



**H O T Ă R Î R E**  
**cu privire la aprobarea Regulamentului privind evaluarea**  
**acordurilor verticale anticoncurențiale**

**nr. 13 din 30.08.2013**

*Monitorul Oficial nr.206-211/1440 din 20.09.2013*

\* \* \*

În temeiul art.6 alin.(3), art.41 alin.(1) lit.c), art.46 alin.(6) lit.c) și art.94 lit.a) din Legea concurenței nr.183 din 11 iulie 2012 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr.193-197, art.667), Plenul Consiliului Concurenței

**HOTĂRĂȘTE:**

1. Se aprobă Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurențiale (se anexează).

2. Prezenta Hotărâre intră în vigoare la data publicării în Monitorul Oficial al Republicii Moldova.

**PREȘEDINTELE PLENULUI**  
**CONSILIULUI CONCURENȚEI**

**Viorica CĂRARE**

**Chișinău, 30 august 2013.**  
**Nr.13.**

Aprobat  
prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței  
nr.13 din 30 august 2013

**REGULAMENT**  
**privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurențiale**

Prezentul regulament este elaborat în baza art.6 alin.(3), art.46 alin.(6) lit.c) din Legea concurenței nr.183 din 11.07.2012 (în continuare *Lege*) și transpune prevederile Regulamentului (UE) nr.330/2010 al Comisiei din 20.04.2010 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, categoriilor de acorduri verticale și practici concertate, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene (JO) L 102 din 23.04.2010; și transpune parțial Comunicarea Comisiei 2010/C 130/01 – Orientări privind restricțiile verticale, publicată în JO C 130 din 19.05.2010; Comunicarea Comisiei 2004/C 101/108 – Orientări privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din Tratat, publicată în JO C 101/97 din 27.04.2004; Comunicarea Comisiei din 18.12.1978 privind evaluarea anumitor acorduri de subcontractare având în vedere dispozițiile articolului 85 alineatul (1) din Tratatul Comunității Economice Europene, publicată în JO C 1 din 31.01.1979.

## I. DISPOZIȚII GENERALE

1. Presentul Regulament se aplică la:

- 1) stabilirea acordurilor verticale care nu intră sub incidența art.5 din Legea concurenței nr.183 din 11.07.2012 (în continuare *Lege*);
- 2) evaluarea acordurilor verticale, prevăzute la art.5 al Legii;
- 3) exceptarea individuală a acordurilor verticale în temeiul art.6 alin.(1) din Lege;
- 4) exceptarea pe categorii a acordurilor verticale în temeiul art.6 alin.(3) din Lege;
- 5) retragerea exceptării pe categorii a acordurilor verticale în temeiul art.6 alin.(6) din Lege.

2. Beneficiul exceptării pe categorii stabilit prin prezentul Regulament se limitează doar la acordurile verticale care îndeplinesc condițiile prevăzute la art.6 alin.(1) din Lege.

## II. NOȚIUNI PRINCIPALE

3. În sensul prezentului regulament, se vor folosi următoarele noțiuni:

**agent** – persoană fizică sau juridică împuternicită să negocieze și/sau să încheie contracte pe seama altei persoane (principal), fie în nume propriu, fie în numele principalului, în vederea:

- 1) achiziționării de produse de către principal, sau
- 2) vânzării de produse furnizate de principal;

**acord de subcontractare** – acord încheiat sau nu ca urmare a unei comenzi venite din partea unui terț, în temeiul cărora o întreprindere numită ”contractor” încredințează unei alte întreprinderi numite ”subcontractor” ca, în conformitate cu instrucțiunile acestuia, fabricarea de bunuri, prestarea de servicii sau executarea de lucrări, destinate contractorului sau executate în numele lui;

**cumpărător** – se referă inclusiv la o întreprindere care, în cadrul unui acord vertical care intră sub incidența art.5 din Lege, vinde produse în numele altei întreprinderi;

**client al cumpărătorului** – întreprinderea care nu este parte la acord și care achiziționează produsele contractuale de la un cumpărător care este parte la acord;

**consumator final** – persoană fizică sau juridică care procură produse în scopuri personale, fără scop de a le revinde;

**drepturi de proprietate intelectuală** – drepturi de proprietate industrială, know-how, drepturi de autor și drepturi conexe;

**impunerea prețului de revânzare** – acordurile sau practicile concertate al căror obiect direct sau indirect este stabilirea unui preț de revânzare fix sau minim (preț minim de revânzare) sau a unui nivel maxim sau sub acest prag maxim, prin care cumpărătorul este obligat să-l aplice (preț maxim de revânzare);

**prețul recomandat de revânzare** – prețul pe care furnizorul/revânzătorul îl recomandă vânzătorului cu amănuntul să-l aplice;

**import paralel** – situația când un produs protejat printr-o marcă comercială, destinat vânzării într-o anumită țară, dar care este vândut fără autorizarea autorului mărcii comerciale, într-o altă țară, cu prețuri mai mari.

