

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                  |                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------|
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Titlul actului UE, inclusiv cele mai recente amendamente incluse</b><br>Orientări privind evaluarea concentrărilor neorizontale în conformitate cu regulamentul Consiliului privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi (2008/C 265/07) <a href="#">link</a><br>CELEX:52008XC1018(03) publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene JO C 31, 5.2.2004, p. 5–18                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                  |                   |
| 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Titlul proiectului actului normativ național</b><br>Instrucțiune privind evaluarea concentrarilor economice neorizontale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                  |                   |
| 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Gradul general de compatibilitate</b><br>Compatibil                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                  |                   |
| 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Autoritatea și persoana responsabilă</b><br>Consiliul Concurenței, Direcția concentrări economice, Bărdan Petru, tel: 022 270-783 /076060184                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                  |                   |
| 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Data întocmirii/actualizării:20.02.2025</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                  |                   |
| <b>Actul Uniunii Europene</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Proiectul actului normativ național</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Gradul de compatibilitate</b> | <b>Observații</b> |
| <b>6</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>7</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>8</b>                         | <b>9</b>          |
| 1. Articolul 2 din Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului din 20 ianuarie 2004 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi (denumit în continuare „regulamentul privind concentrările economice”) prevede faptul că Comisia trebuie să evalueze concentrările din cadrul sferei de aplicare a regulamentul privind concentrările economice în scopul de a stabili dacă acestea sunt compatibile sau nu cu piața comună. În acest scop, Comisia trebuie să evalueze, în conformitate cu articolul 2 alineatele (2) și (3), dacă o concentrare economică ar ridica obstacole semnificative în calea concurenței efective, în special ca urmare a creării sau consolidării unei | 1. Instrucțiunea privind evaluarea concentrărilor economice neorizontale ( <i>în continuare - Instrucțiune</i> ) stabilește domeniul de aplicare, criteriile și metodologia aplicată de către Consiliul Concurenței la evaluarea concentrărilor economice neorizontale, în vederea stabilirii dacă acestea creează obstacole semnificative în calea concurenței efective pe piață sau pe o parte semnificativă a acesteia, în special ca urmare a creării sau consolidării unei poziții dominante prin efectele necoordonate sau coordonate.<br><br>7. În conformitate cu art. 22 din Legea nr. 183/2012, Consiliul Concurenței evaluează concentrările economice | <b>Compatibil</b>                |                   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                   |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---|
| poziții dominante pe piața internă sau pe o parte semnificativă a acesteia.                                                                                                                                                                                      | care intră în sfera de aplicare a Legii concurenței nr. 183/2012, în vederea stabilirii compatibilității acestora cu mediul concurențial. În acest scop, Consiliul Concurenței examinează, în conformitate cu art. 23 alin. (3) și (4) din Legea nr. 183/2012, dacă o concentrare economică este susceptibilă să creeze obstacole semnificative în calea concurenței efective pe piață sau pe o parte semnificativă a acesteia, în special prin crearea sau consolidarea unei poziții dominante pe piață ori pe o parte semnificativă a acesteia.              |                   |   |
| 2. Acest document prezintă orientări referitoare la modul în care Comisia evaluează concentrările în care întreprinderile respective acționează pe piețe relevante distincte. În prezentul document, aceste concentrări vor fi numite „concentrări neorizontale” | <p>2. Instrucțiunea stabilește modul de evaluare a concentrărilor economice verticale și conglomerate, inclusiv potențialele efecte de blocare a accesului la piață și posibilele eficiențe generate de operațiunile de concentrarea economică, în conformitate cu Legea concurenței nr. 183/2012 (în continuare – Legea nr. 183/2012).</p> <p>3. Scopul instrucțiunii este de a oferi Consiliului Concurenței instrumente utile în procesul de evaluare a compatibilității cu mediul concurențial al operațiunilor de concentrări economice neorizontale.</p> | <b>Compatibil</b> | . |
| 3. Pot fi identificate două mari tipuri de concentrări neorizontale: concentrări verticale și concentrări conglomerate.                                                                                                                                          | 13. Concentrările economice neorizontale se împart în două categorii: concentrări economice verticale și concentrări economice conglomerate.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Compatibil</b> |   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                          |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>4. Concentrările verticale implică societăți care acționează la diferite niveluri ale lanțului de aprovizionare. De exemplu, atunci când fabricantul unui anumit produs („societatea din amonte”) fuzionează cu unul dintre distribuitorii săi („societatea din aval”), aceasta se numește o concentrare verticală .</p> | <p>14. Concentrările economice verticale implică întreprinderi care acționează la diferite niveluri ale lanțului de aprovizionare. De exemplu, atunci când producătorul unui anumit produs întreprinderea din amonte preia controlul asupra unuia dintre distribuitorii săi întreprinderea din aval aceasta reprezintă o concentrare economică verticală.</p> <p>15. Termenii din amonte și din aval sunt utilizați pentru a descrie relația comercială existentă sau potențială dintre întreprinderile implicate în operațiunea de concentrare economică. În general, relația comercială se caracterizează prin faptul că întreprinderea din aval achiziționează bunuri sau servicii de la întreprinderea din amonte și le utilizează ca factori de producție sau pentru revânzare în cadrul propriei activități economice. Piața pe care au loc aceste tranzacții este denumită piață din amonte - piață intermediară, iar piața pe care produsele sau serviciile sunt comercializate către clienții finali este denumită piață din aval.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>5. Concentrările conglomerate reprezintă concentrări între firme care se află în relații care nu sunt nici orizontale (în calitate de concurenți pe aceeași piață relevantă), nici verticale (în calitate de furnizori sau de clienți). În practică, obiectul prezentelor</p>                                            | <p>16. Concentrările economice conglomerate reprezintă concentrări între întreprinderi care se află în relații care nu sunt nici orizontale în calitate de concurenți pe aceeași piață relevantă, nici verticale în calitate de furnizori sau clienți între ei. Distincția dintre</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>orientări îl reprezintă concentrările economice între societăți care acționează pe piețe strâns legate (de exemplu concentrări care implică furnizori de produse complementare sau de produse care aparțin aceleiași game).</p>                                                                                                                                                                                                                             | <p>concentrările economice conglomerate și cele orizontale poate fi uneori dificilă, spre exemplu în situațiile în care o operațiune de concentrare economică vizează produse care prezintă un grad redus de substituibilitate reciprocă. O dificultate similară poate apărea și în delimitarea concentrărilor conglomerate față de cele verticale. Unele produse pot fi furnizate de unele întreprinderi cu factori de producție deja integrați pe verticală (relații verticale), în timp ce alți producători permit clienților să selecteze și să assembleze în mod independent elementele constitutive ale produselor (relații conglomerate). Astfel, concentrările economice neorizontale se referă la întreprinderi care își desfășoară activitatea pe piețe strâns legate, cum ar fi concentrările care implică furnizori de produse complementare sau de produse care aparțin aceleiași game.</p> |                          |  |
| <p>6. Orientările generale prezentate deja în Comunicarea privind concentrările orizontale sunt, de asemenea, relevante în contextul concentrărilor neorizontale. Scopul prezentului document este de a viza aspectele privind concurența, care sunt relevante în ceea ce privește contextul specific al concentrărilor neorizontale. Mai mult, se va prezenta abordarea Comisiei cu privire la pragurile privind cotele de piață și gradul de concentrare</p> | <p>17. Prevederile generale prevăzute în Instrucțiunea privind evaluarea concentrărilor economice orizontale, sunt de asemenea aplicabile, în mod corespunzător, și în cazul concentrărilor economice neorizontale. Totodată, Instrucțiune stabilește abordarea Consiliului Concurenței în ceea ce privește pragurile privind cotele de piață și gradul de concentrare, în cadrul evaluării concentrărilor economice neorizontale.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| în acest context.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |  |
| <p>7. În practică, concentrările economice pot genera efecte atât orizontale, cât și neorizontale. Aceasta poate fi situația, de exemplu, în cazul în care firmele care participă la concentrare nu întrețin numai relații verticale sau conglomerate, ci sunt, de asemenea, în mod reciproc, concurenți efectivi sau potențiali pe una sau mai multe piețe relevante respective. În astfel de situații, Comisia va evalua efectele orizontale, verticale și/sau conglomerate în conformitate cu orientările prezentate în comunicările relevante.</p>                                                                                                                                          | <p>18. O concentrare economică poate genera atât efecte orizontale, cât și efecte neorizontale. O astfel de situație poate apărea, de exemplu, în cazul când întreprinderile implicate în operațiunea de concentrare economică nu se află numai în relații verticale sau conglomerate, ci sunt, de asemenea, concurenți efectivi sau potențiali pe una sau mai multe piețe relevante. În asemenea cazuri, Consiliul Concurenței evaluează efectele orizontale, verticale și/sau conglomerate ale concentrării economice în conformitate cu instrucțiunile aplicabile.</p> | <b>Compatibil</b> |  |
| <p>8. Orientările fixate în prezentul document sunt întocmite și elaborate pe baza experienței dobândite de Comisie în materie de evaluare a concentrărilor neorizontale în temeiul Regulamentului (CEE) nr. 4064/89, de la intrarea în vigoare a acestuia, la 21 septembrie 1990, al regulamentului privind concentrările economice în vigoare în prezent precum și al jurisprudenței Curții de Justiție și a Tribunalului de Primă Instanță al Comunităților Europene. Principiile enunțate în prezenta comunicare vor fi puse în aplicare, dezvoltate și perfecționate de Comisie în cazurile pe care le va examina. Comisia poate să revizuiască, din când în când, comunicarea privind</p> | <p>8. Instrucțiunea este elaborată în temeiul Legii nr.183/2012 și a Regulamentului privind concentrările economice, aprobat prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței nr. 2/2025. Consiliul Concurenței își rezervă dreptul de a revizui, ori de câte ori este necesar, Instrucțiunea, ținând cont de evoluțiile viitoare, de experiența acumulată și de apariția unor noi elemente relevante.</p>                                                                                                                                                                 | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|--|
| concentrările neorizontale, prin prisma evoluțiilor viitoare și a noilor elemente.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                  |  |
| 9. Interpretarea pe care o dă Comisia regulamentului privind concentrările economice în legătură cu evaluarea concentrărilor neorizontale nu aduce atingere interpretării care poate fi dată de Curtea de Justiție sau de Tribunalul de Primă Instanță al Comunităților Europene.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>Prevederi UE neaplicabile</b> |  |
| 10. Concurența efectivă aduce beneficii consumatorilor, ca de exemplu prețuri scăzute, produse de calitate ridicată, o ofertă largă de bunuri și servicii, precum și inovare. Prin controlul pe care-l exercită, Comisia împiedică concentrările economice care ar putea priva clienții de aceste beneficii prin creșterea semnificativă a puterii de piață a firmelor. În acest context, „creșterea puterii de piață” înseamnă capacitatea uneia sau a mai multor firme de a mări, în mod profitabil, prețurile, de a reduce producția, posibilitatea de alegere sau calitatea bunurilor și serviciilor, de a diminua capacitatea de inovare sau de a influența negativ, în alt mod, parametrii concurenței. | 19. Concurența efectivă aduce beneficii consumatorilor, cum ar fi prețuri mai scăzute, produse și servicii de calitate ridicată, o ofertă variată de bunuri și servicii, precum și stimularea inovării. Prin controlul pe care îl exercită, Consiliul Concurenței împiedică concentrările economice care pot priva consumatorii de aceste beneficii, prin creșterea semnificativă a puterii de piață a întreprinderilor implicate.<br><br>9.1. creșterea puterii de piață – capacitatea uneia sau mai multor întreprinderi de a majora în mod profitabil prețurile, de a reduce producția, posibilitatea de alegere sau calitatea bunurilor și serviciilor, de a diminua capacitatea de inovare sau de a influența în alt mod parametrii concurenței; | <b>Compatibil</b>                |  |
| 11. În general, în comparație cu concentrările orizontale, concentrările                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 20. În general, în comparație cu concentrările economice orizontale, concentrările neorizontale sunt mai puțin                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Compatibil</b>                |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                   |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| neorizontale sunt mai puțin susceptibile să ridice obstacole semnificative în calea concurenței efective.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | susceptibile să ridice obstacole semnificative în calea concurenței efective pe piață sau pe o parte semnificativă a acesteia.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                   |  |
| 12. În primul rând, spre deosebire de concentrările orizontale, concentrările verticale sau conglomerate nu determină dispariția concurenței directe dintre firmele care participă la concentrare pe aceeași piață relevantă. Prin urmare, principala cauză de efecte anticoncurențiale din cazul concentrărilor orizontale este absentă în cazul concentrărilor verticale și conglomerate.                                                           | 21. Spre deosebire de concentrările orizontale, concentrările verticale sau conglomerate nu determină dispariția concurenței directe dintre întreprinderile implicate pe aceeași piață relevantă. Cu toate acestea, o dispariție a concurenței directe se poate produce în cazul în care una dintre întreprinderile implicate este un concurent potențial pe piața relevantă pe care operează celelalte întreprinderi care participă în operațiunea de concentrare economică. Prin urmare, principala cauză a efectelor anticoncurențiale caracteristice concentrărilor economice orizontale este, în general, absentă în cazul concentrărilor economice verticale și conglomerate. | <b>Compatibil</b> |  |
| 13. În al doilea rând, concentrările verticale și conglomerate oferă posibilități importante de sporire a eficienței. O caracteristică a concentrărilor verticale și a anumitor concentrări conglomerate este faptul că activitățile și/sau produsele societăților implicate sunt complementare. Integrarea activităților sau produselor complementare în cadrul unei singure firme poate genera creșteri importante ale eficienței și poate favoriza | 22. Concentrările economice verticale și conglomerate oferă posibilități importante de sporire a eficienței. O caracteristică a concentrărilor verticale și a anumitor concentrări conglomerate constă în faptul că activitățile și/sau produsele întreprinderilor implicate sunt complementare. Produsele sau serviciile sunt complementare în cazul în care au mai multă valoare pentru un client, atunci când sunt folosite sau consumate împreună decât atunci când sunt folosite sau consumate în mod separat. O                                                                                                                                                               | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>concurența. De exemplu, în cazul relațiilor verticale, ca urmare a complementarității, o scăderea a adaosurilor comerciale în aval va conduce la o cerere mai mare inclusiv în amonte. O parte dintre beneficiile acestei creșteri a cererii se vor cumula la nivelul furnizorilor din amonte. O firmă integrată va lua în calcul acest beneficiu. Astfel, integrarea verticală poate furniza un stimulent sporit pentru a căuta să se reducă prețurile și să se sporească producția, deoarece firma integrată poate capta un procent mai mare din beneficii. Acest fenomen este denumit adesea „internalizarea adaosurilor comerciale duble”. În mod similar, alte eforturi făcute în vederea creșterii vânzărilor la un anumit nivel (de exemplu prin îmbunătățirea serviciilor sau intensificarea inovării) pot asigura o recompensă mai mare pentru o firmă integrată care va lua în considerare beneficiile cumulate la alte niveluri.</p> | <p>concentrare economică între activități din amonte și din aval poate fi calificată drept o combinație de activități sau produse complementare care contribuie la realizarea produsului final. De exemplu, atât producția, cât și distribuția îndeplinesc un rol complementar în introducerea unui produs pe piață. Integrarea activităților sau produselor complementare în cadrul unei singure întreprinderi poate genera creșteri importante ale eficienței și poate stimula concurența. De exemplu, în cazul relațiilor verticale, ca urmare a complementarității, o scăderea a adaosurilor comerciale în aval conduce la o cerere mai mare inclusiv în amonte. O parte dintre beneficiile acestei creșteri a cererii se cumulează la nivelul furnizorilor din amonte. O întreprindere integrată ia în calcul acest beneficiu. Integrarea verticală poate furniza un stimulent sporit pentru a căuta să se reducă prețurile și să se sporească producția, deoarece întreprinderea integrată poate capta un procent mai mare din beneficii. Această situație este denumită internalizarea adaosurilor comerciale duble. În mod similar, alte eforturi făcute în vederea creșterii vânzărilor la un anumit nivel de exemplu prin îmbunătățirea serviciilor sau intensificarea inovării pot asigura o recompensă mai mare pentru o întreprindere integrată care ia în</p> |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                   |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | considerare beneficiile cumulate la alte niveluri.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                   |  |
| 14. De asemenea, integrarea poate determina reducerea costurilor tranzacțiilor și poate permite o mai bună coordonare din punctul de vedere al concepției produselor, a organizării procesului de producție și a modului în care sunt vândute produsele. În mod similar, concentrările care implică produse care aparțin unei game sau unui portofoliu de produse care sunt vândute, în general, aceluiași grup de clienți (fie că sunt sau nu produse complementare) pot genera beneficii pentru client, cum ar fi un sistem de puncte de desfacere unice. | 23. De asemenea, integrarea poate determina reducerea costurilor tranzacțiilor și poate permite o mai bună coordonare din punctul de vedere al concepției produselor, a organizării procesului de producție și a modului în care sunt vândute produsele. În mod similar, concentrările care implică produse care aparțin unei game sau unui portofoliu de produse care sunt vândute, în general, aceluiași grup de clienți fie că sunt sau nu produse complementare pot genera beneficii pentru client, cum ar fi un sistem de puncte de desfacere unice.                   | <b>Compatibil</b> |  |
