



COMISIA  
EUROPEANĂ

Bruxelles, XXX  
[...] (2018) XXX draft

## COMUNICARE A COMISIEI

**Orientări pentru instanțele naționale cu privire la modalitatea de estimare a cotei din  
suprapreț transferate cumpărătorilor indirecti**

## **Orientări pentru instanțele naționale cu privire la modalitatea de estimare a cotei din suprapreț transferate cumpărătorilor indirecti**

### **1. INTRODUCERE**

#### **1.1. Scopul și domeniul de aplicare**

- (1) Prezentele orientări urmăresc să furnizeze instanțelor naționale, judecătorilor și altor părți interesate implicate în acțiunile în despăgubire pentru încălcarea articolelor 101 și 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene („TFUE”) îndrumări practice cu privire la estimarea transferului supraprețurilor. În special, acestea stabilesc principiile economice, metodele și terminologia privind transferul, printre altele prin referire la o serie de exemple. De asemenea, prezentele orientări sunt menite să sprijine procesul de stabilire a sursele de probe relevante și a caracterului proporțional al cererii de divulgare, precum și evaluarea declarațiilor părților cu privire la transfer și a oricărui aviz al experților economici care poate fi prezentat instanței.
- (2) Temeiul juridic al orientărilor este articolul 16 din Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>1</sup>. Orientările nu sunt obligatorii și nu modifică normele existente în temeiul legislației UE sau al legislației statelor membre. Prin urmare, o instanță națională nu are obligația de a le urma. De asemenea, orientările nu aduc atingere jurisprudenței Curții de Justiție a Uniunii Europene („CJUE”).
- (3) Ca sursă de referință pentru bunele practici, orientările oferă indicații cu privire la parametrii relevanți care pot fi luați în considerare atunci când se analizează probele de natură economică relevante pentru evaluarea transferului supraprețurilor. Acestea se bazează pe studiile economice relevante colectate de Comisie și completează Ghidul practic privind cuantificarea prejudiciilor în acțiunile în despăgubire întemeiate pe încălcarea articolului 101 sau 102 din TFUE („ghidul practic”)<sup>2</sup> care însoțește Comunicarea Comisiei privind cuantificarea prejudiciilor cauzate de încălcarea normelor antitrust în acțiunile în despăgubire<sup>3</sup>. În timp ce ghidul practic se concentrează pe suprapreț, prezentele orientări abordează în mod expres transferul unor astfel de supraprețuri, furnizând mai multe informații detaliate<sup>4</sup>. Ghidul practic și prezentele orientări ar trebui citite împreună<sup>5</sup>.
- (4) Astfel cum se explică la punctul (16) și următoarele de mai jos, prezentele orientări pot fi utile atunci când un autor al încălcării invocă transferul în apărarea sa

- 
- (1) Directiva 2014/104/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 noiembrie 2014 privind anumite norme care guvernează acțiunile în despăgubire în temeiul dreptului intern în cazul încălcărilor dispozițiilor legislației în materie de concurență a statelor membre și a Uniunii Europene, JO L 349, 5.12.2014.
  - (2) Documentul de lucru al serviciilor Comisiei – Ghid practic privind cuantificarea prejudiciilor în acțiunile în despăgubire întemeiate pe încălcarea articolului 101 sau 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, 11.6.2013, SWD(2013) 205.
  - (3) Comunicarea Comisiei privind cuantificarea prejudiciilor în acțiunile în despăgubire întemeiate pe încălcarea articolului 101 sau 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, JO C 167, 13.6.2013, p. 19.
  - (4) Ghidul practic abordează doar pe scurt transferul, și anume la punctele 161-171.
  - (5) Prezentele orientări se axează pe transferul supraprețurilor în cazurile de încălcare a articolului 101 din TFUE. Totuși, acestea pot reprezenta, de asemenea, o sursă de referință pentru bunele practici în acțiunile în despăgubire în fața instanțelor naționale pentru încălcarea articolului 102 din TFUE, de exemplu stabilirea unor prețuri excesive, cu condiția ca particularitățile standardului privind folosirea în mod abuziv a unei poziții dominante în temeiul articolului 102 din TFUE să fie luate în considerare în mod suficient.

## PROIECT

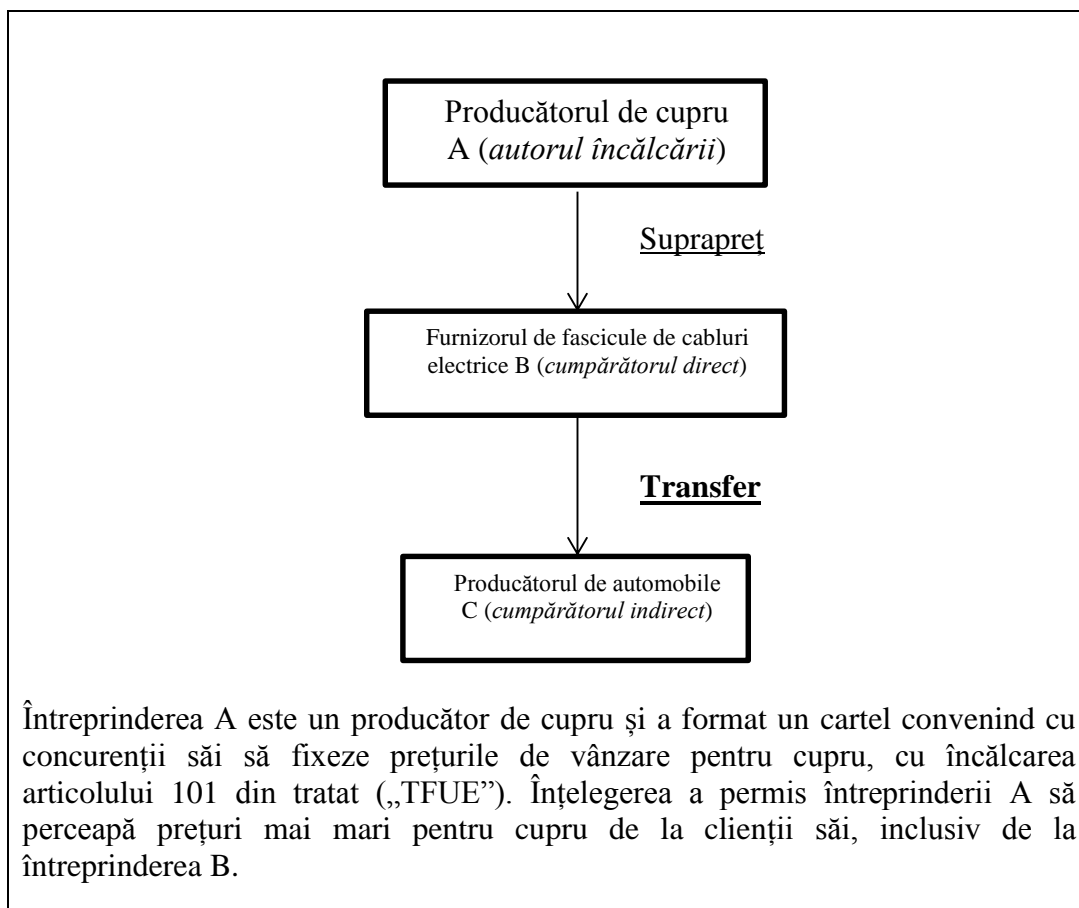
împotriva unei cereri de despăgubire („scut”) sau atunci când un cumpărător indirect solicită despăgubiri de la autorul încălcării invocând transferul unui suprapreț („sabie”). Cu toate acestea, la fel ca în orice acțiune în despăgubire, măsura în care instanța trebuie să ia în considerare elementele de fapt ale cauzei va depinde de modalitatea în care acțiunea este introdusă de reclamant și de natura apărării invocate de pârât. De exemplu, în unele cazuri un reclamant nu poate să solicite despăgubiri pentru pierderea de profit ca urmare a efectului asupra volumului, din cauza complexității suplimentare pe care aceasta o poate implica. Totuși, o cerere de despăgubire din partea unui cumpărător indirect împotriva unui autor al încălcării va implica, în general, luarea în considerare a transferului, întrucât acesta este esențial pentru cerere.

- (5) În mod similar, modul în care instanța ar dori să abordeze evaluarea și estimarea transferului este probabil să fie influențat de natura și cuantumul cererii de despăgubire. Alegerea între diferitele metode și abordări economice explicate în orientări ar trebui să fie proporțională cu cererea în cauză. Ceea ce poate fi adecvat din perspectiva domeniului de aplicare al datelor necesare și a costului expertizei pentru o cerere de despăgubire în valoare de 20 de milioane EUR poate să nu fie proporțional pentru o cerere de despăgubire în valoare de 200 000 EUR.

### 1.2. Ce este transferul supraprețurilor?

- (6) Transferul supraprețurilor poate avea loc la niveluri diferite ale unui lanț de aprovizionare. Exemplul ipotetic prezentat mai jos în Caseta 1 ilustrează transferul supraprețurilor.

#### Caseta 1: Transferul creșterii prețului pentru cupru



Diferența de preț dintre prețul plătit în realitate și prețul care ar fi prevalat în caz contrar în absența unei încălcări a legislației UE în materie de concurență este denumită suprapreț<sup>6</sup>.

Întreprinderea B este un furnizor de piese auto și a utilizat cuprul pe care l-a achiziționat de la întreprinderea A pentru a produce fascicule de cabluri electrice, pe care le-a vândut producătorului de automobile C. După creșterea prețului pentru cupru în cadrul cartelului, întreprinderea B și-a majorat, de asemenea, prețul de vânzare a fasciculelor de cabluri electrice pe care le-a furnizat întreprinderii C. Acest comportament constituie transferul supraprețurilor, în acest caz de la întreprinderea B către întreprinderea C. Pe baza definițiilor din Directiva privind acțiunile în despăgubire, întreprinderea A poate fi considerată drept *autorul încălcării*, B drept *cumpărătorul direct* și C drept *cumpărătorul indirect*<sup>7</sup>.

- (7) Atunci când cumpărătorul direct transferă, integral sau parțial, supraprețul către cumpărătorul indirect, acesta din urmă se va confrunta nu numai cu un efect asupra prețului, ci și, în multe cazuri, cu reducerea cererii sale. Această reducere este numită efectul asupra volumului. Implicațiile sale juridice și economice sunt analizate mai detaliat mai jos. Cu alte cuvinte, ori de câte ori se transferă supraprețul, cumpărătorul indirect poate achiziționa mai puțin de la cumpărătorul direct și, prin urmare, poate vinde mai puțin cumpărătorilor indirecti situați în aval de-a lungul lanțului de aprovizionare.
- (8) Supraprețul poate fi transferat de-a lungul unui întreg lanț de aprovizionare și poate viza produse sau servicii. De exemplu, în cazul ipotetic prezentat în Caseta 1 de mai sus, producătorul de automobile C poate să fi majorat în mod similar prețurile pe care le-a perceput clientului său, distribuitorul independent de automobile D. Ulterior, D poate, de asemenea, să își majoreze prețul perceput consumatorului final pentru automobilul în care se poate regăsi cuprul care a făcut obiectul cartelului. C, D și consumatorii finali sunt toți cumpărători indirecti în sensul definiției din Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>8</sup>.

### 1.3. Structura orientărilor

- (9) Prin referire la principiile juridice, la jurisprudența constantă și la dispozițiile din Directiva privind acțiunile în despăgubire, prezentele orientări stabilesc cadrul juridic aplicabil transferului. O scurtă secțiune juridică prezintă succint normele și instrumentele procedurale conform cărora instanțele naționale pot lua în considerare transferul supraprețurilor în acțiunile în despăgubire. Cadrul juridic îmbină legislația UE cu practica națională. În acest context, judecătorii trebuie să acorde o atenție specială principiilor eficacității și echivalenței<sup>9</sup>. Aceasta înseamnă că judecătorii trebuie să aplice normele naționale astfel încât cererea să nu facă

(6) A se vedea articolul 2 punctul 20 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(7) A se vedea articolul 2 punctele 2, 23 și 24 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(8) În conformitate cu articolul 2 punctul 24 din Directiva privind acțiunile în despăgubire, „cumpărător indirect» înseamnă o persoană fizică sau juridică care a achiziționat, nu în mod direct de la autorul încălcării, ci de la un cumpărător direct sau de la un cumpărător ulterior, produse sau servicii care au făcut obiectul unei încălcări a legislației în materie de concurență sau produse sau servicii rezultând din bunurile sau serviciile respective sau conținând astfel de bunuri sau servicii”.

(9) A se vedea articolul 4 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

practic imposibilă sau excesiv de dificilă exercitarea dreptului la despăgubire integrală pentru prejudiciul cauzat de încălcarea legislației UE în materie de concurență (principiul eficacității)<sup>10</sup>. În al doilea rând, judecătorii trebuie să țină seama de faptul că normele și procedurile naționale referitoare la acțiunile în despăgubire întemeiate pe încălcări ale articolului 101 sau 102 din TFUE nu trebuie să fie mai puțin favorabile pentru părțile care pretind a fi prejudiciate decât cele care reglementează acțiunile similare în despăgubire care rezultă din încălcări ale legislației naționale (principiul echivalenței).

- (10) Secțiunea principală a prezentelor orientări abordează aspectele economice ale transferului, și anume teoria economică și metodele de cuantificare relevante pentru estimarea transferului. Partea privind teoria economică se axează pe conceptele teoretice care stau la baza transferului și stabilește factorii care pot avea un impact asupra acestuia. În partea privind cuantificarea economică sunt prezentate diferite abordări și metode de cuantificare a efectelor transferului.

## 2. CADRUL JURIDIC

### 2.1. Transferul supraprețurilor și dreptul la despăgubire integrală

- (11) Dispozițiile Directivei privind acțiunile în despăgubire referitoare la transferul supraprețurilor se întemeiază pe principiul compensației, care stă la baza întregii Directive privind acțiunile în despăgubire<sup>11</sup>. Două elemente ale acestui principiu au implicații importante pentru transferul supraprețurilor. În primul rând, pe baza jurisprudenței constante a CJUE, aceasta înseamnă că „orice persoană are dreptul să solicite repararea prejudiciului suferit atunci când există o legătură de cauzalitate între prejudiciul menționat și o înțelegere sau o practică interzisă de articolul 101 din TFUE”<sup>12, 13</sup>. În al doilea rând, reclamantii care au suferit astfel de prejudicii au dreptul la despăgubiri integrale, care trebuie înțelese ca plasând o persoană în poziția în care s-ar fi aflat dacă încălcarea legislației în materie de concurență nu ar fi fost săvârșită<sup>14</sup>.
- (12) În contextul transferului supraprețurilor, Directiva privind acțiunile în despăgubire precizează faptul că sintagma „orice persoană” se referă la cumpărătorii direcți și indirecti<sup>15</sup>. De exemplu, în cazul ipotetic menționat în Caseta 1 de mai sus, producătorul de fascicule de cabluri electrice B, în calitate de cumpărător direct, și producătorul de automobile C, în calitate de cumpărător indirect, pot solicita despăgubiri de la producătorul de cupru A, în calitate de autor al încălcării. Alți cumpărători indirecti situați în aval de-a lungul lanțului de aprovizionare au, de asemenea, dreptul de a obține despăgubiri de la autorul încălcării. Astfel cum s-a

---

(10) Pentru dreptul la despăgubire integrală, a se vedea punctul (11) și următoarele de mai jos.

(11) A se vedea articolul 1 alineatul (1) și articolul 3 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(12) Hotărârea CJUE din 5 iunie 2014 în cauza C-557/12 (Kone) UE:C:2014:1317, punctul 22, cu referire la hotărârea CJUE din 13 iulie 2006 în cauza C-295/04 (Manfredi) EU:C:2006:461, punctul 61.

(13) Comisia însăși a reamintit anterior că „cele subliniate de Curte privind principiul compensației și premisa conform căreia orice persoană prejudiciată trebuie să beneficieze de despăgubire dacă poate demonstra o legătură cauzală suficientă cu încălcarea normelor”, a se vedea Comisia, CARTE ALBĂ - Acțiuni în despăgubire pentru cazurile de încălcare a normelor CE antitrust, Bruxelles, 2 aprilie 2008, COM (2008) 165 final, p. 7.

(14) Articolul 3 alineatul (2) prima teză din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(15) Articolul 12 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

menționat mai sus la punctul (8), acesta ar fi distribuitorul independent de automobile D și consumatorii finali din exemplul ipotetic prezentat în caseta 1.

- (13) Trebuie remarcat faptul că elementele principiului compensației menționat mai sus, și anume dreptul oricărei persoane de a solicita despăgubiri integrale pentru prejudiciul care are o legătură cauzală cu o încălcare a legislației UE în materie de concurență, se aplică, de asemenea, *furnizorilor* direcți și indirecti ai unui autor al încălcării. Directiva privind acțiunile în despăgubire se referă la situația unui cartel al cumpărătorului ca exemplu în care prejudiciul ar putea rezulta dintr-un preț mai mic plătit de autorii încălcărilor către furnizorii lor<sup>16</sup>.
- (14) Despăgubirea integrală cuprinde despăgubirea pentru pierderea efectivă (*damnum emergens*) și pentru pierderea de profit (*lucrum cessans*), plus plata dobânzii<sup>17</sup>. În general, pierderea efectivă se referă la o reducere a activelor unei persoane, iar pierderea de profit se referă la o majorare a respectivelor active care s-ar fi produs dacă acțiunea cauzatoare de prejudicii nu ar fi avut loc<sup>18</sup>. În contextul transferului, această distincție joacă un rol important în ceea ce privește efectele economice caracteristice și clasificarea juridică a acestora. Regula generală este stabilită mai jos.
- Efectul asupra prețului se referă la suprapreț ca o creștere a prețului pe care un cumpărător direct sau indirect a trebuit să îl plătească pentru un produs sau serviciu ca urmare a încălcării legislației UE în materie de concurență<sup>19</sup>. Acesta se încadrează în categoria pierderilor efective și face parte din prejudiciul care este denumit prejudiciu sub formă de suprapreț în Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>20</sup>. Cu toate acestea, cumpărătorul direct sau indirect poate fi în măsură să transfere supraprețul în avalul lanțului de aprovizionare și astfel poate fie să reducă (transfer parțial), fie să elimine (transfer integral) pierderea efectivă. La determinarea pierderii efective în cazul transferului, instanțele naționale vor trebui să identifice prejudiciul sub formă de suprapreț care rămâne la un anumit nivel al lanțului de aprovizionare.
  - Efectul asupra volumului se referă la pierderea de profit cauzată de reducerea vânzărilor care rezultă din transfer, și anume un volum mai mic de vânzări generat de creșterea prețurilor. Acesta poate fi recuperat ca pierdere de profit<sup>21</sup>.
- (15) În timp ce Directiva privind acțiunile în despăgubire face distincție între, pe de o parte, pierderea efectivă cauzată de suprapreț și, pe de altă parte, pierderea de profit cauzată de reducerea vânzărilor, există o legătură inherentă între efectul subiacent asupra prețului și efectul asupra volumului. Prin urmare, dacă transferul devine

(16) A se vedea considerentul 43 din Directiva privind acțiunile în despăgubire. Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că furnizorii pot fi, de asemenea, afectați în situația unui cartel al vânzătorului, și anume dacă își diminuează livrările către autorii încălcărilor din cauza efectului asupra volumului.

(17) A se vedea articolul 3 alineatul (2) a doua teză din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(18) Avizul avocatului general Capotorti din 12 septembrie 1979 în cauza 238/78 (Ireks-Arkady), ECLI:EU:C:1979:203, punctul 9.