Astfel de situație ar presupune cazul când bunurile cumpărate de la un distribuitor exclusiv, destinate comercializării într-o țară în care bunurile sunt mai ieftine sunt importate într-o țară în care bunurile sunt mai scumpe și astfel, concurează cu bunurile comercializate de distribuitorii exclusivi în țara ”scumpă”;

**întreprindere** în sensul Legii, “furnizor” și “cumpărător” includ și întreprinderile dependente respective;

**know-how** – ansamblu secret, substanțial și identificat de informații practice, nebrevetate, rezultate din experiența furnizorului și testate de acesta: în acest context, “secret” înseamnă că know-how-ul nu este în general cunoscut sau ușor accesibil; “substanțial” înseamnă că acest know-how este semnificativ și util cumpărătorului pentru utilizarea, vânzarea sau revânzarea bunurilor sau serviciilor contractuale; “identificat” înseamnă că know-how-ul este descris de o manieră suficient de cuprinzătoare astfel încât să se poată permite verificarea condițiilor de “secret” și “substanțial”;

**obligția de neconcurență** – orice obligație directă ori indirectă prin care i se interzice cumpărătorului să producă, să cumpere, să vândă sau să revândă produse care concurează cu produsele contractuale sau orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului să cumpere de la furnizor sau de la altă întreprindere desemnată de furnizor peste 80 % din achizițiile sale totale anuale de produse contractuale și de produse substituibile pe piața relevantă, calculate pe baza valorii achizițiilor sale realizate în anul calendaristic precedent sau, în cazul în care există o practică într-un anumit sector de activitate, pe baza volumului achizițiilor sale realizate în anul calendaristic precedent;

**parte echitabilă** – presupune că transmiterea beneficiilor trebuie cel puțin să compenseze impactul negativ real sau probabil asupra consumatorilor cauzat de împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței, constatat în temeiul art.5 din Lege;

**restricție verticală a concurenței** – împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței într-un acord vertical care cade sub incidența art.5 din Lege;

**restricții verticale grave ale concurenței** – restricțiile verticale grave sunt: impunerea prețului minim de revânzare; anumite restricții cu privire la cercul de consumatori sau teritoriul unde cumpărătorul poate vinde produse; restricții adresate membrilor unei sistem de distribuție selectivă sau către consumatorii finali privind livrările încrucișate și restricțiile privind vânzarea pieselor componente ca piese de schimb către consumatorii finali;

**rețele similare paralele de acorduri verticale** – rețele paralele de acorduri verticale ce conțin restricții care produc efecte similare pe piață;

**sistem de distribuție selectivă** – sistem de distribuție prin care furnizorul se obligă să vândă produsele contractuale, direct sau indirect, numai anumitor distribuitori selectați pe baza unor criterii stabilite și prin care acești distribuitori se obligă să nu vândă aceste produse unor distribuitori neagreați, pe teritoriul rezervat de către furnizor;

**sistem de distribuție exclusivă** – sistem de distribuție prin care furnizorul acceptă să-și vândă produsele unui singur distribuitor, în vederea revânzării pe un teritoriu determinat. În același timp, vânzările active ale distribuitorului în alte teritorii (alocate exclusiv) sunt, de regulă, limitate;

**vânzări active** – vânzări realizate prin abordarea activă a unei clientele determinate sau a unor clienți dintr-un teritoriu specific, alocat în mod exclusiv unui alt distribuitor, prin intermediul reclamei și al publicității în mass-media sau prin alte mijloace de promovare, destinate grupului respectiv de clienți sau clienților din teritoriul dat; stabilirea unui depozit sau a unui punct de vânzare în teritoriul exclusiv al altui distribuitor;

**vânzări pasive** – vânzări pe baza unor cereri neformulate, din partea unor clienți individuali; vânzările generate de orice publicitate sau acțiune promoțională, fie prin media, fie pe Internet, receptate de clienții stabiliți pe teritoriile exclusive ale altor distribuitori sau care

aparțin unei clientele alocate altor distribuitori, dar care sunt și un mijloc rezonabil de a ajunge la clienți situați în afara acestor teritorii sau a unei asemenea clientele.

4. Noțiunile nedefinite la pct.3 au înțelesul dat de Lege.

### **III. ACORDURI VERTICALE CARE NU INTRĂ ÎN SFERA DE APLICARE A ALIN.(1) AL ART.5 DIN LEGE**

5. Prevederile art.5 alin.(1) din Lege nu se aplică acordurilor verticale de importanță minoră care cad sub incidența art.8 din Lege, contractelor de agenție și contractelor de subcontractare.

6. Exceptarea expusă la pct.4 al prezentului regulament pentru acordurile verticale de importanță minoră prevăzute la art.8 din Lege, se aplică ținându-se cont de prevederile art.9 din Lege.

7. În sensul aplicării art.5 alin.(1) din Lege, un acord este considerat contract de agenție propriu-zis în cazul în care proprietatea bunurilor contractuale cumpărate sau vândute nu aparține agentului, sau în cazul în care agentul nu prestează el însuși serviciile contractuale și agentul:

1) nu contribuie la costurile legate de furnizarea/achiziția bunurilor sau serviciilor contractuale, inclusiv costurile de transport aferente bunurilor. Aceasta nu împiedică agentul să efectueze serviciul de transport, cu condiția ca respectivele costuri să fie suportate de principal;

2) nu deține, pe cheltuiala proprie sau pe propriul risc, stocuri de bunuri contractuale și, în special, nu suportă costurile de finanțare a stocurilor și poate returna principalului, fără cheltuieli, bunurile nevândute, cu excepția cazurilor în care este prevăzută răspunderea pentru culpă a agentului;

3) nu își asumă responsabilitatea față de terți pentru prejudicii provocate de produsul vândut, cu excepția cazului în care, în calitate de agent este prevăzută răspunderea pentru culpă în acest sens;

4) nu își asumă răspunderea pentru neexecutarea contractului de către clienți, mai puțin pierderea comisionului său, cu excepția cazului în care este prevăzută răspunderea pentru culpă a agentului;

5) nu este obligat, direct sau indirect, să investească în acțiuni de promovare a vânzărilor, cum ar fi contribuțiile la bugetul de publicitate al principalului;

6) nu realizează investiții specifice pieței în echipamente, incinte sau formarea personalului;

7) nu întreprinde activități pe aceeași piață de produse, solicitate de către principal, cu excepția cazului în care aceste activități sunt rambursate în totalitate de către principal.