| 15. Cu toate acestea, în unele cazuri, concentrările neorizontale pot ridica obstacole semnificative în calea concurenței efective, în special, ca urmare a creării sau consolidării unei poziții dominante. Aceasta, în principal, din cauza faptului că o concentrare neorizontală poate influența, într-un mod care poate aduce prejudicii consumatorilor, capacitatea și motivația de a avea un comportament concurențial ale societăților care participă la concentrare și ale concurenților acestora.                                                 | 24. Cu toate acestea, în unele cazuri, concentrările neorizontale pot ridica obstacole semnificative în calea concurenței efective pe piață sau pe o parte semnificativă a acesteia, în special, ca urmare a creării sau consolidării unei poziții dominante. În principal, din cauza faptului că o concentrare economică neorizontală poate influența, într-un mod care poate aduce prejudicii consumatorilor, capacitatea și motivația de a avea un comportament concurențial ale întreprinderilor care participă la concentrare economică și ale concurenților acestora. | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>16. În contextul legislației din domeniul concurenței, conceptul de „consumatori” înglobează consumatorii intermediari și pe cei finali. În cazul în care clienții intermediari sunt concurenți efectivi sau potențiali ai părților care participă la concentrare, Comisia își orientează atenția asupra efectelor pe care le are concentrarea asupra clienților cărora le vinde produse entitatea rezultată ca urmare a concentrării și concurenții acesteia. Prin urmare, faptul că o concentrare afectează concurenții nu reprezintă o problemă în sine. Ceea ce contează este impactul asupra concurenței efective, nu doar impactul asupra concurenților aflați la un anumit nivel al lanțului de aprovizionare. În special, faptul că unii concurenți ar putea fi prejudiciați deoarece o concentrare determină creșterea eficienței, nu poate ridica, în sine, semene de întrebare din punctul de vedere al concurenței.</p> | <p>25. În contextul legislației în domeniul concurenței, noțiunea de consumatori include atât consumatorii intermediari, cât și consumatorii finali. În situațiile în care clienții intermediari sunt concurenți efectivi sau potențiali ai întreprinderilor implicate în concentrare economică, Consiliul Concurenței își concentrează analiza asupra efectelor pe care le are concentrarea economică asupra clienților cărora entitatea rezultată din concentrarea economică le furnizează produse sau servicii, precum și asupra concurenței exercitate și asupra acestei entități. Prin urmare, faptul că o concentrare economică produce efecte asupra anumitor concurenți nu constituie, în sine, un motiv de îngrijorare din perspectiva normelor de concurență. Elementul determinant îl reprezintă impactul concentrării asupra concurenței efective pe piață, și nu doar impactul asupra unor concurenți individuali aflați la un anumit nivel al lanțului de aprovizionare. În special, împrejurarea că unii concurenți pot fi prejudiciați ca urmare a creșterii eficienței generate de o concentrare economică nu este, prin ea însăși, de natură să ridice îndoieli privind compatibilitatea cu mediul concurențial.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>17. Există două moduri principale în care concentrările neorizontale pot ridica obstacole semnificative în calea concurenței efective: prin efecte</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>26. Există două moduri principale în care concentrările neorizontale pot ridica obstacole semnificative în calea concurenței efective pe piață sau pe o</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                          |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                   |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| necoordonate și efecte coordonate .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | parte semnificativă a acestora prin efecte necoordonate și efecte coordonate.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                   |  |
| <p>18. Efectele necoordonate pot apărea, în special, atunci când concentrările neorizontale dau naștere la fenomene de blocare a pieței. În prezentul document, termenul de „blocare a pieței” va fi utilizat pentru a descrie orice situație în care accesul unor concurenți efectivi sau potențiali la surse de aprovizionare sau la piețe este afectat sau întrerupt ca urmare a concentrării, reducând astfel capacitatea și/sau motivația societăților de a avea un comportament concurențial. Drept consecință a unei astfel de blocări a pieței, societățile care participă la concentrare — precum și, probabil, unii dintre concurenții acestora — au posibilitatea de a mări, în mod profitabil, prețul facturat consumatorilor. Aceste situații reprezintă obstacole semnificative în calea concurenței efective și, prin urmare, sunt denumite în continuare „blocări anticoncurențiale ale pieței”.</p> | <p>27. Efectele necoordonate pot apărea, în special, atunci când concentrările neorizontale dau naștere la fenomene de blocare a pieței. În prezenta Instrucțiune, termenul de blocare a pieței este utilizat pentru a descrie orice situație în care accesul unor concurenți efectivi sau potențiali la surse de aprovizionare sau la piețe este afectat sau întrerupt ca urmare a realizării concentrării, reducând astfel capacitatea și/sau motivația întreprinderilor de a avea un comportament concurențial. Drept consecință a unei asemenea blocări a pieței, întreprinderile implicate în operațiunea de concentrarea economică, precum și, în mod potențial, unii dintre concurenții acestora, pot dobândi capacitatea de a majora în mod profitabil prețurile practicate față de consumatori. Aceste situații reprezintă obstacole semnificative în calea concurenței efective pe piață sau pe o parte semnificativă a acestora fiind numite blocări anticoncurențiale ale pieței.</p> | <b>Compatibil</b> |  |
| <p>19. Efectele coordonate apar atunci când concentrarea economică modifică natura concurenței astfel încât este mult mai probabil ca firmele care anterior nu își coordonau</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>28. Efectele coordonate apar în situațiile în care o concentrare economică modifică structura și dinamica concurenței într-o asemenea măsură încât este mult mai probabil ca întreprinderile</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                          |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>modul de acțiune, să se concerteze în prezent pentru a mări prețurile sau pentru a aduce prejudicii, în alt mod, concurenței efective. De asemenea, o concentrare economică poate face ca o coordonare să fie mai ușoară, mai stabilă și mai eficace pentru firmele care își concertau activitățile înainte de concentrare.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>care, anterior concentrării, nu își coordonau comportamentul concurențial, să ajungă, ulterior, la o coordonare a conduitei lor pe piață, în scopul majorării prețurilor sau al prejudicierii concurenței efective prin alte mijloace. De asemenea, o concentrare economică poate avea ca efect facilitarea, consolidarea sau stabilizarea unor forme de coordonare existente anterior, făcându-le mai ușor de realizat, mai durabile și mai eficiente pentru întreprinderile implicate.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                          |  |
| <p>20. Atunci când evaluează efectele concurențiale ale unei concentrări economice, Comisia compară condițiile concurențiale care ar rezulta în urma concentrării notificate cu condițiile care ar fi prevalat în cazul în care concentrarea nu ar fi avut loc. În majoritatea cazurilor, condițiile concurențiale existente la momentul concentrării constituie termenul de comparație relevant pentru evaluarea efectelor unei concentrări economice. Cu toate acestea, în anumite situații, Comisia va ține seama de evoluțiile viitoare ale pieței care pot fi prognozate în mod rezonabil. În special, atunci când se analizează termenul de comparație relevant, se poate ține seama de intrarea sau ieșirea probabilă de pe piață a unor firme în cazul în care concentrarea nu ar fi avut loc. Comisia poate lua în</p> | <p>29. În evaluarea efectelor concurențiale ale unei concentrări economice, Consiliul Concurenței compară condițiile concurențiale care ar rezulta în urma concentrării notificate cu cele care ar fi prevalat în absența concentrării. În mod similar, în situațiile în care o concentrare economică a fost pusă în aplicare fără notificare prealabilă, analiza se realizează prin raportare la condițiile concurențiale care ar fi existat dacă concentrarea economică nu ar fi fost efectuată. În majoritatea cazurilor, condițiile concurențiale existente la momentul concentrării constituie termenul de comparație relevant pentru evaluarea efectelor concentrării economice. Cu toate acestea, în circumstanțe justificate, Consiliul Concurenței ține seama de evoluțiile viitoare ale pieței care pot fi prognozate în mod rezonabil. În special, termenul de</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>calcul evoluții viitoare ale pieței care rezultă ca urmare a modificărilor legislative iminente.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>comparație relevant poate include estimări privind intrarea sau ieșirea probabilă a unor întreprinderi de pe piață în lipsa concentrării. Consiliul Concurenței poate lua în calcul evoluțiile viitoare ale pieței ca urmare a modificării cadrului normativ. Această abordare este relevantă în mod particular în situațiile în care deschiderea pieței ar conduce la apariția sau consolidarea unei concurențe efective.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                          |  |
| <p>21. În evaluarea sa, Comisia va lua în considerare atât eventualele efecte anticoncurențiale rezultate în urma concentrării economice, cât și eventualele efecte care favorizează concurența, generate de creșterile de eficiență dovedite și care sunt benefice pentru consumatori. Comisia examinează diferitele relații cauză — efect în scopul de a stabili care dintre ele este cel mai probabil să se realizeze. Cu cât efectele anticoncurențiale percepute sunt mai iminente și mai directe, cu atât este mai probabil să fie abordate de către Comisie aspecte privind concurența. În mod similar, cu cât efectele care favorizează concurența ale unei concentrări sunt mai iminente și mai directe, cu atât este mai probabil să se considere de către Comisie că acestea anulează orice efecte anticoncurențiale.</p> | <p>30. În procesul evaluării concentrărilor economice, Consiliul Concurenței ia în considerare atât eventualele efectele anticoncurențiale care pot rezulta din realizarea concentrării, cât și potențialele efecte care favorizează concurența, rezultate din creșteri de eficiență demonstrate și benefice pentru consumatori. Consiliul Concurenței analizează relațiile cauză — efect relevante, în scopul identificării celor mai probabile scenarii de realizare a efectelor. Cu cât efectele anticoncurențiale anticipate sunt mai iminente și mai directe, cu atât este mai probabil ca acestea să fie tratate în mod prioritar în cadrul analizei concurențiale. În mod similar, cu cât efectele favorabile concurenței sunt mai iminente și mai directe, cu atât este mai probabil să se considere de către Consiliul Concurenței că acestea anulează orice efecte</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | anticoncurențiale.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                   |  |
| 22. Prezentul document descrie principalele scenarii de prejudiciere a concurenței și de surse de creștere a eficienței în contextul concentrărilor verticale și, ulterior, în contextul concentrărilor conglomerate.                                                                                                                                                                                              | 6. Instrucțiunea descrie principalele scenarii de prejudiciere a mediului concurențial și de surse de creștere a eficienței în contextul concentrărilor economice verticale și, ulterior, al concentrărilor economice conglomerate.                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Compatibil</b> |  |
| 23. Concentrările neorizontale nu reprezintă o amenințare pentru concurența efectivă, cu excepția cazului în care entitatea rezultată ca urmare a concentrării are o putere de piață semnificativă (care nu echivalează neapărat cu o poziție dominantă) pe cel puțin una dintre piețele respective. Comisia va examina acest aspect înainte de a proceda la evaluarea impactului concentrării asupra concurenței. | 31. Concentrările neorizontale nu reprezintă un obstacol semnificativ în calea concurenței efective pe piață sau pe o parte semnificativă a acestia, cu excepția cazului în care entitatea rezultată ca urmare a concentrării are o putere de piață semnificativă care nu echivalează neapărat cu o poziție dominantă pe cel puțin una dintre piețele respective. Consiliul Concurenței examinează acest aspect înainte de a proceda la evaluarea compatibilității concentrării cu mediul concurențial.                       | <b>Compatibil</b> |  |
| 24. Nivelul cotei de piață și gradul de concentrare oferă indicații preliminare utile cu privire la puterea de piață și la importanța concurențială atât a părților implicate în operațiunea de concentrare economică, cât și a concurenților acestora.                                                                                                                                                            | 32. Nivelul cotei de piață și gradul de concentrare oferă indicații preliminare utile cu privire la puterea de piață și la importanța concurențială atât a părților implicate în operațiunea de concentrare economică, cât și a concurenților acestora, în conformitate cu Capitolul III din Instrucțiunea privind evaluarea concentrărilor economice orizontale. Modul de calcul al cotelor de piață depinde în mod decisiv de definiția pieței. Definirea pieței relevante se va efectua în conformitate cu prevederile din | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                   |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Instrucțiunea privind definirea pieței relevante în domeniul concurenței, aprobată prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței nr. 07/2025. O atenție specială trebuie acordată în contextele în care întreprinderile integrate vertical furnizează produse la nivel intern.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                   |  |
| 25. Este puțin probabil ca, în cazul concentrărilor neorizontale, Comisia să găsească aspecte problematice, de tip coordonat sau necoordonat, atunci când cota de piață post-concentrare a noii entități, pe fiecare dintre piețele respective, este inferioară procentului de 30 % iar IHH post-concentrare este mai mic de 2 000.                                             | 33. Este puțin probabil ca, în cazul concentrărilor neorizontale, Consiliul Concurenței să găsească aspecte problematice, de tip coordonat sau necoordonat, atunci când cota de piață post-concentrare a noii entități, pe fiecare dintre piețele respective, este inferioară procentului de 30% iar IHH post-concentrare este mai mic de 2000. În cazul în care o entitate rezultată ca urmare a unei concentrări economice are o cotă de piață cu puțin peste pragul de 30% pe o piață, dar cu mult mai redusă pe alte piețe, conexe, pot exista mai puține semne de întrebare privind concurența pe aceste piețe. | <b>Compatibil</b> |  |
| 26. În practică, Comisia nu va investiga pe larg astfel de concentrări, cu excepția situațiilor speciale, în care, de exemplu, sunt prezenți unul sau mai mulți dintre factorii următori: (a) o concentrare economică implică o societate care s-ar putea extinde în mod semnificativ în viitorul apropiat, de exemplu, datorită unei inovații recente; (b) există participații | 34. Consiliul Concurenței nu investighează pe larg astfel de concentrări economice, cu excepția situațiilor speciale, în care, de exemplu, sunt prezenți unul sau mai mulți dintre factorii următori:<br>34.1. o concentrare economică implică o întreprindere care s-ar putea extinde în mod semnificativ în viitorul apropiat, de exemplu, datorită unei inovații recente;                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                          |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>încrucișate sau poziții de conducere încrucișate importante între participanții pe piață; (c) există o probabilitate ridicată ca una dintre firmele care participă la concentrare să întrerupă comportamentul coordonat; (d) exista indicii referitoare la coordonări sau practici de facilitare a coordonării anterioare sau în curs de derulare.</p>                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>34.2. există participații încrucișate sau poziții de conducere încrucișate importante între participanții pe piață; 34.3. există o probabilitate ridicată ca una dintre întreprinderile care participă la concentrare economică să întrerupă comportamentul coordonat; 34.4. exista indicii referitoare la coordonări sau practici de facilitare a coordonării anterioare sau în curs de derulare.</p>                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
| <p>27. Comisia va utiliza pragurile de mai sus referitoare la cota de piață și la IHH ca un prim indicator al absenței unor probleme privind concurența. Totuși, aceste praguri nu dau naștere unei prezumții legale. Comisia este de părere că este mai puțin potrivit, în acest context, să se prezinte nivelul cotei de piață și gradul de concentrare care dacă sunt depășite ar fi susceptibile să creeze probleme privind concurența deoarece existența unei puteri de piață ridicate pe cel puțin una din piețele respective este o condiție necesară, dar nu suficientă, de prejudiciere a concurenței.</p> | <p>35. Consiliul Concurenței utilizează pragurile referitoare la cota de piață și la IHH prevăzute la pct. 34 ca un prim indicator al absenței unor probleme privind concurența. Aceste praguri nu dau naștere unei prezumții legale. Consiliul Concurenței consideră că este mai puțin potrivit, să se prezinte nivelul cotei de piață și gradul de concentrare care dacă sunt depășite ar fi susceptibile să creeze probleme privind concurența deoarece existența unei puteri de piață ridicate pe cel puțin una din piețele respective este o condiție necesară, dar nu suficientă, de prejudiciere a concurenței.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>28. Prezenta secțiune stabilește cadrul de analiză al Comisiei în contextul concentrărilor verticale. În evaluarea sa, Comisia va lua în considerare atât eventualele efecte anticoncurențiale rezultate în urma</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>Capitolul IV<br/>CONCENTRĂRI VERTICALE<br/>36. Prezentul capitol stabilește cadrul de analiză al Consiliului Concurenței în contextul concentrărilor verticale. În evaluarea sa, Consiliul Concurenței ia în</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>concentrărilor verticale, cât și eventualele efecte care favorizează concurența, generate de creșterile de eficiență probate de către părți.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>considerare atât eventualele efecte anticoncurențiale rezultate în urma concentrărilor verticale, cât și eventualele efecte care favorizează concurența, generate de creșterile de eficiență probate de către părțile implicate.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                          |  |
| <p>29. Se consideră că o concentrare economică generează o blocare a pieței atunci când accesul unor concurenți efectivi sau potențiali la aprovizionare sau la piețe este afectat sau întrerupt ca urmare a concentrării, reducând astfel capacitatea și/sau motivația societăților de a avea un comportament concurențial. O astfel de blocare a pieței poate descuraja intrarea pe piață sau dezvoltarea unor societăți concurente sau poate încuraja ieșirea acestora de pe piață. Astfel, blocarea pieței poate fi identificată chiar și în cazul în care societățile concurente care fac obiectul blocării nu sunt forțate să iasă de pe piață: este suficient ca societățile concurente să fie dezavantajate și, prin urmare, să fie nevoite să concureze în mod mai puțin eficace. O astfel de blocare a pieței este considerată ca fiind anticoncurențială atunci când societățile care participă la concentrare — precum și, probabil, unii dintre concurenții acestora — au posibilitatea de a mări, în mod</p> | <p>Secțiunea 1<br/>Efecte necoordonate - blocarea pieței<br/>37. Se consideră că o concentrare economică generează o blocare a pieței atunci când accesul unor concurenți efectivi sau potențiali la aprovizionare sau la piețe este afectat sau întrerupt ca urmare a concentrării economice, reducând astfel capacitatea și/sau motivația întreprinderilor de a avea un comportament concurențial. O astfel de blocare a pieței poate descuraja intrarea pe piață sau dezvoltarea unor întreprinderi concurente sau poate încuraja ieșirea acestora de pe piață. Blocarea pieței poate fi identificată chiar și în cazul în care întreprinderile concurente care fac obiectul blocării nu sunt forțate să iasă de pe piață, fiind suficient ca întreprinderile concurente să fie dezavantajate și, prin urmare, să fie nevoite să concureze în mod mai puțin eficace. O astfel de blocare a pieței este considerată ca fiind anticoncurențială atunci când întreprinderile care participă la concentrare economică precum și, probabil, unii dintre concurenții acestora au posibilitatea de a mări, în mod</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                   |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| profitabil, prețul facturat consumatorilor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | profitabil, prețul facturat consumatorilor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                   |  |
| 30. Pot fi identificate două forme de blocare a pieței. Prima este cea în care concentrarea poate să determine creșterea costurilor concurenților din aval prin restrângerea accesului acestora la o parte importantă din factorii de producție (blocarea pieței factorilor de producție). Cea de-a doua apare în cazul în care concentrarea poate bloca piața pentru concurenții din amonte prin restrângerea accesului acestora la o bază de clienți (blocarea accesului la clienți).                                                                                                                                                                                        | 38. Pot fi identificate două forme de blocare a pieței:<br>38.1. concentrarea economică poate să determine creșterea costurilor concurenților din aval prin restrângerea accesului acestora la o parte importantă din factorii de producție - blocarea pieței factorilor de producție;<br>38.2. concentrarea economică poate bloca piața pentru concurenții din amonte prin restrângerea accesului acestora la o bază de clienți - blocarea accesului la clienți.                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Compatibil</b> |  |
| 31. Blocarea pieței factorilor de producție intervine atunci când, după concentrare, noua entitate ar putea restrânge accesul la produse sau servicii pe care le-ar fi furnizat dacă nu ar fi existat concentrarea, determinând astfel creșterea costurilor concurenților săi din aval ca urmare a îngreunării accesului acestora la factori de producție la prețuri și în condiții similare cu cele existente în cazul nerealizării concentrării. Aceasta poate conduce la creșterea în mod profitabil a prețului facturat consumatorilor de către entitatea rezultată în urma concentrării, ceea ce va determina ridicarea unor obstacole semnificative în calea concurenței | 1.1. Blocarea pieței factorilor de producție<br>39. Blocarea pieței factorilor de producție intervine atunci când, după concentrarea economică, noua entitate ar putea restrânge accesul la produse sau servicii pe care le-ar fi furnizat dacă nu ar fi existat concentrarea economică, determinând astfel creșterea costurilor concurenților săi din aval ca urmare a îngreunării accesului acestora la factori de producție la prețuri și în condiții similare cu cele existente în cazul nerealizării concentrării. Aceasta poate conduce la creșterea în mod profitabil a prețului facturat consumatorilor de către entitatea rezultată în urma concentrării, ceea ce determină ridicarea unor | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>efective. După cum a fost precizat mai sus, nu este necesară forțarea ieșirii de pe piață a concurenților firmei rezultate ca urmare a concentrării pentru ca blocarea pieței factorilor de producție să determine prejudicierea consumatorului. Termenul de referință constă în a determina dacă mărirea costurilor factorilor de producție ar conduce la prețuri mai ridicate pentru consumatori. Cu toate acestea, orice fel de creștere a eficienței ca urmare a concentrării poate să determine entitatea rezultată ca urmare a concentrării să reducă prețul, astfel încât impactul global probabil asupra consumatorilor să fie neutru sau pozitiv. Acest mecanism este prezentat sub formă grafică în figura 1.</p> | <p>obstacole semnificative în calea concurenței efective. Nu este necesară forțarea ieșirii de pe piață a concurenților întreprinderii rezultate ca urmare a concentrării pentru ca blocarea pieței factorilor de producție să determine prejudicierea consumatorului. Termenul de referință constă în a determina dacă mărirea costurilor factorilor de producție ar conduce la prețuri mai ridicate pentru consumatori. Cu toate acestea, orice fel de creștere a eficienței ca urmare a concentrării poate să determine entitatea rezultată ca urmare a concentrării să reducă prețul, astfel încât impactul global probabil asupra consumatorilor să fie neutru sau pozitiv. Acest mecanism este prezentat sub formă grafică în figura 1.</p> |                          |  |