(19) Considerentul 39 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(20) Articolul 12 alineatul (2) din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

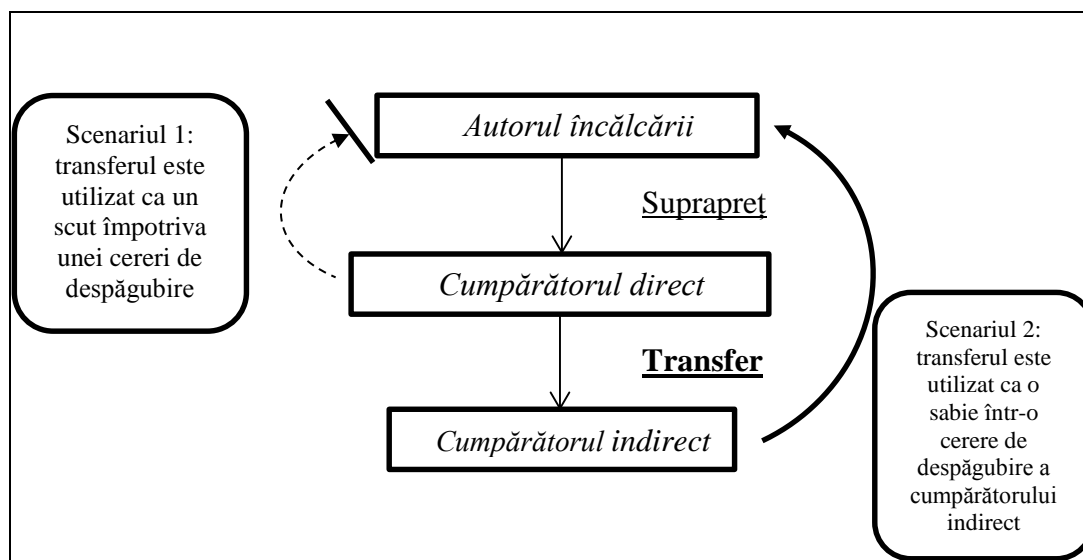
(21) A se vedea articolul 12 alineatul (3) din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

relevant, ar trebui luate în considerare atât ambele efectele, cât și interacțiunea acestora. Metodele economice pentru luarea în considerare a acestora sunt prezentate mai jos.

## 2.2. Scenarii în care o instanță examinează aspecte legate de transfer

- (16) În acțiunile în despăgubire întemeiate pe încălcări ale legislației UE în materie de concurență, instanțele naționale se pronunță, în general, asupra transferului supraprețurilor în două scenarii.
- (17) În primul rând, un autor al încălcării poate invoca transferul supraprețurilor în apărarea sa împotriva cererilor de despăgubire, și anume poate susține că reclamantul și-a redus pierderea efectivă transferând-o, integral sau parțial, clienților săi<sup>22</sup>. Această situație, în care transferul poate fi descris ca un scut, este prezentată în Caseta 2 de mai jos, prin referire la cererea de despăgubire a unui cumpărător direct. Trebuie remarcat faptul că transferul poate fi invocat în apărare și împotriva cererilor de despăgubire ale cumpărătorilor indirecti din avalul lanțului de aprovizionare.
- (18) În al doilea rând, cumpărătorii indirecti își pot întemeia acțiunile în despăgubire pe argumentul că respectivii cumpărători direcți ai autorilor încălcării au transferat (părți din) supraprețul lor și că, prin urmare, au suferit un prejudiciu. Într-un astfel de scenariu, transferul poate fi descris ca o sabie. Acest scenariu este prezentat, de asemenea, în Caseta 2 de mai jos.

### Caseta 2 Scenarii tipice de transfer



- (19) Atunci când transferul supraprețurilor este invocat în apărare împotriva unei acțiuni întemeiate pe o încălcare a dreptului UE în materie de concurență, pârâtul trebuie, în general, să dovedească faptul că reclamantul a transferat supraprețul<sup>23</sup>. Această sarcină a probei se referă la existența și măsura transferului supraprețului. În cazul în care invocarea transferului în apărare are câștig de cauză în totalitate sau parțial,

(22) A se vedea considerentul 39 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(23) A se vedea articolul 13 a doua teză din Directiva privind acțiunile în despăgubire.



reclamantul poate în continuare să solicite despăgubiri pentru pierderea de profit rezultată în urma transferului<sup>24</sup>. În acest caz, sarcina de a dovedi un astfel de efect asupra volumului cauzat de transfer revine reclamantului.

- (20) Directiva privind acțiunile în despăgubire include, de asemenea, norme specifice pentru cel de al doilea scenariu în care un cumpărător indirect afirmă că a suferit un prejudiciu din cauza transferului supraprețurilor. Sarcina de a dovedi existența și măsura unui astfel de transfer revine, în general, cumpărătorului indirect care solicită despăgubiri de la autorul încălcării. Cu toate acestea, Directiva privind acțiunile în despăgubire recunoaște dificultățile practice cu care se confruntă acest tip de reclamant în avalul lanțului de aprovizionare<sup>25</sup>. Pentru a elimina obstacolele practice întâmpinate de cumpărătorii indirecti, Directiva privind acțiunile în despăgubire include, prin urmare, norme care le facilitează acestora îndeplinirea cerințelor legate de sarcina probei. Acestea se referă la prezumțiile legale relative, mai ales articolul 14 alineatul (2) din Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>26</sup>, și la prezumțiile de fapt întemeiate pe cursul tipic al evenimentelor, de exemplu articolul 14 alineatul (1) și considerentul 41 din Directiva privind acțiunile în despăgubire menționează că, având în vedere condițiile de funcționare ale întreprinderilor, transferul creșterilor de prețuri în avalul lanțului de aprovizionare poate fi o practică comercială. Articolul 17 alineatul (2) din Directiva privind acțiunile în despăgubire stabilește prezumția mai generală conform căreia încălcările sub forma unor carteli provoacă prejudicii.
- (21) Prezumțiile de fapt pot fi definite în conformitate cu legislația națională în funcție de aspectele economice și de evoluțiile tipice ale pieței, inclusiv de cunoașterea faptului că, în anumite industrii, creșterile de prețuri sunt transferate în aval de-a lungul lanțului de aprovizionare<sup>27</sup>.
- (22) Această ipoteză factuală constituie, de asemenea, o bază pentru prezumția de drept prevăzută la articolul 14 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire. În condițiile prevăzute la articolul și la alineatul menționate, cumpărătorul indirect poate beneficia de o prezumție relativă conform căreia se consideră că un reclamant (și anume, cumpărătorul indirect) a dovedit că a avut loc un transfer de la cumpărătorul direct către cumpărătorul indirect. Condițiile, care sunt prevăzute la articolul 14 alineatul (2) din Directiva privind acțiunile în despăgubire și care trebuie demonstrate de reclamant, sunt următoarele:
- (a) pârâțul a săvârșit o încălcare a legislației UE în materie de concurență;
  - (b) încălcarea legislației UE în materie de concurență a avut ca rezultat un suprapreț pentru cumpărătorul direct al pârâtului; și
  - (c) cumpărătorul indirect a achiziționat bunurile sau serviciile care au făcut obiectul încălcării legislației UE în materie de concurență sau a

---

(24) Articolul 12 alineatul (3) din Directiva privind acțiunile în despăgubire prevede că normele privind transferul nu aduc atingere dreptului unei părți prejudiciate de a solicita și de a obține despăgubiri pentru pierderea de profit cauzată de transferul parțial sau integral al supraprețului.

(25) Considerentul 41 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(26) Articolul 14 alineatul (2) din Directiva privind acțiunile în despăgubire prevede o prezumție specifică pentru cererile de despăgubire ale cumpărătorilor indirecti care va fi analizată mai detaliat la punctul (22) și următoarele de mai jos.

(27) A se vedea articolul 14 alineatul (1) și considerentul 41 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.



achiziționat bunuri ori servicii rezultând din respectivele bunuri sau servicii ori conținând respectivele bunuri sau servicii.

- (23) Această prezumție nu se aplică în cazul în care autorul încălcării poate demonstra în mod credibil și convingător pentru instanță că supraprețul nu a fost transferat sau nu a fost transferat integral cumpărătorului indirect<sup>28</sup>. În cazul în care autorul încălcării îndeplinește acest standard, sarcina probei revine reclamantului, fără a aduce atingere aplicării prezumțiilor de fapt.
- (24) Ca urmare a principiului compensației, a practicii de transfer al supraprețurilor și a prezumțiilor menționate mai sus, este posibil să existe cereri de despăgubire paralele introduse de cumpărători de la niveluri diferite ale lanțului de aprovizionare. În astfel de situații, instanțele naționale ar trebui să încerce să evite atât despăgubirea excesivă, cât și despăgubirea insuficientă<sup>29</sup>. Acest lucru se poate realiza, printre altele, prin luarea în considerare în mod corespunzător a oricăror acțiuni în despăgubire care sunt legate de aceeași încălcare a legislației UE în materie de concurență, a hotărârilor pronunțate în urma unor astfel de acțiuni în despăgubire și a informațiilor relevante care aparțin domeniului public și care rezultă din cazuri de asigurare a respectării legislației UE în materie de concurență la nivel public în cauza respectivă<sup>30</sup>. De exemplu, în cazul în care acțiuni conexe sunt pendinte înaintea unor instanțe din state membre diferite, instanțele naționale pot aplica articolul 30 din Regulamentul (UE) nr. 1215/2012 al Parlamentului European și al Consiliului<sup>31</sup>, la care face referire Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>32</sup>. Acest articol prevede că alte instanțe naționale decât cea care a fost sesizată inițial pot să își suspende judecata sau, în anumite circumstanțe, să își decline competența.
- (25) Instanțele naționale ar trebui, de asemenea, să utilizeze mijloace procedurale adecvate aflate la dispoziția lor în temeiul legislației naționale. Conexarea cererilor este un instrument menționat în Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>33</sup>. În funcție de sistemul juridic național, pot fi aplicate și alte instrumente, cum ar fi intervențiile terților și normele privind suspendarea.

### 2.3. Rolul probelor

- (26) Evaluarea juridică a transferului necesită, în general, o analiză factuală și economică complexă. În timp ce obținerea probelor necesare constituie, în general, un element important în orice acțiune în despăgubire întemeiată pe încălcarea articolului 101 sau 102 din TFUE, rolul probelor privind transferul variază în funcție de scenariile menționate mai sus și de măsura în care se aplică o prezumție<sup>34</sup>. Evaluarea și obținerea probelor sunt determinate de diferitele fapte care sunt relevante și disponibile pentru evaluarea transferului. De exemplu,

---

(28) A se vedea articolul 14 alineatul (2) ultima teză din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(29) A se vedea articolul 12 alineatele (1) și (2) și articolul 15 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(30) A se vedea articolul 15 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(31) Regulamentul (UE) nr. 1215/2012 al Parlamentului European și al Consiliului din 12 decembrie 2012 privind competența judiciară, recunoașterea și executarea hotărârilor în materie civilă și comercială (JO L 351, 20.12.2012, p. 1).

(32) A se vedea considerentul 44 și articolul 15 alineatul (2) din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(33) Considerentul 44 din Directiva privind acțiunile în despăgubire.

(34) A se vedea punctul (16) și următoarele.

evoluția prețurilor efective percepute de cumpărătorul direct în urma unui suprapreț poate fi stabilită direct prin referire la listele de prețuri prezentate de către părți.

- (27) Directiva privind acțiunile în despăgubire urmărește să asigure exercitarea efectivă a drepturilor și egalitatea de forțe prin stabilirea unor norme care solicită divulgarea probelor. Aceste norme se aplică în ambele scenarii de transfer menționate mai sus. În ceea ce privește scenariul în care transferul este invocat în apărare, articolul 13 din Directiva privind acțiunile în despăgubire prevede în mod expres că pârâtul poate solicita, în mod rezonabil, divulgarea de informații din partea reclamantului sau din partea terților. Într-un scenariu în care un cumpărător indirect solicită despăgubiri, articolul 14 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire prevede că respectivul cumpărător indirect poate solicita în mod rezonabil divulgarea de informații din partea pârâtului sau din partea terților. O astfel de divulgare poate fi deosebit de importantă deoarece cumpărătorului îi revine, în general, sarcina de a dovedi existența și măsura transferului, astfel cum s-a menționat mai sus.
- (28) Normele menționate mai sus privind divulgarea limitează cererile de divulgare în măsura în care partea căreia îi revine sarcina probei pentru a dovedi existența și măsura transferului nu poate decât să solicite „în mod rezonabil” divulgarea. Pe baza normelor generale în materie de divulgare prevăzute la articolul 5 din Directiva privind acțiunile în despăgubire, instanța națională poate cere părții solicitante să prezinte temeiuri plauzibile conform cărora prejudiciul sub formă de suprapreț a fost transferat de cumpărătorul direct către cumpărătorul indirect. De asemenea, partea solicitantă trebuie să utilizeze faptele care se află deja „în mod rezonabil” la dispoziția sa. În contextul transferului, aceasta se referă la informațiile colectate în cursul activității desfășurate cu cealaltă parte sau la informațiile puse la dispoziție în mod rezonabil de către terți, cum ar fi furnizorii de informații de pe piață.
- (29) Articolul 5 alineatul (3) prima teză din Directiva privind acțiunile în despăgubire prevede un principiu al proporționalității în sensul că solicită instanțelor naționale să „limiteze divulgarea probelor la ceea ce este proporțional”. Acest principiu este important pentru gestionarea cauzelor în acțiunile în despăgubire întemeiate pe încălcarea articolului 101 sau 102 din TFUE. Astfel cum s-a menționat mai sus, judecătorii aplică normele procedurale naționale și trebuie să acorde o atenție specială principiilor eficacității și echivalenței. Totuși, în acest cadru juridic, principiul proporționalității prevăzut la articolul 5 alineatul (3) prima teză din Directiva privind acțiunile în despăgubire permite judecătorilor care aplică normele privind divulgarea să ia în considerare costurile și beneficiile faptului de a dispune divulgarea solicitată. De exemplu, aceasta înseamnă că judecătorii pot ajunge la concluzia că probele prezentate de părți le permit deja să estimeze cota din suprapreț care a fost transferată, în loc să colecteze informații suplimentare. În funcție de instrumentele disponibile în temeiul legislației naționale, judecătorii pot, de asemenea, să numească proprii experți în domeniul economic sau să restrângă sfera chestiunilor care trebuie abordate de experții desemnați de către părți. Îndrumări mai detaliate sunt furnizate în capitolul 4 de mai jos.
- (30) Se pot solicita probe celeilalte părți prin intermediul instanței naționale și sub controlul strict al acesteia. Solicitarea trebuie să se refere la anumite elemente sau categorii de probe. Cu toate acestea, chiar dacă instanța națională ia în considerare principiile generale ale proporționalității și protecției intereselor legitime prevăzute la articolul 5 alineatul (3) din Directiva privind acțiunile în despăgubire, este

posibil să fie necesar ca anumite elemente ale informațiilor confidențiale să fie divulgate părții care trebuie să dovedească efectele transferului. Atunci când se dispune divulgarea unor astfel de informații, este esențial ca instanța să instituie măsuri menite să protejeze informațiile confidențiale. Printre astfel de măsuri se pot număra schimbul de informații prin intermediul cercurilor de confidențialitate sau al camerelor de date în care reprezentanții părților au acces la informații confidențiale relevante pentru cauza respectivă<sup>35</sup>.

- (31) Divulgarea de probe incluse în dosarul unei autorități în materie de concurență ar putea fi relevantă pentru cuantificarea supraprețului, însă este, în general, mai puțin relevantă în contextul transferului (în special deoarece transferul supraprețurilor vizează comportamentul cumpărătorilor legat de stabilirea prețurilor, iar în general dosarul unei autorități în materie de concurență nu conține informații cu privire la acest comportament). Astfel cum se prevede la articolul 6 alineatul (10) din Directiva privind acțiunile în despăgubire, divulgarea de probe din partea unei autorități în materie de concurență este doar o măsură de ultimă instanță.
- (32) Tipul de probe necesare pentru a indica și a cuantifica transferul va depinde în mare măsură de metoda economică utilizată. Astfel cum se descrie mai detaliat mai jos, părțile își pot baza, în general, analiza pe teoria economică și economia cantitativă. Prin urmare, indiferent de existența altor modalități de clasificare, probele sunt împărțite, în general, în probe calitative și probe cantitative. Chiar Directiva privind acțiunile în despăgubire arată clar că termenul „probe” include toate mijloacele de probă admisibile în fața instanței naționale<sup>36</sup>. Printre acestea se pot număra următoarele:
- probele calitative cuprind, de exemplu (i) contracte, (ii) documente interne privind comportamentul comercial sau strategii de stabilire a prețurilor, (iii) financiare și contabile, (iv) declarații ale martorilor, (iii) avize ale experților, precum și (iv) rapoarte ale industriei și studii de piață;
  - probele cantitative se referă în special la datele privind utilizarea tehnicilor econometrice<sup>37</sup>, cum ar fi (i) prețurile de vânzare, prețurile de vânzare cu amănuntul și prețurile plătite de consumatorul final pentru produsul sau serviciul în cauză și pentru produse sau servicii comparabile, (ii) rapoartele financiare, (iii) avizele experților, (iv) prețurile reglementate, (v) volumul vânzărilor, (vi) reducerile, precum și (vii) alte costuri de producție și elemente de cost.
- (33) Astfel cum se poate deduce din listele neexhaustive de mai sus, anumite tipuri de probe pot fi considerate atât calitative, cât și cantitative, de exemplu rapoartele financiare și avizele experților.

(35) Comisia utilizează camerele de date pentru a oferi acces la informații confidențiale părților implicate în cazuri de concentrări economice și în cazuri antitrust, a se vedea, de exemplu, documentul de lucru al serviciilor Comisiei intitulat „Best practices for the submission of evidence and data collection in cases concerning the application of articles 101 and 102 TFEU in merger cases”, punctul 47.

(36) A se vedea articolul 2 punctul 13 din Directiva privind acțiunile în despăgubire, care precizează în mod explicit că „probele” includ documentele și toate celelalte elemente care conțin informații, indiferent de mediul de stocare a informației.

(37) Tehnicile econometrice sunt explicate în secțiunea 4.3 de mai jos și în anexa 2.

- (34) În fine, în conformitate cu articolul 15 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire, acțiunile în despăgubire legate de aceeași încălcare a legislației UE în materie de concurență și hotărârile conexe pot constitui, de asemenea, o sursă de informații relevantă pentru cuantificarea transferului.

#### 2.4. Cuantificarea transferului: competența instanței de a estima

- (35) Articolul 12 alineatul (5) Directiva privind acțiunile în despăgubire prevede în mod expres obligația statelor membre să se asigure că instanțele naționale au competența de a estima, în conformitate cu procedurile naționale, cota din orice suprapreț care a fost transferată. Această competență include toate efectele transferului, și anume efectul asupra prețului și asupra volumului. Acest lucru rezultă, de asemenea, din articolul 17 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire, care se aplică în sens mai larg cuantificării prejudiciului.
- (36) Atunci când statele membre transpun în legislațiile naționale competența de a estima, acestea trebuie să țină seama de normele și principiile stabilite în Directiva privind acțiunile în despăgubire și în jurisprudența CJUE. Instanțele naționale trebuie să utilizeze instrumentele lor procedurale în mod corespunzător. În special, astfel cum s-a menționat mai sus, acestea trebuie să aplice norme privind sarcina probei și nivelul probatoriu astfel încât eficacitatea deplină a articolului 101 din TFUE să nu fie pusă în pericol.
- (37) De exemplu, pe baza principiului eficacității, CJUE a statuat în cauza Kone că victimele așa-numitor prețuri cu rol de protecție (*umbrella pricing*) pot obține despăgubiri pentru prejudiciul cauzat de o încălcare a legislației UE în materie de concurență, precizând că deplina efectivitate a articolului 101 din TFUE ar fi repusă în discuție dacă dreptul național ar condiționa, în mod categoric și independent de împrejurările specifice ale cauzei, dreptul acestora de a solicita repararea prejudiciului suferit. În plus, cauza menționată mai sus evidențiază faptul că jurisprudența UE și Directiva privind acțiunile în despăgubire sunt relevante pentru evaluarea cauzalității în acțiunile în despăgubire pentru încălcarea legislației UE în materie de concurență. Acest aspect este important în ceea ce privește transferul supraprețurilor, întrucât chestiuni de fapt și de drept legate de cauzalitate apar de regulă atunci când se presupune că un cumpărător direct al unui autor al încălcării a transferat, integral sau parțial, supraprețul către un cumpărător indirect.
- (38) În mod similar, atunci când instanțele naționale estimează, în conformitate cu procedurile naționale, valoarea prejudiciilor și cota din orice suprapreț care a fost transferată, astfel cum se prevede în Directiva privind acțiunile în despăgubire, acestea trebuie să respecte principiile echivalenței și eficacității menționate mai sus. În ceea ce privește competența de estimare, aceasta înseamnă că instanțele naționale nu pot respinge cererile de transfer doar pentru motivul că o parte nu este în măsură să cuantifice cu exactitate efectele transferului.
- (39) În plus, competența de estimare, astfel cum se prevede la articolul 12 alineatul (5) și la articolul 17 alineatul (3) din Directiva privind acțiunile în despăgubire, impune instanțelor naționale ca, în primul rând, să își bazeze evaluarea pe informațiile disponibile în mod rezonabil și, în al doilea rând, să depună eforturi pentru a stabili o aproximare a cotei din transfer care este plauzibilă. Acest lucru rezultă din Directiva privind acțiunile în despăgubire, care subliniază existența asimetriilor informaționale și recunoaște că prejudiciul pot fi foarte greu cuantificat cu o

exactitate perfectă<sup>38</sup>. În practică, instanțele naționale vor trebui să se bazeze pe ipoteze<sup>39</sup>.