8. Exceptarea prevăzută la pct.4 se aplică contractelor de agenție doar pentru clauzele considerate a fi inerente unui contract de agenție, și anume:

1) limitarea teritoriului în care agentul poate să vândă produse;

2) limitarea clientelei căreia agentul poate să-i vândă produse;

3) prețurile și condițiile în care agentul trebuie să vândă sau să cumpere produse și doar în cazul în care riscurile aferente acestei activități sunt pe seama principalului și se referă la:

4) riscurile directe, legate de contractele încheiate și/sau negociate de agent pe seama principalului;

5) riscurile legate de investiții specifice pieței. Acestea sunt investițiile cerute în mod special de tipul de activitate care agentul a fost desemnat de către principal, și anume care sunt necesare pentru a permite agentului să încheie și/sau să negocieze acest tip de contract;

6) riscurile legate de alte activități desfășurate pe aceeași piață de produse, în măsura în care principalul cere agentului să întreprindă astfel de activități, dar nu ca agent în numele comitentului, ci pe propriul risc.

9. Exceptarea prevăzută la pct.4 se aplică clauzelor din acordul de subcontractare care prevăd că:

1) tehnologia sau echipamentele furnizate de către contractor nu pot fi utilizate în alte scopuri decât în scopul acordului de subcontractare;

2) tehnologia sau echipamentele furnizate de către contractor nu pot fi puse la dispoziția terților;

3) produsele rezultate din utilizarea tehnologiei sau echipamentelor în cauză pot fi furnizate numai contractorului sau executate numai în numele lui, cu condiția ca și, în măsura în care respectiva tehnologie sau respectivele echipamente sunt necesare pentru a-i permite subcontractorului, în condiții rezonabile, să producă produse în conformitate cu instrucțiunile contractorului. În această măsură, subcontractorul furnizează bunuri, servicii sau lucrări pentru care nu apare ca furnizor independent pe piață;

Condițiile menționate mai sus sunt îndeplinite atunci când executarea acordului de subcontractare impune utilizarea de către subcontractor:

4) a unor drepturi de proprietate industrială deținute de contractor sau aflate la dispoziția sa, sub formă de brevete, modele de utilitate, desene și modele protejate de drepturi de autor, desene și modele înregistrate sau alte drepturi; sau

5) a unor cunoștințe tehnice sau procedee de fabricație cu caracter secret (know-how) deținute de contractor sau la dispoziția acestuia; sau

6) a unor studii, planuri sau altor documente care însoțesc informațiile oferite, elaborate de către sau pentru contractor; sau

7) a unor matrițe, tipare, utilaje și echipamente accesorii aflate în proprietatea contractorului,

care, chiar și fără să facă obiectul unor drepturi de proprietate industrială sau fără să aibă un caracter secret, permit fabricarea unor produse care se deosebesc prin formă, funcție sau compoziție de alte produse fabricate sau furnizate pe piață.

#### **IV. EVALUAREA ACORDURILOR VERTICALE**

10. Prevederile art.5 alin.(1) din Lege se aplică doar acordurilor verticale care au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței pe piața Republicii Moldova sau pe o parte a acesteia.

11. Pentru a evalua dacă acordurile menționate la pct.10, împiedică, restrâng sau denaturează concurența este necesar să se examineze concurența în contextul în care aceasta ar apărea în absența acordului respectiv. Pe parcursul evaluării trebuie să se țină cont de impactul acordului în cauză asupra concurenței între mărci (între furnizori de mărci concurente) și asupra concurenței **intramarcă (între distribuitorii aceleiași mărci)**.

12. La aplicarea prevederilor expuse la pct.11 trebuie să se țină seama de faptul că art.5 alin.(1) din Lege distinge acordurile care au ca obiect restrângerea concurenței și acordurile care au ca efect restrângerea concurenței.

13. Pentru a determina dacă un acord are ca obiect restrângerea concurenței trebuie să se ia în considerație câțiva factori, în special, conținutul acordului și scopurile obiective ale acestuia. De asemenea, este posibil să fie necesar să se examineze contextul în care acordul se aplică.

Modalitatea concretă de punere în aplicare a unui acord poate indica o restricție prin obiect chiar și în cazul în care aceasta nu este stipulată în mod expres în acord. Dovada intenției a părților de a restrînge concurența constituie un factor relevant, dar nu o condiție necesară.

**14.** Dacă s-a stabilit că un acord vertical are ca obiect restrîngerea concurenței, existența unor efecte anticoncurențiale nu trebuie demonstrată.