| <p>Figura 1<br/>Blocarea pieței factorilor de producție</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>Figura 1<br/>Blocarea pieței factorilor de producție</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>32. În evaluarea probabilității unui scenariu de blocare de natură anticoncurențială a pieței factorilor de producție, Comisia examinează, în primul rând, dacă entitatea rezultată în urma concentrării ar putea avea, după concentrare, capacitatea de a bloca în mod semnificativ accesul la factori de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>40. În evaluarea probabilității unui scenariu de blocare de natură anticoncurențială a pieței factorilor de producție, Consiliul Concurenței examinează:<br/>40.1. dacă entitatea rezultată în urma concentrării poate avea după concentrarea economică, capacitatea de a bloca în mod semnificativ accesul la</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>producție. În al doilea rând, examinează dacă aceasta ar avea motive pentru a acționa astfel, iar în al treilea rând, dacă o strategie de blocare a pieței ar avea un efect semnificativ negativ asupra concurenței în aval. În practică, acești factori sunt adesea examinați împreună deoarece sunt strâns interconectați.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <p>factori de producție;<br/>40.2. dacă aceasta are motive pentru a acționa astfel;<br/>40.3. dacă o strategie de blocare a pieței are un efect semnificativ negativ asupra concurenței în aval.<br/>Acești factori sunt adesea examinați împreună deoarece sunt strâns interconectați.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                          |  |
| <p>33. Blocarea pieței factorilor de producție poate interveni sub diverse forme. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate decide să nu întrețină relații de afaceri cu concurenții săi efectivi sau potențiali pe piața verticală conexă. Dimpotrivă, firma rezultată ca urmare a concentrării poate hotărî să restrângă sursele de aprovizionare și/sau să mărească prețul pe care îl facturează concurenților și/sau să îngreuneze condițiile de aprovizionare față de cele existente dacă concentrarea nu s-ar fi realizat. Mai mult, entitatea rezultată în urma concentrării poate opta pentru utilizarea la nivel intern a unui tip specific de tehnologie, care nu este compatibil cu tehnologiile alese de firmele concurente. De asemenea, blocarea pieței se poate face în moduri mai subtile, precum degradarea calității factorilor de producție furnizați . În evaluarea sa,</p> | <p><i>1.1.1 Capacitatea de a bloca accesul la factori de producție</i><br/>41. Blocarea pieței factorilor de producție poate interveni sub diverse forme. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate decide să nu întrețină relații de afaceri cu concurenții săi efectivi sau potențiali pe piața verticală conexă. Întreprinderea rezultată ca urmare a concentrării poate hotărî să restrângă sursele de aprovizionare și/sau să mărească prețul pe care îl facturează concurenților și/sau să îngreuneze condițiile de aprovizionare față de cele existente dacă concentrarea economică nu s-ar fi realizat. Entitatea rezultată în urma concentrării economice poate opta pentru utilizarea la nivel intern a unui tip specific de tehnologie, care nu este compatibil cu tehnologiile alese de întreprinderile concurente. De asemenea, blocarea pieței se poate face în moduri mai subtile, precum degradarea calității factorilor de producție furnizați. În</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                   |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---|
| Comisia poate examina o serie de strategii alternative sau complementare posibile.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | evaluarea sa, Consiliul Concurenței poate examina o serie de strategii alternative sau complementare posibile.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |   |
| 34. Blocarea pieței factorilor de producție poate ridica probleme din punctul de vedere al concurenței doar dacă vizează un factor de producție important pentru produsul din aval. De exemplu, aceasta este situația când factorul de producție respectiv reprezintă un factor de cost semnificativ în raport cu prețul produsului din aval. Indiferent de costul său, un factor de producție poate fi, de asemenea, suficient de important din alte motive. De exemplu, factorul de producție poate fi o componentă esențială fără de care produsul din aval nu ar putea fi fabricat sau vândut în mod efectiv pe piață ori poate reprezenta o sursă importantă de diferențiere pentru produsul din aval. De asemenea, este posibil ca trecerea la factori de producție alternativi să presupună costuri relativ ridicate. | 42. Blocarea pieței factorilor de producție poate ridica probleme din punctul de vedere al concurenței doar dacă vizează un factor de producție important pentru produsul din aval. De exemplu, aceasta este situația când factorul de producție respectiv reprezintă un factor de cost semnificativ în raport cu prețul produsului din aval. Indiferent de costul său, un factor de producție poate fi, suficient de important din alte motive. De exemplu, factorul de producție poate fi o componentă esențială fără de care produsul din aval nu ar putea fi fabricat sau vândut în mod efectiv pe piață ori poate reprezenta o sursă importantă de diferențiere pentru produsul din aval, de exemplu, calculatoarele personale sunt vândute adesea cu referințe specifice la tipul de microprocesor pe care îl conțin. De asemenea, este posibil că trecerea la factori de producție alternativi să presupună costuri relativ ridicate. | <b>Compatibil</b> | . |
| 35. Pentru ca blocarea pieței factorilor de producție să constituie o problemă, firma integrată vertical rezultată ca urmare a concentrării trebuie să aibă o putere considerabilă pe piața din aval. Numai în aceste circumstanțe, este de așteptat ca firma rezultată ca urmare a concentrării să                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 43. Pentru ca blocarea pieței factorilor de producție să constituie o problemă, întreprinderea integrată vertical rezultată ca urmare a concentrării trebuie să aibă o putere considerabilă pe piața din aval. Numai în aceste circumstanțe, întreprinderea rezultată ca urmare a concentrării să aibă o influență                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Compatibil</b> |   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                          |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>aibă o influență semnificativă asupra condițiilor de concurență de pe piața din aval și astfel, poate și asupra prețurilor și condițiilor de aprovizionare de pe piața din aval.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>semnificativă asupra condițiilor de concurență de pe piața din aval și astfel, poate și asupra prețurilor și condițiilor de aprovizionare de pe piața din aval.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |  |
| <p>36. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării ar avea capacitatea de a bloca piața pentru concurenții din aval, doar dacă, prin reducerea accesului la propriile sale produse și servicii din amonte, ar putea afecta în mod negativ disponibilitatea generală a factorilor de producție pentru piața din aval din punctul de vedere al prețului sau al calității. Această situație poate apărea atunci când restul furnizorilor din amonte sunt mai puțin eficienți, oferă alternative mai puțin favorabile sau nu dispun de capacitatea de a-și dezvolta producția ca reacție la restricționarea surselor de aprovizionare, de exemplu, deoarece sunt confrunțați cu o capacitate de producție limitată sau, în general, cu scăderea randamentelor de scară. De asemenea, existența unor contracte exclusive între entitatea rezultată ca urmare a concentrării și furnizori independenți de factori de producție poate limita capacitatea concurenților din aval de a avea un acces corespunzător la factori de producție.</p> | <p>44. Entitatea rezultată ca urmare a operațiunii de concentrare economică are capacitatea de a bloca piața pentru concurenții din aval, doar dacă, prin reducerea accesului la propriile sale produse și servicii din amonte, poate afecta în mod negativ disponibilitatea generală a factorilor de producție pentru piața din aval din punctul de vedere al prețului sau al calității. Această situație poate apărea atunci când restul furnizorilor din amonte sunt mai puțin eficienți, oferă alternative mai puțin favorabile sau nu dispun de capacitatea de a-și dezvolta producția ca reacție la restricționarea surselor de aprovizionare, de exemplu, deoarece sunt confrunțați cu o capacitate de producție limitată sau, în general, cu scăderea randamentelor de scară. De asemenea, existența unor contracte exclusive între entitatea rezultată ca urmare a concentrării și furnizori independenți de factori de producție poate limita capacitatea concurenților din aval de a avea un acces corespunzător la factori de producție.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>37. Atunci când se determină măsura în care poate interveni fenomenul de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>45. Atunci când se determină măsura în care poate interveni fenomenul de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>blocare a pieței factorilor de producție, trebuie avut în vedere că decizia entității rezultate ca urmare a concentrării de a se baza pe factorii de producție furnizați de divizia sa din amonte poate determina, de asemenea, deblocarea unor capacități din partea celorlalți furnizori de factori de producție de la care se aprovizionează anterior divizia din aval. În fapt, concentrarea poate, pur și simplu, realinia modurile de aprovizionare între firmele concurente.</p>                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>blocare a pieței factorilor de producție, trebuie luat în considerare că decizia entității rezultate ca urmare a concentrării de a se baza pe factorii de producție furnizați de divizia sa din amonte poate determina, de asemenea, deblocarea unor capacități din partea celorlalți furnizori de factori de producție de la care se aprovizionează anterior divizia din aval. Concentrarea economică poate realinia modurile de aprovizionare între întreprinderile concurente.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                          |  |
| <p>38. Atunci când concurența de pe piața factorilor de producție este de tip oligopol, o decizie a entității rezultate ca urmare a concentrării de a restrânge accesul la factorii săi de producție reduce presiunea concurențială exercitată asupra celorlalți furnizori de factori de producție, ceea ce le poate permite să mărească prețul factorilor de producție pe care îl facturează concurenților neintegrați din aval. În concluzie, blocarea pieței factorilor de producție de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării îi poate lăsa pe concurenții aceștia din aval descoperiți în fața furnizorilor neintegrați vertical care au o putere de piață sporită. Această creștere a puterii de piață a terțelor părți va fi cu</p> | <p>46. Atunci când concurența de pe piața factorilor de producție este de tip oligopol, o decizie a entității rezultate ca urmare a concentrării de a restrânge accesul la factorii săi de producție reduce presiunea concurențială exercitată asupra celorlalți furnizori de factori de producție, ceea ce poate permite să mărească prețul factorilor de producție pe care îl facturează concurenților neintegrați din aval. Blocarea pieței factorilor de producție de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării îi poate lăsa pe concurenții aceștia din aval dezavantajați în fața furnizorilor neintegrați vertical care au o putere de piață sporită. Analiza efectului probabil al eliminării unei constrângeri concurențiale este similară cu analiza</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>atât mai importantă cu cât va fi mai scăzut gradul de diferențiere a produselor între entitatea rezultată ca urmare a concentrării și ceilalți furnizori din aval și cu cât va fi mai ridicat gradul de concentrare din amonte. Cu toate acestea, încercarea de a mări prețul factorilor de producție poate eșua în cazul în care furnizorii independenți de factori de producție, confrunțați cu o reducere a cererii pentru produsele proprii (din partea diviziei din aval a entității rezultate ca urmare a concentrării sau a firmelor independente din aval) ripostează practicând prețuri mai agresive.</p> | <p>efectelor necoordonate din cazul concentrărilor orizontale conform capitolul IV din Instrucțiunea privind evaluarea concentrărilor economice orizontale. Această creștere a puterii de piață a terțelor părți este cu atât mai importantă cu cât este mai scăzut gradul de diferențiere a produselor între entitatea rezultată ca urmare a concentrării și ceilalți furnizori din aval și cu cât este mai ridicat gradul de concentrare din amonte. Cu toate acestea, încercarea de a mări prețul factorilor de producție poate eșua în cazul în care furnizorii independenți de factori de producție, confrunțați cu o reducere a cererii pentru produsele proprii din partea diviziei din aval a entității rezultate ca urmare a concentrării sau a întreprinderilor independente din aval ripostează practicând prețuri mai agresive. În acest sens, poate fi importantă și natura contractelor de aprovizionare dintre furnizorii din amonte și întreprinderile independente din aval. De exemplu, atunci când aceste contracte întrebuițează un sistem de fixare a prețurilor care combină o marjă fixă cu un preț unitar de aprovizionare, efectul asupra costurilor marginale ale concurenților din aval poate fi mai puțin important decât în cazul în care aceste contracte includ doar prețuri unitare de</p> |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | aprovizionare.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                   |  |
| 39. În evaluarea sa, Comisia va analiza, pe baza informațiilor disponibile, dacă există strategii de ripostă, eficace și oportune, pe care le-ar putea aplica firmele concurente. Astfel de strategii de ripostă includ posibilitatea de modificare a procesului de producție pentru a depinde în mai mică măsură de factorii de producție respectivi sau de sprijinire a intrării pe piață a unor noi furnizori din amonte.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 47. În evaluarea sa, Consiliul Concurenței analizează, pe baza informațiilor disponibile, dacă există strategii de ripostă, eficace și oportune, pe care le-ar putea aplica întreprinderile concurente. Astfel de strategii de ripostă includ posibilitatea de modificare a procesului de producție pentru a depinde în mai mică măsură de factorii de producție respectivi sau de sprijinire a intrării pe piață a unor noi furnizori din amonte.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Compatibil</b> |  |
| 40. Motivația de a bloca piața depinde de gradul de profitabilitate al acestei acțiuni. Firma integrată vertical va lua în considerare în ce mod furnizările sale de factori de producție pentru concurenții din aval vor afecta, nu doar profiturile diviziei sale din amonte, cât și pe cele ale diviziei sale din aval. În fond, entitatea rezultată ca urmare a concentrării trebuie să realizeze un compromis între pierderea de profit pe piața din amonte din cauza reducerii vânzărilor de factori de producție către concurenți (efectivi sau potențiali), pe de o parte, și câștigurile, pe termen scurt sau mai lung, datorate dezvoltării vânzărilor din aval sau, după caz, posibilității de a mări prețurile pentru consumatori, | <i>1.1.2. Motivația de bloca accesul la factori de producție</i><br>48. Motivația de a bloca piața depinde de gradul de profitabilitate al acestei acțiuni. Întreprinderea integrată vertical ia în considerare în ce mod furnizările sale de factori de producție pentru concurenții din aval afectează, nu doar profiturile diviziei sale din amonte, cât și pe cele ale diviziei sale din aval. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării trebuie să realizeze un compromis între pierderea de profit pe piața din amonte din cauza reducerii vânzărilor de factori de producție către concurenți efectivi sau potențiali, pe de o parte, și câștigurile, pe termen scurt sau mai lung, datorate dezvoltării vânzărilor din aval sau, după caz, posibilității de a mări prețurile pentru consumatori, pe de altă parte. | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                   |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| pe de altă parte.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                   |  |
| 41. Compromisul ar putea depinde de nivelul profiturilor pe care le obține în amonte și în aval entitatea rezultată ca urmare a concentrării. Toate celelalte condiții fiind constante, cu cât sunt mai reduse marjele din amonte, cu atât vor fi mai reduse pierderile înregistrate ca urmare a restrângerii vânzărilor de factori de producție. În mod similar, cu cât vor fi mai mari marjele din aval, cu atât va fi mai ridicat profitul obținut din creșterea cotei de piață din aval în detrimentul concurenților al căror acces pe piață este blocat.      | 49. Compromisul poate depinde de nivelul profiturilor pe care le obține în amonte și în aval entitatea rezultată ca urmare a concentrării. Toate celelalte condiții fiind constante, cu cât sunt mai reduse marjele din amonte, cu atât sunt mai reduse pierderile înregistrate ca urmare a restrângerii vânzărilor de factori de producție. În mod similar, cu cât vor fi mai mari marjele din aval, cu atât este mai ridicat profitul obținut din creșterea cotei de piață din aval în detrimentul concurenților al căror acces pe piață este blocat. Marjele din amonte și din aval se pot modifica ca urmare a fuziunii și poate influența motivația entității rezultate ca urmare a fuziunii de a se implica într-o operațiune de blocare a pieței. | <b>Compatibil</b> |  |
| 42. Motivația firmei integrate de a mări costurile concurenților depinde, în plus, de măsura în care cererea din aval poate fi deturnată de la concurenții al căror acces pe piață este blocat și de procentul din această cerere deturnată care poate fi captat de divizia din aval a firmei integrate. În mod normal, cu cât entitatea rezultată ca urmare a concentrării va fi supusă unor constrângeri de capacitate mai mici în raport cu societățile concurente din aval al căror acces pe piață nu a fost blocat și cu cât produsele entității rezultate ca | 50. Motivația întreprinderii integrate de a mări costurile concurenților depinde, de măsura în care cererea din aval poate fi deturnată de la concurenții al căror acces pe piață este blocat și de procentul din această cerere deturnată care poate fi captat de divizia din aval a întreprinderii integrate. În mod normal, cu cât entitatea rezultată ca urmare a concentrării este supusă unor constrângeri de capacitate mai mici în raport cu întreprinderile concurente din aval al căror acces pe piață nu a fost blocat și cu cât produsele entității rezultate ca urmare a concentrării sunt mai substituibile în raport cu cele ale                                                                                                          | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                          |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>urmare a concentrării sunt mai substituibile în raport cu cele ale acestor concurenți, cu atât va fi mai ridicat acest procent. De asemenea, efectul asupra cererii din aval va fi mai important dacă factorii de producție afectați reprezintă o parte semnificativă din costurile concurenților din aval sau o componentă esențială a produsului din aval.</p>                                                                                                                                                                      | <p>acestor concurenți, cu atât este mai ridicat acest procent. Efectul asupra cererii din aval este mai important dacă factorii de producție afectați reprezintă o parte semnificativă din costurile concurenților din aval sau o componentă esențială a produsului din aval. Dimpotrivă, dacă factorii de producție reprezintă doar o parte redusă din produsul din aval și nu sunt esențiali, chiar o cotă ridicată de piață în amonte nu conferă entității rezultate ca urmare a fuziunii motivația de a bloca accesul pe piață al concurenților din aval deoarece doar puține, sau poate niciuna dintre vânzări, sunt deturnate către unitatea din aval a firmei integrate.</p>                           |                          |  |
| <p>43. De asemenea, motivația de a bloca accesul pe piață al concurenților efectivi sau potențiali poate depinde de măsura în care se estimează că divizia din aval a firmei integrate poate avea de câștigat de pe urma nivelurilor mai ridicate ale prețurilor din aval rezultate ca urmare a strategiei de mărire a costurilor concurenților. Cu cât sunt mai ridicate cotele de piață ale entității din aval rezultate ca urmare a concentrării, cu atât este mai mare baza de vânzări pe care poate beneficia de marje sporite.</p> | <p>51. De asemenea, motivația de a bloca accesul pe piață al concurenților efectivi sau potențiali poate depinde de măsura în care se estimează că divizia din aval a întreprinderii integrate poate avea de câștigat de pe urma nivelurilor mai ridicate ale prețurilor din aval rezultate ca urmare a strategiei de mărire a costurilor concurenților. Cu cât sunt mai ridicate cotele de piață ale entității din aval rezultate ca urmare a concentrării, cu atât este mai mare baza de vânzări pe care poate beneficia de marje sporite. Cu cât întreprinderea rezultată ca urmare a concentrării poate viza în mai mică măsură o piață anume din aval, cu atât este mai puțin probabil ca aceasta să</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>mărească prețurile factorilor de producție pe care îi furnizează, deoarece trebuie să suporte costuri de oportunitate pe alte piețe din aval. În acest sens, poate fi avută în vedere de exemplu pentru piese de schimb măsura în care entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate opera o discriminare prin intermediul prețului atunci când aceasta aprovizionează mai multe piețe din aval și/sau piețe auxiliare.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                          |  |
