλλευσης και να είναι συμμετρικά, ενώ η αξιολόγηση των αποδοτικών δαπανών πρέπει να βασίζεται σε τρέχον κόστος και στη χρήση προσέγγισης από τα κάτω προς τα επάνω (bottom up) με μοντέλα μακροπρόθεσμου οριακού κόστους (LRIC) ως σχετική μέθοδος κόστους.

7.3 Στο πλαίσιο αυτό, η ΕΕΤΤ, την χρονική στιγμή δημοσίευσης της παρούσης, υλοποιεί έργο τροποποίησης του κοστολογικού μοντέλου του δεύτερου κύκλου ανάλυσης της αγοράς κατά το οποίο θα ορίζονται συμμετρικά τέλη τερματισμού που θα βασίζονται στο κόστος ενός ενιαίου, αποτελεσματικού παρόχου με σκοπό τον υπολογισμό του «καθαρά επαγγελματικού» κόστους τερματισμού φωνητικών κλήσεων εξαιρώντας τα κοινά κόστη (π.χ. εμπορικές κοινές δαπάνες, κλπ) και θα εξετάζεται

η δυνατότητα συμμετρικής μείωσης των τελών τερματισμού προτείνοντας συγκεκριμένη σταδιακή πορεία μείωσης τους (glide path) σύμφωνα με τα αποτελέσματα του ως άνω κοστολογικού μοντέλου.

7.4 Δεδομένης της θέσης της ΕΕ σχετικά με το χρόνο εφαρμογής των τιμών που προκύπτουν από το προαναφερθέν μοντέλο pure Bottom Up LRIC (BU-LRIC) όπως ορίζεται στη Σύσταση, συγκεκριμένα ότι η εισαγωγή του νέου μοντέλου κόστους πρέπει να έχει ολοκληρωθεί έως την 31η Δεκεμβρίου 2012, η ΕΕΤΤ προέβη στην εφαρμογή της μεθόδου της συγκριτικής αξιολόγησης (benchmarking), κατά τα οριζόμενα στη Σύσταση, για τον υπολογισμό της τιμής των τελών τερματισμού, η οποία θα ισχύσει μέχρις ότου ολοκληρωθεί το έργο τροποποίησης του ως άνω μοντέλου.

7.5 Η ΕΕΤΤ προέβη στην εφαρμογή της μεθόδου συγκριτικής αξιολόγησης (*benchmarking*) βάση της μέσης τιμής των τελών τερματισμού των Κρατών Μελών που είχαν αναπτύξει και κοινοποιήσει στην ΕΕ το μοντέλο *pure BU LRIC* που προβλέπεται στη Σύσταση. Στον πίνακα 1, παρουσιάζονται τα Κράτη Μέλη που έχουν αναπτύξει το μοντέλο και έχουν λάβει σχετικές τελικές αποφάσεις για την εφαρμογή των ΤΤΚ που προκύπτουν από το ανωτέρω μοντέλο, η αντίστοιχη τιμή στόχου

καθώς και η μέση τιμή τους.

Πίνακας 1: ΤΤΚ σε Κράτη Μέλη όπου έχουν εφαρμόσει ένα μοντέλο *pure BU-LRIC* σύμφωνα με τη Σύσταση.

Χώρα Τιμή	ΤΤΚ (€/min)
Βέλγιο	1,08
Γαλλία	0,8
Ηνωμένο Βασίλειο	0,81
Ισπανία	1,09
Ιταλία	0,98
Πορτογαλία	1,27
Μέσος Όρος/Τιμή Στόχος	1,01

7.6 Ειδικότερα, κάθε ΠΔΚ φέρει την υποχρέωση να προβεί σε σταδιακή μείωση των τελών τερματισμού κλήσεων στο δίκτυό του προς την οριζόμενη, με την παρούσα, τιμή στόχου μέχρι την 1η Ιανουαρίου 2013, ακολουθώντας την πορεία μείωσης (*glide path*) που περιγράφεται στην παρούσα διάταξη, όπως αυτή αναπαρίσταται στον Πίνακα 2:

Πίνακας 2: Μείωση τελών τερματισμού

	1/8/2012– 15/10/2012	16/10/2012– 31/12/2012	1/1/2013–
ΤΤΚ (€/min)	3,60	2,30	1,01

7.7 Ο μηχανισμός σταδιακής μείωσης (*glide path*) αποτελείται από τρία (3) βήματα, τα οποία περιλαμβάνουν τις κατάλληλες προσαρμογές στην υπό ρύθμιση τιμή οροφής και υλοποιούνται από τον κάθε ΠΔΚ, την 1η Αυγούστου 2012, την 16η Οκτωβρίου 2012 και την 1η Ιανουαρίου 2013, αντίστοιχα. Κατά τη διάρκεια των ως άνω περιόδων για κάθε ΠΔΚ ο μέσος όρος των εσόδων τερματισμού φωνητικών κλήσεων του ΠΔΚ στο δίκτυο κινητής του, ανά λεπτό, δεν δύναται να υπερβαίνει την τιμή οροφής της αντίστοιχης περιόδου που παρουσιάζεται στον Πίνακα 2, στον οποίο αναπαρίσταται η διάρθρωση της υποχρέωσης ελέγχου τιμών μέχρι και την 1η Ιανουαρίου 2013 για κάθε έναν από τους ως άνω παρόχους.

7.8 Η εν λόγω τιμή στόχος θα εφαρμόζεται στην τιμή τερματισμού φωνητικών κλήσεων, σταθμισμένη μεταξύ κίνησης σε ώρες αιχμής και μη αιχμής, εφόσον γίνεται η εν λόγω

διάκριση και θα εφαρμόζεται στον τερματισμό φωνητικών κλήσεων σε κινητά δίκτυα ανεξαρτήτως τεχνολογίας (δεύτερης (2G) ή τρίτης (3G) γενιάς).

7.9 Μετά την 01-01-2013 και έως ότου υπάρξει νεότερη απόφαση της ΕΕΤΤ, για κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυο κινητής του, ο μέσος όρος των εσόδων τερματισμού του ΠΔΚ ανά λεπτό από τον τερματισμό στο δίκτυο κινητής του δεν δύναται να υπερβαίνει την τιμή οροφής για την 1η/01/2013.

7.10 Δια της παρούσας ρυθμίζεται μόνο το μέσο τέλος (που εκφράζεται ως ο λόγος των εσόδων τερματισμού προς την κίνηση τερματισμού) προκειμένου να αξιολογείται η συμμόρφωση των ΠΔΚ με την επιβληθείσα υποχρέωση για τις ενδιάμεσες υπό εξέταση περιόδους, καθώς και για την περίοδο μετά το τελευταίο βήμα του μηχανισμού σταδιακής μείωσης (glide path) της 1ης Ιανουαρίου 2013.

7.11 Προκειμένου να διασφαλίζει ότι εφαρμόζονται οι μειώσεις τιμών και να παρέχει προειδοποίηση για οποιαδήποτε πιθανή αποτυχία συμμόρφωσης με τα βήματα του ορισθέντος μηχανισμού σταδιακής μείωσης (glide path), η ΕΕΤΤ δύναται, μεταξύ άλλων, να προβαίνει σε διμηνιαίους ελέγχους των τελών. Στο πλαίσιο αυτό, η ΕΕΤΤ δύναται να ζητά την υποβολή πληροφοριών από τους παρόχους σχετικά με τα έσοδα και την κίνηση των εισερχόμενων φωνητικών κλήσεων, οι οποίες πληροφορίες θα παρέχονται εντός της ορισθείσας από την ΕΕΤΤ προθεσμίας και πάντως το αργότερο εντός δέκα (10) ημερών από την κοινοποίηση του αιτήματος. Στην περίπτωση όπου για την παροχή των αιτηθέντων στοιχείων, απαιτείται οικονομική εκκαθάριση μεταξύ των παρόχων, τότε θα αποστέλλονται στην ΕΕΤΤ μη εκκαθαρισμένα στοιχεία το αργότερο εντός 10 ημερών από το τέλος του υπό εξέταση διμήνου, εντός της προθεσμίας του προηγούμενου εδαφίου, ενώ τα εκκαθαρισμένα στοιχεία θα αποστέλλονται στην ΕΕΤΤ το αργότερο τριάντα (30) ημέρες μετά το τέλος του υπό εξέταση διμήνου.

7.12 Κάθε ΠΔΚ ο οποίος έχει ορισθεί ότι κατέχει ΣΙΑ στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό

φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, απαγορεύεται να επιβάλει ελάχιστη χρέωση ή τέλος ποκατάστασης κλήσεων στις χρεώσεις τερματισμού φωνητικών κλήσεων σε κινητά δίκτυα.

7.13 Η ΕΕΤΤ μετά τον καθορισμό κοστοστρεφούς τέλους τερματισμού από το προαναφερθέν μοντέλο, θα εκδώσει άμεσα απόφαση με την οποία θα επικαιροποιεί την τιμή στόχου για τα τέλη τερματισμού, ώστε να υπάρξει εναρμόνιση με το τέλος τερματισμού του μοντέλου. Η εν λόγω Απόφαση θα κοινοποιηθεί στην ΕΕ.»

Συμπέρασμα επί των εφαρμοστέων διατάξεων της ex ante νομοθεσίας ηλεκτρονικών επικοινωνιών:

Η Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 392/17/22.6.2006 εφαρμόζεται με ισχύ από 28.7.2006 μέχρι 6.11.2008. Η Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 498/046/15-10-2008 εφαρμόζεται με ισχύ από 6.11.2008

μέχρι 19.7.2012, ενώ η Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 661/07/19.07.2012, εφαρμόζεται με ισχύ από 20.07.2012 και εφεξής και συγκεκριμένα μέχρι 20/7/2017 που τέθηκε σε ισχύ η Απόφαση της ΕΕΤΤ ΑΠ 815/002/2017 (ΦΕΚ 2530/Β/20.07.2017)

Σύμφωνα με τα ανωτέρω αναφερόμενα και οι τρεις ως άνω αποφάσεις καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι η καταγγελλόμενη εταιρεία Cosmote, ως ΠΔΚ, κατέχει, καθ'όλο το διάστημα της υπό κρίση καταγγελίας, Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ) στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυο της δυνάμει της οποίας της επιβάλλονται συγκεκριμένες ρυθμιστικές υποχρεώσεις, μεταξύ των οποίων:

-υποχρέωση αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης) μεταξύ των πελατών της στην αγορά χονδρικής, σε θέματα πρόσβασης δικτύου για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων, αλλά και όσον αφορά τους όρους και την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχει σε τρίτους με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες (λιανικό άκρο) ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των συνδεδεμένων με αυτήν εταιριών,

-υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού,

-υποχρέωση ελέγχου τιμών με την εφαρμογή υποχρεωτικού **ανώτατου ορίου τιμής** του τέλους τερματισμού και τη σταδιακή μείωση των τελών τερματισμού στο κόστος, όπως αναλύεται ανωτέρω.

VII ΕΠΙ ΤΗΣ ΑΥΤΕΠΑΓΓΕΛΤΗΣ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗΣ ΤΗΣ ΥΠΑΡΞΗΣ ΠΑΡΑΒΑΣΗΣ ΔΙΑΤΑΞΕΩΝ ΤΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ ΠΕΡΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ

Όπως προκύπτει από την ως άνω ανάλυση των εφαρμοστέων διατάξεων της ex ante νομοθεσίας ηλεκτρονικών επικοινωνιών αναφορικά με τον τερματισμό κλήσεων σε κινητά δίκτυα, καθ'όλο το διάστημα της υπό κρίση καταγγελίας, κάθε πάροχος κινητού δικτύου (ΠΔΚ) κατείχε Σημαντική Ισχύ (ΣΙΑ), στην σχετική αγορά χονδρικής για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων στο δίκτυό του, και έφερε, δυνάμει του ως άνω ορισμού, συγκεκριμένες ρυθμιστικές υποχρεώσεις, μεταξύ των οποίων: υποχρέωση αμεροληψίας (μη διακριτικής μεταχείρισης) μεταξύ των πελατών του στην αγορά χονδρικής, σε θέματα πρόσβασης δικτύου για τον τερματισμό φωνητικών κλήσεων, αλλά και όσον αφορά τους όρους και την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχει σε τρίτους με τις παρεχόμενες για τις δικές του υπηρεσίες (λιανικό άκρο) ή τις υπηρεσίες των θυγατρικών του ή των συνδεδεμένων με αυτόν εταιριών, υποχρέωση λογιστικού διαχωρισμού, και υποχρέωση ελέγχου τιμών με την εφαρμογή ανώτατου ορίου τιμής του τέλους τερματισμού και τη σταδιακή μείωση των τελών τερματισμού στο κόστος, όπως αναλύεται ανωτέρω.

Η διερεύνηση από την ΕΕΤΤ του κατά πόσον η συμπεριφορά της εταιρείας «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.», όπως αυτή περιγράφεται στην υπ' αρ. πρωτ. ΕΕΤΤ 12073/26.03.2012 Καταγγελία της εταιρείας «VODAFONE – PANAFON Α.Ε.», αντίκειται στις

διατάξεις της νομοθεσίας ηλεκτρονικών επικοινωνιών (ιδίως δε στις διατάξεις των ΑΠ ΕΕΤΤ 392/17/22.6.2006 και ΑΠ ΕΕΤΤ 498/046/2008, οι οποίες αντικαταστάθηκαν από την Απόφαση ΑΠ ΕΕΤΤ 661/007/19.07.2012), κρίνεται ορθότερο, για λόγους χρηστής διοίκησης να λάβει χώρα στο πλαίσιο μιας συνολικής εξέτασης της ύπαρξης και της έκτασης, όχι μόνο των εκεί καταγγελλόμενων πρακτικών της καθής στο θέμα της διαφορετικής τιμολόγησης του τερματισμού κλήσεων εντός και εκτός δικτύου, αλλά και των λοιπών κατεχουσών ΣΙΑ ΠΔΚ, στο πλαίσιο αυτοτελούς και ενιαίας διαδικασίας.

Για το λόγο αυτό, και λαμβάνοντας υπόψη την μη τοποθέτηση των μερών της παρούσας διαδικασίας, όπως αναλυτικά εκτίθεται ανωτέρω, αναφορικά με το θέμα αυτό, ούτε και της τρίτης, κληθείσας στην ακρόαση και μη εμφανισθείσας, εταιρείας WIND, η Επιτροπή αποφαινεται, δια του παρόντος, μόνο επί του αντικείμενου της υποβληθείσας καταγγελίας, επιφυλασσόμενη, αναφορικά με το αντικείμενο της αυτεπάγγελτης ex ante διαδικασίας.

VII.1 Εφαρμοστές Διατάξεις της νομοθεσίας περί ελεύθερου ανταγωνισμού

VII.1.1 Άρθρο 2 Ν. 703/1977, Ν. 3959/2011

Σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 2 του ν. 703/77 (νυν άρθρο 2 του ν. 3959/2011): «Απαγορεύεται από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις η καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης στο σύνολο ή μέρος της αγοράς της χώρας...». Επομένως, προϋποθέσεις για την εφαρμογή της εν λόγω απαγορευτικής διάταξης είναι:

- Η κατοχή δεσπόζουσας θέσης από επιχείρηση στο σύνολο ή μέρος της αγοράς, και
- Η καταχρηστική εκμετάλλευση αυτής.

Αντίστοιχες είναι και οι βασικές προϋποθέσεις που τάσσονται από τον ενωσιακό νομοθέτη για την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ.

Οι διατάξεις του άρθρου 2 του ν. 703/77 και του άρθρου 102 ΣΛΕΕ δεν απαγορεύουν την κατοχή ή απόκτηση δεσπόζουσας θέσης, αλλά την καταχρηστική εκμετάλλευση αυτής. Η έννοια της τελευταίας δεν ορίζεται στις ως άνω διατάξεις, οι οποίες περιορίζονται στην ενδεικτική απαρίθμηση ορισμένων μορφών κατάχρησης από επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, η οποία απαγορεύεται ρητώς από το νόμο. Σκοπός, όμως, των διατάξεων αυτών είναι αφενός η προστασία του συστήματος της ελεύθερης αγοράς, αφετέρου η προστασία της οικονομικής ελευθερίας των τρίτων [βλ. ενδεικτικά ΔΕΦΑΘ 2116/2004, σκ. 8 και νομολογία στην οποία παραπέμπει]. Ειδικότερα, οι σχετικές διατάξεις δεν στοχεύουν μόνο στην πρόληψη πρακτικών που μπορούν να προκαλέσουν βλάβη σε πελάτες κατά άμεσο τρόπο, αλλά και στην πρόληψη πρακτικών που είναι επιζήμιες για αυτούς λόγω των επιπτώσεών τους στην ανταγωνιστική διάρθρωση της αγοράς, και οι οποίες, βραχυπρόθεσμα, μπορεί ακόμη και να εμφανίζονται ότι συνεπάγονται ορισμένα πλεονεκτήματα για τους πελάτες. Πρακτικές αποκλεισμού που αποσκοπούν στο να

εμποδίσουν την πρόσβαση σε πελάτες και να παρεμποδίσουν, έτσι, τον υφιστάμενο ανταγωνισμό ή την ανάπτυξη νέου ανταγωνισμού, έχουν πολλάκις χαρακτηριστεί ως κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης από τα ευρωπαϊκά δικαστήρια.

Η έννοια της καταχρηστικής εκμετάλλευσης έχει αντικειμενικό χαρακτήρα, καταλαμβάνει δε τη συμπεριφορά δεσπόζουσας επιχείρησης η οποία είναι σε θέση να επηρεάσει τη δομή μιας αγοράς όπου, λόγω ακριβώς της ύπαρξης της εν λόγω επιχειρήσεως, ο βαθμός του ανταγωνισμού είναι ήδη μειωμένος και η οποία έχει ως συνέπεια την παρεμπόδιση της διατήρησης του υφιστάμενου ακόμα στην αγορά επιπέδου ανταγωνισμού ή της ανάπτυξής του, με την προσφυγή σε μέσα διαφορετικά εκείνων που διέπουν το φυσιολογικό ανταγωνισμό επί των προϊόντων ή υπηρεσιών βάσει των παροχών των επιχειρηματιών [βλ. ενδεικτικά ΔΕΦΑΘ 2265/2010, σκ. 34 και ΔΕΦΑΘ2116/2004, σκ. 8, καθώς και αποφάσεις ΔΕΕ C-85/76 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής Συλλ. 1979 σελ. 461, σκ. 91, ΔΕΕ C-322/81 Michelin κατά Επιτροπής Συλλ. 1983 σελ. 3461, σκ. 70, ΔΕΕ C-62/86 AKZO κατά Επιτροπής Συλλ. 1991 σελ. I-3359, σκ. 69, ΓενΔΕΕ T-65/89 BPB Industries Plc & British Gypsum Ltd κατά Επιτροπής Συλλ. 1993 σελ. II-389, σκ. 67, ΓενΔΕΕ T- 219/99 British Airways plc κατά Επιτροπής Συλλ. 2003 σελ. II-5917, σκ. 241].

Ως εκ τούτου, η συμπεριφορά μίας επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση δύναται να θεωρηθεί καταχρηστική ανεξάρτητα από την υπαιτιότητα ή μη της δεσπόζουσας επιχείρησης [βλ. αποφάσεις ΓενΔΕΕ T-219/99 British Airways plc κατά Επιτροπής Συλλ. 2003 σελ. II-5917, σκ. 243, ΓενΔΕΕ T-65/89 BPB Industries Plc & British Gypsum Ltd κατά Επιτροπής Συλλ. 1993 σελ. II-389, σκ. 69-70]. Επιπροσθέτως, παρότι η διαπίστωση της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης δεν συνεπάγεται καθεαυτή καμία μομφή έναντι της οικείας επιχειρήσεως, η επιχείρηση αυτή εντούτοις, ανεξάρτητα από τα αίτια δημιουργίας τέτοιας θέσεως, φέρει **ιδιαίτερη ευθύνη** να μην βλάπτει με τη συμπεριφορά της την ύπαρξη πραγματικού και ανόθευτου ανταγωνισμού στην σχετική αγορά⁶².

Σημειωτέον ότι αρκεί η συμπεριφορά αυτή να τείνει να περιορίσει τον ανταγωνισμό, ή με άλλα λόγια, να είναι ικανή ή να ενδέχεται να έχει τέτοιο αποτέλεσμα. Έτσι, για τη στοιχειοθέτηση της παράβασης των άρθρων 2 του ν. 703/77 και 102 ΣΛΕΕ δεν είναι αναγκαίο να αποδειχθεί ότι η καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης επιχείρησης επέφερε συγκεκριμένο αποτέλεσμα στις οικείες αγορές, αλλά αρκεί να αποδειχθεί ότι η καταχρηστική συμπεριφορά της τείνει να περιορίσει τον ανταγωνισμό, δηλαδή ότι αυτή ενδέχεται να έχει τέτοιο αποτέλεσμα, ανεξαρτήτως του αν αυτό δεν επήλθε τελικά [βλ. ενδεικτικά ΔΕΦΑΘ 2116/2004, σκ. 8, καθώς και αποφάσεις ΓενΔΕΕ T-203/01 Michelin κατά Επιτροπής (Michelin II) Συλλ. 2003 σελ. II-4071, σκ. 239 και ΓενΔΕΕ T-219/99 British Airways plc κατά Επιτροπής Συλλ. 2003 σελ. II-5917, σκ. 250, 293, 297, ΔΕΕ, απόφ. της 19^{ης} Απριλίου 2012, *Tomra Systems* κ.λπ. κατά Επιτροπής, C-549/10 P, EU:C:2012:221, σκ. 68. Βλ., επίσης, αποφάσεις του ΓενΔικΕΕ, της 9^{ης} Σεπτεμβρίου 2009, *Clearstream* κατά Επιτροπής, υπόθ. T-301/04, EU:T:2009:317, σκ. 144 και την εκεί παρατιθέμενη νομολογία και της 29^{ης} Μαρτίου

⁶² Βλ., μεταξύ άλλων, υπόθ. 322/81, NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin κατά Επιτροπής (Michelin I), Συλλ. 1983 σ. 3461, παρ. 57· υπόθ. T-83/91, Tetra Pak International SA κατά Επιτροπής (Tetra Pak II), Συλλ. 1994 σ. II-755, παρ. 114. Βλ. και Ανακοίνωση της Επιτροπής - Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις, ΕΕ 2009 C 45/7, παρ. 1.

2012, *Telefónica* και *Telefónica de España* κατά Επιτροπής, υπόθ. Τ-336/07, ΕΥ:Τ:2012:172, σκ. 268 και την εκεί παρατιθέμενη νομολογία].

VIII ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΝΔΟΚΟΙΝΟΤΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 102 ΣΛΕΕ

Το κριτήριο του επηρεασμού του ενδοκοινοτικού εμπορίου προσδιορίζει το πεδίο εφαρμογής του άρθρου 3 του Κανονισμού 1/2003 του Συμβουλίου για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης [Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1/2003 του Συμβουλίου, της 16ης Δεκεμβρίου 2002, για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της συνθήκης, ΕΕ L 1/1, της 04.01.2003]. Σύμφωνα με το άρθρο 3 παρ. 1 του εν λόγω Κανονισμού, οσάκις οι αρχές ανταγωνισμού των κρατών μελών ή τα εθνικά δικαστήρια εφαρμόζουν την εθνική νομοθεσία ανταγωνισμού σε συμφωνίες, αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων ή εναρμονισμένες πρακτικές κατά την έννοια του άρθρου 101 παρ. 1 ΣΛΕΕ, οι οποίες είναι πιθανόν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών κατά την έννοια της διάταξης αυτής, εφαρμόζουν επίσης το άρθρο 101 ΣΛΕΕ, στις εν λόγω συμφωνίες, αποφάσεις ή εναρμονισμένες πρακτικές. Το κριτήριο του επηρεασμού του διακοινοτικού εμπορίου είναι αυτόνομο κριτήριο της ευρωπαϊκής νομοθεσίας, το οποίο εκτιμάται *ad hoc*, και οριοθετεί το πεδίο εφαρμογής του ευρωπαϊκού δικαίου του ανταγωνισμού. Η έννοια της επίδρασης στα εμπορικά ρεύματα δεν προϋποθέτει μόνο τον περιορισμό ή τη μείωση του εμπορίου, αλλά οποιαδήποτε διαφοροποίηση των εμπορικών ρευμάτων, αρκεί αυτή να είναι αισθητή. Το κριτήριο αυτό πληρούται, επομένως, όταν η υπό εξέταση κάθε φορά συμπεριφορά δύναται να έχει ένα ελάχιστο επίπεδο διασυννοριακών επιπτώσεων στο εσωτερικό της Ένωσης [Βλ. Κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την έννοια του επηρεασμού του εμπορίου των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης, ΕΕ C 101/81, της 27/04/2004, σημ. 8 επ., 34, 77].

Συναφώς, για να είναι σε θέση μια συμφωνία ή κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, θα πρέπει, βάσει ενός συνόλου νομικών και πραγματικών στοιχείων, να μπορεί να πιθανολογηθεί επαρκώς ότι μπορεί να ασκήσει άμεση ή έμμεση, πραγματική ή δυνητική, επίδραση στα εμπορικά ρεύματα μεταξύ κρατών μελών, τούτο δε κατά τρόπο που να προκαλείται φόβος ότι θα μπορούσε να εμποδίσει την πραγματοποίηση ενιαίας αγοράς μεταξύ κρατών μελών [Βλ. ενδεικτικά αποφάσεις ΔΕΕ C-209/78 *Van Landewyck* κατά Επιτροπής Συλλ. 1980 σελ. 3125, σκ. 170, και ΔΕΕ C-219/95P *Ferriere Nord* κατά Επιτροπής Συλλ. 1997 σελ. I-4411, σκ. 20].

Περαιτέρω, στις περιπτώσεις εφαρμογής του άρθρου 102 ΣΛΕΕ, «η κατάχρηση είναι εκείνη που πρέπει να επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, χωρίς όμως αυτό να συνεπάγεται ότι πρέπει να εκτιμάται μεμονωμένα κάθε στοιχείο της συμπεριφοράς αυτής. Πράγματι, μια συμπεριφορά που εντάσσεται στη γενικότερη στρατηγική της δεσπόζουσας επιχείρησης πρέπει να εκτιμάται ως προς το συνολικό της αποτέλεσμα. Εάν, κατά την επιδίωξη του ίδιου

σκοπού, η δεσπόζουσα επιχείρηση υιοθετεί διάφορες πρακτικές, όπως ιδίως πρακτικές που αποσκοπούν στον παραγκωνισμό ή τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών, το άρθρο 82 εφαρμόζεται σε όλες τις πρακτικές που εντάσσονται στη γενική αυτή στρατηγική εάν μία τουλάχιστον από τις εν λόγω πρακτικές είναι ικανή να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών» [βλ. Κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την έννοια του επηρεασμού του εμπορίου των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης, ο.π., σημ. 17, καθώς και απόφαση ΔΕΕ 85/76 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής Συλλ. 1979 σελ. 461, σκ. 126]. Περαιτέρω, η δυνατότητα επηρεασμού του ενδοκοινοτικού εμπορίου μπορεί να προκύπτει από τη συνδρομή πολλών παραγόντων, οι οποίοι, αν λαμβάνονταν υπόψη μεμονωμένα, δεν θα ήταν κατ' ανάγκη αποφασιστικοί [βλ. ενδεικτικά απόφαση ΔΕΕ C-250/92 Gottrup-Klim Grovnvareforening κατά Dansk Landbrugs Grovnvareselskab AmbA (DLG) Συλλ. 1994 σελ. I-5641, σκ. 54].

Κατά πάγια νομολογία, οι περιοριστικές του ανταγωνισμού πρακτικές που καλύπτουν ολόκληρο το έδαφος ενός εκ των κρατών μελών, ζωτικό δηλαδή τμήμα της κοινής αγοράς, έχουν εξ ορισμού ως αποτέλεσμα την παρακώλυση της οικονομικής αλληλοδιεισδύσεως που επιδιώκεται με τη Συνθήκη και, ως εκ τούτου, πληρούται το κριτήριο επηρεασμού του διακοινοτικού εμπορίου για τους σκοπούς εφαρμογής των άρθρων 101 και 102 ΣΛΕΕ [βλ. ενδεικτικά αποφάσεις ΔΕΦΑΘ 1001/2006, ΔΕΦΑΘ 2891/2009 και ΔΕΦΑΘ 559/2010, καθώς και αποφάσεις ΔΕΕ C-8/72 Vereeniging van Cementhandelaren κατά Επιτροπής Συλλ. 1972-1973 σελ. 221, σκ. 29, ΔΕΕ C-42/84 Remia και λοιποί κατά Επιτροπής Συλλ. 1985 σελ. 2545, σκ. 22, ΔΕΕ C-35/96 Επιτροπή κατά Ιταλίας Συλλ. 1998 σελ. I-3851, σκ. 48 και ΔΕΕ C-309/99 Wouters και λοιποί Συλλ. 2002 σελ. I-1577, σκ. 95. Βλ. επίσης Κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την έννοια του επηρεασμού του εμπορίου των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης, ο.π., σημ. 86-88, καθώς και Μιχ.-Θεοδ. Μαρίνο, «Ανακοινώσεις και Κατευθυντήριες γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στο δίκαιο του ανταγωνισμού – νομικές διαστάσεις μετά τον Κανονισμό 1/2003 και επιδράσεις στο εθνικό δίκαιο των συμβάσεων», ΔΕΕ 7/2006, σελ. 713].

Στην κρίνόμενη υπόθεση, η δυνατότητα επηρεασμού του διακοινοτικού εμπορίου προκύπτει ευθέως από το γεγονός ότι οι εξεταζόμενες ως προς τον καταχρηστικό τους χαρακτήρα πρακτικές, και ιδίως τα πακέτα καρτοκινητής της εταιρείας Comote A.E. παρέχονται ενιαία σε όλη την επικράτεια καθ' όλη τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου.

Περαιτέρω, οι εν λόγω πρακτικές φέρεται ότι εντάσσονται στο πλαίσιο μιας ενιαίας στρατηγικής της Cosmote που αποσκοπούσε στον αποκλεισμό των ανταγωνιστών της από την ελληνική αγορά, το οποίο εξετάζεται στην παρούσα.

Εξάλλου, η ίδια η παρουσία της δεσπόζουσας επιχείρησης που καλύπτει το σύνολο κράτους μέλους δύναται να δυσχεράνει τη διείσδυση στην αγορά και οι υπό εξέταση πρακτικές αποκλεισμού της αυξάνουν τα εμπόδια στην είσοδο στην εθνική αγορά. Έτσι, εν προκειμένω, η δυνατότητα επηρεασμού του ενδοκοινοτικού εμπορίου προκύπτει, επίσης, από τον χαρακτήρα των υπό εξέταση πρακτικών, δεδομένου ότι οι ακολουθούμενες καταχρηστικές πρακτικές αποκλεισμού δύναται από τη φύση τους να περιορίσουν τις δυνατότητες ελληνικών και αλλοδαπών επιχειρήσεων να δραστηριοποιηθούν (ή να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους) στην ελληνική αγορά. Το κριτήριο του επηρεασμού του ενδοκοινοτικού εμπορίου πληρούται, ακόμη, λαμβανομένης υπόψη της κυρίαρχης θέσης της

Cosmote στην εξεταζόμενη αγορά, εκτιμώμενη τόσο σε απόλυτους όρους (κύκλος εργασιών, όγκος πωλήσεων, εκτεταμένο δίκτυο διανομής, κ.ά.) όσο και σε σχετικούς όρους (συγκρίνοντας τη θέση της με εκείνη των ανταγωνιστών της που δραστηριοποιούνται στη σχετική αγορά, καθώς και άλλων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα).

Από το σύνολο των στοιχείων του φακέλου προκύπτει ότι στην παρούσα υπόθεση τυγχάνει εφαρμογής το άρθρο 102 ΣΛΕΕ, δεδομένου ότι η συμπεριφορά της Cosmote, εφόσον διαπιστωθεί, δύναται να επηρεάσει αισθητά το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών κατά την έννοια των ενωσιακών κανόνων ανταγωνισμού, ανεξαρτήτως μάλιστα της πραγματικής επίπτωσης στις διασυνοριακές ροές αγαθών και υπηρεσιών .

- ΑΠΟΔΕΙΚΤΙΚΑ ΜΕΣΑ

Σύμφωνα με το άρθρο 4 του ν. 3959/2011 (Α 93) με τίτλο: «Βάρος Απόδειξης»: «Κατά τη διαδικασία ενώπιον της Επιτροπής Ανταγωνισμού για την εφαρμογή των άρθρων 1 και 2 καθένας φέρει το βάρος απόδειξης των ισχυρισμών του.»

Εξάλλου σύμφωνα με το άρθρο 2 του Κανονισμού 1/2003: «Στο πλαίσιο του συνόλου των εθνικών και των κοινοτικών διαδικασιών εφαρμογής των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης, η απόδειξη της παράβασης του άρθρου 81 παράγραφος 1 ή του άρθρου 82 της Συνθήκης βαρύνει το μέρος ή την αρχή που ισχυρίζεται την παράβαση. Η απόδειξη ότι συντρέχουν οι προϋποθέσεις του άρθρου 81 παράγραφος 3 της Συνθήκης βαρύνει την επιχείρηση ή ένωση επιχειρήσεων που επικαλείται τη διάταξη αυτή.» Στο σημείο 5 του προοιμίου του ως άνω Κανονισμού αναφέρεται: «Για να διασφαλιστεί η αποτελεσματική επιβολή των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού και ταυτόχρονα ο σεβασμός θεμελιωδών δικαιωμάτων υπεράσπισης, ο παρών κανονισμός θα πρέπει να ρυθμίζει το βάρος της απόδειξης αναφορικά με τα άρθρα 81 και 82 της συνθήκης. Θα πρέπει να είναι η πλευρά ή η αρχή που προβάλλει τον ισχυρισμό παράβασης του άρθρου 81 παράγραφος 1 και του άρθρου 82 της συνθήκης που οφείλει να αποδεικνύει την ύπαρξη παράβασης, σύμφωνα με τα απαιτούμενα νομικά πρότυπα απόδειξης. Θα πρέπει να είναι η επιχείρηση ή η ένωση επιχειρήσεων που επικαλείται το ευεργέτημα της υπεράσπισης, έναντι της διαπίστωσης μιας παράβασης, η οποία οφείλει να αποδεικνύει, σύμφωνα με τα απαιτούμενα νομικά πρότυπα απόδειξης, ότι πληρούνται οι όροι για την εφαρμογή αυτής της υπεράσπισης. Ο παρών Κανονισμός δεν θίγει ούτε τους εθνικούς κανόνες περί των απαιτούμενων αποδεικτικών προτύπων ούτε την υποχρέωση των αρχών ανταγωνισμού και των δικαστηρίων των κρατών μελών να εξακριβώνουν τα κρίσιμα πραγματικά περιστατικά μιας υπόθεσης, υπό τον όρο ότι οι εν λόγω κανόνες και υποχρεώσεις συνάδουν προς τις γενικές αρχές του κοινοτικού δικαίου.»

Σύμφωνα με τη νομολογία της Επιτροπής Ανταγωνισμού, τα στοιχεία απόδειξης μίας αντιανταγωνιστικής πρακτικής στο πλαίσιο του άρθρου 2 του Ν. 3959/2011 και του 102 ΣΛΕΕ, πρέπει να αξιολογούνται ως σύνολο και όχι μεμονωμένα. Αρκεί ότι όλα τα διαθέσιμα αποδεικτικά στοιχεία, συνεκτιμώμενα ως σύνολο, πληρούν τις προϋποθέσεις απόδειξης της

παράβασης, χωρίς να απαιτείται το κάθε ένα από αυτά να ικανοποιεί τις προϋποθέσεις απόδειξης κάθε πτυχής (συστατικού στοιχείου) της παράβασης. Σύμφωνα με την Επιτροπή Ανταγωνισμού, στις περισσότερες περιπτώσεις, η ύπαρξη θίγουσας τον ανταγωνισμό πρακτικής πρέπει να συναχθεί από έναν ορισμένο αριθμό συμπτώσεων και ενδείξεων οι οποίες, συνολικά θεωρούμενες, μπορούν να αποτελέσουν, ελλείψει άλλης εύλογης εξήγησης, απόδειξη περί παράβασης των κανόνων ανταγωνισμού .

ΙΧ Η ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΙΧ.1 Νομικό Πλαίσιο και μεθοδολογία αναφορικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς

Η εφαρμογή του άρθρου 2 του Ν.703/77 (τώρα του Ν.3959/2011) (καθώς και του άρθρου 102 της ΣΛΕΕ) προϋποθέτει την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης η οποία εξετάζεται πάντα σε συνάρτηση με μια συγκεκριμένη αγορά (σχετική αγορά).

Με τον ορισμό της σχετικής αγοράς προσδιορίζονται τα όρια εντός των οποίων ασκείται ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων. Ο ορισμός αυτός επιτρέπει τον καθορισμό του πλαισίου εντός του οποίου εφαρμόζεται η εθνική και ενωσιακή την ενωσιακή πολιτική ανταγωνισμού. Βασικός στόχος είναι ο συστηματικός εντοπισμός των περιορισμών εκείνων που υφίσταται ο ανταγωνισμός στον οποίο υπόκεινται οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις. Ο ορισμός μιας αγοράς, τόσο όσον αφορά τα προϊόντα όσο και τη γεωγραφική διάστασή της, έχει ως στόχο τον προσδιορισμό των πραγματικών ανταγωνιστών, οι οποίοι είναι σε θέση να επηρεάσουν τη συμπεριφορά των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων και να τις εμποδίσουν να ενεργούν ανεξάρτητα από τις πιέσεις που επιβάλλει ο πραγματικός ανταγωνισμός. Κατά πάγια πρακτική και νομολογία, η σχετική αγορά προϊόντων περιλαμβάνει το σύνολο των προϊόντων ή υπηρεσιών που θεωρούνται από τον καταναλωτή εναλλάξιμα ή δυνάμενα να υποκατασταθούν μεταξύ τους, λόγω των χαρακτηριστικών τους, της τιμής τους ή της σκοπούμενης χρήσης τους. [βλ. ενδεικτικά Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς (97/C 372/03), σημ. 7 και σχετική νομοθεσία στην οποία παραπέμπει]. Από οικονομική άποψη, για τον καθορισμό της αγοράς του σχετικού προϊόντος, η υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης αποτελεί το πλέον άμεσο και αποτελεσματικό μέσο ελέγχου των προμηθευτών ενός δεδομένου προϊόντος, ιδίως όσον αφορά τις αποφάσεις τους για τον καθορισμό των τιμών. Από την άλλη πλευρά, οι περιορισμοί που προκύπτουν αναφορικά με τη δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς είναι, κατά κανόνα, λιγότερο άμεσοι και απαιτούν την ανάλυση και άλλων παραγόντων και, ως εκ τούτου, λαμβάνονται πρωτίστως υπόψη σε μεταγενέστερο στάδιο (δηλ. στο στάδιο της ουσιαστικής αξιολόγησης από την άποψη του ανταγωνισμού) [βλ. ενδεικτικά Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς (97/C 372/03), σημ. 13-14, καθώς και ΓενΔΕΕ T-177/04 EasyJet κατά Επιτροπής, Συλλ. [2006], σελ. II-1931, σκ. 99].

Κατά πάγια πρακτική και νομολογία, η οριοθέτηση της σχετικής αγοράς κάθε υπόθεσης βασίζεται σε μια πολύπλευρη προσέγγιση, λαμβανομένων υπόψη όλων των διαθέσιμων

στοιχείων και αποδεικτικών μέσων που μπορεί να είναι χρήσιμα για την εκτίμηση της συγκεκριμένης περίπτωσης. Το ευρύ αυτό φάσμα στοιχείων δεν είναι ούτε προκαθορισμένο, ούτε εξαντλητικό, ούτε και δεσμευτικό. Σε κάποιες περιπτώσεις, ορισμένα στοιχεία μπορεί να έχουν καθοριστική σημασία για τον προσδιορισμό του βαθμού υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης και της προσφοράς, λαμβανομένων ιδίως υπόψη των χαρακτηριστικών και των ιδιομορφιών του υπό εξέταση τομέα και προϊόντων ή υπηρεσιών · ωστόσο, σε άλλες περιπτώσεις, τα ίδια αυτά στοιχεία μπορεί να μην αξιολογούνται ως σημαντικά. Επομένως, η εκάστοτε αρχή ανταγωνισμού δεν χρησιμοποιεί, ούτε και δεσμεύεται να χρησιμοποιεί, αυστηρά μια σειρά πηγών πληροφοριών ή αποδεικτικών στοιχείων προκειμένου να προσδιορίσει τη σχετική αγορά [βλ. ενδεικτικά Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς (97/C 372/03), σημ. 25]. Συναφώς, η εκάστοτε αρχή ανταγωνισμού δεν οφείλει να ακολουθεί προκαθορισμένη ή/και πάγια ιεράρχηση, ούτε και να διεξάγει κάθε φορά συγκεκριμένη ποιοτική, ποσοτική, τεχνική ή μη τεχνική ανάλυση, αλλά εκτιμά στο σύνολό τους τις διαπιστώσεις που προκύπτουν από το φάσμα των στοιχείων που έχει στη διάθεσή της, λαμβανομένου υπόψη του όλου οικονομικού πλαισίου [βλ. ενδεικτικά ΔΕΕ C - 333/94 P, Tetra Pak κατά Επιτροπής, Συλλ. [1996], σελ. I-5951, σκ. 10, ΓενΔΕΕ T-342/99 Airtours κατά Επιτροπής, Συλλ. [2002], σελ. II-2585, σκ. 20, καθώς και Εφετειακό Δικαστήριο Ανταγωνισμού Ηνωμένου Βασιλείου 1005/1/1/01, Aberdeen Journals κατά OFT [2002], σκ. 96-97]. Εν τέλει, η σχετική εκτίμηση της Επιτροπής και η παρατιθέμενη αιτιολόγησή της αποτελούν αντικείμενο του ασκούμενου από τα διοικητικά δικαστήρια ελέγχου των αποφάσεών της [βλ. και ΕπΑντ Tasty Foods, παρ. 67].

IX.1.1 Υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης / SSNIP Test και αδυναμίες του συγκεκριμένου εργαλείου

Σύμφωνα με την Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς (παρ. 15-19) (δικές μας υπογραμμίσεις) «η εκτίμηση της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης συνεπάγεται καθορισμό του φάσματος των προϊόντων που ο καταναλωτής θεωρεί ως υποκατάστατα. Ένας τρόπος πραγματοποίησης του καθορισμού αυτού μπορεί να θεωρηθεί ως ένα διανοητικό πείραμα, στο πλαίσιο του οποίου υποθέτουμε μια μικρή αλλά διαρκή διακύμανση των σχετικών τιμών και αξιολογούμε τις πιθανές αντιδράσεις των πελατών (SSNIP Test). Ο ορισμός της αγοράς γίνεται κυρίως βάσει των τιμών για πρακτικούς λόγους και, πιο συγκεκριμένα, βάσει της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης την οποία ενδέχεται να επιφέρουν οι μικρές αλλά διαρκείς μεταβολές των σχετικών τιμών. Η μέθοδος αυτή εξασφαλίζει σαφείς ενδείξεις όσον αφορά τα στοιχεία που είναι χρήσιμα για τον ορισμό των αγορών.

Η προσέγγιση αυτή επιτρέπει, αρχής γενομένης από το είδος των προϊόντων που οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις πωλούν και την περιοχή στην οποία πωλούν τα προϊόντα αυτά, να συμπεριληφθούν στον ορισμό της αγοράς ή να αποκλεισθούν και άλλα προϊόντα και περιοχές, ανάλογα με το αν ο ανταγωνισμός που ασκείται από τα άλλα αυτά προϊόντα και περιοχές επηρεάζει ή περιορίζει αισθητά τη στρατηγική των μερών όσον αφορά τον καθορισμό των τιμών βραχυπρόθεσμα.

Το ερώτημα που τίθεται είναι κατά πόσο οι πελάτες των μερών θα στραφούν σε προϊόντα υποκατάστασης ή σε προμηθευτές που είναι εγκατεστημένοι αλλού, σε περίπτωση μικρής αλλά διαρκούς αύξησης (5 %-10 %), των σχετικών τιμών των προϊόντων στις υπό εξέταση περιοχές. Αν η υποκατάσταση καθιστά ανώφελη την αύξηση των τιμών, λόγω της μείωσης των πωλήσεων που αυτή συνεπάγεται, τα πρόσθετα προϊόντα υποκατάστασης και οι πρόσθετες περιοχές ενσωματώνονται στη σχετική αγορά μέχρις ότου το σύνολο προϊόντων και η γεωγραφική ζώνη είναι τέτοια που να καθιστούν αποδοτικές τις μικρές αλλά διαρκείς αυξήσεις των σχετικών τιμών. Ανάλογη είναι και η ανάλυση στις περιπτώσεις που αφορούν την συγκέντρωση της αγοραστικής δύναμης στις οποίες το σημείο εκκίνησης είναι ο προμηθευτής, και ο δοκιμαστικός έλεγχος των τιμών επιτρέπει τον προσδιορισμό των εναλλακτικών δικτύων διανομής ή σημείων πώλησης για τα προϊόντα του προμηθευτή. Κατά την εφαρμογή των αρχών αυτών, θα πρέπει να λαμβάνονται προσεκτικά υπόψη ορισμένες περιπτώσεις, όπως εκτίθεται στα σημεία 56 και 58.

19. Κατά γενικό κανόνα, και ειδικότερα όσον αφορά την εξέταση συγκεντρώσεων, η τιμή που θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είναι η επικρατούσα τιμή στην υπό εξέταση αγορά. Αυτό μπορεί να μην ισχύει στην περίπτωση που η επικρατούσα τιμή έχει καθοριστεί σε πλαίσιο μη επαρκούς ανταγωνισμού. Στις έρευνες που διεξάγει σχετικά με τις καταχρήσεις δεσποζουσας θέσης, η Επιτροπή λαμβάνει επίσης υπόψη της το γεγονός ότι η επικρατούσα τιμή μπορεί να έχει ήδη αυξηθεί σημαντικά.»

Σύμφωνα με τις παραγράφους 56 έως 58 της ως άνω Ανακοίνωσης (C 372/5) (δικές μας υπογραμμίσεις):

«56. Υπάρχουν ορισμένοι τομείς στους οποίους η εφαρμογή των αρχών που εκτέθηκαν πιο πάνω απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή. Αυτό ισχύει ιδίως όταν εξετάζονται οι πρωτογενείς και δευτερογενείς αγορές, οπότε πρέπει να εξετάζεται βάσει του άρθρου 86 η συμπεριφορά των επιχειρήσεων σε δεδομένο χρονικό σημείο. Η μέθοδος που χρησιμοποιείται για τον ορισμό των αγορών στις περιπτώσεις αυτές είναι η ίδια, δηλαδή πρέπει να αξιολογούνται οι αντιδράσεις των πελατών στις διακυμάνσεις των σχετικών τιμών, λαμβάνοντας όμως υπόψη τους περιορισμούς στην υποκατάσταση λόγω των συνθηκών που επικρατούν στις συνδεδεμένες αγορές. Στις περιπτώσεις που έχει σημασία η συμβατότητα με το πρωτογενές προϊόν όπως, για παράδειγμα, όταν πρόκειται για ανταλλακτικά, ο ορισμός της αγοράς δευτερογενών προϊόντων μπορεί να γίνει στενότερος. Τα προβλήματα που συνδέονται με την εξεύρεση συμβατών δευτερογενών προϊόντων σε συνδυασμό με τις υψηλές τιμές και τη μεγάλη διάρκεια ζωής των πρωτογενών προϊόντων μπορούν να καταστήσουν συμφέρουσες τις αυξήσεις των σχετικών τιμών των δευτερογενών προϊόντων. Αν υπάρχει δυνατότητα σημαντικής υποκατάστασης μεταξύ των δευτερογενών προϊόντων ή αν τα χαρακτηριστικά των πρωτογενών προϊόντων καθιστούν εφικτή την ταχεία και άμεση αντίδραση των καταναλωτών στις αυξήσεις των σχετικών τιμών των δευτερογενών προϊόντων, ο ορισμός της αγοράς μπορεί να είναι διαφορετικός.

57. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η αλυσιδωτή υποκατάσταση μπορεί να οδηγήσει στον ορισμό μιας σχετικής αγοράς στην οποία δεν υπάρχει δυνατότητα άμεσης υποκατάστασης μεταξύ των προϊόντων ή των περιοχών που βρίσκονται στην περιφέρεια της αγοράς αυτής. Για

παράδειγμα, μπορούμε να αναφέρουμε τη γεωγραφική διάσταση μιας αγοράς προϊόντων με σημαντικό κόστος μεταφοράς. Στις περιπτώσεις αυτές, το υψηλό κόστος μεταφοράς έχει ως αποτέλεσμα να περιορίζονται οι παραδόσεις από ένα συγκεκριμένο εργοστάσιο σε μια περιοχή γύρω από το εργοστάσιο αυτό. Καταρχήν, η περιοχή αυτή μπορεί να αποτελεί τη σχετική γεωγραφική αγορά. Ωστόσο, αν λόγω της κατανομής των εργοστασίων παρατηρείται σημαντική αλληλεπικάλυψη μεταξύ των περιοχών γύρω από τα διάφορα εργοστάσια, οι τιμές των προϊόντων αυτών είναι δυνατόν να επηρεάζονται από μια αλυσιδωτή υποκατάσταση, με αποτέλεσμα τον ορισμό μιας ευρύτερης γεωγραφικής αγοράς. Ο ίδιος συλλογισμός ισχύει στην περίπτωση που ένα προϊόν Β αποτελεί υποκατάστατο, από την πλευρά της ζήτησης, των προϊόντων Α και Γ. Ακόμη και αν δεν υπάρχει δυνατότητα άμεσης υποκατάστασης μεταξύ των δύο τελευταίων αυτών προϊόντων, από την πλευρά της ζήτησης, τα προϊόντα αυτά μπορούν να συγκαταλέγονται στην ίδια αγορά σχετικών προϊόντων, δεδομένου ότι η ύπαρξη του προϊόντος υποκατάστασης Β επηρεάζει τις τιμές τους.

58. Από πρακτική άποψη, η έννοια της αλυσιδωτής υποκατάστασης πρέπει να επιβεβαιώνεται από πραγματικά στοιχεία, για παράδειγμα σχετικά με την αλληλεπίδραση των τιμών στα όρια των αλυσίδων υποκατάστασης, προκειμένου να επεκταθεί, σε συγκεκριμένη περίπτωση, η σχετικά αγορά. Τα επίπεδα τιμών στα όρια των αλυσίδων πρέπει να είναι επίσης της ίδιας τάξης μεγέθους.»

IX.1.2 Υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς

Σύμφωνα με τα σημεία 20-23 της ως άνω Ανακοίνωσης (C 372/5) (δικές μας υπογραμμίσεις): «20. Η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς μπορεί να λαμβάνεται επίσης υπόψη για τον καθορισμό των αγορών στις περιπτώσεις στις οποίες τα αποτελέσματα είναι ανάλογα με τα αποτελέσματα της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης όσον αφορά την αποτελεσματικότητα και την αμεσότητα. Αυτό προϋποθέτει ότι οι προμηθευτές είναι σε θέση να μετατοπίζουν την παραγωγή τους στα σχετικά προϊόντα και να τα εμπορεύονται βραχυπρόθεσμα χωρίς σημαντικό πρόσθετο κόστος και χωρίς να διατρέχουν σημαντικό επιπλέον κίνδυνο λόγω των μικρών αλλά διαρκών μεταβολών των σχετικών τιμών. Όταν οι προϋποθέσεις αυτές πληρούνται, η πρόσθετη παραγωγή που διατίθεται στην αγορά θα επηρεάσει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων. Οι επιπτώσεις αυτές ισοδυναμούν, λόγω της αμεσότητας και της αποτελεσματικότητάς τους με τα αποτελέσματα της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης.

21. Αυτό συμβαίνει συχνά όταν οι επιχειρήσεις προσφέρουν μεγάλη ποιοτική ποικιλία για το ίδιο προϊόν. Ακόμη και αν για συγκεκριμένο τελικό καταναλωτή ή ομάδα καταναλωτών, δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των διαφόρων ποιοτήτων, οι διάφορες αυτές ποιότητες συγκεντρώνονται σε μια αγορά προϊόντων, υπό την προϋπόθεση ότι οι περισσότεροι προμηθευτές είναι σε θέση να παράγουν και να πωλούν τις διάφορες ποιότητες άμεσα και χωρίς να αυξάνεται σημαντικά το κόστος τους. Στις περιπτώσεις αυτές, η αγορά του σχετικού προϊόντος περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα που είναι δυνατόν να υποκαθίστανται αμοιβαία, τόσο από την άποψη της ζήτησης όσο και της προσφοράς, και οι πωλήσεις των

προϊόντων αυτών κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου προστίθενται προκειμένου να υπολογιστεί η συνολική αξία ή ο συνολικός όγκος της αγοράς. Ο ίδιος συλλογισμός μπορεί να οδηγήσει στη συνάθροιση διαφόρων γεωγραφικών ζωνών.[...] 23. Όταν η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς προϋποθέτει σημαντική προσαρμογή των υφιστάμενων ενσώματων και άυλων στοιχείων του ενεργητικού, πρόσθετες επενδύσεις, στρατηγικές αποφάσεις ή καθυστερήσεις, δεν λαμβάνεται υπόψη για την οριοθέτηση της αγοράς. Παραδείγματα περιπτώσεων στις οποίες η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς δεν οδήγησε την Επιτροπή να διευρύνει τον ορισμό της αγοράς προσφέρει ο τομέας των καταναλωτικών προϊόντων και πιο συγκεκριμένα ο τομέας των ποτών αναγνωρισμένου σήματος. Παρόλο που τα εργοστάσια εμφιάλωσης μπορούν, καταρχήν, να εμφιαλώνουν διαφορετικά ποτά, απαιτείται αρκετός χρόνος και δαπάνες (για τη διαφήμιση, τη δοκιμή των προϊόντων και τη διανομή τους) μέχρις ότου πωληθούν στην αγορά. Στις περιπτώσεις αυτές, οι επιπτώσεις της δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς και άλλες μορφές δυνητικού ανταγωνισμού θα εξετάζονται σε μεταγενέστερο στάδιο.»

Παρότι η υποκατάσταση από πλευράς προσφοράς θεωρείται εν γένει λιγότερο αποτελεσματική μορφή υποκατάστασης, υπό συνθήκες μπορεί να είναι εξίσου σημαντική με την υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης. Η περίπτωση αυτή είναι συνήθης στις αγορές τηλεπικοινωνιών όπου η ίδια βασική φυσική υποδομή χρησιμοποιείται για την παροχή διαφόρων προϊόντων / υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες. Στην ουσία, δύο προϊόντα είναι υποκατάστατα από πλευράς προσφοράς εφόσον ο πάροχος του ενός έχει στη διάθεσή του ήδη όλα τα κρίσιμα περιουσιακά στοιχεία που χρειάζονται για την παραγωγή του άλλου προϊόντος.