**15.** În cazul cînd un acord vertical nu are ca obiect restrîngerea concurenței, atunci trebuie de analizat dacă are efecte de restrîngere a concurenței, ținîndu-se seama de efectele reale și potențiale. Pentru ca un acord să fie restrictiv prin efectele sale, trebuie să se aducă atingere concurenței actuale sau potențiale în așa măsură încît efectele negative asupra prețurilor, producției, inovației sau varietății sau cantității produselor de pe piața relevantă să fie determinate cu suficientă precizie.

**16.** În vederea analizării efectelor restrictive ale unui acord vertical este necesar să se definească piața relevantă. De asemenea, după caz, este necesar să se examineze și evalueze, poziția pe piață a părților, poziția existentă a concurenților, poziția pe piață a cumpărătorilor, existența concurenților potențiali, natura produsului, maturitatea pieței și nivelul barierelor la intrare. Cu toate acestea, în anumite cazuri, este posibil, ca efectele anticoncurențiale să reiasă direct din analiza conduitei pe piață a părților la acord.

**17.** Majoritatea restricțiilor verticale generează probleme de concurență numai atunci cînd concurența între mărci este insuficientă, într-una sau mai multe etape comerciale, și anume atunci cînd există o anumită putere de piață la nivelul furnizorului, al cumpărătorului sau la ambele niveluri.

## **V. EXCEPTAREA ACORDURILOR VERTICALE ANTICONCURENȚIALE ÎN TEMEIUL ART.6 ALIN.(1) DIN LEGE**

**18.** Exceptările prevăzute la art.6 alin.(1) din Lege se aplică doar în cazul cînd s-a demonstrat că acordul împiedică, restrînge sau denaturează concurența în sensul art.5 alin.(1) din Lege.

**19.** Evaluarea restricțiilor verticale prin prisma condițiilor stabilite la art.6 alin.(1) din Lege, (în continuare denumite *condiții*) se referă la evaluarea efectelor economice pozitive ale restricțiilor verticale. Atunci cînd efectele favorabile concurențiale ale unui acord vertical depășesc efectele anticoncurențiale ale acestuia, acordul vertical este favorabil concurenței, în cele din urmă, este compatibil cu obiectivele Legii.

**20.** Evaluarea corespunderii condițiilor se efectuează în mod rezonabil și flexibil, avînd în vedere circumstanțele specifice fiecărui caz.

**21.** La evaluarea întrunirii condițiilor nu se face distincție între acordurile verticale al căror obiect este împiedicarea, restrîngerea sau denaturarea concurenței și acordurile verticale al căror efect este împiedicarea, restrîngerea sau denaturarea concurenței.

**22.** Evaluarea beneficiilor care decurg din acordurile verticale restrictive se face în funcție de piața relevantă la care se referă acordul. Cu toate acestea, atunci cînd două piețe sunt conexe, creșterile în eficiență pot fi luate în considerare, cu condiția că grupul de consumatori afectați de restricție și cel care beneficiază de aceste creșteri în eficiență să fie în mare parte același.

**23.** Evaluarea acordurilor verticale restrictive în temeiul art.6 alin.(1) din Lege se face în contextul real în care acestea apar și pe baza faptelor existente într-un anumit moment determinat de următorii factori: domeniul și obiectivul cooperării, relația de concurență dintre părți și măsura în care acestea își unesc activitățile, care, cumulativ, formează natura acordului.

Evaluarea ține seama de schimbările majore ale situației. În cazul în care acordul vertical restrictiv este ireversibil, evaluarea trebuie făcută de la data punerii în aplicare a acestuia.

**24.** Excepția prevăzută la art.6 alin.(1) din Lege se aplică atâta timp cât cele patru condiții sunt îndeplinite cumulativ. Deoarece cele patru condiții sunt cumulative, atunci când se constată că una din ele nu este îndeplinită, nu mai este necesară examinarea celorlalte trei.

**25.** În sensul prezentului regulament, ordinea expunerii cadrului de evaluare a celei de a doua condiții, este inversat cu cea de a treia, abordându-se astfel problema caracterului indispensabil înainte de cea a transmiterii către consumatori.

**26. La evaluarea contribuției la îmbunătățirea producerii sau distribuției de produse ori promovarea progresului tehnic sau economic,** denumite în continuare categorii de eficiență, se ține seama numai de beneficiile obiective, cea ce înseamnă că eficiența nu se evaluează din punctul de vedere subiectiv al părților.

**27.** Pentru a determina care sunt beneficiile obiective produse de acordul vertical și care este importanța economică a fiecărei dintre categoriile de eficiență pretinse este necesar de a verifica următoarele:

- 1) natura eficienței pretinse;
- 2) legătura directă dintre acordul vertical și eficiență;
- 3) probabilitatea și importanța eficienței pretinse;
- 4) cum și când ar putea fi realizată eficiența pretinsă.

**28.** Deoarece există o întrepătrundere semnificativă între diferitele categorii de eficiență, menționate la pct.25 din prezentul regulament, se va face distincție între eficiența realizată din costuri și eficiența de natură calitativă care creează valoare sub formă de produse noi sau îmbunătățite, o varietate mai mare de produse ș.a.