| <p>44. Este posibil ca o firmă din amonte aflată în situație de monopol și care are deja capacitatea de a obține toate profiturile disponibile de pe piețele legate vertical, să nu aibă nicio motivație pentru a bloca accesul pe piață al concurenților ca urmare a unei concentrări verticale. Capacitatea de a obține profituri disponibile de la consumatori nu rezultă în mod automat din o cotă de piață foarte ridicată. O astfel de constatare ar necesita o analiză mai aprofundată a constrângerilor actuale și viitoare la care este supusă firmă aflată în situație de monopol. În cazul în care nu pot fi obținute toate profiturile disponibile, o concentrare verticală — chiar dacă implică o firmă aflată în situație de monopol în amonte — îi poate conferi entității rezultate ca urmare a concentrării motivația de a mări costurile concurenților din aval,</p> | <p>52. Este posibil ca o întreprindere din amonte aflată în situație de monopol și care are deja capacitatea de a obține toate profiturile disponibile de pe piețele legate vertical, să nu aibă nicio motivație pentru a bloca accesul pe piață al concurenților ca urmare a unei concentrări verticale. Capacitatea de a obține profituri disponibile de la consumatori nu rezultă din o cotă de piață foarte ridicată. În cazul în care acest lucru nu se întâmplă este aceea în care o întreprindere aflată în poziție de monopol are o problemă de angajament și pe care nu este capabil să o rezolve. De exemplu, un cumpărător din aval poate fi dispus să plătească un preț ridicat unei întreprinderi din amonte aflate în situație de monopol, dacă aceasta nu vinde ulterior cantități suplimentare unui concurent. Odată ce termenii de furnizare sunt fixați cu o întreprindere din aval, furnizorul din amonte poate dori să crească livrările</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                          |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>reducând astfel constrângerea concurențială pe care aceștia o exercită asupra sa pe piața din aval.</p> | <p>pentru alte întreprinderi din aval, făcând astfel neprofitabil primul acord de vânzare. Deoarece întreprinderile din aval anticipează acest tip de comportament oportunist, furnizorul din amonte nu poate să-și exploateze pe deplin puterea de piață. Integrarea verticală poate reda furnizorului din amonte capacitatea de a se angaja să nu dezvolte vânzările de factori de producție, întrucât aceasta ar însemna să-și prejudicieze propria divizie din aval. Un alt caz în care întreprinderea aflată în situație de monopol nu poate obține toate profiturile disponibile ce decurg din această poziție, este acela în care societatea nu poate practica prețuri diferite de la un client la altul. În acest caz este necesar o analiză mai aprofundată a constrângerilor actuale și viitoare la care este supusă întreprinderea aflată în situație de monopol. În cazul în care nu pot fi obținute toate profiturile disponibile, o concentrare economică verticală chiar dacă implică o întreprindere aflată în situație de monopol în amonte îi poate conferi entității rezultate ca urmare a concentrării motivația de a mări costurile concurenților din aval, reducând astfel constrângerea concurențială pe care aceștia o exercită asupra sa pe piața din aval.</p> |                          |  |
| <p>45. În evaluarea motivațiilor posibile ale firmei rezultate ca urmare a</p>                             | <p>53. În evaluarea motivațiilor posibile ale întreprinderii rezultate ca urmare a</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>concentrării, Comisia poate ține seama de diferite considerații, precum structura acționariatului entității rezultate, tipul de strategii adoptate pe piață, în trecut, sau conținutul documentelor strategice interne, ca de exemplu planurile de afaceri.</p>                                                                                 | <p>concentrării, Consiliul Concurenței poate ține seama de diferite considerații, precum structura acționariatului entității rezultate, tipul de strategii adoptate pe piață, în trecut, sau conținutul documentelor strategice interne, cum ar fi planurile de afaceri. În cazurile în care două întreprinderi dețin controlul comun asupra unei întreprinderi active pe piața din amonte și numai una dintre ele este activă în aval, întreprinderea care nu desfășoară activități în aval poate fi foarte puțin interesată în a renunța la vânzările de factori de producție. În astfel de situații, motivația de a bloca piața este mai redusă decât atunci când întreprinderea din amonte este controlată în întregime de o întreprindere cu activități în aval. Faptul că, în trecut, un concurent cu o poziție pe piață similară cu cea a entității rezultate ca urmare a concentrării a încetat să furnizeze factori de producție poate demonstra că adoptarea unei astfel de strategii este rațională din punct de vedere comercial.</p> |                          |  |
| <p>46. Mai mult, atunci când adoptarea unui anumit mod de comportament de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării reprezintă o etapă esențială în vederea blocării pieței, Comisia examinează atât motivațiile favorabile adoptării unui astfel de comportament, cât și factorii răspunzători pentru reducerea sau chiar eliminarea</p> | <p>54. Atunci când adoptarea unui anumit mod de comportament de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării reprezintă o etapă esențială în vederea blocării pieței, Consiliul Concurenței examinează atât motivațiile favorabile adoptării unui astfel de comportament, cât și factorii răspunzători pentru reducerea sau</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>respectivelor motivații, inclusiv posibilitatea ca acest comportament să fie ilegal. Comportamentul poate fi ilegal inter alia datorită existenței normelor privind concurența sau a normelor specifice unui sector la nivel UE sau național. Totuși, această apreciere nu necesită o analiză detaliată și exhaustivă a normelor diferitelor sisteme juridice aplicabile și a politicii de aplicare practicate în cadrul acestora (1 ). Mai mult, ilegalitatea unui comportament poate constitui, numai în anumite situații, un motiv de descurajare semnificativ în ceea ce privește adoptarea unui astfel de comportament de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării. În special, Comisia va analiza, pe baza unei analize succinte: (i) posibilitatea ca acest comportament să fie în mod clar, sau foarte probabil, ilegal din punctul de vedere al dreptului comunitar (2 ); (ii) probabilitatea ca acest comportament ilegal să poată fi descoperit (3 ) și (iii) sancțiunile care ar putea fi impuse.</p> | <p>chiar eliminarea respectivelor motivații, inclusiv posibilitatea ca acest comportament să fie ilegal. Comportamentul poate fi ilegal <i>inter alia</i> datorită existenței normelor privind concurența sau a normelor specifice unui sector la nivel național. Ilegalitatea unui comportament poate constitui, numai în anumite situații, un motiv de descurajare semnificativ în ceea ce privește adoptarea unui astfel de comportament de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării. În special, Consiliul Concurenței analizează, pe baza unei analize succinte:</p> <p>54.1 posibilitatea ca acest comportament să fie în mod clar, sau foarte probabil, ilegal din punctul de vedere al legislației concurențiale;</p> <p>54.2 probabilitatea ca acest comportament ilegal să poată fi descoperit; și</p> <p>54.3 sancțiunile care ar putea fi impuse.</p> |                          |  |
| <p>C. Impactul global probabil asupra concurenței efective</p> <p>47. În general, o concentrare economică va ridica semne de întrebare cu privire la concurență datorită blocării pieței factorilor de producție, în cazul în care ar determina mărirea prețurilor pe piața din aval, ridicând astfel obstacole</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p><i>1.1.3. Impactul în ansamblu probabil asupra concurenței efective</i></p> <p>55. În general, o concentrare economică ridică semne de întrebare cu privire la concurență datorită blocării pieței factorilor de producție, în cazul în care determină mărirea prețurilor pe piața din aval, ridicând astfel obstacole</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

| semnificative în cale concurenței efective.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | semnificative în cale concurenței efective.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| <p>48. În primul rând, o blocare anticoncurențială a pieței poate apărea atunci când o concentrare verticală permite părților participante la concentrare să mărească costurile concurenților din aval de pe piață, conducând astfel la o presiune în creștere asupra prețurilor de vânzare ale acestora. În mod normal, o prejudiciere semnificativă a concurenței efective presupune ca firmele al căror acces pe piață este blocat să joace un rol suficient de important în procesul concurențial de pe piața din aval. Cu cât este mai ridicat numărul de concurenți al căror acces pe piața din aval este blocat, cu atât este mai mare probabilitatea ca, pe piața din aval, concentrarea să determine o mărire semnificativă a prețurilor și, prin urmare, să ridice obstacole semnificative în calea concurenței efective. În ciuda unei cote de piață relativ reduse față de alți participanți, o anumită firmă poate juca un rol concurențial semnificativ în comparație cu alți participanți, deoarece, de exemplu, este un concurent apropiat al firmei integrate vertical sau deoarece este un concurent deosebit de agresiv.</p> | <p>56. O blocare anticoncurențială a pieței poate apărea atunci când o concentrare economică verticală permite părților participante la concentrare economică să mărească costurile concurenților din aval de pe piață, conducând astfel la o presiune în creștere asupra prețurilor de vânzare ale acestora. În mod normal, o prejudiciere semnificativă a concurenței efective presupune ca întreprinderile al căror acces pe piață este blocat au un rol suficient de important în procesul concurențial de pe piața din aval. Cu cât este mai ridicat numărul de concurenți al căror acces pe piața din aval este blocat, cu atât este mai mare probabilitatea ca, pe piața din aval, concentrarea economică să determine o mărire semnificativă a prețurilor și, prin urmare, să ridice obstacole semnificative în calea concurenței efective. Chiar dacă o întreprindere deține o cotă de piață relativ redusă față de alți participanți, o anumită întreprindere poate juca un rol concurențial semnificativ în comparație cu alți participanți, deoarece, este un concurent apropiat al întreprinderii integrate vertical sau deoarece este un concurent deosebit de agresiv.</p> | <b>Compatibil</b> |  |
| 49. În al doilea rând, concurența efectivă                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 57. Concurența efectivă poate fi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>poate fi obstrucționată în mod semnificativ prin ridicarea de bariere în calea intrării pe piață a concurenților potențiali. O concentrare verticală poate bloca concurența potențială pe piața din aval în cazul în care entitatea rezultată ca urmare a concentrării ar putea să nu devină un furnizor pentru firmele care ar putea intra pe piața din aval sau ar putea-o determina să facă acest lucru doar în condiții mai puțin favorabile decât dacă concentrarea nu s-ar fi realizat. Simpla posibilitate ca entitatea rezultată ca urmare a concentrării să desfășoare o strategie de blocare a pieței post-concentrare, poate deja crea un puternic efect disuasiv asupra firmelor care ar putea intra pe piață. Concurența efectivă de pe piața din aval poate fi obstrucționată în mod semnificativ prin ridicarea de bariere la intrarea pe piață, în special dacă blocarea pieței factorilor de producție ar atrage după sine faptul că potențialii concurenți ar fi obligați să intre pe piață atât în amonte, cât și în aval, pentru a putea avea un comportament concurențial efectiv pe oricare dintre aceste piețe. Preocuparea privind ridicarea de bariere la intrarea pe piață este relevantă în special în sectoarele care sunt în faza de deschidere a pieței ori care ar trebui să o facă într-un viitor</p> | <p>obstrucționată în mod semnificativ prin ridicarea de bariere în calea intrării pe piață a concurenților potențiali. O concentrare economică verticală poate bloca concurența potențială pe piața din aval în cazul în care entitatea rezultată ca urmare a concentrării ar putea să nu devină un furnizor pentru întreprinderile care ar putea intra pe piața din aval sau ar putea-o determina să facă acest lucru doar în condiții mai puțin favorabile decât dacă concentrarea economică nu s-ar fi realizat. Simpla posibilitate ca entitatea rezultată ca urmare a concentrării să desfășoare o strategie de blocare a pieței post-concentrare, poate deja crea un puternic efect disuasiv asupra întreprinderilor care ar putea intra pe piață. Concurența efectivă de pe piața din aval poate fi obstrucționată în mod semnificativ prin ridicarea de bariere la intrarea pe piață, în special dacă blocarea pieței factorilor de producție ar atrage după sine faptul că potențialii concurenți sunt obligați să intre pe piață atât în amonte, cât și în aval, pentru a putea avea un comportament concurențial efectiv pe oricare dintre aceste piețe. Preocuparea privind ridicarea de bariere la intrarea pe piață este relevantă în special în sectoarele care sunt în faza de deschidere a pieței ori care trebuie să o facă într-un viitor previzibil. Este important ca măsurile de reglementare destinate să contribuie la deschiderea pieței să nu fie</p> |  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                   |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| previzibil.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | lipsite prin concentrarea unor întreprinderi legate în mod vertical care pot determina închiderea pieței sau se pot împiedica unele pe celelalte să intre pe piață.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                   |  |
| 50. În cazul în care rămân suficienți concurenți credibili în aval, ale căror costuri nu sunt susceptibile să crească, de exemplu, pentru că sunt ei înșiși integrați vertical sau sunt capabili să se orienteze spre factori de producție alternativi adecvați, concurența din partea acestor firme poate constitui o presiune suficientă asupra entității rezultate ca urmare a concentrării și poate împiedica astfel mărirea prețurilor factorilor de producție la niveluri superioare celor practicate anterior concentrării. | 58. În cazul în care rămân suficienți concurenți credibili în aval, ale căror costuri nu sunt susceptibile să crească, de exemplu, pentru că sunt ei înșiși integrați vertical sau sunt capabili să se orienteze spre factori de producție alternativi adecvați, concurența din partea acestor întreprinderi poate constitui o presiune suficientă asupra entității rezultate ca urmare a concentrării și poate împiedica astfel mărirea prețurilor factorilor de producție la niveluri superioare celor practicate anterior concentrării. | <b>Compatibil</b> |  |
| 51. De asemenea, efectul asupra concurenței pe piața din aval trebuie evaluat prin prisma factorilor care îl pot contracara, precum prezența puterii de cumpărare sau probabilitatea ca intrările pe piața din amonte să mențină concurența efectivă.                                                                                                                                                                                                                                                                              | 59. De asemenea, efectul asupra concurenței pe piața din aval trebuie evaluat prin prisma factorilor care îl pot contracara, precum prezența puterii de cumpărare sau probabilitatea ca intrările pe piața din amonte să mențină concurența efectivă.                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Compatibil</b> |  |
| 52. În plus, efectul asupra concurenței trebuie evaluat prin prisma creșterilor de eficiență probate de către părțile care participă la concentrare. Comisia poate hotărî că, drept consecință a creșterilor de                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 60. Efectul asupra concurenței trebuie evaluat prin prisma creșterilor de eficiență probate de către părțile care participă la concentrarea economică, în conformitate cu capitolul VI din Instrucțiunea privind evaluarea concentrărilor economice orizontale.                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                          |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>eficiență pe care le generează concentrarea, nu există motive pentru a declara concentrarea ca fiind incompatibilă cu piața comună în temeiul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul privind concentrările economice. Aceasta va fi situația în cazul în care Comisia poate concluziona, pe baza unor probe suficiente, că eficiența sporită generată de concentrare poate crește capacitatea și motivația entității rezultate ca urmare a concentrării de a acționa în sensul favorizării concurenței în folosul consumatorilor, compensând astfel efectele adverse pe care concentrarea ar putea să le aibă altminteri asupra concurenței.</p> | <p>Consiliul Concurenței poate decide că, drept consecință a creșterilor de eficiență pe care le generează concentrarea economică, nu există motive pentru a declara concentrarea economică ca fiind incompatibilă cu mediul concurențial în temeiul art. 23 alin. (3) din Legea nr. 183/2012. Aceasta este situația în cazul în care Consiliul Concurenței poate concluziona, pe baza unor probe suficiente, că eficiența sporită generată de concentrare economică poate crește capacitatea și motivația entității rezultate ca urmare a concentrării de a acționa în sensul favorizării concurenței în folosul consumatorilor, compensând astfel efectele adverse pe care concentrarea economică ar putea să le aibă din contra asupra concurenței.</p> |                          |  |
| <p>53. Pentru a evalua creșterile de eficiență în contextul concentrărilor neorizontale, Comisia aplică principiile stabilite deja în secțiunea VII a Comunicării privind concentrările orizontale. În special, astfel încât Comisia să țină seama, în evaluarea concentrării, de creșterile de eficiență invocate, trebuie ca acestea să fie benefice pentru consumatori, să fie specifice concentrării și să fie verificabile. Aceste condiții sunt cumulative.</p>                                                                                                                                                                                     | <p>61. Pentru a evalua creșterile de eficiență în contextul concentrărilor neorizontale, Consiliul Concurenței aplică principiile stabilite în capitolul VII a Instrucțiunii privind evaluarea concentrărilor economice orizontale. În special, Consiliul Concurenței ține seama, în evaluarea concentrării, de creșterile de eficiență invocate, trebuie ca acestea să fie benefice pentru consumatori, să fie specifice concentrării și să fie verificabile. Aceste condiții sunt cumulative.</p>                                                                                                                                                                                                                                                        | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>54. Concentrările verticale pot genera anumite surse specifice de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>62. Concentrările verticale pot genera anumite surse specifice de productivitate,</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| productivitate, lista acestora nefiind exhaustivă.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | lista acestora nefiind exhaustivă.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                          |  |
| <p>55. În special, o concentrare economică verticală permite entităţii rezultate ca urmare a concentrării să asimileze orice adaosuri comerciale duble preexistente ca urmare a fixării independente a preţurilor de către fiecare dintre cele două părţi anterior concentrării . În funcţie de condiţiile pieţei, reducerea adaosului comercial combinat (atunci când deciziile privind fixarea preţurilor la ambele niveluri nu sunt armonizate) poate permite firmei integrate vertical să-şi dezvolte producţia, în mod profitabil, pe piaţa din aval.</p> | <p>63. În special, o concentrare economică verticală permite entităţii rezultate ca urmare a concentrării să asimileze orice adaosuri comerciale duble preexistente ca urmare a fixării independente a preţurilor de către fiecare dintre cele două părţi anterior concentrării. În funcţie de condiţiile pieţei, reducerea adaosului comercial combinat atunci când deciziile privind fixarea preţurilor la ambele niveluri nu sunt armonizate poate permite întreprinderii integrate vertical să-şi dezvolte producţia, în mod profitabil, pe piaţa din aval. Cu toate acestea, este important să se accepte că problema adaosurilor comerciale duble nu apare întotdeauna sau nu apare în mod semnificativ înainte de concentrarea economică, deoarece părţile care iau parte la concentrarea economică au încheiat deja un acord de furnizare cu un mecanism de preţuri care prevede eliminarea adaosului comercial în condiţiile existenţei unor reduceri pentru atingerea unor anumite cantităţi. Creşterile de eficienţă asociate cu eliminarea adaosurilor comerciale duble pot să nu fie întotdeauna specifice concentrării deoarece cooperarea verticală sau acordurile verticale pot, în absenţa unei concentrări, să conducă la</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                   |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>beneficii similare, în condițiile unor efecte anticoncurențiale mai reduse. Este posibil ca o concentrare economică să nu elimine în mod complet adaosul comercial dublu în cazul în care oferta de factori de producție este redusă datorită unei capacități de producție limitate și în care există o utilizare alternativă la fel de profitabilă a factorilor de producție. În astfel de situații, utilizarea în intern a factorilor de producție determină apariția unui cost de oportunitate pentru societatea integrată vertical: folosirea în intern a factorilor de producție pentru a crește producția în aval antrenează reducerea vânzărilor pe piața alternativă. Prin urmare, motivația de utiliza factorii de producție în intern și de a crește producția în aval este mai redusă decât în cazul în care nu ar exista un cost de oportunitate.</p> |                   |  |
| <p>56. În plus, o concentrare verticală poate permite părților să coordoneze mai bine procesul de producție și de distribuție și să facă economii în ceea ce privește costurile de stocare.</p>                                                                       | <p>64. O concentrare economică verticală poate permite părților să coordoneze mai bine procesul de producție și de distribuție și să facă economii în ceea ce privește costurile de stocare.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Compatibil</b> |  |