- (40) Cu toate acestea, principiul despăgubirii integrale impune instanțelor naționale să furnizeze cea mai bună estimare. Articolele 101 și 102 din TFUE acordă fiecărei persoane care este victima unei încălcări a legislației UE în materie de concurență dreptul de a fi repusă în poziția în care s-ar fi aflat în cazul în care încălcarea nu ar fi fost săvârșită [a se vedea punctul (11) de mai sus], nici mai mult, nici mai puțin. Din acest motiv, articolul 15 alineatul (1) din Directiva privind acțiunile în despăgubire prevede că trebuie să se evite atât despăgubirea insuficientă, cât și despăgubirea excesivă.
- (41) Exercitarea competenței de estimare este reglementată de legislația națională. În fapt, mai multe state membre au prevăzut deja norme care corespund competenței de estimare prevăzute în Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>40</sup>.

### 3. TEORIA ECONOMICĂ A TRANSFERULUI

#### 3.1. Prezentare generală

- (42) Transferul supraprețurilor și efectele conexe asupra prețului și a volumului apar ca urmare a stimulentei unei întreprinderi de a răspunde creșterii costurilor sale prin majorarea prețurilor. Supraprețul inițial poate fi înțeles ca o creștere a costurilor de producție pentru cumpărătorul direct. Pentru a estima efectele transferului, instanța ar trebui să ia în considerare modul în care o astfel de creștere a costurilor ar afecta 1) prețurile stabilite de cumpărătorul direct pe piața din aval și 2) volumul furnizat de cumpărătorul direct.
- (43) Instanțele naționale estimează transferul în funcție de circumstanțele fiecărei cauze. Cu toate acestea, o înțelegere generală a teoriei economice a transferului și a efectelor conexe poate fi importantă pentru instanță din mai multe motive. În primul rând, teoria economică furnizează instanței un cadru în care ar putea fi evaluate probe cantitative și calitative. Aceste probe sunt explicate mai în detaliu în secțiunea 4.2. În al doilea rând, în special într-un stadiu incipient al litigiului, teoria economică îi poate ajuta pe judecători atunci când iau decizii în legătură cu divulgarea datelor sau a informațiilor, prin evaluarea relevanței acestora. În fine, considerațiile teoretice sau conceptuale pot constitui, de asemenea, o bază pentru a discerne credibilitatea și fiabilitatea diferitelor explicații economice care stau la baza legăturii dintre suprapreț și transfer, astfel cum sunt prezentate de către părți.

(38) A se vedea considerentul 46 din Directiva privind acțiunile în despăgubire. Pentru a aborda astfel de aspecte, Directiva privind acțiunile în despăgubire include, printre altele, norme privind divulgarea [a se vedea punctul (27) și următoarele], posibilitatea de a solicita asistență din partea autorităților naționale în materie de concurență în conformitate cu articolul 17 alineatul (3) din Directiva privind acțiunile în despăgubire și obligația de a lua în considerare alte proceduri referitoare la aceeași încălcare [a se vedea punctul (24) de mai jos].

(39) Abordarea generală privind cuantificarea prejudiciilor în cazurile de concurență este prevăzută, de asemenea, la punctele 11-20 din ghidul practic.

(40) De exemplu, în Regatul Unit, instanțele naționale cuantifică prejudiciul „prin exercițiul de imaginație rezonabilă și practica toporului” [Gibson/Pride Mobility Products Ltd (2017) CAT 9]; în Țările de Jos, instanța națională care acordă despăgubirile cuantifică valoarea prejudiciului în măsura în care acest lucru este posibil (a se vedea articolul 612 din *Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering*) și îl estimează prin utilizarea metodei celei mai adecvate pentru caracteristicile prejudiciului (a se vedea articolul 6:97 din *Burgerlijk Wetboek*).



- (44) În Directiva privind acțiunile în despăgubire nu există nicio distincție între despăgubirile care rezultă din 1) creșterea prețurilor (efecte asupra prețurilor) și transferul unor astfel de supraprețuri și 2) reducerea calității produselor sau afectarea inovării (efecte care nu sunt legate de prețuri) și efectele potențiale ale acestor daune de-a lungul lanțului de aprovizionare. Orientările nu vor aborda transferul în contextul efectelor care nu sunt legate de prețuri.
- (45) Conform teoriei economice, existența și amploarea efectelor transferului, și anume efectele conexe asupra prețului și asupra volumului, sunt determinate de o serie de factori<sup>41</sup>. Acești factori includ:
- (i) natura costurilor de producție<sup>42</sup> care fac obiectul unui suprapreț (indiferent dacă aceste costuri sunt fixe sau variabile, dacă încălcarea conduce la creșterea acestor costuri numai pentru un singur client sau pentru toți clienții de pe o anumită piață);
  - (ii) natura cererii de produse cu care se confruntă clienții direcți sau indirecti (în special legătura dintre nivelul cererii și preț);
  - (iii) natura și intensitatea interacțiunii concurențiale dintre întreprinderile de pe piața pe care sunt activi clienții direcți sau indirecti, precum și
  - (iv) astfel cum sunt prezentate mai detaliat în anexa 1, alte elemente cum ar fi caracteristicile clienților (consumatori sau întreprinderi), proporția diversilor factori de producție ai unei întreprinderi afectați de suprapreț, puterea cumpărătorului, integrarea verticală a clienților direcți și indirecti, reglementarea prețului sau calendarul deciziilor de stabilire a prețurilor adoptate la diverse niveluri ale lanțului de aprovizionare<sup>43</sup>.
- (46) În primul rând, natura costurilor factorilor de producție ai cumpărătorului direct care fac obiectul unui suprapreț afectează eventualul transfer al supraprețului și măsura în care acest suprapreț poate fi transferat. Atunci când supraprețul are un impact asupra costurilor cumpărătorului direct care nu variază în funcție de cantitatea factorilor de producție (și anume, costurile fixe), va exista probabilitatea ca acesta să nu fie transferat, întrucât costurile respective nu afectează, în general, decizia cumpărătorului direct de fixare a prețului, cel puțin nu pe termen scurt<sup>44</sup>. În schimb, atunci când supraprețul are un impact asupra costurilor cumpărătorului direct care variază în realitate în funcție de cantitatea factorilor de producție (și anume, costurile variabile), va exista, în general, o probabilitate mai mare ca acesta să fie transferat, cel puțin într-o anumită măsură. Aceasta se explică prin faptul că

---

(41) Motivele pentru care factorii enumerați la punctul (45) ar putea fi importanți pentru a stabili existența și amploarea efectului asupra prețului legat de transfer și ale efectului asupra volumului legat de transfer sunt explicate în prezenta secțiune. O explicație mai detaliată a impactului fiecărui factor este prezentată în anexa 1, împreună cu o explicație a mecanismului standard de stabilire a prețurilor.

(42) Aceasta este explicată mai în detaliu în anexa I.

(43) Calendarul deciziilor de stabilire a prețurilor ar putea să afecteze, printre altele, orizontul de timp în care a avut loc încălcarea și schema temporală posibil întârziată a transferului supraprețurilor.

(44) Cu toate acestea, pe termen lung, costurile fixe pot afecta analiza deciziei strategice a unei întreprinderi, de exemplu ajustarea capacității sale de producție, care, la rândul său, ar putea influența mecanismul ulterior (pe termen scurt) de stabilire a prețurilor.

respectivele costuri marginale (o subcategorie a costurilor variabile) afectează, în general, deciziile cumpărătorului direct de fixare a prețurilor<sup>45</sup>.

- (47) În al doilea rând, cererea de produse cu care se confruntă clientul afectează nivelul transferului. Un mecanism standard de stabilire a prețurilor se bazează pe faptul că cererea cu care se confruntă o întreprindere (și anume, cantitatea pe care o vinde) scade atunci când aceasta își majorează prețul. Măsura în care un cumpărător direct își majorează propriul preț atunci când se confruntă cu un suprapreț depinde de eventuala reacție puternică a cererii la o astfel de modificare a prețului. De exemplu, în cazul în care cumpărătorul direct deține monopol și cererea cu care se confruntă este la fel de sensibilă la o modificare a prețurilor pentru toate nivelurile de preț, în general va fi transferată jumătate din suprapreț. Dacă cererea cu care se confruntă întreprinderea care deține monopol scade „din ce în ce mai mult” (și anume, la o rată crescătoare) atunci când prețul crește, în general nu va fi transferată mai mult de jumătate din suprapreț către cumpărătorul direct. Dimpotrivă, atunci când cererea cu care se confruntă o astfel de întreprindere care deține monopol scade „din ce în ce mai puțin” (și anume, la o rată descrescătoare) atunci când prețul crește, în general peste jumătate din suprapreț va fi transferată către cumpărătorul direct.
- (48) În al treilea rând, natura și intensitatea interacțiunii concurențiale dintre întreprinderile de pe piața pe care sunt activi clienții autorului încălcării afectează, de asemenea, nivelul transferului. Este important să se aibă în vedere faptul că efectul unei concurențe sporite asupra gradului de transfer diferă în funcție de faptul că supraprețul inițial îl afectează doar pe clientul direct (și anume, suprapreț la nivel de întreprindere) sau îi afectează și pe concurenții clientului direct (și anume, suprapreț la nivel de industrie). În cazul în care supraprețul afectează doar un singur cumpărător direct care se află în concurență feroce cu alți cumpărători direcți, este mai puțin probabil ca transferul să aibă loc, în comparație cu situația în care singurul cumpărător direct afectat se confruntă cu o concurență slabă. Cu toate acestea, în cazul în care există un suprapreț la nivel de industrie, un număr mare de cumpărători direcți concurenți va favoriza, în general, un transfer mai mare al supraprețului în comparație cu piețele caracterizate de o concurență mai slabă<sup>46</sup>.
- (49) O serie de hotărâri pronunțate de instanțele naționale în acțiunile în despăgubire au subliniat importanța examinării modului în care cererea reacționează la modificările de preț, la intensitatea concurenței și la eventualul impact al supraprețului asupra concurenților clientului direct<sup>47</sup>.
- (50) În al patrulea rând, astfel cum se menționează la punctul (45) și în anexa 1, alte elemente pot avea, în anumite circumstanțe, un rol esențial în mecanismul cumpărătorului direct de stabilire a prețurilor și, prin urmare, pentru transferul

(45) A se vedea, de asemenea, Orientările Comisiei privind evaluarea concentrărilor orizontale în temeiul Regulamentului Consiliului privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi, JO C 31, 5.2.2004, punctul 80.

(46) Aceste predicții din teoria economică sunt prezentate și explicate în exemplul 3 din capitolul 3.2.

(47) Cu titlu de exemple de hotărâri privind importanța dinamicii pieței și modul în care cererea reacționează la modificările de preț, a se vedea, de exemplu, Bundesgerichtshof (Curtea Federală de Justiție), hotărârea din 28 iunie 2011, cauza nr. KZR 75/10 (ORWI), punctele 59 și 69, și Tribunalul Regional Düsseldorf, hotărârea din 19 noiembrie 2015, cauza nr. 14d O 4/14 (German Car Glass), punctul 221. Importanța gradului de concurență și a faptului că supraprețul inițial este aplicat la nivel de întreprindere sau de industrie este abordată, de asemenea, într-o serie de hotărâri ale instanțelor naționale, a se vedea, de exemplu, o hotărâre a instanței daneze, Curtea Maritimă și Comercială, cauza nr. V 15/01, EKKO, (2002 ) și o hotărâre a instanței spaniole, Curtea Supremă de Justiție, hotărârea din 7 noiembrie 2013, cauza nr. 5819/2013 (Nestle și alții / Ebro Puleva).



supraprețului de către cumpărătorul direct. De exemplu, aceste elemente pot influența nu numai amploarea efectului asupra prețului legat de transfer, ci și efectul asupra volumului (de exemplu, un suprapreț aplicat unui produs poate afecta, de asemenea, prețurile altor produse vândute de cumpărătorul direct atunci când respectivele produse sunt reciproc substituibile) sau atunci când s-ar materializa astfel de efecte [de exemplu, un transfer al supraprețurilor amânat sau cazul în care un cumpărător direct care ar avea de suportat un cost pentru modificarea prețurilor sale ar putea decide să nu transfere un suprapreț redus din cauza unor astfel de costuri de modificare a prețurilor sale (*menu costs*)]. Un alt element care ar putea fi important pentru cuantificarea transferului unui suprapreț este stabilirea faptului dacă factorii de producție afectați de suprapreț au o pondere mare sau mică din costurile variabile ale cumpărătorului direct. Unii dintre acești factori au fost luați în considerare, de asemenea, de instanțele naționale în cauze care implică un transfer<sup>48</sup>.

- (51) În fine, este important de subliniat, de asemenea, că factorii menționați mai sus influențează simultan rezultatul unui scenariu de transfer și că interdependența acestora ar trebui, de asemenea, să fie luată în considerare. Importanța relativă a fiecărui factor ar putea însă varia de la caz la caz.
- (52) Existența și măsura transferului sunt legate de scăderea vânzărilor care, în general, va însoți orice creștere a prețurilor. Astfel cum s-a descris mai sus, această scădere a vânzărilor poate fi caracterizată ca efect asupra volumului. Efectul asupra volumului apare deoarece cumpărătorul se confruntă, în mod normal, cu o curbă a cererii descendentă. În cazul în care supraprețul inițial este transferat în avalul lanțului de aprovizionare, va apărea un efect asupra volumului la toate nivelurile lanțului vertical. Prin urmare, atunci când cererea include despăgubiri pentru efectele asupra volumului, instanțele ar trebui să estimeze, de asemenea, un astfel de efect.
- (53) Astfel cum s-a menționat mai sus, orice victimă a unei încălcări a legislației UE în domeniul concurenței poate solicita despăgubiri integrale pentru prejudiciul suferit care are o legătură cauzală cu încălcarea. Atunci când se invocă transferul, este important să se efectueze o evaluare a efectului asupra volumului în scopul de a cuantifica despăgubirile pentru daunele cauzate de un suprapreț. O estimare a prejudiciului total realizată doar prin scăderea valorii efectului asupra prețului legat de transfer din valoarea efectului supraprețului conduce la o subestimare a prejudiciului suferit de clientul direct sau indirect, întrucât efectul asupra volumului nu este luat în considerare.
- (54) Pierderea de volum în urma unui suprapreț este influențată de sensibilitatea cererii cu care se confruntă cumpărătorul și de modul în care concurenții cumpărătorului reacționează la suprapreț. De exemplu, în cazul în care cumpărătorul se confruntă cu o cerere inelastică, și anume clienții săi sunt sensibili doar într-o mică măsură la creșterile prețului, creșterea prețului conduce la o scădere relativ mică a volumului vândut. În cazul în care toate celelalte elemente rămân identice, acest lucru va conduce la un efect mai mic asupra volumului decât în cazul unei cereri mai elastice. În același timp, în cazul în care și concurenții cumpărătorului își majorează

---

(48) Cu titlu de exemplu de cauză în care se analizează dacă transferul este probabil atunci când factorii de producție afectați de suprapreț au o pondere mică din costurile variabile ale cumpărătorului direct, a se vedea, de pildă, o hotărâre a instanței franceze, Curtea de Apel din Paris, hotărârea din 27 februarie 2014, cauza nr. 10/18285 (DOUX / Ajinomoto & CEVA). Această hotărâre este explicată, de asemenea, în **Error! Reference source not found.** de mai jos.

prețurile în urma unui suprapreț, acest lucru ar putea, de asemenea, să reducă impactul majorării de către cumpărător a prețurilor proprii asupra vânzărilor sale<sup>49</sup>.

### 3.2. Exemple

- (55) Exemplul 1 de mai jos descrie supraprețurile specifice la nivel de întreprindere pe o piață cu o concurență puternică.

#### Exemplul 1

**Situație:** Există 10 producători de suc de mere pe aceeași piață relevantă. Unul dintre producători se aprovizionează cu mere de la un furnizor implicat într-un cartel de fixare a prețurilor. Producătorul de suc de mere solicită despăgubiri pentru prejudiciul suferit din cauza unui suprapreț. Cu toate acestea, pârâul (furnizorul de mere) invocă transferul în apărarea sa și susține că producătorul de suc de mere a transferat cumpărătorilor indirecti întregul suprapreț.

**Analiză:** Producătorul de suc de mere care se confruntă cu supraprețul se află într-o concurență puternică cu alte nouă companii pentru producția și furnizarea de suc de mere. Toate produsele vândute de cele zece companii sunt percepute de consumatori ca fiind destul de omogene. În măsura în care ceilalți producători nu se aprovizionează cu mere de la membrii cartelului, ci pot să le achiziționeze la un preț mai mic din altă parte, producătorul care trebuie să achiziționeze mere de la membrul implicat în cartel se află într-un dezavantaj concurențial față de concurenții săi. Capacitatea producătorului de suc de mere de a transfera creșterea costurilor ar fi limitată, prin urmare, din cauza faptului că acesta ar pierde vânzările (și profitul) în fața concurenților săi într-o foarte mare măsură în cazul în care transferă supraprețul, chiar și numai parțial. Cu cât concurența dintre cei zece producători de suc de mere este mai puternică, cu atât este mai mare constrângerea în ceea ce privește capacitatea de a transfera creșterea costurilor. Prin urmare, în acest scenariu, clientul direct nu va putea, în mod normal, să transfere creșterea costurilor (supraprețul).

- (58) Exemplul 2 de mai jos prezintă o situație de supraprețuri la nivel de industrie și de concurență intensă.

#### Exemplul 2

**Situație:** Toți cei 10 producători de suc de mere din exemplul 1 se aprovizionează cu mere de la furnizori implicați într-un cartel de fixare a prețurilor. Membrii cartelului susțin că orice suprapreț este transferat cumpărătorilor indirecti.

**Analiză:** Producătorii de suc de mere sunt, în mod similar, expuși supraprețului, iar piața este competitivă. Întrucât toți producătorii se confruntă cu supraprețul, o întreprindere nu va avea un dezavantaj competitiv față de celelalte întreprinderi.

- (49) Dacă numai cumpărătorul își majorează prețul, clienții săi s-ar putea reorienta către concurenți pentru a efectua achiziții. Totuși, în cazul în care și concurenții își majorează prețurile într-o oarecare măsură, reorientarea ar putea fi mai puțin atractivă pentru clienți, astfel încât vânzările globale ale primului cumpărător ar putea să se reducă mai puțin. Ar trebui remarcat însă faptul că, dacă o parte dintre clienți sau toți clienții răspund la o creștere a prețului pe piață prin încetarea cumpărării produsului, efectul asupra volumului poate fi chiar mai mare decât în cazul creșterii prețului de către un singur cumpărător.

Prin urmare, este mai probabil ca fiecare producător de suc de mere să transfere, în mare măsură, supraprețul, spre deosebire de cazul prezentat în exemplul 1 (în care supraprețul este aplicat la nivel de întreprindere). Pentru exemplificare, pe o piață perfect competitivă, prețul este egal cu costurile marginale, iar o creștere a costului unui factor de producție va conduce în mod direct la o creștere egală a prețului.