**29.** În cazul când se invocă eficiența realizată din costuri, întreprinderile care solicită beneficiul art.6 alin.(1) din Lege, trebuie să calculeze sau să estimeze valoarea eficienței și să descrie detaliat modul de calcul, în același rînd cu metodele prin care eficiența respectivă a fost sau va fi obținută. Informațiile enumerate trebuie să fie verificabile pentru a putea stabili cu certitudine că aceste creșteri în eficiență au fost sau vor fi obținute.

**30.** În cazul în care eficiența ia forma de produse noi sau îmbunătățite sau a altor tipuri de natură calitativă, întreprinderile care invocă beneficiul art.6 alin.(1) din Lege trebuie să descrie și să explice detaliat natura eficienței și de ce acestea constituie un beneficiu economic obiectiv.

**31.** În cazul în care un acord vertical nu a fost încă aplicat integral, părțile trebuie să-și justifice orice previziune referitoare la data de la care eficiența va avea impact pozitiv semnificativ pe piață.

**32. Evaluarea caracterului indispensabil al restricțiilor verticale** ține de constatarea faptului că acordul vertical restrictiv nu impune restricții care nu sunt indispensabile dobîndirii eficienței aduse de realizarea acordului vertical respectiv. Astfel evaluarea se va efectua cu considerarea, în primul rînd, a condiției că acordul vertical restrictiv trebuie să fie necesar pentru obținerea eficienței; în al doilea rînd, împiedicarea, restrîngerea sau denaturarea concurenței care decurg din acord trebuie să fie necesare pentru dobîndirea acesteia. Factorul decisiv este de a determina dacă acordul restrictiv și restricțiile respective permit sau nu efectuarea activității în cauză mai eficient decît ar fi fost în absența acordului sau a restricției în cauză.

**33.** Pentru a realiza evaluarea descrisă la pct.32, trebuie să se țină seama de condițiile de piață și realitățile comerciale la care sunt expuse părțile la acord, în special de structura pieții, de riscurile economice legate de acord și de stimulentele la care sunt expuse părțile. Este relevant să se verifice dacă avînd în vedere împrejurările cauzei, părțile:

1) ar fi putut obține eficiența potrivit primei condiții de la art.6 alin.(1) lit.a) din Lege, printr-un alt tip de acord mai puțin restrictiv, și, dacă da, la ce moment ar fi putut obține eficiența pretinsă;

2) ar fi putut obține eficiența pe cont propriu.

În acest sens, părțile la acord trebuie să explice și să justifice de ce aceeași eficiență nu ar fi putut fi obținută prin creșterea internă.

La evaluarea condiției că acordul vertical restrictiv trebuie să fie necesar în mod pentru obținerea eficienței este important să se determine care este nivelul minim de eficiență de pe piața respectivă, adică nivelul de producție necesar pentru minimizarea costurilor și epuizarea economiilor de scară. Cu cât nivelul minim de eficiență este mai mare în comparație cu dimensiunea actuală a uneia din părțile la acord, cu atât mai probabil obținerea eficienței va fi considerată specifică acordului.

**34.** În cazul în care se constată că acordul vertical în cauză este necesar pentru obținerea eficienței, trebuie să se demonstreze caracterul indispensabil al fiecărei restrîngerii a concurenței care decurge din acordul vertical. În acest context trebuie să se evalueze dacă restricțiile individuale sunt necesare pentru obținerea eficienței. Părțile la acord trebuie să își justifice afirmația, atât în ce privește natura restricției, cât și intensitatea acesteia.

**35.** O restricție verticală este indispensabilă în cazul în care absența ei ar elimina sau ar reduce semnificativ eficiența care decurge din acordul vertical sau ar fi mult prea puțin probabil ca ele să se materializeze. Evaluarea soluțiilor alternative trebuie să ia în considerație îmbunătățirea reală și potențială în domeniul concurenței prin eliminarea unei anumite restricții sau aplicarea unei alternative mai puțin restrictive.

**36.** În anumite situații o restricție poate fi indispensabilă numai pentru o perioadă de timp, situație în care excepția prevăzută la art.6 alin.(1) din Lege se aplică numai pe perioada respectivă.

**37.** Factorul decisiv, **la evaluarea asigurării consumatorilor cu o parte echitabilă din beneficiul obținut**, este impactul global asupra consumatorilor produselor de pe piața relevantă și nu impactul asupra membrilor individuali ai acestei categorii de consumatori.

**38.** Consumatorii nu trebuie să primească în mod obligatoriu o parte din fiecare categorie de eficiență identificată în temeiul primei condiții. Este suficient să le fie transmise beneficii suficiente pentru a compensa efectele negative ale acordului vertical restrictiv. În cazul în care un acord restrictiv ar putea să ducă la creșterea prețurilor, atunci consumatorii trebuie să fie integral compensați printr-o calitate superioară sau alte beneficii. În caz contrar, a doua condiție prevăzută la art.6 alin.(1) din Lege nu este îndeplinită. Cu cât este mai mare împiedicarea, restrîngerea sau denaturarea concurenței constatată în temeiul art.5 alin.(1) din Lege, cu atât trebuie să fie mai mare eficiența și transmiterea de beneficii compensatorii către consumatori.