| <p>57. La nivel mai general, o concentrare verticală poate contribui la armonizarea motivațiilor părților în legătură cu investițiile în noi produse, în noi procese de producție și în vederea comercializării produselor. De exemplu, în cazul în care, înainte</p> | <p>65. În general, o concentrare economică verticală poate contribui la armonizarea motivațiilor părților în legătură cu investițiile în noi produse, în noi procese de producție și în vederea comercializării produselor. De exemplu, în cazul în care, înainte de concentrarea</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>de concentrare, un distribuitor din aval ar fi putut fi reticent la a investi în publicitate și în informarea clienților în legătură cu calitățile produselor entității din amonte deoarece de o astfel de investiție ar fi fost profitabilă și pentru vânzările altor firme din aval, entitatea rezultată ca urmare a concentrării ar putea avea mai puține astfel de probleme privind motivația.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>economică, un distribuitor din aval poate fi reticent la a investi în publicitate și în informarea clienților în legătură cu calitățile produselor entității din amonte deoarece de o astfel de investiție este profitabilă și pentru vânzările altor întreprinderi din aval, entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate avea mai puține astfel de probleme privind motivația.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                          |  |
| <p>2.Blocarea accesului la clienți</p> <p>58. Blocarea accesului la clienți poate apărea în cazul integrării unui furnizor și a unui client important de pe piața din aval. Datorită prezenței în aval, entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate bloca accesul la o bază de clienți suficientă pentru concurenții săi actuali sau potențiali de pe piața din amonte (piața factorilor de producție) și poate reduce capacitatea sau motivația acestora de a avea un comportament concurențial. Acest lucru poate determina creșterea costurilor concurenților din aval, îngreunându-le aprovizionarea cu factori de producție la prețuri și în condiții similare cu cele existente dacă nu ar fi avut loc concentrarea. Astfel, entitatea rezultată ca urmare a fuziunii poate să mărească, în mod profitabil, prețurile pe piața din aval. Cu toate acestea, orice fel de creștere a eficienței ca urmare a</p> | <p><i>1.2. Blocarea accesului la clienți</i></p> <p>66. Blocarea accesului la clienți poate apărea în cazul integrării unui furnizor și a unui client important de pe piața din aval. Datorită prezenței în aval, entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate bloca accesul la o bază de clienți suficientă pentru concurenții săi actuali sau potențiali de pe piața din amonte - piața factorilor de producție și poate reduce capacitatea sau motivația acestora de a avea un comportament concurențial. Aceasta poate determina creșterea costurilor concurenților din aval, îngreunându-le aprovizionarea cu factori de producție la prețuri și în condiții similare cu cele existente dacă nu era concentrarea economică. Entitatea rezultată ca urmare a fuziunii poate să mărească, în mod profitabil, prețurile pe piața din aval. Cu toate acestea, orice fel de creștere a eficienței ca urmare a concentrării poate să determine entitatea</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>concentrării poate să determine entitatea rezultată să reducă prețurile, astfel încât să nu existe niciun impact negativ asupra consumatorilor. Nu este necesar ca, în ceea ce privește concurenții firmei rezultate ca urmare a concentrării, aceștia să fie forțați să iasă de pe piață pentru ca blocarea accesului la clienți să determine prejudicierea consumatorului. Termenul de referință constă în a determina dacă mărirea costurilor cu factorii de producție ar conduce la prețuri mai ridicate pentru consumatori. Acest mecanism este prezentat sub formă grafică în figura 2.</p> | <p>rezultată să reducă prețurile, astfel încât să nu existe niciun impact negativ asupra consumatorilor. Nu este necesar că, în ceea ce privește concurenții întreprinderii rezultate ca urmare a concentrării, aceștia să fie forțați să iasă de pe piață pentru ca blocarea accesului la clienți să determine prejudicierea consumatorului. Termenul de referință constă în a determina dacă mărirea costurilor cu factorii de producție conduc la prețuri mai ridicate pentru consumatori. Acest mecanism este prezentat sub formă grafică în figura</p> |                          |  |
| <p>Figura 2<br/>Blocarea accesului la clienți</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>Figura 2<br/>Blocarea accesului la clienți</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                          |  |
| <p>59 În evaluarea probabilității unui scenariu de blocare de natură anticoncurențială a accesului la clienți, Comisia examinează, în primul rând, dacă entitatea rezultată ca urmare a concentrării ar putea avea capacitatea de a bloca accesul la piețele din aval prin reducerea achizițiilor de la concurenții din amonte. În al doilea rând, examinează dacă aceasta ar avea motive pentru a reduce achizițiile din amonte, iar în al treilea rând, dacă o strategie</p>                                                                                                                       | <p>67. În evaluarea probabilității unui scenariu de blocare de natură anticoncurențială a accesului la clienți, Consiliul Concurenței examinează în special:</p> <p>67.1. dacă entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate avea capacitatea de a bloca accesul la piețele din aval prin reducerea achizițiilor de la concurenții din amonte;</p> <p>67.2. dacă aceasta are motive pentru a reduce achizițiile din amonte;</p> <p>67.3. dacă o strategie de blocare a pieței are un efect semnificativ și dăunător</p>                                | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--|
| de blocare a pieței ar avea un efect semnificativ și dăunător asupra clienților de pe piața din aval.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | asupra clienților de pe piața din aval.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |            |  |
| 60. O concentrare economică verticală poate afecta concurenții din amonte prin creșterea costului de acces al acestora la clienții din aval sau prin restrângerea accesului la o bază de clienți importantă. Blocarea accesului la clienți poate îmbrăca diverse forme. De exemplu, entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate decide să achiziționeze toate bunurile sau serviciile de care are nevoie de la divizia sa din amonte și, în consecință, poate înceta aprovizionarea de la concurenții săi din amonte. De asemenea, poate reduce achizițiile de la concurenții din amonte sau se poate aproviziona de la aceștia în condiții mai puțin favorabile decât ar fi făcut-o în absența concentrării. | <p><i>1.2.1. Capacitatea de a bloca accesul la piețele din aval</i></p> <p>68. O concentrare economică verticală poate afecta concurenții din amonte prin creșterea costului de acces al acestora la clienții din aval sau prin restrângerea accesului la o bază de clienți importantă. Blocarea accesului la clienți poate îmbrăca diverse forme. De exemplu, entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate decide să achiziționeze toate bunurile sau serviciile de care are nevoie de la divizia sa din amonte și, în consecință, poate înceta aprovizionarea de la concurenții săi din amonte. De asemenea, poate reduce achizițiile de la concurenții din amonte sau se poate aproviziona de la aceștia în condiții mai puțin favorabile decât ar fi făcut-o în absența concentrării. Cum ar fi, în cazurile care se referă la activitatea de distribuție, este mai puțin probabil ca entitatea rezultată ca urmare a concentrării să acorde accesul la punctele sale de desfacere în aceleași condiții ca cele existente dacă nu era concentrarea economică.</p> | Compatibil |  |
| 61. Atunci când analizează dacă entitatea rezultată ca urmare a concentrării ar avea capacitatea de a bloca accesul la piețele din aval,                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 69. Atunci când analizează dacă entitatea rezultată ca urmare a concentrării are capacitatea de a bloca accesul la piețele din aval, Consiliul                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Compatibil |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>Comisia examinează dacă există suficiente alternative economice pe piața din aval astfel încât concurenții din amonte (actuali sau potențiali) să-și poată vinde producția. Pentru ca blocarea accesului la clienți să constituie o preocupare, concentrarea verticală trebuie să implice o societate care este un client important, cu un grad ridicat de putere pe piața din aval. Dacă, dimpotrivă, există o bază de clienți (existentă sau potențială) suficient de largă, care se poate orienta spre furnizori independenți, este puțin probabil ca, pe baza acestor motive, Comisia să ridice semne de întrebare în ceea ce privește concurența.</p> | <p>Concurenței examinează dacă există suficiente alternative economice pe piața din aval astfel încât concurenții din amonte actuali sau potențiali să-și poată vinde producția. Pierderea în calitate de client a întreprinderii integrate este, în mod normal, mai puțin importantă dacă achizițiile acestei întreprinderi de la întreprinderi neintegrate, anterior concentrării, reprezintă o parte redusă din baza de vânzări disponibilă pentru aceste întreprinderi. În acest caz, este foarte probabil să existe suficienți clienți alternativi. Existența unor contracte exclusive încheiate între entitatea rezultată ca urmare a concentrării și alte întreprinderi din aval poate limita capacitatea concurenților din amonte de a atinge un număr suficient de vânzări. Pentru ca blocarea accesului la clienți să constituie o preocupare, concentrarea economică verticală trebuie să implice o întreprindere care este un client important, cu un grad ridicat de putere pe piața din aval. În cazul în care există o bază de clienți existentă sau potențială suficient de largă, care se poate orienta spre furnizori independenți, este puțin probabil ca, pe baza acestor motive, Consiliul Concurenței să constate probleme de ordin concurențial.</p> |                          |  |
| <p>62. Blocarea accesului la clienți poate determina creșterea prețurilor factorilor de producție, în special dacă</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>70. Blocarea accesului la clienți poate determina creșterea prețurilor factorilor de producție, în special dacă se</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                          |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>se înregistrează economii importante de scară sau de diversificare pe piața factorilor de producție sau atunci când cererea este caracterizată prin efecte de rețea. În special în astfel de situații, poate fi afectată capacitatea concurenților din amonte, fie ei actuali sau potențiali, de a avea un comportament concurențial.</p>                                                                                                                                                                                              | <p>înregistrează economii importante de scară sau de diversificare pe piața factorilor de producție sau atunci când cererea este caracterizată prin efecte de rețea. Economii de scară sau de diversificare apar atunci când o creșterea a scării sau a diversificării producției determină o reducere a costului mediu unitar. Efectele de rețea apar atunci când crește valoarea unui produs destinat unui client, în cazul în care crește și numărul celorlalți clienți care îl utilizează. De exemplu, dispozitive de comunicare, programe de calculator specifice, produse care necesită standardizare și platforme care reunesc vânzători și cumpărători. În special în astfel de situații, poate fi afectată capacitatea concurenților din amonte, fie ei actuali sau potențiali, de a avea un comportament concurențial.</p> |                          |  |
| <p>63. De exemplu, blocarea accesului la clienți poate conduce la creșterea prețurilor factorilor de producție în cazul în care concurenții din amonte funcționează la același nivel sau la un nivel apropiat de scara lor minimă de eficiență. În măsura în care blocarea accesului la clienți și pierderea aferentă de producție pentru concurenții din amonte conduce la creșterea costurilor lor variabile de producție, aceasta poate determina o presiune ascendentă asupra prețurilor pe care aceștia le facturează clienților</p> | <p>71. Blocarea accesului la clienți poate conduce la creșterea prețurilor factorilor de producție în cazul în care concurenții din amonte funcționează la același nivel sau la un nivel apropiat de scara lor minimă de eficiență. În măsura în care blocarea accesului la clienți și pierderea aferentă de producție pentru concurenții din amonte conduce la creșterea costurilor lor variabile de producție, aceasta poate determina o presiune ascendentă asupra prețurilor pe care aceștia le facturează clienților care operează pe piața din aval.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| care operează pe piața din aval.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |
| 64. În condițiile existenței unor economii de scară sau de diversificare, blocarea accesului la clienți poate face ca potențialii participanți să fie mai puțin interesați să intre pe piața din amonte, datorită reducerii semnificative a veniturilor potențiale ale acestora. În situația în care blocarea accesului la clienți determină descurajarea acestora, este posibil ca prețurile factorilor de producție să rămână la un nivel mai ridicat decât ar fi cazul în alte condiții, conducând astfel la creșterea costului de aprovizionare cu factori de producție pentru concurenții din aval ai firmei rezultate ca urmare a concentrării. | 72. În condițiile existenței unor economii de scară sau de diversificare, blocarea accesului la clienți poate face ca potențialii participanți să fie mai puțin interesați să intre pe piața din amonte, datorită reducerii semnificative a veniturilor potențiale ale acestora. În situația în care blocarea accesului la clienți determină descurajarea acestora, este posibil ca prețurile factorilor de producție să rămână la un nivel mai ridicat decât ar fi cazul în alte condiții, conducând astfel la creșterea costului de aprovizionare cu factori de producție pentru concurenții din aval ai întreprinderii rezultate ca urmare a concentrării. | <b>Compatibil</b> |  |
| 65. Mai mult, din moment ce blocarea accesului la clienți are un impact, în primul rând, asupra fluxurilor de venituri ale concurenților din amonte, aceasta poate determina reducerea semnificativă a capacității și a motivației acestora de investi în vederea reducerii costurilor, îmbunătățirii activității de cercetare — dezvoltare și a calității produselor. Acest lucru poate conduce la reducerea capacității concurențiale pe termen lung a acestora și poate chiar cauza ieșirea lor de pe piață.                                                                                                                                       | 73. Din moment ce blocarea accesului la clienți are un impact asupra fluxurilor de venituri ale concurenților din amonte, aceasta poate determina reducerea semnificativă a capacității și a motivației acestora de a investi în vederea reducerii costurilor, îmbunătățirii activității de cercetare/dezvoltare și a calității produselor. Un furnizor de factori de producție căruia i se blochează accesul la un client important poate decide să rămână în afara pieței dacă nu reușește să atingă un prag de rentabilitate ca urmare a investiției. Acest prag de rentabilitate poate fi atins, dacă un potențial                                        | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |            |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>participant pe piață are acces la o bază mai largă de clienți, care include clienți de pe alte piețe relevante. Aceasta poate conduce la reducerea capacității concurențiale pe termen lung a acestora și poate chiar cauza ieșirea lor de pe piață.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |            |  |
| <p>66. În evaluarea sa, Comisia poate ține seama de existența unor piețe distincte care corespund unor utilizări diferite ale factorilor de producție. Dacă o parte importantă a pieței din aval este blocată, este posibil ca un furnizor din amonte să nu reușească să atingă nivelul de eficiență și să opereze, de asemenea, la costuri mai ridicate, pe o altă piață (alte piețe). Dimpotrivă, un furnizor din amonte poate continua să opereze în mod eficient dacă identifică alte utilizări sau piețe secundare pentru factorii săi de producție, fără a suporta costuri mult mai ridicate.</p> | <p>74. În evaluarea sa, Consiliul Concurenței poate ține seama de existența unor piețe distincte care corespund unor utilizări diferite ale factorilor de producție. Dacă o parte importantă a pieței din aval este blocată, este posibil ca un furnizor din amonte să nu reușească să atingă nivelul de eficiență și să opereze, de asemenea, la costuri mai ridicate, pe o altă piață, alte piețe. Dimpotrivă, un furnizor din amonte poate continua să opereze în mod eficient dacă identifică alte utilizări sau piețe secundare pentru factorii săi de producție, fără a suporta costuri mult mai ridicate.</p> | Compatibil |  |
| <p>67. În evaluarea sa, Comisia va analiza, pe baza informațiilor disponibile, dacă există strategii de ripostă, eficace și oportune, durabile în timp, pe care le-ar putea aplica firmele concurente. Astfel de strategii de ripostă includ posibilitatea unei decizii a concurenților din amonte de a practica prețuri mai agresive pentru a menține nivelul vânzărilor de pe piața din aval, astfel încât să reducă efectul blocării .</p>                                                                                                                                                           | <p>75. În evaluarea sa, Consiliul Concurenței analizează, pe baza informațiilor disponibile, dacă există strategii de ripostă, eficace și oportune, durabile în timp, pe care le poate aplica întreprinderile concurente. Astfel de strategii de ripostă includ posibilitatea unei decizii a concurenților din amonte de a practica prețuri mai agresive pentru a menține nivelul vânzărilor de pe piața din aval, astfel încât să reducă efectul blocării.</p>                                                                                                                                                      | Compatibil |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>68. Motivația de a bloca piața depinde de gradul de profitabilitate al acestei acțiuni. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării trebuie să realizeze un compromis între costurile eventuale asociate neprocurării produselor de la concurenții din amonte și posibilele câștiguri obținute din realizarea acestui lucru, de exemplu, deoarece această acțiune i-ar permite să mărească prețurile pe piețele din amonte și din aval.</p>                               | <p><i>1.2.2.Motivația de bloca accesul la piețele din aval</i></p> <p>76. Motivația de a bloca piața depinde de gradul de profitabilitate al acestei acțiuni. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării trebuie să realizeze un compromis între costurile eventuale asociate neprocurării produselor de la concurenții din amonte și posibilele câștiguri obținute din realizarea acestui lucru, de exemplu, deoarece această acțiune îi permite să mărească prețurile pe piețele din amonte și din aval.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>69. Costurile asociate reducerii aprovizionării de la furnizorii concurenți din amonte sunt mai ridicate atunci când divizia din amonte a firmei integrate este mai puțin eficientă decât furnizorii blocați. De asemenea, astfel de costuri sunt mai ridicate dacă divizia din amonte a firmei rezultate ca urmare a concentrării are o capacitate de producție limitată sau dacă produsele concurenților sunt mai interesante datorită gradului lor de diferențiere.</p> | <p>77. Costurile asociate reducerii aprovizionării de la furnizorii concurenți din amonte sunt mai ridicate atunci când divizia din amonte a întreprinderii integrate este mai puțin eficientă decât furnizorii blocați. Astfel de costuri sunt mai ridicate dacă divizia din amonte a întreprinderii rezultate ca urmare a concentrării are o capacitate de producție limitată sau dacă produsele concurenților sunt mai interesante datorită gradului lor de diferențiere.</p>                                 | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>70. Motivația de a se angaja în strategia de blocare a accesului la clienți depinde și de măsura în care divizia din amonte a entității rezultate ca urmare a concentrării poate beneficia de un eventual nivel mai ridicat al prețurilor pe piața din amonte rezultat ca urmare a blocării</p>                                                                                                                                                                            | <p>78. Motivația de a se angaja în strategia de blocare a accesului la clienți depinde și de măsura în care divizia din amonte a entității rezultate ca urmare a concentrării poate beneficia de un eventual nivel mai ridicat al prețurilor pe piața din amonte rezultat ca urmare a blocării accesului la clienți al</p>                                                                                                                                                                                       | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>accesului la clienți al concurenților din amonte. De asemenea, motivația de se a angaja în strategia de blocare a accesului la clienți este și mai ridicată cu cât divizia din aval a firmei integrate se poate aștepta să beneficieze de un nivel mai ridicat al prețurilor în aval ca urmare a strategiei de blocare. În acest context, cu cât este mai ridicată cota de piață pentru activitățile din aval ale entității rezultate ca urmare a concentrării, cu atât este mai mare baza de vânzări pe care poate beneficia de marje sporite.</p> | <p>concurenților din amonte. Motivația de se a angaja în strategia de blocare a accesului la clienți este și mai ridicată cu cât divizia din aval a întreprinderii integrate se poate aștepta să beneficieze de un nivel mai ridicat al prețurilor în aval ca urmare a strategiei de blocare. În acest context, cu cât este mai ridicată cota de piață pentru activitățile din aval ale entității rezultate ca urmare a concentrării, cu atât este mai mare baza de vânzări pe care poate beneficia de marje sporite. Dacă întreprinderea integrată vertical furnizează o parte din factorii de producție ai concurenților din aval, aceasta poate profita de capacitatea de a-și crește vânzările, sau după caz, de a mări prețurile factorilor de producție.</p> |                          |  |