IX.1.3 Δυνητικός ανταγωνισμός

Σύμφωνα με την Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό αγορών, παρ. 24, η τρίτη πηγή περιορισμών, ο δυνητικός ανταγωνισμός, δεν λαμβάνεται υπόψη στον ορισμό των αγορών, εφόσον οι συνθήκες κάτω από τις οποίες ο δυνητικός ανταγωνισμός μπορεί να αποτελέσει πραγματικό περιορισμό εξαρτώνται από την ανάλυση ορισμένων παραγόντων και περιστάσεων που συνδέονται με τις συνθήκες εισόδου στην αγορά. Η ανάλυση αυτή, ανάλογα με την περίπτωση, διεξάγεται σε μεταγενέστερο στάδιο, κατά κανόνα αφού προσδιοριστεί η θέση των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων στη σχετική αγορά και φανεί ότι δημιουργούνται προβλήματα από την άποψη του ανταγωνισμού.

IX.1.4 Σχετική γεωγραφική αγορά

Η σχετική γεωγραφική αγορά αντιστοιχεί στην περιοχή όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην προσφορά και τη ζήτηση των σχετικών προϊόντων ή υπηρεσιών, και όπου οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς, και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές διότι στις εν λόγω περιοχές οι συνθήκες του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά. Να σημειωθεί ότι δεν απαιτείται να είναι απολύτως ομοιογενείς οι αντικειμενικές συνθήκες ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων. Αρκεί να είναι παρεμφερείς ή επαρκώς ομοιογενείς.

Ειδικότερα στον τομέα των ηλεκτρονικών επικοινωνιών, η γεωγραφική εμβέλεια της σχετικής αγοράς ορίζεται παραδοσιακά με αναφορά σε δύο κριτήρια :

- την περιοχή που καλύπτει ένα δίκτυο,
- την ύπαρξη νομικών και άλλων κανονιστικών μέτρων.

Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι σχετική γεωγραφική αγορά είναι η περιοχή στην οποία οι αντικειμενικοί όροι ανταγωνισμού που ισχύουν για τους φορείς παροχής υπηρεσιών είναι παρόμοιοι, και οι ανταγωνιστές είναι σε θέση να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους. Κατά συνέπεια, σε κάθε περίπτωση είναι απαραίτητο να εξεταστεί η δυνατότητα των φορέων αυτών να παρέχουν πρόσβαση προς τελικό χρήστη σε οποιοδήποτε τμήμα της περιοχής, υπό αντίστοιχους και οικονομικά βιώσιμους όρους.

IX.1.5 Σχέση Ex ante με Ex post (ορισμός της αγοράς χονδρικής όπως στον ex ante ορισμό)

Η εφαρμογή των ανωτέρω κανόνων στην περίπτωση των λιανικών αγορών κινητής τηλεφωνίας έχει αναπτυχθεί στο πλαίσιο της διαδικασίας ex ante ανάλυσης αγορών και εκτίμησης Σημαντικής Ισχύος βάσει του Ευρωπαϊκού Κοινοτικού Κανονιστικού πλαισίου για τα δίκτυα και τις υπηρεσίες ηλεκτρονικών επικοινωνιών (βλ. Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρ. 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, ΕΕ της 11.7.2002 αριθ. C165/6).

Όπως αναφέρεται στις Κατευθυντήριες Γραμμές της Επιτροπής (δικές μας υπογραμμίσεις): «24. Βάσει του πλαισίου κανονιστικών ρυθμίσεων, ο προσδιορισμός των αγορών και η αξιολόγηση της ΣΙΑ θα πραγματοποιούνται με τις ίδιες μεθόδους που ισχύουν στο δίκαιο περί ανταγωνισμού. Κατά συνέπεια, ο ορισμός του γεωγραφικού φάσματος των αγορών που έχουν διαπιστωθεί στη Σύσταση, ο ορισμός, όπου είναι αναγκαίο, των σχετικών αγορών προϊόντων/υπηρεσιών εκτός της σύστασης και η εκτίμηση της ύπαρξης αποτελεσματικού ανταγωνισμού εκ μέρους των ΕΡΑ πρέπει να συνάδουν με την νομολογία και πρακτική περί ανταγωνισμού. Προκειμένου να διασφαλιστεί μία συνεκτική προσέγγιση, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές βασίζονται (1) στην υπάρχουσα νομολογία του Πρωτοδικείου και του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων για τον ορισμό της αγοράς και την έννοια της δεσπόζουσας θέσης βάσει του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ και του άρθρου 2 του Κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων (11), (2) στις κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού στον τομέα των τηλεπικοινωνιών (12), (3) στην ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου περί ανταγωνισμού (13), εφεξής η ανακοίνωση για τον ορισμό της σχετικής αγοράς και (4) στην ανακοίνωση για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού σε συμφωνίες πρόσβασης στον τομέα των τηλεπικοινωνιών (14), εφεξής η ανακοίνωση για την πρόσβαση.»

«Ο ορισμός των αγορών βάσει των άρθρων 81 και 82 της συνθήκης ΕΚ πραγματοποιείται γενικά σε εκ των υστέρων βάση. Στις περιπτώσεις αυτές, η ανάλυση εξετάζει γεγονότα τα

οποία έχουν ήδη λάβει χώρα στην αγορά και δεν θα επηρεάζεται από πιθανές μελλοντικές εξελίξεις. Το σημείο εκκίνησης αποτελεί η εικαζόμενη κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης βάσει του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ (άρθρο 2 Ν.3959/2011).»

Και ναι μεν, σύμφωνα με την Επιτροπή, (παρ. 25) «Ορισμένες φορές, και για τους λόγους που αναφέρονται στο τμήμα 2 των εν λόγω κατευθυντήριων γραμμών, οι αγορές που ορίζονται από την Επιτροπή και τις αρμόδιες αρχές ανταγωνισμού σε υποθέσεις ανταγωνισμού είναι δυνατόν να διαφέρουν από εκείνες που έχουν οριστεί στη σύσταση και την απόφαση, ή/και από τις αγορές που ορίστηκαν από τις ΕΡΑ σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 3 της οδηγίας πλαίσιο, εντούτοις,

«η χρήση της ίδιας μεθοδολογίας εξασφαλίζει ότι η σχετική αγορά που ορίζεται για τους σκοπούς της ειδικής τομεακής ρύθμισης θα αντιστοιχεί στις περισσότερες περιπτώσεις στους ορισμούς της αγοράς οι οποίοι ισχύουν σύμφωνα με το δίκαιο του ανταγωνισμού.»

Η Επιτροπή τονίζει ότι:

«οι ΕΡΑ και οι αρχές ανταγωνισμού, κατά την εξέταση ιδίων θεμάτων κάτω από τις ίδιες περιστάσεις και με τους ίδιους στόχους, πρέπει καταρχήν να καταλήγουν στα ίδια συμπεράσματα» (παρ. 27). Σύμφωνα με την πρακτική της Ευρωπαϊκής Επιτροπής αλλά και την Επιτροπής Ανταγωνισμού, κατά τον ορισμό σχετικών αγορών για την ex post εφαρμογή των διατάξεων περί ελεύθερου ανταγωνισμού, ο προσδιορισμός της σχετικής αγοράς για την εκτίμηση ενός περιορισμού του ανταγωνισμού, βασίζεται σε όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες καθώς και εμπειρικά στοιχεία, βάσει των οποίων προσδιορίζονται σε γενικές γραμμές οι πιθανές αγορές (αρχική υπόθεση εργασίας), η οποία υπόθεση εργασίας επιβεβαιώνεται εν συνεχεία με την ανάλυση των χαρακτηριστικών της ζήτησης και της προσφοράς.

IX.2 Η εκτίμηση της ΕΕΤΤ

Με βάση τα ανωτέρω, η ex ante αξιολόγηση μπορεί και πρέπει να χρησιμοποιηθεί εν προκειμένω ως σημείο αναφοράς στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας.

Κατά τον ορισμό της σχετικής χονδρικής αγοράς τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα κατά το κρίσιμο χρονικό διάστημα (βλ. Κοινοποίηση προς την Ε.Ε. και τις Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές (Ε.Ρ.Α.) άλλων Κρατών – Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης του Σχεδίου Μέτρων της ΕΕΤΤ αναφορικά με τον Ορισμό, την Ανάλυση του επιπέδου ανταγωνισμού και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις στην αγορά τερματισμού φωνητικών κλήσεων σε μεμονωμένα κινητά δίκτυα [ΑΓΟΡΑ 7 ΣΥΣΤΑΣΗΣ Ευρωπαϊκής Επιτροπής], σύμφωνα με το Άρθρο 7 της Οδηγίας 2002/21/ΕΚ (Άρθρο 16 του Ν.3431/2006 [ΦΕΚ 13/Α/03.02.2006]) , Ιούλιος 2008⁶³, δεν περιλαμβάνεται ορισμός σχετικής λιανικής αγοράς, αλλά εξετάζεται (Κεφάλαιο 2.2.3, σελ. 23), η ύπαρξη μιας σειράς πιθανών υποκατάστατων ζήτησης, και κατά πόσο αυτά

⁶³

https://www.eett.gr/opencms/export/sites/default/EETT/Electronic_Communications/Telecoms/MarketAnalysis/Agora2_7/PC1.pdf

δύνανται να επιδράσουν στη δυνατότητα μεταβολής της τιμής που μπορεί να έχει ένας ΠΔΚ (στο επίπεδο χονδρικής) για υπηρεσίες τερματισμού.

Στην Κοινοποίηση προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, το BEREC και τις Εθνικές Ρυθμιστικές Αρχές (Ε.Ρ.Α.) άλλων Κρατών – Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης του Σχεδίου Μέτρων της ΕΕΤΤ αναφορικά με τον Ορισμό, την Ανάλυση του επιπέδου ανταγωνισμού και τις προτεινόμενες κανονιστικές υποχρεώσεις στην αγορά τερματισμού φωνητικών κλήσεων σε μεμονωμένα κινητά δίκτυα [ΑΓΟΡΑ 7 Νέας Σύστασης Ευρωπαϊκής Επιτροπής (3ος γύρος ανάλυσης)] σύμφωνα με το Άρθρο 7 της Οδηγίας 2002/21/ΕΚ, όπως ισχύει τροποποιηθείσα, (Άρθρο 16 του Ν. 4070/2012 [ΦΕΚ 82/Α/10.04.2012]) (Ιούνιος 2012), (Κεφάλαιο 2.3.3, 2.3.4 σελ. 32, 33), η ΕΕΤΤ εξέτασε τη σχέση μεταξύ λιανικής και χονδρικής αγοράς, θεωρώντας προϋπόθεση για την ύπαρξη χονδρικής υπηρεσίας τη ζήτηση για την λιανική υπηρεσία. Σύμφωνα με την εν λόγω κοινοποίηση: «[...] Η επιλογή ενός καταναλωτή για τη χρήση ενός προϊόντος συνήθως εξαρτάται από τα λειτουργικά χαρακτηριστικά και την τιμή του προϊόντος. Αυτό δεν σημαίνει ότι προϊόντα με διαφορές στα λειτουργικά χαρακτηριστικά δεν είναι δυνατό να χρησιμοποιούνται από τον καταναλωτή για τον ίδιο σκοπό. Στην περίπτωση αυτή είναι δυνατό τα διαφορετικά αυτά προϊόντα να περιληφθούν στην ίδια λιανική αγορά. Επιπλέον, η διαφορά στην τιμή μεταξύ διαφορετικών προϊόντων δεν σημαίνει ότι ανήκουν σε διαφορετική αγορά. Σημαντικός παράγοντας για την ένταξη ή μη στην ίδια σχετική αγορά είναι η αντίδραση των καταναλωτών σε περίπτωση σχετικής αύξησης της τιμής και η πιθανότητα να τα θεωρήσουν ως υποκατάστατα. Επίσης, στην εξέταση της υποκατάστασης θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το πιθανό κόστος (ή άλλα εμπόδια) μεταστροφής σε άλλο προϊόν, το οποίο εάν είναι σημαντικό είναι πιθανόν να περιορίζει τη δυνατότητα ορισμού του εναλλακτικού προϊόντος ως υποκατάστατου.

Στο πλαίσιο της εξέτασης του εύρους της σχετικής αγοράς για τον τερματισμό κλήσεων σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής, η ΕΕΤΤ κατά την ως άνω ανάλυση, διερεύνησε τις κάτωθι εναλλακτικές υπηρεσίες:

- Εάν ο τερματισμός σε σταθερή γραμμή ανήκει στην αγορά τερματισμού κλήσεων σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας,
- Εάν η off-net κλήση θα μπορούσε να υποκατασταθεί από on-net κλήση ή αλλαγή της SIM κάρτας
- Εάν η πραγματοποίηση αναπάντητης κλήσης ή σύντομης κλήσης αποτελεί υποκατάστατο της κλήσης προς κινητό δίκτυο
- Εάν ο τερματισμός σε δίκτυο 2ης γενιάς (2G) και 3ης γενιάς (3G) ανήκουν στην αγορά τερματισμού κλήσεων σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας
- Εάν η χρήση υπηρεσίας μηνυμάτων (SMS/IM) αποτελεί υποκατάστατο της κλήσης προς κινητό δίκτυο
- Εάν ο τερματισμός με κλήση VoIP μέσω δικτύου WIFI ή δικτύου κινητής ανήκε στην ίδια αγορά με τις κλήσεις προς κινητό δίκτυο
- Εάν η υπηρεσία Homezone ανήκει στην αγορά τερματισμού κλήσεων σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.

και κατέληξε στο συμπέρασμα (παράγραφος 2.3.4.8) ότι: «η σχετική αγορά για υπηρεσίες λιανικής αφορά τον τερματισμό κλήσεων σε κινητά δίκτυα δεύτερης και τρίτης γενιάς, συμπεριλαμβανομένων και των υπηρεσιών Homezone».

Επισημαίνεται ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, σε προηγούμενες αποφάσεις της (κυρίως αναφορικά με γνωστοποιηθείσες συγκεντρώσεις στον τομέα ηλεκτρονικών επικοινωνιών) [Βλ. Αποφάσεις Ευρ. Επιτροπής, υποθέσεις COMP/M.5650 – *T-Mobile/Orange*, COMP/M.4947 – *Vodafone/Tele2 Italy/Tele2 Spain*, COMP/M.3916 – *TMobile Austria/Tele.ring*, OJ L 88, 29.3.2007, σελ. 44, COMP/M.3530 – *TeliaSonera/Orange*, OJ C 263, 26.10.2004, σελ. 7, COMP/M.3245 – *Vodafone/Singlepoint*, OJ C 242, 9.10.2003, σελ. 5], έχει εντοπίσει ως σχετικές τις παρακάτω αγορές κινητών υπηρεσιών / προϊόντων ηλεκτρονικών επικοινωνιών :

- a. κινητές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες που απευθύνονται σε τελικούς χρήστες (αγορά λιανικών κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών,
- b. χονδρική πρόσβαση και εκκίνηση κλήσεων από δημόσια κινητά δίκτυα
- c. χονδρική αγορά διεθνούς περιαγωγής και
- d. χονδρική αγορά τερματισμού κλήσεων κινητής

Στο ως άνω πλαίσιο η ΕΕΤΤ, εξέτασε ειδικότερα προκειμένου να ορίσει τη σχετική αγορά προϊόντος / υπηρεσίας εντός της οποίας πρέπει να αξιολογηθεί η καταγγελλόμενη συμπεριφορά και οι συνέπειές της στον ανταγωνισμό:

Για την αγορά χονδρικής:

Η ΕΕΤΤ εξέτασε εάν ο ορισμός που έχει γίνει σε *ex ante* επίπεδο είναι κατάλληλος για την υπό εξέταση υπόθεση.

Για την αγορά λιανικής:

Η ΕΕΤΤ εξέτασε ποια είναι η έκταση της σχετικής αγοράς λιανικής, ιδίως κατά πόσο υπάρχει διακριτή αγορά για τους πελάτες καρτοκινητής ή υπάρχουν στοιχεία (αποδείξεις) υποκατάστασης από πλευράς προσφοράς και ζήτησης μεταξύ υπηρεσιών συμβολαίου και καρτοκινητής, ώστε να εμπίπτουν σε μια ενιαία αγορά

ΙΧ.2.1 Η αγορά χονδρικής

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι ο ορισμός στον οποίο έχει καταλήξει στην *ex ante* εξέταση της για την σχετική αγορά χονδρικής είναι ο πλέον κατάλληλος για την υπο κρίση υπόθεση.

Συγκεκριμένα η αγορά χονδρικής που θα εξεταστεί στην παρούσα υπόθεση είναι η χονδρική αγορά τερματισμού κλήσεων στο δίκτυο της Cosmote.

ΙΧ.2.2 Η Αγορά λιανικής

ΙΧ.2.2.1 Εισαγωγή

Οι πελάτες χρησιμοποιούν τα κινητά τηλέφωνα για διάφορους σκοπούς, συμπεριλαμβανομένης της υλοποίησης μιας φωνητικής κλήσης και της αποστολής ενός γραπτού μηνύματος SMS. Οι πελάτες δεν χρησιμοποιούν κατά κανόνα διαφορετικούς παρόχους για τις ως άνω υπηρεσίες, αλλά λαμβάνουν αυτές από έναν πάροχο για λόγους ευκολίας, μειώνοντας έτσι το σχετικό συναλλακτικό κόστος. Είναι επομένως σύνηθες οι καταναλωτές να λαμβάνουν ένα πακέτο υπηρεσιών από έναν κινητό πάροχο, το οποίο περιλαμβάνει φωνητικές κλήσεις, υπηρεσίες δεδομένων και γραπτά μηνύματα SMS. Η σχετική λιανική αγορά στην περίπτωση αυτή θα έπρεπε να περιλαμβάνει ένα σύνολο προϊόντων, όπου υπηρεσίες που δεν συνιστούν υποκατάστατα συμπεριλαμβάνονται στην ίδια αγορά.

Ειδικότερα, οι χρήστες κινητών υπηρεσιών δεν διαθέτουν προφανές υποκατάστατο πρόσβασης σε ένα κινητό δίκτυο και δεν υφίσταται ούτε υποκατάστατο από πλευράς προσφοράς, εφόσον δεν διατίθεται νέο φάσμα και δεν εισέρχονται νέοι πάροχοι στην αγορά. Υπό την έννοια αυτή η πρόσβαση σε κινητό δίκτυο θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι είναι διακριτή αγορά από την παροχή υπηρεσιών πάνω από κινητό δίκτυο σε λιανικό επίπεδο. Εντούτοις, κάθε τελικός χρήστης αγοράζει την πρόσβαση στο κινητό δίκτυο με σκοπό να κάνει ή / και να δέχεται κλήσεις, και γραπτά μηνύματα), ή / και να χρησιμοποιεί υπηρεσίες δεδομένων (σε εθνικό ή διεθνές επίπεδο). Ακόμα και στην περίπτωση ενός τελικού χρήστη που επιλέγει να μην κάνει κλήσεις, σε κάθε περίπτωση θα επιθυμεί να δέχεται κλήσεις, διαφορετικά δεν θα είχε νόημα η πρόσβαση.

Αναφορικά με τις υπηρεσίες δεδομένων υφίσταται προθυμία των καταναλωτών να συμβληθούν χωριστά δεδομένης της ύπαρξης μεγαλύτερων πιθανών υποκατάστατων από σταθερά δίκτυα που παρέχουν υπηρεσίες δεδομένων. Για το λόγο αυτό πρέπει να εξεταστεί περαιτέρω το κατά πόσο το πακέτο υπηρεσιών λιανικής κινητής περιλαμβάνει και τις υπηρεσίες δεδομένων.

Αναφορικά με την τεχνολογία της παροχής δεδομένων (2G, 3G ή LTE) δεν διαπιστώνεται διαφοροποίηση ικανή να στοιχειοθετήσει διαφορετική αντιμετώπιση. Εξάλλου κατά το κρίσιμο επίδικο χρονικό διάστημα δεν παρατηρούνται προσφορές που είναι ειδικά από ένα συγκεκριμένο δίκτυο (οι παράγοντες ταχύτητας συμπαρασύρονται στο πλαίσιο αλυσίδας υποκατάστασης).

Όσον αφορά στις υπηρεσίες διεθνούς περιαγωγής, θεωρούνται, κατά το εξεταστέο χρονικό διάστημα, ως τμήμα του πακέτου υπηρεσιών κινητής που παρέχονται από τους ΠΚΔ σε λιανικό επίπεδο.

Συμπερασματικά, όπως αναλύεται και στη συνέχεια, είναι δυνατό να ορισθεί μια ενιαία αγορά σε επίπεδο λιανικής που περιλαμβάνει πρόσβαση, εθνικές και διεθνείς κλήσεις και υπηρεσίες περιαγωγής, δεδομένα και γραπτά μηνύματα.

Περαιτέρω παραμένει προς διερεύνηση αναφορικά με τη συνολική αγορά λιανικών κινητών υπηρεσιών, εάν οι οικιακοί και οι μικροί και μικρομεσαίοι επιχειρηματικοί πελάτες μπορούν να θεωρηθούν ότι ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά ή όχι, δεδομένου ότι δεν υπάρχει κάποιος έγκυρος τρόπος διάκρισης αυτών των δύο κατηγοριών.

Σε σχετική Απόφασή της στο πλαίσιο ελέγχου γνωστοποιηθείσας συγκέντρωσης, στον τομέα τηλεπικοινωνιών, η οποία μάλιστα εξεδόθη το κρίσιμο χρονικό διάστημα των περιστατικών της υπό κρίση ακρόασης, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έκρινε και το ζήτημα του κατά πόσο η αγορά υπηρεσιών λιανικής κινητής τηλεφωνίας θα πρέπει να διακριθεί περαιτέρω με βάση την κατηγορία πελάτη (ιδιώτες ή επιχειρήσεις, συνδρομητές συμβολαίου ή προπληρωμένων υπηρεσιών) ή με βάση το είδος της τεχνολογίας δικτύου (2G/GSM ή 3G/UMTS).

Με βάση τεστ της αγοράς καθώς και τη διαπίστωση της ύπαρξης υποκαταστασιμότητας από πλευράς προσφοράς, θεώρησε ότι στην περίπτωση των λιανικών υπηρεσιών κινητής υφίσταται μια ενιαία αγορά προϊόντος η οποία περιλαμβάνει τόσο ιδιώτες, όσο και επιχειρηματικούς πελάτες.

Περαιτέρω όπως αναλύεται στη συνέχεια και αναφορικά με το αν οι προπληρωμένες υπηρεσίες κινητής και οι υπηρεσίες συμβολαίου εντάσσονται σε χωριστή αγορά, απεφάνθη ότι παρότι υπάρχουν επιχειρήματα υπέρ της άποψης αυτής, οι ως άνω υπηρεσίες με βάση τη διαπίστωση της ύπαρξης υποκαταστασιμότητας από πλευράς προσφοράς πρέπει να θεωρηθεί ότι εμπίπτουν στην ίδια αγορά, ενώ οι ιδιαιτερότητες των δύο κατηγοριών λαμβάνονται υπόψη στην αξιολόγηση του ανταγωνισμού [βλ. Αποφάσεις Ευρ. Επιτροπής, υπόθεση COMP/M.6497 – HUTCHISON 3G AUSTRIA / ORANGE AUSTRIA, ενότητα 5.2.1.2 παρ.36-41, ιδίως 38 επ., υπόθεση COMP/M.5650 – T-Mobile/Orange, υπόθεση COMP/M.3916 – T-Mobile Austria/Tele.ring].

Αναφορικά με το ζήτημα της διάκρισης της σχετικής αγοράς κινητών υπηρεσιών με βάση την τεχνολογία του δικτύου, ο σχετικός ισχυρισμός απορρίφθηκε, ενώ η Επιτροπή έλαβε θέση, με βάση την υποκαταστασιμότητα από πλευράς ζήτησης, αναφορικά με το αν οι υπηρεσίες που έχουν σχεδιαστεί για χρήση σε συσκευή που υποστηρίζει μόνο φωνή, διακρίνονται από τις υπηρεσίες που έχουν σχεδιαστεί για χρήση σε συσκευή που υποστηρίζει δεδομένα [βλ. Ενότητα 5.2.1.4, παρ. 47-52] θεωρώντας ότι υπάρχει διαφοροποίηση. Εντούτοις, βασιζόμενη στη διαπίστωση της ύπαρξης υποκαταστασιμότητας από πλευράς προσφοράς ενέμεινε στον αρχικό της ορισμό ότι η σχετική αγορά λιανικών υπηρεσιών κινητής είναι ενιαία.

ΙΧ.2.2.2 Υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας για πελάτες καρτοκινητής και υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας για πελάτες συμβολαίου

Στην παρούσα ενότητα η ΕΕΤΤ, εκκινώντας από τις υπηρεσίες καρτοκινητής (focal product) εξετάζει την υποκαταστασιμότητα από την πλευρά της ζήτησης και της προσφοράς με τις υπηρεσίες συμβολαίου κινητής προκειμένου να διαπιστώσει το εύρος της σχετικής αγοράς προϊόντος / υπηρεσίας εντός της οποίας θα αξιολογηθούν τα διαπιστωθέντα πραγματικά περιστατικά αναφορικά με τη συμπεριφορά της καταγγελλόμενης. Στο πλαίσιο αυτό εξετάζονται από πλευράς ζήτησης, οι ομοιότητες και διαφορές αναφορικά με τα κύρια χαρακτηριστικά των προϊόντων/υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου, η δυνατότητα μεταστροφής των τελικών πελατών και τα σχετικά κόστη, οι τιμές των δύο κατηγοριών υπηρεσιών, η δυνατότητα εφαρμογής (και σε καταφατική περίπτωση το αποτέλεσμα) του τεστ του μονοπωλιακού παρόχου (SSNIP TEST), η ύπαρξη αλυσίδας υποκατάστασης (chain of substitution), καθώς και οι «πραγματικές» ή «δυνητικές» μετακινήσεις συνδρομητών μεταξύ των δύο τύπων σύνδεσης. Εν συνεχεία εξετάζεται η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς, σύμφωνα με τα αναφερόμενα στην Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντος / υπηρεσίας.

Υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης

SNIP τεστ και άλλα ποσοτικά τεστ

Κατά την εξέταση της υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης, χρησιμοποιείται παραδοσιακά το τεστ SSNIP ή αλλιώς τεστ του υποθετικού μονοπωλιακού παρόχου, το οποίο εξετάζει κατά πόσο μια μικρή αλλά σημαντική, μη-παροδική αύξηση της τιμής (small but significant and non-transitory increase in price) από έναν υποθετικό μονοπωλιακό πάροχο, θα οδηγήσει τους χρήστες ενός προϊόντος να μεταστραφούν σε άλλες υπηρεσίες/προϊόντα. Το κρίσιμο ερώτημα που τίθεται είναι κατά πόσο οι πελάτες θα στραφούν σε προϊόντα υποκατάστασης (ή σε προμηθευτές που είναι εγκατεστημένοι αλλού), σε περίπτωση μικρής αλλά διαρκούς αύξησης (5% - 10%), των σχετικών τιμών των προϊόντων στις υπό εξέταση περιοχές [βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (97/C 372/03), παρ. 17]. Αν η υποκατάσταση καθιστά ανώφελη την αύξηση των τιμών, λόγω της μείωσης των πωλήσεων που αυτή συνεπάγεται, τα πρόσθετα προϊόντα υποκατάστασης (και οι πρόσθετες περιοχές) ενσωματώνονται στη σχετική αγορά μέχρις ότου το σύνολο προϊόντων και η γεωγραφική ζώνη είναι τέτοια που να καθιστούν αποδοτικές τις μικρές αλλά διαρκείς αυξήσεις των σχετικών τιμών. Η τιμή που θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είναι η επικρατούσα τιμή στην υπό εξέταση αγορά [βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (97/C 372/03), παρ. 19]. Αυτό μπορεί να μην ισχύει στην περίπτωση που η επικρατούσα τιμή έχει καθοριστεί σε πλαίσιο μη επαρκούς ανταγωνισμού.

Το SSNIP test μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένα συμπεράσματα, ιδίως σε υποθέσεις καταχρηστικής εκμετάλλευσης δεσπόζουσας θέσης, οδηγώντας σε εξαιρετικά ευρύ ορισμό της αγοράς με αποτέλεσμα τη «συγκάλυψη» δεσπόζουσας θέσης [βλ. Απόφαση Επιτροπής Ανταγωνισμού υπ' αριθ. 520/VI/2011 (Tasty Foods), παρ. 68]. Πρόκειται για το φαινόμενο

“cellophane fallacy”, το οποίο προκύπτει όταν η τιμή του προϊόντος μιας επιχείρησης στην υποψήφια αγορά είναι ήδη σημαντικά υψηλότερη από το ανταγωνιστικό επίπεδο. Σε αυτήν την περίπτωση, η ελαστικότητα ζήτησης για το προϊόν μπορεί να είναι ιδιαιτέρως υψηλή λόγω του ότι σε υψηλές τιμές οι καταναλωτές θεωρούν κάποια άλλα προϊόντα σχετικά καλά υποκατάστατα κάτι που δεν θα ίσχυε αν οι τιμές ήταν χαμηλότερες. Στην περίπτωση αυτή το SSNIP τεστ θα δείξει ότι θα υπάρξει σημαντική μείωση πωλήσεων μετά από μια αύξηση τιμών από τις τρέχουσες τιμές αλλά η μείωση θα ήταν ανυπαρκτή ή πολύ μικρή αν η τρέχουσα τιμή ήταν στο ανταγωνιστικό επίπεδο⁶⁴.

Εν προκειμένου η εφαρμογή του SSNIP τεστ συναντά σημαντικές δυσκολίες, δεδομένου ότι απαιτεί προσδιορισμό του ύψους της τιμής του προϊόντος What's up (ή της καρτοκινητής ευρύτερα) επί του οποίου θα υποθέσει μια μικρή αλλά σημαντική, μη-παροδική αύξηση της τιμής προκειμένου στη συνέχεια να εκτιμηθεί η πιθανότητα οι χρήστες προϊόντος να μεταστραφούν σε άλλες υπηρεσίες/προϊόντα. Ο προσδιορισμός της ως άνω τιμής απαιτεί την υιοθέτηση αυθαίρετων υποθέσεων, οι οποίες, δεδομένου του πλήθους των διαθέσιμων προϊόντων-προγραμμάτων, του συνδυασμού διαφορετικών υπηρεσιών (ομιλία, SMS, MMS, data) και την παροχή εκπτώσεων, μπορεί να οδηγήσουν σε λάθος συμπεράσματα στα ποσοτικά τεστ. Ειδικότερα, η τιμή ανά λεπτό κλήσης, ανά SMS και ανά Mb παραμένει ο βασικός λόγος για τον οποίο ένας χρήστης θα επέλεγε ένα προϊόν κινητής τηλεφωνίας. Δεδομένου ότι τα προγράμματα καρτοκινητής και συμβολαίου πωλούν δεσμοποιημένες υπηρεσίες πρόσβασης, κλήσεων, SMS και δεδομένων και τα προγράμματα κινητής τηλεφωνίας συνήθως περιλαμβάνουν τα λεγόμενα «δωρεάν» λεπτά κλήσεων (με διάφορους πιθανούς περιορισμούς χρήσης που αφορούν π.χ. το δίκτυο του καλούμενου, τον ελάχιστο χρόνο χρέωσης κλπ), είναι δύσκολο να προσδιορισθούν και να συγκριθούν οι τιμές καρτοκινητής με τις τιμές των προϊόντων συμβολαίου.

Επιπλέον, η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι η σχετική τιμολόγηση των διαφορετικών τύπων υπηρεσιών (κλήσεις, SMS, δεδομένα) μπορεί να μην είναι σαφής για τους πελάτες. Τα διαθέσιμα τιμολογιακά πακέτα δεν τιμολογούν απαραίτητα τις ίδιες υπηρεσίες ή δεν το κάνουν με συγκρίσιμο τρόπο. Επιπλέον, οι «δωρεάν» κλήσεις και τα εκπτωτικά πακέτα περιπλέκουν περαιτέρω τις όποιες τιμολογιακές συγκρίσεις μπορεί να επιδιώξουν να κάνουν οι πελάτες.

Ως αποτέλεσμα των συγκεκριμένων χαρακτηριστικών της τιμολόγησης των υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου, είναι δύσκολο να προσδιορίσει κανείς την πιθανή επίδραση της τιμολόγησης στη ζήτηση των αντίστοιχων υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου.

Σημειώνεται ότι ακόμα και η καταγγέλλουσα δεν υπέβαλε κάποιο SSNIP τεστ προκειμένου να αποδείξει ότι υφίσταται μία διακριτή αγορά καρτοκινητής αλλά αναφέρεται στις πραγματικές μετακινήσεις συνδρομητών οι οποίες έχουν παρατηρηθεί μεταξύ συνδρομητών καρτοκινητής και συμβολαίου.

Από την άλλη πλευρά η καταγγελλόμενη υποστηρίζει ότι στην ελληνική αγορά δεν μπορεί να γίνει τεστ SSNIP γιατί η αλλαγή των τιμών σε ένα προϊόν πάντοτε ακολουθείται από

⁶⁴ Βλ. Γ. Κατσουλάκο, εις ΔικΕΛΑντ (επιμ.: Δ. Τζουγανάτος), § 2, αριθ. 174.

αντίστοιχη αλλαγή στα άλλα προϊόντα και δεν είχε υπάρξει συνεπώς μονόπλευρη μη προσωρινή αύξηση τιμής για να παρατηρηθεί αν κάποια μετακίνηση καταναλωτών είναι αποτέλεσμα αυτής της αύξησης. Η COSMOTE αναφέρει ότι οι μετακινήσεις (ή μη) καταναλωτών εν γένει, όπως αναφέρονται από την Vodafone, παρότι είναι χρήσιμες ως δείκτης εναλλαξιμότητας δεν συνιστούν καθαυτές τεστ SSNIP.

Η COSMOTE, μέσω της εταιρείας συμβούλων AACS, υπολόγισε το κρίσιμο ποσοστό απώλειας χρηστών που απαιτείται σε μια δεδομένη αναλογία τιμής - οριακού κόστους ώστε να καθίσταται μια αύξηση τιμής ασύμφορη.⁶⁵ Με βάση την αναλογία τιμής - οριακού κόστους που υπολόγισε η AACS, μία απώλεια χρηστών της τάξεως του 5% θα ήταν αρκετή για να καταστήσει μη προσοδοφόρα μία αύξηση της τιμής βάσει του τεστ SSNIP και να κατατάξει τις υπηρεσίες συμβολαίου και καρτοκινητής στην ίδια σχετική αγορά ως υποκατάστατα προϊόντα. Σύμφωνα με την COSMOTE, αυτή είναι η ετήσια μετακίνηση, που η ίδια η Dot.Econ ισχυρίζεται ότι έλαβε χώρα στην ελληνική αγορά το 2011 και είναι, λοιπόν, φανερό ότι η οικονομική εφαρμογή του τεστ SSNIP στην προκειμένη περίπτωση αποδεικνύει την εναλλαξιμότητα μεταξύ των υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου, καθώς μία αύξηση SSNIP θα ήταν μη προσοδοφόρα.

Η ΕΕΤΤ σημειώνει ότι το τεστ που εφαρμόζει η COSMOTE παρουσιάζει μεθοδολογικά σφάλματα με βασικότερο τη χρήση της μετακίνησης που έλαβε χώρα το 2011 προκειμένου να αποδειχθεί η εναλλαξιμότητα, ενώ η ίδια έχει υποστηρίξει ότι η αλλαγή των τιμών σε ένα προϊόν πάντοτε ακολουθείται από αντίστοιχη αλλαγή στα άλλα προϊόντα και δεν είχε υπάρξει συνεπώς μονόπλευρη μη προσωρινή αύξηση τιμής για να παρατηρηθεί αν κάποια μετακίνηση καταναλωτών είναι αποτέλεσμα αυτής της αύξησης.

Άλλα ποσοτικά τεστ – δυσκολίες στον προσδιορισμό τιμών

Άλλες ποσοτικές μέθοδοι που μπορεί να χρησιμοποιηθούν για τον προσδιορισμό της σχετικής αγοράς περιλαμβάνουν το price correlation analysis και το co-integration analysis. Στην περίπτωση του price correlation analysis θα πρέπει να εξεταστεί κατά πόσο οι τιμές των προϊόντων καρτοκινητής και οι τιμές των προϊόντων συμβολαίου συσχετίζονται. Πέρα από το γεγονός ότι πρόκειται για μία υπόθεση εξέτασης καταχρηστικής συμπεριφοράς και συνεπώς οι τιμές μπορεί να μην έχουν καθορισθεί στο πλαίσιο επαρκούς ανταγωνισμού και επομένως το price correlation analysis μπορεί να οδηγήσει σε εσφαλμένα αποτελέσματα,

⁶⁵ Μια αύξηση της τιμής ενός προϊόντος θα οδηγήσει σε υψηλότερο περιθώριο κέρδους ανά μονάδα, αλλά θα μειώσει την ζήτηση. Μόνο αν η πρώτη επίδραση αντισταθμίζει την δεύτερη θα είναι η αύξηση της τιμής επικερδής. Η «ανάλυση κρίσιμης απώλειας» (critical loss analysis) εξετάζει ακριβώς αυτό το δίλημμα, ερευνώντας ουσιαστικά, όπως παρατηρεί η Πρώτη Έκθεση AACS (σ. 17), πόσοι καταναλωτές χρειάζεται να αφήσουν ένα προϊόν για ένα άλλο. Η ανάλυση αυτή εξετάζει την πραγματική απώλεια πωλήσεων που αναμένεται να προκύψει ως αποτέλεσμα της αύξησης της τιμής με ένα όριο απωλειών στις πωλήσεις – «την critical loss» – που είναι οι απώλειες πωλήσεων που κάνει την αύξηση της τιμής να είναι μόλις επικερδής. Αν οι πραγματικές αναμενόμενες απώλειες είναι μεγαλύτερες από την «critical loss», τότε η αύξηση της τιμής δεν θα είναι επικερδής-και το σχετικό προϊόν δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι μια διακριτή σχετική αγορά, ενώ αν είναι μικρότερες από την «critical loss» τότε η αύξηση της τιμής θα είναι επικερδής και το σχετικό προϊόν μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι μια διακριτή σχετική αγορά.

επαναλαμβάνεται ότι ο προσδιορισμός των τιμών των προϊόντων καρτοκινητής και των προϊόντων συμβολαίου αποτελεί μια διαδικασία που λόγω υποθέσεων δεν οδηγεί σε ασφαλή συμπεράσματα.

Ειδικότερα, οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας παρέχουν έναν πολύ μεγάλο αριθμό προγραμμάτων καρτοκινητής και συμβολαίου μέσω των οποίων ο χρήστης δύναται να λάβει τέσσερις (4) τύπους υπηρεσιών (ομιλία, SMS, MMS και data). Ανάλογα με το είδος των υπηρεσιών και την ποσότητα που περιλαμβάνεται σε κάθε πρόγραμμα προσδιορίζεται ξεχωριστή τιμή ανά πρόγραμμα-πακέτο. Επιπλέον, ανάλογα με το πρόγραμμα που επιλέγει κάθε χρήστης και την χρήση που κάνει ανά μήνα η τιμή ανά λεπτό ομιλίας, ανά SMS, ανά MMS και ανά MB μπορεί να διαφοροποιείται ανά χρήστη και ανά μήνα ακόμα και για το ίδιο πρόγραμμα. Αυτό ισχύει ιδίως στις περιπτώσεις που η προμήθεια των υπηρεσιών γίνεται μέσω bundle (δηλ. μέσω ενός πακέτου που έναντι καθορισμένου ποσού περιλαμβάνει συγκεκριμένη ποσότητα από διαφορετικές υπηρεσίες). Επιπλέον, στις περιπτώσεις πακέτων που περιλαμβάνουν τόσο υπηρεσίες φωνής όσο και άλλες υπηρεσίες, ο διαχωρισμός του εσόδου από το εν λόγω πακέτο στις διαφορετικές υπηρεσίες βασίζεται σε υποθέσεις κάθε εταιρείας, οι οποίες μπορεί να διαφοροποιούνται διαχρονικά, μεταξύ καρτοκινητής και συμβολαίου και μεταξύ εταιρειών. Σημειώνεται επίσης ότι η εταιρεία COSMOTE δεν έχει δώσει στην ΕΕΤΤ σπάσιμο του εσόδου της από πάγια-προσφορές ανά υπηρεσία για τα έτη 2007-2011. Συνεπώς, ο προσδιορισμός μίας χρονοσειράς για τις τιμές καρτοκινητής και μίας χρονοσειράς για τις τιμές συμβολαίου, προκειμένου να διεξαχθεί price correlation analysis είναι, υπό αυτές τις συνθήκες, αδύνατος.

Για τους ίδιους ακριβώς λόγους, η το co-integration τεστ (τεστ συνολοκλήρωσης χρονοσειρών) δεν μπορεί επίσης να εφαρμοσθεί.

Σημειώνεται ότι ούτε η καταγγέλλουσα, ούτε η καταγγελλόμενη υπέβαλαν τέτοιου είδους τεστ.

Ποιοτική ανάλυση των παραγόντων που επηρεάζουν την υποκατάσταση ζήτησης

Πέραν από τη χρήση ποσοτικών κριτηρίων είναι σαφές από την Ανακοίνωση της Επιτροπής ότι μπορεί να χρησιμοποιηθεί και η ανάλυση ποιοτικών παραγόντων και στοιχείων που μπορούν να επηρεάσουν τον ορισμό μιας σχετικής αγοράς. Οι παράγοντες αυτοί περιλαμβάνουν τα φυσικά χαρακτηριστικά του προϊόντος, τη σκοπούμενη χρήση, τις διαφορές τιμών, το μέγεθος του κόστους εναλλαγής από τους καταναλωτές⁶⁶.

Η ΕΕΤΤ εξέτασε την έκταση στην οποία οι ομοιότητες και οι διαφορές αναφορικά με τα βασικά χαρακτηριστικά των υπό κρίση υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου (ιδίως είδος και ποιότητα παρεχόμενης υπηρεσίας), την τιμολόγηση, το μέγεθος του κόστους μεταστροφής και τους άλλους όρους παροχής και αντίληψης από πλευράς τελικού καταναλωτή υποδεικνύουν ότι οι λιανικές υπηρεσίες κινητής για συνδρομητές με συμβόλαιο εμπίπτουν στην ίδια αγορά με αυτές που απευθύνονται σε συνδρομητές καρτοκινητής.

⁶⁶ Βλ. Κατσουλάκο Γ., εις Τζουγανάτο Δ. (επιμ.), Δίκαιο του Ελεύθερου Ανταγωνισμού, Αθήνα: Νομική Βιβλιοθήκη, 2013, παρ. 2, 155 επ.

Βασικά χαρακτηριστικά των υπηρεσιών καρτοκινητής / συμβολαίου

Είδος και ποιότητα παρεχόμενης υπηρεσίας

- Οι βασικές υπηρεσίες κινητής που παρέχονται σε συνδρομητές καρτοκινητής είναι λειτουργικά όμοιες με αυτές που παρέχονται σε συνδρομητές με συμβόλαιο. Οι πάροχοι κινητής προσφέρουν τόσο συνδρομητές καρτοκινητής όσο και στους συνδρομητές με συμβόλαιο πακέτα υπηρεσιών, τα οποία περιλαμβάνουν πρόσβαση στο δίκτυο κινητής και στις βασικές υπηρεσίες (τηλεφωνικές κλήσεις, σύντομα μηνύματα, πρόσβαση στο διαδίκτυο, μηνύματα πολυμέσων, κ.α.).
- Και για τους δύο τύπους συνδρομητών, οι υπηρεσίες παρέχονται από το ίδιο δίκτυο πρόσβασης, χρησιμοποιώντας ακριβώς τους ίδιους πόρους, με την ισχύ του σήματος να αποτελεί τον πλέον καθοριστικό παράγοντα καθορισμού της ποιότητας που απολαμβάνει ένας χρήστης σε ένα συγκεκριμένο σημείο.
- Και οι δύο τύποι συνδρομητών έχουν πρόσβαση τόσο στο δίκτυο δεύτερης γενιάς (2G), όσο και στα δίκτυα τρίτης και τέταρτης γενιάς (3G και 4G). Η επιλογή δικτύου μπορεί σε κάθε περίπτωση να γίνει είτε αυτόματα από την τερματική συσκευή, είτε κατευθείαν από τον χρήστη (*αρκεί να υπάρχει διαθεσιμότητα του δικτύου στην περιοχή*).
- Επιπλέον, και οι δύο τύποι συνδρομητών χρησιμοποιούν τις ίδιες τερματικές συσκευές για τις υπηρεσίες τους.

Συνεπώς, οι υπηρεσίες και το επίπεδο ποιότητας που απολαμβάνει ένας συνδρομητής καρτοκινητής είναι ακριβώς το ίδιο με τις υπηρεσίες και το επίπεδο ποιότητας ενός συνδρομητή με συμβόλαιο.

Δέσμευση

- Η δέσμευση του συνδρομητή με συμβόλαιο είναι μία από τις σημαντικότερες διαφορές η οποία αναφέρεται μεταξύ των δύο κατηγοριών συνδρομητών, ιδίως λαμβάνοντας υπόψη την αντίληψη του καταναλωτή. Οι καταναλωτές αντιλαμβάνονται ότι οι συνδρομητές με συμβόλαιο συνήθως υπογράφουν συμβάσεις, κυρίως 12-μηνες ως 24-μηνες, με την εταιρεία κινητής για να έχουν επιδότηση συσκευής ή έκπτωση στο πάγιο. Αντίθετα, οι συνδρομητές καρτοκινητής δεν υπογράφουν πολύμηνες συμβάσεις με τους παρόχους, οπότε και αποφεύγουν τη μακροχρόνια δέσμευση.
- Εν προκειμένω πρέπει να επισημανθεί ότι δεν πρόκειται για πραγματική διαφορά, επιβαλλόμενη από τον τύπο της υπηρεσίας που λαμβάνει ο συνδρομητής, αλλά αποτελεί μια εμπορική πρακτική η οποία λαμβάνει υπόψη την επιθυμία του συνδρομητή να αποκτήσει φθηνότερα νέα συσκευή ή να έχει κάποια έκπτωση στο μηνιαίο πάγιο, όπως αναφέρθηκε ανωτέρω. Σε περίπτωση που ο συνδρομητής υπογράψει σύμβαση χωρίς να κάνει χρήση της επιδότησης ή έκπτωσης, δεν θα έχει παρά την ελάχιστη δέσμευση του που ορίζει κάθε ΕΚΤ (ένα με δύο μήνες ανά περίπτωση). Η δέσμευση συνεπώς αποτελεί συνεπώς περισσότερο επιλογή του συνδρομητή και λιγότερο διαφορά μεταξύ των υπηρεσιών. Εντούτοις η εν λόγω

διαφορά έχει μεγάλη αξία στο στάδιο της οριοθέτησης της σχετικής αγοράς προϊόντος/ υπηρεσίας, αφού λαμβάνονται υπόψη αναφορικά με την εναλλαξιμότητα, όχι μόνο τα αντικειμενικά χαρακτηριστικά των προϊόντων / υπηρεσιών βάσει των οποίων μπορούν να ικανοποιηθούν συγκεκριμένες ανάγκες, αλλά και η υποκειμενική αντίληψη των συναλλαγών.

Χρόνος και τρόποι πληρωμής

- Ο διαφορετικός χρόνος πληρωμής είναι η βασική διαφορά μεταξύ των υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου. Ειδικότερα, στην πρώτη περίπτωση οι συνδρομητές αγοράζουν κάρτες προπληρωμένου χρόνου από κάποιο σημείο πώλησης (ενδεικτικά περίπτερο, σούπερ μάρκετ, κατάστημα παρόχου κινητής, κ.λπ.) τις οποίες χρησιμοποιούν για να ανανεώσουν το χρόνο ομιλίας τους, ενώ στη δεύτερη οι συνδρομητές με συμβόλαιο λαμβάνουν σε μηνιαία βάση λογαριασμό, τον οποίο και εξοφλούν μέχρι την καθορισμένη ημερομηνία σε κάποιο εξουσιοδοτημένο σημείο εξυπηρέτησης (κατάστημα παρόχου κινητής, ΕΛΤΑ, τράπεζα, κλπ.) ή ηλεκτρονικά ή με παγία εντολή.
- Βάσει του τρόπου χρέωσης και πληρωμής οι συνδρομητές καρτοκινητής δεν επιβαρύνονται με μηνιαίο πάγιο και ελέγχουν καλύτερα το λογαριασμό τους. Ο συγκεκριμένος τρόπος χρέωσης συνδέεται με συγκεκριμένες κατηγορίες χρηστών, καθώς είναι ιδανικός για περιπτώσεις συνδρομητών με όχι σταθερό προφίλ κίνησης, των οποίων η χρήση μεταβάλλεται από μήνα σε μήνα (πχ. Φοιτητές, άνεργοι).
- Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν συγκεκριμένοι χρονικοί περιορισμοί σχετικά με τις ανανεώσεις χρόνου ομιλίας που αφορούν τόσο στο διάστημα εντός του οποίου πρέπει να καταναλωθεί ο «χρόνος» που έχει αγοραστεί, όσο και το διάστημα μέχρι την επόμενη ανανέωση. Σε περίπτωση παραβίασης των προαναφερθέντων διαστημάτων οι συνδρομητές μπορεί να χάσουν τα χρήματα που έχουν διαθέσει για χρόνο ομιλίας, την δυνατότητα πραγματοποίησης εξερχόμενων κλήσεων (φραγή εξερχομένων), ή ακόμα και να τερματιστεί η σύνδεσή τους.
- Η εισαγωγή νέων τρόπων για την ανανέωση του χρόνου ομιλίας (μέσω άλλου κινητού τηλεφώνου, μέσω ATM τραπεζής, μέσω πιστωτικής κάρτας κλπ.) από τη μία ελαχιστοποιεί την πιθανότητα να μείνει ο συνδρομητής καρτοκινητής χωρίς υπηρεσία λόγω αδυναμίας ανανέωσης του χρόνου ομιλίας, ενώ από την άλλη
- αποτελεί πλέον κοινό σημείο μεταξύ των συνδρομητών καρτοκινητής και συμβολαίου.
- Επιπλέον, οι συνδρομητές με συμβόλαιο αποκτούν όλο και περισσότερο έλεγχο σε πραγματικό χρόνο όσον αφορά τις χρεώσεις τους. Έτσι, εκτός από την ειδοποίηση από τον πάροχο κινητής όταν καταναλώσουν συγκεκριμένο ποσοστό (συνήθως 80%) από τα δωρεάν λεπτά ομιλίας, SMS, MB, υπάρχουν εφαρμογές είτε προσβάσιμες από το διαδίκτυο είτε εγκατεστημένες σε smartphones, οι οποίες ενημερώνουν τον συνδρομητή για την κατανάλωσή του. Συνεπώς, ακόμα μία διαφορά μεταξύ των δύο τύπων συνδρομητών τείνει να εξαλειφθεί.
- *Πληροφορίες αναφορικά με το κόστος μεταστροφής και τις πραγματικές μετακινήσεις συνδρομητών*

Ελλείψει αξιόπιστων οικονομικών εκτιμήσεων ελαστικότητας η πληροφόρηση για το κόστος εναλλαγής, αλλά και για τις πραγματικές μετακινήσεις συνδρομητών (εν προκειμένω) είναι ιδιαίτερα σημαντική προκειμένου να εξαχθούν συμπεράσματα αναφορικά με την ύπαρξη περιορισμών στη μετακίνηση των καταναλωτών από ένα προϊόν σε άλλα ανταγωνιστικά προϊόντα. Ειδικότερα:

Αριθμός και Μετακινήσεις Συνδρομητών

Ο Πίνακας 37 περιλαμβάνει στοιχεία της ΕΕΤΤ αναφορικά με την εξέλιξη του αριθμού των ενεργών συνδρομητών καρτοκινητής και συμβολαίου.

Πίνακας 37

Αριθμός συνδρομητών καρτοκινητής και συμβολαίου

	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
Ενεργές Συνδέσεις Καρτοκινητή ς	6.818.483	7.570.927	8.705.857	8.718.276	7.794.727	7.772.476	8.382.336	8.275.476	7.950.510	8.397.588	8.354.116
Συνδέσεις Συμβολαίου	4.352.256	4.757.122	5.075.667	5.043.845	4.970.638	4.844.624	4.798.661	4.706.380	4.735.087	4.844.755	4.833.522
Σύνολο	11.170.739	12.328.049	13.781.523	13.762.121	12.765.366	12.617.100	13.180.997	12.981.856	12.685.597	13.242.343	13.187.638

Όπως έχει αναφερθεί και ανωτέρω το καλοκαίρι του 2010, εξαιτίας του νόμου για την ταυτοποίηση, η συνδρομητική βάση καρτοκινητής μειώθηκε σημαντικά.

Στη συνέχεια αυξήθηκε μέχρι το Δεκέμβριο του 2013 κατά περίπου 700.000 συνδρομητές.

Αντίστοιχα οι συνδρομητές συμβολαίου κατά το διάστημα Δεκεμβρίου 2010 – Δεκεμβρίου 2013 μειώθηκαν κατά περίπου 300.000.

Από τα παραπάνω φαίνεται ότι αν και κάποιοι συνδρομητές συμβολαίου μπορεί να μετακινούνται στην καρτοκινητή, οι συνδρομητές καρτοκινητής αυξάνονται περισσότερο (σε απόλυτο νούμερο) από τους συνδρομητές συμβολαίου γεγονός που μπορεί να οφείλεται στην προσέλκυση συνδρομητών που δεν προμηθεύονται υπηρεσίες κινητής ή συνδρομητών που έχουν περισσότερες των μία συνδέσεων.

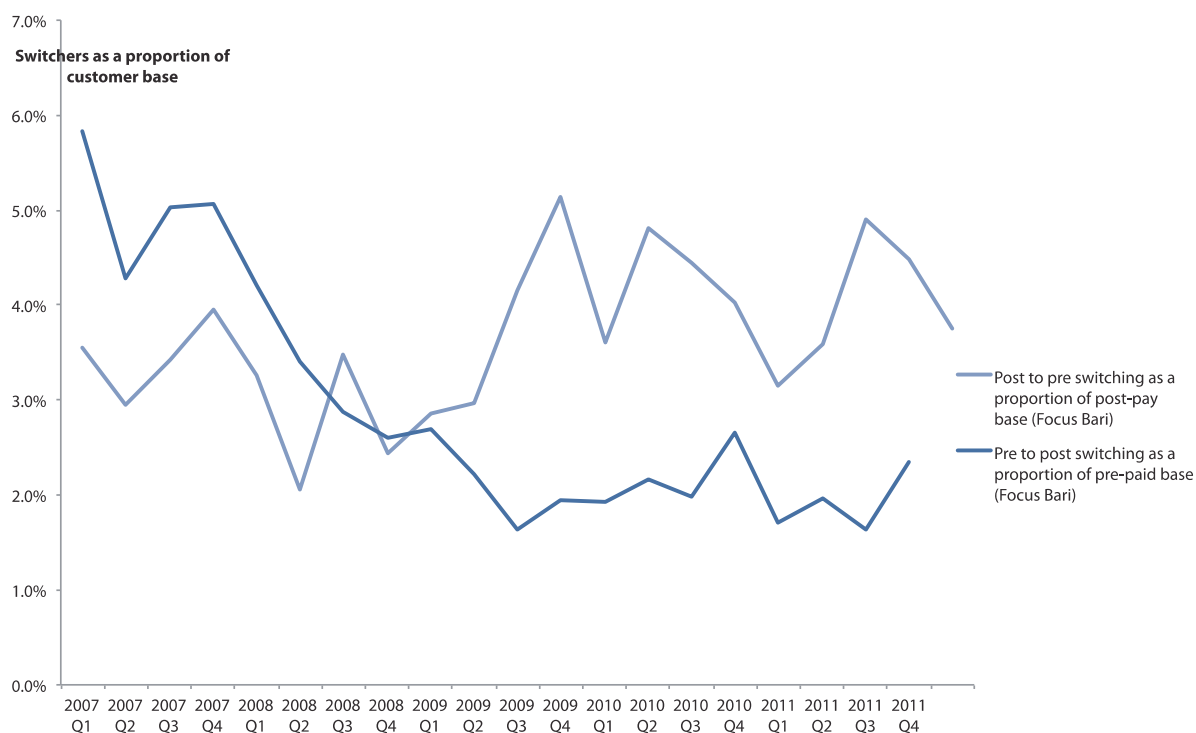
Και οι δύο εταιρίες παρουσιάζουν μία επιχειρηματολογία αναφορικά με τις μετακινήσεις συνδρομητών σε σχέση με τον ορισμό αγοράς:

Απόψεις Vodafone

Η Vodafone παραθέτει στοιχεία βασισμένα σε μία έρευνα της Focus Bari (βλ. Διάγραμμα 12) και αναφέρει ότι οι διαφορές στα χαρακτηριστικά και στην τιμολόγηση των προγραμμάτων καρτοκινητής τηλεφωνίας και των προγραμμάτων κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου έχουν ως αποτέλεσμα πολύ χαμηλό ποσοστό μετακίνησης των πελατών από τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής τηλεφωνίας στα προγράμματα χρήσης κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου.