**39.** În anumite situații este necesară o anumită perioadă de timp pînă la materializarea eficienței. Înainte de această dată acordul poate avea numai efecte negative. Faptul că transmiterea către consumator intervine cu întârziere nu exclude în sine aplicarea art.6 alin.(1) din Lege. Cu toate acestea, cu cât întârzierea este mai mare, cu atât trebuie să fie mai mare eficiența pentru a compensa pierderile consumatorilor pe perioada care precede transmiterea. Astfel, pentru efectuarea evaluării, trebuie să se țină seama de faptul că, pentru consumatori, valoarea unui câștig viitor nu este aceeași cu cea a unui câștig actual. Întru asigurarea unei comparații obiective, valoarea câștigurilor viitoare trebuie să fie actualizată. Rata de actualizare aplicată trebuie să reflecte rata inflației, după caz, și dobînda pierdută.



40. În alte situații, acordul vertical permite părților să obțină eficiență mai devreme decât ar fi posibil altfel, fapt ce impune să se țină seama de influența negativă asupra consumatorului de pe piața relevantă după expirarea acestui termen.

41. În caz de apărare, întreprinderile trebuie doar să-și justifice afirmațiile punând la dispoziție estimări și alte informații, ținând seama de circumstanțele fiecărui caz: transmiterea eficienței rezultate din costuri și/sau transmiterea altor tipuri de eficiență, în special existența produselor îmbunătățite noi.

42. Ultima condiție prevăzută la art.6 alin.(1) lit.d) din Lege consideră **existența rivalității între întreprinderi un factor important al eficienței economice**, inclusiv al eficienței dinamice sub formă de inovații.

43. Faptul de a fi sau nu eliminată concurența în sensul ultimei condiții depinde de gradul de concurență care există înainte de încheierea acordului și de impactul acordului restrictiv asupra concurenței, și anume reducerea concurenței în urma acordului. Aplicarea acestei condiții necesită o analiză a diferitelor constrângeri de concurență de pe piață, nivelul constrângerilor concurențiale pe care le impun părțile la acord și impactul acordului asupra acestei constrângeri concurențiale, în special examinarea influenței acordului asupra diferitor parametri ai concurenței.

44. Deși cotele de piață sunt relevante, importanța altor surse de concurență actuală nu poate fi evaluată exclusiv pe baza cotelor de piață. Trebuie examinată capacitatea concurenților existenți de a concura și stimulentele lor de a proceda așa.

45. La evaluare trebuie să se ia în considerație concurența actuală și cea potențială. Evaluarea concurenței potențiale necesită o analiză a barierelor la intrare pe care le împingă întreprinderile care nu concurează încă pe o piață relevantă. În sprijinul oricărei afirmații a părților potrivit cărora barierele la intrarea pe piață sunt reduse, trebuie aduse informații prin care se identifică sursele de concurență potențială, iar părțile trebuie să demonstreze de ce respectivele constrângeri constituie o presiune concurențială asupra părților.

## **VI. APLICAREA EXCEPTĂRII PE CATEGORII DE ACORDURI ÎN TEMEIUL ART.6 ALIN.(3) DIN LEGE**

46. Prezentul regulament creează o prezumție de legalitate pentru acordurile verticale care cad sub incidența art.5 alin.(1) din Lege, în funcție de cota de piață a furnizorului și a cumpărătorului, cu condiția ca acordul vertical respectiv să nu conțină restricții grave ale concurenței, care sunt restricții de concurență prin obiect.

47. Cota de piață pe care o deține furnizorul pe piața pe care își vinde produsele contractuale și cota de piață deținută de cumpărător pe piața pe care își achiziționează produsele contractuale este cea care determină aplicabilitatea exceptării pe categorii prevăzută la pct.46. Pentru aplicarea exceptării pe categorii, cota de piață a furnizorului, cât și cea a cumpărătorului trebuie să fie inferioară sau egală cu 30%.

48. În sensul pct.46, în cazul în care într-un acord multipartid o întreprindere cumpără produsele contractuale de la o întreprindere parte la acord și vinde produsele contractuale unei alte întreprinderi parte la acord, cota de piață a primei întreprinderi trebuie să respecte pragul cotei de piață prevăzut la pct.47, atât în calitate de cumpărător, cât și de furnizor în vederea aplicării exceptării prevăzute pct.46.

49. Exceptarea prevăzută la pct.46 se aplică acordurilor verticale care conțin dispoziții care se referă la cesionarea către cumpărător sau la utilizarea de către cumpărător a drepturilor de proprietate intelectuală, cu condiția ca aceste dispoziții să nu constituie obiectul principal al

acordurilor respective și să fie direct legate de utilizarea, vânzarea sau revânzarea de produse de către cumpărător sau clienții acestuia. Exceptarea se aplică dispozițiilor respective, cu condiția ca, în ceea ce privește produsele contractuale, dispozițiile să nu conțină restricții grave.

**50.** Exceptarea prevăzută la pct.46 nu se aplică acordurilor verticale încheiate între întreprinderi concurente. Cu toate acestea, exceptarea se aplică atunci când întreprinderile concurente încheie între ele un acord vertical nerez reciproc și dacă:

1) furnizorul este un producător și un distribuitor de bunuri, în timp ce cumpărătorul este un distribuitor și nu o întreprindere concurentă care acționează în calitate de producător, ori

2) furnizorul este un prestator de servicii la mai multe niveluri comerciale, în timp ce cumpărătorul furnizează bunurile sau serviciile sale la nivelul comercializării cu amănuntul și nu reprezintă o întreprindere concurentă la nivelul comercial la care își achiziționează serviciile contractuale.