- (60) Rata de transfer pentru întreprinderile care dețin monopol care se confruntă cu o cerere diferită

### Exemplul 3

**Situație:** Producătorul de suc de mere A deține monopol pe piața producției de suc de mere în statul membru 1, în timp ce producătorul de suc de mere B deține monopol pe aceeași piață de produse în statul membru 2. Costul producerii unui lot suplimentar de suc de mere este constant și similar pentru A și B.

Cei doi producători de suc de mere se aprovizionează cu mere de la C, un furnizor implicat într-un cartel de fixare a prețurilor. În consecință, A și B se confruntă cu un suprapreț de 6 EUR pentru fiecare ladă de mere pe care o achiziționează de la C.

A și B se confruntă cu cereri diferite din partea lanțurilor de magazine alimentare de vânzare cu amănuntul din fiecare stat membru. În statul membru 1, cererea este la fel de sensibilă la o modificare a prețurilor pentru toate nivelurile prețurilor (și anume, cererea este liniară, a se vedea, de asemenea, Caseta 9). În statul membru 2, situația este diferită. În acest stat, cererea scade „din ce în ce mai puțin” (și anume, la o rată descrescătoare) atunci când cresc prețurile (și anume, cererea este convexă, a se vedea, de asemenea, Caseta 9). A și B solicită despăgubiri de la C (membrul cartelului) pentru prejudiciul suferit din cauza supraprețului. C invocă transferul în apărarea sa, susținând că A și B vor transfera jumătate din suprapreț.

**Analiză:** Producătorii care dețin monopol în statele membre 1 și 2 se confruntă cu o cerere diferită de la lanțurile de magazine alimentare de vânzare cu amănuntul din fiecare stat membru. Costurile acestora pentru producerea unui lot suplimentar de suc de mere sunt constante. Supraprețul de 6 EUR pe ladă de mere este considerat ca fiind o creștere a costului marginal pentru fiecare dintre acestea. În urma unei astfel de creșteri a costurilor, măsura ajustării prețurilor în sens ascendent va depinde de volumul de producție pe care fiecare producător va trebui să îl sacrifice pentru a transfera o anumită valoare a modificării costurilor, și anume pentru a crește prețurile. Dacă volumul pierdut prin creșterea prețurilor este relativ scăzut, creșterea prețurilor va fi mai atractivă în comparație cu situația în care pierderea de volum este ridicată. Pierderea de volum în cazul creșterii prețurilor este legată de curba cererii cu care se confruntă întreprinderea care deține monopol, și anume aceasta variază în funcție de tipul curbei cererii: liniară, convexă sau concavă. Acest aspect este explicat, de asemenea, în detaliu în Caseta 10 de mai jos.

În ceea ce privește producătorul A care deține monopol în statul membru 1, teoria economică anticipează că un astfel de producător care deține monopol va

transfera jumătate din suprapreț, și anume 3 EUR. Cu toate acestea, deoarece producătorul B care deține monopol se confruntă cu o curbă convexă a cererii, cererea rămasă va deveni mai puțin sensibilă la preț pe măsură ce crește prețul. Comparativ cu A (care se confruntă cu o curbă liniară a cererii), B va pierde mai puțin din volum atunci când majorează prețurile cu 3 EUR. Aceasta implică faptul că B va avea un stimulent să transfere mai mult de jumătate din supraprețul inițial.

#### 4. CUANTIFICAREA EFECTELOR ASUPRA PREȚULUI ȘI ASUPRA VOLUMULUI LEGATE DE TRANSFER

##### 4.1. Introducere

- (62) Despăgubirile pentru prejudiciile suferite au ca scop repunerea părții prejudiciate în poziția în care s-ar fi aflat dacă încălcarea nu ar fi avut loc. Pentru a putea evalua această poziție, este necesar să se compare situația observată, și anume o situație în care a avut loc încălcarea, cu o situație ipotetică, și anume o situație în care încălcarea nu a avut loc. Această situație ipotetică este denumită „scenariul contrafactual”.
- (63) Scopul elaborării unui scenariu contrafactual este de a izola efectul încălcării de alți factori ce afectează prețurile și care ar fi influențat prețurile de pe piața afectată chiar dacă încălcarea nu ar fi avut loc<sup>50</sup>. De exemplu, o creștere a cererii ar conduce, în general, la o majorare a prețurilor, chiar dacă nu există un cartel. Cumpărătorii direcți sau indirecti nu ar trebui să beneficieze de despăgubiri pentru acest efect. Prin urmare, atunci când se elaborează un scenariu contrafactual, este necesar să se verifice factorii care nu au legătură cu încălcarea<sup>51</sup>.
- (64) Deoarece scenariul contrafactual este ipotetic, acesta nu poate fi observat în mod direct. Astfel cum se prezintă mai jos, în economie și în practica juridică s-au elaborat diferite metode pentru a stabili scenariul contrafactual. Aceste metode și tehnici variază în ceea ce privește ipotezele de bază și varietatea datelor necesare.
- (65) Într-un caz dat, alegerea tehnicii va depinde, de obicei, de o serie de aspecte. Astfel cum se explică în secțiunea 2 de mai sus, instanțele naționale trebuie să respecte principiile eficacității și proporționalității atunci când estimează cota din suprapreț care este transferată. În plus, competența de estimare impune instanțelor naționale să își bazeze evaluarea în primul rând pe informațiile disponibile în mod rezonabil și, în al doilea rând, să depună eforturi pentru a stabili o aproximare a cuantumului sau a cotei de transfer care să fie plauzibilă.

(50) Trebuie remarcat faptul că necesitatea de a elabora un scenariu contrafactual în evaluarea transferului este conformă cu jurisprudența CJUE privind transferul în contextul rambursării drepturilor și taxelor vamale percepute în mod ilegal de statele membre, a se vedea hotărârea CJUE din 4 octombrie 1979 în cauza C-238/78 (Ireks-Arkady/Consiliul și Comisia), EU:C:1979:226, punctul 14; hotărârea CJUE din 21 decembrie 2000 în cauza C-441/98 (Michailidis) EU:C:2000:479, punctul 33 și următoarele; hotărârea CJUE din 6 septembrie 2011 în cauza C-398/09 (Lady & Kid și alții) EU:C:2011:540. În plus, în hotărârea CJUE din 9 decembrie 2003 în cauza C-129/00 (Comisia Comunităților Europene/Republica Italiană), EU:C:2003:319, punctul 78, avocatul general a subliniat faptul că ar fi necesar un scenariu contrafactual pentru a prezenta ce s-ar fi întâmplat cu prețurile de pe piața din aval în absența supraprețului inițial.

(51) A se vedea și punctul (79) care abordează această temă.

- (66) De exemplu, dacă reclamantul și pârâtul se bazează pe metode diferite, iar aplicarea acestor metode conduce la rezultate contradictorii, în mod normal nu este adecvat să se considere că transferul estimat este media celor două rezultate și nici nu ar fi adecvat să se considere că rezultatele contradictorii se anulează reciproc, în sensul că ambele metode ar trebui ignorate. Astfel cum se menționează în ghidul practic, într-un astfel de scenariu ar fi mai degrabă adecvat să se examineze motivele care au condus la obținerea rezultatelor divergente și să se ia în considerare punctele forte și punctele slabe ale fiecărei metode, precum și ale punerii în aplicare a acesteia<sup>52</sup>.
- (67) Următoarele secțiuni oferă o privire de ansamblu asupra diferitelor tehnici pentru estimarea efectelor asupra prețului și asupra volumului legate de transfer. Astfel cum se explică mai jos, tehnicile variază în ceea ce privește complexitatea și datele necesare, de la analize bazate pe probe calitative, pe de o parte, la tehnici econometrice<sup>53</sup> bazate pe date cantitative, pe de altă parte. În orice caz, abordarea utilizată pentru estimare trebuie să respecte normele aplicabile ale legislației naționale, sub rezerva principiilor echivalenței și eficacității<sup>54</sup>.
- (68) În acest context, nu există nicio tehnică care ar putea fi identificată ca fiind, în toate cazurile, mai adecvată decât altele. Utilizarea tehnicilor econometrice constituie un exemplu în acest sens. În majoritatea cazurilor, punerea în aplicare a unor astfel de tehnici poate conduce la sporirea gradului de acuratețe al unei estimări. Totuși, astfel de tehnici necesită, de regulă, un volum semnificativ de date care este posibil să nu fie întotdeauna disponibile. Astfel, colectarea de date și analizele economice ale acestora pot genera costuri considerabile care este posibil să fie disproportionale față de valoarea despăgubirilor în cauză.
- (69) Costurile de care trebuie să se țină seama în acest context pot să fie numai cele suportate atunci când partea căreia îi revine sarcina probei aplică o anumită metodă, ci și cele suportate de cealaltă parte pentru a respinge o cerere, costurile terților și cele ale sistemului judiciar atunci când instanța estimează transferul, inclusiv costurile aferente unui posibil expert economic desemnat de instanță. În cazul în care costurile menționate mai sus sunt prea ridicate, devine practic imposibil sau excesiv de dificil să se exercite dreptul la despăgubire integrală<sup>55</sup>.
- (70) Atunci când estimează efectele transferului, instanțele naționale pot folosi probe directe relevante pentru cauză. Un exemplu ar fi documentele interne sau alte documente de natură calitativă întocmite de cumpărătorul direct sau indirect cu privire la relația dintre suprapreț și modificările propriilor prețuri. Dacă este disponibil acest tip de probe, instanța poate considera că este suficient să estimeze efectele transferului (efectele asupra prețului și asupra volumului) luând în considerare probele calitative sau ajustând datele cantitative fără a recurge la o analiză de regresie. Prin urmare, disponibilitatea probelor calitative poate juca un rol important atunci când o instanță hotărăște dacă una dintre tehnicile cantitative prevăzute în secțiunile următoare poate fi utilizată de către o parte pentru a

(52) A se vedea, de asemenea, punctul 125 din ghidul practic.

(53) Noțiunea de tehnici econometrice este explicată mai detaliat în secțiunea 4.3 de mai jos și în anexa 2.

(54) A se vedea punctul (9) de mai sus.

(55) Importanța principiului eficacității este subliniată, de asemenea, în ghidul practic în contextul estimării supraprețurilor.

îndeplini nivelul probatoriu necesar în conformitate cu legislația aplicabilă sau care anume dintre aceste tehnici poate fi utilizată în acest scop<sup>56</sup>.

- (71) Astfel cum se prezintă în Figura 5 din anexa 1, cele trei componente ale prejudiciului rezultă din suprapreț, efectul asupra prețului legat de transfer și efectul asupra volumului legat de transfer. Judecătorii și experții economici pot alege să estimeze secvențial cele trei componente ale prejudiciului. Cuantificarea sau estimarea supraprețului va constitui prima etapă. O serie de metode diferite pot fi utilizate pentru a obține o estimare a acestui efect. Aceste metode sunt analizate în detaliu în ghidul practic.
- (72) A doua etapă implică estimarea amplitudinii efectului asupra prețurilor legat de transfer. Amploarea acestui efect poate fi estimată în mod direct, utilizând metode similare celor folosite atunci când se cuantifică supraprețul sau, dacă se confirmă anumite ipoteze, în mod indirect, prin obținerea unei estimări a ratei la care ar fi trebuit să se transfere creșterea costurilor factorilor de producție efectuate și combinarea acestei estimări cu informațiile privind supraprețul și vânzările. Secțiunile 4.3.1 și 4.3.2 oferă o imagine de ansamblu asupra diferitelor abordări pentru cuantificarea acestor efecte.
- (73) În cea de a treia etapă se estimează efectele asupra volumului legate de transfer. În mod similar efectului asupra prețului legat de transfer, efectul asupra volumului poate fi estimat direct sau indirect. Diferitele abordări pentru cuantificarea acestor efecte sunt analizate în secțiunile 4.4.2 și 4.4.3.
- (74) Se pot utiliza și alte abordări, cum ar fi o abordare globală, care ia în considerare în mod simultan transferul și efectele asupra volumului, în scopul de a cuantifica prejudiciul în acțiunile în despăgubire în fața instanțelor naționale pentru încălcarea legislației UE în materie de concurență.

#### **4.2. Datele și informațiile necesare atunci când se cuantifică efectele transferului**

- (75) Astfel cum se explică în secțiunea 2.2, Directiva privind acțiunile în despăgubire urmărește să asigure exercitarea efectivă a drepturilor și egalitatea de forțe prin stabilirea unor norme care reglementează divulgarea probelor. Datele și informațiile deținute de părți sau de terți sunt factori importanți pentru efectuarea unei analize economice solide a transferului. Prin urmare, un prim pas util atunci când se cuantifică efectul asupra prețului legat de transfer poate fi identificarea datelor necesare și a disponibilității acestora.
- (76) Astfel cum s-a menționat mai sus, principiul economic director atunci când se estimează transferul în acest context este compararea scenariului real cu scenariul care ar fi avut loc în absența încălcării, și anume scenariul contrafactual. Prin urmare, colectarea datelor și a informațiilor ar trebui să se concentreze pe colectarea probelor cantitative și calitative relevante pentru elaborarea scenariului contrafactual.
- (77) Alegerea tipului de date necesare pentru estimarea transferului va necesita, în general, o bună cunoaștere a industriei în cauză și a caracteristicilor predominante

---

(56) Acest lucru este evidențiat, de asemenea, la punctul 14 din ghidul practic.



ale pieței în cauza respectivă. Prin urmare, poate fi util să se examineze inițial documentele care indică în primul rând plauzibilitatea transferului, cum ar fi hotărârile judecătorești existente, procedurile civile paralele la același nivel sau la un nivel diferit al lanțului de aprovizionare pe aceeași piață, studiile de piață sau deciziile autorităților în materie de concurență care descriu dinamica relevantă a pieței.

- (78) Astfel cum s-a arătat mai sus, este posibil ca instanța să trebuiască să ia în considerare atât probe calitative, cât și probe cantitative. Probele calitative, cum ar fi documentele interne privind stabilirea prețurilor, strategia, contractele și raportarea financiară, pot fi analizate în contextul teoriei economice. De asemenea, acestea pot furniza informații cu privire la eventuala existență a unor dovezi sau a unei legături între stabilirea prețurilor în aval și supraprețul din amonte care rezultă din încălcare.
- (79) Cu toate acestea, pentru a putea elabora un scenariu contrafactual și pentru a examina diferiți factori care afectează transferul, în majoritatea cazurilor părțile au nevoie de probe cantitative. Printre astfel de probe se pot număra date privind prețurile reale, costurile sau marjele, precum și indicatori externi care ar influența deciziile întreprinderilor de stabilire a prețurilor, de exemplu măsuri agregate ale activității economice (inclusiv creșterea PIB-ului, inflația și ratele de ocupare a forței de muncă). În unele cazuri, variabilele regionale ale activității economice ar putea fi utile pentru examinarea diferitelor tendințe regionale care nu sunt legate de încălcare.
- (80) De asemenea, instanța poate lua în considerare mai mulți factori specifici la nivel de industrie sau de întreprindere care influențează stabilirea prețurilor. De exemplu, în cazul ipotetic prezentat mai sus în caseta 1, dacă materialul plastic ar fi fost, de asemenea, un factor de producție esențial pentru producerea fasciculelor de cabluri electrice pe durata perioadei în care a avut loc încălcarea atunci când producătorul de cupru A a convenit cu concurenții săi să fixeze prețurile pentru cupru ca principal factor de producție pentru furnizorul de fascicule de cabluri electrice B, este probabil ca B să fi transferat, de asemenea, clientului său o creștere a prețurilor pentru materialul plastic care nu a făcut obiectul unei încălcări a legislației UE în materie de concurență. În acest caz, o estimare a transferului care nu ia în considerare efectele legate de majorarea prețurilor pentru materialul plastic ar putea supraestima semnificativ transferul supraprețului prin punerea eronată a întregii majorări a prețului pe seama încălcării. Un raționament similar se aplică în cazul scăderilor potențiale ale altor costuri ale factorilor de producție care, dacă nu sunt contabilizate și transferate în avalul lanțului de aprovizionare, ar reduce în mod artificial transferul estimat al supraprețului impus de cartel.
- (81) Relevanța datelor variază nu numai în funcție de metodologia sau tehnica utilizată, ci poate depinde, de asemenea, de cauza respectivă. Cerințele diferite pentru fiecare metodă sunt prezentate mai detaliat mai jos. În exemplele care urmează, aplicarea metodelor se concentrează pe preț. În funcție de disponibilitatea datelor și de circumstanțele unei anumite cauze, instanța poate lua, de asemenea, în considerare aceleași metode de estimare a altor variabile economice, cum ar fi marjele de profit sau nivelul costurilor unei întreprinderi. Datele utilizate pentru a compara piața afectată cu scenariul contrafactual se pot referi la întreaga piață (de exemplu, media prețului pentru fasciculele de cabluri electrice pentru toți clienții de pe alte piețe de produse sau piețe geografice) sau la anumiți clienți ori grupuri de clienți.



- (82) Atunci când dispune divulgarea datelor în conformitate cu legislația națională, instanța trebuie să țină seama de principiile rezonabilității și proporționalității, astfel cum se prevede în Directiva privind acțiunile în despăgubire<sup>57</sup>. În conformitate cu aceste principii, instanța poate, de exemplu, să ia în considerare disponibilitatea, volumul și costul obținerii datelor și, eventual, curățarea datelor<sup>58</sup> sau, în mod mai general, timpul necesar pentru obținerea acestor date.
- (83) În multe cauze în care se evaluează transferul supraprețurilor, este posibil ca acțiunile în despăgubire în fața instanțelor naționale să se recurgă la serviciile experților economici. Normele privind probele aduse de experți variază semnificativ de la un stat membru la altul<sup>59</sup>. Cu toate acestea, instanțele naționale pot considera că este util să dispună de îndrumări cu privire la principiile și instrumentele generale relevante pentru recurgerea la serviciile experților economici. În orice caz, acestea ar trebui să aplice procedurile naționale astfel încât să gestioneze utilizarea probelor aduse de experți în calitate de martori în scopul asigurării unei aplicări eficace și proporționale a legislației UE.
- (84) La începutul procedurii, instanța poate facilita o discuție între experții care reprezintă părțile implicate. Astfel de discuții pot avea scopul de a restrânge domeniile de acord și de dezacord cu privire la aspecte relevante pentru cauză, inclusiv aspecte legate de cerințele de divulgare. Un exemplu de astfel de abordare este prezentat în Caseta 3 de mai jos.

**Caseta 3: Exemplu de cauză în care se prezintă probe furnizate de experți economici<sup>60</sup>**

Într-o cauză în fața unei instanțe din Regatul Unit, experții economici reprezentând fiecare parte (pârâtul și reclamantul) au propus câte o metodă diferită de estimare a transferului. Judecătorul și-a exprimat preocuparea cu privire la posibila complexitate a probelor prezentate de experți și a solicitat experților desemnați de părți să ajungă la un acord referitor la abordarea propusă asupra probelor de natură economică privind transferul înainte de a fi dispusă divulgarea. În cazul în care experții nu ar ajunge la un acord referitor la abordare, judecătorul ar audia propunerile privind abordările respective, inclusiv o explicație a ceea ce a propus fiecare expert, informațiile necesare și costul exercitării, iar apoi va decide ce metodă trebuie aplicată.

- (85) În unele jurisdicții, instanțele naționale pot desemna experți economici care îl asistă pe judecător în estimarea transferului și adoptă în mod tradițional această abordare pentru a estima supraprețul inițial. Astfel cum se explică mai jos, instanța poate utiliza o abordare similară atunci când estimează transferul, de exemplu prin

(57) A se vedea punctele (28) și (29) de mai sus.

(58) Curățarea datelor se referă la procesul de detectare și eliminare a incoerențelor logice din date.