| <p>71. Atunci când adoptarea unui anumit comportament de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării reprezintă o etapă esențială în vederea blocării pieței, Comisia examinează atât motivațiile favorabile adoptării unui astfel de comportament, cât și factorii răspunzători pentru reducerea sau chiar eliminarea respectivelor motivații, inclusiv posibilitatea ca acest comportament să fie ilegal.</p>                                                                                                                                 | <p>79. Atunci când adoptarea unui anumit comportament de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării reprezintă o etapă esențială în vederea blocării pieței, Consiliul Concurenței examinează atât motivațiile favorabile adoptării unui astfel de comportament, cât și factorii răspunzători pentru reducerea sau chiar eliminarea respectivelor motivații, inclusiv posibilitatea ca acest comportament să fie ilegal. Analiza acestor motivații se realizează conform pct. 54 din prezenta Instrucțiune.</p>                                                                                                                                                                                                                                            | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>72. Blocarea concurenților pe piețele din amonte poate avea un impact</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p><i>1.2.3.Impactul în ansamblu probabil asupra concurenței efective</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                   |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| negativ asupra pieței din aval și poate aduce prejudicii consumatorilor. Prin împiedicarea accesului concurențial al produselor concurenților (din amonte) blocați la o bază de clienți semnificativă, concentrarea poate reduce capacitatea acestora de a avea un comportament concurențial în viitorul apropiat. Drept urmare, este probabil ca societățile concurente din aval să fie dezavantajate din punct de vedere concurențial, suportând, de exemplu, costuri ridicate ale factorilor de producție. În schimb, acest lucru poate permite entității rezultate ca urmare a concentrării să mărească prețurile, în mod profitabil, sau să reducă producția globală pe piața din aval. | 80. Blocarea concurenților pe piețele din amonte poate avea un impact negativ asupra pieței din aval și poate aduce prejudicii consumatorilor. Prin împiedicarea accesului concurențial al produselor concurenților din amonte blocați la o bază de clienți semnificativă, concentrarea economică poate reduce capacitatea acestora de a avea un comportament concurențial în viitorul apropiat. Este probabil ca întreprinderile concurente din aval să fie dezavantajate din punct de vedere concurențial, suportând, de exemplu, costuri ridicate ale factorilor de producție. În schimb, acest lucru poate permite entității rezultate ca urmare a concentrării să mărească prețurile, în mod profitabil, sau să reducă producția globală pe piața din aval. |                   |  |
| 73. Poate dura o perioadă de timp până la materializarea impactului negativ asupra consumatorilor, în timp ce impactul principal al blocării accesului la clienți este asupra fluxurilor de venituri ale concurenților din amonte, reducând motivația acestora de a face investiții în vederea reducerii costurilor, ameliorării calității produselor sau în alte domenii concurențiale, pentru a rămâne competitiv.                                                                                                                                                                                                                                                                         | 81. Poate dura o perioadă de timp până la materializarea impactului negativ asupra consumatorilor, în timp ce impactul principal al blocării accesului la clienți este asupra fluxurilor de venituri ale concurenților din amonte, reducând motivația acestora de a face investiții în vederea reducerii costurilor, ameliorării calității produselor sau în alte domenii concurențiale, pentru a rămâne competitiv.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>Compatibil</b> |  |
| 74. Concentrarea poate ridica obstacole semnificative în calea                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 82. Concentrarea economică poate ridica obstacole semnificative în calea                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>concurenței efective pe piața din amonte numai atunci când o parte suficient de importantă din producția din amonte este afectată de reducerea veniturilor ca urmare a concentrării verticale. Dacă rămâne un anumit număr de concurenți în amonte care nu sunt afectați, concurența dintre aceste firme poate fi suficientă pentru a împiedica prețurile să crească pe piața din amonte și, prin urmare, pe piața din aval. Concurența suficientă dintre firmele din amonte neafectate de blocare presupune ca acestea să nu fie confruntate cu bariere în calea dezvoltării, ca de exemplu limitări ale capacității de producție sau diferențierea produselor. În cazul în care reducerea concurenței din amonte afectează o parte importantă a producției din aval, este probabil ca, datorită blocării accesului la factorii de producție, concentrarea să determine o creștere importantă a nivelului prețurilor de pe piața din aval și, prin urmare, să ridice obstacole semnificative în calea concurenței efective.</p> | <p>concurenței efective pe piața din amonte numai atunci când o parte suficient de importantă din producția din amonte este afectată de reducerea veniturilor ca urmare a concentrării verticale. Dacă rămâne un anumit număr de concurenți în amonte care nu sunt afectați, concurența dintre aceste întreprinderi poate fi suficientă pentru a împiedica prețurile să crească pe piața din amonte și, prin urmare, pe piața din aval. Concurența suficientă dintre întreprinderile din amonte neafectate de blocare presupune ca acestea să nu fie confruntate cu bariere în calea dezvoltării, ca de exemplu limitări ale capacității de producție sau diferențierea produselor. Analiza unor astfel de efecte necoordonate prezintă asemănări cu analiza efectelor necoordonate în cazul concentrărilor orizontale. În cazul în care reducerea concurenței din amonte afectează o parte importantă a producției din aval, este probabil ca, datorită blocării accesului la factorii de producție, concentrarea economică să determine o creștere importantă a nivelului prețurilor de pe piața din aval și, prin urmare, să ridice obstacole semnificative în calea concurenței efective, conform pct. 55 – 58 din prezenta Instrucțiune.</p> |                          |  |
| <p>75. Concurența efectivă de pe piața din amonte poate fi obstrucționată în mod semnificativ și prin ridicarea de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>83. Concurența efectivă de pe piața din amonte poate fi obstrucționată în mod semnificativ și prin ridicarea de bariere în</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>bariere în calea intrării pe piață a potențialilor concurenți. Aceasta poate fi situația în special în cazul în care blocarea accesului la clienți ar obliga astfel de concurenți potențiali să intre pe piață atât la nivelul din aval, cât și la cel din amonte, pentru a putea avea un comportament concurențial efectiv pe oricare dintre aceste piețe. Într-un astfel de context, blocarea accesului la clienți și la factori de producție poate face parte, deci, din aceeași strategie. Preocuparea privind ridicare de bariere la intrarea pe piață este relevantă în special în sectoarele care sunt în faza de deschidere a pieței ori care sunt susceptibile să realizeze această deschidere în viitorul previzibil.</p> | <p>calea intrării pe piață a potențialilor concurenți. Aceasta poate fi situația în special în cazul în care blocarea accesului la clienți ar obliga astfel de concurenți potențiali să intre pe piață atât la nivelul din aval, cât și la cel din amonte, pentru a putea avea un comportament concurențial efectiv pe oricare dintre aceste piețe. În acest context, blocarea accesului la clienți și la factori de producție poate face parte, deci, din aceeași strategie. Preocuparea privind ridicarea de bariere la intrarea pe piață este relevantă în special în sectoarele care sunt în faza de deschidere a pieței ori care sunt susceptibile să realizeze această deschidere în viitorul previzibil. Este important ca măsurile de reglementare destinate să contribuie la deschiderea pieței să nu conducă prin concentrarea unor întreprinderi legate în mod vertical la închiderea pieței sau la crearea obstacolelor de intrare pe piață.</p> |                          |  |
| <p>76. Efectul asupra concurenței trebuie evaluat prin prisma factorilor care îl pot contracara, precum prezența unei puteri de cumpărare compensatorie sau probabilitatea ca intrarea pe piață a unor noi participanți să mențină concurența efectivă pe piețele din amonte sau din aval.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>84. Efectul asupra concurenței trebuie evaluat prin prisma factorilor care îl pot contracara, precum prezența unei puteri de cumpărare compensatorie sau probabilitatea ca intrarea pe piață a unor noi participanți să mențină concurența efectivă pe piețele din amonte sau din aval.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>77. În plus, este necesar ca efectul asupra concurenței să fie evaluat prin prisma creșterilor de eficiență probate</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>85. Este necesar ca efectul asupra concurenței să fie evaluat prin prisma creșterilor de eficiență probate de părțile</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |            |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--|
| de părțile care participă la concentrare.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | care participă la operațiunea de concentrare economică.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |  |
| 78. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate avea acces, prin integrarea verticală, la informații comerciale sensibile privind activitățile din amonte sau din aval ale concurenților. De exemplu, atunci când devine furnizor al unui concurent din aval, o societate poate obține informații esențiale, care îi permit să practice prețuri mai puțin agresive pe piața, în detrimentul consumatorilor. De asemenea, acest lucru poate pune concurenții într-o situație dezavantajoasă din punct de vedere concurențial, descurajându-i astfel să intre sau să se dezvolte pe piață. | <p>Secțiunea 2</p> <p>Alte efecte necoordonate</p> <p>86. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării economice poate avea acces, prin integrarea verticală, la informații comerciale sensibile privind activitățile din amonte sau din aval ale concurenților.</p> <p>87. Atunci când devine furnizor al unui concurent din aval, o întreprindere poate obține informații esențiale, care îi permit să practice prețuri mai puțin agresive pe piața, în detrimentul consumatorilor. De asemenea, aceasta poate pune concurenții într-o situație dezavantajoasă din punct de vedere concurențial, descurajându-i astfel să intre sau să se dezvolte pe piață..</p> | Compatibil |  |
| 79. După cum a fost explicat în secțiune IV a Comunicării privind concentrările orizontale, o concentrare economică poate modifica natura concurenței astfel încât este mult mai probabil ca firmele care anterior nu își coordonau modul de acțiune, să se concerteze în prezent și să mărească prețurile sau să aducă prejudicii, în alt mod, concurenței efective. De asemenea, o concentrare economică face ca o coordonare să fie mai ușoară, mai stabilă și mai eficace pentru firmele care se concertau înainte de concentrare.                                                          | <p>Secțiunea 3</p> <p>Efecte coordonate</p> <p>88. Potrivit capitolul IV a Instrucțiunii privind evaluarea concentrărilor economice orizontale, o concentrare economică poate modifica natura concurenței astfel încât este mult mai probabil ca întreprinderile care anterior nu își coordonau modul de acțiune, să se concerteze în prezent și să mărească prețurile sau să aducă prejudicii, în alt mod, concurenței efective. De asemenea, o concentrare economică face ca o coordonare să fie mai ușoară, mai stabilă și mai eficace</p>                                                                                                                       | Compatibil |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                          |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>pentru întreprinderile care se concertau înainte de concentrarea economică.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
| <p>80. Fenomenul de coordonare pe piață poate apărea atunci când concurenții sunt capabili, fără a participa la un acord sau a recurge la o practică concertată în sensul articolului 81 din tratat, să identifice și să urmărească obiective comune, evitând presiunea concurențială reciprocă normală printr-un sistem coerent de amenințări implicite. Într-o situație concurențială normală, fiecare firmă este stimulată, în mod constant, pentru a avea un comportament concurențial. Acest stimulent este, în cele din urmă, factorul care păstrează prețurile la un nivel scăzut și care împiedică firmele să-și maximizeze profiturile împreună. Coordonarea implică o abatere de la condițiile concurențiale normale în sensul că firmele sunt capabile să mențină prețuri superioare celor pe care le-ar permite maximizarea pe termen scurt și în mod independent a profitului. Firmele se vor abține, în mod coordonat, de la a practica prețuri mai reduse în raport cu cele practicate de concurenți, deoarece anticipează că un astfel de comportament ar periclita coordonarea în viitor. Pentru ca efectele coordonate să apară, trebuie ca profitul pe care firmele ar putea să-</p> | <p>89. Fenomenul de coordonare pe piață poate apărea atunci când concurenții sunt capabili, fără a participa la un acord sau a recurge la o practică concertată în sensul Legii nr. 183/2012, să identifice și să urmărească obiective comune, evitând presiunea concurențială reciprocă normală printr-un sistem coerent de amenințări implicite. Într-o situație concurențială normală, fiecare întreprindere este stimulată, în mod constant, pentru a avea un comportament concurențial. Acest stimulent este factorul care păstrează prețurile la un nivel scăzut și care împiedică întreprinderile să-și maximizeze profiturile împreună. Coordonarea implică o abatere de la condițiile concurențiale normale în sensul că întreprinderile sunt capabile să mențină prețuri superioare celor pe care le-ar permite maximizarea pe termen scurt și în mod independent a profitului. Întreprinderile se abțin, în mod coordonat, de la a practica prețuri mai reduse în raport cu cele practicate de concurenți, deoarece anticipează că un astfel de comportament periclitizează coordonarea în viitor. Pentru ca efectele coordonate să apară, trebuie ca profitul pe care întreprinderile pot să-l obțină având un comportament concurențial agresiv pe</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                          |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>l obțină având un comportament concurențial agresiv pe termen scurt („abaterea”), să fie inferior reducerii estimate a veniturilor pe care ar cauza-o pe termen mai lung acest comportament, deoarece ar fi de așteptat să declanșeze o reacție agresivă din partea concurenților (sub formă de „pedeapsă”).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>termen scurt -abaterea, să fie inferior reducerii estimate a veniturilor pe care o cauzează pe termen mai lung acest comportament, deoarece ar fi de așteptat să declanșeze o reacție agresivă din partea concurenților sub formă de pedeapsă.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                          |  |
| <p>81. Este mai probabil ca o coordonare să apară pe piețele în care este relativ simplu de ajuns la un acord comun privind modalitățile de coordonare. În plus, sunt necesare trei condiții pentru ca o coordonare să fie durabilă. În primul rând, firmele care participă la coordonare trebuie să fie capabile să monitorizeze într-o măsură suficientă dacă modalitățile de coordonare sunt respectate. În al doilea rând, din raționamente de disciplină, este necesar să existe anumite tipuri de mecanisme de descurajare care pot fi activate dacă este detectată o abatere. În al treilea rând, reacțiile terților, precum cele ale concurenților actuali și viitori care nu participă la coordonare, precum și ale clienților, nu ar trebui să fie în măsură să pericliteze rezultate așteptate de pe urma coordonării.</p> | <p>90. Este mai probabil ca o coordonare să apară pe piețele în care este relativ simplu de ajuns la un acord comun privind modalitățile de coordonare. Sunt necesare trei condiții pentru ca o coordonare să fie durabilă:<br/> 90.1. întreprinderile care participă la coordonare trebuie să fie capabile să monitorizeze într-o măsură suficientă dacă modalitățile de coordonare sunt respectate;<br/> 90.2. să existe anumite tipuri de mecanisme de descurajare care pot fi activate dacă este detectată o abatere;<br/> 90.3. reacțiile terților, precum cele ale concurenților actuali și viitori care nu participă la coordonare, precum și ale clienților, nu trebuie să fie în măsură să pericliteze rezultate așteptate de pe urma coordonării.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>82. O concentrare verticală poate facilita obținerea unui acord comun privind modalitățile de coordonare de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>1.1.Convenirea modalităților de coordonare<br/> 91. O concentrare economică</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| către firmele din amonte sau din aval.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | verticală poate facilita obținerea unui acord comun privind modalitățile de coordonare de către întreprinderile din amonte sau din aval.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                   |  |
| 83. De exemplu, atunci când o concentrare verticală conduce la blocarea pieței, aceasta poate determina o reducere a numărului de concurenți efectivi de pe piață. În general, o reducere a numărului de participanți facilitează coordonarea dintre participanții care rămân pe piață.                                                                                                        | 92. De exemplu, atunci când o concentrare economică verticală conduce la blocarea pieței, care trebuie să fie demonstrată de Consiliul Concurenței conform modalităților descrise în Secțiunea 1 din prezentul capitol, aceasta poate determina o reducere a numărului de concurenți efectivi de pe piață. În general, o reducere a numărului de participanți facilitează coordonarea dintre participanții care rămân pe piață.                                                                                                           | <b>Compatibil</b> |  |
| 84. De asemenea, concentrările verticale pot mări gradul de simetrie dintre firmele active pe piață. Acest lucru poate mări probabilitatea realizării unei coordonări facilitând obținerea unui acord comun privind modalitățile de coordonare. De asemenea, integrarea verticală poate mări nivelul de transparență a pieței, facilitând coordonarea între participanții care rămân pe piață. | 93. De asemenea, concentrările verticale pot mări gradul de simetrie dintre întreprinderile active pe piață. Integrarea verticală poate, de asemenea, reduce gradul de simetrie dintre întreprinderile active pe piață, îngreunând coordonarea. Acest lucru poate mări probabilitatea realizării unei coordonări facilitând obținerea unui acord comun privind modalitățile de coordonare. De asemenea, integrarea verticală poate mări nivelul de transparență a pieței, facilitând coordonarea între participanții care rămân pe piață. | <b>Compatibil</b> |  |
| 85. În plus, o concentrare poate antrena eliminarea unei întreprinderi deviate de pe o piață. O întreprindere deviantă este un furnizor care, din rațiunile sale proprii, nu vrea să                                                                                                                                                                                                           | 94. O concentrare economică poate antrena eliminarea unei întreprinderi deviate de pe o piață. O întreprindere deviantă este un furnizor care, din rațiunile sale proprii, nu vrea să accepte                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>accepte un comportament coordonat și care păstrează astfel un comportament concurențial agresiv. Integrarea verticală a unei întreprinderi deviante poate modifica motivația acestui într-o asemenea măsură încât să nu mai fie împiedicată coordonarea.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>un comportament coordonat și care păstrează astfel un comportament concurențial agresiv. Integrarea verticală a unei întreprinderi deviante poate modifica motivația acestui într-o asemenea măsură încât să nu mai fie împiedicată coordonarea.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                          |  |
| <p>86. Integrarea verticală poate facilita coordonarea, măbind nivelul de transparență a pieței dintre firme prin asigurarea accesului la informații confidențiale privind concurenții sau prin facilitarea monitorizării prețurilor. De exemplu, astfel de probleme pot apărea dacă nivelul de transparență în legătură cu prețurile este mai ridicat în aval decât în amonte. Aceasta poate fi situația în cazul în care prețurile pentru consumatorii finali sunt publice, în timp ce tranzacțiile de pe piața intermediară sunt confidențiale. Integrarea verticală le poate conferi producătorilor din amonte controlul asupra prețurilor finale și astfel, le poate permite să monitorizeze în mod mai eficace abaterile.</p> | <p>1.2. Monitorizarea abaterilor și mecanismele de descurajare<br/>95. Integrarea verticală poate facilita coordonarea, măbind nivelul de transparență a pieței dintre întreprinderi prin asigurarea accesului la informații confidențiale privind concurenții sau prin facilitarea monitorizării prețurilor. De exemplu, astfel de probleme pot apărea dacă nivelul de transparență în legătură cu prețurile este mai ridicat în aval decât în amonte. Aceasta poate fi situația în cazul în care prețurile pentru consumatorii finali sunt publice, în timp ce tranzacțiile de pe piața intermediară sunt confidențiale. Integrarea verticală le poate conferi producătorilor din amonte controlul asupra prețurilor finale și astfel, le poate permite să monitorizeze în mod mai eficace abaterile.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>87. Atunci când conduce la o blocare a pieței, o concentrare verticală poate determina, de asemenea, o reducere a numărului de concurenți efectivi de pe piață. O reducere a numărului de participanți poate facilita</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>96. Atunci când conduce la o blocare a pieței, o concentrare economică verticală poate determina o reducere a numărului de concurenți efectivi de pe piață. O reducere a numărului de participanți poate facilita monitorizarea</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                   |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| monitorizarea acțiunilor fiecăruia pe piață.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | acțiunilor fiecăruia pe piață.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                   |  |