Διάγραμμα 12

Ποσοστό μετακίνησης συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας



Πηγή: Υπόμνημα Vodafone. Σύμφωνα με Vodafone τα στοιχεία προέρχονται από έρευνα της Focus Bari.

Απόψεις Cosmote

Η COSMOTE υποστηρίζει, βάσει εσωτερικών στοιχείων της, ότι την κρίσιμη περίοδο υπήρχε έντονη μετακίνηση μεταξύ υπηρεσιών καρτοκινητής και συμβολαίου η οποία είναι ένα από τα βασικά στοιχεία που αποδεικνύει την πλήρη εναλλαξιμότητα των δύο υπηρεσιών από πλευράς ζήτησης. Σύμφωνα με την Cosmote την περίοδο 2008-2011 παρατηρήθηκαν τα εξής:

Την περίοδο 2008-2011, μόνο στην Cosmote πραγματοποιήθηκαν συνολικά [...]μετακινήσεις συνδρομητών μεταξύ προγραμμάτων καρτοκινητής και συμβολαίου: [...]συνδρομητές μετακινήθηκαν από καρτοκινητά προγράμματα προς προγράμματα συμβολαίου και [...] μετακινήθηκαν από τα προγράμματα συμβολαίου προς καρτοκινητά προϊόντα.

Ο Πίνακας 38 παρουσιάζει τις μετακινήσεις εντός της εταιρείας Cosmote από το 2008 έως το 2011. Οι μετακινήσεις αυτές αποτελούν, σύμφωνα με την COSMOTE, το [...]της συνδρομητικής βάσης της Cosmote. Η Cosmote σημειώνει ότι το ποσοστό αυτό είναι σημαντικό αν ληφθεί υπόψη ότι η πορεία των καρτοκινητών υπηρεσιών και των υπηρεσιών συμβολαίου εκινείτο παράλληλα κατά το κρίσιμο διάστημα. Υπήρχε με άλλα λόγια αλληλεξάρτηση των προϊόντων συμβολαίου και των καρτοκινητών υπηρεσιών και οι αυξομειώσεις στις τιμές των δύο υπηρεσιών κατά το κρίσιμο διάστημα δεν διέφεραν πολύ χρονικά, οπότε το κίνητρο του καταναλωτή να μετακινηθεί ήταν μειωμένο.

Πίνακας 38

Μετακινήσεις συνδρομητών Cosmote ανά έτος (εντός δικτύου Cosmote)

	2008	2009	2010	2011	Σύνολο
Καρτοκινητό σε Συμβόλαιο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Συμβόλαιο σε Καρτοκινητό	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Συνολικές μετακινήσεις	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Την ίδια περίοδο οι συνδρομητές δεν μετακινούνταν μόνο μέσα στο ίδιο δίκτυο αλλά και από το ένα ανταγωνιστικό δίκτυο στο άλλο. Ενδεικτικά, το 2007 [...] χρήστες που μετακινήθηκαν από τα καρτοκινητά προϊόντα της Cosmote επέλεξαν κάποιο συμβόλαιο σε δίκτυο ανταγωνιστικής εταιρίας. Αντίστοιχα, το 2011 το [...] των συνδρομητών που μετακινήθηκαν από τα καρτοκινητά της Cosmote μεταπήδησαν σε πρόγραμμα συμβολαίου ανταγωνιστικής εταιρίας. Ο Πίνακας 39 δείχνει τα ποσοστά μετακίνησης από τα καρτοκινητά προϊόντα μίας εταιρίας σε προγράμματα συμβολαίου άλλης εταιρίας και αντίστροφα, για το διάστημα 2007-2011. Όπως αναφέρθηκε και στις Απόψεις της Cosmote, τα παρακάτω στοιχεία βασίζονται [...] για μετακινήσεις με φορητότητα αριθμού.

Πίνακας 39

Μετακινήσεις σε ανταγωνιστές

		2007	2008	2009	2010	2011
Cosmote	Συμβόλαιο σε καρτοκινητό ανταγωνιστή (%)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Καρτοκινητό σε συμβόλαιο ανταγωνιστή (%)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vodafone	Συμβόλαιο σε καρτοκινητό ανταγωνιστή (%)	[...] ⁶⁷	[...]	[...]	[...]	[...]
	Καρτοκινητό σε συμβόλαιο ανταγωνιστή (%)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Wind	Συμβόλαιο σε καρτοκινητό ανταγωνιστή (%)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	Καρτοκινητό σε συμβόλαιο ανταγωνιστή (%)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Επίσης πολλοί συνδρομητές μετακινούνται από το ένα προϊόν καρτοκινητών υπηρεσιών σε προϊόν συμβολαίου χωρίς να κρατούν τον ίδιο αριθμό (MSISDN) και άρα χωρίς να καταγράφονται με τη φορητότητα αριθμού. Το ποσοστό των συνδρομητών αυτών δεν μπορεί να εξαχθεί από στοιχεία του δικτύου των εταιριών κινητής τηλεφωνίας αλλά καταγράφεται από έρευνες αγοράς. Για παράδειγμα, στη σελίδα 13 της Έκθεσης Dot.Econ του 2012 η γραμμική παράσταση 2 (figure 2 «Destination of switchers away from Kartokineto VF/ALC tariffs») που στηρίζεται σε γνώμες συνδρομητών («Customers insights») δείχνει ότι το [...] των συνδρομητών που μετακινήθηκαν από το καρτοκινητό Vodafone διάλεξαν κάποιο προϊόν συμβολαίου [Βλ. επίσης Έκθεση AACS του 2012, σ. 24].

Τέλος, οι τιμολογιακές αλλαγές στα προγράμματα καρτοκινητής είχαν άμεσο αντίκτυπο στις μετακινήσεις των συνδρομητών από και προς τις υπηρεσίες συμβολαίου. Έτσι, όταν οι τιμές των καρτοκινητών προϊόντων μειώθηκαν αισθητά το 2008, σημειώθηκαν πολλές απενεργοποιήσεις συμβολαίων και παρατηρήθηκε αισθητή μείωση των μετακινήσεων των συνδρομητών προς τις υπηρεσίες συμβολαίου. Αντίθετα, όταν το 2010 διατέθηκαν στα προγράμματα συμβολαίου ιδιαίτερα ανταγωνιστικά («απεριόριστα») πακέτα, οι μετακινήσεις από τις καρτοκινητές υπηρεσίες στις υπηρεσίες συμβολαίου [...] σε σχέση με

⁶⁷ Η σημείωση N/A σημαίνει ότι τα στοιχεία δεν είναι διαθέσιμα.

το 2009, ενώ το 2011, όπου οι ιδιαίτερα φθηνές προσφορές στην καρτοκινητή υποχώρησαν, οι μετακινήσεις από τις καρτοκινητές υπηρεσίες στις υπηρεσίες συμβολαίου [...]σε σχέση με το 2010.

Αξιολόγηση ΕΕΤΤ αναφορικά με τις μετακινήσεις συνδρομητών

Αναφορικά με την έρευνα της Focus Bari που αναφέρει η Vodafone και της οποίας υποβάλλει κάποιες πληροφορίες⁶⁸, η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι δεν μπορεί να αξιοποιηθεί για να αποτυπωθούν με ασφάλεια οι μετακινήσεις των συνδρομητών για τους κάτωθι λόγους:

[...]

Αναφορικά με τη χρήση πραγματικών στοιχείων για τις μετακινήσεις των συνδρομητών, η ΕΕΤΤ ζήτησε και από τις τρεις εταιρίες να υποβάλλουν τον αριθμό μετακινήσεων των συνδρομητών μεταξύ των εταιρειών και των κατηγοριών καρτοκινητής, συμβολαίου και υβριδικών ανά τρίμηνο. Οι απαντήσεις τους, συγκεντρωμένες ανά έτος, παρουσιάζονται παρακάτω:

Απαντήσεις COSMOTE

Πίνακας 40

Μετακινήσεις συνδρομητών Cosmote καρτοκινητό

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Cosmote καρτοκινητό προς	<i>Cosmote καρτοκινητό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote συμβόλαιο</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote υβριδικό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone συνολικά</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Wind συνολικά</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Other (not included above)</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 41

Μετακινήσεις συνδρομητών Cosmote συμβόλαιο

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Cosmote συμβόλαιο προς	<i>Cosmote καρτοκινητό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote συμβόλαιο</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote υβριδικό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone συνολικά</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Wind συνολικά</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Other (not included above)</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

⁶⁸ Ειδικότερα υποβάλλει τα αρχεία: i) Methodology_SampleData_Timings, ii) Questionnaireκαι iii) Detailed Report.

Πίνακας 42

Μετακινήσεις συνδρομητών υβριδικών προγραμμάτων Cosmote

Cosmote υβριδικό προς		2008	2009	2010	2011	2012	2013
	<i>Cosmote καρτοκινητό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote συμβόλαιο</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote υβριδικό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone συνολικά</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Wind συνολικά</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Other (not included above)</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Απαντήσεις VODAFONE

Πίνακας 43

Μετακινήσεις συνδρομητών Vodafone καρτοκινητό

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Vodafone καρτοκινητό σε	<i>Cosmote καρτοκινητό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Wind καρτοκινητό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone συμβόλαιο</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone υβριδικό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 44 Μετακινήσεις συνδρομητών Vodafone συμβόλαιο

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Vodafone συμβόλαιο σε	<i>Vodafone καρτοκινητό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote συμβόλαιο</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Wind συμβόλαιο</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 45

Μετακινήσεις συνδρομητών υβριδικών προγραμμάτων Vodafone

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Vodafone υβριδικό σε	<i>Vodafone καρτοκινητό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Cosmote υβριδικό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Wind υβριδικό</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Απαντήσεις WIND

Πίνακας 46

Μετακινήσεις συνδρομητών WIND καρτοκινητό

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
WIND καρτοκινητό σε	<i>Cosmote</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 47**Μετακινήσεις συνδρομητών WIND συμβόλαιο**

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
WIND συμβόλαιο σε	<i>Cosmote</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Πίνακας 48**Μετακινήσεις συνδρομητών υβριδικών προγραμμάτων WIND**

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
WIND υβριδικό σε	<i>Cosmote</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
	<i>Vodafone</i>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Από τους παραπάνω πίνακες προκύπτει ότι από την παρεχόμενη πληροφορία δεν μπορούμε να εξάγουμε ασφαλή συμπεράσματα για τις μετακινήσεις μεταξύ των δύο κατηγοριών συνδρομητών. Ειδικότερα:

1. Η εταιρεία Cosmote είναι η μόνη που δίνει πλήρη ανάλυση για τις μετακινήσεις εντός της επιχείρησής της (ξεχωριστά σε συμβόλαιο, καρτοκινητό και υβριδικό). Τα στοιχεία της Vodafone παρουσιάζουν ελλείψεις σε κάποιες χρονικές στιγμές και για κάποιες κατηγορίες μετακινήσεων εντός της ίδιας της επιχείρησης (πχ. Vodafone συμβόλαιο σε υβριδικό). Η WIND δεν παρέχει καθόλου στοιχεία για μετακινήσεις εντός της WIND.
2. Στα στοιχεία για μετακινήσεις μεταξύ επιχειρήσεων δεν μπορεί να γίνει διαχωρισμός στον προορισμό μεταξύ καρτοκινητής και συμβολαίου γιατί για τις συγκεκριμένες μετακινήσεις που γίνονται μέσω φορητότητας δεν υπάρχει καταγραφή του τύπου προγράμματος στο οποίο μεταφέρεται ο χρήστης. Αν και η Vodafone αναφέρει τον συγκεκριμένο τύπο προγράμματος του προορισμού (που είναι ίδιος με αυτόν της προέλευσης), η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι είναι εκ παραδρομής αφού οι άλλες 2 εταιρίες δεν δύνανται να διαχωρίσουν).
3. Τέλος, μόνο η εταιρεία Cosmote περιλαμβάνει μία γραμμή στο τέλος κάθε πίνακα την οποία ονομάζει Other (not included above) και στην οποία αναφέρει αριθμό αποσυνδέσεων, για τις οποίες δεν υπάρχει πληροφορία για πιθανή μετακίνηση του συνδρομητή και δεν περιλαμβάνονται στις προηγούμενες στήλες του Πίνακα. Τα εν λόγω στοιχεία αφορούν, για τους πελάτες καρτοκινητής, αποσυνδέσεις συνδρομητών, οι οποίες γίνονται μετά τη λήξη του προκαθορισμένου χρονικού διαστήματος από το τελευταίο recharge του συνδρομητή και μπορεί να αφορούν, για όλες τις κατηγορίες

συνδρομητών, μετακινήσεις με αλλαγή αριθμού. Οι άλλες δύο επιχειρήσεις δεν υποβάλλουν καμία πληροφορία για τις πιθανές μετακινήσεις με αλλαγή αριθμού.

Από τα παραπάνω συνάγεται ότι δεν μπορούμε, με βάση τα διαθέσιμα πραγματικά στοιχεία, να έχουμε μία ολοκληρωμένη εικόνα για τις μετακινήσεις μεταξύ συνδρομητών συμβολαίου, συνδρομητών καρτοκινητής και συνδρομητών υβριδικών προγραμμάτων.

Σε κάθε περίπτωση οι μετακινήσεις συνδρομητών θα πρέπει να αξιολογηθούν λαμβάνοντας υπόψη και τις μακροοικονομικές συνθήκες στην Ελλάδα από το 2009 και μετά (οικονομική κρίση, αύξηση ανεργίας), οι οποίες είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν σε σχέση με τις μετακινήσεις συνδρομητών.

Λαμβάνοντας υπόψη τον αριθμό συνδρομητών, στην αρχή κάθε έτους, ανά κατηγορία συνδρομητή, προκύπτουν τα ποσοστά των Πίνακας 49,

Πίνακας 50 και

Πίνακας 51, αναφορικά με τις μετακινήσεις εντός δικτύου⁶⁹ κάθε κατηγορίας συνδρομητή της Cosmote. Λόγω ελλείψεων στα παρεχόμενα στοιχεία των άλλων δύο εταιρειών η εν λόγω άσκηση δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί για τις άλλες 2 εταιρίες.

Πίνακας 49

Ποσοστά μετακινήσεων συνδρομητών Cosmote καρτοκινητό

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>C καρτοκινητό προς C συμβόλαιο</i>	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%
<i>C καρτοκινητό προς C υβριδικό</i>	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%

Πίνακας 50

Ποσοστά μετακινήσεων συνδρομητών Cosmote συμβόλαιο

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>C συμβόλαιο προς C καρτοκινητό</i>	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%
<i>C συμβόλαιο προς C υβριδικό</i>	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%

Πίνακας 51

Ποσοστά μετακινήσεων συνδρομητών υβριδικών προγραμμάτων Cosmote

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>C υβριδικό προς C καρτοκινητό</i>	[...]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
<i>C υβριδικό προς C συμβόλαιο</i>	[...]	[...] ^{10,3}	[...]	[...]	[...]	[...]

⁶⁹ [...].

Από τα στοιχεία των Πίνακας 49,

Πίνακας 50 και

Πίνακας 51 [...].

Δυνατότητα Μεταστροφής

Κατά την εξέταση της υποκατάστασης ζήτησης θα πρέπει να ληφθεί υπόψη και να εκτιμηθεί η ύπαρξη ή όχι υψηλού κόστους μεταστροφής μεταξύ των υπό εξέταση προϊόντων ή υπηρεσιών. Στο συγκεκριμένο πλαίσιο η ΕΕΤΤ εξέτασε τη δυνατότητα μεταπήδησης ενός συνδρομητή με συμβόλαιο σε υπηρεσία καρτοκινητής και αντιστρόφως.

Στην περίπτωση συνδρομητή με συμβόλαιο, υπάρχει η δέσμευση σύμβασης με τον πάροχο κινητής, η οποία επιφέρει κάποιο κόστος –ανάλογα με το ύψος του συμβολαίου και τη χρονική δέσμευση- σε περίπτωση όπου ο συνδρομητής επιθυμεί να μετατρέψει το συμβόλαιό του σε καρτοκινητή σύνδεση. Βέβαια η εν λόγω δέσμευση συνδέεται με την επιδότηση που έχει λάβει ο συνδρομητής είτε με τη μορφή συσκευής (η οποία παραμένει στην ιδιοκτησία του συνδρομητή και μετά τη μεταστροφή του) είτε έκπτωσης παγίου και συνεπώς στην περίπτωση που δεν έχει ληφθεί τέτοια επιδότηση τα κόστη μεταστροφής μηδενίζονται. Ακόμα και στην περίπτωση που κάποια εταιρεία χρεώνει κόστη μεταστροφής από συμβόλαιο σε καρτοκινητό, αυτά δεν είναι σημαντικά λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι μπορούν αν «αποσβεσθούν» σε διάστημα μεγαλύτερο του ενός μηνός. Αντίθετα, στην περίπτωση συνδρομητών καρτοκινητής δεν υφίσταται καμία δέσμευση με τον πάροχο κινητής και μάλιστα υπάρχουν διαδικασίες που διευκολύνουν τη μετατροπή ενός καρτοκινητού σε σύνδεση με συμβόλαιο.

Σημειώνεται, επίσης, ότι οι πάροχοι κινητής έχουν λανσάρει αρκετά προϊόντα/ υπηρεσίες που έχουν σκοπό να διευκολύνουν τις αλλαγές προγραμμάτων των συνδρομητών. Έτσι, υπηρεσίες όπως το καρτοσυμβόλαιο και το συμβόλαιο με μηδενικό πάγιο βρίσκονται ανάμεσα στα δύο βασικά είδη υπηρεσιών και συνδυάζουν κάποια από τα χαρακτηριστικά τους, διευρύνοντας έτσι το φάσμα επιλογών των συνδρομητών ως προς την υπηρεσία που θα επιλέξουν.

Τιμή Εισόδου στην αγορά

Για να αποκτήσει ένας συνδρομητής (την υπό εξέταση περίοδο) υπηρεσίες καρτοκινητού αρκεί η αγορά μίας κάρτας χρόνου ομιλίας αξίας 5 ευρώ, την οποία μπορεί να χρησιμοποιήσει εντός 6 μηνών. Αντίστοιχα για την απόκτηση ενός προγράμματος συμβολαίου θα πρέπει να υπάρχει μηνιαίο πάγιο το οποίο όμως με την παρουσία των συμβολαίων μηδενικού παγίου ξεκινά από μηδέν ευρώ, ενώ τα βασικά προγράμματα όλων των εταιρειών (προγράμματα χωρίς ενσωματωμένο χρόνο ομιλίας) είχαν μηνιαίο πάγιο της τάξης των 9 ευρώ.

Με βάση τα ανωτέρω είναι φανερό ότι η τιμή εισόδου τόσο για καρτοκινητή όσο και για προγράμματα μηδενικού παγίου δεν παρουσιάζει σημαντικές διαφοροποιήσεις.

Οι ΕΚΤ στην Ελλάδα προσφέρουν μία πληθώρα προγραμμάτων προκειμένου να ανταποκριθούν στα διαφορετικά χαρακτηριστικά των αναγκών τους για επικοινωνία μέσω κινητού τηλεφώνου (προφίλ χρήσης). Αυτή η διαφοροποίηση στο προφίλ χρήσης, η οποία

μπορεί να έχει αποτέλεσμα το διαφορετικό ύψος αποτελεσματικών τιμών/μέσου εσόδου ανά χρήστη δεν μπορεί να αποτελέσει σε αιτία διαχωρισμού της αγοράς σε καρτοκινητή και συμβόλαιο δεδομένης και της ύπαρξης υποκαταστασιμότητας από πλευράς προσφοράς, όπως αναλύεται στη συνέχεια.

Υβριδικά προϊόντα – αλυσιδωτή υποκατάσταση

Σύμφωνα με την Ανακοίνωση της Ευρ. Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς, σε ορισμένες περιπτώσεις, η αλυσιδωτή υποκατάσταση μπορεί να οδηγήσει στον ορισμό μιας σχετικής αγοράς ακόμα και εάν δεν υπάρχει δυνατότητα άμεσης υποκατάστασης μεταξύ δυο προϊόντων. Συγκεκριμένα σύμφωνα με το σημείο 57 της Ανακοίνωσης της Επιτροπής:

«....στην περίπτωση που ένα προϊόν Β αποτελεί υποκατάστατο, από την πλευρά της ζήτησης, των προϊόντων Α και Γ. Ακόμη και αν δεν υπάρχει δυνατότητα άμεσης υποκατάστασης μεταξύ των δύο τελευταίων αυτών προϊόντων, από την πλευρά της ζήτησης, τα προϊόντα αυτά μπορούν να συγκαταλέγονται στην ίδια αγορά σχετικών προϊόντων, δεδομένου ότι η ύπαρξη του προϊόντος υποκατάστασης Β επηρεάζει τις τιμές τους. Από πρακτική άποψη, η έννοια της αλυσιδωτής υποκατάστασης πρέπει να επιβεβαιώνεται από πραγματικά στοιχεία, για παράδειγμα σχετικά με την αλληλεπίδραση των τιμών στα όρια των αλυσίδων υποκατάστασης, προκειμένου να επεκταθεί, σε συγκεκριμένη περίπτωση, η σχετικά αγορά. Τα επίπεδα τιμών στα όρια των αλυσίδων πρέπει να είναι επίσης της ίδιας τάξης μεγέθους.»

Οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας παρέχουν εκτός από τα προγράμματα συμβολαίου και καρτοκινητής, και τα υβριδικά προϊόντα (καρτοσυμβόλαιο/καρτοπρόγραμμα/καρτοσύνδεση). Τα υβριδικά προϊόντα συνδυάζουν χαρακτηριστικά των προϊόντων καρτοκινητής και συμβολαίου. Συγκεκριμένα, παρέχουν ορισμένο χρόνο ομιλίας έναντι μηνιαίου παγίου στον συνδρομητή και στην περίπτωση που ο τελευταίος επιθυμεί περαιτέρω χρήση δύναται να επεκτείνει το χρόνο ομιλίας μέσω προπληρωμένης κάρτας.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι δεν υπάρχει κάποια βασική λειτουργική διαφορά μεταξύ των προϊόντων συμβολαίου, καρτοκινητής και των υβριδικών προϊόντων δεδομένου ότι και στις τρεις περιπτώσεις παρέχεται η ίδια λειτουργικότητα στους χρήστες δηλαδή η δυνατότητα επικοινωνίας με άλλους χρήστες μέσω κλήσεων, SMS και υπηρεσιών δεδομένων.

Τα βασικό κοινό χαρακτηριστικό ενός υβριδικού προϊόντος και ενός προγράμματος καρτοκινητής είναι ο καλύτερος έλεγχος του κόστους. Οι κύριες διαφορές αφορούν στον τρόπο πληρωμής. Στην περίπτωση των υβριδικών προϊόντων, ο χρήστης κάνει χρήση της υπηρεσίας έναντι του μηνιαίου παγίου και δύναται να επεκτείνει το χρόνο ομιλίας, όταν το επιθυμεί, ενώ στην περίπτωση των προγραμμάτων καρτοκινητής ο χρήστης ανανεώνει το χρόνο ομιλίας του, όταν το επιθυμεί, και δεν υπάρχει μηνιαίο πάγιο. Επιπρόσθετα, στην περίπτωση των υβριδικών προγραμμάτων υπάρχει η δυνατότητα επιδότησης συσκευής ή έκπτωσης στο μηνιαίο πάγιο.

Αριθμός Συνδρομητών και Μετακινήσεις Συνδρομητών

Στον Πίνακα 52 παρουσιάζονται οι συνδρομητές των προϊόντων καρτοκινητής και των υβριδικών προϊόντων σε σχέση με το σύνολο των ενεργών συνδρομητών, ενώ στους Πίνακες

40-51 ανωτέρω περιλαμβάνονται πληροφορίες για μετακινήσεις από και προς υβριδικά προϊόντα.

Πίνακας 52 Συνδρομητές καρτοκινητής, συμβολαίου και υβριδικών προϊόντων σε σχέση με το σύνολο των ενεργών συνδρομητών

	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013
Σύνολο συνδρομ. Υβριδικών	135.162	173.294	322.928	493.871	672.320	764.364
% υβριδικών επί συνόλου εν. συνδρομητών	0,98%	1,26%	2,58%	3,83%	5,10%	5,89%
Σύνολο ενεργών καρτοκινητής	8.705.856	8.718.276	7.562.106	8.051.981	8.382.349	8.275.476
% εν. καρτοκινητής επί συνόλου εν. συνδρομητών	63,17%	63,35%	60,34%	62,43%	63,59%	63,75%
Σύνολο συνδρομητών με συμβόλαιο (εξαιρουμ. υβριδικών)	4.940.505	4.870.551	4.647.710	4.350.753	4.126.341	3.942.016
% συνδρομητών συμβολαίου (εξαιρ. υβριδ.) επί συνόλου εν. συνδρομητών	35,85%	35,39%	37,08%	33,74%	31,31%	30,37%
Σύνολο ενεργών συνδρομητών	13.781.523	13.762.121	12.532.745	12.896.605	13.181.010	12.981.856

Από τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στους [...] και Πίνακας 52 είναι σαφές ότι τα υβριδικά προϊόντα έχουν αρχίσει να γίνονται μία δημοφιλής επιλογή για τους χρήστες κινητής

τηλεφωνίας. Ειδικότερα, η διείσδυση τους στους συνολικούς ενεργούς χρήστες έχει αυξηθεί από 1% σε περίπου 6% σε διάστημα 5 ετών. Επιπροσθέτως, [...] ⁷⁰, ⁷¹.

Συμπέρασμα

Δεδομένης της λειτουργικής υποκατάστασης από πλευράς ζήτησης που υφίσταται καθώς και της τάσης των καταναλωτών να μετακινούνται από και προς τα υβριδικά προϊόντα, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι υφίσταται αλυσιδωτή υποκατάσταση μεταξύ υπηρεσιών καρτοκινητής-υβριδικών προϊόντων-υπηρεσιών συμβολαίου.

Γενικό συμπέρασμα σχετικά με υποκατάσταση από πλευράς ζήτησης

Βάσει όλων των ανωτέρω αναλύσεων η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι δεν υπάρχουν στοιχεία που να υποδεικνύουν ότι οι υπηρεσίες καρτοκινητής και υπηρεσίες συμβολαίου δεν μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα από την πλευρά των καταναλωτών.

Υποκατάσταση από πλευράς προσφοράς

Οι υπηρεσίες που παρέχονται σε συνδρομητές με συμβόλαιο και σε συνδρομητές καρτοκινητής είναι ταυτόσημες, με σημαντικότερη διαφορά τη χρήση διαφορετικού συστήματος χρέωσης.

Σημαντικότερη ένδειξη της ύπαρξης υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς αποτελεί το γεγονός ότι στην αγορά και οι τρεις πάροχοι κινητής προσφέρουν και τα δύο είδη υπηρεσιών.

Στη θεωρητική περίπτωση όπου κάποιος μονοπωλιακός πάροχος υπηρεσιών με συμβόλαιο ήθελε να εισέλθει στην αγορά υπηρεσιών καρτοκινητής, θα έπρεπε να ενσωματώσει στο δίκτυό του μια πλατφόρμα χρέωσης καρτοκινητής. Αντίστοιχα, ένας πάροχος υπηρεσιών καρτοκινητής θα έπρεπε να ενσωματώσει πλατφόρμες χρέωσης συμβολαίου για να εισέλθει στη σχετική αγορά. Και στις δύο περιπτώσεις η ενσωμάτωση μιας νέας πλατφόρμας χρέωσης είτε για συνδρομητές με συμβόλαιο είτε για συνδρομητές καρτοκινητής είναι ένα απαιτητικό έργο.

Εντούτοις, είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι το κόστος ενσωμάτωσης μιας πλατφόρμας χρέωσης είναι κατά πολύ μικρότερο από τη συνολική επένδυση του παρόχου κινητής, η οποία περιλαμβάνει πανελλαδικό δίκτυο πρόσβασης κινητής, κατανομημένο δίκτυο κορμού, αλλά και μεγάλες επενδύσεις για απόκτηση δικαιωμάτων χρήσης φάσματος. Είναι λογικό, λοιπόν, να επιχειρούσε είσοδο στην αγορά καρτοκινητής ή συμβολαίου, δεδομένου ότι το μεγαλύτερο ποσοστό της επένδυσης θα είχε ήδη γίνει. Εξάλλου μία τέτοια είσοδος στην αγορά θα επέτρεπε στον πάροχο κινητής να αξιοποιήσει καλύτερα και αποδοτικότερα τις υφιστάμενες επενδύσεις του για το δίκτυο και τις υπηρεσίες. Η Ευρ. Επιτροπή στην υπόθεση COMP/38.784 – «Wanadoo España vs. Telefónica» κατά τον προσδιορισμό της αγοράς λιανικής ευρυζωνικότητας συμπεραίνει ότι τυχόν διαφοροποιήσεις στον τρόπο διάθεσης των υπηρεσιών, στη χρήση, στις τιμές κλπ δεν συνεπάγονται τον ορισμό ξεχωριστών αγορών δεδομένης της ύπαρξης υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς της οποίας το

⁷⁰ [...]

⁷¹ [...]

αποτέλεσμα σε όρους αποτελεσματικότητας και αμεσότητας είναι ανάλογο της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης [Απόφαση Ευρ. Επιτροπής, υπόθεση COMP/38.784 – «Wanadoo España vs. Telefónica», παρ. 152-154].

Το εν λόγω συμπέρασμα της ΕΕΤΤ επιβεβαιώνεται και από προηγούμενες αποφάσεις της ΕΕ και άλλων αρχών ανταγωνισμού [Απόφαση Ευρ. Επιτροπή, υποθέσεις COMP/M.3245 – Vodafone / Singlepoint παρ. 8, COMP/M.4748 – T-Mobile / Orange Netherlands, παρ. 11, COMP/M.4947 – Vodafone / Tele 2 Spain παρ. 9, COMP/M.3530 – TeliaSonera / Orange, COMP/M.3916- T-Mobile Austria / Tele.ring, COMP/M.5650 – T-Mobile / Orange UK παρ. 21, COMP/M.6497 Hutchison 3G Austria / Orange Austria, παρ. 38 επ.].

Συμπέρασμα

Με βάση την ανωτέρω ανάλυση, η ΕΕΤΤ καταλήγει στο συμπέρασμα ότι υφίσταται υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς μεταξύ υπηρεσιών καρτοκινητής και υπηρεσιών με συμβόλαιο.

ΙΧ.2.2.3 Σχετική Γεωγραφική Αγορά (λιανική και χονδρική)

Σύμφωνα με πάγια νομολογία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του ΔΕΚ (νύν ΔΕΕ), η οποία ακολουθείται και από την Επιτροπή Ανταγωνισμού και την ΕΕΤΤ, στις περιπτώσεις που ενεργεί ως Αρχή Ανταγωνισμού, η σχετική γεωγραφική αγορά αντιστοιχεί στην περιοχή όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην προσφορά και τη ζήτηση των σχετικών προϊόντων ή υπηρεσιών, και όπου οι συνθήκες του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς, και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές διότι στις εν λόγω περιοχές οι συνθήκες του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά.

Να σημειωθεί ότι δεν απαιτείται να είναι απολύτως ομοιογενείς οι αντικειμενικές συνθήκες ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων. Αρκεί να είναι παρεμφερείς ή επαρκώς ομοιογενείς. Ειδικότερα στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, η γεωγραφική εμβέλεια της σχετικής αγοράς ορίζεται παραδοσιακά με αναφορά σε δύο κριτήρια⁷² :

- την περιοχή που καλύπτει ένα δίκτυο,
- την ύπαρξη νομικών και άλλων κανονιστικών μέτρων.

Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι σχετική γεωγραφική αγορά είναι η περιοχή στην οποία οι αντικειμενικοί όροι ανταγωνισμού που ισχύουν για τους φορείς παροχής υπηρεσιών είναι παρόμοιοι, και οι ανταγωνιστές είναι σε θέση να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους. Κατά συνέπεια, σε κάθε περίπτωση είναι απαραίτητο να εξεταστεί η δυνατότητα των φορέων

⁷² Σύμφωνα με σχετικό κείμενο κοινής θέσης των Ευρωπαίων Ρυθμιστών , για τον ορισμό και τις ρυθμιστικές υποχρεώσεις της σχετικής γεωγραφικής αγοράς [ERG 08 (20) final CP Geog Aspects 081016 ERG Common Position on Geographic Aspects of Market Analysis (definition and remedies)], οι ΕΡΑ θα πρέπει να εξετάσουν συγκεκριμένα κριτήρια προκειμένου να κρίνουν εάν οι συνθήκες ανταγωνισμού της αγοράς είναι επαρκώς ομοιογενείς ώστε να δικαιολογούν τον ορισμό της αγοράς σε εθνικό επίπεδο. Τα βασικά κριτήρια που συστήνεται να ληφθούν υπόψη προκειμένου να εκτιμηθεί η ύπαρξη ομοιογενών διαφορών στις συνθήκες του ανταγωνισμού μεταξύ γεωγραφικών περιοχών είναι τα ακόλουθα: α) διαφορές στους φραγμούς εισόδου, β) διαφορές στον αριθμό προμηθευτών, γ) διαφορές στην κατανομή των μεριδίων αγοράς, δ) τιμολόγηση και διαφορές επί των τιμών.

αυτών να παρέχουν πρόσβαση προς τελικό χρήστη σε οποιοδήποτε τμήμα της περιοχής, υπό αντίστοιχους και οικονομικά βιώσιμους όρους.

Σύμφωνα με τα προαναφερθέντα, και αναφορικά με την παρούσα υπόθεση, η σχετική γεωγραφική αγορά συμπίπτει με το σύνολο της Ελληνικής Επικράτειας, δεδομένου ότι εντός των ορίων αυτής (της Επικράτειας) δεν υπάρχει καμία περιοχή που να παρουσιάζει ανεξάρτητα χαρακτηριστικά και ούτε επηρεάζεται ουσιωδώς η λειτουργία της αγοράς από εξωγενείς παράγοντες.

Βάσει του ορισμού αυτού, κατά την άποψη της ΕΕΤΤ, η σχετική γεωγραφική αγορά για τις υπηρεσίες τερματισμού φωνητικών κλήσεων συμπίπτει με το σύνολο της Ελληνικής Επικράτειας διότι:

- Η κατασκευή και λειτουργία των δικτύων και η παροχή των υπηρεσιών υπόκειται στις ίδιες ειδικές άδειες που καλύπτουν το σύνολο της ελληνικής επικράτειας και στο ευρύτερο νομοθετικό πλαίσιο που αφορά πάλι το σύνολο της ελληνικής επικράτειας.
- Τα υπάρχοντα δίκτυα κινητής καλύπτουν ομοειδώς όλη την ελληνική επικράτεια.
- Η τιμολογιακή πολιτική των ΠΔΚ και των ΜVNO δεν διαφοροποιείται από περιοχή σε περιοχή μέσα στην Ελληνική Επικράτεια.

Το ως άνω συμπέρασμα ακολουθείται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και στην προαναφερθείσα ανωτέρω υπόθεση [Απόφαση Ευρ. Επιτροπής, υπόθεση COMP/M.6497 – HUTCHISON 3G AUSTRIA / ORANGE AUSTRIA], όπου αναφέρει σχετικά με τη γεωγραφική διάσταση της σχετικής αγοράς κινητών τηλεπικοινωνιών ότι αυτή είναι εθνική. Ειδικότερα, αναφορικά με τη λιανική αγορά κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών προς τελικούς χρήστες, αναφέρεται στην πάγια σχετική της νομολογία [Αποφάσεις Ευρ. Επιτροπής, υποθέσεις COMP/M.5650 – T-Mobile/Orange, COMP/M.4748 – T-Mobile/Orange Netherlands, COMP/ M.3916 – T-Mobile Austria/Tele.ring] καθώς και στο βασικό επιχείρημα ότι δεν υφίσταται ούτε εμπορική πρακτική ούτε δυνατότητα διάκρισης μεταξύ χρηστών με βάση την περιοχή στην οποία βρίσκονται εντός της εθνικής επικράτειας.

Ομοίως και στην περίπτωση της ανάντη αγοράς χονδρικού τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα, ομοίως κατά πάγια νομολογία της [Αποφάσεις Ευρ. Επιτροπής, υποθέσεις COMP/M.5650 – T-Mobile/Orange, COMP/M.4748 – T-Mobile/Orange Netherlands, COMP/ M.3916 – T-Mobile Austria/Tele.ring], η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αποφαινεται ότι η γεωγραφική αγορά είναι εθνική βασιζόμενη κατά κύριο λόγο στη γεωγραφική διάσταση του δικτύου, το οποίοι σε γενικές γραμμές περιορίζεται από τα εθνικά σύνορα κυρίως εξαιτίας κανονιστικών φραγμών σχετιζόμενων με το γεωγραφικό πεδίο εφαρμογής των αδειών κινητής που περιορίζονται στο έδαφος της επικράτειας του εκάστοτε Κράτους Μέλους.

Χ Η ΥΠΑΡΞΗ ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑΣ ΘΕΣΗΣ

Χ.1 Νομικό πλαίσιο και μεθοδολογία

Κατά την έννοια των άρθρων 2 του ν. 703/77 (νύν άρθρο 2 του ν. 3959/2011) και 102 ΣΛΕΕ, μία επιχείρηση θεωρείται ότι έχει δεσπόζουσα θέση όταν κατέχει θέση οικονομικής ισχύος

που της παρέχει τη δυνατότητα να εμποδίσει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού επί της σχετικής αγοράς, και της επιτρέπει να συμπεριφέρεται σε σημαντικό βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της και τους πελάτες της και, εν τέλει, από τους καταναλωτές [βλ. ενδεικτικά αποφάσεις ΔΕΕ C-27/76 United Brands κατά Επιτροπής Συλλ. 1978 σελ. 207, σκ. 65, ΔΕΕ C-85/76 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής Συλλ. 1979 σελ. 461, σκ. 38-39, ΔΕΕ C-322/81 Michelin κατά Επιτροπής (Michelin I) Συλλ. 1983, σελ. 3461, σκ. 57, ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Telekom κατά Επιτροπής, σκ. 170, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, σκ. 23].

Σημασία δεν έχει η πραγματική παρακώλυση του ανταγωνισμού, αλλά η αντικειμενική δυνατότητα μίας τέτοιας παρακώλυσης. Περαιτέρω, η έννοια της ανεξάρτητης συμπεριφοράς συνδέεται με το βαθμό της ανταγωνιστικής πίεσης που ασκείται στην εν λόγω επιχείρηση. Η δεσπόζουσα θέση υποδηλώνει ότι οι εν λόγω ανταγωνιστικές πιέσεις δεν είναι επαρκώς αποτελεσματικές και, συνεπώς, η σχετική επιχείρηση διαθέτει σημαντική ισχύ στην αγορά, κατά τρόπο που οι αποφάσεις της δεν επηρεάζονται αισθητά από τις ενέργειες ή/και τις αντιδράσεις των ανταγωνιστών, των πελατών και, σε τελική ανάλυση, των καταναλωτών. Μια δεσπόζουσα θέση είναι αποτέλεσμα του συνδυασμού διαφόρων παραγόντων οι οποίοι, αν εξεταστούν χωριστά, μπορεί να μην έχουν αναγκαστικά καθοριστική σημασία [βλ. ενδεικτικά ΔΕΦΑΘ 2265/2010, σκ. 29-30 και ΔΕΦΑΘ 2116/2004, σκ. 7, καθώς και αποφάσεις ΔΕΕ C-27/76 United Brands κατά Επιτροπής, Συλλ. 1978, σελ. 207, σκ. 65-66, ΔΕΕ C-250/92, Gøttrup-Klim κατά Dansk Landbrugs Grovvarereselskab, Συλλ. 1994, σελ. I-5641, σκ. 47, και ΓενΔΕΕ T-30/89 Hilti κατά Επιτροπής, Συλλ. 1991, σελ. II-1439, σκ. 90]. Για την εκτίμηση της δεσπόζουσας θέσης, λαμβάνεται υπόψη η ανταγωνιστική διάρθρωση της σχετικής αγοράς, και ιδίως οι ακόλουθοι παράγοντες: (α) τυχόν περιορισμοί από τους πραγματικούς ανταγωνιστές και τη θέση τους στην αγορά (θέση στην αγορά της δεσπόζουσας επιχείρησης και των ανταγωνιστών της), (β) τυχόν περιορισμοί που επιβάλλονται λόγω πειστικής απειλής μελλοντικής επέκτασης των πραγματικών ανταγωνιστών ή της εισόδου δυνητικών ανταγωνιστών (εμπόδια εισόδου, επέκταση και είσοδος ανταγωνιστών) και (γ) τυχόν περιορισμοί που επιβάλλονται λόγω της διαπραγματευτικής ισχύος των πελατών της επιχείρησης (αντισταθμιστική ισχύς αγοραστών). Σημειωτέον, αντίθετα, ότι η οικονομική ισχύς των επιχειρήσεων δεν υπολογίζεται βάσει της αποδοτικότητας ή της κερδοφορίας τους και, συναφώς, τυχόν μειωμένα περιθώρια κέρδους ή ακόμη και παροδικές ζημιές δεν είναι ασυμβίβαστες με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης [βλ. ενδεικτικά αποφάσεις ΔΕΕ 27/76 United Brands κατά Επιτροπής Συλλ. 1978, σελ. 207, σκ. 126, ΔΕΕ 322/81 Michelin κατά Επιτροπής (Michelin I) Συλλ. 1983, σελ. 3461, σκ. 59, και ΓενΔΕΕ T-228/97 Irish Sugar Plc κατά Επιτροπής Συλλ. 1999 σελ. II-2969, σκ. 102-103].

Κατά πάγια νομολογία, πολύ υψηλά μερίδια αγοράς αποτελούν αυτοτελώς, με την εξαίρεση εκτάκτων περιστάσεων, απόδειξη ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης [βλ. ενδεικτικά ΔΕΦΑΘ 2265/2010, σκ. 29-30 και ΔΕΦΑΘ 2116/2004, σκ. 7, καθώς και αποφάσεις ΔΕΕ 85/76 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής Συλλ. 1979 σελ. 461, σκ. 41, ΓενΔΕΕ T-228/97 Irish Sugar Plc κατά Επιτροπής Συλλ. 1999 σελ. II-2969, σκ. 70, ΓενΔΕΕ T-83/91 Tetra Pak κατά Επιτροπής (Tetra Pak II) Συλλ. 1994 σ. II-755, σκ. 109, και ΓενΔΕΕ T-30/89 Hilti κατά Επιτροπής, Συλλ. 1991, σελ. II-1439, σκ. 91]. Συναφώς, μερίδιο αγοράς ανώτερο του 50% για διάστημα τριών

ετών αποτελεί, καθεαυτό, απόδειξη της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης στην οικεία αγορά [βλ. ενδεικτικά απόφαση ΔΕΕ C-62/86 AKZO κατά Επιτροπής, Συλλ. 1991, σελ. I-3359, σκ. 60].

Σύμφωνα με την «Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού» [Επίσημη Εφημερίδα αρ. C 372 της 09/12/1997 σ. 0005 – 0013, παρ. 54-55] : «54. Παρόλο που ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς γίνεται συνήθως βάσει των πωλήσεων, υπάρχουν εντούτοις και άλλες ενδείξεις οι οποίες, ανάλογα με τα εκάστοτε προϊόντα ή τομείς, μπορούν να προσφέρουν χρήσιμες πληροφορίες όπως είναι η παραγωγική ικανότητα, ο αριθμός των υποψηφίων στους διαγωνισμούς, οι μονάδες στόλου στις αεροπορικές μεταφορές, ή τα αποθέματα στην περίπτωση τομέων όπως η εξορυκτική βιομηχανία. 55. Κατά γενικό κανόνα, τόσο ο όγκος όσο και η αξία που αντιπροσωπεύουν οι πωλήσεις αποτελούν χρήσιμες πληροφορίες. Στην περίπτωση διαφοροποιημένων προϊόντων, θεωρείται ότι οι πωλήσεις σε αξία και το αντίστοιχο μερίδιο αγοράς αντικατοπτρίζουν καλύτερα τη σχετική θέση και δύναμη κάθε προμηθευτή.»

Ειδικά στην περίπτωση αγορών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, τα κριτήρια που πρέπει να χρησιμοποιούνται για τη μέτρηση του μεριδίου αγοράς της σχετικής επιχείρησης ή επιχειρήσεων εξαρτώνται από τα χαρακτηριστικά της σχετικής αγοράς. Όπως αναφέρεται στις Κατευθυντήριες Γραμμές της Επιτροπής για την ανάλυση αγοράς και την εκτίμηση ΣΙΑ [βλ. 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) παρ. 77 εδ. 2] εναπόκειται στις ΕΡΑ να αποφασίσουν ποια είναι τα καταλληλότερα κριτήρια για τη μέτρηση της παρουσίας στην αγορά.

Ειδικότερα:

«76. Όσον αφορά τις μεθόδους που χρησιμοποιούνται για τη μέτρηση του μεγέθους της αγοράς και των μεριδίων της αγοράς, τόσο ο όγκος των πωλήσεων όσο και η αξία των πωλήσεων αποτελούν χρήσιμες πληροφορίες για τη μέτρηση της αγοράς. Στην περίπτωση των χύδην προϊόντων ο όγκος θεωρείται πιο πρόσφορο μέτρο, ενώ στην περίπτωση των διαφοροποιημένων προϊόντων (δηλαδή προϊόντων που φέρουν συγκεκριμένο σήμα) η αξία των πωλήσεων και το συνδεδεμένο μερίδιο αγοράς θεωρείται συνήθως ότι παρέχει ένα πιο αντιπροσωπευτικό μέτρο της σχετικής θέσης και της ισχύος του κάθε φορέα[...].»

«77. Τα κριτήρια που πρέπει να χρησιμοποιούνται για τη μέτρηση του μεριδίου αγοράς της σχετικής επιχείρησης ή επιχειρήσεων εξαρτώνται από τα χαρακτηριστικά της σχετικής αγοράς. Εναπόκειται στις ΕΡΑ να αποφασίσουν ποια είναι τα καταλληλότερα κριτήρια για τη μέτρηση της παρουσίας στην αγορά. Π.χ.,[...]Όταν η αγορά που ορίζεται είναι εκείνη της διασύνδεσης, μία πιο ρεαλιστική παράμετρος μέτρησης θα ήταν τα έσοδα που πραγματοποιούνται για απόληξη κλήσεων σε πελάτες σταθερών ή κινητών δικτύων. Αυτό συμβαίνει διότι η χρήση των εσόδων, αντί π.χ. των λεπτών κλήσης, λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι τα λεπτά κλήσης έχουν διαφορετικές αξίες (δηλαδή τοπικά, υπεραστικά και διεθνή) και παρέχει ένα μέτρο της παρουσίας στην αγορά που αντανakλά τόσο των αριθμό

των πελατών όσο και την κάλυψη του δικτύου (83). Για τους ίδιους λόγους, η χρησιμοποίηση των εσόδων για απόληξη κλήσεων σε πελάτες δικτύων κινητής τηλεφωνίας θεωρείται επίσης το καταλληλότερο μέσο για τη μέτρηση της παρουσίας στην αγορά των φορέων εκμετάλλευσης δικτύων κινητής τηλεφωνίας (84).»

Φραγμοί επέκτασης και εισόδου

Η διαπίστωση δεσπόζουσας θέσης εξαρτάται επίσης από την εκτίμηση ευχέρειας εισόδου δυνητικών ή /και επέκτασης υφιστάμενων ανταγωνιστών στην αγορά, οι οποίοι δύνανται έτσι να ασκήσουν περιορισμούς στην ανεξάρτητη αντιανταγωνιστική συμπεριφορά μιας επιχείρησης με σημαντικό μερίδιο αγοράς. Μια επιχείρηση μπορεί να αποθαρρυνθεί να προβεί σε αύξηση τιμών εάν μια επέκταση ή είσοδος άλλων επιχειρήσεων θεωρείται πιθανή (υπό την έννοια ότι είναι επαρκώς επικερδής για τον ανταγωνιστή ή τον νεοεισερχόμενο, λαμβανομένων υπόψη παραγόντων όπως οι φραγμοί επέκτασης ή εισόδου, οι πιθανές αντιδράσεις της εικαζόμενης δεσπόζουσας επιχείρησης και άλλων ανταγωνιστών και οι κίνδυνοι και το κόστος μιας αποτυχίας), έγκαιρη (πρέπει να είναι επαρκώς ταχεία για να αποτρέψει ή να ματαιώσει την άσκηση σημαντικής ισχύος στην αγορά) και επαρκής (υπό την έννοια ότι δεν πρέπει να είναι μόνο μικρής κλίμακας, όπως για παράδειγμα να περιορίζεται σε μικρό εξειδικευμένο τμήμα της αγοράς, αλλά να έχει τέτοιο μέγεθος ώστε να είναι σε θέση να αποτρέψει προσπάθεια αύξησης των τιμών από μέρος της επιχείρησης που υποτίθεται ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά).

Υπό την έννοια αυτή αναζητούνται φραγμοί εισόδου, οι οποίοι μπορούν να λάβουν διάφορες μορφές:

- νομικοί φραγμοί (όπως τιμολόγια ή ποσοστώσεις)
- πλεονεκτήματα από τα οποία επωφελείται ειδικά η επιχείρηση που κατέχει τη δεσπόζουσα θέση, όπως οικονομίες κλίμακας και φάσματος,
- προνομιακή πρόσβαση σε βασικές εισροές ή φυσικούς πόρους, σημαντικές τεχνολογίες [ΓενΔΕΕ T-30/89 *Hilti* κατά *Επιτροπής* Συλλογή 1991 σ. II-1439 σκ. 19] ή σε κατεστημένο δίκτυο πωλήσεων και διανομής [ΔΕΕ C-85/76 *Hoffmann-La Roche* κατά *Επιτροπής* Συλλογή 1979, σ. 461, σκ. 48].
- κόστη και άλλα εμπόδια, που προέρχονται για παράδειγμα από αποτελέσματα δικτύου, τα οποία αντιμετωπίζουν οι πελάτες όταν αλλάζουν προμηθευτή.
- Η συμπεριφορά της ίδιας της επιχείρησης μπορεί επίσης να δημιουργήσει φραγμούς εισόδου, παραδείγματος χάρη όταν έχει πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις στις οποίες πρέπει να ανταποκριθούν οι ανταγωνιστές με αντίστοιχου μεγέθους επενδύσεις, ή όταν έχει συνάψει μακροπρόθεσμες συμβάσεις με τους πελάτες της, οι οποίες έχουν αισθητά αποτελέσματα αποκλεισμού.

Αντισταθμιστική Ισχύς Αγοραστών

Σύμφωνα με την Ανακοίνωση Προτεραιοτήτων της Επιτροπής [βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής — Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις, *ΕΕ C 45 της 24.2.2009, σ. 7 έως 20*, παρ. 18], ανταγωνιστικοί περιορισμοί μπορεί να επιβάλλονται και από τους πελάτες. Ακόμη και μια

επιχείρηση με υψηλό μερίδιο αγοράς μπορεί να μην είναι σε θέση να ενεργεί σε μεγάλο βαθμό ανεξάρτητα από πελάτες με επαρκή διαπραγματευτική δύναμη.

Αυτή η αντισταθμιστική ισχύς αγοραστών μπορεί να προκύπτει από το μέγεθος των πελατών ή την εμπορική τους σημασία για την επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, και την ικανότητά τους να μεταπηδούν γρήγορα σε ανταγωνιζόμενους προμηθευτές, να προωθούν νέες εισόδους ή να ολοκληρωθούν κάθετα, και να απειλούν πειστικά να το πράξουν. Εάν η αντισταθμιστική ισχύς έχει επαρκές μέγεθος, μπορεί να αποτρέψει ή να ματαιώσει απόπειρα της επιχείρησης να αυξήσει επικερδώς τις τιμές.

Χ.2 Επιχειρήματα των μερών αναφορικά με την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης

Χ.2.1 Η άποψη της καταγγέλλουσας

Σύμφωνα με τη Vodafone, η εταιρεία Cosmote, ανεξάρτητα από την ακριβή οριοθέτηση της αγοράς λιανικής, κατέχει δεσπόζουσα θέση σε επίπεδο λιανικής διότι με κάθε ενδεχόμενο ορισμό της αγοράς, το μερίδιο αγοράς της Cosmote υπερβαίνει το 50% επί σειρά ετών. Σύμφωνα με τη Vodafone, είναι σαφές από την πάγια νομολογία της ΕΕ ότι με μερίδιο αγοράς άνω του 50%, η δεσπόζουσα θέση της Cosmote τεκμαίρεται.

Η Vodafone υποστηρίζει επίσης ότι υπάρχει μεγάλη ασυμμετρία στα μερίδια της Cosmote και των υπόλοιπων εταιρειών γεγονός που επιβεβαιώνει τη δεσπόζουσα θέση της Cosmote μια και σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές της Επιτροπής «όσο μεγαλύτερη είναι η διαφορά μεταξύ του μεριδίου της αγοράς της ηγετικής επιχείρησης και του μεριδίου αγοράς των ανταγωνιστών της, τόσο πιθανότερο είναι ότι η εν λόγω επιχείρηση κατέχει δεσπόζουσα θέση».

Παράλληλα, η Vodafone υποστηρίζει ότι ακόμα και σε μια υποθετική αγορά που περιλαμβάνει τόσο τις υπηρεσίες καρτοκινητής τηλεφωνίας όσο και τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου, το μερίδιο της Cosmote βάσει αριθμού πελατών εξακολουθεί να υπερβαίνει το 50% και η διαφορά με τα μερίδια αγοράς της Vodafone και της Wind παραμένει σημαντική. Η Vodafone δεν παραθέτει μερίδια αγοράς βάσει εσόδων για την ευρύτερη αγορά κινητής τηλεφωνίας δεδομένου ότι υποστηρίζει ότι τα συγκεκριμένα μερίδια θα είναι παραπλανητικά λαμβάνοντας υπόψη τη σημαντική έκπτωση των υπηρεσιών καρτοκινητής και ειδικότερα το πρόγραμμα χρήσης What's Up. Ωστόσο, ακόμα και σε αυτήν την περίπτωση η Vodafone υποστηρίζει ότι το μερίδιο της Cosmote εξακολουθεί να υπερβαίνει το 50%.