(59) De exemplu, instanțele din Franța, Țările de Jos și Regatul Unit colaborează în mare măsură în mod direct cu experți economici numiți de părți. În alte state membre, cum ar fi Belgia, Danemarca, Germania, Ungaria și Italia, instanțele au solicitat, în multe cazuri, avizul experților desemnați de instanță. Legislațiile naționale variază și în ceea ce privește entitatea față de care expertul are o obligație. În unele state membre, cum ar fi Regatul Unit și Irlanda, expertul are o obligație față de instanță, chiar dacă onorariile sunt plătite de părți. În Spania, experții desemnați de părți au o obligație de obiectivitate și independență, în timp ce în unele state membre, cum ar fi Germania și Italia, nu există o astfel de cerință explicită.

(60) Înalta Curte din Anglia și Țara Galilor, Emerald Supplies / British Airways Plc, HC-2008-000002.

utilizarea așa-numitelor metode comparative. Experiența dobândită în urma recurgerii la serviciile experților desemnați de instanță atunci când se estimează supraprețul poate fi relevantă și pentru estimarea transferului. Un exemplu de abordare în care instanța a desemnat un expert economic este prezentat în Caseta 4 de mai jos.

**Caseta 4: Exemplu de cauză<sup>61</sup> în care instanța desemnează un expert economic**

În această cauză, un expert economic a fost desemnat de instanță. Sarcina expertului a fost de a propune o metodologie și, în consecință, de a cuantifica supraprețul. Într-o primă etapă, expertul a propus o metodă empirică pentru estimarea supraprețurilor. Abordarea propusă de expert a făcut obiectul unor schimburi de opinii în scris și în cadrul audierilor înainte ca instanța să ia o decizie cu privire la abordarea care va fi adoptată.

În următoarea etapă, s-a aplicat metoda aleasă și s-au calculat supraprețurile. Datele subiacente utilizate pentru efectuarea calculelor au fost transmise instanței și părților.

Cea de a treia etapă a constat într-o verificare a fiabilității, în care diverselor părți (pârâții, procurorul și autoritatea națională de concurență) li s-a acordat posibilitatea de a prezenta observații și de a adresa întrebări. Observațiile respective au fost luate în considerare într-o evaluare finală transmisă instanței. Evaluarea finală a ținut seama și de caracterul plauzibil al rezultatelor estimate, fiabilitatea efectelor estimate și calitatea datelor subiacente.

- (89) Într-o cauză în care experții economici care reprezintă părțile au opinii divergente cu privire la abordarea care trebuie utilizată pentru a estima transferul, instanța națională poate, de asemenea, să solicite avizul autorității naționale în materie de concurență cu privire la metoda care trebuie să fie utilizată<sup>62</sup>. În plus, pentru a evalua gradul de transfer, o instanță națională poate în principiu să se bazeze și pe informațiile incluse într-o decizie emisă de o autoritate în materie de concurență, de exemplu în ceea ce privește supraprețul inițial<sup>63</sup>.
- (90) Estimarea efectelor asupra prețului legate de transfer se bazează pe o analiză a informațiilor sau a datelor financiare ale întreprinderilor. Aceste date sunt adesea istorice, dar, în unele cazuri, respectivele date ar putea fi sensibile din punct de vedere comercial pentru părțile implicate într-o cauză dată și, prin urmare, ar putea fi considerate ca fiind informații confidențiale. Cu toate acestea, astfel cum s-a explicat în secțiunea 2 de mai sus, instanța poate dispune divulgarea probelor care conțin informații confidențiale, cu condiția să existe măsuri menite să protejeze informațiile confidențiale.

(61) Tribunalul Regional Superior din Düsseldorf, hotărârea din 26 iunie 2009, cauza nr. VI-2a Kart 2 – 06/08, (Zement).

(62) Din articolul 17 alineatul (3) din Directiva privind acțiunile în despăgubire rezultă că o autoritate națională în materie de concurență poate, la cererea unei instanțe naționale, să acorde asistență respectivei instanțe naționale în vederea determinării cuantumului despăgubirilor, dacă autoritatea națională de concurență respectivă consideră adecvată această asistență.

(63) De exemplu, într-o hotărâre a Tribunalului Comercial din Nanterre în cauza nr. 2004FO22643, Arkopharma/Group Hoffman La Roche, 2006, o instanță franceză a făcut trimitere la constatările Comisiei Europene în cazul COMP/E-1/37.512, Vitamins, cu privire la impactul cartelului asupra pieței și asupra consumatorilor pentru a susține concluzia conform căreia era probabil să fi avut loc transferul către consumatori.

### 4.3. Cuantificarea și estimarea efectelor asupra prețurilor legate de transfer

- (91) Atunci când estimează efectul asupra prețului legat de transfer, instanțele naționale se pot baza pe diferite tipuri de abordări economice referitoare la cuantificare, în special abordarea directă, astfel cum este descrisă la punctul (92) și următoarele de mai jos, dar și abordarea indirectă<sup>64</sup>, astfel cum este descrisă la punctul 4.3.2.1 și următoarele de mai jos.

#### 4.3.1. Abordări directe – metode comparative

- (92) Efectul asupra prețului legat de transfer în diverse etape ale lanțului de aprovizionare poate fi calculat prin estimarea în mod direct a creșterii prețurilor sau a modificării marjei care a rezultat din impactul supraprețului inițial.
- (93) Metodele comparative au avantajul că utilizează date reale observate pe aceeași piață sau pe o piață similară<sup>65</sup>. Acestea se bazează pe faptul că scenariul comparativ poate fi considerat ca fiind reprezentativ pentru scenariul în care nu a avut loc încălcarea. Măsura în care nivelul de similaritate dintre piața pe care a avut loc încălcarea și piețele de referință este considerat a fi suficient pentru ca rezultatele acestei comparații să fie utilizate în cuantificarea transferului depinde de sistemele juridice naționale<sup>66</sup>.

#### 4.3.1.1. Metode

- (94) Atunci când estimează efectul asupra prețului legat de transfer prin utilizarea metodei directe, instanțele naționale pot folosi diferite abordări. Sub rezerva disponibilității datelor, instanța poate estima creșterea prețului de pe piața din aval care este cauzată de creșterea costurilor în mod direct sau poate deduce transferul prin utilizarea datelor privind marja<sup>67</sup>. În cazul în care utilizează prima abordare, instanța poate estima diferențele dintre prețurile observate și cele din scenariul contrafactual folosind aceleași metode ca cele utilizate pentru calcularea supraprețului inițial, și anume metode comparative pentru cuantificarea supraprețului.
- (95) Astfel cum s-a explicat mai sus, atunci când se estimează transferul, tehnicile și metodele utilizate ar trebui să verifice alți factori decât cei care rezultă din încălcare. În mod ideal, ar trebui să se compare piața afectată cu exact aceeași piață, în absența încălcării. Cu toate acestea, astfel cum s-a subliniat în ghidul practic, nu este posibil, în general, să se cunoască exact modul în care ar fi evoluat o piață în absența încălcării. Prin urmare, în practică o piață „similară” trebuie să fie testată ca o piață de referință.

(64) Abordarea indirectă se bazează, printre altele, pe ipoteza solidă potrivit căreia modificările costurilor factorilor de producție sunt transferate la o rată identică, indiferent de importanța costurilor factorilor de producție și de amploarea modificării unor astfel de costuri ale factorilor de producție. Astfel cum se explică mai jos la punctul **Error! Reference source not found.**, abordarea indirectă ar trebui, în general, să fie luată în considerare numai în cazul în care ipoteza este plauzibilă pe baza faptelor cauzei.

(65) Acest fapt este subliniat la punctul 37 din ghidul practic și în jurisprudența privind estimarea supraprețurilor menționată în prezentul document. De asemenea, în contextul estimării supraprețurilor, o instanță germană consideră că metodele comparabile pot fi preferabile altor abordări, a se vedea Tribunalul Regional Superior din Düsseldorf, cauza VI-2a Kart 2 – 6.8.2009, punctul 469 și următoarele.

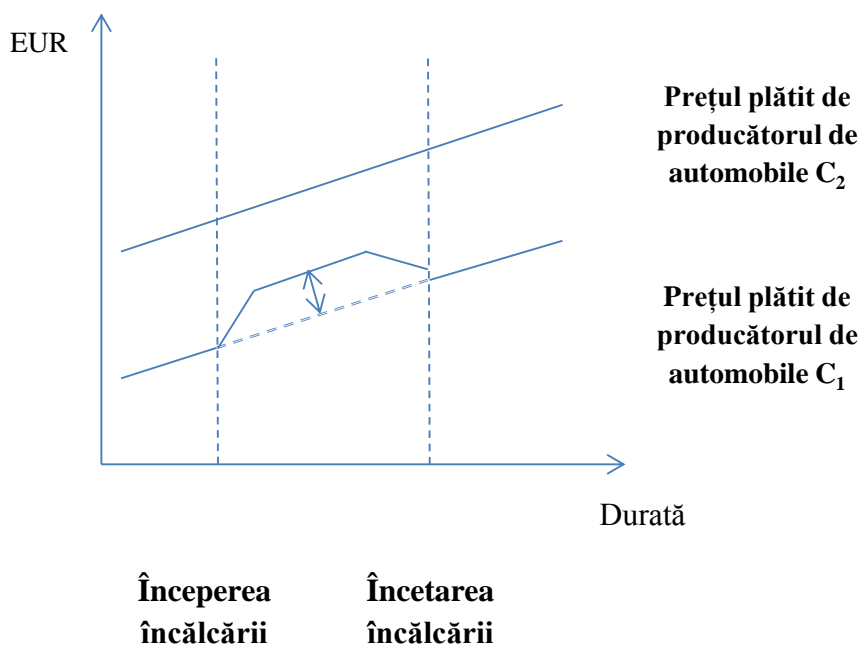
(66) Ghidul practic tratează acest aspect în contextul evaluării supraprețurilor, a se vedea, de exemplu, punctul 37 și punctele 59-95.

(67) Abordarea în care se utilizează datele privind marja este prezentată mai detaliat în secțiunea de mai jos privind estimarea efectului asupra volumului.

- (96) Piețele de referință pot fi diferite de piața afectată de încălcare în două privințe, fie în ceea ce privește dimensiunea temporală, fie în ceea ce privește dimensiunea produsului. O comparație în timp înseamnă că piața afectată de încălcare este comparată cu aceeași piață la un moment diferit în timp. O comparație în funcție de produs înseamnă că piața afectată de încălcare este comparată fie cu aceeași piață, dar în altă zonă geografică, fie cu o altă piață a produsului care este considerată ca evoluând într-o manieră similară cu piața afectată de încălcare<sup>68</sup>.
- (97) Metoda care ar trebui utilizată în mod ideal este cea care combină cele două dimensiuni, și anume dimensiunea temporală și dimensiunea produsului. Această metodă este denumită „diferența dintre diferențe”. Aceasta analizează evoluția variabilei economice relevante de pe piața afectată de transfer pe parcursul unei anumite perioade (diferența în timp pe piața de transfer) și o compară cu evoluția aceleiași variabile pe parcursul aceleiași perioade pe o piață de referință care nu a fost afectată de încălcare (de exemplu, pe o altă piață geografică).
- (98) Pentru a ilustra modul în care poate fi utilizată această metodă, este util să se ia în considerare exemplele stilizate ale cartelului cuprului prezentate în Figura 1 și în Figura 3.
- (99) Să presupunem că, în cazul ipotetic în care producătorul de automobile  $C_1$  din statul membru 1 (cumpărătorul indirect) solicită despăgubiri de la producătorul de cupru  $A_1$  (autorul încălcării), astfel cum s-a explicat la punctul (19), orice prejudiciu suferit de  $C_1$  rezultă din transferul supraprețurilor realizat de furnizorul de fascicule de cabluri electrice  $B_1$ . Utilizarea metodei „diferenței dintre diferențe” ar implica evaluarea evoluției prețului plătit de producătorul de automobile  $C_1$  în statul membru 1 (piața pe care este prezent efectul asupra prețului legat de transfer) pe parcursul unei anumite perioade și compararea acesteia cu evoluția prețului plătit de producătorul de automobile  $C_2$  în statul membru 2 (piață neafectată de încălcare și, prin urmare, fără efecte asupra prețului legate de transfer) în aceeași perioadă de timp. Această comparație indică diferența dintre cele două diferențe în timp. Aceasta oferă o estimare a modificării prețului plătit de producătorul de automobile, excluzând toți factorii care au afectat în același mod piețele atât în statul membru 1, cât și în statul membru 2. Prin urmare, metoda izolează efectul asupra prețului legat de transfer de alte influențe asupra prețului pentru fasciculele de cabluri electrice comune ambelor piețe. Această abordare este ilustrată în Figura 1 de mai jos.

---

(68) Dacă în scenariul contrafactual sunt luate în considerare piețe de referință din alte țări, instanța națională ar trebui, de asemenea, să țină cont de eventualele diferențe în materie de legislație. Acest lucru este deosebit de important atunci când este vorba despre piețe reglementate, de exemplu piețele produselor farmaceutice sau ale energiei.

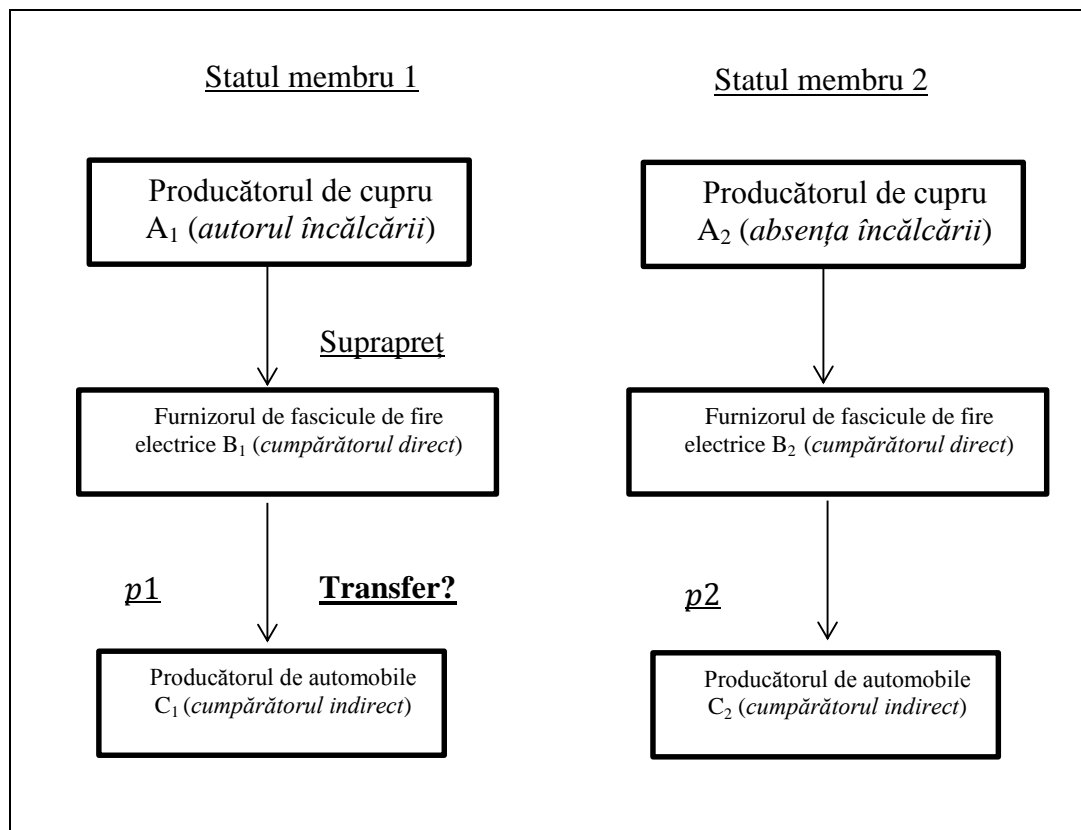
**Figura 1 Ilustrare a abordării „diferența dintre diferențe”**

- (100) Un exemplu simplu, utilizându-l pe cel privind cartelul cuprului menționat la punctul (6) de mai sus, poate ilustra această metodă. Să presupunem că o comparație de tipul „înainte, în timpul și după” arată o creștere a prețului unitar pentru fasciculele de cabluri electrice de 100 EUR în statul membru 1 (în care au avut loc încălcarea și transferul) în perioada 2005-2010. O analiză a pieței neafectate din statul membru 2 în aceeași perioadă arată că prețul unitar pentru fasciculele de cabluri electrice a crescut cu doar 10 EUR, din cauza majorării altor costuri aferente altor factori de producție, de exemplu materialul plastic. Presupunând că respectivele costuri mai ridicate ale factorilor de producție (materialul plastic) au vizat și statul membru 1, o comparație a evoluției diferite a prețurilor de pe piața fasciculelor de cabluri electrice din statul membru 1 și din statul membru 2 ar indica creșterea prețului cauzată de efectul transferului. În exemplul dat, aceasta ar fi de 90 EUR.
- (101) Prin urmare, un punct forte al acestei metode îl reprezintă faptul că poate elimina evoluțiile care nu au legătură cu efectul asupra prețului legat de transfer survenite în aceeași perioadă cu transferul. Totuși, această metodă se bazează pe ipoteza că alți factori, în exemplul de mai sus prețul materialului plastic, afectează piețele în mod similar. În caz contrar, poate fi necesară o punere în aplicare econometrică a metodei „diferenței dintre diferențe”. Aceste abordări sunt prezentate mai detaliat mai jos.
- (102) Astfel cum se precizează în ghidul practic<sup>69</sup>, se pot utiliza și alte metode pentru a elabora un scenariu contrafactual. Acestea sunt deosebit de utile în cazul în care nu sunt disponibile date istorice privind prețurile, fie de pe piața afectată de încălcare, fie de pe piața de referință. În practică, aceasta înseamnă că poate fi imposibil să se observe evoluția prețurilor în timp pe piața de referință sau pe cea afectată de încălcare. În acest caz, ar putea fi utilizată o altă metodă comparativă, și anume o

(69) A se vedea punctul 49 și următoarele din ghidul practic.

metodă care compară diferite piețe geografice. De exemplu, astfel cum se arată în Figura 2 de mai jos, o instanță națională poate lua în considerare compararea prețurilor plătite de producătorul de automobile  $C_1$  pe durata perioadei în care a avut loc încălcarea în statul membru 1 ( $p_1$ ) cu prețul mediu plătit de producători de automobile similari din statul membru 2, și anume pe o piață geografică distinctă care nu este afectată de încălcare ( $p_2$ ). Această metodă este denumită comparația între piețe<sup>70</sup>.

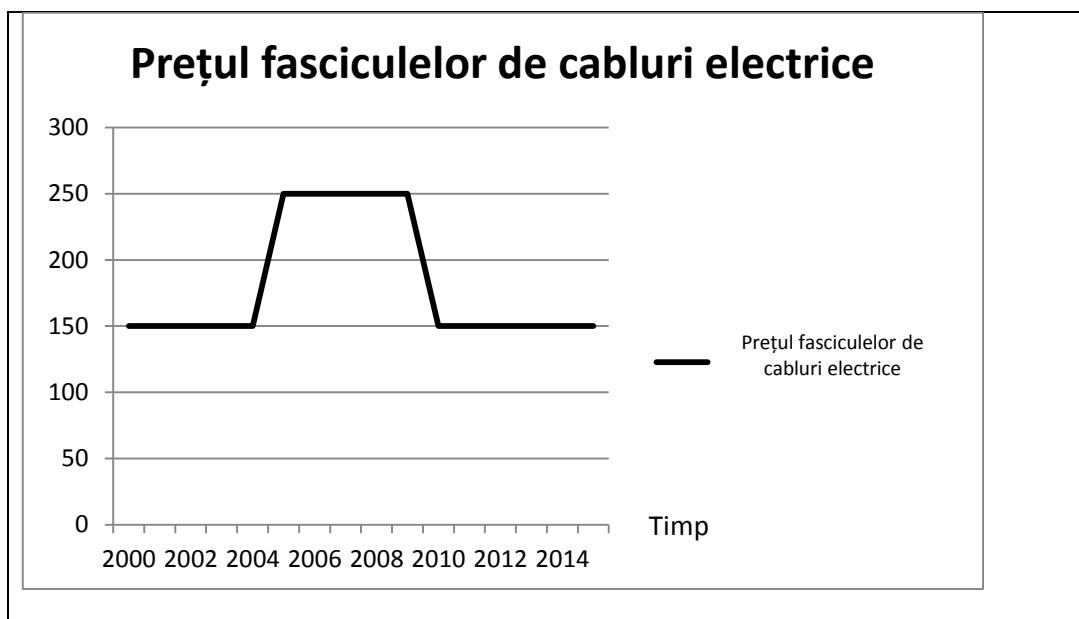
**Figura 2 Metode comparative pentru cuantificarea transferului**



- (103) Dacă se constată că  $p_1$  este mai mare decât  $p_2$ , aceasta indică un efect asupra prețului legat de transfer cauzat de furnizorul de fascicule de cabluri electrice  $B_1$  în defavoarea producătorului de automobile  $C_1$  în statul membru 1. Același tip de comparație se poate efectua cu privire la oricare altă variabilă economică, cum ar fi marjele sau volumele vândute.
- (104) Este posibil să nu se poată identifica o altă piață a produsului suficient de similară cu piața pe care a avut loc încălcarea pentru a justifica o comparație între piețe. O altă abordare comparativă care poate fi aplicată ar fi o abordare în care se compară prețurile în timp pe aceeași piață, și anume comparația înainte-după<sup>71</sup>. În acest caz, piața de referință este exact aceeași piață a produsului ca piața afectată de încălcare, dar analizată la momente diferite în timp. Această abordare este prezentată în Figura 3 de mai jos.