**51.** Presentul regulament nu se aplică acordurilor verticale care fac obiectul unui alt regulament de exceptare pe categorii, cu excepția cazului în care se prevede altfel într-un astfel de regulament.

## **VII. APLICAREA PRAGULUI COTEI DE PIAȚĂ**

**52.** În sensul aplicării pct.47 definirea pieței relevante se va face în conformitate cu prevederile capitolului V din Lege.

**53.** Cota de piață a furnizorului se calculează pe baza datelor privind valoarea vânzărilor pe piață, iar cota de piață a cumpărătorului se calculează pe baza valorii achizițiilor pe piață. În cazul în care nu sunt disponibile informații privind valorile vânzărilor pe piață sau ale achizițiilor pe piață, se pot utiliza estimări bazate pe alte informații veridice privind piața, inclusiv volumul vânzărilor și achizițiilor pe piață, pentru a stabili cota de piață a întreprinderii în cauză.

**54.** Cotele de piață se calculează pe baza datelor anului calendaristic precedent.

**55.** Cota de piață a furnizorului include orice produse furnizate distribuitorilor integrați vertical pentru vânzare.

**56.** În cazul în care cota de piață nu este inițial mai mare de 30%, dar crește ulterior peste acest nivel, fără a depăși 35%, exceptarea prevăzută la capitolul VI din prezentul regulament continuă să se aplice pe o perioadă de doi ani calendaristici consecutivi care urmează după anul în care a fost prima dată depășit pragul de 30% al cotei de piață.

**57.** În cazul în care o cotă de piață nu este inițial mai mare de 30%, dar crește ulterior peste 35%, exceptarea prevăzută la capitolul VI din prezentul regulament continuă să se aplice pe durata unui an calendaristic care urmează după anul în care a fost prima oară depășit pragul de 35%.

**58.** Beneficiul de la punctele 56 și 57 din prezentul regulament nu poate fi combinat astfel încât să depășească o perioadă de doi ani calendaristici.

## **VIII. RESTRICȚIILE GRAVE CARE ELIMINĂ BENEFICIUL EXCEPTĂRII PE CATEGORII**

**59.** Exceptările prevăzute la capitolul VI din prezentul regulament nu se aplică acordurilor verticale care, direct sau indirect, separat sau în combinație cu alți factori aflați sub controlul părților, au ca obiect:

1) restrângerea capacității cumpărătorului de a-și stabili prețul de vânzare, fără a aduce atingere posibilității furnizorului de a impune un preț de vânzare maxim sau de a recomanda un

preț de vânzare, cu condiția ca acestea din urmă să nu echivaleze cu un preț de vânzare fix sau minim stabilit în urma presiunii exercitate ori a stimulentele oferite de oricare dintre părți;

2) restrângerea teritoriului în care, ori a clienților cărora, un cumpărător parte la acord le poate vinde produsele contractuale fără a aduce atingere unei restricții asupra locului în care este stabilit, cu excepția:

a) restrângerii vânzărilor active în teritoriul exclusiv sau către un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor altui cumpărător, atunci când o asemenea restricție nu limitează vânzările efectuate de clienții cumpărătorului;

b) restrângerii vânzărilor către utilizatorii finali de către un cumpărător care acționează pe piață în calitate de comerciant cu ridicata;

c) restrângerii vânzărilor de către membrii unui sistem de distribuție selectivă către distribuitori neagreați pe teritoriul rezervat de către furnizor pentru aplicarea acestui sistem;

d) restrângerii capacității cumpărătorului de a vinde componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate, către clienții care le-ar utiliza la producerea acelorași tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;

3) restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către membrii unui sistem de distribuție selectivă care acționează pe piață în calitate de vânzători cu amănuntul, fără a aduce atingere posibilității de a interzice unui membru al sistemului să își desfășoare activitățile dintr-un loc neautorizat;

4) restrângerii livrărilor încrucișate între distribuitori în interiorul unui sistem de distribuție selectivă, inclusiv între distribuitorii care acționează la niveluri de comercializare diferite;

5) restrângerii convenite între un furnizor de componente și un cumpărător care assemblează aceste componente, care limitează posibilitatea furnizorului de a vinde aceste componente ca piese de schimb utilizatorilor finali, unor prestatori de reparații sau altor prestatori de servicii cărora cumpărătorul nu le-a încredințat repararea sau întreținerea bunurilor sale.

**60.** Impunerea prețurilor de revânzare poate fi efectuată în mod direct sau indirect.

**61.** Impunerea directă a prețurilor de revânzare are loc în cazul unei stabiliri directe a prețurilor de revânzare în acorduri verticale sau prin intermediul practicilor concertate.

**62.** Impunerea indirectă a prețurilor de revânzare are loc atunci când: acordurile verticale sau practicile concertate stabilesc marja de distribuție sau nivelul maxim al reducerilor pe care le poate acorda un distribuitor față de un nivel predefinit al prețului; condiționează acordarea de rabaturi sau rambursarea cheltuielilor promoționale de către furnizor, de respectarea unui anumit nivel de preț; condiționează prețul de vânzare prevăzut de prețul de revânzare al concurenților, precum și amenințările, intimidările, avertizările, penalizările, întârzierea sau suspendarea livrărilor ori rezilierea acordului în cazul nerespectării unui anumit nivel de preț.