Άλλοι παράγοντες που αποδεικνύουν τη δεσπόζουσα θέση της Cosmote είναι, σύμφωνα με τη Vodafone:

(α) τα υψηλά εμπόδια στην είσοδο και στην επέκταση και

(β) η απουσία μετακίνησης πελατών από το What's up/το δίκτυο της Cosmote, πράγμα το οποίο καταδεικνύει την απουσία αποτελεσματικού ανταγωνισμού κατά της Cosmote.

(α) Εμπόδια Εισόδου:

Σύμφωνα με τη Vodafone τα εμπόδια στην είσοδο και στην επέκταση προέρχονται από:

(1) τα αποτελέσματα δικτύου και

(2) τις οικονομίες κλίμακας/διαρθρωτικά πλεονεκτήματα κόστους.

Η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι, αν και αποτελέσματα δικτύου υπάρχουν για όλους τους παρόχους κινητής τηλεφωνίας οι οποίοι εφαρμόζουν διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου και οι εκπτώσεις στις τιμές των κλήσεων εντός δικτύου μπορούν να έχουν συνέπειες που ευνοούν τον ανταγωνισμό, αυτό δεν συμβαίνει σε καταστάσεις όπως η παρούσα, όπου στην αγορά κατέχει δεσπόζουσα θέση ένας μοναδικός πάροχος με πολύ μεγάλη ασυμμετρία σε μερίδια αγοράς και πολύ μεγάλες διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου, οι οποίες δικαιωνίζουν το γεγονός ότι η αγορά έχει γείρει υπέρ αυτού.

Επιπλέον, οι οικονομίες κλίμακας που εξασφαλίζει η Cosmote από την πολύ μεγαλύτερη πελατειακή βάση της και η ασυμμετρία των μεριδίων αγοράς λειτουργούν επίσης ως εμπόδιο στην είσοδο και στην επέκταση στην αγορά. Ειδικότερα, η Cosmote διασπείρει τα έξοδα δικτύου σε μεγαλύτερο όγκο κίνησης και επιπλέον καταβάλλει λιγότερα χρήματα σε σχέση με τους ανταγωνιστές της για τερματισμό σε άλλα δίκτυα.

Σύμφωνα με τη Vodafone, οι περισσότεροι πελάτες του What's up είναι ιδιώτες, οι οποίοι δεν έχουν αγοραστική δύναμη εάν δεν συντονιστούν. Σημειώνει, επίσης, ότι προσπάθεια συντονισμού που επιχείρησαν συνδρομητές του What's up στο παρελθόν απέτυχε και καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Cosmote μπορεί να ενεργεί ανεξάρτητα από τους πελάτες της χωρίς να υφίσταται καμία συνέπεια. Τέλος, η Vodafone τονίζει ότι οι ίδιοι πελάτες του What's up παραπονιούνται ότι είναι εγκλωβισμένοι στο πρόγραμμα What's up.

Χ.2.2 Η άποψη της καθής σχετικά με την κατοχή δεσπόζουσας θέσης

Σύμφωνα με την Cosmote, η δεσπόζουσα θέση δεν ορίζεται βάσει φορμαλιστικών θεωρήσεων των μεριδίων αγοράς δεδομένου ότι καμία απόφαση των ενωσιακών Δικαστηρίων δεν έχει κρίνει ότι η κατοχή μεριδίου αγοράς πάνω από 50% καθιερώνει «per se» δεσπόζουσα θέση. Σύμφωνα με την ευρωπαϊκή νομολογία, τα μερίδια αγοράς δεν αποτελούν παρά μόνο μια σχετική ένδειξη για τη δεσπόζουσα ή μη θέση σε μια αγορά αποστασιοποιούμενη από τη λογική ενός «τεκμηρίου» δεσπόζουσας θέσης ενόψει μεριδίων αγοράς άνω του 50%. Έτσι, χαμηλά μερίδια αγοράς (κάτω του 40%) αποτελούν μια «αξιόπιστη ένδειξη [good proxy] για την απουσία σημαντικής ισχύος στην αγορά», ενώ σημαντικά μερίδια αγορών ενεργούν ως ένδειξη δεσπόζουσας θέσης.

Περαιτέρω υποστηρίζει, ως γενική αρχή, μερίδιο αγοράς άνω του 50% θεωρείται ότι αποτελεί μια πρώτη ένδειξη ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης, αλλά η εν λόγω ένδειξη αποδυναμώνεται όταν τα μερίδια αγοράς των άλλων ανταγωνιστών είναι και αυτά υψηλά, καθιστώντας σημαντική τη θέση των πιθανών ανταγωνιστών στην κάθε σχετική αγορά.

Η Cosmote αναφέρει ότι «μερίδιο αγοράς της τάξεως του 50% και άνω μπορεί, συνεπώς, να μην θεμελιώνει δεσπόζουσα θέση, όταν τα δομικά χαρακτηριστικά της αγοράς δεν συνηγορούν υπέρ αυτού του συμπεράσματος και κυρίως όταν υπάρχουν στην ίδια αγορά ισχυρότατοι ανταγωνιστές που ανήκουν σε πολυεθνικούς ομίλους και διαθέτουν σειρά από πλεονεκτήματα επιχειρηματικής, οικονομικής και τεχνολογικής ισχύος».

Περαιτέρω υποστηρίζει ότι πρέπει να παρουσιαστούν και τα μερίδια των εταιρειών βάσει εσόδων για την ενιαία αγορά κινητής τηλεφωνίας τα οποία δείχνουν ότι το μερίδιο της Cosmote την κρίσιμη περίοδο δεν υπερβαίνει το 50%, ενώ παράλληλα σημαντικά είναι τα μερίδια των Vodafone & Wind. Παράλληλα τονίζει ότι ακολουθεί τη γενικώς παραδεδεγμένη προσέγγιση με βάση την οποία τα μερίδια αγοράς για τον ορισμό της αγοράς σε υποθέσεις ανταγωνισμού υπολογίζονται με βάση τα έσοδα μίας επιχείρησης στην εν λόγω αγορά.

Σύμφωνα με την Cosmote το μερίδιό της στην ενιαία αγορά κινητής τηλεφωνίας δεν τεκμηριώνει per se δεσπόζουσα θέση ειδικά λόγω των σημαντικών μεριδίων και της ισχύος των ανταγωνιστών της.

[...]

Αναφορικά με τους άλλους παράγοντες – πλην των μεριδίων αγοράς – που αξιολογούνται κατά την εκτίμηση της δεσπόζουσας θέσης, η Cosmote αναφέρει τα ακόλουθα:

- (i) Η Cosmote ούτε έχει τη δύναμη να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές, ούτε μπορεί να δρα ανεξάρτητα από τους καταναλωτές, ούτε μπορεί να καθορίζει τους όρους με τους οποίους αναπτύσσεται ο ανταγωνισμός.
- (ii) Ο ανταγωνισμός κατά την κρίσιμη περίοδο ήταν πολύ έντονος και η Cosmote δεν οδήγησε αυτή στη μείωση των τιμών, αλλά ακολούθησε τις κινήσεις των ανταγωνιστών της.
- (iii) Το δίκτυο διανομής και οι δαπάνες διαφήμισης αποτελούν φραγμούς στο δυνητικό ανταγωνισμό τόσο όσο αποτελούν και οι αντίστοιχοι παράγοντες της Vodafone και της Wind. Αναφέρει όμως ότι το ΔΕΕ έχει αποφανθεί ότι τα εμπορικά πλεονεκτήματα από μόνα τους δεν μπορούν να θεμελιώσουν την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης.
- (iv) Δεν υφίστανται άλλοι φραγμοί εισόδου οι οποίοι θα ήταν όντως κρίσιμοι για τον υπάρχοντα και δυνητικό ανταγωνισμό, όπως φραγμοί εξάπλωσης των παρόχων κινητής τηλεφωνίας στο διαθέσιμο φάσμα. Όλοι οι πάροχοι απολαμβάνουν περίπου την ίδια κάλυψη δικτύου και κανένας πάροχος δεν επικρατεί τεχνολογικά έναντι των άλλων στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας.
- (v) Η CYTA έχει ήδη ξεκινήσει την εμπορική της λειτουργία ως εικονικός πάροχος δικτύου. Η είσοδος ενός νέου παίκτη στην κινητή αναμένεται να εντείνει

περαιτέρω τις ανταγωνιστικές πιέσεις στην αγορά και αποτελεί απόδειξη της έλλειψης σημαντικών φραγμών εισόδου.

- (vi) Τα αποτελέσματα δικτύου, το οποία παρουσιάζονται από τη Vodafone ως φραγμός εισόδου, είναι εν προκειμένω περιορισμένα γιατί οι κύκλοι καλούντων είναι ως επί το πλείστον μικροί (όχι παραπάνω από πέντε άτομα) και μπορεί να μετακινηθούν εύκολα. Επιπλέον, τέτοια αποτελέσματα δικτύου έχουν πλέον αποδυναμωθεί λόγω της ύπαρξης οικονομικών διαδικτυακών («cross-net») προσφορών και υπηρεσιών «Over The Top» («OTT»).

Ειδικά για τα αποτελέσματα δικτύου η Cosmote αναφέρει:

(Α) Κατά το διάστημα 2007-2008 η Cosmote και οι άλλες δύο ανταγωνιστικές επιχειρήσεις είχαν ισοδύναμα μερίδια αγοράς και οι τιμές on-net και off-net που προσέφεραν ήταν οι ίδιες. Δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι η Cosmote αύξησε το μερίδιο της λόγω των αποτελεσμάτων δικτύου. Τα αποτελέσματα δικτύου ήταν τα ίδια για όλους τους παρόχους.

(Β) Δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι η Vodafone και η Wind από το 2010 και εξής εξαλείφονται από την αγορά. Αντίθετα έχουν σημαντικότερα μερίδια αγοράς, τα οποία φαίνονται σταθερά τα τελευταία χρόνια.

(Γ) Ο ανταγωνισμός στην κινητή τηλεφωνία έχει επηρεαστεί από δύο ακόμα σημαντικούς παράγοντες, δηλαδή α) από τη δραματική μείωση των Τελών Τερματισμού Κινητής («ΤΤΚ»), με αποτέλεσμα να έχουν πλέον δημιουργηθεί προσφορές «cross-net», και β) από την διάδοση των εφαρμογών OTT που δίνουν τη δυνατότητα επικοινωνίας μέσω internet και δεδομένων (data services), όπου προφανώς είναι αδιάφορο αν οι συνδρομητές ανήκουν στο ίδιο ή σε διαφορετικό δίκτυο.

Χ.3Η εκτίμηση της ΕΕΤΤ

Χ.3.1 Η αγορά λιανικής

Η ΕΕΤΤ προκειμένου να εξετάσει εάν η Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση στην ορισθείσα αγορά λιανικής εξέτασε τους παράγοντες που αναλύονται στην ενότητα Χ.1 ανωτέρω.

Χ.3.1.1 Τα μερίδια αγοράς και η θέση των ανταγωνιστών

Ο Πίνακας 53 παρουσιάζει τα μερίδια των τριών εταιρειών κινητής τηλεφωνίας βάσει Λιανικών Εσόδων από την παροχή κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (ευρώ) για την περίοδο 2007-2016.

Πίνακας 53

Μερίδια βάσει Λιανικών Εσόδων από την παροχή κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (ευρώ)

Μερίδια βάσει λιανικών εσόδων	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
[...]	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%
[...]	35-45%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%
[...]	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Σύμφωνα με τα εν λόγω στοιχεία, [...].

Αντίστοιχα, ο Πίνακας 54 παρουσιάζει τα μερίδια των τριών εταιρειών κινητής τηλεφωνίας βάσει των ενεργών συνδέσεων⁷³ για την περίοδο 2006-2013.

Πίνακας 54

Μερίδια εταιρειών βάσει ενεργών συνδέσεων (τέλος έτους)

Αριθμός Ενεργών Συνδέσεων	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	35-45%	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%
[...]	35-45%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%
[...]	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Το μερίδιο της COSMOTE βάσει ενεργών συνδέσεων υπερβαίνει το 50% για τρία έτη (2010-2012) φθάνοντας στο τέλος του 2010 στο ανώτατο σημείο του [...]. Στη συνέχεια παρουσιάζει μία μικρή μείωση μέχρι το 2014 και μετά μία μικρή αυξομείωση. [...]

Επιπροσθέτως, ο Πίνακας 55 παρουσιάζει τα μερίδια των τριών εταιρειών κινητής τηλεφωνίας βάσει των συνολικών συνδέσεων για την περίοδο 2006-2013.

Πίνακας 55

Μερίδια εταιρειών βάσει συνολικών συνδέσεων (τέλος έτους)

Μερίδια Συνολικές Συνδέσεις	Δεκ-06	Δεκ-07	Δεκ-08	Δεκ-09	Δεκ-10	Δεκ-11	Δεκ-12	Δεκ-13	Δεκ-14	Δεκ-15	Δεκ-16
[...]	35-45%	35-45%	35-45%	35-45%	45-55%	45-55%	45-55%	45-55%	35-45%	45-55%	45-55%
[...]	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	25-35%	35-45%	35-45%
[...]	25-35%	25-35%	25-35%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%
Σύνολο	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

⁷³ Ως «ενεργές συνδέσεις» ή «ενεργές συνδρομές» ορίζονται οι συνδέσεις/συνδρομές που έχουν προκαλέσει τη δημιουργία λιανικού ή χονδρικού εσόδου εντός του τελευταίου τριμήνου.

Το μερίδιο της COSMOTE βάσει συνολικών συνδέσεων [...].

X.3.1.2 Οι φραγμοί εισόδου και ο δυνητικός ανταγωνισμός

Όπως ειπώθηκε ανωτέρω, ένας πάροχος υπηρεσιών κινητής σε λιανικούς συνδρομητές, ανεξάρτητα από το μερίδιό του, μπορεί θεωρητικά να αντιμετωπίσει ανταγωνιστικές πιέσεις, εάν είναι εφικτή η είσοδος νέων παρόχων στην αγορά. Η απειλή εισόδου στην αγορά, είτε μακροπρόθεσμα είτε για ένα σύντομο χρονικό διάστημα, είναι ένας από τους βασικούς ανταγωνιστικούς περιορισμούς, τουλάχιστον όπου η είσοδος αυτή είναι πιθανή (και όχι υποθετική), έγκαιρη και ουσιαστική. Η υπό εξέταση αγορά μπορεί, στη θεωρία, να υπόκειται σε κάποιον αποτελεσματικό ανταγωνιστικό περιορισμό, εάν οι φραγμοί εισόδου είναι επαρκώς χαμηλοί.

Οι φραγμοί εισόδου δύνανται να ανήκουν σε μία από τις ακόλουθες δύο κατηγορίες: (α) διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου και (β) νομοθετικοί-κανονιστικοί φραγμοί εισόδου. Διαρθρωτικοί φραγμοί εισόδου υφίστανται σε περιπτώσεις όπου η φύση της τεχνολογίας σε συνδυασμό με τα σχετικά κόστη που συνεπάγεται η εφαρμογή της και /ή το επίπεδο της ζήτησης υπηρεσιών είναι τέτοια που οδηγούν σε διαφορετικές συνθήκες /ασύμμετρους όρους μεταξύ υφιστάμενων και νεοεισερχόμενων φορέων, παρεμποδίζοντας ή αποκλείοντας την είσοδο των τελευταίων στην αγορά. Οι νομοθετικοί-κανονιστικοί φραγμοί εισόδου απορρέουν από νομοθετικά, διοικητικά ή άλλου είδους κρατικά μέτρα τα οποία έχουν άμεσο αντίκτυπο στους όρους εισόδου ή /και τοποθέτησης φορέων εκμετάλλευσης στη σχετική αγορά.

Ο σημαντικότερος διαρθρωτικός φραγμός εισόδου στην αγορά λιανικών υπηρεσιών κινητής είναι το ύψος των επενδύσεων που θα ήταν αναγκασμένος ένας νέος πάροχος να καταβάλει, ώστε να είναι σε θέση να εισέλθει στη σχετική αγορά. Πράγματι, η επένδυση θα ήταν πολύ μεγάλη δεδομένου ότι θα έπρεπε να καλύψει το κόστος για αγορά φάσματος μέσω πλειστηριασμού, την αδειοδότηση, την ανάπτυξη δικτύου εθνικής εμβέλειας, κτλ. Η αναγκαία υποδομή δεν αναπαράγεται εύκολα, ειδικά αν ληφθεί υπόψη η ιδιαίτερη γεωμορφολογία της Ελλάδας με τα βουνά και τα νησιά, η οποία καθιστά την εγκατάσταση σταθμών βάσης για ικανοποίηση των αναγκών κάλυψης, δύσκολη.

Παράλληλα, ο νεοεισερχόμενος θα έπρεπε να ανταγωνιστεί τους υφιστάμενους παρόχους κινητής, οι οποίοι:

1. Αφενός βρίσκονται τεχνολογικά σε πιο πλεονεκτική θέση δεδομένου ότι λειτουργούν εδώ και χρόνια τα σχετικά δίκτυα και επομένως έχουν αποκτήσει τεχνογνωσία αναφορικά με την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας και
2. Αφετέρου, παρέχουν υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας εδώ και χρόνια και έχουν μια υφιστάμενη πελατειακή βάση η οποία τους επιφέρει σταθερά μηνιαία έσοδα τα οποία είναι πολύ σημαντικά για τη συνέχιση της λειτουργίας τους.

What's up	n/a	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a	n/a
CU	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a	n/a
F2G	n/a	n/a	n/a	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	n/a	n/a	n/a

Από τους παραπάνω πίνακες καταδεικνύεται [...]. Επιπλέον, αν οι κλήσεις εντός και εκτός δικτύου διαφοροποιηθούν τιμολογιακά είναι δυνατό να προκαλέσουν αποτελέσματα δικτύου ενισχύοντας τους φραγμούς εισόδου για έναν νεοεισερχόμενο. Την εξεταζόμενη περίοδο όλοι οι πάροχοι λάνσαραν εμπορικές προσφορές με διαφορετικές τιμές για κλήσεις εντός και εκτός δικτύου.

Οι φραγμοί εισόδου/επέκτασης, λόγω αποτελεσμάτων δικτύου, αρχίζουν να περιορίζονται από το 2013 και έπειτα, λόγω της σταδιακής πτώσης των τελών τερματισμού κινητής στο επίπεδο του καθαρού επαυξητικού κόστους (pure LRIC).

Η εν λόγω πτώση δίνει τη δυνατότητα στις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας να λανσάρουν πακέτα που προσφέρουν οικονομικές χρεώσεις προς όλα τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας (όπως και έγινε από όλες τις εταιρίες).

Χ.3.1.3 Η αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς

Η ύπαρξη αντισταθμιστικής αγοραστικής δύναμης διαπιστώνεται όταν ένας συγκεκριμένος αγοραστής ενός προϊόντος ή υπηρεσίας δύναται να επηρεάσει την τιμή που χρεώνεται για το προϊόν ή την υπηρεσία αυτή από τον προμηθευτή του. Η πίεση στον προμηθευτή μπορεί να ασκηθεί εάν ο αγοραστής μπορεί να θέσει μια αξιόπιστη απειλή ως προς την αγορά των υπηρεσιών εν όψει μιας απόφασης αύξησης των τιμών ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας που πωλείται.

Στην περίπτωση της υπό εξέταση αγοράς κινητής τηλεφωνίας, ο μόνος αποτελεσματικός τρόπος άσκησης ανταγωνιστικής πίεσης στους παρόχους κινητής αναφορικά με τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας μπορεί να προέλθει από τους ίδιους τους συνδρομητές τους, σε περίπτωση που οι τελευταίοι μπορούν να θεμελιώσουν απειλή μαζικής αποχώρησης από τον πάροχο προς ανταγωνιστή του εάν ο πρώτος αυξήσει τα λιανικά του τιμολόγια.

Είναι προφανές ότι δεν υπάρχει δυνατότητα άσκησης αντισταθμιστικής αγοραστικής πίεσης προς τους παρόχους κινητής από μεμονωμένους συνδρομητές. Η περίπτωση που πρέπει να αξιολογηθεί είναι η συλλογική αντίδραση συνδρομητών, π.χ. κλειστών ομάδων χρηστών, απέναντι σε αύξηση των τιμών λιανικής.

Όπως έχει δείξει η μέχρι τώρα εμπειρία, οι συνδρομητές δεν έχουν επιδείξει επαρκή αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ σε περιπτώσεις αύξησης των τιμολογίων. Στις κλειστές ομάδες χρηστών, ιδιαίτερα συνδρομητών καρτοκινητής, δεν υπήρξε στο παρελθόν και η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι δεν υπάρχει ούτε στο παρόν, η απαραίτητη ομοιογένεια μεταξύ των συνδρομητών, η οποία θα μπορούσε να οδηγήσει σε απειλή αποχώρησης.

[...].

Πίνακας 58**Αριθμός ενεργών συνδρομητών What's Up**

Ημερομηνία	Αριθμός ενεργών συνδρομητών What's Up
30/6/2010	[...]
31/12/2010	[...]
30/6/2011	[...]
31/12/2011	[...]
30/6/2012	[...]
31/12/2012	[...]
30/6/2013	[...]
31/12/2013	[...]

Συνεπώς, βάσει των ανωτέρω, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η αντισταθμιστική αγοραστική ισχύς των συνδρομητών δεν είναι αρκετή για να θέσει περιορισμούς στους παρόχους κινητής.

Χ.3.1.4 Συμπέρασμα αναφορικά με την κατοχή Δεσπόζουσας Θέσης της Cosmote

Επί των βασικών επιχειρημάτων της καθής Cosmote επί του θέματος της δεσπόζουσας θέσης, σημειώνεται ότι:

1. Από την παράθεση των ανωτέρω στοιχείων καθώς και την αξιολόγηση αυτών προκύπτει ότι η εταιρεία Cosmote, βρισκόταν, κατά το χρονικό διάστημα 2010 μέχρι και το 2016 τουλάχιστον, σε θέση οικονομικής ισχύος που της επέτρεπε να εμποδίζει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην ορισθείσα ως σχετική αγορά κινητής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής, (καθώς και στην σχετική ανάντη αυτής, αγορά τερματισμού κλήσεων σε κινητά δίκτυα στην Ελληνική Επικράτεια στην οποία η δεσπόζουσα θέση υπήρχε καθόλο το χρονικό διάστημα στο οποίο δυνάμει των ανωτέρω παρατιθέντων Αποφάσεων της ΕΕΤΤ η εν λόγω εταιρεία είχε ορισθεί ως κατέχουσα Σημαντική Ισχύ στην Αγορά Τερματισμού Κλήσεων στο δίκτυό της (ήτοι 2006 και εφεξής), η οποία (θέση οικονομικής ισχύος) της προσέφερε τη δυνατότητα ανεξάρτητης έναντι των ανταγωνιστών της και των πελατών της , και εν τέλει των καταναλωτών , συμπεριφοράς στην αγορά.
2. Η ως άνω «δεσπόζουσα θέση» δεν ταυτίζεται ούτε προκύπτει αποκλειστικά και μόνο βάσει των μεριδίων που η εν λόγω εταιρεία κατέχει στη σχετική αγορά στο επίμαχο χρονικό διάστημα. Εντούτοις, σε αντίθεση με όσα υποστηρίζει η καταγγελλόμενη , το μερίδιο αγοράς της κατά το ως άνω χρονικό διάστημα, αποτελεί ένδειξη δεσπόζουσας θέσης. Η ερμηνεία αυτή της ΕΕΤΤ, η οποία δεν χρησιμοποιεί τα μερίδια ως τεκμήριο, αλλά ως ισχυρή ένδειξη δεσπόζουσας θέσης, συνάδει πλήρως με τη

σχετική νομολογία του ΔΕΕ και του ΓενΔΕΕ, αλλά και την Ανακοίνωση Προτεραιοτήτων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, όπως αυτή εκτέθηκε ανωτέρω στο σχετικό νομικό πλαίσιο.

3. Εν πάσει περιπτώσει η κατοχή μεριδίου άνω του 40% στη σχετική αγορά, και μάλιστα σε συνδυασμό με τη διαχρονική αύξησή του, ενδεικνύει κατ'αρχήν την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης, συνεκτιμώμενη με τα υπόλοιπα κριτήρια που αναφέρθηκαν ανωτέρω. Μεταξύ αυτών προφανώς εξετάζεται και εξετάσθηκε εν προκειμένω το μερίδιο των ανταγωνιστών και η διαχρονική εξέλιξη αυτού. Εντούτοις η Επιτροπή δεν συμφωνεί με το επιχείρημα της Cosmote [παρ. 125 Υπομνήματος β' ακρόασης] ότι δεσπόζουσα θέση θα μπορούσε να υφίσταται σε μερίδια αγοράς κάτω του 50% μόνο όταν οι ανταγωνιστές «διατηρούν μικρά μόνο μερίδια αγοράς». Η νομολογία [βλ. ΓενΔΕΕ T-219/99, *British Airways plc* κατά Επιτροπής, σκ. 210] στην οποία κάνει αναφορά η καταγγελλόμενη [παρ. 167, Υπομνήματος β' ακρόασης] προς θεμελίωση του ως άνω ισχυρισμού, και η οποία αναφέρει επί λέξει (δικές μας υπογραμμίσεις): «210. Συναφώς, πρέπει να ληφθεί υπόψη η άκρως σημαντική ένδειξη που αποτελεί η κατοχή ευρυτάτων μεριδίων αγοράς εκ μέρους της επιχειρήσεως για την οποία πρόκειται καθώς και η σχέση μεταξύ των μεριδίων αγοράς που κατέχουν η ενδιαφερόμενη επιχείρηση και οι άμεσοι ανταγωνιστές της [ΔΕΕ C-85/76, *Hoffmann-La Roche* κατά Επιτροπής, Συλλογή τόμος 1979/I, α 215, σκ. 39 και 4], τούτο δε ισχύει ακόμη περισσότερο αφού οι άμεσοι ανταγωνιστές κατέχουν μικρά μόνο μερίδια αγοράς (βλ., υπό το πνεύμα αυτό, ΔΕΕ C-27/76, *United Brands* κατά Επιτροπής, Συλλογή τόμος 1978, σ. 75, σκ. 111)», απλώς επισημαίνει ότι η ένδειξη δεσπόζουσας θέσης που παρέχει το μερίδιο αγοράς ενισχύεται στην περίπτωση που η μεν επιχείρηση για την οποία πρόκειται κατέχει ευρύτατο μερίδιο αγοράς, οι δε άμεσοι ανταγωνιστές αυτής, κατέχουν μόνο μικρά μερίδια αγοράς.

4. Περαιτέρω, στην Γνωμοδότηση του Καθηγητή και πρώην Γενικού Εισαγγελέα του ΔΕΚ, Sir Francis Geoffrey Jacobs KCMG QC, [παρ. 27] την οποία επικαλείται η καταγγελλόμενη, αναφέρεται επί λέξει:

«27. Το γεγονός ότι τα μεμονωμένα μερίδια αγοράς δεν συνδέονται άμεσα με την ισχύ στην αγορά, μπορεί να αποτυπωθεί με δύο παραδείγματα. Από τη μία πλευρά είναι η *British Airways*, όπου η Επιτροπή κατέληξε (και το Γενικό Δικαστήριο συμφώνησε) ότι κατείχε δεσπόζουσα θέση στην αγορά για πωλήσεις αεροπορικών εισιτηρίων σε ταξιδιωτικούς πράκτορες όταν το μερίδιο αγοράς της ήταν 39,7%, ενώ του πλησιέστερου ανταγωνιστή της μόνο 5,5%. Αντίθετα, στην περίπτωση της *Arjowiggins*, όπου τη σχετική αγορά κατείχε ένας μικρός αριθμός ανταγωνιστών που παρείχε πάνω-κάτω ομοιογενή προϊόντα, η Επιτροπή σημείωσε ότι το γεγονός ότι μια εταιρεία κατείχε αρχικό μερίδιο αγοράς που ανερχόταν στο 50%, δεν ήταν κατ'αρχήν ασύμβατο με τα ανταγωνιστικά αποτελέσματα [Απόφαση της 4^{ης} Ιουνίου 2008 Ευρ. Επιτροπής, Υπόθεση COMP/M.4513, παρ. 363]»

Στην ίδια Γνωμοδότηση [παρ. 26] αναφέρεται επί λέξει (δικές μας υπογραμμίσεις): «26. Το ΔΕΕ απεφάνθη στην Υπόθεση *United Brands v. Commission* [1978] ECR 207 σκ.66, ότι «Γενικά, η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης προκύπτει από τη συνδρομή αρκετών παραγόντων, οι οποίοι, λαμβανόμενοι μεμονωμένα, δεν είναι κατ'ανάγκη και καθοριστικοί». Η νομολογία και οι κατευθυντήριες γραμμές που παρασχέθηκαν

από την Επιτροπή υπογραμμίζουν ένα πλήθος παραγόντων που πρέπει να ληφθούν υπόψη. Σε αυτούς συμπεριλαμβάνεται προφανώς και το μερίδιο αγοράς της κατ' ισχυρισμόν κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχείρησης. Ωστόσο, όπως καθίσταται σαφές στις Κατευθύνσεις, τα μερίδια αγοράς αποτελούν μόνο μια «πρώτη ένδειξη» της διάρθρωσης της αγοράς και πρέπει να ερμηνεύονται «υπό το πρίσμα των συνθηκών σχετικής αγοράς και συγκεκριμένα των δυναμικών της αγοράς και στον βαθμό κατά τον οποίο διαφοροποιούνται τα προϊόντα». Επομένως, ένα σχετικά μεγάλο μερίδιο αγοράς δεν αποτελεί από μόνο του απόδειξη της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης».

Η ΕΕΤΤ επισημαίνει ότι η προσέγγισή της συνάδει πλήρως με τις προαναφερθείσες θέσεις του Sir Francis Jacobs, οι οποίες αποτυπώνονται και στη δική της θεώρηση κατά την οποία η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης της Cosmote προκύπτει από τη συνδρομή αρκετών παραγόντων, οι οποίοι, λαμβανόμενοι μεμονωμένα, δεν είναι κατ' ανάγκη και καθοριστικοί, μεταξύ των οποίων και το μερίδιο αγοράς της κατ' ισχυρισμόν κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχείρησης.

5. Επίσης επισημαίνεται εν προκειμένω ότι στην ίδια Γνωμοδότηση αναφέρεται ότι (παρ. 30) : «Χωρίς εμβάθυνση στην εν λόγω άσκηση, αξίζει ίσως να δοθεί προσοχή στο γεγονός, ότι η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης είναι ειδικότερα η ικανότητα μιας επιχείρησης να συμπεριφέρεται ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της. Ως εκ τούτου, σε περίπτωση που τα στοιχεία δείχνουν ότι η Cosmote δεν έχει αλλάξει σημαντικά την πολιτική τιμολόγησής της συγκριτικά με εκείνες των ανταγωνιστών της κατά τη διάρκεια της υπό εξέταση περιόδου, τότε συνεπάγεται ότι δεν έχει αποκτήσει ακόμα τη δυνατότητα να δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, κάτι που απαιτείται για τη διαπίστωση δεσπόζουσας θέσης».
6. Ακόμη, έχει κριθεί ότι [ΔΕΕ C-85/76, Hoffmann-La Roche & Co. AG κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:1979:36, σκ. 70] «70. Η ύπαρξη ανταγωνισμού, ακόμη και έντονου, σε δεδομένη αγορά δεν αποκλείει την ύπαρξη δεσποζούσης θέσεως στην ίδια αγορά, διότι η θέση αυτή χαρακτηρίζεται στην ουσία από την ικανότητα να συμπεριφέρεται κανείς χωρίς να πρέπει να λαμβάνει υπόψη, στη στρατηγική του στην αγορά, τον ανταγωνισμό αυτό και χωρίς, παρόλα αυτά, να υφίσταται βλαβερές συνέπειες λόγω αυτής της συμπεριφοράς [βλ. και ΔΕΕ C-27/76 United Brands, Συλλογή 1978, σ. 207]».
7. Εξάλλου το ΔΕΕ [C-27/76, United Brands, Συλλογή 1978, σκ. 65-66, 113, 119, C-85/76, Hoffmann-La Roche & Co. AG κατά Επιτροπής, σκ. 38-39] έχει κρίνει ότι η δεσπόζουσα θέση «δεν αποκλείει την ύπαρξη κάποιου ανταγωνισμού [...], αλλά επιτρέπει στην επιχείρηση [...] εάν όχι να καθορίζει τουλάχιστον να έχει αξιόλογη επίδραση στους όρους υπό τους οποίους θα αναπτυχθεί ο ανταγωνισμός, και σε κάθε περίπτωση να ενεργεί σε μεγάλο βαθμό παραβλέποντάς τον εφόσον μια τέτοια συμπεριφορά δεν λειτουργεί εις βάρος της».⁷⁴

⁷⁴ Α. Κομνηνός – Λιανός, (επιμ. Τζουγανάτος Δ.) Εισ ΔικΕΛΑντ, Κεφάλαιο 13, παρ. 100 και υποσημ. 171 και 173.

Χαρακτηριστικά αναφέρεται στη υπόθεση United Brands [σκ. 119] «Έστω και αν οι κατά τόπο εκστρατείες ορισμένων ανταγωνιστών μπορούν να χαρακτηριστούν ως «άγριες», δεν μπορεί παρά να διαπιστωθεί ότι η UBC τις αντιμετώπισε επιτυχέστατα, είτε προσαρμόζοντας ακαριαία τις τιμές της (στις Κάτω Χώρες, προς αντιμετώπιση της επιχείρησης Velleman και Tas) είτε ασκώντας έμμεση πίεση στους μεσάζοντες.»

8. Τέλος, το ΔΕΕ έχει κρίνει [C-27/76, United Brands, ό.π., σκ. 125-129, ιδίως 126] ότι: «Η οικονομική ισχύς των επιχειρήσεων δεν υπολογίζεται βάσει της αποδοτικότητάς τους, ένα δε μειωμένο περιθώριο κέρδους ή ακόμη και παροδικές ζημιές δεν είναι ασυμβίβαστες προς τη δεσπόζουσα θέση, όπως ακριβώς υψηλά κέρδη μπορούν να συμβιβάζονται με κατάσταση πραγματικού ανταγωνισμού.»

Με βάση τα ανωτέρω προκύπτει ότι η καταγγελλόμενη κατέχει δεσπόζουσα θέση στην ορισθείσα σχετική αγορά υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας στην Ελληνική Επικράτεια κατά το χρονικό διάστημα από Ιανουάριο 2010 μέχρι και το 2016. Το ως άνω συμπέρασμα στηρίζεται στα παρακάτω στοιχεία, τα οποία αναλύθηκαν ανωτέρω, εκτιμώμενα συνολικά και συνδυαζόμενα μεταξύ τους:

- Μερίδια αγοράς [...]
- [...]
- [...]
- Πλήρης Καθετοποιημένη Δομή
- Εκτεταμένο δίκτυο διανομής και σχέση θυγατρικής / μητρικής με τον πρώην μονοπωλιακό πάροχο σταθερών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και δικτύου στην Ελλάδα
- Σημαντικούς Φραγμούς Εισόδου ή / και Επέκτασης στην αγορά λιανικών υπηρεσιών κινητής και ιδίως:
 - το ύψος των επενδύσεων που θα ήταν αναγκασμένος ένας νέος πάροχος να καταβάλει ώστε να είναι σε θέση να εισέλθει στη σχετική αγορά,
 - το συγκριτικό πλεονέκτημα που απορρέει από την αποκτηθείσα τεχνογνωσία αναφορικά με την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας λόγω της μακροχρόνιας δραστηριοποίησης στη συγκεκριμένη αγορά και τα ήδη ανεπτυγμένα εμπορικά δίκτυα
 - το γεγονός ότι η διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας έχει ξεπεράσει κατά το κρίσιμο χρονικό διάστημα το 100%, με συνέπεια την απουσία νέας συνδρομητικής βάσης και την ύπαρξη αυξημένου εμπορικού κόστους προσέλκυσης πελατών από τους υφιστάμενους παρόχους, αφού ο υψηλός βαθμός διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας σημαίνει ότι κύρια πηγή συνδρομητών αποτελούν σχεδόν αποκλειστικά οι άλλοι πάροχοι.
 - Το γεγονός ότι [...] σε συνδυασμό με το ύψος των τελών τερματισμού κινητής μέχρι και το 2012 δημιούργησε υψηλούς φραγμούς εισόδου στην αγορά και επέκτεινε τους υφιστάμενους. Η ύπαρξη φραγμών εισόδου προκύπτει και από το γεγονός ότι για το ως άνω διάστημα δεν υπήρξε είσοδος και δραστηριοποίηση στην αγορά εικονικού παρόχου κινητού δικτύου (MVNO). Οι φραγμοί εισόδου λόγω αποτελεσμάτων δικτύου περιορίζονται από το 2013 και έπειτα, κυρίως λόγω της πτώσης των τελών τερματισμού κινητής

στο επίπεδο του καθαρού επαυξητικού κόστους (pure LRIC). Η εν λόγω πτώση δίνει τη δυνατότητα στις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας να λανσάρουν πακέτα που προσφέρουν οικονομικές χρεώσεις προς όλους (όπως και έγινε από όλες τις εταιρίες). Επισημαίνεται ότι το 2014 ήταν η πρώτη χρονιά που δραστηριοποιήθηκε MVNO στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας.

- Απουσία αντισταθμιστικής αγοραστικής ισχύος ικανής να αντισταθμίσει τη διαπιστωθείσα θέση οικονομικής ισχύος της Cosmote για το επίμαχο χρονικό διάστημα.

ΧΙ ΕΠΙ ΤΗΣ ΥΠΑΡΞΗΣ ΚΑΤΑΧΡΗΣΗΣ: ΔΙΑΠΙΣΤΩΘΕΙΣΑ ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΥΤΗΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΑ ΑΡΘΡΑ 2 Ν.3959/2011 (2 του Ν. 703/77) ΚΑΙ 102 ΣΛΕΕ

XI.1 Η άποψη της καταγγέλλουσας

Στην αρχική της καταγγελία η Vodafone [παρ. 117 επ.] αναφέρει ότι η συμπεριφορά της Cosmote σχετικά με τις τιμές που προσέφερε για τα καρτοκινητά της πακέτα, και ιδίως για το «What's Up», κατά τη χρονική περίοδο αναφοράς ενδέχεται να περιλαμβάνει πρακτική συμπίεσης του περιθωρίου κέρδους των ανταγωνιστών της, η οποία στοιχειοθετείται όταν αποδειχθεί ότι μια επιχείρηση δεν θα μπορούσε να ασκήσει αποδοτικές δραστηριότητες επομένων σταδίων βασιζόμενη στην τιμή που το τμήμα της προηγούμενων σταδίων εφαρμόζει στους ανταγωνιστές της. Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα, ο καταχρηστικός χαρακτήρας της συμπίεσης περιθωρίου μπορεί να διαπιστωθεί όταν η διαφορά μεταξύ των τιμών λιανικής μιας επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά και του χονδρικού τέλους για την παροχή αντίστοιχων υπηρεσιών στους ανταγωνιστές της είναι αρνητική ή όταν αυτή η διαφορά δεν επαρκεί για την κάλυψη του κόστους προϊόντος του φορέα που κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά για την παροχή υπηρεσιών στους λιανικούς του πελάτες της κατάντη αγοράς.

Στην υπό εξέταση περίπτωση μιας κάθετα ενοποιημένης επιχείρησης, όπως η Cosmote, που παρέχει υπηρεσίες τερματισμού στο δίκτυό της στην ανάντη αγορά και υπηρεσίες καρτοκινητής τηλεφωνίας στην κατάντη αγορά, η σχετική σύγκριση τιμών πρέπει να γίνει ανάμεσα στις τιμές χονδρικής που εφαρμόζει η Cosmote για τον τερματισμό κλήσεων στο δίκτυό της (τέλη τερματισμού της Cosmote) και τις τιμές για τις αντίστοιχες υπηρεσίες λιανικής που η εν λόγω παροχή σε επίπεδο χονδρικής (ο τερματισμός κλήσεων) επιτρέπει στην Cosmote να προσφέρει στο πλαίσιο των καρτοκινητών της πακέτων. Η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι, η Cosmote:

- καθ' όλη τη διάρκεια της χρονικής περιόδου αναφοράς ήταν σε θέση να προσφέρει και να διατηρήσει τη χαμηλότερη πραγματική τιμή ανά λεπτό της αγοράς για τους καρτοκινητούς χρήστες της, εφαρμόζοντας κατά πάσα

πιθανότητα έναν συνδυασμό τεχνητά χαμηλών λιανικών τιμών για τις κλήσεις on-net, υψηλών χρεώσεων τερματισμού προς τους ανταγωνιστές της σε σχέση με την κίνηση off-net, και της ιδιαίτερα μεγάλης κοινότητας των προπληρωμένων χρηστών της.

- κατ' αυτό τον τρόπο, είναι πλέον σε θέση να απολαμβάνει μικρότερα κόστη ως αποτέλεσμα της οικονομίας κλίμακας της και/ή επειδή επωφελείται από στρατηγικά πλεονεκτήματα που δεν είναι διαθέσιμα στους μικρότερους ανταγωνιστές της. Στην περίπτωση αυτή, το κατάλληλο σημείο αναφοράς για την ανάλυση του κόστους και την αξιολόγηση των τιμών που πιθανώς πρέπει να ακολουθήσει η ΕΕΤΤ προκειμένου να αξιολογήσει την ύπαρξη μιας πραγματικής συμπίεσης τιμών δεν ανάγεται πλέον στο κόστος της ίδιας της Cosmote, ούτε ενδεχομένως στο κόστος ενός εύλογα αποδοτικού παρόχου αντίστοιχης κλίμακας, αλλά στο μέσο κόστος ενός εύλογα αποδοτικού παρόχου μικρότερης κλίμακας, άλλως ενός λιγότερο αποτελεσματικού ανταγωνιστή (less efficient operator), όπως οι δύο μικρότεροι ανταγωνιστές της Cosmote. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται περαιτέρω από τη διαπίστωση ότι, λόγω ακριβώς της πιθανής καταχρηστικής πρακτικής, ο εν λόγω (λιγότερο αποτελεσματικός) ανταγωνιστής δεν είναι σε θέση να επωφελείται από πλεονεκτήματα που συνδέονται με τη ζήτηση, όπως αποτελέσματα δικτύου, τα οποία τείνουν να αυξάνουν την αποτελεσματικότητά του.

Σύμφωνα με την καταγγέλουσα [Καταγγελία παρ. 124], από τη σκοπιά των ανταγωνιστών που θέλουν να ανταγωνιστούν αποτελεσματικά την Cosmote στην προπληρωμένη αγορά, ο μοναδικός πιθανός τρόπος αύξησης της αποτελεσματικότητας και ενίσχυσης της θέσης τους στην αγορά έναντι του δεσπόζοντος παρόχου (της Cosmote) συνίσταται στη δυνατότητα επίτευξης από πλευράς τους της πραγματικής τιμής ανά λεπτό που μπορεί και προσφέρει η Cosmote στο προπληρωμένο κομμάτι της αγοράς. Ωστόσο, κάτι τέτοιο είναι εντελώς αδύνατο στο βαθμό που η ασυμμετρία στα μεγέθη των παρόχων υποδεικνύει ότι οι μικρότεροι πάροχοι μπορούν να επιτύχουν αυτή τη δυνατότητα μόνο στην περίπτωση που θα υποστούν μη βιώσιμα περιθώρια κέρδους ή που θα καταφέρουν να αυξήσουν τον αριθμό των προπληρωμένων συνδρομητών τους σε ένα καθαρά φανταστικό επίπεδο.

Η καταγγέλουσα υπέβαλε σχετικό τεστ προσομοίωσης περιθωρίου που πραγματοποίησε για να αξιολογήσει υπό ποιες συνθήκες θα ήταν ικανή να επιτύχει την πραγματική τιμή ανά λεπτό της Cosmote δεδομένων των τρεχόντων μεγεθών της Vodafone και της Cosmote, το οποίο καταδεικνύει ότι, για να μπορέσει η Vodafone να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά την Cosmote στην προπληρωμένη αγορά, θα έπρεπε είτε να εμφανίσει αρνητικά περιθώρια (ζημίες) της τάξεως του -30% για ολόκληρο το προπληρωμένο κομμάτι των δραστηριοτήτων της, είτε να καταφέρει να κερδίσει έναν πρόσθετο αριθμό 2,3 εκατομμυρίων νέων προπληρωμένων πελατών. Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν ότι δεν είναι απλά δυνατό για την Cosmote να διαθέτει το τρέχον μερίδιο αγοράς της και να συνεχίζει να προσφέρει τις τιμές που προσφέρει χωρίς ταυτόχρονα να συμπιέζει δραματικά το περιθώριο της Vodafone (και της Wind) να (μπορεί να) προσφέρει μια ανταγωνιστική εναλλακτική πρόταση που θα είναι βιώσιμη

μακροπρόθεσμα και που δεν θα διακινδυνεύει να θέσει την εταιρεία πλήρως εκτός αγοράς βραχυπρόθεσμα.

Τέλος η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι μόνη η απόδειξη της ύπαρξης της εν λόγω πρακτικής επαρκεί για τη στοιχειοθέτηση της κατάχρησης από την Cosmote της δεσπόζουσας θέσης της στην αγορά, χωρίς περαιτέρω να απαιτείται και η απόδειξη κάποιου αποτελέσματος αντίθετου προς τους κανόνες του ανταγωνισμού.

Περαιτέρω, εν συνεχεία η καταγγέλλουσα υποστηρίζει [Υπόμνημα β ακρόασης παρ. 5.4] ότι :

- η κατάχρηση στην παρούσα υπόθεση συνίσταται στον καθορισμό από την Cosmote πολύ μεγάλων διαφορών τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου / εκτός δικτύου του προγράμματος χρήσης What's up, οι οποίες δεν επιτρέπουν αξιοκρατικό ανταγωνισμό. Ενώ κατά μέσω όρο οι διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου / εκτός δικτύου στα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής σε επίπεδο ΕΕ και ΟΟΣΑ είναι περίπου 1 προς 2, η διαφορά τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου / εκτός δικτύου του What's up είναι 1 προς 18, ώστε, για έναν πελάτη του What's up το κόστος εκτός δικτύου είναι 18 φορές μεγαλύτερο από εκείνο μιας κλήσης εντός δικτύου.
- Στόχος της πολύ μεγάλης αυτής διαφοράς τιμής στις κλήσεις εντός δικτύου / εκτός δικτύου είναι να αποτρέπονται οι πελάτες να κάνουν κλήσεις εκτός δικτύου και να παραμένουν εγκλωβισμένοι στο δίκτυο του What's up.
- Τέτοιες διαφορές τιμών εφαρμοζόμενες από έναν πάροχο με δεσπόζουσα θέση σε μια αγορά έχουν ως συνέπεια:
 - ο α. τον εγκλωβισμό των πελατών στο συγκεκριμένο πρόγραμμα What's up, από το οποίο υπάρχει ελάχιστη μετακίνηση, δεδομένου ότι η αγορά έχει γείρει κατά τρόπο μη αναστρέψιμο υπέρ της καταγγελλόμενης,
 - ο β. την απώλεια εσόδων, για τη Vodafone και την Wind, οφειλόμενη στο γεγονός ότι, εφόσον η Cosmote αποτρέπει τους πελάτες της What's up να κάνουν κλήσεις εκτός δικτύου, οι πρώτες στερούνται σημαντικά έσοδα από τέλη τερματισμού,
 - ο γ. την αύξηση των εξόδων των Vodafone, Wind, καθώς επειδή το What's up αποτελεί τη μεγαλύτερη κοινότητα χρηστών, η Vodafone και η Wind έχουν υψηλό ποσοστό κλήσεων εκτός δικτύου για τις οποίες πρέπει να πληρώνουν τέλος τερματισμού στην Cosmote⁷⁵,
 - ο δ. την αδυναμία ανταγωνισμού από την Vodafone και τη Wind διότι η τιμολόγηση της καταγγελλόμενης αποτελεί καταχρηστική συμπίεση περιθωρίου, ώστε αν μειώσουν τις τιμές τους για να είναι ανταγωνιστικές θα ζημιωθούν, ενώ παράλληλα οι συνδρομητές της καταγγελλόμενης θα είναι πάντα απρόθυμοι να μετακινηθούν, καθώς η υψηλή τιμή κλήσεων εκτός δικτύου της καταγγέλλουσας παραμένει εμπόδιο στο να τους καλούν οι φίλοι τους,

⁷⁵ Κατάχρηση υπό τη μορφή raising rival's cost βλ. Nikpay 4.318.

- ο ε. την αδυναμία ανταγωνισμού από την Vodafone και τη Wind, διότι όσο αποτελεσματική και να είναι η καταγγέλλουσα και η Wind και όσο ελκυστικές και να είναι οι προσφορές τους δεν μπορούν να ανταγωνιστούν στην αγορά απλούστατα επειδή δεν έχουν το μέγεθος της κοινότητας του What's up.

Από το σύνολο των υποβληθέντων στοιχείων προκύπτει ότι η κατάγγελλουσα ισχυρίζεται ότι η συμπεριφορά της Cosmote είναι καταχρηστική επειδή:

1) δημιουργεί εμπόδια στη μετακίνηση και εγκλωβίζει τους πελάτες στο πρόγραμμα χρήσης του What's up ή / και

2) προκαλεί συμπίεση περιθωρίου.

XI.1.1 Αναφορικά με τα εμπόδια στη μετακίνηση και τον εγκλωβισμό των πελατών στο πρόγραμμα χρήσης του What's up

Η Vodafone ισχυρίζεται ότι, ενώ συγκρινόμενες οι προσφορές CU της ίδιας και What's up της Cosmote φαίνεται να είναι παρόμοιες (600 λεπτά κλήσεων εντός δικτύου με κόστος 5 ευρώ), η ένταξη για τους πελάτες στο ένα ή το άλλο πρόγραμμα δεν είναι η ίδια λόγω του μεγέθους των αντίστοιχων κοινοτήτων δικτύου ([...]).

Το εν λόγω αποτέλεσμα ενισχύεται από σειρά πρακτικών της καταγγελλόμενης, όπως:

A. Διαφήμιση με έμφαση στα ισχυρά αποτελέσματα δικτύου.

B. Κινητή Εφαρμογή η οποία επιτρέπει στους χρήστες του What's up να βλέπουν ποιες από τις επαφές τους είναι επίσης χρήστες του ως άνω προγράμματος, με στόχο την ευαισθητοποίηση του συνδρομητή What's up στο υψηλότερο κόστος κλήσης εκτός δικτύου.

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα οι πελάτες του CU δεν θα λαμβάνουν κλήσεις από τους συγγενείς και φίλους τους που ανήκουν στο πολύ μεγαλύτερο δίκτυο του What's up. Το εν λόγω αποτέλεσμα δημιουργεί αποτελέσματα δικτύου: από τη μία οι πελάτες του What's up χρησιμοποιούν κατά μέσο όρο *εξαπλάσια περισσότερα λεπτά από τους πελάτες του CU*, επειδή μπορούν να καλούν περισσότερα άτομα εντός δικτύου, άρα, φθηνότερα, αφετέρου οι εν λόγω πελάτες εγκλωβίζονται στο δίκτυο της καταγγελλόμενης, το οποίο δεν εγκαταλείπουν ούτε όταν αυξάνει τις τιμές της, καθώς τότε δεν θα τους καλούν οι φίλοι και συγγενείς τους που είναι σε αυτό, λόγω του υψηλού κόστους κλήσεων εκτός δικτύου.

Εκ πρώτης απόψεως η προσφορά What's up της Cosmote και η προσφορά CU της Vodafone φαίνεται να είναι παρόμοιες. Ωστόσο, είναι σαφές ότι η ένταξη στο πρόγραμμα

What's up και CU δεν είναι το ίδιο για τους πελάτες, λόγω του μεγέθους των αντίστοιχων κοινοτήτων. Επιπροσθέτως, η πρόσφατη δημιουργία από την Cosmote κινητής εφαρμογής η οποία επιτρέπει στους χρήστες του What's up να βλέπουν ποιες επαφές τους είναι επίσης χρήστες του ιδίου προγράμματος είναι άλλη μια τεχνική για την ενίσχυση και τη διεύρυνση της ισχύος της κοινότητας του What's up. Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα, το πολύ μεγάλο μέγεθος της κοινότητας What's up δημιουργεί αποτελέσματα δικτύου. Με τις πολύ μεγάλες διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου, η Cosmote προσελκύει πελάτες και τους εγκλωβίζει στο δίκτυό της. Οι πελάτες του What's up δεν εγκαταλείπουν το δίκτυο του What's up ούτε καν όταν η Cosmote αυξάνει τις τιμές της όπως επιβεβαιώνεται από το πολύ χαμηλό ποσοστό μετακίνησης μετά την απόφασή της να σταματήσει τα προγράμματα απεριορίστων κλήσεων τον Φεβρουάριο του 2011. Ο λόγος επίσης για τον οποίο προσφορές με σημαντικό σκέλος κλήσεων μεταξύ δικτύων δεν είχαν επιτυχία είναι ότι δεν ξεπερνούν το εμπόδιο ότι κοστίζει ακριβά στους πελάτες που παραμένουν στο δίκτυο της Cosmote να καλούν πελάτες της Vodafone ή της Wind.

Η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι η εν λόγω πρακτική μοιάζει με οιοσδήποτε απαίτηση αποκλειστικότητας, η οποία παρέχει κίνητρο στους πελάτες να κάνουν κλήσεις αποκλειστικά εντός δικτύου και τους εμποδίζει να αλλάξουν πάροχο ή ακόμα να μεταφέρουν μέρος της χρήσης τους σε άλλους παρόχους.

Λόγω της δεσπόζουσας θέσης της Cosmote η εν λόγω πρακτική είναι καταχρηστική δεδομένου ότι μειώνει τα έσοδα των ανταγωνιστών της Cosmote και αυξάνει τα έξοδά τους, αφού δεδομένων των πολύ λίγων κλήσεων εκτός δικτύου από τους πελάτες της Cosmote, μειώνονται τα έσοδα των άλλων από τέλη τερματισμού, ενώ αντίστοιχα περισσότερες κλήσεις από συνδρομητές της καταγγέλλουσας εκτός δικτύου σε συνδρομητές της Cosmote σημαίνουν περισσότερα τέλη τερματισμού.

Η καταγγέλλουσα υποστηρίζει ότι η εν λόγω πρακτική είναι καταχρηστική ως περιορίζουσα την ελευθερία επιλογής των πελατών, πρακτική η οποία δύναται να περιορίσει τον ανταγωνισμό. Επικαλείται προς τούτο τη νομολογία του ΠΕΚ στην υπόθεση Intel [ΓενΔΕΕ T-289/09, *Intel*, Συλλογή 2011, σελ. II-270] .

Επίσης επισημαίνει ότι: «Η καταχρηστική συμπεριφορά της Cosmote είναι επιζήμια για τους καταναλωτές» για τους παρακάτω λόγους:

- έχει ήδη προκληθεί ζημία σε αυτούς καθότι οι πελάτες του What's up στερούνται επιλογών λόγω των πολύ μεγάλων διαφορών στις τιμές στις κλήσεις εντός δικτύου/εκτός δικτύου, επομένως εμποδίζονται στην ουσία να κάνουν κλήσεις εκτός δικτύου και εγκλωβίζονται στο πρόγραμμα What's up. Η Cosmote άρχισε να εκμεταλλεύεται τους καταναλωτές, αυξάνοντας την τιμή του προγράμματος χρήσης What's up, σταματώντας τις προσφορές απεριορίστων κλήσεων τον Φεβρουάριο του 2011.
- οι καταναλωτές θα ζημιωθούν από την καταχρηστική συμπεριφορά της Cosmote μακροπρόθεσμα, επειδή η Wind και η Vodafone δεν είναι σε θέση να ανταγωνιστούν στην αγορά, με αποτέλεσμα να έχουν εν τέλει λιγότερες επιλογές όσον αφορά τα προγράμματα χρήσης καρτοκινητής, τα οποία θα αποτελέσουν αντικείμενο

περαιτέρω εκμετάλλευσης από την Cosmote η οποία θα μπορεί να αυξάνει τις τιμές κατά βούληση.