(70) Această metodă a fost utilizată frecvent pentru a evalua supraprețul inițial în acțiunile în despăgubire, a se vedea, de exemplu, jurisprudența citată la nota de subsol 45 din ghidul practic.

(71) A se vedea punctele 38-48 din ghidul practic.

**Figura 3: Metode comparative pentru cuantificarea transferului în timp<sup>72</sup>**

(105) În acest exemplu, se presupune că stabilirea ilegală a prețurilor în industria cuprului a durat cinci ani, din 2005 până în 2010. În această perioadă<sup>73</sup>, supraprețul inițial a fost transferat către producătorul de automobile C. Atunci când se aplică această metodă, prețul plătit de producătorul de automobile pe durata perioadei în care a avut loc încălcarea este comparat cu prețul plătit de producătorul de automobile în perioada neafectată de încălcare și transfer, de exemplu în anii 2003 și 2004. Un exemplu de cauză în care reclamantul a aplicat această abordare este prezentat în **Error! Reference source not found.** de mai jos.

(106) Atunci când se aplică metodele descrise mai sus, este necesar să se examineze și alți factori în afara celor rezultați din încălcare ce pot să fie afectat gradul de transfer. De exemplu, atunci când analizează dacă alte piețe sau perioade de timp sunt adecvate pentru scenariul contrafactual, instanța ar trebui, de asemenea, să ia în considerare alți factori care afectează transferul, menționați mai sus în secțiunea 3 (privind teoria economică a transferului). În plus, alți factori, cum ar fi diferențele în ceea ce privește costurile aferente factorilor de producție, inflația etc., pot, de asemenea, să varieze între diferitele piețe. Prin urmare, pentru a elabora un scenariu contrafactual plauzibil, este esențial să se ia în considerare astfel de factori. Diverse tehnici de punere în aplicare a acestei abordări sunt descrise mai jos.

#### **Caseta 5 Comparație înainte, în timpul și după – cauza privind geamurile auto din Germania<sup>74</sup>**

Reclamantul din această acțiune în despăgubire era un cumpărător indirect de la membrii unui cartel privind geamurile auto. Membrii cartelului au încălcat

(72) Din motive de simplificare, acest grafic prezintă numai efectul asupra prețului care rezultă din încălcare. Într-un scenariu real, prețurile vor fi afectate și de alți factori în afara ratei de transfer, de exemplu de inflație și de alte șocuri în materie de costuri.

(73) Cu toate acestea, se observă că aspectul transferului amânat, menționat în anexa 1, poate fi important atunci când se compară prețurile existente pe durata încălcării cu prețurile existente înainte de încălcare și după încălcare.

(74) Tribunalul Regional din Düsseldorf, hotărârea din 19 noiembrie 2015 în cauza nr. 14d O 4/14 (German Car Glass).



articolul 101 din TFUE și au fost amendați de Comisia Europeană în 2008.

Experții reclamanților au efectuat o analiză a evoluției prețurilor înainte, în timpul și după perioada în care a existat cartelul. Nu s-au efectuat analize de regresie sau de corelare, ci, mai degrabă, experții au vizat să stabilească o legătură între prețul geamurilor auto (produsul care face obiectul cartelului) și cel al geamurilor auto de înlocuire exclusiv prin observarea modelelor de preț.

Instanța a considerat însă că această analiză nu a reușit să demonstreze într-o măsură suficientă o legătură cauzală între procesele de stabilire a prețurilor pentru cele două produse menționate mai sus. Prin urmare, în cauza respectivă s-a considerat că această abordare nu furnizează probe suficiente privind transferul.

#### 4.3.1.2. Punerea în aplicare a abordărilor directe

- (107) Sunt disponibile diverse tehnici de estimare a efectelor asupra prețurilor legate de transfer bazate pe abordarea directă descrisă mai sus. Anumiți factori, cum ar fi creșterea costurilor materiilor prime în exemplul de mai sus, vor influența în multe cazuri numai piața de referință sau numai piața afectată de transfer. Așa cum s-a explicat mai sus, ar trebui să se efectueze ajustări ale datelor observate pentru a lua în considerare astfel de influențe. Acestea ar putea fi simple ajustări ale datelor în cazurile în care factorul care are influență și amploarea efectelor sale pot fi contabilizate relativ ușor.
- (108) În anumite cazuri, atunci când disponibilitatea și calitatea datelor o permit, ajustările datelor de referință pot fi efectuate prin tehnici econometrice, în special prin utilizarea analizei de regresie. Analiza de regresie este o tehnică statistică ce contribuie la examinarea modelelor în relațiile dintre variabilele economice.
- (109) În cadrul unei analize de regresie se examinează prin intermediul tehnicilor statistice o serie de date din observații cu privire la variabila examinată și la posibilele variabile care au influență. Relațiile identificate sunt exprimate, de regulă, sub forma unei ecuații. Această ecuație permite estimarea efectelor variabilelor care au influență asupra variabilei analizate și izolarea respectivelor efecte de efectele încălcării. Pe baza unei analize de regresie, este posibil să se estimeze cât de strâns sunt corelate variabilele relevante, ceea ce, în anumite cazuri, poate indica o influență cauzală a unei variabile asupra celeilalte<sup>75</sup>.
- (110) Diferitele tehnici disponibile pentru ajustarea datelor de referință sunt prezentate mai detaliat în ghidul practic<sup>76</sup>. Cu ajutorul exemplelor și al ilustrațiilor, ghidul practic oferă îndrumări cu privire la conceptele, abordările și condițiile de aplicare a diferitelor tehnici și ar trebui să constituie o bază pentru tratarea chestiunilor privind abordările disponibile pentru punerea în aplicare a metodelor comparative.
- (111) Astfel cum s-a menționat mai sus, tehnicile bazate pe analize econometrice pot presupune, în unele cazuri, costuri considerabile care este posibil să fie disproporționate față de valoarea prejudiciilor pretinse. În astfel de cazuri, instanța

(75) Analizele de regresie sunt explicate în detaliu la punctul 69 și următoarele din ghidul practic.

(76) *Ibidem*, capitolul II B.

poate considera că este suficient să estimeze transferul prin evaluarea simultană a datelor cantitative, fără a utiliza analiza de regresie, și prin luarea în calcul a probelor calitative.

- (112) În contextul estimării transferului pe baza probelor calitative, pot fi foarte relevante documentele interne care descriu politica unei întreprinderi în materie de stabilire a prețurilor. Atunci când evaluează documentele interne, instanța ar trebui să fie conștientă de faptul că întreprinderile care își desfășoară activitatea în diferite sectoare, sau chiar în același sector, pot adopta politici diferite de stabilire a prețurilor. În unele cazuri, o întreprindere poate avea o politică clară sau o practică stabilită care identifică ajustările prețului care vor rezulta din modificări specifice ale costurilor. În alte cazuri, este posibil ca întreprinderea să urmărească atingerea anumitor obiective de performanță. De exemplu, cumpărătorul direct poate aplica o anumită marjă pentru stabilirea prețurilor produselor pe care le furnizează. În principiu, o astfel de politică sugerează că respectiva întreprindere ar transfera modificările costurilor.
- (113) În plus, atunci când evaluează politicile de stabilire a prețurilor, instanța ar trebui să analizeze și dacă politica de stabilire a prețurilor a întreprinderii relevante a fost pusă în aplicare efectiv, de exemplu examinând datele privind prețurile pentru a stabili dacă acestea corespund respectivei politici de stabilire a prețurilor.
- (114) Exemple de cauze în care instanțele naționale au luat în considerare probe calitative sunt prezentate mai jos.

**Caseta 6: Estimarea transferului pe baza probelor calitative – Cheminova (2015)**

În această hotărâre, instanța a constatat că un producător de pesticide a transferat 50 % din supraprețul inițial către clienții indirecti. Această constatare s-a bazat pe teoria economică care preconizează că 50 % din suprapreț va fi transferat în cazul în care clientul direct deține monopol și se confruntă cu o curbă liniară a cererii. În această cauză, instanța s-a putut baza pe studii de piață disponibile public care caracterizau piața pe care a fost activ clientul direct ca fiind o piață de monopol. Într-un raport pus la dispoziție de clientul direct, s-a afirmat că piața ar trebui, de fapt, să fie considerată mai degrabă competitivă, decât de monopol. De exemplu, clientul direct a afirmat că pe piață concureau un număr mare de produse și că deținerea unor cote de piață moderate indica o piață competitivă. Având însă în vedere împrejurările de fapt ale respectivei cauze, instanța nu a fost de acord cu această abordare.

**Caseta 7: Estimarea transferului pe baza probelor calitative – DOUX Aliments (2014)**

În această hotărâre, instanța a constatat că reclamantul a demonstrat absența transferului. În această cauză, supraprețul a vizat lizina, un factor de producție utilizat în creșterea puilor. Instanța a constatat că lizina reprezenta numai 1 % din costurile aferente creșterii puilor, iar o astfel de creștere minoră a costurilor nu a constituit o probă suficientă pentru a convinge instanța că aceasta ar conduce, de asemenea, la o creștere a prețurilor puilor. Curtea a constatat că prețurile au reacționat la alți factori, cum ar fi concurența cu alte produse din carne și puterea de cumpărare. Atunci când a concluzionat că supraprețul nu a fost transferat către comercianții cu amănuntul indirecti, instanța a făcut referire la faptul că puii au

fost vânduți pe o piață internațională și competitivă și că lanțurile magazinelor alimentare de vânzare cu amănuntul aveau o putere mare de cumpărare.

- (115) În plus, în contextul utilizării metodelor comparative în estimarea supraprețurilor, instanțele au aplicat uneori și o așa-numită reducere de siguranță, adică au scăzut din valorile datelor observate o sumă suficientă pentru a ține cont de incertitudinile în estimare<sup>77</sup>. Dacă nu este fezabil să se recurgă la analiza econometrică, această abordare poate fi pusă în aplicare și în estimarea transferului. Obiectivul unei astfel de abordări ar fi excluderea efectelor altor factori posibili asupra variabilei analizate, de exemplu prețul oferit de clientul indirect.

#### 4.3.1.3. Provocări

- (116) Atunci când estimează efectul asupra prețului legat de transfer, instanța poate lua în considerare în special tehnicile care, într-o măsură cât mai mare posibil, verifică alți factori decât cel care rezultă din încălcare. Metoda „diferenței dintre diferențe” este o astfel de tehnică. Aceasta necesită informații sau date de pe o piață de referință (de exemplu, o altă piață geografică) și date cronologice de pe piața afectată de transfer. Cu toate acestea, instanța ar trebui să fie conștientă de faptul că există provocări potențiale care pot să afecteze validitatea metodelor comparative.
- (117) Astfel cum s-a explicat mai sus, în mod ideal piața de referință este similară cu piața afectată de încălcare, dar nu a fost afectată ea însăși de încălcare. Cu toate acestea, cumpărătorii de pe fiecare dintre piețe utilizează adesea aceiași factori de producție. Într-un astfel de caz, ar putea fi dificil să se găsească un element comparativ neafectat de încălcare. În special, dacă sfera încălcării acoperă un spațiu geografic vast, este probabil ca produsele care sunt similare cu produsul în cauză și implică aceiași factori de producție să fi fost, de asemenea, potențial afectate. Din această cauză, este dificil să se identifice o piață de referință adecvată.
- (118) În alte circumstanțe, piața de referință poate fi afectată indirect de supraprețul inițial. În exemplul stilizat al cartelului cuprului menționat în Figura 2, furnizorul de fascicule de cabluri electrice  $B_1$  achiziționează cupru de la autorul încălcării  $A_1$ . Chiar dacă furnizorul de fascicule de cabluri electrice  $B_2$  de pe piața de referință nu se aprovizionează de la autorul încălcării  $A_1$ , furnizorii de fascicule de cabluri electrice  $B_2$  și  $B_1$  pot fi concurenți pe aceleași piețe geografice din aval. Aceasta implică faptul că, în cazul în care furnizorul de fascicule de cabluri electrice  $B_1$  își majorează prețurile ca răspuns la încălcarea inițială, concurenții acestuia pot, de asemenea, să își majoreze prețurile. În acest caz, prețul pe care furnizorul de fascicule de cabluri electrice  $B_2$  îl oferă poate să fi fost afectat indirect de încălcare și, în consecință, este posibil să nu furnizeze un element de referință adecvat<sup>78</sup>.
- (119) În ceea ce privește comparațiile în timp, poate fi dificil să se identifice cu suficientă precizie perioada în care piața a fost afectată de o încălcare. Părțile pot prezenta o decizie emisă de o autoritate în materie de concurență care prevede o perioadă în care a avut loc încălcarea, și anume stabilește data la care încălcarea a început și data la care aceasta s-a încheiat. Totuși, această perioadă poate să nu corespundă

(77) A se vedea, de asemenea, punctul 95 din ghidul practic.

(78) Acest efect este similar efectelor prețurilor cu rol de protecție menționate la punctul (37) de mai sus.

perioadei în care o piață a fost afectată efectiv de încălcare. De asemenea, este important să se remarce faptul că stabilirea datelor fie pentru perioada în care a avut loc încălcarea, fie pentru perioada în care piața a fost afectată poate avea un impact semnificativ asupra rezultatelor analizei.

- (120) Astfel cum s-a menționat anterior, este posibil ca în realitate efectul încălcării să nu se limiteze la perioada prevăzută într-o astfel de decizie<sup>79</sup>. Pe de o parte, data la care încălcarea a început să producă efecte identificată de autoritatea în materie de concurență poate să fie ulterioară datei la care încălcarea a început efectiv să producă efecte, de exemplu din cauza lipsei de date fiabile. Pe de altă parte, data la care încălcarea a încetat să producă efecte prevăzută în decizia privind încălcarea poate să fie anterioară datei la care încălcarea a încetat efectiv să producă efecte.
- (121) Efectele unei încălcări pot, de asemenea, să nu se limiteze la perioada în care a avut loc încălcarea. Este posibil ca încălcarea să afecteze piața respectivă inclusiv după încetarea unui comportament interzis în temeiul legislației UE în domeniul concurenței. În special, acesta poate fi cazul piețelor de tip oligopol, dacă informațiile colectate pe durata încălcării permit furnizorilor unui anumit produs să adopte în mod durabil, după ce încălcarea a încetat să producă efecte, un plan de acțiune care vizează vânzarea la un preț mai mare decât un preț competitiv, și anume un preț care ar fi fost perceput în absența încălcării, fără să se implice în practici interzise de legislația UE în materie de concurență<sup>80</sup>.
- (122) Posibilitatea amânării transferului supraprețului de către cumpărătorii de la diferite niveluri ale lanțului de aprovizionare poate, de asemenea, să afecteze în mod semnificativ comparația<sup>81</sup>. Exemplul cartelului cuprului menționat în Caseta 1 de mai sus poate ilustra acest fapt. Să presupunem că producătorul de automobile C negociază anual prețurile cu furnizorul de fascicule de cabluri electrice B. Furnizorul de fasciculele de cabluri electrice B ajustează prețurile numai o dată pe an, după finalizarea negocierilor cu producătorul de automobile C. În cazul în care pe piața cuprului se instituie un cartel de fixare a prețurilor la scurt timp după finalizarea negocierilor dintre furnizorul de fascicule de cabluri electrice și producătorul de automobile, furnizorul de fascicule de cabluri electrice poate avea oportunitatea să transfere creșterea prețului cuprului în propriul preț numai cu ocazia negocierilor care vor avea loc anul următor.
- (123) Prin urmare, amânarea transferului în avalul lanțului de aprovizionare poate genera dificultăți atunci când se stabilește perioada relevantă pentru compararea prețurilor din timpul și dinaintea încălcării sau din timpul încălcării și după încălcare (sau ambele). Instanța poate ajusta analiza având în vedere natura fiecărei cauze, de exemplu prin examinarea politicii părților de stabilire a prețurilor, și, pe baza acesteia, poate introduce un anumit decalaj temporal atunci când analizează modelele de stabilire a prețurilor la diferite niveluri ale lanțului de aprovizionare.

(79) A se vedea, de asemenea, punctul 43 din ghidul practic.

(80) A se vedea, de asemenea, punctul 153 din ghidul practic. De exemplu, o cauză în care o instanță națională a decis că prețurile percepute în cele cinci luni după încetarea încălcării au fost influențate în continuare de cartel, a se vedea Tribunalul Regional Superior din Karlsruhe, hotărârea din 11 iunie 2010, cauza 6 U 118/05, care este menționată și la punctul 44 din ghidul practic.

(81) În plus, întreprinderile pot fi conștiente că există un risc să se confrunte cu cereri de despăgubire și că domeniul de aplicare al unei astfel de cereri poate fi estimat pe baza prețurilor din perioada ulterioară încălcării. Prin urmare, acestea pot avea stimulente pentru menținerea nivelului prețului după ce încălcarea a încetat să producă efecte.

#### 4.3.2. Abordări indirecte – estimarea ratei de transfer

##### 4.3.2.1. Prezentare generală

- (124) Secțiunea de mai sus descrie metodele și tehnicile pentru estimarea directă a efectelor asupra prețurilor legate de transfer. În general, metoda directă este preferată atunci când punerea sa în aplicare este fezabilă și proporțională. Aceasta se datorează avantajului clar al metodei directe de a permite o estimare a transferului pe baza prețurilor *reale* fixate de un cumpărător direct sau indirect în perioada în care a avut loc încălcarea. Totuși, această metodă se bazează, printre altele, pe disponibilitatea datelor referitoare la prețurile respective. Astfel de informații pot fi disponibile în multe cazuri. Cu toate acestea, atunci când informațiile privind prețurile reale nu pot fi prezentate în fața instanței, de exemplu în cazul în care instanța constată că divulgarea unor astfel de informații este disproporțională în raport cu valoarea cererii de despăgubire în cauza respectivă, transferul poate fi estimat *în mod indirect*.
- (125) Această abordare indirectă poate fi pusă în aplicare prin analizarea modului în care modificările anterioare ale unor costuri ale întreprinderii au afectat prețurile sale înainte sau după perioada în care a avut loc încălcarea. De pildă, în exemplul cartelului cuprului menționat la punctul (6) de mai sus, rata de transfer poate fi estimată prin analizarea modului în care modificările istorice ale prețului cuprului au afectat prețul fasciculelor de cabluri electrice. Cu alte cuvinte, în cazul în care o creștere a prețului cuprului de 10 EUR este urmată de o creștere a prețului pentru fasciculele de cabluri electrice de 5 EUR, rata de transfer este estimată la 50 %. Pentru a estima transferul pe durata perioadei în care a avut loc încălcarea, instanța ar putea apoi să combine această rată de transfer estimată cu informațiile referitoare la suprapreț și vânzări.
- (126) Cu toate acestea, metoda indirectă nu este lipsită de riscuri și poate chiar să genereze rezultate înșelătoare în anumite cazuri. Aceasta se întâmplă deoarece, atunci când se utilizează metoda indirectă pentru a estima transferul, instanța nu poate stabili dacă supraprețul este transferat efectiv și nici nu poate observa dacă modificările costului factorilor de producție afectați sunt reflectate în prețurile de pe piețele din aval. Prin urmare, este esențial ca instanța să fie conștientă de faptul că metoda indirectă se bazează pe presupunerea că, în perioada în care a avut loc încălcarea, modificările costurilor factorilor de producție sunt reflectate în prețurile din aval. În cazul în care o astfel de presupunere este incorectă, această abordare poate genera estimări care induc în eroare, în sensul că se constată un transfer al supraprețurilor atunci când acesta nu a avut loc în realitate.
- (127) Atunci când utilizează metoda indirectă, instanța ar trebui să depună eforturi pentru a estima transferul pe baza modului în care modificările costului factorului de producție afectat au fost reflectate anterior în prețurile din aval. Totuși, în cazul în care aceste informații nu sunt disponibile, instanța poate examina evoluția altor componente ale costului marginal al cumpărătorului și poate analiza modul în care respectivele modificări ale costurilor afectează prețurile de pe piețele din aval. În cazul ipotetic menționat la punctul (6) și modificat și explicat ulterior la punctul (80) de mai sus, acest lucru înseamnă că o instanță ar putea să aibă în vedere o analiză a relației dintre prețul fasciculelor de cabluri electrice și costul materialului plastic (care nu este afectat de încălcare) și ar putea estima o rată de transfer pe baza acestei relații.