**63.** Politica de restrângere a importurilor paralele prin care vânzătorul restrânge dreptul distribuitorului la vânzări active sau pasive în diferite țări este considerată interzisă. Se permite doar restrângerea vânzărilor active într-un anumit teritoriu alocat în mod exclusiv unui distribuitor.

Prezentul regulament exceptează acordurile verticale care cad sub incidența art.5 alin.(1) din Lege cu condiția ca acestea să nu conțină nici o restricție gravă prevăzute la pct.59 din prezentul regulament, și ca nici o astfel de restricție să nu fie exercitată prin aceste acorduri. În cazul în care există cel puțin una din restricțiile grave, beneficiul aplicării exceptării pe categorii se pierde pentru acordul vertical respectiv în întregime. Nu este posibilă nici o separabilitate pentru restricțiile grave.

## **IX. RESTRICȚII EXCLUSE**

**64.** Excepțiile prevăzute la capitolul VI din prezentul regulament nu se aplică următoarelor obligații conținute în acordurile verticale:

1) orice obligație directă sau indirectă de neconcurență a cărei durată este nedeterminată sau depășește cinci ani;

2) orice obligație directă sau indirectă care interzice cumpărătorului, după încetarea acordului, să producă, să cumpere, să vîndă sau să revîndă produsele;

3) orice obligație directă sau indirectă care impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vîndă mărcile anumitor furnizori concurenți.

**65.** În sensul pct.64 subpunctul 1), o obligație de neconcurență care poate fi reînnoită tacit după o perioadă de cinci ani este considerată ca fiind încheiată pe o durată nedeterminată.

**66.** Prin derogare de la pct.64 subpunctul 1), limitarea temporală de cinci ani nu se aplică atunci cînd produsele contractuale sunt vîndute de cumpărător din spații sau terenuri aflate în proprietatea furnizorului sau închiriate de furnizor de la terți care nu au legătură cu cumpărătorul, cu condiția ca durata obligației de neconcurență să nu depășească perioada de ocupare a spațiilor sau a terenurilor de către cumpărător.

**67.** Prin derogare de la pct.64 subpunctul 2), exceptarea prevăzută la capitolul VI din prezentul regulament se aplică oricărei obligații directe sau indirecte care interzice cumpărătorului, după încetarea acordului, să producă, să cumpere, să vîndă sau să revîndă bunurile sau serviciile în cazul în care sunt respectate următoarele condiții:

1) obligația privește produse care concurează cu produsele contractuale;

2) obligația este limitată la spațiile și terenurile de pe care a acționat cumpărătorul în cursul perioadei contractuale;

3) obligația este indispensabilă pentru protejarea know-how-ului transferat de furnizor cumpărătorului;

4) durata unei astfel de obligații este limitată la o perioadă de un an după expirarea acordului.

**68.** Pct.64 subpunctul 2) nu aduce atingere posibilității de impunere a unei restricții nelimitate în timp asupra utilizării și divulgării unui know-how care nu este în domeniul public.

## **X. PROCEDURA EXCEPTĂRII PE CATEGORII ȘI EXCLUDEREA DIN SFERA DE APLICARE A EXCEPTĂRII PE CATEGORII**

**69.** Prezumția de legalitate conferită de capitolul VI din prezentul regulament se retrage în cazul în care un acord vertical, luat separat sau în combinație cu acorduri similare puse în aplicare de furnizori sau cumpărători concurenți, intră în sfera de aplicare a art.5 alin.(1) din Lege și nu îndeplinește cumulativ toate condițiile prevăzute la art.6 alin.(1) din Lege.

**70.** Condițiile de exceptare prevăzute la art.6 alin.(1) din Lege pot să nu fie îndeplinite în special atunci cînd accesul pe piața relevantă sau concurența de pe aceasta sunt restrînse semnificativ prin efectul cumulativ al unor rețele paralele de acorduri verticale similare practicate de furnizori sau de cumpărători concurenți.

**71.** În aprecierea necesității ca beneficiul exceptării pe categorii să fie retras, sunt de o importanță deosebită efectele anticoncurențiale care ar putea rezulta din existența rețelelor paralele de acorduri verticale avînd efecte similare care limitează semnificativ accesul la o piață relevantă sau concurența pe piața respectivă.

**72.** Plenul Consiliului Concurenței poate decide de a exclude din sfera de aplicare a capitolului VI din prezentul regulament, rețelele paralele de restricții verticale similare, atunci când acestea acoperă peste 50% dintr-o piață relevantă.

**73.** Răspunderea pentru efectul cumulativ anticoncurențial poate fi atribuită numai întreprinderilor care contribuie în mod semnificativ la acest efect. Acordurile încheiate de întreprinderi a căror contribuție la efectul cumulativ este ne semnificativă nu intră sub incidența interdicției prevăzute la art.5 alin.(1) din Lege și, prin urmare, nu sunt supuse mecanismului de retragere a beneficiului de aplicare a exceptării.

**74.** În cadrul aplicării procedurii de retragere, Consiliului Concurenței îi revine sarcina de a demonstra că acordul intră în sfera de aplicare a art.5 alin.(1) din Lege și că acordul nu îndeplinește cumulativ toate cele patru condiții prevăzute la art.6 alin.(1) din Lege. O decizie de retragere a exceptării poate să aibă numai efect ex nunc, ceea ce înseamnă că statutul de acord exceptat nu este afectat decât de la data la care retragerea intră în vigoare.