- η Cosmote μοχλεύει πλέον την ισχύ της στην αγορά σε άλλες αγορές όπως τα προγράμματα χρήσης βάσει συμβολαίου και τα υβριδικά προγράμματα χρήσης, πράγμα το οποίο θα έχει τελικά ως αποτέλεσμα λιγότερες επιλογές για τους καταναλωτές και σε αυτές τις αγορές.

XI.1.2 Αναφορικά με τη συμπίεση περιθωρίου

Σύμφωνα με το από 23.7.2014 υπόμνημα της εταιρείας Vodafone, η εταιρεία Cosmote εφαρμόζει καταχρηστική συμπίεση περιθωρίου, η οποία εμποδίζει τους ανταγωνιστές της, όσο αποτελεσματικοί και αν είναι, να ανταγωνίζονται επικερδώς και αξιοκρατικά στην αγορά [παρ. 5.13].

Η καταγγέλλουσα επικαλείται τη νομολογία που έχει διαμορφωθεί από το ΓενΔικΕΕ στην υπόθεση Deutsche Telecom [T-271/03, Συλλογή 2008, σ. II -447, σκ. 166], σύμφωνα με την οποία, υφίσταται καταχρηστική συμπίεση τιμών: *«όταν η διαφορά μεταξύ των λιανικών τελών μιας επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά και του χονδρικού τέλους για την παροχή αντίστοιχων υπηρεσιών στους ανταγωνιστές της είναι αρνητική ή δεν επαρκεί για την κάλυψη του κόστους προϊόντος του φορέα που κατείχε δεσπόζουσα θέση στην αγορά για την παροχή υπηρεσιών στους λιανικούς του πελάτες της κατάντη αγοράς»*.

Σύμφωνα με την εν λόγω νομολογία, δεν είναι απαραίτητο για να υπάρχει συμπίεση περιθωρίου να αποδεικνύεται ότι οι τιμές χονδρικής είναι υπερβολικές ή ότι οι τιμές λιανικής είναι εξοντωτικές (predatory), αλλά η καταχρηστική φύση της συμπεριφοράς της επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση πηγάζει από «τον μη δίκαιο χαρακτήρα της διαφοράς μεταξύ των τιμών της για τις υπηρεσίες χονδρικής και των τιμών λιανικής, που λαμβάνει τη μορφή συμπίεσης των τιμών» [παρ. 5.14-5.15].

Ειδικότερα αναφέρει ότι το απαραίτητο πλεονέκτημα από τη χονδρική αγορά στη λιανική είναι ο τερματισμός των κλήσεων εκτός δικτύου. Το περιθώριο συμπίεσης προκύπτει από το γεγονός ότι εάν η Cosmote αντιμετώπιζε τα ίδια κόστη τερματισμού που αντιμετωπίζουν οι μικρότεροι ανταγωνιστές της για τον τερματισμό των κλήσεων τους στο πολύ μεγαλύτερο δίκτυο της Cosmote, χαμηλή EPPM της θα είχε αποτέλεσμα αρνητικό περιθώριο.

Οι πολύ μεγάλες διαφορές τιμών που εφαρμόζει η Cosmote μεταξύ κλήσεων εντός και εκτός δικτύου στο πακέτο WU αυξάνουν την κίνηση της εντός δικτύου και μειώνουν την κίνηση της εκτός δικτύου. Αυτό με τη σειρά του έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους της (καθώς καταβάλλει λιγότερα τέλη τερματισμού στους ανταγωνιστές της συγκριτικά με το μέγεθος της κοινότητας των χρηστών) και την αύξηση των αντίστοιχων εξόδων των ανταγωνιστών της (διότι καταβάλλουν σχετικά περισσότερα τέλη τερματισμού στην Cosmote) [παρ. 5.16].

Σύμφωνα με την Vodafone, κατά τη διεξαγωγή της δοκιμής της συμπίεσης περιθωρίου, πρέπει να υπολογίζονται τα κατάλληλα έσοδα στην αγορά λιανικής και τα έξοδα στην αγορά

χονδρικής. Στα έσοδα πρέπει να περιληφθούν όλα τα έσοδα που σχετίζονται με το πρόγραμμα WU. Σχετικά με τα έξοδα, η Vodafone αναφέρει ότι η ίδια δεν υποστηρίζει απαραίτητα μία δοκιμή REO βασισμένη στα ίδια έξοδα της Vodafone, αν και θα εναπόκειτο στην ΕΕΤΤ να την χρησιμοποιήσει. Αντίθετα, η μεθοδολογία την οποία η Vodafone θεωρεί κατάλληλη και η οποία είναι σύμφωνη με τη νομολογία της ΕΕ συνίσταται στη χρήση μίας προσαρμοσμένης ΕΕΟ, βασισμένης στα ίδια έξοδα της Cosmote, αλλά προσαρμοσμένης όπως απαιτείται για την εξουδετέρωση των αδιάσειστων πλεονεκτημάτων που αντλεί η Cosmote από τη δεσπόμενη θέση και την καταχρηστική συμπεριφορά της [παρ. 5.18 και 5.21]. Για τις προσαρμογές επικαλείται τη νομολογία Telia Sonera⁷⁶. Παράλληλα υπενθυμίζει ότι η ΕΕΤΤ έχει στο παρελθόν χρησιμοποιήσει τη δοκιμή REO, για να διαπιστώσει την ύπαρξη συμπίεσης περιθωρίου από την εταιρεία ΟΤΕ το 2007 [ΑΠ ΕΕΤΤ 447/01/2007].

Σχετικά με τον ισχυρισμό της Cosmote ότι η παρέκκλιση από τη δοκιμή ΕΕΟ αντιβαίνει στην αρχή της ασφάλειας δικαίου, η Vodafone αναφέρει ότι αυτή υποστηρίζει τη διεξαγωγή μίας δοκιμής βασισμένης στα ίδια έξοδα της Cosmote, αλλά κατάλληλα προσαρμοσμένης ώστε η δοκιμή να έχει νόημα. Η Vodafone θεωρεί ότι η Cosmote μπορεί να διεξάγει εύκολα τη δοκιμή αυτή. Το γεγονός ότι η RBB Economics (που αποτελεί σύμβουλο της Cosmote) μπόρεσε να αναπαραγάγει τη μεθοδολογία που χρησιμοποίησε η Vodafone στη βάση των πραγματικών εξόδων της Cosmote αποδεικνύει σαφώς ότι η προσαρμοσμένη δοκιμή ΕΕΟ που υποστηρίζει η Vodafone δεν θέτει σε κίνδυνο την ασφάλεια δικαίου [παρ. 5.24].

Εν προκειμένω, η Vodafone υποστηρίζει ότι η εφαρμογή της τυπικής δοκιμής ΕΕΟ δεν ενδείκνυται, υπό το πρίσμα των συγκεκριμένων ανταγωνιστικών συνθηκών που επικρατούν στην αγορά και ειδικότερα των άνευ συγκρίσεως πλεονεκτημάτων που αντλεί η Cosmote από τη δεσπόμενη θέση και την καταχρηστική συμπεριφορά της, τα οποία δεν μπορεί να αναπαράγει κανείς ανταγωνιστής, όσο αποτελεσματικός και αν είναι. Το επίπεδο των εξόδων της Cosmote βασίζεται στο μέγεθος της πελατειακής βάσης της και στο ισοζύγιο κίνησης της, το οποίο οφείλεται ειδικότερα στην ανταγωνιστική πλεονεκτική κατάσταση της, στην οποία έχει περιέλθει χάρη στη δεσπόμενη θέση και στην καταχρηστική τιμολογιακή συμπεριφορά της. Επομένως, σύμφωνα με τη Vodafone, η δοκιμή ΕΕΟ πρέπει να προσαρμοστεί εν προκειμένω, ώστε να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η Cosmote απολαμβάνει πλεονεκτήματα τα οποία απορρέουν από:

⁷⁶ ΔΕΕ C-52/09 Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, Συλλογή 2011, σ. I-527, σκ. 45-46 : «45. Κατόπιν της διευκρίνισης αυτής, δεν μπορεί να αποκλειστεί ότι το κόστος και οι τιμές των ανταγωνιστών μπορούν να έχουν σημασία για την εξέταση της επίμαχης στην κύρια δίκη τιμολογιακής πρακτικής. Τούτο θα μπορούσε ιδίως να ισχύει όταν η διάρθρωση του κόστους της κατέχουσας δεσπώουσα θέση επιχειρήσεως δεν μπορεί να προσδιοριστεί επακριβώς για αντικειμενικούς λόγους ή όταν η υπηρεσία που παρέχεται στους ανταγωνιστές συνίσταται στην απλή εκμετάλλευση μιας υποδομής της οποίας το κόστος παραγωγής έχει ήδη αποσβεσθεί, οπότε η πρόσβαση στην υποδομή αυτή δεν αντιπροσωπεύει πλέον κόστος για την κατέχουσα δεσπώουσα θέση επιχείρηση που να είναι συγκρίσιμο με το κόστος με το οποίο πρέπει να επιβαρυνθούν οι ανταγωνιστές της για να αποκτήσουν την πρόσβαση αυτή, ή ακόμα όταν το απαιτούν οι ειδικές συνθήκες του ανταγωνισμού στην αγορά λόγω, παραδείγματος χάριν, το γεγονός ότι το επίπεδο του κόστους της κατέχουσας δεσπώουσα θέση επιχειρήσεως εξαρτάται ακριβώς από την πλεονεκτική από απόψεως ανταγωνισμού κατάσταση στην οποία τελεί η επιχείρηση αυτή λόγω της δεσπώουσας θέσεως».

(1) το προφίλ κίνησης της (το οποίο εμφανίζει σημαντική ανισορροπία υπέρ των κλήσεων εντός δικτύου) και

(2) τις μεγάλες οικονομίες κλίμακος που απολαμβάνει, οι οποίες οφείλονται στο μέγεθος της πελατειακής βάσης.

Τα πλεονεκτήματα αυτά οφείλονται άμεσα στο γεγονός ότι η Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση και καταχράται τη δεσπόζουσα θέση της και όχι στο γεγονός ότι είναι περισσότερο αποτελεσματική από τους ανταγωνιστές της [παρ. 5.26].

Η Vodafone διεξήγαγε τις εξής δοκιμές:

- μία δοκιμή ΕΕΟ χωρίς καμία προσαρμογή
- μία δοκιμή ΕΕΟ προσαρμοσμένη για την εξουδετέρωση των πλεονεκτημάτων που απορρέουν από το προφίλ κίνησης της Cosmote (στο εξής ΕΕΟ1)
- μία δοκιμή ΕΕΟ προσαρμοσμένη για την εξουδετέρωση των πλεονεκτημάτων που απορρέουν από το προφίλ κίνησης της Cosmote και για την εξουδετέρωση των πλεονεκτημάτων που απορρέουν από τις πολύ μεγάλες οικονομίες κλίμακας που απολαμβάνει η Cosmote, οι οποίες οφείλονται στη δεσπόζουσα θέση και στην καταχρηστική συμπεριφορά της Cosmote (στο εξής ΕΕΟ2)

Τα αποτελέσματα των τριών δοκιμών που διεξήγαγε η Vodafone παρατίθενται στον Πίνακα που ακολουθεί .

Πίνακας 59 Αποτελέσματα δοκιμών Vodafone

	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12
Συνολικό περιθώριο χωρίς καμία προσαρμογή στα έξοδα της Cosmote (τυπική ΕΕΟ)	114	43	- 41	14	122
Συνολικό περιθώριο με προσαρμογή στο προφίλ κίνησης της Cosmote (ΕΕΟ1)	85	- 12	- 180	- 83	4
Συνολικό περιθώριο με προσαρμογή στο προφίλ κίνησης της Cosmote και στα έξοδα λιανικής/μεταβλητά έξοδα δικτύου (ΕΕΟ2)	19	- 166	- 466	-353	- 281

Βάσει του παραπάνω Πίνακα, η Vodafone υποστηρίζει ότι η Cosmote εφαρμόζει καταχρηστική συμπίεση περιθωρίου, τουλάχιστον σε τμήμα της υπό εξέτασης περιόδου. Επιπλέον, αναφέρει ότι ακόμα και όταν εφαρμόζεται η δοκιμή ΕΕΟ χωρίς καμία προσαρμογή, η Cosmote φαίνεται να έχει αρνητικό περιθώριο το 2009/2010 [παρ. 5.29].

Η Vodafone επισημαίνει ακόμα ότι το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο ξεκαθάρισε στην υπόθεση TeliaSoniera ότι τα θετικά περιθώρια δεν σημαίνουν απαραίτητα ότι δεν υφίσταται κατάχρηση. Το ΔΕΚ έκρινε ότι εάν το περιθώριο παραμένει θετικό, μπορεί να θεμελιωθεί καταχρηστική συμπεριφορά, εάν αποδειχθεί ότι η εφαρμογή αυτής της τιμολογιακής πρακτικής ήταν ικανή, λόγω μείωσης της κερδοφορίας, να καταστήσει δυσχερέστερη για τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις την άσκηση των δραστηριοτήτων τους στη σχετική αγορά [παρ. 5.30].

Η Μεθοδολογία της Vodafone αναλύεται στο Παράρτημα Δ του Υπομνήματος (ημερομηνία 4.8.2014). Ειδικότερα στο παράρτημα Δ αναφέρονται μεταξύ άλλων τα ακόλουθα:

Α) το πρότυπο κόστος που πρέπει να χρησιμοποιηθεί πρέπει να είναι το μέσο μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος (MMEK) σύμφωνα με τις κατευθύνσεις της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ. Ωστόσο ο τρόπος υπολογισμού του εν λόγω επαυξητικού κόστους είναι σημαντικός και δεν πρέπει να αποτελεί αντικείμενο χειραγώγησης ή στρατηγικής κατανομής κόστους. Για την αποφυγή προβλημάτων που σχετίζονται με την κατανομή κόστους, η Vodafone εφάρμοσε την ακόλουθη προσέγγιση:

Η ανάλυση της Vodafone βασίζεται στην εύλογη παραδοχή ότι το μοναδιαίο κόστος κίνησης στο δίκτυο πρέπει να είναι το ίδιο τόσο για την καρτοκινητή τηλεφωνία όσο και για την κινητή τηλεφωνία βάσει συμβολαίου.

Η Vodafone λαμβάνει υπόψη το συνολικό κόστος δικτύου και υπολογίζει το μοναδιαίο κόστος κίνησης (σε MB) βάσει όγκων κίνησης, χωρίς διάκριση μεταξύ προπληρωμένων υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας βάσει συμβολαίου. Για τον υπολογισμό των περιθωρίων κέρδους, η Vodafone χρησιμοποιεί στη συνέχεια το συγκεκριμένο μοναδιαίο κόστος πολλαπλασιασμένο επί την κίνηση καρτοκινητής τηλεφωνίας. Βάσει της παραδοχής ότι το μοναδιαίο κόστος δικτύου είναι παρόμοιο για την καρτοκινητή τηλεφωνία και την κινητή τηλεφωνία βάσει συμβολαίου, αυτή είναι μία εύλογη μέθοδος για την εξεύρεση του μέσου επαυξητικού κόστους για τις προπληρωμένες υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας.

Β) Κατά την εφαρμογή της δοκιμής ΕΕΟ είναι απαραίτητο να γίνουν προσαρμογές τόσο για το προφίλ κίνησης όσο και για τις οικονομίες κλίμακας.

Λόγω των ασυμμετριών στον αριθμό των συνδρομητών σε κάθε δίκτυο, όσο αποδοτικοί και να είναι οι ανταγωνιστές πάροχοι δεν μπορούν να έχουν το ίδιο προφίλ κίνησης με την Cosmote, η οποία έχει μικρότερο ποσοστό κλήσεων εκτός δικτύου. Επομένως, για τη διόρθωση παραγόντων που καταλογίζονται ειδικά στη δεσπόζουσα θέση της Cosmote, πρέπει να προσαρμόσουμε το προφίλ κίνησης αυξάνοντας το ποσοστό κλήσεων εκτός δικτύου από το τιμολόγιο What's up σε εκείνο μικρότερου παρόχου.

Λαμβάνοντας υπόψη τη δεσπόζουσα θέση και τη μεγαλύτερη κοινότητα της Cosmote, είναι πιθανόν να υπάρχουν μεγαλύτερα πλεονεκτήματα οικονομικών κλίμακας για την Cosmote σε σύγκριση με τους μικρότερους παρόχους, καθώς η Cosmote μπορεί να κατανείμει το πάγιο κόστος δικτύου και το κόστος λιανικής σε μεγαλύτερο όγκο. Πρέπει να γίνουν ανάλογες προσαρμογές στο κόστος της Cosmote κατά την εφαρμογή της δοκιμής ΕΕΟ.

Γ) Η ανάλυση συμπίεσης περιθωρίων απαιτεί συνήθως την εφαρμογή δοκιμής εξίσου αποδοτικού παρόχου. Οι κατευθύνσεις της ΕΕ και η νομολογία των δικαστηρίων της ΕΕ αναφέρουν ότι, κατά την εφαρμογή της δοκιμής ΕΕΟ:

- Το κόστος πρέπει να είναι εκείνο της επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση
- Το σημείο αναφοράς για το κόστος πρέπει να είναι το ΜΜΕΚ
- Η συνηθέστερη προσέγγιση ανατρέχει στο παρελθόν, εξετάζοντας τα πραγματικά κέρδη και τις πραγματικές ζημιές χρησιμοποιώντας ιστορικά λογιστικά δεδομένα.

Η Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τίτλο «Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις» (2009/C 45/02) και η γνωμοδότηση του κ. Vesterdorf⁷⁷ υποστηρίζουν την πραγματοποίηση προσαρμογών στη δοκιμή ΕΕΟ, ώστε να ληφθούν υπόψη τα πλεονεκτήματα της Cosmote που οφείλονται στο προφίλ κίνησης και στην κλίμακα της, τα οποία προκύπτουν από την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της.

Δ) Βασική μη προσαρμοσμένη δοκιμή ΕΕΟ (ΕΕΟ): Η Vodafone εφήρμοσε τη δοκιμή χρησιμοποιώντας εκτιμήσεις των πραγματικών εσόδων και εξόδων της Cosmote. Οι εκτιμήσεις για τα έξοδα της Cosmote προέκυψαν χρησιμοποιώντας δεδομένα της Vodafone και εφαρμόζοντας εύλογες παραδοχές. Οι εκτιμήσεις για τα έσοδα της Cosmote βασίστηκαν στα δημοσιευμένα αποτελέσματα της Cosmote. Αφού προσδιορίστηκαν τα δεδομένα που θα χρησιμοποιηθούν για τη δοκιμή, η Vodafone υπολόγισε τα περιθώρια στο τιμολόγιο What's up για κάθε χρήση κατά την επίμαχη περίοδο σύμφωνα με την ακόλουθη προσέγγιση:

Έσοδα = σύνολο προπληρωμένων λεπτών εξερχόμενων κλήσεων
x ΕΡΡΜ

Περιθώριο ανά λεπτό = ΕΡΡΜ

- Λιανικό κόστος ανά λεπτό εξερχόμενης κλήσης
- Σύνολο κόστους δικτύου ανά λεπτό
- Κόστος διασύνδεσης ανά λεπτό εκτός δικτύου x % κλήσεων εκτός δικτύου

Σύνολο περιθωρίου προ δεδομένων και διασύνδεσης =
Σύνολο προπληρωμένων λεπτών εξερχόμενων κλήσεων x
περιθώριο ανά λεπτό

Σύνολο περιθωρίου = σύνολο περιθωρίου προ δεδομένων και
διασύνδεσης

- Μέσος όρος συνδρομητών προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας
ανά μήνα x 12 x χρήση δεδομένων ανά συνδρομητή ανά ΜΒ x
κόστος δικτύου ανά ΜΒ
- + Σύνολο προπληρωμένων λεπτών εισερχόμενων κλήσεων x (ΤΤΚ
– κόστος δικτύου ανά λεπτό).

⁷⁷ Η Vodafone επισύναψε στο υπόμνημα της γνωμοδότηση του κ. Vesterdorf.

Εικόνα 1**Μεθοδολογία Vodafone για τον υπολογισμό περιθωρίων**

Ε) ΕΕΟ1 με διόρθωση ισοζυγίου κίνησης: Αφού διενήργησε τη δοκιμή ΕΕΟ, η Vodafone προέβη ακολούθως στις αναγκαίες διορθώσεις προσαρμογής, ώστε να ληφθεί υπόψη ο παράγοντας που καταλογίζεται ειδικά στη δεσπόζουσα θέση της Cosmote. Προσαρμόζοντας το ισοζύγιο κίνησης της Cosmote σε εκείνο παρόχου που δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση, γνωρίζουμε ότι το σύνολο των εσόδων είναι πιθανό να μειωθεί και ότι τα έξοδα θα αυξηθούν. Η αύξηση της εκτός δικτύου κίνησης επηρεάζει το κόστος, καθώς η Cosmote θα πληρώσει μεγαλύτερα ποσά για έξοδα διασύνδεσης. Ωστόσο στον υπολογισμό μας, τα έσοδα λιανικής της Cosmote δεν αυξήθηκαν ώστε να αντικατοπτρίζουν αυξημένους όγκους κλήσεων εκτός δικτύου. Θα ήταν σφάλμα να θεωρηθεί ότι η τρέχουσα υψηλή τιμή των κλήσεων εκτός δικτύου μπορεί να εφαρμοστεί σε αυξημένο όγκο εκτός δικτύου κλήσεων, καθώς οι τιμές αυτές είναι στοιχείο της καταχρηστικής συμπεριφοράς.

Για την προσαρμογή του προφίλ κίνησης και τη διόρθωσή του, ώστε να λαμβάνονται υπόψη τα πλεονεκτήματα κόστους που εξασφάλισε η Cosmote λόγω της δεσπόζουσας θέσης, όπως διατηρήθηκε καταχρηστικά με υπερβολικές τιμές κλήσεων εκτός δικτύου, η Vodafone:

- έλαβε υπόψη τη μη διορθωμένη δοκιμή ΕΕΟ, για την οποία χρησιμοποιήθηκαν εκτιμήσεις των πραγματικών εξόδων της Cosmote και
- για τον υπολογισμό του κόστους προσαρμόσε το ποσοστό των εκτός δικτύου κλήσεων προς τα πάνω, χρησιμοποιώντας το ποσοστό εκτός δικτύου κλήσεων της Vodafone σε κάθε έτος.

Η RBB ισχυρίστηκε ότι, εάν γίνουν προσαρμογές στο προφίλ κίνησης, πρέπει να γίνουν προσαρμογές επίσης στα έσοδα διασύνδεσης και προτείνει ένα ουδέτερο ισοζύγιο εισερχόμενων/εξερχόμενων κλήσεων, ανεξαρτήτως κλίμακας.

Η Vodafone διενήργησε ανάλυση ευαισθησίας, στην οποία αύξησε τον αριθμό εισερχόμενων κλήσεων και επομένως τα έσοδα διασύνδεσης. Τα αποτελέσματα αυτής της ανάλυσης φαίνονται στον Πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 60 Ανάλυση ευαισθησίας Vodafone

Περιθώριο σε εκατ. ευρώ	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12
Βασική υπόθεση	85,3	- 11,9	- 179,3	- 82,6	3,8
5% ↑	88,9	- 7,4	- 177	- 80,8	5,3
10% ↑	92,4	- 2,9	- 174,8	- 78,9	6,8
20% ↑	99,6	6,1	- 170,3	- 75,2	9,8
50% ↑	121,0	33,1	- 156,7	- 64,2	18,8

ΣΤ) ΕΕΟ2 με διόρθωση τόσο κλίμακας όσο και ισοζυγίου κίνησης: Απαιτούνται περαιτέρω προσαρμογές για τη διόρθωση των οικονομικών κλίμακας που πέτυχε η Cosmote λόγω της

μεγαλύτερης πελατειακής βάσης της, η οποία προκύπτει από την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της.

Για την διόρθωση των οικονομικών κλίμακας που εξασφάλισε η Cosmote, οι οποίες τις επιτρέπουν να κατανέμει τα πάγια έξοδα δικτύου και λιανικής σε μεγαλύτερο όγκο, η Vodafone:

- έλαβε υπόψη τη μη διορθωμένη δοκιμή ΕΕΟ, για την οποία χρησιμοποιήθηκαν εκτιμήσεις των πραγματικών εξόδων της Cosmote και
- για τον υπολογισμό του κόστους, όχι μόνον προσαρμόσε το ποσοστό των εκτός δικτύου κλήσεων προς τα πάνω, χρησιμοποιώντας το ποσοστό εκτός δικτύου κλήσεων της Vodafone σε κάθε έτος, αλλά προσαρμόσε επίσης προς τα πάνω το μοναδιαίο κόστος δικτύου και λιανικής, ώστε να αντικατοπτρίζει το γεγονός ότι τα ίδια πάγια έξοδα θα κατανεμηθούν σε μικρότερο αριθμό πελατών.

Πέρα από την περιγραφή των τεστ που έχει συμπεριλάβει η Vodafone στα υπομνήματα της και στα σχετικά Παραρτήματα αυτών, έχει επιπλέον υποβάλλει και το μοντέλο υπολογισμού σε μορφή excel. Ειδικότερα, το φύλλο What's up του αρχείου excel με ονομασία «Cosmote complaint_margin scenarios_final.xlsx» που επισυνάπτεται στην απάντηση στο ερώτημα 19⁷⁸ που έθεσε η ΕΕΤΤ με την υπ' αρ. 4649/Φ.960/10.6.2013 επιστολή της περιλαμβάνει τα εξής:

Πίνακας 61 Μοντέλο Vodafone για τον υπολογισμό περιθωρίων της Cosmote

[...]

Τέλος, η Vodafone αναφέρει ότι η ανάλυση της είναι ενδεικτική και υποδηλώνει ότι περαιτέρω λεπτομερής ανάλυση από την ΕΕΤΤ είναι οπωσδήποτε δικαιολογημένη και απαραίτητη [παρ. 5.31, σελ. 34 υπομνήματος Vodafone-Αίτημα γνωστοποίησης μεθοδολογίας Cosmote].

⁷⁸ Το ερώτημα 19 της ΕΕΤΤ έχει ως εξής: Στην καταγγελία σας αναφέρατε σε κάποια ανάλυση συμπίεσης περιθωρίου κέρδους. Καλείστε όπως, αναφορικά με την εν λόγω ανάλυση, παρέχετε διευκρινήσεις για τα ακόλουθα: (α) Έχετε διεξάγει τεστ ενός εξίσου αποτελεσματικού παρόχου; Έχετε χρησιμοποιήσει κάποια μοντέλα για αυτό; Αν ναι, καλείστε να τα αποστείλετε, αναφέροντας και τεκμηριώνοντας συγχρόνως τις σχετικές παραδοχές (assumptions) καθώς και τα στοιχεία (π.χ. έσοδα, κόστος, κίνηση) που χρησιμοποιήσατε για τη διεξαγωγή του συγκεκριμένου τεστ και (β) Ποιο είναι το ποσοστό του εξίσου αποτελεσματικού παρόχου που χρησιμοποιήσατε σε σχέση με τον πάροχο που, σύμφωνα με τους ισχυρισμούς σας, κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά;

XI.2 Η άποψη της καθής αναφορικά με την καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης

Σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η Vodafone απέτυχε πλήρως να αποδείξει ότι η Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση με την έννοια της δράσης ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της και τους καταναλωτές. Αν και θεωρεί ότι η ανάλυση της υπόθεσης πρέπει να σταματήσει σε αυτό το σημείο, προχωρεί και στην αντίκρουση των επιχειρημάτων της Vodafone περί κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης, τα οποία θεωρεί ότι κατατείνουν στη δημιουργία εντυπώσεων μέσω της πλήρους διαστροφής της ενωσιακής νομολογίας και της επιστημονικοφανούς εφαρμογής οικονομικών μοντέλων υπολογισμού των περιθωρίων της Cosmote.

Η καταγγελλόμενη θεωρεί ότι δεν στοιχειοθετείται εν προκειμένω καμία κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης με την μορφή συμπίεσης περιθωρίου ή άλλως.

XI.2.1 Επί της εικαζόμενης συμπίεσης περιθωρίου

Καταρχάς σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της, η νομολογία περί καταχρήσεων αποκλεισμού («*exclusionary abuses*») θεωρεί ότι δεν επαρκεί, για να υπάρξει παράβαση του άρθρου 102 ΣΛΕΕ, απλώς και μόνο αφηρημένα, ορισμένες πρακτικές να είναι «εκ της φύσεώς τους» ικανές να έχουν επιπτώσεις στον ανταγωνισμό. Αντίθετα, πρέπει οι εν λόγω πρακτικές να τείνουν να έχουν ή να είναι ικανές να έχουν τέτοιου είδους αποτελέσματα υπό τις συνθήκες της υπό κρίση υπόθεσης.

Επίσης, θα πρέπει να εξετάζεται αν υπάρχει αιτιώδης συνάφεια μεταξύ ορισμένης πρακτικής της δεσπόζουσας επιχείρησης και της μεταβολής των μεριδίων αγοράς της ίδιας και των ανταγωνιστών της.

Ειδικά για τις υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου, η νομολογία, σε αντίθεση με όσα σημειώνει η Vodafone, επιμένει στην αναγκαιότητα ύπαρξης αντιανταγωνιστικού αποτελέσματος περισσότερο από τις άλλες μορφές καταχρήσεων αποκλεισμού. Έτσι, στις πρόσφατες υποθέσεις *Deutsche Telekom* και *TeliaSonera* το ΔΕΕ θεώρησε ότι πρέπει πάντοτε να αποδεικνύεται αποτέλεσμα επιζήμιο για τον ανταγωνισμό, το οποίο δεν είναι ανάγκη να είναι συγκεκριμένο, αλλά ικανό να αποκλείσει τους ανταγωνιστές που είναι τουλάχιστον εξίσου αποτελεσματικοί με την κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση.

Το εν λόγω αντιανταγωνιστικό αποτέλεσμα προκύπτει όταν η διαφορά μεταξύ των ανωτέρω τιμών/ τελών είναι αρνητική ή δεν επαρκεί για την κάλυψη του κόστους, με το οποίο η δεσπόζουσα στην πρωτογενή αγορά επιχείρηση πρέπει να επιβαρυνθεί για την παροχή των δικών της υπηρεσιών λιανικής στους τελικούς πελάτες στην δευτερογενή αγορά, οπότε η απόκλιση αυτή αποκλείει τη δυνατότητα ενός ανταγωνιστή εξίσου αποτελεσματικού με την επιχείρηση αυτή να την ανταγωνιστεί στην αγορά λιανικής. Συνίσταται δε στα ενδεχόμενα εμπόδια που μια τέτοια τιμολογιακή πρακτική μπορεί να δημιουργήσει στην ανάπτυξη της προσφοράς στην αγορά λιανικής και, ως εκ τούτου, στον βαθμό του ανταγωνισμού στην αγορά αυτή.

Τέλος, σε κάθε περίπτωση, μια δεσπόμενη επιχείρηση μπορεί πάντοτε να αποδείξει ότι η τιμολογιακή πρακτική της, αν και παράγει αποτέλεσμα εκτοπισμού, είναι οικονομικά δικαιολογημένη. Ειδικότερα, σύμφωνα με τη νομολογία *TeliaSonera*, η εκτίμηση της οικονομικής αυτής δικαιολόγησης πραγματοποιείται βάσει του συνόλου των περιστάσεων της συγκεκριμένης περίπτωσης και ερευνάται αν το αποτέλεσμα εκτοπισμού μπορεί να αντισταθμιστεί ή ακόμη και να ξεπεραστεί με πλεονεκτήματα ως προς την αποτελεσματικότητα τα οποία ωφελούν επίσης τον καταναλωτή και τον ανταγωνισμό στην αγορά αυτή.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της καταγγελλόμενης, καταρχάς «οι βασικοί δικαιολογητικοί λόγοι της απαγόρευσης συμπίεσης περιθωρίου δεν πληρούνται εν προκειμένω».

Συγκεκριμένα, όπως η καταγγελλόμενη εξήγησε ήδη στα προηγούμενα Υπομνήματά της και κατά την Πρώτη και Δεύτερη Ακροαματική Διαδικασία, οι βασικοί δικαιολογητικοί λόγοι, αλλά και η όλη τελεολογία της απαγόρευσης γενικά των αντιανταγωνιστικών πρακτικών κάθετης παρεμπόδισης/ αποκλεισμού («vertical foreclosure») και ειδικά της συμπίεσης περιθωρίου είναι ότι υπάρχει μια καθετοποιημένη επιχείρηση με δεσπόμενη θέση στην πρωτογενή αγορά, η οποία παρεμποδίζει τους ανταγωνιστές της στην δευτερογενή αγορά. Οι ανταγωνιστές δεν μπορούν εξ ορισμού να αναπαραγάγουν την κάθετη δομή της δεσπόμενης επιχείρησης και έτσι γίνονται θύματα αποκλεισμού στην δευτερογενή αγορά.

Γι' αυτόν το λόγο οι υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου στις τηλεπικοινωνίες σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης αφορούν παρόχους σταθερής τηλεφωνίας, οι οποίοι έχουν στην κυριότητά τους το μοναδικό σταθερό δίκτυο, στο οποίο χρειάζονται πρόσβαση οι εναλλακτικοί πάροχοι, προκειμένου να μπορέσουν να δραστηριοποιηθούν. Το δίκτυο σταθερής τηλεφωνίας των ιστορικών παρόχων αποτελεί δηλαδή αναγκαία υποδομή («essential facility - bottleneck»), χωρίς πρόσβαση στην οποία οι εναλλακτικοί πάροχοι δεν μπορούν να επιβιώσουν.

Στην παρούσα υπόθεση ωστόσο, οι τρεις επιχειρήσεις κινητής τηλεφωνίας στην ελληνική αγορά είναι όλες καθετοποιημένες και ελέγχουν η καθεμία το δικό της δίκτυο και όλες έχουν ανάγκη πρόσβασης η μία στο δίκτυο της άλλης, ανεξάρτητα από το πόσο μεγάλο το δίκτυο της καθεμιάς είναι.

Σχετικά δε με την πρωτογενή αγορά χονδρικής, η Cosmote ήταν τόσο δεσπόμενη, όσο ήταν και οι άλλοι ανταγωνιστές της. Δηλαδή, τόσο η Vodafone, όσο η Wind, όσο και η Cosmote κατείχαν δεσπόμενη θέση, η κάθε επιχείρηση στην δική της αγορά χονδρικής ως προς τα ΤΤΚ.

Επιπλέον, όχι μόνο η Cosmote, αλλά και οι Vodafone και Wind χρεώνουν τα ΤΤΚ στους ανταγωνιστές τους, τα οποία ρυθμίζονται από την ΕΕΤΤ και τα οποία έχουν πλέον μειωθεί δραματικά. Συνεπώς, εν προκειμένω, ο ανωτέρω δικαιολογητικός λόγος παύει να υπάρχει και η δομή των σχετικών αγορών αποκτά μια εντελώς διαφορετική σημασία, αφού δεν υπάρχει μονοσήμαντη σχέση α) δεσπόμενης επιχείρησης, που ελέγχει μια βασική υποδομή, και β) ανταγωνιστών σε δευτερογενή αγορά που δεν ελέγχουν, αλλά αντίθετα έχουν ανάγκη την εν λόγω υποδομή και σαφώς μειονεκτούν έναντι της δεσπόμενης επιχείρησης. Έτσι, τα αποτελέσματα των συγκεκριμένων θέσεων ισχύος στην πρωτογενή αγορά

αλληλοεξουδετερώνονται, τουλάχιστον ως προς τη σημασία τους για την δευτερογενή αγορά.

Η Vodafone δεν αναφέρει τίποτα προς αντίκρουση της ανωτέρω θεμελιώδους επιχειρηματολογίας ούτε στα Υπομνήματα της ούτε και ανέφερε τίποτα κατά την Δεύτερη Ακροαματική Διαδικασία και αρκείται μόνο να επαναλαμβάνει ότι η Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση στην δευτερογενή αγορά. Ουσιαστικά, η σιωπή της Vodafone, εκτός από αδυναμία επιχειρηματολογίας, υποδηλώνει και αδυναμία κατανόησης της βασικής έννοιας των καταχρήσεων κάθετου αποκλεισμού («vertical foreclosure») και τη λειτουργία του συνδυασμού πρωτογενούς και δευτερογενούς αγοράς. Δεδομένου όμως, ότι λόγω των ιδιαίτερων συνθηκών οι δεσπόζουσες θέσεις και η ισχύς στις πρωτογενείς αγορές αλληλοεξουδετερώνονται, διερωτάται κανείς πώς είναι δυνατόν να γίνεται λόγος για κάθετο αποκλεισμό (δηλαδή για αποκλεισμό που εμφανίζεται στο πλαίσιο της σχέσης πρωτογενούς-δευτερογενούς αγοράς) και για συμπίεση περιθωρίου.

Επιπροσθέτως, η καταγγελλόμενη επισημαίνει ότι όλες οι πρόσφατες υποθέσεις συμπίεσης περιθωρίου στον τομέα των τηλεπικοινωνιών [ΔΕΕ C-280/08 P, *Deutsche Telekom AG κατά Επιτροπής*, ECLI:EU:C:2010:603, ΔΕΕ C-52/09, *Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB*, ECLI:EU:C:2011:83, ΓενΔΕΕ T-336/07, *Telefónica και Telefónica de España κατά Επιτροπής*, ECLI:EU:T:2012:172] αφορούν πρώην κρατικά μονοπώλια, τα οποία κατείχαν ειδικά και αποκλειστικά δικαιώματα. Με άλλα λόγια, αφορούν πάντα στον ιστορικό πάροχο σε μια αγορά, ο οποίος είτε κατείχε ειδικά και αποκλειστικά δικαιώματα είτε μονοπωλούσε την αγορά για μακρό χρονικό διάστημα και όταν απελευθερώθηκε η αγορά, προσπάθησε με αντανταγωνιστικό τρόπο να παρεμποδίσει την ανάπτυξη των ανταγωνιστών του. Είναι συναφώς σαφής η ειδοποιός διαφορά της παρούσας υπόθεσης: η Cosmote δεν είχε ποτέ μονοπώλιο στην κινητή τηλεφωνία στην Ελλάδα.

Στην ελληνική περίπτωση της κινητής τηλεφωνίας, το ιστορικό παράδειγμα άλλων γεωγραφικών αγορών δεν ισχύει, αλλά είναι αντεστραμμένο. [...]. Συνεπώς, το γεγονός ότι η Cosmote δεν αποτελεί πρώην κρατικό μονοπώλιο αποτελεί σημαντικό παράγοντα που πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν κατά την εκτίμηση των πραγματικών γεγονότων υπό το πρίσμα του άρθρου 102 ΣΛΕΕ.

Περαιτέρω, η καταγγελλόμενη αναλύει την έννοια του «Ανταγωνισμού με αξιοκρατικά μέσα και τη συμμετοχή της Cosmote σε αυτό». Ειδικότερα, επισημαίνει τα κάτωθι:

Ανεξάρτητα από την εν γένει ιδιαίτερη ευθύνη μίας δεσπόζουσας επιχείρησης, την οποία η Cosmote αποδέχεται, σημασία για την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ έχει αν ορισμένη πρακτική αποτελεί μία μορφή ανταγωνισμού με αξιοκρατικά μέσα («competition on the merits») ή αντιανταγωνιστική συμπεριφορά [Βλ. και Νομική γνωμοδότηση Sir Francis Jacobs, Παράρτημα II, παρ. 13]. Η Cosmote προβαίνει ακολούθως σε εκτενή αναφορά στους περιορισμούς που θέτει το δίκαιο ανταγωνισμού σε δεσπόζουσες επιχειρήσεις προς αντίκρουση της θεώρησης της Vodafone. Ειδικότερα, υποβάλλει τα εξής:

Ως σημείο εκκίνησης, πρέπει να είναι ότι ακόμα και εάν, καθ' υπόθεση εργασίας, ως αποτέλεσμα της ανταγωνιστικής διαδικασίας, η Cosmote είχε αποκτήσει δεσπόζουσα θέση (πράγμα που δεν αποδέχεται η καταγγελλόμενη), αυτό από μόνο του δεν θα ήταν μεμπτό. Αντίθετα το δίκαιο του ανταγωνισμού επικροτεί την επιτυχία και την απόκτηση δεσπόζουσας θέσης με αξιοκρατικά μέσα («competition on the merits»), αφού σύμφωνα με τη νομολογία

«το άρθρο 102 ΣΛΕΕ δεν έχει καθόλου ως σκοπό του να εμποδίσει μια επιχείρηση να κατακτήσει, με θεμιτά μέσα, δεσπόζουσα θέση στην αγορά»

Βασική, λοιπόν, αφετηρία οποιασδήποτε ανάλυσης σε υπόθεση ανταγωνισμού, είναι ότι η διαδικασία του ανταγωνισμού έγκειται ακριβώς στην έντονη αντιπαράθεση μεταξύ των ανταγωνιστών, τόσο ως προς τις τιμές, όσο και ως προς άλλες σχετικές παραμέτρους. Στην πρόσφατη υπόθεση *Post Danmark*, το ΔΕΕ (σε τμήμα μείζονος σύνθεσης) έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στον «αντιανταγωνιστικό» αποκλεισμό, τον οποίον ουσιαστικά διέκρινε από τον αποκλεισμό που είναι απλώς αποτέλεσμα του υγιούς ανταγωνισμού. Την ίδια ακριβώς αρχή τονίζει και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην Ανακοίνωση προτεραιοτήτων της για την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ [Ανακοίνωση προτεραιοτήτων της Επιτροπής σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις, ΕΕ 2009 C 45/7]. Η Επιτροπή θεωρεί προβληματικές τις εμπορικές ή άλλες πρακτικές που οδηγούν σε αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό των ανταγωνιστών της δεσπόζουσας επιχείρησης και συνεπώς σε ζημία του καταναλωτή. Εν προκειμένω, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η Vodafone πέρα από το να εκθέτει το παράπονό της για την απώλεια μεριδίου αγοράς απέτυχε να αποδείξει ότι η Cosmote προέβη σε αντιανταγωνιστική πρακτική. Αντίθετα, βασικός διαφοροποιητικός λόγος της εξέλιξης στην αγορά της Cosmote και της Vodafone ήταν οι εμπορικές επιτυχίες της πρώτης και οι αποτυχίες της δεύτερης. Μάλιστα, η ίδια Vodafone επιβεβαίωσε κατά την Πρώτη Ακροαματική Διαδικασία ότι η συμπεριφορά της Cosmote το 2007 αποτελούσε «επιθετικό και θεμιτό ανταγωνισμό». Το γεγονός ότι κατά το διάστημα αυτό η Cosmote χρησιμοποίησε καλύτερες μεθόδους προσέγγισης των καταναλωτών και πάντως δεν υπέπεσε στα στρατηγικά σφάλματα των ανταγωνιστών της, δεν αποτελεί προσβολή των διατάξεων του ελεύθερου ανταγωνισμού, αλλά αντίθετα πραγμάτωση αυτών.

Όπως δε παρατηρεί η Πρώτη Έκθεση AACS, οι εξελίξεις στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας τα τελευταία χρόνια έχουν επιφέρει σημαντικότερα οφέλη για τους Έλληνες καταναλωτές, ιδίως: α) τιμές που, σε βάθος χρόνου, έχουν μειωθεί σημαντικά για όλες τις υπηρεσίες και για όλους τους παρόχους, β) πολύ υψηλό ποσοστό διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας στον ελληνικό πληθυσμό και συνεχώς αυξανόμενη χρήση των σχετικών υπηρεσιών και γ) μια πολύ δυναμική αγορά με συνεχή καινοτομία.

Σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η Vodafone απαντά σε αυτήν την βασική αρχή με μια άκρως φορμαλιστική και αντίθετη με την ενωσιακή νομολογία άποψη, ότι δεν έχει καμία σημασία αν η Cosmote απάντησε στον ανταγωνισμό τιμών και αν μετέβαλε αυτή πρώτη τις τιμές ή απλώς ακολούθησε τους ανταγωνιστές της (δηλαδή τις Vodafone και Wind).⁷⁹ Εντελώς αβάσιμος και αντίθετος με τη σχετική νομολογία είναι και ο ισχυρισμός της Vodafone ότι η συμπεριφορά της Cosmote μπορεί να ήταν νόμιμη πριν αυτή γίνει δήθεν δεσπόζουσα, από το σημείο, όμως, αυτό και έπειτα κατέστη παράνομη.⁸⁰ Επίσης, η Vodafone καταφεύγει σε ακόμη μια πολύ επιφανειακή ανάγνωση της νομολογίας και προσφεύγει σε γενικές αναφορές στις σχετικές αποφάσεις, χωρίς όμως να εμβαθύνει και να εξετάζει τα συγκεκριμένα κριτήρια που ακολουθεί το ΔΕΕ για την αξιολόγηση της συμπεριφοράς τιμολόγησης δεσποζουσών επιχειρήσεων.

⁷⁹ Πρώτο Υπόμνημα Vodafone, παρ. 4.19-4.20 και 7.67-7.69.

⁸⁰ Ό.π., παρ. 4.15-4.16.

Στην πραγματικότητα, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η νομολογία αναφέρεται σε πρακτικές τιμολόγησης που για μια δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί να είναι καταχρηστικές (ενώ για μη δεσπόζουσα επιχείρηση δεν είναι), πάντοτε, όμως, οι πρακτικές αυτές αξιολογούνται βάσει κριτηρίων σχετικών με το κόστος της δεσπόζουσας επιχείρησης. Δηλαδή, η νομολογία τονίζει ότι αν και μια επιχείρηση χωρίς δεσπόζουσα θέση μπορεί να τιμολογεί κάτω του κόστους της, η ίδια πρακτική είναι υπό προϋποθέσεις παράνομη για μια δεσπόζουσα επιχείρηση.

Συμπερασματικά, κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης σε τέτοιες περιπτώσεις ενδέχεται να υπάρχει μόνο αν η απάντηση στον ανταγωνισμό λαμβάνει τη μορφή της τιμολόγησης κάτω του κόστους ή υπάγεται στην πολύ ειδική περίπτωση της επιλεκτικής υποτιμολόγησης,⁸¹ η οποία, όπως εξηγούμε αμέσως κατωτέρω, είναι άσχετη με την Καταγγελία και τα πραγματικά γεγονότα εν προκειμένω και κατά τούτο άσχετες και άστοχες είναι και οι αναφορές της Vodafone σε τέτοιες υποθέσεις⁸² και η συναγωγή συμπερασμάτων περί μη δυνατότητας απάντησης στον ανταγωνισμό.

Επομένως, η νομολογία, εθνική και ευρωπαϊκή/ ενωσιακή, καθόλου δεν καταδικάζει την ευθυγράμμιση τιμών από μια δεσπόζουσα επιχείρηση αρκεί να μην τιμολογεί κάτω του κόστους της στο πλαίσιο σχεδίου εξοβελισμού των ανταγωνιστών. Σε κάθε άλλη περίπτωση, η δεσπόζουσα επιχείρηση μπορεί να υπερασπίζεται τα εμπορικά της συμφέροντα και φυσικά να απαντά στον ανταγωνισμό. Πράγματι, εν προκειμένω, η Cosmote, ακόμα και στην υποθετική περίπτωση που περιήλθε σε δεσπόζουσα θέση, πράγμα που αρνούμαστε, δεν έκανε άλλο από το να παρακολουθήσει τις κινήσεις των τιμών της Vodafone και της Wind.

Η καταγγελλόμενη, επισημαίνει περαιτέρω, ότι η η Vodafone είχε συμπεριλάβει στα νομικά της επιχειρήματα και κάποια ψήγματα νομολογίας σχετικά με την υπόθεση *Compagnie Maritime Belge* και την επιλεκτική υποτιμολόγηση («selective price cutting»). Η συγκεκριμένη, όμως, υπόθεση, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, στηρίζεται σε πολύ εξαιρετικές περιστάσεις και έχει έτσι αναγνωριστεί και από τη μετέπειτα νομολογία. Το κυριότερο στοιχείο που διαφοροποιεί την εν λόγω υπόθεση είναι η ύπαρξη «υπερδεσπόζουσας θέσης». Σε κάθε περίπτωση, όμως, η εν λόγω νομολογία που αφορά όλως εξαιρετικές περιπτώσεις δεν θα μπορούσε να εφαρμοστεί εν προκειμένω παρέχοντας σωσίβιο σωτηρίας για την Καταγγελία. Σε μια υπόθεση όπως η παρούσα, η ανάγκη απόδειξης ότι η Cosmote τιμολογεί κάτω του κόστους της εξακολουθεί να υπάρχει. Σε κάθε δε περίπτωση, η συμπεριφορά της Cosmote δεν συνιστά σε καμία περίπτωση επιλεκτική υποτιμολόγηση, αφού τίποτα το «επιλεκτικό» δεν υπάρχει σε αυτήν. Στις περιπτώσεις επιλεκτικής υποτιμολόγησης, η δεσπόζουσα επιχείρηση επικεντρώνεται επιλεκτικά σε κάποιο πελάτη της και μόνο έναντι αυτού ακολουθεί χαμηλότερη τιμολόγηση, μόνο και μόνο επειδή επιθυμεί να τον κερδίσει από τους ανταγωνιστές της ή να τον αποθαρρύνει από το να συμβληθεί με αυτούς. Αντίθετα, οι τιμολογιακές προσφορές της Cosmote απευθύνονται στο

⁸¹ Επιλεκτική υποτιμολόγηση («selective price cutting») συμβαίνει όταν μια επιχείρηση επιλέγει έναν συγκεκριμένο πελάτη ή ομάδα πελατών και εφαρμόζει σε αυτούς διαφορετικές τιμές σε σχέση με τους άλλους πελάτες, αν και όλοι αγοράζουν το ίδιο προϊόν, στο πλαίσιο σχεδίου εξοβελισμού των ανταγωνιστών.

⁸² Πρώτο Υπόμνημα Vodafone, παρ. 7.69· Πρακτικά της Δεύτερης Ακροαματικής Διαδικασίας, σ. 24-25.

κοινό εν ευρεία έννοια χωρίς κανένα αποκλεισμό και εξαιρετική ή επιλεκτική μεταχείριση, συνεπώς η επίκληση της σχετικής νομολογίας είναι άστοχη.

Περαιτέρω, η καταγγελλόμενη υποστήριξε ότι οι παραπομπές της καταγγέλλουσας στη νομολογία απέχουν από την εικόνα μιας καθόλα τυπικής νομολογίας στο εξωτερικό που σχετίζεται με την παρούσα υπόθεση ενώπιον της ΕΕΤΤ. Απλούστατα, τέτοια νομολογία δεν υπάρχει. Οι δύο αποφάσεις στις οποίες στάθηκε περισσότερο η Vodafone κατά την ακροαματική διαδικασία (η Σλοβενική του 2009 και η Τουρκική) έχουν ακυρωθεί από τα δικαστήρια, ενώ άλλες που το κύρος τους εκκρεμοδικεί δεν είναι υποθέσεις που αφορούν συμπίεση περιθωρίου (π.χ. οι γαλλικές αποφάσεις), όπως η Vodafone παρουσιάζει στην παρούσα υπόθεση.

Περαιτέρω, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, η Vodafone έχει εξ αρχής αποδουθεί σε μια προσπάθεια να αμφισβητήσει το μέτρο αναφοράς του «εξίσου αποδοτικού παρόχου» παρά τη συντριπτική νομολογία. Αρχικά, στην Καταγγελία, τάχθηκε υπέρ της χρήσης του μέτρου αναφοράς του «λιγότερο αποδοτικού παρόχου» («less efficient operator») αντί του «εξίσου» ή ακόμα και του «εύλογα αποδοτικού παρόχου» («as efficient operator»/ «reasonably efficient operator»).⁸³ Στη συνέχεια, όμως, αντιλαμβανόμενη, και η ίδια το αδύνατο του εγχειρήματος, και πιθανά ότι δεν υπάρχει κανένα νομολογιακό προηγούμενο που σε υπόθεση συμπίεσης περιθωρίου να κατέβασε τόσο χαμηλά τον πήχη και να δέχθηκε το εν λόγω μέτρο, η Vodafone μετακινήθηκε προς το μέτρο του «εύλογα αποδοτικού παρόχου» ή έστω υπέρ μίας «αναπροσαρμογής» του μέτρου αναφοράς του «εξίσου αποδοτικού παρόχου», ώστε να ληφθεί υπ' όψιν και το κόστος των ανταγωνιστών. Καθίσταται ωστόσο σαφές από τη νομική γνωμοδότηση του Καθηγητή και πρώην Γενικού Εισαγγελέα του ΔΕΚ Sir Francis Jacobs ότι τόσο για λόγους νομικούς όσο και για λόγους πολιτικής ανταγωνισμού το κατάλληλο μέτρο αναφοράς εν προκειμένω είναι αυτό του «εξίσου αποδοτικού παρόχου», ενώ ουδείς λόγος συντρέχει για την εφαρμογή μιας «προσαρμοσμένης» εκδοχής του. Υπό το φως των ανωτέρω, είναι εμφανές ότι κανένα άλλο μέτρο δε θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί σε μία υπόθεση σαν την παρούσα πέρα από το μέτρο του «εξίσου αποτελεσματικού παρόχου» και καθόλου «προφανές» δεν είναι ότι «απαιτούνται προσαρμογές» στο μέτρο αναφοράς και ότι πρέπει να «εξουδετερ[ωθούν] κάποιες οικονομίες κλίμακας που απολαμβάνει η Cosmote», όπως θα ήθελε και εσφαλμένα υποστήριξε η Vodafone κατά τη Δεύτερη Ακροαματική Διαδικασία.

Αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής τα οποία είναι σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν στον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου, εφόσον η σχετική αγορά περιλαμβάνει εν προκειμένω και τις υπηρεσίες καρτοκινητής και τις υπηρεσίες συμβολαίου, η Cosmote υποστηρίζει ότι θα πρέπει να συμπεριληφθούν και οι δύο αυτές κατηγορίες υπηρεσιών στην ανάλυση. Πράγματι, εφόσον η σχετική αγορά είναι ενιαία, εάν οι ανταγωνιστές είχαν αποκλειστεί σε ένα μόνο μέρος της θα ήταν δύσκολο πρώτον να αποδειχθεί ότι μια τέτοια στρατηγική αποκλεισμού είναι πράγματι εφικτή και δεύτερον ότι όντως βλάπτει τους καταναλωτές, οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν υπηρεσία σε περίπτωση αύξησης των τιμών της μίας κατηγορίας υπηρεσιών. Σύμφωνα με την Cosmote, η ως άνω προσέγγιση επιβεβαιώνεται και από την απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην υπόθεση Telefónica, όπου η Επιτροπή έλαβε υπ' όψιν όλα τα στοιχεία κόστους των υπηρεσιών λιανικής που προσέφερε η Telefónica.

⁸³ Καταγγελία, παρ. 123-124.