- (128) În majoritatea cazurilor, încălcarea în discuție privește costul unui factor de producție care constituie doar o componentă a costului marginal al cumpărătorului. De exemplu, furnizorul de fascicule de cabluri electrice poate fi nevoit să plătească mai mult pentru cupru în cazul în care cuprul este afectat de încălcare. Cu toate acestea, costul cuprului va reprezenta numai o parte din costul marginal global.
- (129) În cazul în care factorii de producție afectați de încălcare constituie doar o foarte mică parte din costul marginal, chiar și o creștere semnificativă a costului factorului respectiv poate fi cu greu detectată în datele cumpărătorului privind prețurile, chiar dacă aceasta este transferată integral. Deși o abordare alternativă poate consta în estimarea ratei de transfer bazate pe modificări ale costurilor factorilor de producție mai semnificativi și nu doar ale costurilor factorilor de producție afectați mai puțin semnificativi, o astfel de abordare implică ipoteza solidă potrivit căreia creșterea costului marginal este transferată la o rată identică, indiferent de sursa creșterii costului. În plus, dacă o metodă directă, și anume estimarea bazată pe prețul real, constată că nu există un transfer semnificativ din punct de vedere statistic, aceasta poate fi considerată drept o dovadă care susține ipoteza conform căreia nu a avut loc în realitate niciun transfer. Cu alte cuvinte, constatarea absenței unui transfer prin metoda directă nu reprezintă în sine un argument valabil sau suficient pentru a adopta o metodă indirectă.
- (130) Astfel cum s-a explicat în anexa 1, există, de asemenea, motive întemeiate pentru care întreprinderile pot să nu transfere întotdeauna mici modificări ale costurilor lor marginale, cel puțin nu pe termen scurt, chiar dacă ar transfera modificările mai mari ale costurilor. Prin urmare, nu se poate justifica presupunerea că rata de transfer va fi similară pentru diferite modificări ale costurilor factorilor de producție. O explicație poate fi aceea că întreprinderea suportă așa-numitele costuri de modificare a prețurilor și, prin urmare, preferă să aștepte până când creșterile costurilor marginale depășesc un anumit prag înainte de a-și modifica prețurile. O altă explicație ar putea fi aceea că un cumpărător direct poate să nu fi constatat o modificare relevantă a costurilor factorilor de producție.
- (131) Atunci când evaluează o probă indirectă indicând evoluțiile bazate pe transfer ale componentelor de cost care nu sunt afectate de un suprapreț, instanța națională ar trebui să țină seama, în cazuri specifice, și de probele calitative care arată că transferul creșterii costurilor mici este în conformitate cu practica comercială a cumpărătorului direct sau indirect.

#### 4.3.2.2. Metode

- (132) Abordarea indirectă necesită informații privind supraprețul inițial și rata de transfer relevantă. Ca punct de plecare, este posibil ca o estimare a supraprețului să fi fost deja stabilită în cadrul altor proceduri sau să poată fi dedusă din cauze anterioare. În cazul în care nu este disponibilă o estimare prealabilă a supraprețului, instanța poate lua în considerare tehnicile menționate în ghidul practic<sup>82</sup>. În astfel de cazuri, la cererea reclamantului, instanța poate dispune divulgarea datelor relevante de către autorul încălcării.
- (133) Un avantaj al metodei *directe* este faptul că aceasta permite crearea unui scenariu contrafactual. Astfel cum s-a menționat la punctul (63) de mai sus, scopul acestui

(82) A se vedea punctul 26 și următoarele din ghidul practic.

exercițiu este de a izola efectele încălcării de alți factori care afectează, de asemenea, prețurile. În timp ce metoda *indirectă* nu permite o astfel de abordare, este în continuare important să se verifice factorii care nu au legătură cu încălcarea. O abordare poate fi utilizarea tehnicilor cantitative, de exemplu analiza de regresie<sup>83</sup>. De pildă, în exemplul cartelului cuprului, o instanță poate lua în considerare o analiză a relației dintre prețurile percepute de furnizorul de fascicule de cabluri electrice și modificările costurilor factorilor de producție pentru fasciculele de cabluri electrice. Cu toate acestea, alți factori pot influența, de asemenea, prețul pe piața din aval, de exemplu prețul fasciculelor de cabluri electrice poate fi afectat, de asemenea, de fluctuațiile cererii din partea producătorilor de automobile. În cazul în care instanța nu ține seama de factori suplimentari, este foarte probabil ca rata de transfer estimată să fie afectată.

- (134) O analiză de regresie necesită în general un volum mare de date privind costurile și prețurile. Astfel, pentru a estima rata de transfer, instanța poate analiza în mod alternativ dacă estimările din alte surse ar putea furniza o estimare rezonabilă a ratei de transfer în cauza respectivă. Printre exemplele de astfel de alte surse se pot număra ratele de transfer întâlnite în alte cauze privind aceeași industrie sau alte industrii, studiile științifice relevante pentru industria în cauza respectivă sau probele furnizate în declarațiile martorilor. Aceasta constituie o alternativă în mod special viabilă în cazul în care datele necesare nu sunt disponibile sau metodele cantitative nu includ factorii de control relevanți.
- (135) Cu toate acestea, este esențial ca instanța să fie conștientă de faptul că în cazul estimărilor bazate pe alte surse există riscul să nu se ia în considerare factorii relevanți pentru rata de transfer în cauza respectivă. În special, poate fi important să se aibă în vedere metodologia care stă la baza estimărilor obținute din alte surse și sensibilitatea oricărui rezultat la diferențele potențiale dintre o astfel de estimare și rata de transfer în cauza respectivă. În acest scop, instanța poate lua în considerare informațiile relevante din teoria economică, astfel cum s-a explicat în secțiunea 2.4 de mai sus și în anexa 1, cum ar fi gradul de concurență. În cazul în care există doar informații limitate, de exemplu cu privire la diferitele condiții de piață sau modul în care a fost stabilită rata de transfer, este posibil ca metoda indirectă să nu fie adecvată.

#### 4.4. Cuantificarea și estimarea efectelor asupra volumului

##### 4.4.1. Introducere

- (136) Astfel cum se precizează la punctul (11) de mai sus, victimele încălcărilor legislației UE în materie de concurență au dreptul la despăgubire integrală. În cazul în care transferul este luat în considerare fără a se ține seama de efectul asupra volumului, se subestimează prejudiciul real. În consecință, estimarea efectului asupra volumului este la fel de importantă ca estimarea efectului asupra prețului legat de transfer<sup>84</sup>.

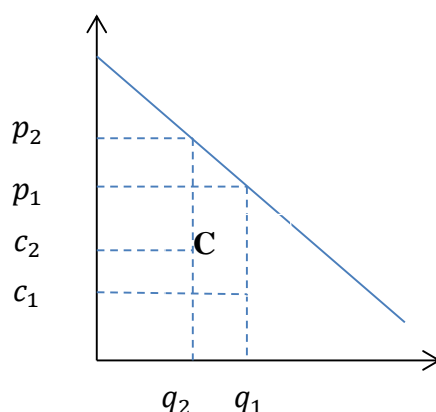
(83) Conceptul analizei de regresie este explicat în detaliu în capitolul II punctul 2 din ghidul practic.

(84) Instanțele naționale din UE au confirmat în mai multe cauze importanța estimării efectului asupra volumului. De exemplu, în cauza U 2014/15, Oberlandsgericht Karlsruhe, 2016, o instanță germană a considerat că transferul unui suprapreț poate conduce ulterior la o reducere a cantității vândute de cumpărătorul direct.



- (137) Astfel cum se arată în Figura 4 de mai jos, efectul asupra volumului se referă la pierderea de profit ca urmare a scăderii vânzărilor care rezultă din transfer, și anume un volum mai mic vândut din cauza creșterii prețurilor. În abordarea secvențială menționată la punctul (71) de mai sus, cea de a treia etapă a cuantificării complete a prejudiciilor cauzate de supraprețuri constă în estimarea amplitudinii efectului asupra volumului.

**Figura 4: Efectul asupra volumului**



- (138) Efectul asupra volumului corespunde diferenței dintre  $q_1$  și  $q_2$ . Pierderea de profit rezultată din scăderea vânzărilor este dată de zona C, care se obține prin înmulțirea pierderii de volum cu marja de profit ( $p_1 - c_1$ ) realizată de cumpărător în scenariul contrafactual, și anume marja pe care cumpărătorul ar fi obținut-o în absența încălcării și dacă transferul nu ar fi avut loc.
- (139) Estimarea efectului asupra volumului necesită evaluarea a doi factori, și anume (i) modificarea volumului din cauza creșterii prețurilor și (ii) marja din scenariul contrafactual. Estimarea acestor factori necesită date privind alți parametri decât cei necesari pentru estimarea efectului asupra prețului legat de transfer. Disponibilitatea datelor este, de asemenea, un element esențial pe care instanța trebuie să îl aibă în vedere atunci când estimează efectul asupra volumului. În funcție de datele disponibile, se pot utiliza diferite metode. Acestea sunt prezentate mai detaliat mai jos.

#### 4.4.2. Abordarea directă

##### 4.4.2.1. Date/informații necesare

- (140) Abordarea directă pentru estimarea efectului asupra volumului necesită informații privind (i) cantitatea observată vândută de întreprinderea afectată de suprapreț, (ii) volumul vândut din scenariul contrafactual și (iii) marja preț-cost care ar fi fost obținută de către cumpărător în absența încălcării. La cererea celeilalte părți, instanța poate dispune divulgarea unor astfel de date de către cumpărătorul relevant. Cu toate acestea, este important să se observe că marja preț-cost nu este marja relevantă necesară pentru a estima efectul asupra volumului. De exemplu, în cazul în care cumpărătorul transferă jumătate din suprapreț, acest lucru va reduce marja sa, ceea ce presupune că marja observată va fi mai mică decât măsura din

scenariul contrafactual. În acest caz, utilizarea marjei observate ar subestima amploarea efectului asupra volumului.

- (141) În plus, instanța ar trebui să fie conștientă de faptul că marja relevantă pentru estimarea efectului asupra volumului nu corespunde în mod necesar măsurilor standard ale unei marje de contabilitate a unei întreprinderi, cum ar fi „câștiguri înainte de dobânzi și impozite” (EBIT) sau venitul net al întreprinderii.
- (142) Marjele relevante pentru estimarea efectului asupra volumului sunt definite prin prețurile produselor relevante din care se scad costurile evitate, și anume costurile care au fost economisite ca urmare a reducerii producției. Prin urmare, pe lângă o evaluare a costurilor care sunt considerate a fi evitabile, instanța poate dispune divulgarea prețurilor produselor relevante. În acest context, aceasta poate, de asemenea, să dispună divulgarea documentelor interne care furnizează informații privind marjele de contribuție pe care cumpărătorul le utilizează pentru propriile sale decizii de stabilire a prețurilor.

#### 4.4.2.2. Metode și provocări

- (143) Pierderea de profit asociată efectului asupra volumului poate fi estimată direct prin înmulțirea marjei din scenariul contrafactual cu reducerea volumului de vânzări care rezultă din transferul supraprețurilor.
- (144) Utilizând datele relevante furnizate de reclamant, instanța poate lua în considerare tehnicile comparative descrise mai sus pentru a estima marja și cantitatea din scenariul contrafactual. Întrucât marja de profit observată și cantitatea pot fi afectate de alți factori care nu au legătură cu încălcarea, în multe cazuri va fi necesară verificarea unor astfel de factori suplimentari. Prin urmare, instanța ar trebui să depună eforturi pentru a utiliza una dintre abordările descrise mai sus în scopul de a verifica factorii care nu au legătură cu încălcarea, de exemplu prin elaborarea unei analize de regresie.
- (145) În cazul în care datele necesare pentru adoptarea abordării „diferenței dintre diferențe” nu sunt disponibile, instanța poate lua în considerare alte tehnici descrise mai sus, și anume comparația între piețe sau comparația în timp. Totuși, în cazul în care se utilizează aceste tehnici, este important, de asemenea, să se elaboreze un scenariu contrafactual, luând în considerare factorii care variază între diferitele piețe sau perioade de timp.
- (146) Metodele comparative se întemeiază pe premisa că perioada sau piața de referință este suficient de similară, în special în ceea ce privește caracteristicile pieței care sunt relevante pentru marjele de profit, cum ar fi nivelul concurenței pe piață sau structura costurilor furnizorilor. Aceste premise nu sunt ușor de verificat, întrucât numeroși factori și numeroase decizii strategice sunt susceptibile să determine marjele unei întreprinderi.

#### 4.4.3. Abordarea elasticității

- (147) Efectul asupra volumului poate fi estimat, de asemenea, prin combinarea creșterii prețului observată ca urmare a efectului asupra prețului legat de transfer cu o estimare a sensibilității la preț a cererii relevante. Astfel cum s-a menționat mai sus, sensibilitatea cererii la preț determină soliditatea relației dintre preț și cerere. De exemplu, în cazul în care o creștere a prețului cu 1 EUR este asociată cu o scădere

semnificativă a cantității achiziționate, se consideră că cererea este mai sensibilă la preț decât în cazul în care scăderea volumului achiziționat este mai puțin importantă pentru aceeași creștere a prețului cu 1 EUR. Așa-numita elasticitate a cererii la preț indică modificarea procentuală a cantității cerute asociată cu o creștere a prețurilor cu un procent.

#### 4.4.3.1. Metode și informații necesare

- (148) În general, scăderea volumului, ilustrată prin scăderea vânzărilor de la  $q_1$  la  $q_2$  în Figura 4 de mai sus, va fi afectată de o creștere a propriilor prețuri de către întreprindere, precum și de modificările prețurilor concurenților<sup>85</sup>. Prin urmare, amploarea pierderii de volum va necesita o evaluare a modului în care transferul a afectat prețurile tuturor concurenților de pe piață, precum și o evaluare a sensibilității cererii la aceste modificări de preț. Atunci când se aplică această metodă, efectul asupra volumului<sup>86</sup> este estimat prin înmulțirea pierderii de volum cu marja contrafactuală.
- (149) Cerințele în materie de date atunci când se estimează efectul asupra volumului prin utilizarea abordării elasticității va depinde de faptul că întreprinderile relevante sunt afectate sau nu în mod egal de suprapreț, și anume dacă acesta este un suprapreț la nivel de industrie. În acest caz, orice scădere a vânzărilor ar viza în mod normal produsele și întreprinderile din afara pieței. În plus, efectele asupra volumului, atât ale elasticității propriului preț, cât și ale elasticității încrucișate a prețurilor, ar putea fi observate prin elasticitatea prețurilor pieței. În aceste condiții, efectul asupra volumului poate fi estimat pe baza marjei contrafactuale, a elasticității cererii la nivel de piață, precum și a prețurilor și a cantităților observate, date de  $p_1$  și  $q_2$ .
- (150) Marja contrafactuală poate fi estimată, de asemenea, prin utilizarea metodei directe. O estimare cantitativă a elasticității cererii la nivel de piață poate necesita un volum mare de date privind prețurile și cantitățile, care este posibil să nu fie disponibil sau proporțional într-un caz specific. În astfel de circumstanțe, instanța poate considera că este suficient să se utilizeze alte surse de probe, de exemplu informații din studiile de piață anterioare privind piața relevantă sau documentele interne care furnizează informații referitoare la elasticitatea relevantă<sup>87</sup>.
- (151) Astfel cum s-a explicat la punctul (179) și următoarele, întreprinderile pot avea, de asemenea, stimulente de a crește prețurile și de a reduce producția ca reacție la supraprețurile la nivel de întreprindere. În astfel de cazuri, ar putea fi necesar să se estimeze atât elasticitatea propriului preț a întreprinderii, cât și elasticitatea încrucișată a prețurilor, și anume modul în care volumul vândut al întreprinderii se modifică atunci când întreprinderea își modifică propriile prețuri și modul în care volumul vândut al întreprinderii este afectat de modificările prețurilor altor întreprinderi active pe piață. Amploarea celui de al doilea efect va depinde de faptul că produsele oferite pe piață sunt sau nu sunt substitute apropiate. Astfel, în cazul în care produsele concurentului nu sunt substitute apropiate, se poate deduce că este puțin probabil ca răspunsurile concurenților să afecteze în mod semnificativ

(85) Având în vedere faptul că între întreprinderi există o concurență în materie de prețuri.

(86) Efectul asupra volumului este prezentat în zona C din Figura 5 din anexa I.

(87) A se vedea, de exemplu, cauza nr. U-4-07 - Cheminova/Akzo Nobel, hotărârea din 15 ianuarie 2015.

volumul vândut, chiar dacă nu este posibil să se măsoare cu precizie aceste efecte, de exemplu ținând seama de disponibilitatea datelor.

#### 4.4.3.2. Provocări

- (152) Atunci când se utilizează abordarea bazată pe elasticitate, instanța poate estima parametrii relevanți ai elasticității. O modalitate de a efectua această estimare este aceea de a elabora un model al cererii și de a utiliza econometria. Cu toate acestea, astfel cum s-a menționat mai sus, o asemenea abordare este solicitantă în ceea ce privește cerințele în materie de date și ipotezele. În cazul în care nu sunt disponibile date și se utilizează alte surse, de exemplu studii de piață sau informații din cauze anterioare, este important să se remarce faptul că astfel de surse pot să nu fie adecvate dacă piața în cauză este diferită din punctul de vedere al structurii de piață descrisă în studii. În astfel de circumstanțe, abordarea bazată pe elasticitate ar putea să nu ofere o estimare exactă a efectului asupra volumului.
- (153) Astfel cum s-a menționat în introducerea prezentei secțiuni privind cuantificarea, cele trei componente potențiale ale prejudiciului în acțiunile în despăgubire rezultă din supraprețul inițial, efectul asupra prețului legat de transfer și efectul asupra volumului<sup>88</sup>. Instanța poate alege să estimeze în mod succesiv cele trei componente, caz în care cuantificarea supraprețului ar constitui prima etapă, estimarea efectului asupra prețului legat de transfer ar fi cea de a doua etapă, iar estimarea bazată pe efectul asupra volumului legat de transfer ar fi cea de a treia etapă.

## 5. ANEXA 1 - TEORIA ECONOMICĂ

### 5.1. Introducere

- (154) Prezenta anexă explică mai detaliat elementele teoriei economice relevante în contextul estimării transferului. Astfel cum se descrie la punctul (45) și următoarele de mai sus, diferiți factori pot afecta gradul de transfer într-un caz dat, cum ar fi natura costurilor factorilor de producție care fac obiectul unui suprapreț, natura cererii de produse cu care se confruntă clientul direct sau indirect, natura și intensitatea interacțiunii concurențiale dintre întreprinderile de pe piața pe care sunt activi clienții direcți sau indirecti și alte elemente, cum ar fi ponderea diversilor factori de producție ai unei întreprinderi care sunt afectați de suprapreț sau orizontul de timp al încălcării.