| 88. Concentrările verticale pot afecta motivația firmelor care participă la coordonare de a respecta modalitățile de coordonare. De exemplu, o societate integrată vertical poate fi în poziția de a sancționa în mod mai eficace societățile concurente când acestea aleg să se abată de la modalitățile de coordonare deoarece societatea respectivă este pentru acestea fie un client esențial, fie un furnizor esențial. | 97. Concentrările verticale pot afecta motivația întreprinderilor care participă la coordonare de a respecta modalitățile de coordonare. De exemplu, o întreprindere integrată vertical poate fi în poziția de a sancționa în mod mai eficace întreprinderile concurente când acestea aleg să se abată de la modalitățile de coordonare deoarece întreprinderea respectivă este pentru acestea fie un client esențial, fie un furnizor esențial. | <b>Compatibil</b> |  |
| 89. Concentrările verticale pot reduce posibilitatea societăților care nu participă la coordonare de a o destabiliza prin sporirea barierelor la intrarea pe piață sau prin limitarea capacității acestora de a avea un comportament concurențial.                                                                                                                                                                           | Secțiunea 4<br>Reacțiile întreprinderilor care nu participă la coordonare<br>98. Concentrările verticale poate reduce posibilitatea întreprinderilor care nu participă la coordonare de a o destabiliza prin sporirea barierelor la intrarea pe piață sau prin limitarea capacității acestora de a avea un comportament concurențial.                                                                                                            | <b>Compatibil</b> |  |
| 90. De asemenea, o concentrare verticală poate antrena eliminarea de pe o piață a unui cumpărător destabilizator. Dacă firmele din amonte consideră că achizițiile unui anumit cumpărător ca fiind suficient de importante, acestea pot fi tentate să se abată de la modalitățile de coordonare în încercarea de a-și proteja afacerea. În mod similar, un                                                                   | 99. Totodată, o concentrare economică verticală poate antrena eliminarea de pe o piață a unui cumpărător care exercită o presiune concurențială semnificativă. Dacă întreprinderile din amonte consideră că achizițiile unui anumit cumpărător ca fiind suficient de importante, acestea pot fi tentate să se abată de la modalitățile de coordonare în încercarea de a-și proteja                                                               | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                          |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>cumpărător important poate fi capabil să încurajeze firmele care participă la o coordonare să se abată de la aceste modalități, aprovizionându-se pentru mare parte din nevoile lor de la un singur furnizor sau oferind contracte pe termen lung. Achiziționarea unui astfel de cumpărător poate spori riscul de coordonare pe o piață.</p>                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>afacerea. În mod similar, un cumpărător important poate încuraja întreprinderile care participă la o coordonare să se abată de la aceste modalități, aprovizionându-se pentru mare parte din nevoile lor de la un singur furnizor sau oferind contracte pe termen lung. Achiziționarea unui astfel de cumpărător poate spori riscul de coordonare pe o piață.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                          |  |
| <p>91. Concentrările conglomerate reprezintă concentrări între firme care se află în relații care nu sunt nici pur orizontale (în calitate de concurenți pe aceeași piață relevantă), nici verticale (în calitate de furnizori și de clienți). În practică, atenția este focalizată asupra concentrărilor dintre societăți care sunt active pe piețe strâns legate (de exemplu concentrări care implică furnizori de produse complementare sau de produse care aparțin unei game de produse care sunt cumpărate în general de același grup de clienți pentru aceeași întrebuințare finală).</p> | <p>Capitolul V<br/>CONCENTRĂRI CONGLOMERATE<br/>100. Concentrările conglomerate reprezintă concentrări economice între întreprinderi care se află în relații care nu sunt nici orizontale în calitate de concurenți pe aceeași piață relevantă, nici verticale în calitate de furnizori și de clienți. Evaluarea este orientată asupra concentrărilor economice dintre întreprinderii care sunt active pe piețe strâns legate cum ar fi concentrări care implică furnizori de produse complementare sau de produse care aparțin unei game de produse care sunt cumpărate în general de același grup de clienți pentru aceeași întrebuințare finală</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>92. Deși este recunoscut faptul că, în majoritatea cazurilor, concentrările conglomerate nu vor cauza niciun fel de probleme de concurență, în anumite situații specifice pot aduce prejudicii concurenței. În evaluarea sa, Comisia va lua în considerare atât eventualele efecte anticoncurențiale</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>101. În majoritatea cazurilor, concentrările conglomerate nu cauzează probleme de ordin concurențial, în anumite situații specifice pot aduce prejudicii concurenței. În evaluarea sa, Consiliul Concurenței ia în considerare atât eventualele efecte anticoncurențiale cauzate de concentrările conglomerate,</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |            |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--|
| cauzate de concentrările conglomerate, cât și eventualele efecte care favorizează concurența, generate de creșterile de eficiență probate de către părți.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | cât și eventualele efecte care favorizează concurența, generate de creșterile de eficiență probate de către părți.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |            |  |
| 93. Principala preocupare în contextul concentrărilor conglomerate este aceea privind blocarea pieței. Combinația de produse de pe piețe conexe poate conferi entității rezultate ca urmare a concentrării capacitatea și motivația de a utiliza, pe o altă piață, prin efectul de levier, poziția puternică pe care o deține pe o piață, recurgând la operațiuni de legare, de grupare sau alte practici de excludere. Legarea și gruparea, în sine, sunt practici obișnuite care adesea nu au niciun efect anticoncurențial. Societățile se implică în activități de legare și de grupare pentru a le furniza clienților proprii produse sau oferte mai bune în mod mai rentabil. Cu toate acestea, în anumite situații, aceste practici pot conduce la o reducere a capacității sau motivației concurenților actuali sau potențiali de a se comporta în mod concurențial. Acest lucru poate determina reducerea presiunii concurențiale asupra entității rezultate ca urmare a concentrării, permițându-i acesteia să mărească prețurile. | <p>Secțiunea 1</p> <p>Efecte necoordonate – blocarea pieței</p> <p>102. Principala preocupare în contextul concentrărilor conglomerate este blocarea pieței. Combinația de produse de pe piețe conexe poate conferi entității rezultate ca urmare a concentrării capacitatea și motivația de a utiliza, pe o altă piață, prin efectul de levier poziția puternică pe care o deține pe o piață, recurgând la operațiuni de legare, de grupare sau alte practici de excludere.</p> <p>103. Legarea și gruparea, sunt practici obișnuite care adesea nu au niciun efect anticoncurențial. Întreprinderile se implică în activități de legare și de grupare pentru a le furniza clienților proprii produse sau oferte mai bune în mod mai rentabil. Cu toate acestea, în anumite situații, aceste practici pot conduce la o reducere a capacității sau motivației concurenților actuali sau potențiali de a se comporta în mod concurențial. Acest lucru poate determina reducerea presiunii concurențiale asupra entității rezultate ca urmare a concentrării, permițându-i acesteia să mărească prețurile.</p> | Compatibil |  |
| 94. În evaluarea probabilității unui                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 104. În evaluarea unui astfel de                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Compatibil |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>astfel de scenariu, Comisia examinează, în primul rând, dacă entitatea rezultată ca urmare a concentrării ar putea avea capacitatea de a bloca în mod semnificativ concurenților săi. În al doilea rând, examinează dacă aceasta ar avea motivația economică pentru a acționa astfel, iar în al treilea rând, dacă o strategie de blocare ar avea un efect semnificativ și dăunător asupra concurenței, aducând prejudicii astfel consumatorilor. În practică, acești factori sunt adesea examinați împreună deoarece sunt strâns interconectați.</p> | <p>scenariu, Consiliul Concurenței examinează:</p> <p>104.1. dacă entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate avea capacitatea de a bloca în mod semnificativ concurenților săi;</p> <p>104.2. examinează dacă aceasta are motivația economică pentru a acționa astfel;</p> <p>104.3. dacă o strategie de blocare are un efect semnificativ și dăunător asupra concurenței, aducând prejudicii astfel consumatorilor.</p> <p>Acești factori sunt adesea examinați împreună deoarece sunt strâns interconectați.</p> |                          |  |
| <p>95. Modul cel mai direct în care entitatea rezultată ca urmare a concentrării își poate utiliza puterea de piață pentru a bloca accesul concurenților pe o altă este prin condiționarea vânzărilor astfel încât produsele de pe piețe separate să fie legate între ele. Acest lucru este realizat, în modul cel mai direct, prin legare sau prin grupare.</p>                                                                                                                                                                                         | <p>1.1.Capacitatea de a bloca piața</p> <p>105. Modul cel mai direct în care entitatea rezultată ca urmare a concentrării își poate utiliza puterea de piață pentru a bloca accesul concurenților pe o altă este prin condiționarea vânzărilor astfel încât produsele de pe piețe separate să fie legate între ele. Acest lucru este realizat, în modul cel mai direct, prin legare sau prin grupare.</p>                                                                                                                  | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>96. „Gruparea” se referă de obicei la modul în care produsele sunt oferite și la prețul care este practicat de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării. În acest sens, se poate face distincția între grupare pură și grupare mixtă. În cazul grupării pure, produsele sunt doar vândute împreună</p>                                                                                                                                                                                                                                      | <p>106. Gruparea se referă la modul în care produsele sunt oferite și la prețul care este practicat de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării. În acest sens, se poate face distincția între grupare pură și grupare mixtă. În cazul grupării pure, produsele sunt doar vândute împreună în proporții fixe. În</p>                                                                                                                                                                                             | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>în proporții fixe. În cazul grupării mixte, produsele sunt vândute și separat, dar suma prețurilor separate este mai ridicată decât prețul grupat. Rabaturile, atunci când depind de cumpărarea altor bunuri, pot fi considerate ca o formă de grupare mixtă.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>cazul grupării mixte, produsele sunt vândute și separat, dar suma prețurilor separate este mai ridicată decât prețul grupat. Distincția dintre grupare mixtă și grupare pură nu este întotdeauna evidentă. Gruparea mixtă se poate apropia de gruparea pură atunci când prețurile facturate pentru ofertele individuale sunt ridicate. Rabaturile, atunci când depind de cumpărarea altor bunuri, pot fi considerate ca o formă de grupare mixtă.</p>                                                                                                                                                         |                          |  |
| <p>97. „Legarea” se referă de obicei la situații în care clienții care cumpără un bun (bun care leagă) trebuie să cumpere și alt bun de la producător (bunul legat). Legarea poate avea o bază tehnică sau contractuală. De exemplu, legarea tehnică intervine atunci când produsul care leagă este proiectat într-un astfel de mod în care funcționează numai cu produsul legat (și nu cu alternativele oferite de concurenți). Legarea contractuală presupune angajamentul clientului, atunci când cumpără bunul care leagă de a se angaja să cumpere doar produsul legat (și nu alternativele oferite de concurenți).</p> | <p>107. Legarea se referă, în general, la situații în care clienții care cumpără un bun (bun care leagă) trebuie să cumpere și alt bun de la producător (bunul legat). Legarea poate avea o bază tehnică sau contractuală. De exemplu, legarea tehnică intervine atunci când produsul care leagă este proiectat într-un mod în care funcționează numai cu produsul legat și nu cu alternativele oferite de concurenți. Legarea contractuală presupune angajamentul clientului, atunci când cumpără bunul care leagă de a se angaja să cumpere doar produsul legat și nu alternativele oferite de concurenți.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>98. Caracteristicile specifice ale produselor pot fi relevante pentru a determina dacă oricare dintre aceste moduri de legare a vânzărilor dintre piețe separate este disponibil pentru</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>108. Caracteristicile specifice ale produselor pot fi relevante pentru a determina dacă oricare dintre aceste moduri de legare a vânzărilor dintre piețe separate este disponibil pentru entitatea</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| entitatea rezultată ca urmare a concentrării. De exemplu, gruparea pură este practic imposibilă dacă produsele nu sunt cumpărate în mod simultan sau de către aceiași clienți. În mod similar, legarea tehnică este doar o opțiune în anumite sectoare.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | rezultată ca urmare a concentrării. De exemplu, gruparea pură este practic imposibilă dacă produsele nu sunt cumpărate în mod simultan sau de către aceiași clienți. În mod similar, legarea tehnică este doar o opțiune în anumite sectoare.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                   |  |
| 99. Pentru a putea bloca accesul concurenților, noua entitate trebuie să aibă un grad semnificativ de putere de piață, ceea ce nu echivalează neapărat cu o poziție dominantă pe una din piețele respective. Se poate considera că efectele grupării sau ale legării sunt semnificative, numai dacă cel puțin unul dintre produsele părților care participă la concentrare este considerat de numeroși clienți ca fiind deosebit de important și dacă există puține alternative relevante pentru acel produs, de exemplu datorită diferențierii produselor sau capacității de producție limitate a concurenților. | 109. Pentru a putea bloca accesul concurenților, noua entitate trebuie să aibă un grad semnificativ de putere de piață, ceea ce nu echivalează cu o poziție dominantă pe una din piețele respective. Se poate considera că efectele grupării sau ale legării sunt semnificative, numai dacă cel puțin unul dintre produsele părților care participă la concentrarea economică este considerat de numeroși clienți ca fiind deosebit de important și dacă există puține alternative relevante pentru acel produs, de exemplu datorită diferențierii produselor sau capacității de producție limitate a concurenților. De exemplu, în contextul produselor de marcă, produsele deosebit de importante sunt denumite uneori produse indispensabile într-un stoc. | <b>Compatibil</b> |  |
| 100. În plus, pentru ca blocarea pieței să constituie o sursă de preocupare potențială, trebuie să fie vizat un grup mare de clienți comuni ai fiecărui produs respectiv. Cu cât numărul de                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 110. Pentru ca blocarea pieței să constituie o sursă de preocupare potențială, trebuie să fie vizat un grup mare de clienți comuni ai fiecărui produs respectiv. Cu cât numărul de clienți care                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>clienți care au tendința să cumpere ambele produse (în loc de unul singur) este mai ridicat, cu atât este mai afectată, prin operațiunea de grupare sau de legare, o parte mai importantă din cererea pentru produsele luate individual. Este probabil ca o astfel de corelație în comportamentul de cumpărare să fie mai semnificativă atunci când produsele respective sunt complementare.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>au tendința să cumpere ambele produse în loc de unul singur este mai ridicat, cu atât este mai afectată, prin operațiunea de grupare sau de legare, o parte mai importantă din cererea pentru produsele luate individual. Este posibil ca o astfel de corelație în comportamentul de cumpărare să fie mai semnificativă atunci când produsele respective sunt complementare.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
| <p>101. În general, este probabil ca efectele de blocare a pieței generate de operațiunile de grupare și de legare să fie mai pronunțate în sectoarele în care există economii de scară și în care structura cererii la anumit moment dat are implicații dinamice asupra condițiilor de aprovizionare de pe piață, în viitor. Îndeosebi, atunci când un furnizor de bunuri complementare are o putere de piață în ceea ce privește unul dintre produse (produsul A), decizia de a grupa sau de a lega vânzările poate determina reducerea vânzărilor pentru furnizorii neintegrați ai bunului complementar (produsul B). Dacă, în plus, sunt în joc și factori externi de rețea, această decizie va determina reducerea semnificativă a posibilităților de dezvoltare ale vânzărilor produsului B de către acești concurenți, în viitor.</p> | <p>111. În general, este probabil ca efectele de blocare a pieței generate de operațiunile de grupare și de legare să fie mai pronunțate în sectoarele în care există economii de scară și în care structura cererii la anumit moment dat are implicații dinamice asupra condițiilor de aprovizionare de pe piață, în viitor. Îndeosebi, atunci când un furnizor de bunuri complementare are o putere de piață în ceea ce privește unul dintre produse (produsul A), decizia de a grupa sau de a lega vânzările poate determina reducerea vânzărilor pentru furnizorii neintegrați ai bunului complementar (produsul B). Dacă sunt și factori externi de rețea, aceasta înseamnă că producătorii sau clienții beneficiază de faptul că alți clienți sau producători utilizează și ei aceleași produse, această decizie va determina reducerea semnificativă a posibilităților de</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>Dimpotrivă, atunci când introducerea pe piață a produsului complementar este vizată de firme care ar putea intra pe piață, decizia entității rezultate ca urmare a concentrării de a grupa vânzările poate avea un efect descurajant. În schimb, disponibilitatea limitată a produselor complementare cu care să se combine, poate descuraja firmele să intre pe piața A.</p>                                                                                                                 | <p>dezvoltare ale vânzărilor produsului B de către acești concurenți, în viitor. Dimpotrivă, atunci când introducerea pe piață a produsului complementar este vizată de întreprinderi care ar putea intra pe piață, decizia entității rezultate ca urmare a concentrării de a grupa vânzările poate avea un efect descurajant. În schimb, disponibilitatea limitată a produselor complementare cu care să se combine, poate descuraja întreprinderile să intre pe piața A.</p>                               |                          |  |
| <p>102. De asemenea, se poate observa că posibilitățile de blocare a pieței tind să fie mai reduse atunci când părțile care participă la concentrare nu se pot angaja să confere un caracter durabil strategiei lor de legare sau de grupare, de exemplu printr-o legare sau grupare tehnică care ar fi reversibilă în condiții de cost ridicat.</p>                                                                                                                                             | <p>112. Posibilitățile de blocare a pieței tind să fie mai reduse atunci când părțile care participă la concentrarea economică nu se pot angaja să confere un caracter durabil strategiei lor de legare sau de grupare, de exemplu printr-o legare sau grupare tehnică care este reversibilă în condiții de cost ridicat.</p>                                                                                                                                                                                | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>103. În evaluarea sa, Comisia analizează, pe baza informațiilor disponibile, dacă există strategii de ripostă, eficace și oportune, pe care le pot aplica firmele concurente. Un astfel de exemplu este cel în care o strategie de grupare ar fi zădărnicită de societățile producătoare ale unui singur produs care își combină ofertele pentru a le face mai atractive pentru clienți. În plus, este mai puțin probabil ca gruparea să determine blocarea pieței dacă o societate de pe</p> | <p>113. În evaluarea sa, Consiliul Concurenței analizează, pe baza informațiilor disponibile, dacă există strategii de ripostă, eficace și oportune, pe care le pot aplica întreprinderile concurente. De exemplu o strategie de grupare ar fi provocată de către întreprinderile producătoare ale unui singur produs care își combină ofertele pentru a le face mai atractive pentru clienți. Este mai puțin probabil ca gruparea să determine blocarea pieței dacă o întreprindere de pe piață cumpără</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>piață ar cumpăra produsele grupate și le-ar revinde, în mod profitabil, negrupate. Mai mult, concurenții pot hotărî să practice prețuri mai agresive pentru a menține cota de piață, reducând astfel efectul de blocare.</p>                                                                                                                                                                                                                    | <p>produsele grupate și le revinde, în mod profitabil, negrupate. Totodată, concurenții pot hotărî să practice prețuri mai agresive pentru a menține cota de piață, reducând astfel efectul de blocare. Cu toate acestea, pierderea de venituri care rezultă poate avea, în anumite circumstanțe, un impact asupra capacității concurenților de a exercita un comportament concurențial.</p>                                                                             |                          |  |