Αν και η Cosmote διαφωνεί με την αντιμετώπιση του θέματος από τη Vodafone, η οποία θεωρεί ότι πρέπει, κατά την εξέταση της συμπίεσης περιθωρίου να εξεταστεί μόνο το προϊόν What's up, υποστηρίζει ότι ακόμα και με βάση την προσέγγιση της Vodafone, δηλαδή λαμβάνοντας υπ' όψιν μόνο τα στοιχεία κόστους του What's Up, η Cosmote έχει αρκετά έσοδα από το προϊόν αυτό ξεχωριστά για την κάλυψη του επαυξητικού του κόστους.

Η Cosmote, αν και δεν όφειλε, αφού ούτε δεσπόζουσα επιχείρηση είναι, αλλά ούτε και υπάρχουν έστω *prima facie* στοιχεία καταχρηστικής συμπεριφοράς, προς άρση πάσης αμφιβολίας, προχώρησε στην εφαρμογή του «τεστ συμπίεσης περιθωρίου» (το οποίο ανέθεσε στην εταιρεία παροχής οικονομικών συμβουλών RBB), όπως προτάθηκε από την Vodafone, με βάση τις αρχές της ενωσιακής νομολογίας και πρακτικής και κατέληξε στο ότι η Cosmote καθ' όλη την κρίσιμη περίοδο είχε θετικά περιθώρια στις υπηρεσίες καρτοκινητής και δη στο πρόγραμμα What's Up. Επίσης η RBB έλεγξε την ακρίβεια της ανάλυσης συμπίεσης περιθωρίου, όπως περιλαμβάνεται από την Vodafone στο Υπόμνημα της, και κατέληξε ότι η ανάλυση αυτή είναι λανθασμένη και βασίζεται σε αυθαίρετες υποθέσεις επιβεβαιώνοντας ότι πάντοτε η τιμολόγησή της κάλυπτε πλήρως το κόστος και ότι ουδέποτε προέβη σε συμπίεση περιθωρίου, όπως δήθεν παρουσίαζε η Vodafone σε μελέτες της βάσει υποθετικών στοιχείων.

Συγκεκριμένα, όπως τεκμηριώνεται στα συνημμένα στο Τρίτο Υπόμνημα της Cosmote Παραρτήματα III και IV, οι χρεώσεις για τα συγκεκριμένα προγράμματα ικανοποιούν το τεστ του «εξίσου αποδοτικού παρόχου» με σημείο αναφοράς το LRAIC. Για την περίοδο 2007-2012, το περιθώριο τόσο για τις υπηρεσίες καρτοκινητής όσο και για το πρόγραμμα What's Up παραμένει θετικό. Τα θετικά αυτά περιθώρια της Cosmote τεκμηριώνουν ότι πληρούνται οι νομολογιακές προϋποθέσεις και αποδεικνύεται ότι ένας εξίσου αποδοτικός πάροχος θα μπορούσε να ανταγωνιστεί την Cosmote. Συνεπώς, τα επιχειρήματα της Vodafone ότι δήθεν η Cosmote επιδίδεται σε καταχρηστική συμπίεση περιθωρίου επειδή έχει αρνητικά περιθώρια είναι πλήρως αβάσιμα.

Η RBB ακολούθησε το λεγόμενο «τεστ Telefónica», το οποίο είναι το καθιερωμένο μεθοδολογικά εργαλείο ανάλυσης, προκειμένου να ελεγχθεί αν υπήρξε συμπίεση περιθωρίου ή άλλου είδους καταχρηστική υποτιμολόγηση, και στηρίζεται στην ενωσιακή νομολογία και πρακτική και ειδικότερα στην προσέγγιση που ακολούθησε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην υπόθεση Telefónica [Απόφαση της Ευρ. Επιτροπής, Υπόθεση COMP/38.784-Wanadoo España/Telefónica]. Προκειμένου να ελέγξει εάν όντως η τιμολόγηση των υπηρεσιών καρτοκινητής και συγκεκριμένα του προγράμματος What's Up ήταν ζημιογόνος για την Cosmote, η RBB επικεντρώθηκε στις υπηρεσίες καρτοκινητής και δη στο What's Up⁸⁴ κατά την περίοδο μεταξύ 2007 και 2012 και βάσισε την ανάλυση της σε έναν «εξίσου αποδοτικό πάροχο» με σημείο αναφοράς το «μέσο μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος» [παρ. 287].

⁸⁴ Παρότι η Cosmote υποστηρίζει ότι τα προϊόντα λιανικής που πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν για την εφαρμογή του τεστ συμπίεσης περιθωρίου αφορούν και τις υπηρεσίες συμβολαίου και τις υπηρεσίες καρτοκινητής, ζήτησε από την εταιρεία RBB να επικεντρωθεί στις υπηρεσίες καρτοκινητής και δη στο προϊόν What's Up προκειμένου να αντικρούσει τους ισχυρισμούς της Vodafone προς άρση κάθε αμφιβολίας ως προς τα περιθώρια της Cosmote.

Εξ ορισμού το LRAIC είναι ο μέσος όρος του συνολικού κόστους (μεταβλητού και σταθερού) που απαιτείται για την παραγωγή ενός προϊόντος ή για την παροχή μίας υπηρεσίας. Το κόστος αυτό είναι ειδικά αυτό που απαιτείται για την παραγωγή του εν λόγω προϊόντος ή την παροχή της εν λόγω υπηρεσίας – εξ ου και ο όρος «επαυξητικό». Στην προκειμένη περίπτωση, το LRAIC για τις υπηρεσίες καρτοκινητής θα πρέπει να περιλαμβάνει το κόστος που υφίσταται η Cosmote για την παροχή των υπηρεσιών αυτών. Ωστόσο, επειδή η Cosmote παρέχει και άλλες υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, τα σχετικά κόστη δεν αναφέρονται μόνο στις υπηρεσίες καρτοκινητής. Κάθε κόστος που είναι «κοινό» με άλλες υπηρεσίες πρέπει να αποκλειστεί από τον υπολογισμό για τα κόστη υπηρεσιών καρτοκινητής, επειδή θα είχε πραγματοποιηθεί ανεξάρτητα από το αν η Cosmote παρείχε υπηρεσίες καρτοκινητής [παρ. 289].

Στην πράξη, ο προσδιορισμός του κοινού κόστους δεν είναι πάντα απλός. Κατ' αρχήν, μόνον τα κόστη που μπορούν να αποφευχθούν πρέπει να συμπεριληφθούν στα κοινά κόστη. Ωστόσο, για μια εταιρεία όπως η Cosmote που παρέχει ποικιλία υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, παρότι πολλά κόστη είναι κοινά, μόνον ένα μέρος αυτών μπορεί να θεωρηθούν αναπόφευκτα. Για το λόγο αυτό, όταν τα κοινά κόστη είναι σημαντικού μεγέθους, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προκειμένου να αξιολογήσει την ικανότητα της δεσποζουσας επιχείρησης να αποκλείσει εξίσου αποτελεσματικούς ανταγωνιστές στην πράξη λαμβάνει υπ' όψιν ένα ποσοστό των κοινών κοστών κατά τη διεξαγωγή του τεστ συμπίεσης περιθωρίου (όπως π.χ. στην υπόθεση Telefónica). Ακολουθώντας την πρακτική αυτή της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, στην παρούσα περίπτωση, η RBB κατένειμε τα κόστη δικτύου που είναι κοινά στις υπηρεσίες καρτοκινητής και στις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας που παρέχει η Cosmote, κατ' αναλογία των σχετικών παραγόντων που προκαλούν τα διάφορα κόστη, π.χ. την τηλεπικοινωνιακή κίνηση, τα έσοδα, τον αριθμό συνδρομητών. Άλλα κόστη δικτύου που αφορούν ειδικά τις υπηρεσίες καρτοκινητής η RBB τα έλαβε υπ' όψιν εξ ολοκλήρου, π.χ. κόστος OPEX και CAPEX για την πλατφόρμα υπηρεσιών καρτοκινητής [παρ. 290].

Συνοπτικά, η ανάλυση της RBB επιβεβαίωσε, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, ότι πάντοτε η τιμολόγησή της κάλυπτε πλήρως το κόστος και ότι ουδέποτε προέβη σε συμπίεση περιθωρίου, όπως δήθεν παρουσίαζε η Vodafone σε μελέτες της βάσει υποθετικών στοιχείων. Σύμφωνα με τον παρακάτω Πίνακα για την περίοδο 2007-2012, το περιθώριο τόσο για τις υπηρεσίες καρτοκινητής όσο και για το πρόγραμμα What's Up παραμένει θετικό και υπερβαίνει το [...] [παρ. 291-292].

Πίνακας 62

LRAIC Περιθώρια για υπηρεσίες καρτοκινητής και What's Up, 2007-2012⁸⁵

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pre-paid	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%
What's Up	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%

⁸⁵ Πηγή: Ανάλυση δεδομένων Cosmote από RBB.

Μάλιστα η RBB για να δοκιμάσει την εγκυρότητα των αποτελεσμάτων της ανάλυσής της ακολούθησε μια ακόμα πιο συντηρητική οδό και συμπεριέλαβε στα κόστη υπηρεσιών καρτοκινητής και ένα μέρος του κόστους χρήσης φάσματος της Cosmote, παρότι το κόστος αυτό δεν αφορά ειδικά τις υπηρεσίες καρτοκινητής και άρα δε θα συμπεριλαμβανόταν κανονικά στο LRAIC. Και σε αυτήν την περίπτωση, όμως, τα περιθώρια για τις υπηρεσίες καρτοκινητής και το What's Up είναι θετικά και άνω του [...],⁸⁶ το οποίο δείχνει ότι οι τιμές της Cosmote για τις υπηρεσίες καρτοκινητής και το What's Up ειδικά, προσφέρουν αρκετά έσοδα, ώστε να καλύπτεται το επαυξητικό κόστος των υπηρεσιών αυτών [παρ.293].

Η RBB εξέτασε και την εγκυρότητα της ανάλυσης της Vodafone, όπως παρουσιάζεται στις παραγράφους 7.44-7.54 του Υπομνήματός της. Συγκεκριμένα, η Vodafone διενήργησε τρεις διαφορετικές εκδοχές του «τεστ συμπίεσης περιθωρίου». Η πρώτη εκδοχή του τεστ της Vodafone φαίνεται να εφαρμόζει το «τεστ συμπίεσης περιθωρίου» με βάση το μέτρο του εξίσου αποδοτικού παρόχου με δύο όμως σημαντικές διαφορές σε σχέση με την ανάλυση της RBB. Οι δύο άλλες εκδοχές που παρουσιάζει η Vodafone αποκλίνουν από το μέτρο του εξίσου αποδοτικού παρόχου, το οποίο αναπροσαρμόζει, προκειμένου να λάβει υπ' όψιν της τη δήθεν μειονεκτική θέση των ανταγωνιστών της Cosmote. Ωστόσο, όπως φαίνεται ακολούθως, οι εκδοχές αυτές είτε είναι λανθασμένες είτε βασίζονται σε εντελώς αυθαίρετες υποθέσεις [παρ. 295].

Η πρώτη εκδοχή του τεστ της Vodafone: Με βάση την πρώτη εκδοχή του τεστ της Vodafone, η καταγγέλουσα καταλήγει στο ότι η Cosmote κατά την περίοδο 2007-2012 είχε αρνητικά περιθώρια μόνο ένα έτος, το 2009. Μεθοδολογικά, η ανάλυση της Vodafone δεν απέχει από αυτήν της RBB, με τη βασική όμως διαφορά ότι η ανάλυση της Vodafone: α) δεν στηρίζεται στο LRAIC και στο κλασσικό μέτρο του «εξίσου αποδοτικού παρόχου», και β) χρησιμοποιεί υποθετικά στοιχεία. Αντίθετα, η ανάλυση της Cosmote βασίζεται στα καθιερωμένα μέτρα αναφοράς και χρησιμοποιεί τα πραγματικά στοιχεία κόστους και εσόδων της Cosmote. Συγκεκριμένα:

- Πρώτον, για να υπολογίσει τα κόστη δικτύου η Vodafone δεν χρησιμοποιεί ως σημείο αναφοράς το LRAIC των υπηρεσιών καρτοκινητής, αλλά χρησιμοποιεί το «μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος» («Long Run Incremental Cost» - «LRIC»), το οποίο αποτελεί εργαλείο ex ante ανάλυσης και περιλαμβάνει και κόστη υπηρεσιών συμβολαίου, και όχι μόνο κόστη που αφορούν μόνο τις υπηρεσίες καρτοκινητής. Όμως, η Καταγγελία της Vodafone κατά της Cosmote υποστηρίζει ότι η Cosmote επέκτεινε επιθετικά τις υπηρεσίες καρτοκινητής. Το αν η υποτιθέμενη στρατηγική αυτή της Cosmote απέκλεισε εξίσου αποτελεσματικούς ανταγωνιστές εξαρτάται από το αν τα επαυξητικά έσοδα που συνδέονται με αυτή την στρατηγική καλύπτουν τα συναφή επαυξητικά κόστη. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να λαμβάνονται υπ' όψιν τα έσοδα και τα κόστη που αφορούν ειδικά τις υπηρεσίες καρτοκινητής.
- Δεύτερον, το LRIC είναι το αποτέλεσμα ενός μοντέλου το οποίο βασίζεται σε μελλοντικές προβλέψεις αντί για ιστορικά στοιχεία και το οποίο είναι άρα ακατάλληλο για την αξιολόγηση της συμπεριφοράς τιμολόγησης της Cosmote, η οποία έλαβε χώρα στο παρελθόν. Τρίτον, η Vodafone διεξήγαγε την ανάλυση της

⁸⁶ Μελέτη RBB, Παράρτημα III, σ. 2.

βασισμένη σε υποθέσεις για έσοδα και έξοδα όπως φαίνεται από το σχετικό Υπόμνημα. Δεδομένου ότι τα περιθώρια για υπηρεσίες καρτοκινητής και το What's Up, στα οποία καταλήγει η Vodafone, διαφέρουν από τα αποτελέσματα της RBB η οποία, σε αντίθεση με την Vodafone, είχε πρόσβαση στα ακριβή στοιχεία της Cosmote και βασίστηκε στο κατάλληλο μέτρο (LRAIC), καταλήγουμε στο αναπόφευκτο συμπέρασμα ότι η ανάλυση της Vodafone είναι λανθασμένη [παρ. 296-300].

Η δεύτερη εκδοχή του τεστ της Vodafone: Περαιτέρω, η Vodafone ισχυρίζεται ότι λόγω του μεγάλου αριθμού συνδρομητών η Cosmote έχει πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της, καθώς το προφίλ της τηλεπικοινωνιακής της κίνησης οδηγεί στη μείωση του κόστους της εκτός δικτύου (off-net). Για να ληφθεί υπ' όψιν αυτό το δήθεν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της Cosmote, η Vodafone στη δεύτερη εκδοχή του τεστ που εφαρμόζει προσαρμόζει αναλόγως το προφίλ κίνησης της Cosmote. Συγκεκριμένα, η Vodafone αύξησε την αναλογία των εκτός δικτύου προς τις εντός δικτύου κλήσεις της Cosmote προκειμένου να αντικατοπτρίσει την τηλεπικοινωνιακή κίνηση των μικρότερων ανταγωνιστών της. Αυτό κατέληξε στην αύξηση του κόστους διασύνδεσης για την Cosmote σε αντιστοιχία δήθεν με τα κόστη των μικρότερων ανταγωνιστών, και ως εκ τούτου η Cosmote βρέθηκε να έχει αρνητικά περιθώρια για τρία χρόνια (2008-2011). Αυτή η εκδοχή του τεστ που εφαρμόζει η Vodafone βασίζεται στην ουσία στο μέτρο του «εύλογα αποδοτικού παρόχου» και όχι σε μία «αναπροσαρμοσμένη» μορφή του «εξίσου αποδοτικού παρόχου», όπως ισχυρίζεται η Vodafone. Ωστόσο, η προσέγγιση στην οποία βασίζεται η Vodafone είναι πλήρως αυθαίρετη και υποκειμενική, όπως απέδειξε η RBB, η οποία αναπαρήγαγε τη δεύτερη εκδοχή του τεστ της Vodafone. Πράγματι η RBB, όπως και η Vodafone, αναπροσάρμοσε το προφίλ της τηλεπικοινωνιακής κίνησης της Cosmote, αυξάνοντας τα κόστη διασύνδεσής της με βάση την αναλογία των off-net/on-net κλήσεων που είχε η Cosmote το έτος 2007, κατά το οποίο και η Vodafone παραδέχεται ότι η Cosmote δεν είχε δεσπόζουσα θέση. Ωστόσο, σε αντίθεση με τη Vodafone, η RBB θεωρεί ευλόγως ότι μια αλλαγή στο προφίλ της τηλεπικοινωνιακής κίνησης συνεπάγεται επίσης μια αντίστοιχη αναπροσαρμογή προς τα πάνω των εσόδων διασύνδεσης. Πράγματι, στο σενάριο αυτό όπου η αναλογία off-net/on-net αυξάνεται, αντίστοιχα και οι ανταγωνιστές της Cosmote θα έχουν περισσότερους συνδρομητές στα δίκτυα τους από την Cosmote. Έτσι, ο αριθμός κλήσεων από άλλα δίκτυα προς το δίκτυο του ευλόγως αποτελεσματικού ανταγωνιστή της Cosmote είναι επίσης αυξημένος, πράγμα που σημαίνει ότι ο εύλογα αποτελεσματικός ανταγωνιστής πρέπει να έχει περισσότερα έσοδα διασύνδεσης από ό,τι η Cosmote. Είναι, λοιπόν, λογικό ότι τα έσοδα και έξοδα διασύνδεσης που σχετίζονται με τις συνδέσεις μεταξύ δύο δικτύων κινητής τηλεφωνίας είναι περίπου τα ίδια, εφόσον τα τέλη τερματισμού κινητής τηλεφωνίας είναι κοινά για όλους τους παρόχους. Το συμπέρασμα αυτό βασίζεται στη λογική υπόθεση ότι κατά μέσο όρο, οι πελάτες του δικτύου Α καλούν τους πελάτες του δικτύου Β στον ίδιο βαθμό που και οι πελάτες του δικτύου Β καλούν τους πελάτες του δικτύου Α. Συνεπώς, η Vodafone κακώς δεν έλαβε υπ' όψιν της το γεγονός ότι μία αλλαγή στο προφίλ της τηλεπικοινωνιακής κίνησης της Cosmote θα αυξήσει επίσης τα έσοδα διασύνδεσης των ανταγωνιστών. Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τα αποτελέσματα της ανάλυσής της RBB μετά την σωστή αναπροσαρμογή του προφίλ της τηλεπικοινωνιακής κίνησης της Cosmote. [...] [παρ. 301-304].

Πίνακας 63

LRAIC Περιθώρια για υπηρεσίες καρτοκινητής και What's Up, με αναπροσαρμογή του προφίλ τηλεπικοινωνιακής κίνησης

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pre-paid	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%
What's Up	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%

Η τρίτη εκδοχή του τεστ της Vodafone: Στην τρίτη εκδοχή του τεστ της, η Vodafone, προκειμένου να λάβει υπ' όψιν την υποτιθέμενη μειονεκτική θέση των ανταγωνιστών της Cosmote, εκτός από την αναπροσαρμογή της τηλεπικοινωνιακής κίνησης της Cosmote, «φουσκώνει» επιπλέον και τα κόστη λιανικής και κόστη δικτύου της. Συγκεκριμένα, η Vodafone υποστηρίζει ότι η Cosmote επωφελείται από οικονομίες κλίμακας, οι οποίες μειώνουν τα κόστη λιανικής και δικτύου της. Με βάση το τεστ αυτό η Vodafone καταλήγει στο ότι η Cosmote έχει αρνητικά περιθώρια για τα τέσσερα χρόνια (2008-2012). Το τεστ αυτό και πάλι χρησιμοποιεί στην ουσία το μέτρο του «εύλογα αποδοτικού παρόχου» και όχι ένα «αναπροσαρμοσμένο» μέτρο του «εξίσου αποδοτικού παρόχου». Πέραν όμως αυτού, δεν είναι σαφές ως προς τι ποσοστό η Vodafone αναπροσαρμόζει τα κόστη της Cosmote και με βάση ποιους παράγοντες συγκεκριμένα. Η αναπροσαρμογή αυτή είναι σε μεγάλο βαθμό αυθαίρετη, και η Vodafone στο Υπόμνημα της δεν παρέχει καμία σχετική εξήγηση για τα δεδομένα που χρησιμοποιεί. Σε κάθε περίπτωση, οι αναπροσαρμογές που έγιναν από τη Vodafone υπερβαίνουν ακόμα και το μέτρο του ευλόγως αποτελεσματικού παρόχου για τους ακόλουθους λόγους:

- Πρώτον, τα περιθώρια που παρουσιάζει η Vodafone στο εν λόγω τεστ είναι εκτός πραγματικότητας, καθώς οι περαιτέρω αναπροσαρμογές που φαίνεται ότι έκανε η Vodafone για να λάβει υπ' όψιν της τις υποτιθέμενες οικονομίες κλίμακας της Cosmote οδήγησαν σε τρομακτικές διαφορές σε σχέση με τα περιθώρια που υπολόγισε η ίδια η Vodafone υπό τη δεύτερη εκδοχή του τεστ. Οι υποτιθέμενες οικονομίες κλίμακας δεν θα μπορούσαν να εξηγήσουν διαφορές της τάξεως του -1283.3%.
- Δεύτερον, σύμφωνα με τα καθιερωμένα εγχειρίδια οικονομικών, οι οικονομίες κλίμακας εμφανίζονται γιατί είναι αδύνατο να μειωθούν οι εισροές κατ' αναλογία με τις εκροές. Αντίθετα, στον τομέα της κινητής τηλεπικοινωνίας θεωρείται ότι οι οικονομίες κλίμακας αντισταθμίζονται από την αύξηση παραγωγής υπηρεσιών. Πράγματι, οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται σε ένα «ώριμο» δίκτυο, και ως εκ τούτου, τα κόστη τους παρουσιάζουν μία σταθερή ή ήπια αύξηση αποδόσεων κλίμακας. Μόλις το δίκτυο ενός παρόχου κορεστεί, είναι απαραίτητο ο πάροχος αυτός να κατασκευάσει πρόσθετους σταθμούς βάσης και/ ή πομπούς, καθώς και άλλο εξοπλισμό για να αντιμετωπίσει την επιπλέον ζήτηση. Συνήθως, όμως, αυτού του είδους οι υποδομές αντισταθμίζονται από την αύξηση της τηλεπικοινωνιακής κίνησης και του αντίστοιχου κόστους. Άλλες σημαντικές οικονομίες κλίμακας δεν είναι διαθέσιμες στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Το συμπέρασμα αυτό υποστηρίζεται από την οικονομική βιβλιογραφία, όπως

επιβεβαιώνει και η έκθεση της RBB. Συνεπώς, όλα αυτά δείχνουν ότι οι οικονομίες κλίμακας δεν μπορεί να είναι τόσο σημαντικές, ώστε να δικαιολογούν τόσο μεγάλες αποκλίσεις σε σχέση με τη δεύτερη εκδοχή του τεστ της Vodafone.

- Τρίτον, λόγω του ταχέως ρυθμού ανάπτυξης της τεχνολογίας στον τομέα των δικτύων, υπολογιστών και τηλεπικοινωνιών, είναι πιθανό η μείωση του κόστους ανά μονάδα παραγωγής (unit cost) να οφείλεται στην τεχνολογική ανάπτυξη. Όμως, οποιοδήποτε πλεονέκτημα κόστους συνδέεται με τεχνολογικές αναβαθμίσεις δεν θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν στον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου. Σε κάθε περίπτωση, ένας εξίσου αποτελεσματικός πάροχος θα μπορέσει να χρησιμοποιήσει την ίδια τεχνολογία που έχει αναπτύξει η Cosmote για τη βελτίωση του δικτύου της.
- Τέτατον, η Vodafone δεν θα πρέπει να συγχέει τις οικονομίες κλίμακας με τις οικονομίες πυκνότητας (economies of density). Οι οικονομίες κλίμακας προϋποθέτουν τη μείωση του κόστους ανά μονάδα παραγωγής, όταν το μέγεθος του δικτύου αυξάνεται και αντίστοιχα αυξάνεται και η παροχή υπηρεσιών, ενώ οι οικονομίες πυκνότητας προϋποθέτουν καλύτερη αξιοποίηση του υπάρχοντος δικτύου. Και οι οικονομίες κλίμακας και οι οικονομίες πυκνότητας έχουν ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους ανά μονάδα παραγωγής. Στην πράξη, ωστόσο, δεν είναι εύκολο να διαχωριστούν. Εάν το υποτιθέμενο πλεονέκτημα κόστους που έχει η Cosmote πηγάζει από μεγαλύτερες οικονομίες πυκνότητας (και συνεπώς καλύτερη αξιοποίηση του δικτύου της), ένας εξίσου αποτελεσματικός πάροχος θα πρέπει να επωφεληθεί επίσης από το ίδιο πλεονέκτημα κόστους. Συνεπώς, εάν το πλεονέκτημα κόστους βασίζεται σε οικονομίες πυκνότητας, ακόμη κι αν γινόταν δεκτό το κατά τα ανωτέρω απορριπτικό επιχείρημα της Vodafone για αναπροσαρμογή του κόστους λόγω οικονομιών κλίμακας, και πάλι δεν θα έπρεπε να γίνει στη συγκεκριμένη περίπτωση καμία αναπροσαρμογή κόστους [παρ. 306-312].

Στο Υπόμνημα του Ιουλίου 2014 (β' κείμενο RBB) καθώς και στο παλαιότερο υπόμνημα που έχει καταθέσει στις 30.9.2013 (α' κείμενο RBB), η Cosmote έχει επισυνάψει στοιχεία μίας οικονομική μελέτης που διεξήγαγε η εταιρεία RBB για λογαριασμό της αναφορικά με τη συμπίεση περιθωρίου. Επιπλέον, στις 19 Δεκεμβρίου 2014 η Cosmote υπέβαλε, έπειτα από διευκρινίσεις που ζητήθηκαν στο πλαίσιο συνάντησης με την ΕΕΤΤ, επιπρόσθετο κείμενο (γ' κείμενο RBB) καθώς και σχετικό excel αρχείο με το οποίο παρείχε διευκρινίσεις σε κάποια σημεία των προηγούμενων κειμένων της.

Το φύλλο «Summary Sheet» του excel, που υποβλήθηκε στις 19 Δεκεμβρίου 2014 και παρουσιάζεται στη συνέχεια (Πίνακας 64), περιλαμβάνει για τα έτη 2007-2012 ανάλυση οικονομικών στοιχείων της εταιρείας Cosmote συνολικά για την εταιρεία, ξεχωριστά για τις υπηρεσίες pre-paid και ξεχωριστά για το προϊόν What's up. Τα οικονομικά στοιχεία που παρουσιάζονται συνολικά για την εταιρεία βασίζονται στις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις της Cosmote, ενώ για τις υπηρεσίες Pre-paid και το προϊόν What's up περιλαμβάνονται τα σχετικά έσοδα και τα σχετικά επαυξητικά κόστη. Τα περιθώρια που υπολογίζονται στον παρακάτω πίνακα για pre-paid και What's up (βλ. τελευταία γραμμή) διαφέρουν από αυτά που περιλαμβάνονται στο υπόμνημα του Ιουλίου 2014 και συγκεκριμένα είναι χαμηλότερα. Όπως φαίνεται από το «γ' κείμενο RBB», [...] [βλ. πίνακες 5 και 6 του γ' κειμένου της RBB].

[illegible]

Support functions costs

Total Costs

Reconciliations [1]

Margin

Margin%

Περί tipping / network effects και την δήθεν κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης

Η καταγγελλόμενη, απαντά στους ισχυρισμούς της καταγγέλλουσας περί tipping και την δήθεν κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης επισημαίνοντας τα κάτωθι:

Η έννοια του «tipping» είναι απλώς περιγραφική και αναφέρεται στο φαινόμενο που απαντάται σε ορισμένες αγορές υψηλής τεχνολογίας, όπου, ύστερα από μια πρώτη φάση ανάπτυξης, υπάρχουν προβλήματα διαλειτουργικότητας («interoperability») και λόγω αποτελεσμάτων δικτύου μία συγκεκριμένη τεχνολογία καθίσταται το de facto πρότυπο [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 6 – 9].

Όπως εξηγεί η Τρίτη Έκθεση AACS, σε τέτοιες περιπτώσεις το όφελος που προκύπτει για τους καταναλωτές επειδή είναι μέλη του ίδιου δικτύου υπερβαίνει τη μεμονωμένη χρησιμότητα («standalone utility») και το μέγεθος δικτύου ενός εναλλακτικού προϊόντος ή τεχνολογικού προτύπου [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 6 – 9, αλλά και σ. 15 – 16].

Έτσι, οι ανταγωνιστικές τεχνολογίες παύουν να αποτελούν βιώσιμο ανταγωνισμό «competitive constraint». Ουσιαστικά, δηλαδή, πρόκειται για πλήρη εξάλειψη του ανταγωνισμού. Μάλιστα, τούτο είναι εμφανές στη μόνη αναφορά της ενωσιακής νομολογίας στην έννοια του «tipping», στην υπόθεση Microsoft, όπου το ΓενΔΕΕ αναφερόμενο στα επιχειρήματα της Επιτροπής περιγράφει την έννοια του «tipping» ως εξής: «[η Επιτροπή] διευκρινίζει ότι το συμπέρασμά της περί καταχρήσεως δεσπόζουσας θέσεως δεν στηρίζεται στη διαπίστωση της πλήρους εξαλείψεως του ανταγωνισμού ή της «ανατροπής» [tipping] της αγοράς».

Τέτοια φαινόμενα ασφαλώς και δεν υπάρχουν εν προκειμένω, σύμφωνα με την καταγγελλόμενη, και η αναφορά στην έννοια του «tipping» από την καταγγέλλουσα είναι άτοπη και καταχρηστική. Στην κινητή τηλεφωνία δεν τίθεται θέμα διαλειτουργικότητας, καθώς τα προϊόντα κινητής τηλεφωνίας είναι πάντα διαλειτουργικά. Λόγω του ρυθμιστικού πλαισίου, οι συνδρομητές ενός δικτύου έχουν τη δυνατότητα να καλούν τους συνδρομητές ενός εναλλακτικού δικτύου. Αυτό σημαίνει ότι δεν μπορεί να υπάρξει «tipping» με την έννοια της τεχνολογικής δέσμευσης («technological lock-in»). Είναι, λοιπόν, κατ' αρχήν αμφίβολο κατά πόσον η κλασική έννοια του «tipping» μπορεί να είναι σχετική με την παρούσα υπόθεση.

Το μόνο που μπορεί να δημιουργηθεί στην αγορά κινητής τηλεφωνίας είναι αποτελέσματα δικτύου λόγω της διαφοροποίησης της εντός και εκτός δικτύου τιμολογιακής πολιτικής («tariff mediated network effects»). Βασική προϋπόθεση για την ύπαρξη αυτών των αποτελεσμάτων δικτύου είναι οι τιμές για κλήσεις εντός δικτύου να είναι χαμηλότερες από τις τιμές για κλήσεις εκτός δικτύου, έτσι ώστε όσοι καταναλωτές βρίσκονται στο ίδιο δίκτυο να επωφελούνται από χαμηλότερες τιμές για τις κλήσεις μεταξύ τους [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 9 – 10]. Αυτό είναι κατ' αρχήν, όπως έχει συμφωνήσει και η ίδια η Vodafone, επωφέλες για τους καταναλωτές [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ.10].

Υπενθυμίζουμε δε ότι τα αποτελέσματα δικτύου εν προκειμένω είναι περιορισμένα γιατί οι κύκλοι καλούντων είναι ως επί το πλείστον μικροί (όχι παραπάνω από πέντε άτομα) και μπορεί να μετακινηθούν εύκολα.

Στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας το 2007 – 2008 η διαφορά τιμής μεταξύ κλήσεων εκτός δικτύου και κλήσεων εντός δικτύου της Cosmote ήταν σχεδόν ίδια με την διαφορά τιμών για τις κλήσεις εκτός και εντός δικτύου της Vodafone. Συνεπώς δεν μπορεί να ισχυρίζεται η Vodafone ότι η επιτυχία της Cosmote έγκειτο στα αποτελέσματα δικτύου λόγω της διαφοροποίησης τιμολογιακής πολιτικής μεταξύ κλήσεων εντός και εκτός δικτύου, ειδικά όταν τα μερίδια των δύο εταιρών ήταν παραπλήσια. Περαιτέρω, όπως φαίνεται και από την Δεύτερη Έκθεση της AACS, αλλά και από την πιο πρόσφατη Τέταρτη Έκθεση της AACS, από το έτος 2010, δηλαδή από τότε που η Vodafone ισχυρίζεται ότι η πλάστιγγα της αγοράς είχε γείρει προς την Cosmote και ειδικά προς το What's Up, [...] [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 24]. Αυτό σημαίνει ότι καθόλου δεν υπήρξε κάποια «μαύρη τρύπα» η οποία «ρουφούσε» τους συνδρομητές όπως ισχυρίστηκε η Vodafone.

Εξάλλου, το «tipping» δεν είναι ένα μόνιμο φαινόμενο, αλλά μπορεί εύκολα να ανατραπεί με την εμφάνιση ενός εναλλακτικού προτύπου, μίας νέας γενιάς τεχνολογίας που αποδυναμώνει τα αποτελέσματα δικτύου και μπορεί να ανατρέψει πλήρως την προηγούμενη κατάσταση.

Ειδικά στην αγορά κινητής τηλεφωνίας η εξάλειψη των όποιων αποτελεσμάτων δικτύου είναι αναμενόμενη όταν εξαλειφθεί η διαφοροποίηση τιμολογιακής πολιτικής κλήσεων εντός και εκτός δικτύου ή/ και όταν αναπτύσσονται εναλλακτικές μέθοδοι οικονομικής επικοινωνίας οι οποίοι δεν προϋποθέτουν την ύπαρξη κοινού δικτύου, όπως π.χ. η επικοινωνία μέσω δεδομένων («data») αντί μέσω φωνητικών κλήσεων («voice») [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 19 – 21]. Η Δεύτερη Έκθεση AACS έχει αποδείξει ότι και οι δύο αυτοί παράγοντες είναι υπαρκτοί στην ελληνική, αγορά καθώς όλοι οι πάροχοι προσφέρουν οικονομικές διαδικτυακές («cross-net») προσφορές και υπηρεσίες OTT [Βλ. Τρίτη Έκθεση AACS, σ. 25 – 26]. Συνεπώς, όποια αποτελέσματα δικτύου μπορεί να υπήρχαν, έχουν ήδη αποδυναμωθεί.

Εν κατακλείδι, η καταγγελλόμενη επισημαίνει ότι είναι σαφές ότι η Cosmote δεν προέβη σε καμία κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης. Το προβάδισμά της στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας δεν είναι αποτέλεσμα καμίας αντισταγωνιστικής πρακτικής, αλλά, όπως αποδείχθηκε αναλυτικά ανωτέρω, αποτέλεσμα επιτυχημένων εμπορικών επιλογών και ανταγωνισμού με αξιοκρατικά μέσα. Τέτοιου είδους συνθήκες έντονου ανταγωνισμού είναι σαφώς επωφελείς για τους Έλληνες καταναλωτές καθώς κατέληξαν σε χαμηλότερες τιμές και καλύτερες επιλογές προϊόντων. Οι εμπορικές επιλογές της Cosmote ούτε έχουν σκοπό ούτε είναι σε θέση να περιορίσουν με αντισταγωνιστικό τρόπο τη Vodafone από την εγχώρια αγορά. Σύμφωνα με τα παραπάνω και δεδομένης της πλήρους απουσίας πραγματικών και νομικών επιχειρημάτων και της καταφανούς αδυναμίας θεμελίωσης μιας συνεκτικής, ξεκάθαρης και επαληθεύσιμης αντισταγωνιστικής βλάβης («theory of harm»), οι αιτιάσεις της καταγγέλλουσας περί κατάχρησης δεσπόζουσας θέσης θα πρέπει να απορριφθούν.

ΧΙ.3 Η εκτίμηση της ΕΕΤΤ

Κατά πάγια νομολογία το άρθρο 102 ΣΛΕΕ πρέπει να ερμηνευθεί υπό την έννοια ότι δεν αφορά μόνο την πρακτική που δύναται να προκαλέσει άμεση ζημία στους καταναλωτές [βλ., υπό την έννοια αυτή, ΔΕΕ C-468/06 έως C-478/06, Σωτ. Λέλος και Σία κ.λπ. Συλλογή 2008, σ. I-7139, σκ. 68, καθώς επίσης και Deutsche Telekom κατά Επιτροπής, προπαρατεθείσα, σκ. 180, ΔΕΕ C-209/10, Post Danmark, EU:C:2012:172, σκ. 20 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία και ΓενΔΕΕ T-336/07, Telefónica και Telefónica de España κατά Επιτροπής, EU:T:2012:172, σκ. 171], αλλά και τις πρακτικές που τους προκαλούν ζημία πλήττοντας τη λειτουργία του ανταγωνισμού. Μολονότι, πράγματι, το άρθρο 102 ΣΛΕΕ δεν απαγορεύει σε επιχείρηση να κατακτά, με τις δικές της ικανότητες, δεσπίζουσα θέση σε μια αγορά και μολονότι, κατά μείζονα λόγο, η διαπίστωση της υπάρξεως μιας τέτοιας δεσπίζουσας θέσεως δεν συνεπάγεται καθεαυτή καμία μομφή έναντι της οικείας επιχειρήσεως [βλ., υπό την έννοια αυτή, ΔΕΕ C-322/81, Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin κατά Επιτροπής, Συλλογή 1983, σ. 3461, σκ. 57, καθώς και ΔΕΕ C-395/96 P και C-396/96 P, Compagnie maritime belge transports κ.λπ. κατά Επιτροπής, Συλλογή 2000, σ. I-1365, σκ. 37], κατά πάγια ωστόσο νομολογία, η κατέχουσα δεσπίζουσα θέση επιχείρηση υπέχει ειδική ευθύνη να μη θίγει, με τη συμπεριφορά της, τον αποτελεσματικό και ανόθευτο ανταγωνισμό στην εσωτερική αγορά (βλ., υπό την έννοια αυτή, ΔΕΕ C-202/07 P, France Télécom κατά Επιτροπής, Συλλογή 2009, σ. I-2369, σκ. 105 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 24, ΔΕΕ C-413/14 P Intel κατά Επιτροπής, EU:C:2017:632, σκ. 135 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία).

Όσον αφορά τον καταχρηστικό χαρακτήρα τιμολογιακής πρακτικής, όπως η επίμαχη, επισημαίνεται ότι το άρθρο 102, δεύτερο εδάφιο, στοιχείο α', ΣΛΕΕ απαγορεύει ρητώς την άμεση ή έμμεση επιβολή, εκ μέρους της κατέχουσας δεσπίζουσα θέση επιχειρήσεως, μη δικαίων τιμών [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 25, ΓενΔΕΕ T-336/07, Telefónica και Telefónica de España κατά Επιτροπής, EU:T:2012:172, σκ. 173, ΓενΔΕΕ T-827/14 και T-851/14, Deutsche Telekom AG κατά Επιτροπής και Slovak Telekom a.s. κατά Επιτροπής, ECLI:EU:T:2018:929, σκ. 112].

Περαιτέρω, ο κατάλογος των καταχρηστικών πρακτικών που περιλαμβάνεται στο άρθρο 102 ΣΛΕΕ δεν είναι περιοριστικός, οπότε η απαρίθμηση των καταχρηστικών πρακτικών που περιέχεται σ' αυτή τη διάταξη δεν εξαντλεί τους τρόπους καταχρηστικής εκμεταλλεύσεως δεσπίζουσας θέσεως που απαγορεύονται από το δίκαιο της Ένωσης [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Telekom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 173, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 26, ΓενΔΕΕ T-336/07, Telefónica και Telefónica de España κατά Επιτροπής, EU:T:2012:172, σκ. 173].

Συγκεκριμένα, η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπίζουσας θέσεως την οποία απαγορεύει η διάταξη αυτή αποτελεί αντικειμενική έννοια η οποία αφορά τις συμπεριφορές κατέχουσας δεσπίζουσα θέση επιχειρήσεως οι οποίες, σε μια αγορά όπου, ακριβώς λόγω της παρουσίας της εν λόγω επιχειρήσεως, ο ανταγωνισμός είναι ήδη εξασθενημένος, έχουν ως αποτέλεσμα να κωλύεται η διατήρηση του υφισταμένου στην αγορά ανταγωνισμού ή η ανάπτυξή του,

λόγω της χρησιμοποίησης διαφορετικών μέσων από εκείνα που διέπουν τον συνήθη ανταγωνισμό μεταξύ των προσφερομένων από τους επιχειρηματίες προϊόντων ή υπηρεσιών [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 174 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 27, ΔΕΕ C-549/10 P, *Tomra Systems and Others* κατά Επιτροπής, EU:C:2012:221, σκ. 17 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία, ΓενΔΕΕ T-301/04, *Clearstream* κατά Επιτροπής, EU:T:2009:317, σκ. 140 και εκεί παρατιθέμενη νομολογία].

Προκειμένου να καθοριστεί αν η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση εκμεταλλεύθηκε καταχρηστικώς την εν λόγω θέση εφαρμόζοντας την τιμολογιακή της πολιτική, πρέπει να εκτιμάται το σύνολο των περιστάσεων και να εξετάζεται αν η πολιτική αυτή αποβλέπει στην αφαίρεση ή στον περιορισμό της δυνατότητας επιλογής του αγοραστή όσον αφορά τις πηγές εφοδιασμού του, στην παρεμπόδιση της εισόδου στην αγορά των ανταγωνιστών, στην εφαρμογή σε εμπορικούς συναλλασσόμενους άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές ή στην ενίσχυση της δεσπόζουσας θέσεως με νόθευση του ανταγωνισμού [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 175, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 28].

Η συμπίεση των περιθωρίων κέρδους προκύπτει από την απόκλιση μεταξύ των τιμών των παροχών χονδρικής και των τιμών των παροχών λιανικής και όχι από το επίπεδο των τιμών αυτών καθαυτές. Ειδικότερα, αυτή η συμπίεση μπορεί να προέλθει όχι μόνον από ασυνήθιστα χαμηλή τιμή λιανικής, αλλά και από ασυνήθιστα υψηλή τιμή χονδρικής [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 98]. Όπως έχει νομολογηθεί, είναι αυτή η συμπίεση των περιθωρίων κέρδους που, λόγω του ότι ενδέχεται να έχει ως αποτέλεσμα τον εκτοπισμό ανταγωνιστών που είναι τουλάχιστον εξίσου αποτελεσματικοί με την κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση, μπορεί, ελλείψει κάθε αντικειμενικής δικαιολογίας, να συνιστά, αυτή καθαυτήν, κατάχρηση υπό την έννοια του άρθρου 102 ΣΛΕΕ [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 183, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 31].

Πρέπει περαιτέρω να διευκρινιστεί ότι, δεδομένου ότι ο μη δίκαιος χαρακτήρας, υπό την έννοια του άρθρου 102 ΣΛΕΕ, μιας τιμολογιακής πρακτικής συνδέεται με την ίδια την ύπαρξη της συμπίεσης των περιθωρίων κέρδους και όχι με τη συγκεκριμένη απόκλισή τους, ουδόλως είναι αναγκαίο να αποδειχθεί ότι οι τιμές χονδρικής ή οι τιμές λιανικής είναι καθαυτές καταχρηστικές λόγω, αναλόγως της περιπτώσεως, του υπερβολικού ή εξοντωτικού χαρακτήρα τους [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 167 και 183, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 34].

Υπενθυμίζεται, συναφώς, ότι το Δικαστήριο έχει ήδη διευκρινίσει ότι το άρθρο 102 ΣΛΕΕ απαγορεύει, μεταξύ άλλων, σε κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση να προβαίνει σε τιμολογιακές πρακτικές οι οποίες παράγουν αποτελέσματα εκτοπισμού για τους εξίσου αποτελεσματικούς ανταγωνιστές της, υφιστάμενους ή μελλοντικούς [ΔΕΕ C-280/08 P,

Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 177, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 39].

Εκμεταλλεύεται, συνεπώς, καταχρηστικά τη δεσπόζουσα θέση της μια επιχείρηση η οποία εφαρμόζει μια πολιτική τιμών που αποσκοπεί στον εκτοπισμό από την αγορά των ανταγωνιστών που ενδεχομένως είναι εξίσου αποτελεσματικοί με αυτήν, αλλά, λόγω των μικρότερων οικονομικών δυνατοτήτων τους, δεν μπορούν να αντισταθούν στον ανταγωνισμό που τους επιβάλλεται [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 199, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 40].

Πάντως, η εκτίμηση της νομιμότητας της πολιτικής τιμών της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχειρήσεως πρέπει, κατ' αρχήν, να στηρίζεται σε κριτήρια σχετικά με τις τιμές, τα οποία βασίζονται στο κόστος με το οποίο επιβαρύνεται η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση και στη στρατηγική της [βλ. υπ' αυτή την έννοια, ΔΕΕ C-62/86, AKZO κατά Επιτροπής, Συλλογή 1991, σ. I-3359, σκ. 74, και France Télécom κατά Επιτροπής, προπαρατεθείσα, σκ. 108, ΔΕΕ C-52/09, *TeliaSonera Sverige*, EU:C:2011:83, σκ. 41, ΓενΔΕΕ T-336/07, *Telefónica και Telefónica de España* κατά Επιτροπής, EU:T:2012:172, σκ. 190. Βλ., επίσης, ΓενΔΕΕ T-271/03, *Deutsche Telekom* κατά Επιτροπής, EU:T:2008:101, σκ. 188, ΓενΔΕΕ συνεκδ. υποθ. T-827/14 και T-851/14, *Deutsche Telekom AG* κατά Επιτροπής και *Slovak Telekom a.s.* κατά Επιτροπής, ECLI:EU:T:2018:929, σκ. 228]. Έχει νομολογηθεί ότι «στον βαθμό που η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση καθορίζει τις τιμές της σε επίπεδο που καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος του κόστους διαθέσεως στο εμπόριο του προϊόντος ή της παροχής των εν λόγω υπηρεσιών, ένας εξίσου αποτελεσματικός με την επιχείρηση αυτή ανταγωνιστής έχει, κατ' αρχήν, τη δυνατότητα να ανταγωνιστεί τις τιμές αυτές, χωρίς να υποστεί μακροπρόθεσμα δυσβάστακτες ζημίες» [βλ. ΔΕΕ C-209/10, *Post Danmark*, EU:C:2012:172, σκ. 38].

Ειδικότερα, όσον αφορά τιμολογιακή πολιτική που καταλήγει στη συμπίεση των περιθωρίων κέρδους, η χρήση τέτοιων κριτηρίων ανάλυσης παρέχει τη δυνατότητα να εξακριβωθεί αν η επιχείρηση αυτή θα ήταν σε θέση να προσφέρει τις δικές της παροχές λιανικής στους τελικούς πελάτες χωρίς να υφίσταται ζημία, αν ήταν προηγουμένως υποχρεωμένη να καταβάλλει τις δικές της τιμές χονδρικής για τις ενδιάμεσες παροχές [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 201, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 42, ΓενΔΕΕ συνεκδ. υποθ. T-827/14 και T-851/14, *Deutsche Telekom AG* κατά Επιτροπής και *Slovak Telekom a.s.* κατά Επιτροπής, ECLI:EU:T:2018:929, σκ. 229].

Αν όμως η εν λόγω επιχείρηση δεν ήταν σε θέση να προσφέρει τις παροχές της χωρίς να υφίσταται ζημία, τούτο θα σήμαινε ότι οι ανταγωνιστές που ενδέχεται να αποκλειστούν λόγω της εφαρμογής της επίμαχης τιμολογιακής πρακτικής δεν θα μπορούσαν να θεωρηθούν ότι είναι λιγότερο αποτελεσματικοί απ' ό,τι η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση και ότι, συνεπώς, ο κίνδυνος του εκτοπισμού τους θα οφειλόταν σε νοθευμένο ανταγωνισμό. Συγκεκριμένα, ένας τέτοιος ανταγωνισμός δεν θα στηριζόταν αποκλειστικά στις αντίστοιχες ικανότητες των οικείων επιχειρήσεων [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 43].

Η προσέγγιση αυτή δικαιολογείται τοσούτω μάλλον που είναι επίσης σύμφωνη με τη γενική αρχή της ασφάλειας δικαίου, καθόσον, λαμβάνοντας υπόψη το κόστος της και τις τιμές της, η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση μπορεί να εκτιμήσει τη νομιμότητα των δικών της συμπεριφορών, σύμφωνα με την ιδιαίτερη ευθύνη την οποία υπέχει κατά το άρθρο 102 ΣΛΕΕ. Συγκεκριμένα, καίτοι επιχείρηση η οποία κατέχει δεσπόζουσα θέση γνωρίζει το δικό της κόστος και τα δικές της τιμές, δεν γνωρίζει κατ' αρχήν το κόστος και τις τιμές των ανταγωνιστών της [ΔΕΕ C-280/08 P, Deutsche Télécom κατά Επιτροπής, ECLI:EU:C:2010:603, σκ. 202, ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 44, ΓενΔΕΕ συνεκδ. υποθ. T-827/14 και T-851/14, Deutsche Telekom AG κατά Επιτροπής και Slovak Telekom a.s. κατά Επιτροπής, ECLI:EU:T:2018:929, σκ. 230].

Δεν μπορεί να αποκλειστεί ότι το κόστος και οι τιμές των ανταγωνιστών μπορούν να έχουν σημασία για την εξέταση της επίμαχης στην κύρια δίκη τιμολογιακής πρακτικής. Τούτο θα μπορούσε ιδίως να ισχύει όταν η διάρθρωση του κόστους της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχείρησης δεν μπορεί να προσδιοριστεί επακριβώς για αντικειμενικούς λόγους ή όταν η υπηρεσία που παρέχεται στους ανταγωνιστές συνίσταται στην απλή εκμετάλλευση μιας υποδομής της οποίας το κόστος παραγωγής έχει ήδη αποσβεσθεί, οπότε η πρόσβαση στην υποδομή αυτή δεν αντιπροσωπεύει πλέον κόστος για την κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση που να είναι συγκρίσιμο με το κόστος με το οποίο πρέπει να επιβαρυνθούν οι ανταγωνιστές της για να αποκτήσουν την πρόσβαση αυτή, ή ακόμα όταν το απαιτούν οι ειδικές συνθήκες του ανταγωνισμού στην αγορά λόγω, παραδείγματος χάριν, το γεγονός ότι το επίπεδο του κόστους της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχείρησης εξαρτάται ακριβώς από την πλεονεκτική από απόψεως ανταγωνισμού κατάσταση στην οποία τελεί η επιχείρηση αυτή λόγω της δεσπόζουσας θέσεως [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 45].

Επομένως, στο πλαίσιο της εκτιμήσεως του καταχρηστικού χαρακτήρα μιας τιμολογιακής πολιτικής που καταλήγει στη συμπίεση των περιθωρίων κέρδους, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη, κατ' αρχήν και κατά προτεραιότητα, οι τιμές και το κόστος της οικείας επιχείρησης στην αγορά των παροχών λιανικής. Μόνον όταν δεν είναι δυνατόν, λόγω των περιστάσεων, να γίνει αναφορά στις εν λόγω τιμές και στο ως άνω κόστος, πρέπει να εξετάζονται οι τιμές και το κόστος των ανταγωνιστών στην ίδια αυτή αγορά [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 46].

Περαιτέρω, καίτοι η εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ προϋποθέτει την ύπαρξη δεσμού μεταξύ της δεσπόζουσας θέσεως και της φερομένης ως καταχρηστικής συμπεριφοράς, ο οποίος συνήθως δεν υπάρχει όταν μια συμπεριφορά σε αγορά διαφορετική από την αγορά στην οποία υπάρχει δεσπόζουσα θέση παράγει αποτελέσματα στην ίδια αυτή αγορά, εντούτοις, όταν πρόκειται για αγορές διακεκριμένες μεν, αλλά συναφείς, ειδικές περιστάσεις μπορούν να δικαιολογήσουν εφαρμογή του άρθρου 102 ΣΛΕΕ σε συμπεριφορά διαπιστωθείσα στη συναφή αγορά, στην οποία δεν υφίσταται δεσπόζουσα θέση, και παράγουσα αποτελέσματα στην ίδια αυτή αγορά (βλ., υπ' αυτή την έννοια, ΔΕΕ C-311/84, CBEM, Συλλογή 1985, σ. 3261, σκ. 26, και Tetra Pak κατά Επιτροπής, προπαρατεθείσα, σκ. 27). Τέτοιες περιστάσεις μπορεί να υπάρχουν όταν η συμπεριφορά μιας επιχείρησης που

είναι καθετοποιημένη και κατέχει δεσπόζουσα θέση σε αγορά προηγούμενου σταδίου συνίσταται στην προσπάθεια εκτοπισμού των τουλάχιστον εξίσου αποτελεσματικών ανταγωνιστών στην αγορά επόμενου σταδίου, ιδίως μέσω της συμπίεσής των περιθωρίων κέρδους αυτών. Τέτοιες συμπεριφορές ενδέχεται πράγματι, ιδίως λόγω των στενών δεσμών μεταξύ των σχετικών αγορών, να έχουν ως αποτέλεσμα την αποδυνάμωση του ανταγωνισμού στην αγορά επόμενου σταδίου [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 87].

Σε μια τέτοια κατάσταση, ελλείψει οποιασδήποτε άλλης αντικειμενικής οικονομικής δικαιολογίας, η συμπεριφορά αυτή μπορεί να εξηγηθεί μόνο λόγω της προθέσεως της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχειρήσεως να εμποδίσει την ανάπτυξη του ανταγωνισμού στην αγορά επόμενου σταδίου και να ενισχύσει τη θέση της, ή ακόμα και να αποκτήσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά αυτή, χρησιμοποιώντας μέσα διαφορετικά από τις δικές της ικανότητες [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 88]. Κατά συνέπεια, ο καταχρηστικός χαρακτήρας μιας τιμολογιακής πρακτικής την οποία εφαρμόζει επιχείρηση που είναι καθετοποιημένη και κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής και η οποία οδηγεί στη συμπίεση των περιθωρίων κέρδους των ανταγωνιστών της επιχείρησής αυτής στην αγορά λιανικής προς τους τελικούς πελάτες δεν εξαρτάται από την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης της επιχείρησής αυτής στην τελευταία αυτή αγορά [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 89].

Επιχείρηση η οποία εφαρμόζει μια τιμολογιακή πρακτική η οποία συνεπάγεται συμπίεση των περιθωρίων κέρδους των ανταγωνιστών της δεν υφίσταται οπωσδήποτε ζημίες [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 99]. Ακόμη και αν υποθεθεί ότι για να συμπίεσει τα περιθώρια κέρδους των ανταγωνιστών της η δεσπόζουσα επιχείρηση πρέπει να υποστεί ζημίες, δεν μπορεί να απαιτείται η απόδειξη της δυνατότητας ανακτήσεως των ενδεχόμενων αυτών ζημιών προκειμένου να αποδειχθεί η ύπαρξη καταχρήσεως [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 100]. Συγκεκριμένα, η δυνατότητα εκτοπισμού των ανταγωνιστών από την αγορά δεν εξαρτάται ούτε από το γεγονός ότι η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση υφίσταται ζημίες ούτε από το ότι η εν λόγω επιχείρηση είναι σε θέση να ανακτήσει τις ζημίες της, αλλά εξαρτάται μόνον από την απόκλιση μεταξύ των τιμών που εφαρμόζει στις σχετικές αγορές η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση, απόκλιση η οποία μπορεί ενδεχομένως να προκαλέσει ζημίες όχι στην κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση, αλλά στους ανταγωνιστές της [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 101]. Τέλος, αν υποθεθεί παρ' όλ' αυτά ότι η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση εφαρμόζει στην αγορά λιανικής μια τιμή τόσο χαμηλή ώστε οι πωλήσεις της να προκαλούν ζημίες, πέραν του ότι μια τέτοια συμπεριφορά θα μπορούσε να αποτελεί αυτοτελή μορφή καταχρήσεως συνισταμένης στην εφαρμογή εξοντωτικών τιμών, το Δικαστήριο έχει εν πάση περιπτώσει ήδη αποκλείσει ότι, ακόμα και σε μια τέτοια περίπτωση, η απόδειξη της δυνατότητας ανακτήσεως των ζημιών που προκλήθηκαν συνεπεία της εκ μέρους της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχειρήσεως εφαρμογής τιμών χαμηλότερων από ένα ορισμένο επίπεδο κόστους συνιστά αναγκαία προϋπόθεση για να αποδειχθεί ο καταχρηστικός χαρακτήρας μιας τέτοιας πολιτικής τιμών [βλ., υπ' αυτή την έννοια, απόφαση France Télécom κατά Επιτροπής, προπαρατεθείσα, σκ. 110].

Επομένως, προκειμένου να καθοριστεί αν η επίμαχη τιμολογιακή πρακτική είναι καταχρηστική, δεν έχει σημασία το αν η κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να ανακτήσει τις ζημίες που τυχόν υπέστη συνεπεία της εφαρμογής της πρακτικής αυτής [ΔΕΕ C-52/09, Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, ECLI:EU:C:2011:83, σκ. 103].

Σύμφωνα με το ΔΕΕ (Υπόθεση Deutsche Telecom, σκέψη 169), καταχρηστική συμπίεση τιμής υφίσταται, όταν η διαφορά ανάμεσα στις τιμές χονδρικής που χρεώνει του πελάτες η δεσπόζουσα επιχείρηση και τις τιμές λιανικής που εφαρμόζει, είναι **αρνητική ή ανεπαρκής για την κάλυψη του ειδικού κόστους των προϊόντων της δεσπόζουσας επιχείρησης για την παροχή των δικών της υπηρεσιών**, κατά τρόπο ώστε να μην επιτρέπει στους **εξίσου αποτελεσματικούς της ανταγωνιστές, να την ανταγωνιστούν**.

Εν προκειμένω το ΔΕΕ υιοθέτησε το κριτήριο του **εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή** με την επισήμανση ότι, για λόγους ασφάλειας δικαίου, το σχετικό μέτρο κόστους, δυνάμει του οποίου θα εφαρμοστεί το ως άνω κριτήριο είναι το **κόστος της ίδιας της δεσπόζουσας επιχείρησης**⁸⁷.

Ωστόσο, όταν αυτό δεν είναι δυνατόν, λόγω των περιστάσεων, πρέπει να εξετάζονται οι τιμές και το κόστος των ανταγωνιστών στην ίδια αυτή αγορά⁸⁸.

Εξάλλου είναι νομικά αδιάφορο εάν ο προμηθευτής δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση και στην αγορά επόμενου σταδίου.

Η Επιτροπή εξέτασε την ύπαρξη ή μη συμπίεσης περιθωρίου λαμβάνοντας υπόψη τις απόψεις των εταιρειών, τα σχετικά στοιχεία που κατατέθηκαν από αυτές, καθώς και στοιχεία που συλλέγει η ίδια στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της από την κείμενη νομοθεσία.

XI.3.1 Σχετικά με το εφαρμοστέο μέτρο αναφοράς για την εξέταση της ύπαρξης ή μη συμπίεσης περιθωρίου

Ένα βασικό βήμα της εξέτασης σχετικά με την ύπαρξη ή μη συμπίεσης περιθωρίου είναι ο προσδιορισμός του μέτρου αναφοράς που θα χρησιμοποιηθεί δηλαδή εάν θα γίνει το τεστ του εξίσου αποδοτικού παρόχου ή κάποιο άλλο τεστ.

Σύμφωνα με την Ανακοίνωση της Επιτροπής «Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις» (παράγραφοι 23-27) (δικές μας υπογραμμίσεις) (δικές μας υπογραμμίσεις):

«23. Οι παράγοντες των παραγράφων 23 έως 27 ισχύουν σε συμπεριφορές αποκλεισμού με βάση τις τιμές. Ο έντονος ανταγωνισμός ως προς τις τιμές είναι εν γένει επωφελής για τους πελάτες. Για να προλάβει τον αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό, η Επιτροπή θα παρεμβαίνει

⁸⁷ Οπ.παρ. σκέψη 202.

⁸⁸ Οπ. παρ. TeliaSonerea, σκέψη 46

συνήθως μόνο όταν η σχετική συμπεριφορά έχει ήδη παρακωλύσει ή είναι ικανή να παρακωλύει τον ανταγωνισμό από άλλες ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις οι οποίες θεωρούνται εξίσου αποτελεσματικές με τη δεσπόζουσα επιχείρηση. 24. Ωστόσο, η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι σε ορισμένες περιπτώσεις **ένας λιγότερο αποτελεσματικός ανταγωνιστής μπορεί επίσης να ασκήσει πίεση η οποία θα πρέπει να ληφθεί υπόψη όταν εξετάζεται εάν μια συγκεκριμένη συμπεριφορά που βασίζεται στις τιμές οδηγεί σε αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό. Η Επιτροπή θα εξετάζει με μη στατικά κριτήρια τις πιέσεις αυτές, δεδομένου ότι εάν δεν υπήρχε μια καταχρηστική πρακτική ο ανταγωνιστής αυτός θα μπορούσε να επωφελείται από πλεονεκτήματα που συνδέονται με τη ζήτηση, όπως αποτελέσματα δικτύου και εκμάθησης, τα οποία τείνουν να αυξάνουν την αποτελεσματικότητά του».**

25. Για να προσδιοριστεί εάν ένας υποθετικός ανταγωνιστής που είναι το ίδιο αποτελεσματικός με τη δεσπόζουσα επιχείρηση θα ήταν πιθανό να αποκλειστεί με την επίμαχη συμπεριφορά, η Επιτροπή θα εξετάζει τα οικονομικά στοιχεία που συνδέονται με το κόστος και τις τιμές πωλήσεως, και ιδίως εάν η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση ακολουθεί πολιτική τιμολόγησης κάτω του κόστους. Αυτό απαιτεί την ύπαρξη αρκούντως αξιόπιστων στοιχείων. Εάν διατίθενται τα στοιχεία αυτά, η Επιτροπή θα χρησιμοποιεί τις πληροφορίες για το κόστος της ίδιας της δεσπόζουσας επιχείρησης. Εάν δεν διατίθενται αξιόπιστες πληροφορίες για το κόστος αυτό, η Επιτροπή δύναται να χρησιμοποιήσει τα στοιχεία κόστους των ανταγωνιστών ή άλλα ανάλογα αξιόπιστα στοιχεία.

26. Τα σημεία αναφοράς για το κόστος που είναι πιθανό να χρησιμοποιεί η Επιτροπή είναι το μέσο αποφεύξιμο κόστος (ΜΑΚ) και το μέσο μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος (ΜΜΕΚ)¹⁸⁾⁸⁹. **Η μη κάλυψη του ΜΑΚ υποδηλώνει ότι η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση θυσιάζει βραχυπρόθεσμα κέρδη και ότι ένα αποτελεσματικός ανταγωνιστής δεν μπορεί να εξυπηρετήσει τους σχετικούς πελάτες χωρίς να υποστεί ζημία. Το ΜΜΕΚ είναι συνήθως υψηλότερο από το ΜΑΚ, διότι σε αντίθεση με το ΜΑΚ (το οποίο περιλαμβάνει μόνο το σταθερό κόστος που προέκυψε στη διάρκεια της υπό εξέταση περιόδου), το ΜΜΕΚ περιλαμβάνει το σταθερό κόστος που προέκυψε για το συγκεκριμένο προϊόν πριν από την περίοδο κατά τη διάρκεια της οποίας έλαβε χώρα η εικαζόμενη καταχρηστική συμπεριφορά. Η μη κάλυψη του ΜΜΕΚ δείχνει ότι η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση δεν καλύπτει όλα τα (αναλογούντα) σταθερά κόστη παραγωγής του εξεταζόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας και ότι ένας εξίσου αποτελεσματικός ανταγωνιστής θα είχε αποκλειστεί από την αγορά.**

⁸⁹ Το μέσο αποφεύξιμο κόστος είναι ο μέσος όρος του κόστους που θα μπορούσε να είχε αποφευχθεί εάν η επιχείρηση δεν είχε παράξει μια συγκεκριμένη ποσότητα (πρόσθετης) παραγωγής που εν προκειμένω αποτελεί αντικείμενο της εικαζόμενης καταχρηστικής συμπεριφοράς. Στις περισσότερες περιπτώσεις το ΜΑΚ και το μέσο μεταβλητό κόστος (ΜΜΚ) είναι ίσα, δεδομένου ότι συχνά πρόκειται απλώς για μεταβλητά κόστη που μπορούν να αποφευχθούν. Το μέσο μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος είναι ο μέσος όρος όλων των κοστών (μεταβλητών και σταθερών) στα οποία υποβάλλεται μια επιχείρηση για την παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος. Το ΜΜΕΚ και το μέσο συνολικό κόστος (ΜΣΚ) είναι ικανοποιητικά υποκατάστατα μεταξύ τους, και είναι ίσα στην περίπτωση επιχείρησης που παράγει ένα μόνο προϊόν. Εάν οι επιχειρήσεις που παράγουν πολλά προϊόντα έχουν οικονομίες κλίμακας, το ΜΜΕΚ θα είναι χαμηλότερο από το ΜΣΚ για κάθε μεμονωμένο προϊόν, δεδομένου ότι τα πραγματικά κοινά κόστη δεν λαμβάνονται υπόψη για τον υπολογισμό του ΜΜΕΚ. Στην περίπτωση πολλαπλών προϊόντων, όλα τα κόστη που θα μπορούσαν να είχαν αποφευχθεί με τη μη παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή φάσματος προϊόντων δεν θεωρούνται ως κοινά κόστη. Στις περιπτώσεις που τα κοινά κόστη είναι σημαντικά, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την εκτίμηση της ικανότητας αποκλεισμού εξίσου αποτελεσματικών ανταγωνιστών.

27. Εάν τα στοιχεία δείχνουν σαφώς ότι ένας εξίσου αποτελεσματικός ανταγωνιστής μπορεί να ανταγωνιστεί ουσιαστικά τη συμπεριφορά τιμολόγησης της δεσπόζουσας επιχείρησης, η Επιτροπή θα συνάγει κατ' αρχήν ότι η συμπεριφορά τιμολόγησης της δεσπόζουσας επιχείρησης δεν είναι πιθανό να έχει επιζήμιες επιπτώσεις στον αποτελεσματικό ανταγωνισμό και, κατά συνέπεια, στους καταναλωτές, και ως εκ τούτου, δεν θα παρέμβει. Εάν αντίθετα τα στοιχεία δείχνουν ότι οι τιμές που χρεώνονται από την δεσπόζουσα επιχείρηση θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε αποκλεισμό εξίσου αποτελεσματικών ανταγωνιστών, τότε η Επιτροπή **θα ενσωματώσει την παράμετρο αυτή στη γενική εκτίμηση του αντιανταγωνιστικού αποκλεισμού (βλ. τμήμα Β ανωτέρω), λαμβάνοντας υπόψη και άλλα συναφή ποσοτικά και/ή ποιοτικά στοιχεία.**»

Σύμφωνα με την υποσημείωση 19 στην παράγραφο 27 της ανωτέρω Ανακοίνωσης αναφέρεται:

«Για να εφαρμοστούν αυτά τα σημεία αναφοράς για το κόστος μπορεί να είναι επίσης απαραίτητο να εξεταστούν τα έσοδα και το κόστος της επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση και των ανταγωνιστών της σε ένα ευρύτερο πλαίσιο. Μπορεί να μην επαρκεί η εκτίμηση του αν η τιμή ή τα έσοδα καλύπτουν το κόστος για την εν λόγω παραγωγή, αλλά μπορεί να είναι απαραίτητο να εξεταστούν τα επαυξητικά έσοδα στην περίπτωση που η συμπεριφορά της επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση επηρεάζει αρνητικά τα έσοδά της σε άλλες αγορές ή από άλλα προϊόντα. Με τον ίδιο τρόπο, στην περίπτωση αγορών με δύο πλευρές μπορεί επίσης να είναι απαραίτητο να εξετάζονται τα έσοδα και το κόστος και των δύο πλευρών συγχρόνως.»

Το ΔΕΚ, στην υπόθεση **TeliaSonera⁹⁰ (δικές μας υπογραμμίσεις)**, έκρινε ότι μία προσαρμογή του κόστους της δεσπόζουσας επιχείρησης μπορεί να είναι κατάλληλη «υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις και συγκεκριμένα: «.45. Κατόπιν της διευκρινίσεως αυτής, δεν μπορεί να αποκλειστεί ότι το κόστος και οι τιμές των ανταγωνιστών μπορούν να έχουν σημασία για την εξέταση της επίμαχης στην κύρια δίκη τιμολογιακής πρακτικής. Τούτο θα μπορούσε ιδίως να ισχύει όταν η διάρθρωση του κόστους της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχειρήσεως δεν μπορεί να προσδιοριστεί επακριβώς για αντικειμενικούς λόγους ή όταν η υπηρεσία που παρέχεται στους ανταγωνιστές συνίσταται στην απλή εκμετάλλευση μιας υποδομής της οποίας το κόστος παραγωγής έχει ήδη αποσβεσθεί, οπότε η πρόσβαση στην υποδομή αυτή δεν αντιπροσωπεύει πλέον κόστος για την κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση που να είναι συγκρίσιμο με το κόστος με το οποίο πρέπει να επιβαρυνθούν οι ανταγωνιστές της για να αποκτήσουν την πρόσβαση αυτή, ή ακόμα όταν το απαιτούν οι ειδικές συνθήκες του ανταγωνισμού στην αγορά λόγω, παραδείγματος χάριν, του γεγονότος ότι **το επίπεδο του κόστους της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχειρήσεως εξαρτάται ακριβώς από την πλεονεκτική από απόψεως ανταγωνισμού κατάσταση στην οποία τελεί η επιχείρηση αυτή λόγω της δεσπόζουσας θέσεως**».

⁹⁰ Υπόθ. C-52/09 Konkurrensverket κατά TeliaSonera Sverige AB, Συλλογή 2011, σ. I-527, σκέψεις 45-46

Επίσης, στην πρόσφατη απόφαση του ΔΕΕ αναφορικά με την υπόθεση **Post Danmark II**⁹¹ αναφέρεται στα σημεία 59-62 (δικές μας υπογραμμίσεις):

59. Εντούτοις, σε μια περίπτωση όπως αυτή της υπόθεσης της κύριας δίκης, χαρακτηριστικά της οποίας είναι ότι η επιχείρηση με τη δεσπόζουσα θέση κατέχει πολύ σημαντικό μερίδιο της αγοράς και απολαύει διαρθρωτικών πλεονεκτημάτων ιδίως χάρη στο εκ του νόμου μονοπώλιο της επί του 70 % των ταχυδρομικών αποστολών στην αγορά αυτή, η εφαρμογή του κριτηρίου του εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή στερείται νοήματος, **εφόσον η δομή της αγοράς καθιστά πρακτικά αδύνατη την εμφάνιση εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή.**

60. Επιπλέον, σε μια αγορά όπως αυτή της υπόθεσης της κύριας δίκης, η οποία είναι δύσκολα προσβάσιμη λόγω της ύπαρξης σημαντικών προσκομμάτων, η παρουσία ενός λιγότερο αποτελεσματικού ανταγωνιστή θα μπορούσε να εντείνει την ανταγωνιστική πίεση στην αγορά και, ως εκ τούτου, να λειτουργήσει περιοριστικά σε σχέση με τη συμπεριφορά της κατέχουσας δεσπόζουσα θέση επιχείρησης.

61. Το κριτήριο του εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή πρέπει, λοιπόν, να θεωρείται ως ένα μεταξύ περισσοτέρων εργαλείων στο πλαίσιο της εξέτασης της ενδεχόμενης ύπαρξης καταχρηστικής εκμετάλλευσης μέσω της εφαρμογής συστήματος εκπτώσεων.

62. Κατά συνέπεια, στο τρίτο και στο τέταρτο εδάφιο του πρώτου ερωτήματος πρέπει να δοθεί η απάντηση ότι η εφαρμογή του κριτηρίου του εξίσου αποτελεσματικού ανταγωνιστή δεν αποτελεί εκ των ων ουκ άνευ προϋπόθεση για να διαπιστωθεί ότι συγκεκριμένο σύστημα εκπτώσεων είναι καταχρηστικό από την άποψη του άρθρου 82 ΕΚ. Σε μια περίπτωση, μάλιστα, όπως αυτή της υπόθεσης της κύριας δίκης, η εφαρμογή του εν λόγω κριτηρίου στερείται νοήματος.»

Λαμβάνοντας υπ' όψιν την προπαρατεθείσα νομολογία και σύμφωνα με την Ανακοίνωση της Επιτροπής «Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις» [παράγραφοι 23-27], καθώς και τη δομή της αγοράς παροχής υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, όπως αναλύεται ανωτέρω, η οποία χαρακτηρίζεται μεταξύ άλλων από την παρουσία τριών παρόχων εκ των οποίων οι δύο ξεκίνησαν να δραστηριοποιούνται σε αυτή την αγορά σχεδόν ταυτόχρονα⁹², ο δε τρίτος (καταγγελλόμενη) εισήλθε στην αγορά πέντε χρόνια αργότερα, καθώς και το γεγονός ότι το έτος 2007, έτος που σύμφωνα με την καταγγελία της εταιρείας Vodafone η Cosmote ξεκίνησε να καταχράται τη δεσπόζουσα θέση της, [...], η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι το κριτήριο του εξίσου αποτελεσματικού παρόχου είναι καταρχήν το πλέον κατάλληλο ως μέτρο αναφοράς της ύπαρξης συμπίεσης περιθωρίου για την υπό εξέταση υπόθεση.

Εντούτοις, λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι η διαφοροποίηση των on-net/off-net τιμών σε συνδυασμό με τη μεγαλύτερη συνδρομητική βάση του παρόχου με δεσπόζουσα θέση

⁹¹ ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ (δεύτερο τμήμα) της 6ης Οκτωβρίου 2015 C-23/14 Post Danmark A/S κατά Konkurrenserådet, ECLI:EU:C:2015:651

⁹² Πρώτα ξεκίνησαν να δραστηριοποιούνται η Wind (1993) και η Vodafone (1993) και μετά από 5 περίπου χρόνια η Cosmote (1998), 100% θυγατρική του τότε κρατικού μονοπωλίου της ΟΤΕ ΑΕ. Σημειώνεται ότι η άδεια κινητής της Cosmote είχε ληφθεί από την μητρική της ΟΤΕ ΑΕ, το 1995 και εν συνεχεία μεταβιβάστηκε στην Cosmote το 1998.

στην κατάντη αγορά λιανικής, μπορεί, κατά περίπτωση (σύμφωνα με τα αναφερόμενα στη συνέχεια), να οδηγήσει σε αποτελέσματα δικτύου για τον εν λόγω πάροχο τα οποία δεν μπορεί να τα έχει κάποιος άλλος πάροχος που δραστηριοποιείται στην αγορά, η ΕΕΤΤ κρίνει ότι στην εν λόγω υπόθεση είναι καταρχήν εύλογο να γίνουν προσαρμογές στο προφίλ κίνησης του παρόχου με δεσπόζουσα θέση στην αγορά λιανικής.

Το επόμενο βήμα είναι να αποφασιστεί βάσει ποιου παρόχου θα πρέπει να γίνει η προσαρμογή στο ισοζύγιο κίνησης. Για παράδειγμα, στην περίπτωση ενός νεοεισερχόμενου παρόχου το προφίλ κίνησης θα αποτελέιτο από πολύ χαμηλό ποσοστό on-net κλήσεων. Δεδομένου ότι σκοπός των κανόνων ανταγωνισμού της ΕΕ είναι η προστασία της ανταγωνιστικής διαδικασίας και όχι των μεμονωμένων ανταγωνιστών (οι οποίοι ενδέχεται να μην είναι εξίσου αποτελεσματικοί με την κατέχουσα δεσπόζουσα θέση επιχείρηση), η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η προσαρμογή στο ισοζύγιο κίνησης βάσει του σχετικού προφίλ της Vodafone, μπορεί να γίνει αποδεκτή και να ενταχθεί στο τεστ συμπίεσης περιθωρίου που θα εφαρμόσει η ΕΕΤΤ. Σημειώνεται ότι στο τεστ ΕΕΟ1 η Vodafone προτείνει προσαρμογή στο ισοζύγιο κίνησης βάσει του δικού της σχετικού προφίλ.

Σχετικά με την ανάγκη προσαρμογής - λόγω οικονομιών κλίμακος που απολαμβάνει η εταιρεία με δεσπόζουσα θέση στην κατάντη αγορά λιανικής - του δικτυακού και του λιανικού κόστους της Cosmote κατά τη διεξαγωγή του τεστ συμπίεσης περιθωρίου, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι κάτι τέτοιο δεν είναι εύλογο δεδομένης της δομής της αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνταν κατά το χρόνο των πραγματικών περιστατικών της υπόθεσης τρεις ΠΔΚ με καθετοποιημένη δομή.

XI.3.1.1 Προϊόντα λιανικής τα οποία είναι σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν στον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου

Αναφορικά με τα προϊόντα λιανικής τα οποία είναι σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν στον έλεγχο συμπίεσης περιθωρίου, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, στην παρούσα υπόθεση, δεδομένου του ότι η υπό κρίση συμπεριφορά της υψηλής διαφοροποίησης των on-net/off-net τιμών εντοπίζεται κυρίως στο προϊόν What's up [Η εν λόγω προσέγγιση, ακολουθείται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Βλ. Απόφαση Ευρ. Επιτροπής, Υπόθεση COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica, παρ. 386-387] και του ότι σε περίπτωση συμπίεσης περιθωρίου στο προϊόν What's up (η οποία θα μπορούσε να επιδοτείται από άλλα προϊόντα κινητής τηλεφωνίας), η οποία μπορεί να συνδυαστεί με περαιτέρω αύξηση της διείσδυσης του εν λόγω προϊόντος και θα μπορούσε να έχει ως αποτέλεσμα μελλοντικά αρνητικό περιθώριο συνολικά.

Δεδομένου ότι το προϊόν What's up δεν έχει μία συγκεκριμένη τιμή αλλά ανάλογα με τη χρήση που κάνει κάθε συνδρομητής μπορεί να πληρώνει συνολικά διαφορετικό ποσό ανά μήνα, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η εξέταση δεν πρέπει να γίνει σε επίπεδο τιμής μεμονωμένης υπηρεσίας ή μεμονωμένου πακέτου, αλλά συνολικά για το προϊόν What's up δηλαδή λαμβάνοντας υπόψη τα συνολικά έσοδα και τα συνολικά κόστη αυτού από όλους τους

συνδρομητές. Σημειώνεται ότι αυτή την προσέγγιση ακολουθούν και οι δυο εταιρείες στα τεστ που υπέβαλαν.

XI.3.1.2 Κοστολογικό πρότυπο

Οι παράγραφοι 25 της Ανακοίνωσης της Επιτροπής «Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις» αναφέρουν:

«25. Για να προσδιοριστεί εάν ένας υποθετικός ανταγωνιστής που είναι το ίδιο αποτελεσματικός με τη δεσπόζουσα επιχείρηση θα ήταν πιθανό να αποκλειστεί με την επίμαχη συμπεριφορά, η Επιτροπή θα εξετάζει τα οικονομικά στοιχεία που συνδέονται με το κόστος και τις τιμές πωλήσεως, και ιδίως εάν η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση ακολουθεί πολιτική τιμολόγησης κάτω του κόστους. [...]. 26. Τα σημεία αναφοράς για το κόστος που είναι πιθανό να χρησιμοποιεί η Επιτροπή είναι το μέσο αποφεύξιμο κόστος (ΜΑΚ) και το μέσο μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος (ΜΜΕΚ). Η μη κάλυψη του ΜΑΚ υποδηλώνει ότι η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση θυσιάζει βραχυπρόθεσμα κέρδη και ότι ένα αποτελεσματικός ανταγωνιστής δεν μπορεί να εξυπηρετήσει τους σχετικούς πελάτες χωρίς να υποστεί ζημία. Το ΜΜΕΚ είναι συνήθως υψηλότερο από το ΜΑΚ, διότι σε αντίθεση με το ΜΑΚ (το οποίο περιλαμβάνει μόνο το σταθερό κόστος που προέκυψε στη διάρκεια της υπό εξέταση περιόδου), το ΜΜΕΚ περιλαμβάνει το σταθερό κόστος που προέκυψε για το συγκεκριμένο προϊόν πριν από την περίοδο κατά τη διάρκεια της οποίας έλαβε χώρα η εικαζόμενη καταχρηστική συμπεριφορά. Η μη κάλυψη του ΜΜΕΚ δείχνει ότι η επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση δεν καλύπτει όλα τα (αναλογούντα) σταθερά κόστη παραγωγής του εξεταζόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας και ότι ένας εξίσου αποτελεσματικός ανταγωνιστής θα είχε αποκλειστεί από την αγορά .

Το μέσο αποφεύξιμο κόστος είναι ο μέσος όρος του κόστους που θα μπορούσε να είχε αποφευχθεί εάν η επιχείρηση δεν είχε παράξει μια συγκεκριμένη ποσότητα (πρόσθετης) παραγωγής που εν προκειμένω αποτελεί αντικείμενο της εικαζόμενης καταχρηστικής συμπεριφοράς. Στις περισσότερες περιπτώσεις το ΜΑΚ και το μέσο μεταβλητό κόστος (ΜΜΚ) είναι ίσα, δεδομένου ότι συχνά πρόκειται απλώς για μεταβλητά κόστη που μπορούν να αποφευχθούν. Το μέσο μακροπρόθεσμο επαυξητικό κόστος είναι ο μέσος όρος όλων των κοστών (μεταβλητών και σταθερών) στα οποία υποβάλλεται μια επιχείρηση για την παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος. Το ΜΜΕΚ και το μέσο συνολικό κόστος (ΜΣΚ) είναι ικανοποιητικά υποκατάστατα μεταξύ τους, και είναι ίσα στην περίπτωση επιχείρησης που παράγει ένα μόνο προϊόν. Εάν οι επιχειρήσεις που παράγουν πολλά προϊόντα έχουν οικονομίες κλίμακας, το ΜΜΕΚ θα είναι χαμηλότερο από το ΜΣΚ για κάθε μεμονωμένο προϊόν, δεδομένου ότι τα πραγματικά κοινά κόστη δεν λαμβάνονται υπόψη για τον υπολογισμό του ΜΜΕΚ. Στην περίπτωση πολλαπλών προϊόντων, όλα τα κόστη που θα μπορούσαν να είχαν αποφευχθεί με τη μη παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή φάσματος προϊόντων δεν θεωρούνται ως κοινά κόστη. Στις περιπτώσεις που τα κοινά κόστη είναι σημαντικά, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την εκτίμηση της ικανότητας αποκλεισμού εξίσου αποτελεσματικών ανταγωνιστών. Για να εφαρμοστούν αυτά τα σημεία

αναφοράς για το κόστος μπορεί να είναι επίσης απαραίτητο να εξεταστούν τα έσοδα και το κόστος της επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση και των ανταγωνιστών της σε ένα ευρύτερο πλαίσιο. Μπορεί να μην επαρκεί η εκτίμηση του αν η τιμή ή τα έσοδα καλύπτουν το κόστος για την εν λόγω παραγωγή, αλλά μπορεί να είναι απαραίτητο να εξεταστούν τα επαυξητικά έσοδα στην περίπτωση που η συμπεριφορά της επιχείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση επηρεάζει αρνητικά τα έσοδά της σε άλλες αγορές ή από άλλα προϊόντα. Με τον ίδιο τρόπο, στην περίπτωση αγορών με δύο πλευρές μπορεί επίσης να είναι απαραίτητο να εξετάζονται τα έσοδα και το κόστος και των δύο πλευρών συγχρόνως.»

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η χρήση του κοστολογικού προτύπου MMEK είναι η πλέον κατάλληλη. Επιπλέον, ειδικά για τις κατηγορίες κόστους που τα κοινά κόστη είναι σημαντικά (πχ δικτυακό κόστος), η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι το σχετικό κοινό κόστος θα πρέπει να ληφθεί υπόψη κατά την εξέταση της συμπίεσης περιθωρίου.

XI.3.1.3 Μεθοδολογία εξέτασης περιθωρίου (period-by-period vs discounted cash flow ("DCF"))

Η ανά περίοδο προσέγγιση (period-by-period), η οποία χρησιμοποιείται και από τις δύο εταιρείες, περιλαμβάνει τη σύγκριση ανά έτος των εσόδων και του κόστους μίας επιχείρησης, όπως αυτά εξάγονται από τις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Δεδομένου ότι και οι δύο εταιρείες χρησιμοποιούν την ανά περίοδο εξέταση και ότι η χρήση της προσέγγισης DCF έχει εξεταστεί σε περιπτώσεις προϊόντων που βρίσκονται υπό ανάπτυξη (π.χ. ευρυζωνικά προϊόντα στα πρώτα χρόνια ανάπτυξης της ευρυζωνικότητας), η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι η προσέγγιση της εξέτασης του περιθωρίου ανά έτος είναι η πλέον κατάλληλη για την εν λόγω εξέταση.

XI.3.1.4 Προσδιορισμός εσόδων που θα χρησιμοποιηθούν στο τεστ

Λιανικά έσοδα

Δεδομένου ότι, σύμφωνα με όσα αναφέραμε ανωτέρω, σε ένα τεστ συμπίεσης περιθωρίου πρέπει να λαμβάνονται υπόψη οι τιμές λιανικής που χρεώνει ο πάροχος με δεσπόζουσα θέση προκειμένου να εξεταστεί κατά πόσο αυτές μπορούν να αναπαραχθούν από έναν άλλο πάροχο που δραστηριοποιείται στην αγορά, η ΕΕΤΤ έχει συλλέξει από την Cosmote έσοδα λιανικής για το πακέτο What's up. Τα εν λόγω έσοδα για τα έτη 2007-2012 ισούνται με τα ποσά που έχει συμπεριλάβει η RBB στον Πίνακα 52 ως «Revenues from Telecommunication Services». Τα ως άνω έσοδα χρησιμοποιούνται από την ΕΕΤΤ σε όλα τα τεστ που διενήργησε η ΕΕΤΤ (τεστ χωρίς προσαρμογές και τεστ με προσαρμογή στο προφίλ κίνησης)

Σημειώνεται ότι την ίδια προσέγγιση υιοθετεί και η Vodafone και στα τρία τεστ που διενεργεί, αλλά επειδή δεν έχει πρόσβαση στα στοιχεία της Cosmote το ποσό που χρησιμοποιεί στα τεστ βασίζεται σε δικές τις εκτιμήσεις αναφορικά με τα λιανικά έσοδα της Cosmote.

Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα λιανικά έσοδα που χρησιμοποιήθηκαν από την ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου που διεξάγει, καθώς και η αντίστοιχη εκτίμηση

της Vodafone. Σημειώνεται ότι η εκτίμηση της Vodafone δεν αφορά ημερολογιακό έτος αλλά οικονομικό έτος Απρίλιο έτους x – Μάρτιο έτους x+1.

Πίνακας 65:

Λιανικά έσοδα Cosmote

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EETT-Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vodafone	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...] ⁹³

Χονδρικά έσοδα (έσοδα διασύνδεσης) – τεστ ΕΕΟ

Πέρα από τα λιανικά έσοδα από τους συνδρομητές What's up που εισπράττει η Cosmote, εισπράττει επίσης χονδρικά έσοδα διασύνδεσης από τους λοιπούς παρόχους (σταθερούς, κινητούς, εξωτερικού) για τερματισμό κλήσεων και SMS σε συνδρομητές What's up. Τα εν λόγω έσοδα λαμβάνονται υπόψη στην εξέταση της συμπίεσης περιθωρίου. Η Vodafone έχει προβεί σε εκτίμηση αυτών και η Cosmote στην γραμμή «Revenues from Interconnection» έχει προσδιορίσει το σχετικό ποσό που αφορά το What's up. Επίσης στο 1^ο και 2^ο κείμενο της RBB αναφέρεται το μερίδιο της συνολικής κίνησης εισερχομένων κλήσεων προπληρωμένης τηλεφωνίας/What's Up (βλ Πίνακας 66 που ακολουθεί).

Πίνακας 66

Μερίδιο συνολικής κίνησης εισερχομένων κλήσεων προπληρωμένης τηλεφωνίας και What's Up, 2007-2012

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Προπληρωμένη τηλεφωνία	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
What's Up	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

A) Χονδρικά έσοδα (έσοδα διασύνδεσης – από φωνητικές κλήσεις)

Η ΕΕΤΤ λαμβάνοντας υπόψη τη συνολική εισερχόμενη κίνηση φωνής της Cosmote που συλλέγει σε τακτικά χρονικά διαστήματα στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της ως Ρυθμιστικής Αρχής στην αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών, καθώς και τα ποσοστά που αναφέρονται στον ως άνω Πίνακας 66 προσδιόρισε την εισερχόμενη κίνηση φωνής που αφορά το What's

⁹³ Αφορά το εξάμηνο Απρίλιο-Σεπτέμβριο.

υρ. Στην συνέχεια πολλαπλασίασε την εν λόγω κίνηση με το κάθε έτος ισχύον τέλος τερματισμού⁹⁴. Το τέλος τερματισμού για το 2007 είναι 0,1112⁹⁵ €/λεπτό, για το 2008 είναι 0,0996⁹⁶ €/λεπτό, για το 2009 είναι 0,0786 €/λεπτό, για το 2010 είναι 0,0624 €/λεπτό, για το 2011 είναι 0,0495 €/λεπτό, για το 2012 είναι 0,0412 €/λεπτό⁹⁷.

Β) Χονδρικά έσοδα (έσοδα διασύνδεσης – από SMS)

Πέρα από τα έσοδα διασύνδεσης που εισπράττει η Cosmote για τις φωνητικές κλήσεις που τερματίζουν σε συνδρομητές What's up, η Cosmote εισπράττει και έσοδα διασύνδεσης για τα SMS που τερματίζουν στους συνδρομητές What's up. Η Vodafone δεν έχει υποβάλει σχετική εκτίμηση για τα εν λόγω έσοδα του What's up. Επίσης η Cosmote δεν έχει υποβάλει στοιχεία για το μερίδιο της συνολικής κίνησης εισερχομένων SMS προπληρωμένης τηλεφωνίας/What's Up. Επιπροσθέτως η ΕΕΤΤ δεν έχει στη διάθεση της στοιχεία για την συνολικά εισερχόμενη κίνηση SMS της Cosmote καθώς δεν την συλλέγει όπως συλλέγει την εισερχόμενη κίνηση φωνής.

Προκειμένου η ΕΕΤΤ να προσδιορίσει τη συνολική εισερχόμενη κίνηση της Cosmote από SMS θα βασιστεί στα στοιχεία που έχουν υποβάλλει οι άλλοι 2 πάροχοι (WIND και Vodafone) για τα SMS που εκκινούν από το δίκτυο τους και τερματίζουν στο δίκτυο της Cosmote. Η συγκεκριμένη προσέγγιση μπορεί να υποτιμήσει σε έναν μικρό βαθμό τα έσοδα της Cosmote, καθώς δεν λαμβάνονται υπόψη έσοδα από SMS που εκκινούν στο εξωτερικό. Αν και η εταιρεία Wind έχει υποβάλλει, στο πλαίσιο της υπό εξέταση υπόθεσης, ξεχωριστά τα SMS που τερματίζουν σε Vodafone και Cosmote, η εταιρεία Vodafone παρείχε συνολικά τον αριθμό των SMS που τερματίζουν σε ΕΚΤ στην Ελλάδα. Η ΕΕΤΤ προκειμένου να εκτιμήσει τον αριθμό των SMS που εκκινούν από την Vodafone και τερματίζουν στην Cosmote πολλαπλασίασε τον συνολικό αριθμό SMS που εκκινούν από την Vodafone με την αναλογία των SMS της WIND που τερματίζουν στην Cosmote. [...]. Η ως ανω μεθοδολογία εκτίμησης ακολουθήθηκε για τα έτη 2009-2012 για τα οποία η WIND είχε προσκομίσει ξεχωριστά τα SMS που τερματίζουν σε Vodafone και Cosmote. Για τα έτη 2007-2008 κατά τα οποία η πληροφορία αναφορικά με τα SMS είναι πολύ περιορισμένη από την πλευρά της WIND, η ΕΕΤΤ εκτίμησε τη συνολική εισερχόμενη κίνηση της Cosmote από SMS λαμβάνοντας υπόψη την εκτίμηση για το 2009 και την ποσοστιαία μεταβολή των SMS προς άλλα εθνικά δίκτυα κινητής τηλεφωνίας (off-net mobile) της Vodafone μεταξύ των ετών 2007-2009.

Μετά την εκτίμηση της συνολικής εισερχόμενης κίνησης της Cosmote από SMS, η ΕΕΤΤ, δεδομένου ότι δεν είχε στη διάθεση της το μερίδιο της συνολικής κίνησης εισερχομένων SMS What's Up, έκρινε ότι η χρήση του αντίστοιχου μεριδίου συνολικής κίνησης εισερχομένων

⁹⁴ Το τέλος τερματισμού ορίζεται από την ΕΕΤΤ ως τιμή οροφής. Βάσει των στοιχείων που έχει στη διάθεση της η ΕΕΤΤ η Cosmote εφαρμόζει κάθε χρόνο τέλος τερματισμού ίσο με την τιμή οροφής.

⁹⁵ Έχει προκύψει μεσοσταθμικά, βάσει των μηνών εφαρμογής, των 2 τελών που εφαρμόστηκαν από την Cosmote εντός του 2007.

⁹⁶ Έχει προκύψει μεσοσταθμικά, βάσει των μηνών εφαρμογής, των 2 τελών που εφαρμόστηκαν από την Cosmote εντός του 2008

⁹⁷ Έχει προκύψει μεσοσταθμικά, βάσει των μηνών εφαρμογής, των 3 τελών που εφαρμόστηκαν από την Cosmote εντός του 2012

κλήσεων What's up μπορεί κατά αναλογία να χρησιμοποιηθεί για την εκτίμηση των εισερχομένων SMS What's Up.

Τέλος, για την εκτίμηση των χονδρικών εσόδων του What's Up από εισερχόμενα SMS, η ΕΕΤΤ πολλαπλασίασε τον εκτιμώμενο αριθμό των εισερχομένων SMS του What's Up με [...] που είναι το τέλος τερματισμού που χρεώνεται από τις εταιρίες για τον τερματισμό SMS.

Γ) Συνολικά χονδρικά έσοδα (έσοδα διασύνδεσης – από κλήσεις και SMS)

Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα χονδρικά έσοδα διασύνδεσης που χρησιμοποιήθηκαν από την ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου, ο σχετικός υπολογισμός της Cosmote και η αντίστοιχη εκτίμηση της Vodafone. Σημειώνεται ότι η εκτίμηση της Vodafone δεν αφορά ημερολογιακό έτος αλλά οικονομικό έτος Απρίλιο έτους x – Μάρτιο έτους x+1.

Πίνακας 67 Χονδρικά έσοδα Cosmote

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EETT	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vodafone ⁹⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...] ⁹⁹

Χονδρικά έσοδα (έσοδα διασύνδεσης) – τεστ με προσαρμογή του προφίλ κίνησης ¹⁰⁰

Στην περίπτωση προσαρμογής του προφίλ κίνησης προκειμένου να ληφθεί υπόψη η χαμηλότερη συνδρομητική βάση του CU¹⁰¹ θα επηρεαστεί τόσο το κόστος της Cosmote λόγω της υψηλότερης off-net εξερχόμενης κίνησης όσο τα χονδρικά της έσοδα από διασύνδεση λόγω της διαφορετικής εισερχόμενης κίνησης ανά συνδρομητή. Προκειμένου να προσδιορίσει τα χονδρικά της έσοδα από διασύνδεση του What's up προσαρμόζοντας το προφίλ κίνησης σύμφωνα με το προϊόν CU της Vodafone, η ΕΕΤΤ προέβη στους ακόλουθους υπολογισμούς:

[..]¹⁰²

Από τους ως άνω υπολογισμούς προέκυψαν οι ακόλουθες εκτιμήσεις για τα χονδρικά έσοδα του προϊόντος What's up της Cosmote.

Πίνακας 68 Εκτιμήσεις ΕΕΤΤ αναφορικά με τα χονδρικά έσοδα του προϊόντος What's up της Cosmote

⁹⁸ Από το αρχείο της Vodafone φαίνεται ότι δεν λαμβάνει υπόψη της τα χονδρικά έσοδα από SMS.

⁹⁹ Αφορά το εξάμηνο Απρίλιο-Σεπτέμβριο.

¹⁰⁰ [...].

¹⁰¹ Όπως αναλύεται και στην ενότητα XI.3.1.5 αναφορικά με τα κόστη διασύνδεσης, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι για τις προσαρμογές βάσει προφίλ κίνησης θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν προγράμματα αντίστοιχα με το προϊόν What's up της Cosmote (δηλ. προγράμματα κοινότητας) και όχι το σύνολο της καρτοκινητής της Vodafone. [...].

¹⁰² [...]

(χιλ. ευρώ)	2007 ¹⁰³	2008	2009	2010	2011	2012
EETT		[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Σημειώνεται ότι η Vodafone δεν έχει προβεί σε τέτοια εκτίμηση, ενώ η Cosmote, αν και στα κείμενα της περιγράφει τη μεθοδολογία που ακολουθεί, δεν παρουσιάζει τον υπολογισμό των χονδρικών εσόδων βάσει της προσαρμογής στο προφίλ κίνησης.

Έσοδα από συσκευές

Η Cosmote περιλαμβάνει στον Πίνακα 64 μία κατηγορία “Revenues from Merchandize Sold” η οποία η EETT υποθέτει ότι αφορά συσκευές-εξοπλισμό που αγοράζουν οι πελάτες What’s up της Cosmote. Η EETT θεωρεί ότι η εν λόγω κατηγορία εσόδων δεν πρέπει να συμπεριληφθεί στην εν λόγω εξέταση γιατί οι συσκευές και ο εξοπλισμός δεν ανήκουν στην εξεταζόμενη αγορά.

XI.3.1.5 Προσδιορισμός κόστους που χρησιμοποιήθηκε στο τεστ

Στις υπο-ενότητες που ακολουθούν παρουσιάζονται αναλυτικά οι διάφορες κατηγορίες κόστους που εισήχθησαν στην υπό εξέταση συμπίεση περιθωρίου. Η Cosmote στον Πίνακα 64 που περιλαμβάνεται ανωτέρω στους ισχυρισμούς της παρουσιάζει τα σχετικά ποσά ανά κατηγορία κόστους. Για την πλειοψηφία των κατηγοριών η Cosmote έχει συμπεριλάβει στα κείμενα που έχει καταθέσει ανάλυση σχετικά με τον τρόπο προσδιορισμού των εξόδων που αφορούν το What’s up. Η Vodafone έχει προβεί σε κάποια εκτίμηση - βάσει των στοιχείων που έχει αυτή στη διάθεση της - του ποσού για κάποιες κατηγορίες κόστους του What’s up. Όπως αναφέρεται αναλυτικά και στη συνέχεια η Vodafone παρέλειψε στην εξέταση της να συμπεριλάβει κάποιες κατηγορίες κόστους. Επίσης στις κατηγορίες κόστους που συμπεριέλαβε απαιτήθηκε επανυπολογισμός του κόστους με βάση τα πραγματικά στοιχεία της Cosmote (πχ κίνηση What’s up) δεδομένου ότι η Vodafone δεν έχει στη διάθεση της τέτοια στοιχεία.

Η EETT για όσες κατηγορίες κόστους είχε στη διάθεσή της στοιχεία προκειμένου να προσδιορίσει το σχετικό ποσό που πρέπει να εισαχθεί στο μοντέλο προέβη η ίδια στη σχετική άσκηση υπολογισμού τόσο στις περιπτώσεις που διαφωνούσε με την προσέγγιση της Cosmote, όσο και προκειμένου να ελέγξει τον σχετικό υπολογισμό της Cosmote. Σημειώνεται ότι οι κατηγορίες κόστους για τις οποίες η EETT δεν προέβη σε σχετικό επανυπολογισμό, ελλείψει στοιχείων, στις οποίες συμπεριέλαβε στην εξέταση της τη σχετική εκτίμηση της Cosmote, αντιπροσωπεύουν συνολικά ένα μικρό ποσοστό¹⁰⁴ του συνολικού κόστους της Cosmote.

Κόστος διασύνδεσης – τεστ ΕΕΟ

¹⁰³ Για το 2007 η EETT δεν προβαίνει σε υπολογισμούς με προσαρμογή του προφίλ κίνησης γιατί η Vodafone δεν έχει δώσει αναλυτικά στοιχεία για το CU για το 2007. [...]

¹⁰⁴ Για παράδειγμα [...] % για το 2010, [...] % για το 2011 και [...] % 2012.

Προκειμένου οι συνδρομητές What's up της Cosmote, να επικοινωνούν με συνδρομητές άλλων δικτύων (κινητής, σταθερής και εξωτερικού), καταβάλλουν έξοδα διασύνδεσης (τόσο για υπηρεσίες φωνής όσο και για υπηρεσίες SMS). Τα εν λόγω κόστη χαρακτηρίζονται ως μεταβλητά κόστη δεδομένου ότι χρεώνονται ανά λεπτό ομιλίας/SMS. Η ΕΕΤΤ, στο πλαίσιο της υπόθεσης, έχει συλλέξει αναλυτικά στοιχεία για τον συνολικό όγκο κάθε κατηγορίας κλήσεων και SMS¹⁰⁵ από συνδρομητές WU. Η ΕΕΤΤ, λαμβάνοντας υπόψη αυτούς τους όγκους και τα σχετικά τέλη τερματισμού κινητής (χωριστά για φωνή και SMS), σταθερής¹⁰⁶ (μόνο για φωνή) και εξωτερικού¹⁰⁷ εκτίμησε το κόστος διασύνδεσης για εκτός δικτύου κλήσεις και SMS που θα πρέπει να καταβάλει η Cosmote για τους συνδρομητές What's up.

Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα κόστη διασύνδεσης που χρησιμοποιήθηκαν από την ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου, ο σχετικός υπολογισμός της Cosmote και η αντίστοιχη εκτίμηση της Vodafone. Σημειώνεται ότι η εκτίμηση της Vodafone δεν αφορά ημερολογιακό έτος αλλά οικονομικό έτος Απρίλιο έτους x – Μάρτιο έτους x+1.

Πίνακας 69 Κόστη διασύνδεσης Cosmote

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EETT ¹⁰⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

¹⁰⁵ Για τα SMS, αν και το αίτημα της ΕΕΤΤ ήταν να δοθούν αναλυτικά ανα κατηγορία, η Cosmote για τα έτη 2007-2010 δεν έδωσε την αιτούμενη ανάλυση. Η ΕΕΤΤ προέβει σε εκτίμηση των SMS ανα κατηγορία λαμβάνοντας υπόψη είτε τον συνολικό αριθμό SMS και την ανάλυση αυτών συνολικά για την εταιρεία Cosmote είτε τον συνολικό αριθμό SMS και την ανάλυση σε μεταγενέστερα έτη (ειδικά για έτη στα οποία δεν είναι διαθέσιμη η ανάλυση των SMS σε επίπεδο εταιρείας).

¹⁰⁶ Σύμφωνα με τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της η ΕΕΤΤ, η Cosmote [...]. Προκειμένου η ΕΕΤΤ να προσδιορίσει το τέλος τερματισμού σταθερής με το οποίο θα εκτιμήσει το σχετικό κόστος διασύνδεσης έλαβε υπόψη της: (α) τα τέλη τερματισμού σταθερής ανά έτος για τον ΟΤΕ (χωριστά για single και double) και τους εναλλακτικούς παρόχους, (β) τα μερίδια αγοράς ανά έτος του ΟΤΕ και των εναλλακτικών παρόχων σε γραμμές σταθερής πρόσβασης ως εκτίμηση του ποσοστού της κίνησης που τερματίζει στον ΟΤΕ και σε εναλλακτικούς αντίστοιχα και (γ) το ποσοστό της κίνησης του 2012 της Cosmote που τερματίζει σε επίπεδο single και double ως εκτίμηση του ποσοστού της κίνησης της Cosmote που τερματίζει στα δύο αυτά επίπεδα για όλη την περίοδο 2007-2012. Σύμφωνα με αυτούς τους υπολογισμούς τα τέλη σταθερής που πολλαπλασιάστηκαν με την κίνηση προς σταθερά των συνδρομητών What's up διαμορφώνονται ως εξής: 2007= [...] €/λεπτό, 2008= [...] €/λεπτό, 2009=[...]€/λεπτό, 2010=[...]€/λεπτό, 2011=[...]€/λεπτό και 2012=[...]€/λεπτό.

¹⁰⁷ Για τις κλήσεις εξωτερικού η ΕΕΤΤ εκτίμησε το τέλος τερματισμού προς κλήσεις στο εξωτερικό βάσει των στοιχείων που συλλέγει από την Cosmote για κίνηση και έξοδα εξερχόμενης διεθνούς κίνησης από τα ερωτηματολόγια διασύνδεσης. Τα εν λόγω στοιχεία αφορούν το σύνολο της εταιρείας. Σύμφωνα με αυτά τα στοιχεία το μέσο κόστος διασύνδεσης για κλήσεις εξωτερικού (το οποίο χρησιμοποιήθηκε στους υπολογισμούς του κόστους διασύνδεσης που περιγράφονται ανωτέρω) είναι 2009=[...]€/λεπτό, 2010=[...]€/λεπτό, 2011= [...]€/λεπτό και 2012=[...]€/λεπτό. Για τα έτη 2007 και 2008 λόγω έλλειψης σχετικών στοιχείων χρησιμοποιήθηκε το μέσο κόστος του 2009. Για τα SMS εξωτερικού γίνεται η υπόθεση ότι το κόστος διασύνδεσης τους είναι διπλάσιο το αντίστοιχο του εθνικού, ήτοι [...] €/SMS. Λόγω του χαμηλού όγκου των SMS εξωτερικού, η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι πιθανή απόκλιση του πραγματικού τέλους θα έχει μικρή επίπτωση στο τελικό αποτέλεσμα. Για παράδειγμα, εάν το τέλος τερματισμού SMS εξωτερικού ήταν [...] (δηλαδή 3 φορές πάνω από το εθνικό), το περιθώριο στο τεστ συμπίεσης του 2010 θα μειωνόταν κατά [...]%. Αντίστροφα, εάν ήταν το ίδιο με το εθνικό, ήτοι [...] το περιθώριο στο τεστ συμπίεσης του 2010 θα αυξανόταν κατά [...]%.

¹⁰⁸ Τα ποσά της ΕΕΤΤ δεν περιλαμβάνουν κόστη διασύνδεσης λόγω εισερχόμενων κλήσεων περιαγωγής. Η ΕΕΤΤ συμπεριλαμβάνει αυτά τα κόστη παρακάτω στους υπολογισμούς της για τα κόστη περιαγωγής. Η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι τα εν λόγω κόστη περιλαμβάνονται στα κόστη διασύνδεσης των οικονομικών καταστάσεων της Cosmote

Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vodafone ¹⁰⁹	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...] ¹¹⁰

Κόστος διασύνδεσης – τεστ με προσαρμογή στο προφίλ κίνησης

Η ΕΕΤΤ για να εκτιμήσει το κόστος διασύνδεσης λαμβάνοντας υπόψη προσαρμογές στο προφίλ κίνησης προχώρησε στα ακόλουθα βήματα:

[...]¹¹¹

Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα κόστη διασύνδεσης που χρησιμοποιήθηκαν από την ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου που διεξείγαγε και η αντίστοιχη εκτίμηση της Vodafone. Η Cosmote εάν και στα κείμενα της RBB περιγράφει τον τρόπο που κάνει τη σχετική προσαρμογή δεν παραθέτει ξεχωριστά νούμερα για τα κόστη διασύνδεσης μετά την προσαρμογή στο προφίλ κίνησης. Σημειώνεται ότι η εκτίμηση της Vodafone δεν αφορά ημερολογιακό έτος αλλά οικονομικό έτος Απρίλιο έτους x – Μάρτιο έτους x+1.

Πίνακας 70: Κόστη διασύνδεσης Cosmote

(χιλ. ευρώ)	2007 ¹¹²	2008	2009	2010	2011	2012
EETT		[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vodafone ¹¹³	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...] ¹¹⁴

[...].

Χονδρικό κόστος περιαγωγής

Οι συνδρομητές What's up όταν ταξιδεύουν στο εξωτερικό και χρησιμοποιούν το κινητό τους δημιουργούν κόστη χονδρικής περιαγωγής στην Cosmote. Τα εν λόγω κόστη χαρακτηρίζονται ως μεταβλητά κόστη δεδομένου ότι χρεώνονται ανά λεπτό ομιλίας/SMS/MB από τις εταιρείες του εξωτερικού που αναλαμβάνουν να εξυπηρετήσουν τις κλήσεις, SMS κλπ αυτών όταν ταξιδεύουν. Η Vodafone στα τεστ που διεξάγει δεν παρουσιάζει τέτοια κόστη διακριτά. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι τα εν λόγω κόστη πρέπει να ληφθούν υπόψη στη δοκιμασία συμπίεσης που διενεργεί δεδομένου ότι αντιστοιχούν σε υπηρεσίες που έχουν λάβει οι συνδρομητές What's up και τα λιανικά έσοδα από αυτές περιλαμβάνονται στα συνολικά λιανικά έσοδα από συνδρομητές What's up. Η Cosmote έχει δώσει κάποια εκτίμηση του ποσού των χονδρικών εξόδων περιαγωγής που αντιστοιχούν στο What's up. Σύμφωνα με το β' κείμενο της RBB (ενότητα 3.1), η κατανομή του συνολικού κόστους περιαγωγής σε συνδρομητές προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας ή "What's up" γίνεται χρησιμοποιώντας τη συνολική κίνηση περιαγωγής που αφορά συνδρομητές προπληρωμένης κινητής τηλεφωνίας ή "What's up" αντίστοιχα. Επίσης από τους Πίνακες 9 και 10 του β' κειμένου της RBB μπορεί να

¹⁰⁹ Από το αρχείο της Vodafone φαίνεται ότι δεν λαμβάνει υπόψη της τα κόστη διασύνδεσης από SMS

¹¹⁰ Αφορά το εξάμηνο Απρίλιο-Σεπτέμβριο 2012.

¹¹¹ [...]

¹¹² [...].

¹¹³ Από το αρχείο της Vodafone φαίνεται ότι δεν λαμβάνει υπόψη της τα κόστη διασύνδεσης από SMS

¹¹⁴ Αφορά το εξάμηνο Απρίλιο-Σεπτέμβριο.