| <p>104. Clienții pot avea o motivație puternică de a cumpăra gama de produse respective dintr-o singură sursă (un punct de desfacere unic) mai degrabă decât de la mai mulți furnizori, de exemplu deoarece fac economii în ceea ce privește costurile de tranzacție. Faptul că entitatea rezultată ca urmare a concentrării va dispune de o gamă sau un portofoliu larg de produse nu ridică, în sine, semne de întrebare privind concurența.</p> | <p>114. Clienții pot avea o motivație puternică de a cumpăra gama de produse respective dintr-o singură sursă un punct de desfacere unic decât de la mai mulți furnizori, de exemplu deoarece fac economii în ceea ce privește costurile de tranzacție. Faptul că entitatea rezultată ca urmare a concentrării dispune de o gamă sau un portofoliu larg de produse nu ridică probleme de ordin concurențial.</p>                                                         | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>105. Motivația de a bloca accesul concurenților prin operațiuni de grupare sau de legare depinde de măsura în care această strategie este profitabilă. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării trebuie să realizeze un compromis între eventuale costuri asociate grupării sau legării produselor proprii și posibilele câștiguri obținute din creșterea cotelor de piață pe piața (piețele) respectivă</p>                                | <p>1.2.Motivația de a bloca piața<br/>115. Motivația de a bloca accesul concurenților prin operațiuni de grupare sau de legare depinde de măsura în care această strategie este profitabilă. Entitatea rezultată ca urmare a concentrării trebuie să realizeze un compromis între eventuale costuri asociate grupării sau legării produselor proprii și posibilele câștiguri obținute din creșterea cotelor de piață pe piața (piețele) respectivă (respective) sau,</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                          |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>(respective) sau, după caz, ca urmare a capacității de a mări prețurile pe această (aceste) piață (piețe) datorită puterii sale de piață.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <p>după caz, ca urmare a capacității de a mări prețurile pe această (aceste) piață (piețe) datorită puterii sale de piață.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                          |  |
| <p>106. Gruparea și legarea pure pot genera pierderi chiar pentru societatea rezultată ca urmare a concentrării. De exemplu, dacă un număr ridicat de clienți nu este interesat să cumpere pachetul, ci preferă, în schimb, să cumpere doar un produs (de exemplu produsul utilizat pentru a obține efectul de levier), vânzările acestui produs (astfel cum este inclus în pachet) pot scădea în mod semnificativ. Mai mult, pot apărea pierderi în ceea ce privește produsul utilizat pentru a obține efectul de levier în cazul în care clienții care, înainte de concentrare, „combinau” produsul utilizat cu efect de levier al unei părți care participă la concentrare cu produsul unei alte societăți, hotărăsc să cumpere pachetul comercializat de concurenți sau hotărăsc să nu mai cumpere deloc (1).</p> | <p>116. Gruparea și legarea pure pot genera pierderi chiar pentru întreprinderea rezultată ca urmare a concentrării. De exemplu, dacă un număr ridicat de clienți nu este interesat să cumpere pachetul, ci preferă, în schimb, să cumpere doar un produs de exemplu produsul utilizat pentru a obține efectul de levier, vânzările acestui produs astfel cum este inclus în pachet pot scădea în mod semnificativ. Pot apărea pierderi în ceea ce privește produsul utilizat pentru a obține efectul de levier în cazul în care clienții care, înainte de concentrarea economică, combinau produsul utilizat cu efect de levier al unei părți care participă la concentrare economică cu produsul unei alte întreprinderi, hotărăsc să cumpere pachetul comercializat de concurenți sau hotărăsc să nu mai cumpere deloc.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>107. În acest context, poate fi deci relevant să se evalueze valoarea relativă a diferitelor produse. De exemplu, este puțin probabil ca entitatea rezultată ca urmare a concentrării să vrea să renunțe la vânzările pe o piață foarte profitabilă</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p>117. În acest context, poate fi relevant să se evalueze valoarea relativă a diferitelor produse. De exemplu, este puțin probabil ca entitatea rezultată ca urmare a concentrării să vrea să renunțe la vânzările pe o piață foarte profitabilă pentru a câștiga cote de piață pe o altă</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| pentru a câștiga cote de piață pe o altă piață unde cifra de afaceri este relativ scăzută și profiturile sunt reduse.                                                                                                                                                                                                       | piață unde cifra de afaceri este relativ scăzută și profiturile sunt reduse.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   |  |
| 108. Cu toate acestea, decizia de grupa și de a lega vânzările poate determina, de asemenea, creșterea profiturilor prin sporirea puterii de piață pe piața bunurilor legate, prin protejarea puterii de piață pe piața bunurilor care leagă sau prin combinația celor două efecte (a se vedea secțiunea C de mai jos).     | 118. Cu toate acestea, decizia de grupa și de a lega vânzările poate determina, creșterea profiturilor prin sporirea puterii de piață pe piața bunurilor legate, prin protejarea puterii de piață pe piața bunurilor care leagă sau prin combinația celor două efecte.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>Compatibil</b> |  |
| 109. În evaluarea motivațiilor posibile ale firmei rezultate ca urmare a concentrării, Comisia poate ține seama de alți factori, precum structura acționariatului entității rezultate, tipul de strategii adoptate pe piață, în trecut, sau conținutul documentelor strategice interne, ca de exemplu planurile de afaceri. | 119. În evaluarea motivațiilor posibile ale întreprinderii rezultate ca urmare a concentrării, Consiliul Concurenței poate ține seama de alți factori, precum structura acționariatului entității rezultate, tipul de strategii adoptate pe piață, în trecut, sau conținutul documentelor strategice interne, cum ar fi planurile de afaceri. De exemplu, în cazurile în care două întreprinderi dețin controlul comun asupra unei întreprinderi activă pe o piață și numai una dintre ele este activă pe piața din vecinătate, întreprinderea care nu desfășoară activități pe această din urmă piață poate fi foarte puțin interesată să renunțe la vânzările de pe prima piață. | <b>Compatibil</b> |  |
| 110. Atunci când adoptarea unui comportament specific de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării reprezintă o etapă esențială în vederea blocării pieței, Comisia examinează atât motivațiile                                                                                                                    | 120. Atunci când adoptarea unui comportament specific de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării reprezintă o etapă esențială în vederea blocării pieței, Consiliul Concurenței examinează atât motivațiile favorabile                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>favorabile adoptării unui astfel de comportament, cât și factorii răspunzători pentru reducerea sau chiar eliminarea respectivelor motivații, inclusiv posibilitatea ca acest comportament să fie ilegal.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>adoptării unui astfel de comportament, cât și factorii răspunzători pentru reducerea sau chiar eliminarea respectivelor motivații, inclusiv posibilitatea ca acest comportament să fie ilegal. Analiza acestor motivații este realizată în conformitate cu pct. 54 din prezenta Instrucțiune.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |  |
| <p>111. Operațiunile de grupare sau de legare pot determina reducerea semnificativă a perspectivelor de vânzare pentru concurenții de pe piață care produc o singură componentă. Reducerea vânzărilor concurenților nu reprezintă în sine o problemă. Totuși, în anumite sectoare, dacă această reducere este suficient de importantă, poate conduce la reducerea capacității sau a motivației concurenților de a avea un comportament concurențial. Aceasta poate permite entității rezultate ca urmare a concentrării să obțină ulterior o putere de piață (pe piața bunului legat sau grupat) și/sau să-și mențină această putere (pe piața bunului care leagă sau care are efect de levier).</p> | <p>1.3. Impactul în ansamblu probabil asupra prețurilor și asupra diversității ofertei<br/>121. Operațiunile de grupare sau de legare pot determina reducerea semnificativă a perspectivelor de vânzare pentru concurenții de pe piață care produc o singură componentă. Reducerea vânzărilor concurenților nu reprezintă în sine o problemă. În anumite sectoare, dacă această reducere este suficient de importantă, poate conduce la reducerea capacității sau a motivației concurenților de a avea un comportament concurențial. Aceasta poate permite entității rezultate ca urmare a concentrării să obțină ulterior o putere de piață pe piața bunului legat sau grupat și/sau să-și mențină această putere pe piața bunului care leagă sau care are efect de levier.</p> | <p><b>Compatibil</b></p> |  |
| <p>112. În special, practicile de blocare a pieței pot descuraja intrarea pe piață a unor eventuali concurenți. Aceasta poate fi situația pentru o piață specifică, prin reducerea perspectivelor de vânzare ale</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>122. În special, practicile de blocare a pieței pot descuraja intrarea pe piață a unor eventuali concurenți. Aceasta poate fi situația pentru o piață specifică, prin reducerea perspectivelor de vânzare ale concurenților potențiali până la un nivel</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                          |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>concurenților potențiali până la un nivel inferior pragului de viabilitate. În cazul produselor complementare, descurajarea intrării pe o piață prin operațiunea de grupare sau de legare poate permite, de asemenea, entității rezultate ca urmare a concentrării să descurajeze intrarea pe o altă piață dacă gruparea sau legarea obligă concurenții potențiali să intre pe piețele ambelor produse, în același timp, mai degrabă decât să intre numai pe una dintre ele sau să intre treptat pe ambele. Această practică poate avea un impact semnificativ, în special, în acele sectoare în care structura cererii, la un moment dat, are implicații dinamice asupra condițiilor de aprovizionare de pe piață, în viitor.</p> | <p>inferior pragului de viabilitate. În cazul produselor complementare, descurajarea intrării pe o piață prin operațiunea de grupare sau de legare poate permite, entității rezultate ca urmare a concentrării să descurajeze intrarea pe o altă piață dacă gruparea sau legarea obligă concurenții potențiali să intre pe piețele ambelor produse, în același timp, mai degrabă decât să intre numai pe una dintre ele sau să intre treptat pe ambele. Această practică poate avea un impact semnificativ, în special, în acele sectoare în care structura cererii, are implicații dinamice asupra condițiilor de aprovizionare de pe piață, în viitor.</p> |                          |  |
| <p>113. Concentrarea poate ridica obstacole semnificative în calea concurenței efective numai atunci când o parte suficient de importantă din producția pieței este afectată de blocarea intervenită ca urmare a concentrării. Dacă rămân participanți efectivi pe piață care produc un singur produs, este puțin probabil ca o concentrare conglomerată să determine deteriorarea climatului concurențial. Același lucru este valabil și atunci când rămân puțini concurenți care produc un singur</p>                                                                                                                                                                                                                               | <p>123. Concentrarea economică poate ridica obstacole semnificative în calea concurenței efective numai atunci când o parte suficient de importantă din producția pieței este afectată de blocarea intervenită ca urmare a concentrării. Dacă rămân participanți efectivi pe piață care produc un singur produs, este puțin probabil ca o concentrare economică conglomerată să determine probleme de ordin concurențial. Același lucru este valabil și atunci când rămân puțini concurenți care produc un singur produs, aceștia au capacitatea și motivația de a-și</p>                                                                                    | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                   |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| produs, dar aceștia au capacitatea și motivația de a-și dezvolta producția.                                                                                                                                                                                                                                         | dezvolta producția.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   |  |
| 114. Este necesar ca efectul asupra concurenței să fie evaluat prin prisma factorilor care îl pot contracara, precum prezența unei puteri de cumpărare cu efect compensatoriu sau probabilitatea ca intrările pe piață ale unor noi participanți să mențină concurența efectivă pe piețele din amonte sau din aval. | 124. Este necesar ca efectul asupra concurenței să fie evaluat prin prisma factorilor care îl pot contracara, precum prezența unei puteri de cumpărare cu efect compensatoriu sau probabilitatea ca intrările pe piață ale unor noi participanți să mențină concurența efectivă pe piețele din amonte sau din aval. În acest sens sunt relevante prevederile capitolului IV și V din Instrucțiunea privind evaluarea concentrărilor economice orizontale. | <b>Compatibil</b> |  |
| 115. În plus, este necesar ca efectul asupra concurenței să fie evaluat prin prisma creșterilor de eficiență probate de părțile care participă la concentrare.                                                                                                                                                      | 125. Este necesar ca efectul asupra concurenței să fie evaluat prin prisma creșterilor de eficiență probate de părțile care participă în operațiunea de concentrare economică, potrivit capitolul VII din Instrucțiunea privind evaluarea concentrărilor economice orizontale.                                                                                                                                                                            | <b>Compatibil</b> |  |
| 116. Multe dintre creșterile de eficiență identificate în contextul concentrărilor verticale se pot aplica, mutatis mutandis, și concentrărilor conglomerate care implică produse complementare.                                                                                                                    | 126. Majoritatea dintre creșterile de eficiență identificate în contextul concentrărilor economice verticale se pot aplica, mutatis mutandis și concentrărilor economice conglomerate care implică produse complementare.                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Compatibil</b> |  |
| 117. În special, atunci când producătorii de bunuri complementare fixează prețurile în mod independent, nu iau în considerare efectul pozitiv al unei reduceri a prețului produsului propriu asupra vânzărilor celui alt produs. În funcție de condițiile pieței, o firmă rezultată ca urmare a unei                | 127. În special, atunci când producătorii de bunuri complementare fixează prețurile în mod independent, nu iau în considerare efectul pozitiv al unei reduceri a prețului produsului propriu asupra vânzărilor celui alt produs. În funcție de condițiile pieței, o întreprindere rezultată ca urmare a unei                                                                                                                                              | <b>Compatibil</b> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                          |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>concentrări poate asimila acest efect și poate avea o anumită motivație de reduce marjele, dacă aceasta conduce la profituri totale mai ridicate (această motivație este denumită adesea „efectul Cournot”). În majoritatea cazurilor, firma rezultată ca urmare a concentrării va profita în cea mai mare măsură de acest efect prin intermediul operațiunii de grupare mixtă, de exemplu, scăzând prețul în funcție de cumpărarea sau nu de către client a ambelor produse de la respectiva firmă (4).</p> | <p>concentrări poate asimila acest efect și poate avea o anumită motivație de reduce marjele, dacă aceasta conduce la profituri totale mai ridicate. În majoritatea cazurilor, întreprinderea rezultată ca urmare a concentrării profită în cea mai mare măsură de acest efect prin intermediul operațiunii de grupare mixtă, de exemplu, scăzând prețul în funcție de cumpărarea sau nu de către client a ambelor produse de la respectiva întreprindere. Cu toate acestea, este important să se recunoască că problema adaosului dublu nu este întotdeauna prezentă sau nu contează în mod decisiv anterior concentrării. În contextul grupării mixte, trebuie observat, că, în timp ce entitatea rezultată ca urmare a concentrării poate avea interesul de a reduce prețul pachetului de produse, efectul asupra prețurilor produselor distincte este mai puțin clar. Motivația entității rezultate ca urmare a concentrării de a mări prețul produselor luate separat poate proveni din faptul că speră să vândă, în schimb, mai multe produse grupate. Prețul pachetului și prețurile produselor vândute în mod individual dacă există de către entitatea rezultată ca urmare a concentrării economice depinde, de reacțiile concurenților de pe piață în ceea ce privește prețurile.</p> |                          |  |
| <p>118. Ceea ce este specific concentrărilor conglomerate este</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>128. Specific concentrărilor conglomerate este faptul că acestea pot</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|
| <p>faptul că acestea pot genera economii sub forma economiilor de diversificare (fie în componenta producție, fie în componenta consum) creând un avantaj intrinsec pentru furnizarea bunurilor împreună mai degrabă decât separat. De exemplu, poate fi mai eficient ca anumite componente să fie comercializate împreună mai degrabă decât separat. Creșterea valorii pentru clienți poate proveni din o mai bună compatibilitate și o mai bună asigurare a calității componentelor complementare. Cu toate acestea, astfel de economii de diversificare sunt necesare dar nu suficiente pentru a justifica, din punct de vedere al eficienței, operațiunea de grupare sau de legare. Într-adevăr, pot fi obținute beneficii ca urmare a economiilor de diversificare fără a fi necesară o operațiune de grupare tehnică sau contractuală.</p> | <p>genera economii sub forma economiilor de diversificare fie în componenta producție, fie în componenta consum creând un avantaj intrinsec pentru furnizarea bunurilor împreună mai degrabă decât separat. De exemplu, poate fi mai eficient ca anumite componente să fie comercializate împreună mai degrabă decât separat. Creșterea valorii pentru clienți poate proveni din o mai bună compatibilitate și o mai bună asigurare a calității componentelor complementare. Cu toate acestea, astfel de economii de diversificare sunt necesare dar nu suficiente pentru a justifica, din punct de vedere al eficienței, operațiunea de grupare sau de legare. Pot fi obținute beneficii ca urmare a economiilor de diversificare fără a fi necesară o operațiune de grupare tehnică sau contractuală.</p> |                          |  |
| <p>119. Concentrările conglomerate pot, în anumite circumstanțe, facilita coordonarea anticoncurențială pe piețe, chiar și în absența unui acord sau a unei practici concertate în sensul articolului 81 din tratat. Cadrul descris în secțiunea IV a Comunicării privind concentrările orizontale se aplică și în acest context. În special, este mai probabil ca o acțiune de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>Secțiunea 2<br/>Efecte coordonate<br/>129. Concentrările conglomerate pot, în anumite circumstanțe, facilita coordonarea anticoncurențială pe piețe, chiar și în absența unui acord sau a unei practici concertate în sensul Legii nr. 183/2012. Prevederile din capitolul IV a Instrucțiunii privind evaluarea concentrărilor economice orizontale se</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><b>Compatibil</b></p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                   |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|
| coordonare să apară pe piețele în care sunt destul de ușor de identificat condițiile de coordonare și pe care o astfel de coordonare este durabilă.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | aplică și în acest context. În special, este mai probabil ca o acțiune de coordonare să apară pe piețele în care sunt ușor de identificat condițiile de coordonare și pe care o astfel de coordonare este durabilă.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                   |  |
| 120. Un mod în care o concentrare conglomerată poate influența probabilitatea unui comportament coordonat pe o piață dată este acela de a reduce numărul de concurenți efectivi până la un punct în care coordonarea tacită devine o posibilitate reală. Chiar atunci când concurenții nu sunt excluși de pe piață, aceștia se pot regăsi într-o situație mai vulnerabilă. Drept urmare, concurenții al căror acces a fost blocat pot alege să nu conteste situația de coordonare și pot prefera, în schimb, să rămână la adăpostul nivelului de preț ridicat. | 130. Un mod în care o concentrare economică conglomerată poate influența probabilitatea unui comportament coordonat pe o piață dată este acela de a reduce numărul de concurenți efectivi până la un punct în care coordonarea tacită devine o posibilitate reală. Chiar atunci când concurenții nu sunt excluși de pe piață, aceștia se pot regăsi într-o situație mai vulnerabilă. Ca urmare, concurenții al căror acces a fost blocat pot alege să nu conteste situația de coordonare și pot prefera, în schimb, să se adapteze la nivelul de preț ridicat. | <b>Compatibil</b> |  |
| 121. În plus, o concentrare conglomerată poate determina creșterea dimensiunii și importanței concurenței pe mai multe piețe. Interacțiunea concurențială pe mai multe piețe poate determina creșterea sferei de acoperire și a eficacității mecanismelor disciplinare, garantând că modalitățile de coordonare sunt respectate.                                                                                                                                                                                                                               | 131. O concentrare economică conglomerată poate determina creșterea dimensiunii și importanței concurenței pe mai multe piețe. Interacțiunea concurențială pe mai multe piețe poate determina creșterea sferei de acoperire și a eficacității mecanismelor disciplinare, garantând că modalitățile de coordonare sunt respectate.                                                                                                                                                                                                                              | <b>Compatibil</b> |  |