συναχθεί το συμπέρασμα ότι η κατανομή δεν γίνεται βάσει της κίνησης περιαγωγής αλλά των συνδρομητών που χρησιμοποιούν υπηρεσίες περιαγωγής.

Η ΕΕΤΤ λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της προέβη σε εκτίμηση του χονδρικού κόστους περιαγωγής που αφορά το what's up.

Ειδικότερα, η ΕΕΤΤ είχε στη διάθεση της τα εξής στοιχεία:

α. Συνολικά χονδρικά κόστη περιαγωγής από τις οικονομικές καταστάσεις της Cosmote τα οποία αφορούν το σύνολο των συνδρομητών της εταιρείας. Τα εν λόγω κόστη αφορούν τις υπηρεσίες εξερχόμενων κλήσεων, SMS και χρήσης δεδομένων και δεν αφορούν τις εισερχόμενες κλήσεις που χρεώνονται όταν κάποιος ταξιδεύει στο εξωτερικό.

β. Συνολική κίνηση εισερχόμενων κλήσεων περιαγωγής που αφορά όλους τους συνδρομητές. Δεδομένου ότι για αυτές τις κλήσεις υπάρχει χρέωση διεθνούς διασύνδεσης, η ΕΕΤΤ θεώρησε ότι πολλαπλασιάζοντας το μέσο κόστος διεθνούς διασύνδεσης με τη συνολική κίνηση εισερχόμενων κλήσεων περιαγωγής θα διαθέτει μία εκτίμηση του συνολικού κόστους που προκύπτει για την εξυπηρέτηση των εισερχόμενων κλήσεων περιαγωγής. Η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι στις οικονομικές καταστάσεις της Cosmote το εν λόγω κόστος περιλαμβάνεται στο κόστος διασύνδεσης.

γ. Συνολικά λιανικά έσοδα από υπηρεσίες περιαγωγής που λαμβάνουν όλοι οι συνδρομητές της Cosmote.

δ. Συνολικά λιανικά έσοδα από υπηρεσίες περιαγωγής που λαμβάνουν όλοι οι συνδρομητές What's up της Cosmote.

Ένας εύλογος τρόπος εκτίμησης του χονδρικού κόστους περιαγωγής που αφορά τους συνδρομητές What's up είναι να υπολογιστεί η αναλογία του συνολικού κόστους περιαγωγής (σημεία α' & β' ανωτέρω) επί των συνολικών λιανικών εσόδων περιαγωγής (σημείο γ' ανωτέρω) και στη συνέχεια να πολλαπλασιαστεί η αναλογία με τα λιανικά έσοδα περιαγωγής από What's up (σημείο δ' ανωτέρω).

Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα κόστη περιαγωγής που χρησιμοποιήθηκαν από την ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου που διεξάγει και ο σχετικός υπολογισμός της Cosmote.

Πίνακας 71 Κόστη περιαγωγής

(χιλ. ευρώ)	2007 ¹¹⁵	2008	2009	2010	2011	2012
ΕΕΤΤ ¹¹⁶	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

¹¹⁵ Για το 2007 δεν έχουμε στοιχεία για να το εκτιμήσουμε. Χρησιμοποιούμε την εκτίμηση της ΕΕΤΤ για το 2008.

¹¹⁶ Τα ποσά της ΕΕΤΤ περιλαμβάνουν και κόστη διασύνδεσης λόγω εισερχόμενων κλήσεων περιαγωγής. Η ΕΕΤΤ συμπεριλαμβάνει αυτά τα κόστη στους συγκεκριμένους υπολογισμούς της για τα κόστη περιαγωγής. Η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι τα εν λόγω κόστη περιλαμβάνονται στα κόστη διασύνδεσης των οικονομικών καταστάσεων της Cosmote.

Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι από το κείμενο της RBB δεν είναι ξεκάθαρη η μεθοδολογία της Cosmote για τα κόστη περιαγωγής και ότι η μεθοδολογία που ακολούθησε η ίδια, όπως περιγράφηκε ανωτέρω, εκτιμά με εύλογο τρόπο τα κόστη περιαγωγής του What's up επειδή λαμβάνει υπόψη της τα κόστη για κάθε είδος υπηρεσίας περιαγωγής που λαμβάνουν οι συνδρομητές What's up.

Χονδρικό κόστος για υπηρεσίες περιεχομένου

Οι συνδρομητές What's up πραγματοποιούν κλήσεις και στέλνουν SMS σε αριθμούς προστιθέμενης αξίας/σύντομους κωδικούς (κλήσεις προς μη γεωγραφικούς αριθμούς). Για κάποιες από αυτές τις κλήσεις η Cosmote πληρώνει έξοδα στους παρόχους περιεχομένου. Τα εν λόγω κόστη χαρακτηρίζονται ως μεταβλητά κόστη δεδομένου ότι χρεώνονται ανά λεπτό ομιλίας/SMS/κλήση. Η Vodafone στα τεστ που διεξάγει δεν παρουσιάζει τέτοια κόστη διακριτά. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι τα εν λόγω κόστη πρέπει να ληφθούν υπόψη στη δοκιμασία συμπίεσης που διενεργεί δεδομένου ότι αντιστοιχούν σε υπηρεσίες που έχουν λάβει οι συνδρομητές What's up και τα λιανικά έσοδα από αυτές περιλαμβάνονται στα συνολικά λιανικά έσοδα από συνδρομητές What's up. Η Cosmote έχει δώσει κάποια εκτίμηση του ποσού των χονδρικών εξόδων για υπηρεσίες περιεχομένου που αντιστοιχούν στο What's up στη γραμμή Expenses from 3rd Party Data Content. Η ΕΕΤΤ λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία που έχει στη διάθεση εκτίμησε τα εν λόγω κόστη.

Ειδικότερα, η ΕΕΤΤ έχει στη διάθεση της τα εξής στοιχεία:

α. Συνολικά χονδρικά κόστη για παρόχους περιεχομένου από τις οικονομικές καταστάσεις της Cosmote τα οποία αφορούν το σύνολο των συνδρομητών της εταιρείας.

β. Συνολικά λιανικά έσοδα για κλήσεις/SMS προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που πραγματοποιούν όλοι οι συνδρομητές της Cosmote.

γ. Συνολικά λιανικά έσοδα για κλήσεις/SMS προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που πραγματοποιούν όλοι οι συνδρομητές What's up της Cosmote.

Η ΕΕΤΤ για να εκτιμήσει το χονδρικό κόστος για παρόχους περιεχομένου που αφορά τους συνδρομητές What's up υπολόγισε την αναλογία του συνολικού κόστους για παρόχους περιεχομένου (σημείο α' ανωτέρω) επί των συνολικών λιανικών εσόδων από κλήσεις/SMS προς μη γεωγραφικούς αριθμούς (σημείο β' ανωτέρω) και στη συνέχεια πολλαπλασίασε την αναλογία με τα λιανικά έσοδα από κλήσεις/SMS προς μη γεωγραφικούς αριθμούς από What's up (σημείο γ' ανωτέρω).

Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα κόστη για κλήσεις/SMS προς μη γεωγραφικούς αριθμούς που χρησιμοποιήθηκαν από την ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου και ο σχετικός υπολογισμός της Cosmote.

Πίνακας 72 Κόστη για κλήσεις/SMS προς μη γεωγραφικούς αριθμούς

(χιλ. ευρώ)	2007 ¹¹⁷	2008	2009	2010	2011	2012
-------------	---------------------	------	------	------	------	------

¹¹⁷ Για το 2007 δεν έχουμε στοιχεία για να το εκτιμήσουμε. Χρησιμοποιούμε την εκτίμηση της ΕΕΤΤ για το 2008.

EETT	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Δεδομένου ότι η Cosmote περιλαμβάνει απλά την εκτίμηση του κόστους και όχι την περιγραφή του τρόπου προσδιορισμού του, προκειμένου να καθίσταται εφικτός ο έλεγχος της ακρίβειας αυτού, η ΕΕΤΤ στα τεστ συμπίεσης που διενήργησε συμπεριέλαβε τη δική της εκτίμηση αναφορικά με το ως άνω κόστος.

Δικτυακό κόστος

Ένα σημαντικό τμήμα του κόστους για την παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας είναι το δικτυακό κόστος. Το δικτυακό κόστος συνδέεται με το εξοπλισμό που απαιτείται για την ανάπτυξη δικτύου κινητής τηλεφωνίας (αποσβέσεις και κόστος κεφαλαίου) καθώς και με τα λειτουργικά κόστη που συνδέονται με τη λειτουργία του δικτύου κινητής τηλεφωνίας (πχ μισθοδοσία τεχνικού προσωπικού, κόστη συντήρησης).

Υπολογισμοί Vodafone

Σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλε η Vodafone το Ιούνιο του 2013:

Το δικτυακό κόστος ανά λεπτό προκύπτει με βάση κοστολογικό μοντέλο παρόμοιο με αυτό που υπέβαλλε η Vodafone στην ΕΕΤΤ στα πλαίσια του Λογιστικού Διαχωρισμού. Η βασική υπόθεση είναι ότι τα κόστη της Cosmote είναι καθ' όλη την εξεταζόμενη περίοδο ίσα με το [...] των αντίστοιχων της Vodafone τείνοντας στο οριακό κόστος, όπως αυτό ορίστηκε πρόσφατα από την ΕΕΤΤ μέσω του μοντέλου LRIC.

Το δικτυακό κόστος ανά MB προκύπτει από το δικτυακό κόστος ανά λεπτό θεωρώντας ότι ο λόγος λεπτό/MB ισούται με 0.5.

Επιπλέον στο excel που υπέβαλε η Vodafone τον Ιούνιο του 2013 αναφέρεται ότι το [...] % του δικτυακού κόστους της Vodafone είναι σταθερό, ενώ το [...] % του δικτυακού κόστους της Vodafone είναι μεταβλητό. Από το ίδιο excel φαίνεται ότι το δικτυακό κόστος της Vodafone ανά λεπτό ομιλίας εκτιμάται σύμφωνα με τον Πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 73 Εκτιμήσεις Vodafone για το δικτυακό κόστος της Vodafone ανά λεπτό ομιλίας

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13 up to Sep
Δικτυακό κόστος Vodafone ανά λεπτό ομιλίας	[...]€/λεπτό	[...] €/λεπτό	[...]€/λεπτό	[...] €/λεπτό	[...] €/λεπτό	[...] €/λεπτό

Το δικτυακό κόστος ανά MB εκτιμάται, λαμβάνοντας υπόψη τη θεώρηση ότι ο λόγος λεπτό/MB ισούται με 0.5, στο διπλάσιο των ως άνω ποσών.

Από το excel που κατέθεσε η Vodafone προκύπτει ότι, η Vodafone, λαμβάνοντας υπόψη το δικό της δικτυακό κόστος ανά λεπτό ομιλίας, καθώς και τα αναφερόμενα ανωτέρω ποσοστά

σταθερού και μεταβλητού κόστους [...], εκτιμά ότι το δικτυακό κόστος ανά λεπτό ομιλίας της Cosmote είναι σύμφωνα με τον Πίνακα που ακολουθεί:

Πίνακας 74 Εκτιμήσεις Vodafone για το δικτυακό κόστος Cosmote ανά λεπτό ομιλίας

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13 up to Sep
Δικτυακό κόστος Cosmote ανά λεπτό ομιλίας	[...]€/λεπτό	[...] €/λεπτό	[...] €/λεπτό	[...] €/λεπτό	[...] €/λεπτό	[...] €/λεπτό

Το δικτυακό κόστος ανά MB εκτιμάται, λαμβάνοντας υπόψη τη θεώρηση ότι ο λόγος λεπτό/MB ισούται με 0.5, στο διπλάσιο των ως άνω ποσών.

Βάσει αυτών των εκτιμήσεων του δικτυακού κόστους ανά λεπτό ομιλίας και ανά MB της Cosmote, η Vodafone εκτιμά – για το τεστ ΕΕΟ και ΕΕΟ1 - το συνολικό δικτυακό κόστος του What's up πολλαπλασιάζοντας με τις εκτιμήσεις της για το συνολικό όγκο των λεπτών ομιλίας και MB του What's up. Σημειώνεται ότι η Vodafone δεν φαίνεται να περιλαμβάνει τα SMS στους σχετικούς υπολογισμούς. Επίσης από το excel που κατέθεσε η Vodafone φαίνεται ότι με το δικτυακό κόστος που αναφέρεται στον Πίνακα 74 για την Cosmote πολλαπλασιάζει όλους τους τύπους κλήσεων (on-net, off-net και εισερχόμενη). Σύμφωνα λοιπόν με τη Vodafone το δικτυακό κόστος ανά λεπτό ομιλίας όλων των τύπων κλήσεων ταυτίζεται. Για το τεστ ΕΕΟ2, η Vodafone χρησιμοποιεί το δικό της δικτυακό κόστος ανά λεπτό ομιλίας/MB.

Στην επιστολή που έστειλε η Vodafone το Δεκέμβριο του 2014 συμπεριέλαβε διευκρινίσεις αναφορικά με τα έξοδα δικτύου, όπως παρουσιάζονται στον παρακάτω Πίνακα.

Πίνακας 75: Ανάλυση Vodafone για έξοδα δικτύου

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
1.Network OPEX (mio €)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Payroll	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Capitalization (reducing payroll)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
FTE Related Costs	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Leased Lines	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Leases & Rentals	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Maintenance	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Energy	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Contractors & Consulting	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Other Overheads	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2. Network Depreciation (mio €)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
3. Cost of Capital Employed (mio €)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
4.Total Network Cost (1+2+3)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
5.Traffic					
Voice Minutes	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Message-SMS	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Data - MBs	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Conversion ratio (min to MB)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Conversion ratio (SMS to MB)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
6.Total traffic in MB	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
7.Cost per MB	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Από τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στην ως άνω επιστολή προκύπτει ότι η Vodafone, αφού προσδιορίσει το συνολικό δικτυακό της κόστος (συμπεριλαμβάνοντας OPEX, αποσβέσεις και κόστος κεφαλαίου) διαιρεί με τη συνολική κίνηση σε MB (μετατρέπει όλη την κίνηση φωνής και SMS σε MB) και προσδιορίζει το δικτυακό κόστος ανά MB (το οποίο στη συνέχεια μπορεί να μετατρέψει σε δικτυακό κόστος ανά λεπτό ομιλίας με το $\text{conversion ratio}=0,5$).

Υπολογισμοί Cosmote

Σύμφωνα με το β' κείμενο της RBB, το τεστ που διεξάγει για τα προϊόντα καρτοκινητής/What's Up λαμβάνει υπόψη τα Long-run incremental costs associated with pre-paid/"What's Up". Σύμφωνα με την RBB:

«[...]»

[...]

Η ΕΕΤΤ δεν συμφωνεί με τον τρόπο κατανομής [...].

Υπολογισμοί ΕΕΤΤ

Η βέλτιστη προσέγγιση για τον προσδιορισμό του δικτυακού κόστους της Cosmote που αφορά το προϊόν What's up θα ήταν να προσδιοριστούν αρχικά αυτά τα δικτυακά κόστη που αφορούν μόνο What's up και τα δικτυακά κόστη που αφορούν μόνο άλλα προϊόντα της Cosmote και στη συνέχεια τα κοινά κόστη να κατανεμηθούν στο What's up και στα λοιπά βάσει της κίνησης ή του αριθμού συνδρομητών ή κάποιας άλλης κλειδας (ανάλογα με τη φύση του δικτυακού κόστους). Δεδομένου όμως ότι:

- το μεγαλύτερο μέρος του δικτυακού κόστους δεν μπορεί να θεωρηθεί επαυξητικό μόνο του What's up ή των λοιπών προϊόντων της Cosmote ,
- ότι η ΕΕΤΤ δεν έχει στη διάθεση της ξεχωριστά στοιχεία για το δικτυακό κόστος που θα έπρεπε να κατανεμηθεί βάσει αριθμού συνδρομητών ή άλλων κλειδών (πλην της συνολικής κίνησης),
- η Cosmote δεν παρείχε τέτοιου είδους πληροφόρηση σε κανένα από τα κείμενα της RBB,
- η προσέγγιση της Vodafone, που περιλαμβάνει τον προσδιορισμό του συνολικού δικτυακού κόστους και στη συνέχεια την κατανομή του βάσει την αντίστοιχης κίνησης, είναι εύλογη δεδομένου ότι η πλειοψηφία του δικτυακού κόστους αφορά

κοινό κόστος και ότι οι κλείδες που προτείνει η Cosmote - πέρα από την κίνηση, η οποία υιοθετείται από την Cosmote σε αρκετές περιπτώσεις κατανομής - για την κατανομή κάποιων κατηγοριών κοινού δικτυακού κόστους (π.χ. αριθμός συνδρομητών) θεωρούνται αναλογικές της κίνησης,

η ΕΕΤΤ για τη συγκεκριμένη κατηγορία κόστους υιοθέτησε τη μεθοδολογία που προτείνει η Vodafone και κατά την εφαρμογή της χρησιμοποίησε τα στοιχεία της Cosmote που έχει στη διάθεση της .

Η ΕΕΤΤ έχει στη διάθεση της από το excel που υπέβαλε η εταιρεία Cosmote στοιχεία για το συνολικό δικτυακό κόστος της εταιρείας Cosmote. Επίσης, η ΕΕΤΤ έχει στη διάθεσή της στοιχεία για τη συνολική κίνηση της Cosmote. Προκειμένου να προσδιοριστεί το μοναδιαίο δικτυακό κόστος όλων των υπηρεσιών θα πρέπει πρώτα με τα κατάλληλα conversion ratios η εν λόγω κίνηση να μετατραπεί – όπως κάνει και η Vodafone – σε συνολικά MB. Η Vodafone θεωρεί ότι τα κατάλληλα conversion ratios είναι: min to MB=0,5 και SMS to MB=0,00014. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει τα εν λόγω conversion ratios προκειμένου να εκτιμήσει τα μοναδιαία δικτυακά κόστη και στη συνέχεια το συνολικό δικτυακό κόστος του What's up. Παρόλα αυτά, η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι το δικτυακό κόστος για: (α) την εκκίνηση μίας off-net κλήσης, (β) για τον τερματισμό μίας εισερχόμενης κλήσης από άλλο δίκτυο και (γ) για μία on-net κλήση δεν μπορεί να ταυτίζεται και να ισούται με το μισό του δικτυακού κόστους για ένα MB. Η ΕΕΤΤ, λαμβάνοντας υπόψη το bottom-up LRAIC μοντέλο που κατασκεύασε το 2008 για να προσδιορίσει τα ρυθμιζόμενα τέλη τερματισμού κινητής, εκτίμησε ότι τα conversion rates που είναι εύλογο να χρησιμοποιηθούν είναι αυτά που παρουσιάζονται στον ακόλουθο Πίνακα.

Πίνακας 76 Conversion ratios ΕΕΤΤ

	Conversion ratio
On-net call (1 min)/MB	[...]
Terminating call (1 min)/On-net call (1 min)	[...]
Originating call (1 min)/On-net call (1 min)	[...]
SMS/MB	[...]

Σημειώνεται ότι κατά τον υπολογισμό του μοναδιαίου δικτυακού κόστους δεν ελήφθη υπόψη η κίνηση χονδρικής περιαγωγής, δηλαδή η κίνηση των χρηστών άλλων χωρών που χρησιμοποιούν το δίκτυο της Cosmote για να επικοινωνήσουν όταν επισκέπτονται την Ελλάδα. Η ΕΕΤΤ δεν το συμπεριέλαβε γιατί δεν είχε στη διάθεση της τα ακριβή στοιχεία κίνησης χονδρικής περιαγωγής. Βάσει των στοιχείων που είχε στη διάθεση της η ΕΕΤΤ εκτίμησε ότι εάν είχε συμπεριληφθεί η κίνηση χονδρικής περιαγωγής τα μοναδιαία κόστη (και συνεπώς και το συνολικό δικτυακό κόστος) θα ήταν το πολύ [...] χαμηλότερα από αυτά που υπολογίζονται χωρίς να ληφθεί υπόψη η κίνηση διεθνούς περιαγωγής και συνεπώς η επίπτωση στο περιθώριο του What's up θα ήταν αμελητέα.

Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα δικτυακά κόστη που χρησιμοποιήθηκαν από την ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου, η εκτίμηση της Cosmote και η εκτίμηση

της Vodafone. Σημειώνεται ότι η εκτίμηση της Vodafone δεν αφορά ημερολογιακό έτος, αλλά οικονομικό έτος Απρίλιο έτους x – Μάρτιο έτους x+1.

Πίνακας 77: Δικτυακά κόστη Cosmote

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EETT (χωρίς προσαρμογή στο προφίλ κίνησης)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
EETT (με προσαρμογή στο προφίλ κίνησης) ¹¹⁸	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vodafone	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...] ¹¹⁹

[...].

Λιανικό κόστος

Υπολογισμοί Vodafone

Η Vodafone συμπεριλαμβάνει στους υπολογισμούς της για τη συμπίεση περιθωρίου κάποιο λιανικό κόστος. Σύμφωνα με τις απαντήσεις που παρείχε στην ΕΕΤΤ τον Ιούνιο του 2013, τα κόστη λιανικής που περιλαμβάνονται στο τεστ της Vodafone προκύπτουν με βάση τα σχετικά κόστη της Vodafone. [...] . Σύμφωνα με τη Vodafone, η προσέγγιση αυτή υπονοεί ότι τα κόστη λιανικής δεν είναι μεταβλητά (100% σταθερά) και στην πραγματικότητα ενδέχεται να υποτιμά τα πραγματικά κόστη του What's up. Στην επιστολή που έστειλε η Vodafone στην ΕΕΤΤ το Δεκέμβριο του 2014 περιλαμβάνεται μία ανάλυση του ως άνω κόστους λιανικής. Ειδικότερα, η Vodafone παρείχε τις ακόλουθες πληροφορίες, όπως παρουσιάζονται στον ακόλουθο Πίνακα.

Πίνακας 78 Ανάλυση Vodafone για κόστη λιανικής

				FY10/11	FY11/12
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TTL Retail Costs	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Voice Traffic Prepay	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

¹¹⁸ Το δικτυακό κόστος στην προσαρμογή κίνησης παρουσιάζει μία μικρή απόκλιση λόγω της μεταβολής στην εισερχόμενη κίνηση.

¹¹⁹ Αφορά το εξάμηνο Απρίλιο-Σεπτέμβριο.

Retail Cost per minute	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
------------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Από την ως άνω ανάλυση που υπέβαλε η Vodafone μπορεί κανείς να συμπεράνει ότι τα εν λόγω κόστη λιανικής που προτείνει η Vodafone να εισαχθούν στο τεστ συμπίεσης περιθωρίου φαίνεται να είναι κυρίως μεταβλητά κόστη και συγκεκριμένα προμήθειες που πληρώνει η Vodafone στα κανάλια διανομής και συνεπώς η προσέγγιση της Vodafone κατά πάσα πιθανότητα υποτιμά τα πραγματικά λιανικά κόστη του What's up.

Υπολογισμοί Cosmote

Η Cosmote παρέχει μία αναλυτικότερη παρουσίαση του κόστους λιανικής του What's up. Ειδικότερα, σύμφωνα με την Cosmote στο προϊόν What's up αντιστοιχούν τα εξής κόστη λιανικής, όπως παρουσιάζονται στον ακόλουθο Πίνακα.

Πίνακας 79

Ανάλυση Cosmote για κόστος λιανικής What's up

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Sales Costs (συμπερ. Payroll, G&A, Depreciation and Cost of Capital)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Customer Care Costs (συμπερ. Payroll, G&A, Depreciation and Cost of Capital)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Marketing Costs (συμπερ. Payroll, G&A, Depreciation and Cost of Capital)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Selling & Distribution Expenses	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Marketing Expenses	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Σύνολο	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Από τον Πίνακα 79 πίνακα συμπεραίνουμε ότι τα κόστη λιανικής που περιλαμβάνει η Cosmote στο τεστ συμπίεσης είναι: (α) κόστη που προέρχονται από τις δραστηριότητες πωλήσεων, εξυπηρέτησης πελατών και marketing που λειτουργεί με δικό της προσωπικό (in-house) , (β) ποσά που πληρώνει σε τρίτους για πωλήσεις και διανομή (πχ προμήθειες) και (γ) ποσά που πληρώνει σε τρίτους για marketing (πχ διαφημίσεις).

Η RBB, για τα κόστη για in-house πωλήσεις, αναφέρει:

[...].

Επιπροσθέτως η RBB αναφέρει [...]

Υπολογισμοί EETT

Από τα παραπάνω η EETT συμπεραίνει ότι η Vodafone περιλαμβάνει στα λιανικά της κόστη μόνο κόστη που αντιστοιχούν στο «sales and distribution expenses» της Cosmote. Η EETT θεωρεί ότι πέρα από τα «sales and distribution expenses» θα πρέπει στο τεστ συμπίεσης περιθωρίου να συμπεριληφθούν και οι άλλες κατηγορίες κόστους που αναφέρει η Cosmote. Αναλυτικά:

I. Sales Costs (συμπερ. Payroll, G&A, Depreciation and Cost of Capital):

Για τη συγκεκριμένη κατηγορία, που περιλαμβάνει τη δραστηριότητα πωλήσεων που πραγματοποιείται από την ίδια την εταιρεία, η EETT θεωρεί ότι η προσέγγιση που ακολουθεί η Cosmote είναι εύλογη και γίνεται αποδεκτή. Δεδομένου ότι η EETT δεν έχει στη διάθεση της στοιχεία προκειμένου να ελέγξει με λεπτομέρεια τον τρόπο κατανομής του συνολικού ποσού για sales costs στο What's up και ότι η Vodafone δεν συμπεριέλαβε καν αυτή την κατηγορία κόστους στα τεστ της, η EETT θα χρησιμοποιήσει τη σχετική εκτίμηση της Cosmote στην εξέταση της. Η EETT σημειώνει ότι σύμφωνα με την κατανομή της Cosmote περίπου [...] του συνολικού κόστους sales αφορά το προϊόν What's up. [...].

II. Customer Care Costs (συμπερ. Payroll, G&A, Depreciation and Cost of Capital):

Για τη συγκεκριμένη κατηγορία κόστους, που περιλαμβάνει το contract management και το customer support η EETT θεωρεί ότι η προσέγγιση που ακολουθεί η Cosmote είναι εύλογη. Η EETT δεν έχει στη διάθεση της στοιχεία, ούτε από την Vodafone ούτε από την Cosmote, για το σπάσιμο του συνολικού ποσού του customer care σε contract management και το customer support, προκειμένου να επιβεβαιώσει τους σχετικούς υπολογισμούς της Cosmote. Δεδομένου ότι η Vodafone δεν συμπεριέλαβε καν αυτές τις κατηγορίες κόστους στους υπολογισμούς της και ότι η προσέγγιση που ακολουθεί η Cosmote είναι εύλογη η EETT χρησιμοποιεί στους υπολογισμούς της την εκτίμηση της Cosmote.

III. Marketing Costs (συμπερ. Payroll, G&A, Depreciation and Cost of Capital):

Για τη συγκεκριμένη κατηγορία κόστους, που περιλαμβάνει τις δραστηριότητες marketing που πραγματοποιούνται από το προσωπικό της Cosmote, η EETT θεωρεί ότι η προσέγγιση που ακολουθεί η Cosmote φαίνεται εύλογη. Η EETT δεν έχει στη διάθεση της αναλυτικά στοιχεία, ούτε από την Vodafone ούτε από την Cosmote, προκειμένου να επιβεβαιώσει τους σχετικούς υπολογισμούς της Cosmote. Δεδομένου ότι η Vodafone δεν συμπεριέλαβε καν αυτήν την κατηγορία κόστους στους υπολογισμούς της και ότι η προσέγγιση που ακολουθεί η Cosmote είναι εύλογη η EETT χρησιμοποιεί στους υπολογισμούς της την εκτίμηση της Cosmote.

IV: Selling and distribution expenses:

Για τη συγκεκριμένη κατηγορία, που σύμφωνα με την EETT περιλαμβάνει κυρίως μεταβλητά κόστη, η EETT έχει στη διάθεση της στοιχεία τόσο από την Cosmote όσο και από την Vodafone. Η EETT συνδύασε τα στοιχεία που έλαβε από τις δύο (2) εταιρείες και προέβη σε

εκτίμηση του ποσού των selling and distribution expenses που πρέπει να αντιστοιχούν στο προϊόν What's up. [...].

Στον Πίνακα 81 που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα selling and distribution expenses που χρησιμοποιεί η ΕΕΤΤ στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου που διεξάγει, ο σχετικός υπολογισμός της Cosmote και η αντίστοιχη εκτίμηση της Vodafone. Σημειώνεται ότι η εκτίμηση της Vodafone δεν αφορά ημερολογιακό έτος αλλά οικονομικό έτος (Απρίλιο έτους x – Μάρτιο έτους x+1).

Πίνακας 81

Selling and distribution expenses

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EETT	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Vodafone	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...] ¹²⁰

V: Marketing expenses: Για την συγκεκριμένη κατηγορία κόστους η ΕΕΤΤ δεν έχει λάβει καμία ανάλυση από την Cosmote ενώ η Vodafone δεν την έχει καν συμπεριλάβει στους υπολογισμούς της. Η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι η συγκεκριμένη κατηγορία κόστους αφορά κόστη διαφήμισης και προώθησης. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι ένας εύλογος τρόπος για να κατανεμηθεί αυτό το κόστος μεταξύ των προϊόντων της Cosmote είναι βάσει των εσόδων από κάθε κατηγορία προϊόντων. Βάσει αυτής της μεθοδολογίας η ΕΕΤΤ προέβη σε σχετική εκτίμηση του ποσού που πρέπει να συμπεριλάβει στο τεστ συμπίεσης περιθωρίου που διεξάγει.

Στον Πίνακα 82 που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα marketing expenses που χρησιμοποιεί η στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου που διεξάγει και ο σχετικός υπολογισμός της Cosmote.

Πίνακας 82: Marketing expenses

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EETT	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Κόστος Υποστηρικτικών Λειτουργιών

Υποστηρικτικές λειτουργίες μίας εταιρείας θεωρούνται οι χρηματοοικονομικές λειτουργίες της (π.χ. λογιστήριο), το τμήμα ανθρώπινου δυναμικού, το νομικό τμήμα κλπ. Η Vodafone δεν συμπεριέλαβε στους υπολογισμούς τέτοιου είδους κόστη, ενώ η Cosmote εκτίμησε το ποσό των υποστηρικτικών λειτουργιών που πρέπει να κατανεμηθεί στο What's up. Η ΕΕΤΤ θεωρεί ότι, δεδομένου ότι η εξέταση συμπίεσης περιθωρίου βασίζεται στο κοστολογικό πρότυπο ΜΜΕΚ, τα κόστη υποστηρικτικών λειτουργιών θα πρέπει να συμπεριληφθούν στη σχετική εξέταση επειδή, εάν η εταιρεία δεν παρείχε το προϊόν What's up οι ανάγκες της σε υποστηρικτικές λειτουργίες θα ήταν μικρότερες.

¹²⁰ Αφορά το εξάμηνο Απρίλιο-Σεπτέμβριο.

Υπολογισμοί Cosmote

Στο β' κείμενο της RBB αναφέρεται ότι : « *Common support costs i.e. IT/HR/Financial/Legal costs are allocated to pre-paid and "What's Up" using their respective proportions of total functional costs (excluding support costs)*».

Υπολογισμοί EETT

Για τη συγκεκριμένη κατηγορία κόστους, η EETT θεωρεί ότι η προσέγγιση που ακολουθεί η Cosmote είναι εύλογη και γίνεται αποδεκτή. Ειδικότερα, η εν λόγω προσέγγιση βασίζεται στη λογική των equi-proportionate mark-ups (EPMU), η οποία χρησιμοποιείται σε πολλά μοντέλα κοστολόγησης για την κατανομή των γενικών εξόδων μίας επιχείρησης. Μία άλλη προσέγγιση για την κατανομή του κόστους υποστηρικτικών λειτουργιών είναι να ληφθούν υπόψη όλα τα κόστη και όχι μόνο τα total functional costs. Η EETT προέβη σε αυτόν τον υπολογισμό δεδομένου ότι η μεθοδολογία των equi-proportionate mark-ups (EPMU) βασίζεται, ως επί των πλείστων, στη κατανομή όλων των κατηγοριών κόστους. Στον Πίνακα που ακολουθεί περιλαμβάνονται τα κόστη υποστηρικτικών λειτουργιών που χρησιμοποιεί η στην εξέταση συμπίεσης περιθωρίου που διεξάγει και ο σχετικός υπολογισμός της Cosmote.

Πίνακας 83 : Κόστη υποστηρικτικών λειτουργιών

(χιλ. ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EETT	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Cosmote	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Λοιπά έξοδα

Στο excel που υπέβαλλε η Cosmote υπάρχει μία κατηγορία κόστους με τίτλο «Other operating revenue/expenses». Η Cosmote δεν υπέβαλε κάποια ανάλυση σχετικά με αυτά τα κόστη, ενώ η Vodafone δεν συμπεριέλαβε στους υπολογισμούς της το σχετικό κόστος. Σε κάθε περίπτωση τα εν λόγω ποσά αφορούν συνολικά λιγότερο από [...] του συνολικού κόστους της Cosmote και [...], και η EETT έκρινε ότι για τους υπολογισμούς της μπορούν να χρησιμοποιηθούν τα εν λόγω ποσά.

Κόστος πωληθέντων αποθεμάτων

Η Cosmote περιλαμβάνει στον Πίνακα της μία κατηγορία "Cost of Inventory sold" η οποία η EETT εκτιμά ότι αφορά το κόστος από συσκευές-εξοπλισμό που αγοράζουν οι πελάτες What's up της Cosmote. Η EETT θεωρεί ότι η εν λόγω κατηγορία κόστους δεν πρέπει να συμπεριληφθεί στην εν λόγω εξέταση γιατί οι συσκευές και ο εξοπλισμός δεν ανήκουν στην εξεταζόμενη αγορά. Αντίστοιχα, όπως αναφέρεται ανωτέρω τα σχετικά έσοδα δεν λαμβάνονται υπόψη.

ΧΙ.3.1.6 Αποτελέσματα των τεστ συμπίεσης περιθωρίου

Βάσει όλων των ανωτέρω εκτιμήσεων εσόδων και κόστους προκύπτουν τα περιθώρια που παρουσιάζονται στον ακόλουθο Πίνακα.

Πίνακας 84 : Αποτελέσματα ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου

(Χιλιάδες ευρώ)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ΕΕΟ	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
ΕΕΟ με προσαρμογή σε προφίλ κίνησης	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Τα εν λόγω περιθώρια ως ποσοστά επί των συνολικών εσόδων εμφανίζονται παρακάτω στον Πίνακα.

Πίνακας 85: Αποτελέσματα ελέγχου συμπίεσης περιθωρίου

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ΕΕΟ	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
ΕΕΟ με προσαρμογή σε προφίλ κίνησης	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Από τους παραπάνω Πίνακες προκύπτει το συμπέρασμα ότι η Cosmote κατά τη διάρκεια των ετών 2007-2012 ουδέποτε πούλησε το προϊόν What's up με αρνητικό περιθώριο. Ακόμα και στην περίπτωση που προσαρμοστεί το προφίλ κίνησης του προϊόντος What's up σύμφωνα με το προφίλ χρήσης του προϊόντος CU της Vodafone το περιθώριο μεταξύ εσόδων και εξόδων εξακολουθεί να είναι θετικό.

Η ΕΕΤΤ, αν και θεωρεί ότι οι υποθέσεις που έχει υιοθετήσει σε κάποιες περιπτώσεις υπολογισμών είναι οι πλέον κατάλληλες και έχει προβεί στη σχετική αιτιολόγηση τους στις αντίστοιχες ενότητες, προέβη και σε ανάλυση ευαισθησίας των υπολογισμών στους οποίους προέβη και κατέληξε ότι τα περιθώρια για τα τεστ «ΕΕΟ» και «ΕΕΟ με προσαρμογή σε προφίλ κίνησης» παραμένουν θετικά ακόμα και αν τροποποιηθούν οι υποθέσεις υπό τις οποίες έχει κάνει τους υπολογισμούς της.

Η ΕΕΤΤ δεν έχει στη διάθεση της αναλυτικά στοιχεία για να διεξάγει τα παραπάνω τεστ για τα έτη μετά το 2012 δεδομένου ότι καμία από τις 2 εταιρείες δεν προσκόμμισε σχετικά στοιχεία κόστους. Λαμβάνοντας υπόψη τα περιθώρια που έχουν υπολογιστεί για τα έτη 2007-2012 και το γεγονός ότι από το 2013 τα τέλη τερματισμού έχουν πέσει σε επίπεδα pure-LRIC, η ΕΕΤΤ εκτιμά ότι τα αντίστοιχα περιθώρια θα είναι θετικά και για τα έτη μετά το 2012.

XI.3.1.7 Επί της δημιουργίας εμποδίων στη μετακίνηση και εγκλωβισμού πελατών

Η VODAFONE ισχυρίζεται ότι η COSMOTE είναι ο μεγαλύτερος πάροχος και λόγω της ύπαρξης αποτελεσμάτων δικτύου οι πελάτες του What's Up είναι εγκλωβισμένοι στο εν λόγω δίκτυο και δεν έχουν κίνητρο να φύγουν. Ισχυρίζεται ότι οι τιμές κλήσεων του Whats Up εκτός δικτύου της COSMOTE είναι 18 φορές υψηλότερες από τις τιμές κλήσεων εντός δικτύου με αποτέλεσμα η εν λόγω διαφοροποίηση τιμής, λόγω της έκτασής της, να εμποδίζει τους πελάτες να καλούν άλλα δίκτυα και επομένως να μετακινηθούν. Σύμφωνα με τη VODAFONE το πολύ μεγάλο μέγεθος της Κοινότητας του What's Up σε συνδυασμό με τις πολύ μεγάλες διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός/εκτός δικτύου δημιουργούν αποτελέσματα δικτύου.

Λαμβάνοντας υπόψη την τιμολογιακή πολιτική που εφάρμοσαν οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας από το 2007 καθώς και τον αριθμό των συνδρομητών τους τόσο συνολικά όσο και ξεχωριστά σε συμβόλαιο/καρτοκινητή και στα επιμέρους προγράμματα καρτοκινητής, παρατηρείται ότι η μεγάλη διαφοροποίηση στις τιμές on-net/off-net ξεκίνησε από τα επονομαζόμενα «προγράμματα κοινότητας» (What's up, CU και F2G) στα οποία τόσο η Vodafone όσο και η COSMOTE διαθέτουν σημαντικό αριθμό συνδρομητών ήδη από το 2007¹²¹ (βλ. ενότητα V.4.2.)

Οι σημαντικές διαφορές μεταξύ των εντός πακέτου κλήσεων και των άλλων κλήσεων που εφάρμοσαν οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας στα προγράμματα καρτοκινητής είχαν ως αποτέλεσμα την προσέλκυση πελατών στα εν λόγω πακέτα και τη δυνατότητα των πελατών αυτών να επωφεληθούν από τις χαμηλότερες χρεώσεις για τις εντός πακέτου υπηρεσίες.

Το έτος 2011, οι τρεις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας προχώρησαν σε μειώσεις των διαφορών των εντός πακέτου και των άλλων κλήσεων τιμοκαταλόγων των εν λόγω προγραμμάτων και σε αυξήσεις των τιμών τους. Επιπλέον παρατηρείται και μια μεταβολή της εμπορικής πολιτικής των εταιριών VODAFONE και WIND από εντός πακέτου σε εντός δικτύου προσφορές.

Το 2012 κυκλοφόρησαν πακέτα καρτοκινητής με αριθμό λεπτών ομιλίας προς όλους. Ειδικότερα η εν λόγω εμπορική πρακτική ξεκίνησε από τη Vodafone και ακολούθησε η WIND και στη συνέχεια η Cosmote. Η ως άνω εμπορική πολιτική πιθανώς να οφείλεται στη σημαντική μείωση των τελών τερματισμού των εταιριών κινητής τηλεφωνίας κατά την υπό εξέταση περίοδο.

Η ως άνω ανάλυση καταδεικνύει ότι οι τρεις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας ακολούθησαν παρόμοια εμπορική πολιτική αναφορικά με τα προϊόντα Whats Up, CU και F2G κατά την υπό εξέταση περίοδο (η οποία εντούτοις εφαρμόσθηκε σε διαφορετική συνδρομητική βάση) και οι τιμοκατάλογοι τους ήταν σε παραπλήσια επίπεδα με σκοπό η μεγάλη διαφορά τιμής στις κλήσεις εντός δικτύου/ εκτός δικτύου να αποτρέπει τους πελάτες να κάνουν κλήσεις εκτός δικτύου.

¹²¹ Η εταιρεία WIND δεν έχει δώσει στην EETT το σχετικό στοιχείο. Γενικώς τα στοιχεία της WIND στο συγκεκριμένο σημείο παρουσιάζουν σχετικές ελλείψεις οπότε η εξέταση της EETT εστιάζεται στα προγράμματα καρτοκινητής της Cosmote και Vodafone

Στους Πίνακες 21 και Πίνακας 22 παρουσιάζεται η εξέλιξη του αριθμού των συνδρομητών καρτοκινητής (συνολικών, ενεργών και ανά πρόγραμμα καρτοκινητής) για την περίοδο 2007 – 2016.

Όπως φαίνεται στον Πίνακα 18 **Σφάλμα! Το αρχείο προέλευσης της αναφοράς δεν βρέθηκε.**, υπήρχε υψηλός ρυθμός αύξησης του συνόλου των ενεργών συνδρομητών καρτοκινητής από το 2007 έως το τέλος του 2008, ενώ το 2010 παρατηρείται σημαντική μείωση λόγω της ταυτοποίησης των συνδρομητών καρτοκινητής που έλαβε χώρα¹²² κατά την εν λόγω χρονιά. Στη συνέχεια παρατηρείται αύξηση του συνόλου των συνδρομητών κατά το έτος 2012, μείωση κατά τα έτη 2013-2014, η οποία ακολουθείται από αύξηση.

[...].

Σύμφωνα με τα στοιχεία των Πίνακα 21 και Πίνακα 22, [...].

Αναφορικά με τα προγράμματα καρτοκινητής της Vodafone παρατηρούνται τα εξής:

[...] ¹²³

Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω στοιχεία εξάγεται το συμπέρασμα ότι, για την περίοδο από το 2010, που η COSMOTE έχει δεσπόζουσα θέση στην λιανική αγορά κινητής τηλεφωνίας, [...].

Συνεπώς, τα στοιχεία συνδρομητών δεν επιβεβαιώνουν τους ισχυρισμούς της VODAFONE σύμφωνα με την οποία οι πελάτες του «What's up» δεν εγκαταλείπουν το δίκτυο του «What's up» κατά το διάστημα που η εταιρεία Cosmote κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Στο Διάγραμμα 13 παρουσιάζεται η εξέλιξη στο συνολικό αριθμό συνδρομητών για τα προγράμματα What's up και CU.

Διάγραμμα 13

Η εξέλιξη στο συνολικό αριθμό συνδρομητών για τα προγράμματα What's up και CU

[...]

Η ως άνω ανάλυση σε συνδυασμό με το γεγονός ότι από την εφαρμογή των οικονομικών τεστ που προηγήθηκε ανωτέρω δεν προκύπτει συμπίεση περιθωρίου από την Cosmote, καθώς και η απουσία άλλων αποδεικτικών στοιχείων των ισχυρισμών της Vodafone ΑΕ, δεν επιτρέπει στην ΕΕΤΤ, να εξάγει ασφαλή και εμπεριστατωμένα συμπεράσματα περί της δημιουργίας από την καταγγελλόμενη, εμποδίων στη μετακίνηση των συνδρομητών και εγκλωβισμού πελατών, ικανών να στοιχειοθετήσουν, κατά την έννοια του άρθρου 2 του Ν.3959/2011 και του 102 της ΣΛΕΕ, καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης της.

¹²² Βάσει του νόμου 3783/2009, όλοι οι χρήστες καρτοκινητής τηλεφωνίας έπρεπε να δηλώσουν τα προσωπικά τους στοιχεία μέχρι τις 30/07/2010, διαφορετικά θα έχαναν το δικαίωμα χρήσης της σύνδεσής τους

¹²³ [...]

Σημειώνεται ότι η ίδια η καταγγέλλουσα, τόσο στην από 17 Σεπτεμβρίου 2018 προφορική διαδικασία, όσο και στο από 18.10.2018 έγγραφο Υπόμνημά της, ήταν επιφυλακτική στο να αποδεχθεί και να επικαλεστεί αυτούσια τη σχετική νομολογία της Γαλλικής Επιτροπής Ανταγωνισμού¹²⁴, η οποία επιβεβαιώθηκε και από το Εφετείο του Παρισιού και το Γαλλικό Ακυρωτικό Δικαστήριο, ότι δηλαδή οι μεγάλες διαφορές τιμών στις κλήσεις εντός δικτύου / εκτός δικτύου που εφαρμόστηκαν από την ORANGE και την SFR (εταιρείες με σημαντικό μερίδιο στην αγορά λιανικής της τάξεως του 47 και 36% αντίστοιχα), ήταν καταχρηστικές καθώς ήταν πιθανόν να ενίσχυαν τα αποτελέσματα δικτύου, χωρίς να στοιχειοθετείται για την απόδειξη της παράβασης ανάλυση συμπίεσης περιθωρίου. Ειδικότερα, επισημαίνει¹²⁵ ότι δεν συμφωνεί γενικά με το περιεχόμενο και την προσέγγιση της Γαλλικής Απόφασης ή της απόφασης του Γαλλικού Εφετείου ή της Απόφασης του Ακυρωτικού και θα ζητούσε τη συνδρομή της ΕΕΤΤ μόνο στις περιπτώσεις όπου (δικές μας υπογραμμίσεις): **«υπερβολικά μεγάλες διαφορές τιμών, δεσπόζουσα θέση στη λιανική, αγορά η οποία έχει χείρει και οικονομικές δοκιμές έχουν επιδείξει αυξανόμενα κόστη για τους ανταγωνιστές και περιθωριοποίηση των εξίσου αποτελεσματικών ανταγωνιστών».**

Επισημαίνεται περαιτέρω και αναφορικά με τους ισχυρισμούς της καταγγέλλουσας στο από 18.10.2018 Υπόμνημά της περί αναγκαιότητας της παρέμβασης της ΕΕΤΤ ότι, από το δεύτερο μισό του 2012 (19/7/2012) που ξεκίνησε η πτώση των τελών τερματισμού κινητής, σύμφωνα με τη σύσταση της ΕΕ για τα τέλη τερματισμού, σε επίπεδα pure-LRIC (πτώση της τάξεως του 75% σε διάστημα μικρότερο των 6 μηνών), οι εταιρίες προσέφεραν «ανταγωνιστικά» πακέτα χωρίς διαφοροποίηση στις τιμές on-net/off-net κλήσεων, τόσο σε πελάτες καρτοκινητής όσο και πελάτες συμβολαίου.

¹²⁴ Απόφαση Γαλλικής Επιτροπής Ανταγωνισμού Αριθμ. 14-D-05 της 13^{ης} Ιουνίου 2014 σχετικά με τις πρακτικές που εφαρμόζονται στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας για οικιακούς χρήστες στη LA REUNION και MAYOTTE

¹²⁵ Σελ. 24 υποσ. 59 του από 18.10.2018 Υπομνήματός της

ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΑΝΩΤΕΡΩ ΛΟΓΟΥΣ

Και επειδή,

από τα ενώπιον της ΕΕΤΤ προσκομισθέντα στοιχεία και με βάση τα ως άνω αναλυτικά αναφερόμενα, στο πλαίσιο της εξετασθείσας καταγγελίας, δεν αποδείχθηκε, σύμφωνα με το άρθρο 4 του ν. 3959/2011 (ΦΕΚ 93 Α') και το άρθρο 2 του Κανονισμού 1/2003, ότι η καταγγελλόμενη εταιρεία Cosmote Α.Ε., κατά τη χρονική διάρκεια των ετών 2007-2012, διέθεσε εμπορικά το προϊόν «What's Up» με αρνητικό περιθώριο και συνεπώς, δεν προέβη σε καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης της στη σχετική αγορά της λιανικής κινητής τηλεφωνίας, διά της πρακτικής της συμπίεσης περιθωρίου ή/και δημιουργίας εμποδίων στη μετακίνηση και εγκλωβισμού πελατών, κατά τις διατάξεις του άρθρου 2 του ν. 3959/2011. Επίσης, με βάση τα ως άνω στοιχεία, η ΕΕΤΤ διαπιστώνει ότι δεν συντρέχει λόγος ανάληψης δράσης από μέρους της αναφορικά με το άρθρο 102 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης («ΣΛΕΕ»), αποφασίζει:

1. Απορρίπτει την υποβληθείσα καταγγελία ως ουσία αβάσιμη.

2. Διατυπώνει επιφύλαξη αναφορικά με την εξέταση του ζητήματος της διαφορετικής τιμολόγησης του τερ-

ματισμού κλήσεων, εντός και εκτός δικτύου, από τους κατέχοντες ΣΙΑ Παρόχους Δικτύου, με βάση τις κανονιστικές τους υποχρεώσεις, σύμφωνα τις διατάξεις της ισχύουσας νομοθεσίας ηλεκτρονικών επικοινωνιών, στο πλαίσιο μιας νέας, ενιαίας για όλους τους ΠΔΚ, αυτεπάγγελτης διαδικασίας της ΕΕΤΤ.

3. Επιφορτίζει τον Πρόεδρο της ΕΕΤΤ να κοινοποιήσει την παρούσα απόφαση στις εταιρείες «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.» και «VODAFONE - PANAΦON Α.Ε.» προς γνώση τους και για τις έννομες συνέπειες, με την επιφύλαξη του επιχειρηματικού απορρήτου.

4. Εντέλλεται τη δημοσίευση μη εμπιστευτικής έκδοσης της παρούσας απόφασης στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Μαρούσι, 19 Ιουλίου 2019

Ο Πρόεδρος

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΑΣΣΕΛΟΣ



ΕΘΝΙΚΟ ΤΥΠΟΓΡΑΦΕΙΟ

Το Εθνικό Τυπογραφείο αποτελεί δημόσια υπηρεσία υπαγόμενη στην Προεδρία της Κυβέρνησης και έχει την ευθύνη τόσο για τη σύνταξη, διαχείριση, εκτύπωση και κυκλοφορία των Φύλλων της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ), όσο και για την κάλυψη των εκτυπωτικών - εκδοτικών αναγκών του δημοσίου και του ευρύτερου δημόσιου τομέα (ν. 3469/2006/Α' 131 και π.δ. 29/2018/Α' 58).

1. ΦΥΛΛΟ ΤΗΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ (ΦΕΚ)

- Τα **ΦΕΚ σε ηλεκτρονική μορφή** διατίθενται δωρεάν στο **www.et.gr**, την επίσημη ιστοσελίδα του Εθνικού Τυπογραφείου. Όσα ΦΕΚ δεν έχουν ψηφιοποιηθεί και καταχωριστεί στην ανωτέρω ιστοσελίδα, ψηφιοποιούνται και αποστέλλονται επίσης δωρεάν με την υποβολή αίτησης, για την οποία αρκεί η συμπλήρωση των αναγκαίων στοιχείων σε ειδική φόρμα στον ιστότοπο **www.et.gr**.
- Τα **ΦΕΚ σε έντυπη μορφή** διατίθενται σε μεμονωμένα φύλλα είτε απευθείας από το Τμήμα Πωλήσεων και Συνδρομητών, είτε ταχυδρομικά με την αποστολή αιτήματος παραγγελίας μέσω των ΚΕΠ, είτε με ετήσια συνδρομή μέσω του Τμήματος Πωλήσεων και Συνδρομητών. Το κόστος ενός ασπρόμαυρου ΦΕΚ από 1 έως 16 σελίδες είναι 1,00 €, αλλά για κάθε επιπλέον οκτασέλιδο (ή μέρος αυτού) προσαυξάνεται κατά 0,20 €. Το κόστος ενός έγχρωμου ΦΕΚ από 1 έως 16 σελίδες είναι 1,50 €, αλλά για κάθε επιπλέον οκτασέλιδο (ή μέρος αυτού) προσαυξάνεται κατά 0,30 €. Το τεύχος Α.Σ.Ε.Π. διατίθεται δωρεάν.

• Τρόποι αποστολής κειμένων προς δημοσίευση:

- Α. Τα κείμενα προς δημοσίευση στο ΦΕΚ, από τις υπηρεσίες και τους φορείς του δημοσίου, αποστέλλονται ηλεκτρονικά στη διεύθυνση **webmaster.et@et.gr** με χρήση προηγμένης ψηφιακής υπογραφής και χρονοσήμανσης.
- Β. Κατ' εξαίρεση, όσοι πολίτες δεν διαθέτουν προηγμένη ψηφιακή υπογραφή μπορούν είτε να αποστέλλουν ταχυδρομικά, είτε να καταθέτουν με εκπρόσωπό τους κείμενα προς δημοσίευση εκτυπωμένα σε χαρτί στο Τμήμα Παραλαβής και Καταχώρισης Δημοσιευμάτων.

- Πληροφορίες, σχετικά με την αποστολή/κατάθεση εγγράφων προς δημοσίευση, την ημερήσια κυκλοφορία των Φ.Ε.Κ., με την πώληση των τευχών και με τους ισχύοντες τιμοκαταλόγους για όλες τις υπηρεσίες μας, περιλαμβάνονται στον ιστότοπο (**www.et.gr**). Επίσης μέσω του ιστότοπου δίδονται πληροφορίες σχετικά με την πορεία δημοσίευσης των εγγράφων, με βάση τον Κωδικό Αριθμό Δημοσιεύματος (ΚΑΔ). Πρόκειται για τον αριθμό που εκδίδει το Εθνικό Τυπογραφείο για όλα τα κείμενα που πληρούν τις προϋποθέσεις δημοσίευσης.

2. ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ - ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ

Το Εθνικό Τυπογραφείο ανταποκρινόμενο σε αιτήματα υπηρεσιών και φορέων του δημοσίου αναλαμβάνει να σχεδιάσει και να εκτυπώσει έντυπα, φυλλάδια, βιβλία, αφίσες, μπλοκ, μηχανογραφικά έντυπα, φακέλους για κάθε χρήση, κ.ά.

Επίσης σχεδιάζει ψηφιακές εκδόσεις, λογότυπα και παράγει οπτικοακουστικό υλικό.

Ταχυδρομική Διεύθυνση: Καποδιστρίου 34, τ.κ. 10432, Αθήνα

ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ: 210 5279000 - fax: 210 5279054

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΚΟΙΝΟΥ

Πωλήσεις - Συνδρομές: (Ισόγειο, τηλ. 210 5279178 - 180)

Πληροφορίες: (Ισόγειο, Γρ. 3 και τηλεφ. κέντρο 210 5279000)

Παραλαβή Δημ. Ύλης: (Ισόγειο, τηλ. 210 5279167, 210 5279139)

Ωράριο για το κοινό: Δευτέρα ως Παρασκευή: 8:00 - 13:30

Ιστότοπος: **www.et.gr**

Πληροφορίες σχετικά με την λειτουργία του ιστότοπου: **helpdesk.et@et.gr**

Αποστολή ψηφιακά υπογεγραμμένων εγγράφων προς δημοσίευση στο ΦΕΚ: **webmaster.et@et.gr**

Πληροφορίες για γενικό πρωτόκολλο και αλληλογραφία: **grammateia@et.gr**

Πείτε μας τη γνώμη σας,

για να βελτιώσουμε τις υπηρεσίες μας, συμπληρώνοντας την ειδική φόρμα στον ιστότοπό μας.