### 5.2. Costurile factorilor de producție și efectul acestora asupra deciziilor de stabilire a prețurilor

- (155) Astfel cum s-a explicat la punctul (42) de mai sus, supraprețul inițial are ca rezultat o creștere a costurilor factorilor de producție pentru cumpărătorii de produse sau servicii vândute la suprapreț. Dacă acești cumpărători sunt capabili și dispuși să transfere supraprețul către clienții lor – și, în caz afirmativ, măsura în care vor face acest lucru – depinde, printre alți factori, de structura costurilor cumpărătorilor. Impactul costurilor fixe și variabile și al structurii contractelor între întreprinderi la diferite niveluri ale lanțului de aprovizionare asupra gradului de transfer al supraprețului sunt explicate în cele ce urmează.

---

(88) A se vedea punctul (71).

- (156) Pentru a identifica efectele transferului, este important să se determine dacă costurile factorilor de producție suportate de un cumpărător care se confruntă cu un suprapreț variază în funcție de cantitatea factorilor de producție pe care îi comandă (și anume, costuri variabile ale factorilor de producție) sau nu (și anume, costuri fixe ale factorilor de producție). Într-adevăr, teoria economică arată că o categorie de costuri relevantă pentru fixarea prețurilor pe termen scurt o constituie costurile variabile sau, mai exact, costurile marginale; aceasta înseamnă creșterea costurilor suportate atunci când se achiziționează un factor de producție suplimentar (a se vedea Caseta 8 de mai jos). Opusul unor astfel de costuri sunt costurile fixe, care, la rândul lor, afectează în general deciziile strategice pe termen lung ale întreprinderilor, cum ar fi participarea pe piață, introducerea produsului pe piață și nivelul de investiții.

#### **Caseta 8: Exemple de costuri marginale și fixe**

Pentru a explica noțiunile de costuri marginale (variabile) și costuri fixe, este util să se ia în considerare exemplul stilizat al cartelului cuprului deja menționat în Caseta 1.

De exemplu, costurile variabile ale furnizorului de fascicule de cabluri electrice ar fi costurile aferente producerii unui fascicul de cablu electric suplimentar. Astfel de costuri pot include factorii de producție necesari pentru a produce un fascicul de cablu electric suplimentar (inclusiv cupru și material plastic), precum și energia electrică și costurile forței de muncă aferente unei producții suplimentare.

Cu toate acestea, furnizorul de fascicule de cabluri electrice suportă și costuri fixe în producția sa, cum ar fi comercializarea propriilor produse și investițiile în utilaje noi. Aceste costuri nu sunt afectate de producerea unui fascicul de cablu electric suplimentar și, prin urmare, sunt considerate drept costuri fixe.

- (157) În general, impactul supraprețului asupra costurilor variabile sau marginale ale cumpărătorului ar reprezenta punctul de plecare relevant pentru evaluarea efectelor transferului.
- (158) Contractele încheiate între întreprinderi la diferite niveluri ale lanțului de aprovizionare, care stabilesc condițiile în care întreprinderile își furnizează produsele sau serviciile către cumpărători, pot viza componente considerate ca fiind fie costurile variabile, fie costuri fixe. De exemplu, în mod frecvent unele componente ale prețului plătit de un cumpărător nu depind de volumul cumpărat, în timp ce alte componente depind de acest volum. Rezultă că, în cazul unei acțiuni în despăgubire care implică orice invocare a transferului, este important să se determine dacă respectivele componente ale prețului afectate de încălcare sunt fixe sau nu din punctul de vedere al cumpărătorului.
- (159) În cazul extrem în care numai o componentă fixă a prețului este majorată de autorul încălcării, pe termen scurt nu se preconizează niciun transfer sub forma unei creșteri a prețului stabilit de cumpărător pentru propriul său produs. Cu toate acestea, pe termen lung, componentele fixe ale prețului factorilor de producție ar putea afecta deciziile strategice ale întreprinderilor. Prin urmare, efectul creșterii componentelor fixe ale prețurilor factorilor de producție ar putea fi relevant, de asemenea, din punct de vedere al transferului. De exemplu, în cazul în care

componenta fixă a prețului factorului de producție stabilit de autorii încălcării determină ieșirea unuia sau mai multor cumpărători direcți ai acestora de pe piața pe care erau activi, competitivitatea pe piața respectivă ar fi redusă, ceea ce ar conduce la prețuri mai ridicate stabilite de către ceilalți cumpărători. Cu alte cuvinte, costurile mai ridicate ale factorilor de producție din componenta fixă majorată afectează, într-o oarecare măsură, prețurile cumpărătorilor și, prin urmare, sunt transferate, de asemenea, cumpărătorului indirect.

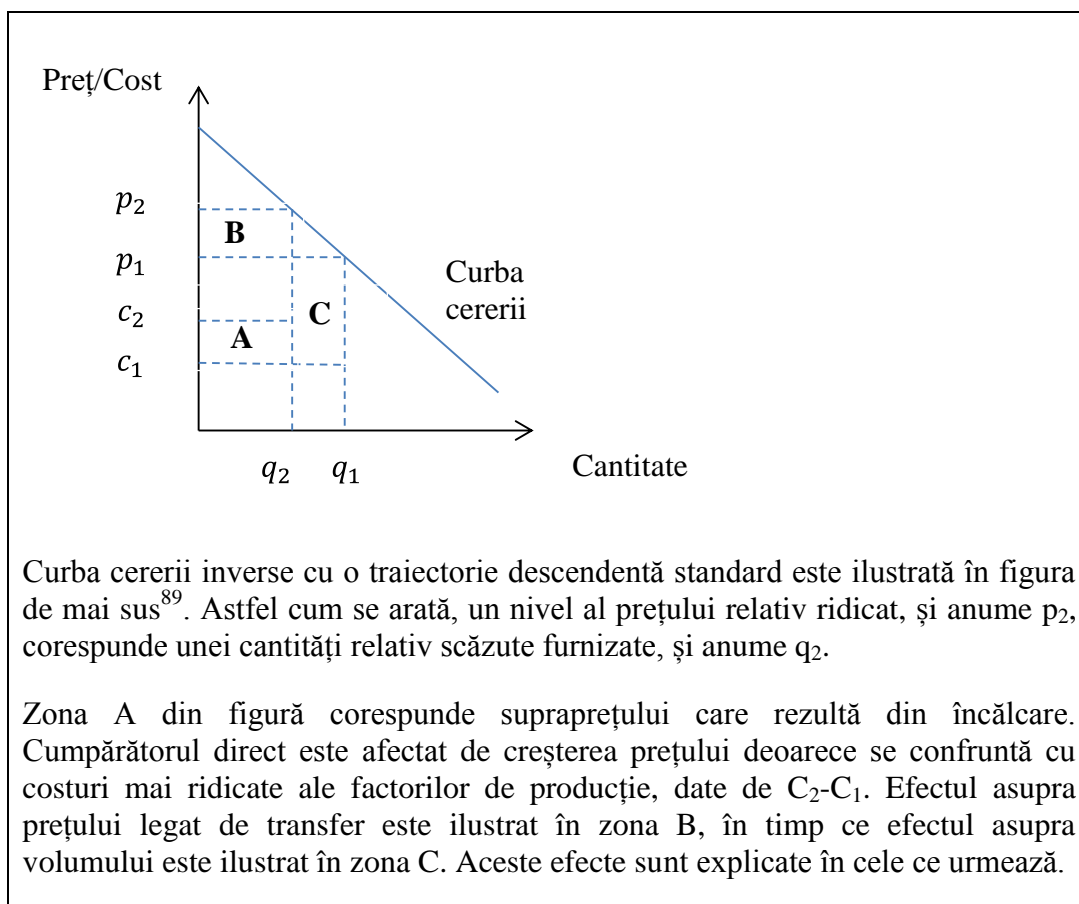
- (160) Intervalul de timp care face obiectul analizării procesului de stabilire a prețurilor va afecta clasificarea costurilor ca fiind variabile sau fixe. În general, conform teoriei economice, cu cât intervalul de timp relevant este mai lung, cu atât este mai mare ponderea din costurile totale care ar trebui considerate ca fiind variabile. Cu alte cuvinte, o anumită categorie de costuri care este considerată ca fiind fixă pe termen scurt ar putea fi considerată de către întreprindere drept variabilă atunci când se ia în considerare un interval de timp mai lung. Atunci când se evaluează intervalul de timp relevant într-o anumită cauză, instanța poate ține seama de informațiile din documentele interne ale părții, de exemplu informații privind costurile pe care întreprinderile le iau în considerare în cadrul deciziilor lor de stabilire a prețurilor.
- (161) Considerațiile privind costurile fixe și variabile au o importanță deosebită pentru instanțe atunci când se estimează efectul asupra volumului, întrucât estimarea acestui efect necesită o evaluare a marjei întreprinderilor implicate în cauza respectivă.

### **5.3. Caracteristicile cererii și legăturile cu prețurile**

- (162) Un alt factor esențial pentru estimarea efectelor transferului este natura cererii cu care se confruntă cumpărătorii direcți pe piața pe care sunt activi. În economie, relația dintre cerere și nivelul prețului este un factor important în descrierea modului de funcționare a unei piețe. Pe orice piață, cererea este definită ca fiind cantitatea de produs sau serviciu în cauză pe care cumpărătorii de pe această piață ar fi dispuși să o achiziționeze la un anumit nivel al prețului.
- (163) Cel mai frecvent, relația dintre cerere și nivelul prețului este negativă. Cu alte cuvinte, cu cât nivelul prețului este mai ridicat, cu atât cantitatea agregată de produse pe care cumpărătorii de pe piață sunt dispuși să o cumpere este mai scăzută. Sensibilitatea la preț a cererii determină soliditatea relației dintre preț și cerere. Dacă, de exemplu, o creștere a prețului cu 1 EUR este asociată cu o scădere semnificativă a cantității achiziționate, cererea este considerată ca fiind mai sensibilă la preț decât în cazul în care scăderea cantității de achiziție este mai puțin importantă pentru aceeași creștere a prețului cu 1 EUR.



Figura 5 Curba cererii



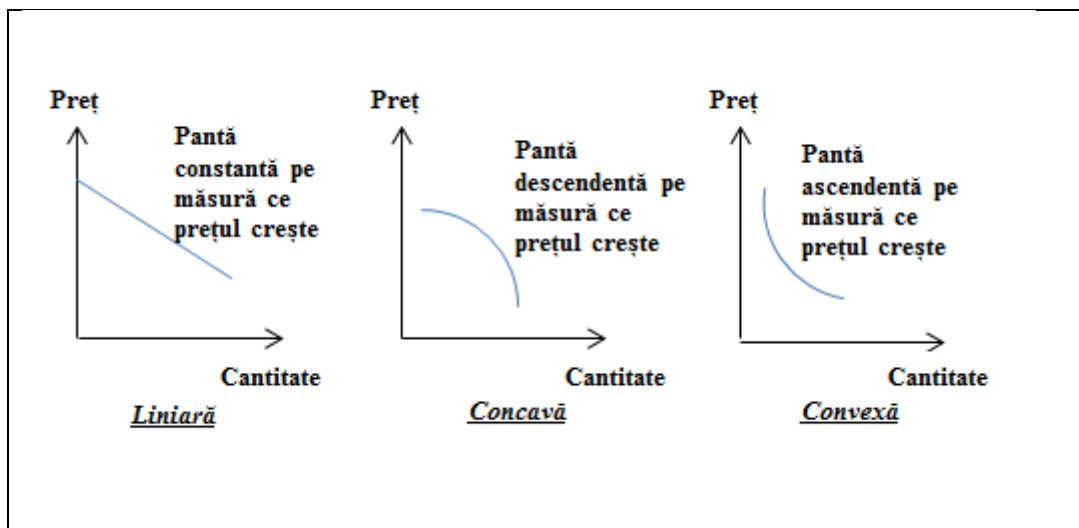
- (164) O descriere a sensibilității cererii la propriul preț utilizată în mod curent este așa-numita elasticitate a cererii la preț. Elasticitatea cererii la preț indică modificarea procentuală a cantității cerute asociate cu o creștere a prețurilor cu un procent. De exemplu, o elasticitate a cererii la propriul preț de  $-0,5$  a unei întreprinderi înseamnă că o creștere a prețului de un procent este asociată cu o reducere procentuală de  $0,5$  a cererii. Dimpotrivă, o elasticitate de  $-0,2$  înseamnă doar o reducere procentuală a cererii de  $0,2$  pentru o creștere a prețurilor cu un procent. În cel din urmă caz, cererea este considerată a fi mai puțin elastică decât în primul caz, și anume mai puțin sensibilă la preț deoarece volumul de achiziții nu răspunde la fel de puternic la creșterea prețurilor.
- (165) În contextul unui transfer de la un client direct către un client indirect, cererea cu care se confruntă clientul direct este cea care prezintă interes. Clienții indirecti ar putea să își reducă cererea ca răspuns la o creștere a prețului de către clientul direct. Într-o acțiune în despăgubire în fața unei instanțe naționale pentru încălcarea legislației UE în materie de concurență, această creștere a prețului poate să rezulte din transferul parțial sau integral al creșterii costurilor factorilor de producție de la cumpărătorul direct către cumpărătorul indirect.

(89) Figura prezintă prețurile (axa verticală) ca o funcție a cantității cerute (axa orizontală). Această curbă a cererii este denumită adesea „curbă a cererii inverse”, în timp ce o curbă care prezintă cererea pe axa verticală ca o funcție a prețurilor pe axa orizontală este denumită simplu „curbă a cererii”. În următoarele exemple sub formă de grafice, sunt prezentate curbele cererii inverse. Cu toate acestea, pentru a simplifica limbajul, acestea sunt denumite „curbe ale cererii”.

- (166) Amploarea efectului asupra volumului este influențată în mod direct de sensibilitatea cererii la preț. Aceasta se explică prin faptul că sensibilitatea la preț determină reducerea cererii în urma unei creșteri a prețului. Pentru o anumită creștere a prețurilor, cu cât reducerea producției este mai mare, cu atât cererea este mai sensibilă la preț. Prin urmare, efectul asupra volumului, și anume pierderea de profit suferită de clientul autorului încălcării ca urmare a reducerii producției (cererii), este strâns legat de sensibilitatea cererii la preț.
- (167) Măsura transferului și, prin urmare, dimensiunea efectelor transferului, este legată, de asemenea, de relația dintre cerere și nivelul prețului. Totuși, în acest caz, sensibilitatea cererii la preț nu este relevantă în mod direct. Modificarea sensibilității cererii la preț în funcție de modificarea nivelului prețurilor este mai degrabă relevantă. Această modificare a sensibilității la preț în funcție de nivelul prețului este denumită curba cererii.
- (168) Curba cererii este rata la care capacitatea de răspuns a cererii la modificările prețului variază pe măsură ce prețul sau producția suferă modificări. În cazul în care curba cererii este liniară, astfel cum se arată în imaginea din partea stângă a casetei 9 de mai jos, aceasta nu prezintă o curbă, iar panta este constantă. În cazul în care curba cererii este convexă, astfel cum se arată în imaginea din partea dreaptă a casetei 9 de mai jos, cererea devine mai puțin sensibilă la modificările de preț pe măsură ce prețul crește. Acest lucru se poate întâmpla în cazul în care produsele sau serviciile afectate de suprapreț sunt caracterizate ca fiind bunuri esențiale. Un exemplu poate fi cererea pentru apă potabilă, întrucât un client poate fi din ce în ce mai puțin sensibil la o creștere a prețului pe măsură ce cantitatea disponibilă este redusă.
- (169) În schimb, în cazul în care curba cererii este concavă, astfel cum se arată în imaginea din centrul Caseta 9, cererea devine mai sensibilă la modificările de preț pe măsură ce prețul crește. De exemplu, această situație poate fi întâlnită atunci când un substitut al produsului afectat de suprapreț se află la dispoziția clientului. Un exemplu poate fi cererea de benzină. La un anumit nivel al prețului, clienții pot renunța la autoturismele cu motoare pe benzină pentru a utiliza autoturisme electrice. Aceasta ar presupune că cererea de benzină va deveni mai sensibilă la modificările de preț, întrucât mai mulți clienți vor recurge la alte tipuri de alimentare a autoturismelor dacă prețul pentru benzină crește.
- (170) Tipul de curbă a cererii poate avea un impact semnificativ asupra transferului supraprețurilor. Pentru un anumit nivel de concurență, rata de transfer al unui suprapreț la nivel de industrie va crește pe măsură ce curba cererii devine mai convexă. În cazul în care curba cererii este suficient de convexă, rata de transfer poate depăși 100 %.

### Caseta 9: Curba cererii

În funcție de caracteristicile pieței, curba cererii poate fi liniară, concavă sau convexă, astfel cum se ilustrează mai jos. Panta descendentă a unei curbe a cererii indică faptul că, pe măsură ce prețurile scad, va exista o cerere mai mare pentru produs din partea clienților. Panta curbei cererii ilustrează modul în care cererea cantitativă variază în funcție de preț. O curbă a cererii mai pronunțată înseamnă că cererea este mai puțin sensibilă la creșterea prețurilor.



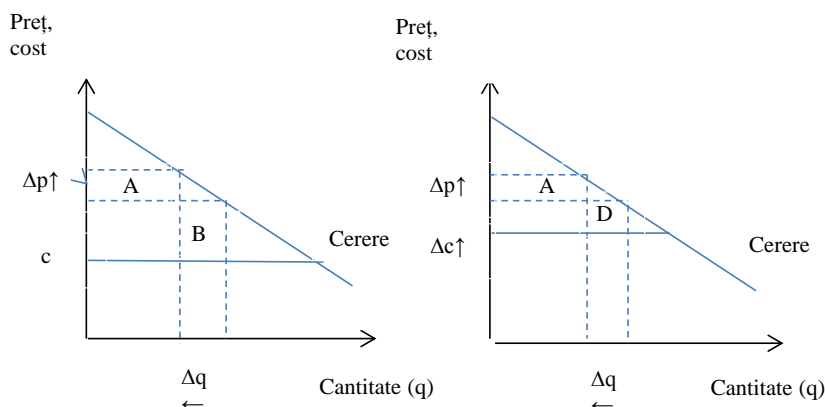
#### 5.4. Decizia unei întreprinderi de stabilire a prețurilor

- (171) Astfel cum s-a explicat mai sus la punctele (46) și (47), motivația unei întreprinderi de a transfera un suprapreț către clienții săi este determinată de tipul de cerere și de costurile implicate<sup>90</sup>. Conform teoriei economice, o întreprindere își va ajusta prețurile numai în cazul în care această acțiune îi va mări profiturile. Cu toate acestea, pentru a primi un preț mai ridicat, o întreprindere va trebui, în mod normal, să accepte vânzări reduse. Evaluarea compromisului între profitul ridicat obținut de pe urma creșterii prețurilor și profitul scăzut obținut din vânzări reduse este importantă pentru a înțelege amploarea efectelor transferului în acțiunile în despăgubire.
- (172) Acest compromis este prezentat în mod stilizat în Caseta 10 de mai jos. În cazul în care o întreprindere, de exemplu un client direct al unui producător de materii prime, își majorează prețurile, efectul asupra profitului obținut de pe urma creșterii prețurilor poate fi ilustrat prin zona A din secțiunea din stânga a Caseta 10. Profitul pierdut asociat care rezultă din vânzările scăzute este egal cu zona B. Atunci când efectul unei alte mici creșteri a prețului este de așa natură încât zona A este egală cu zona B, nu există nicio posibilitate de a obține un profit suplimentar prin continuarea ajustării prețului. În cazul în care prețurile sunt majorate peste acest prag, marja de profit pierdută în urma reducerii volumului de vânzări care rezultă din majorare va depăși marjele ridicate obținute în urma vânzărilor rămase.
- (173) În cazul în care cumpărătorul direct se confruntă cu costuri mai ridicate pentru materiile prime, de exemplu dacă furnizorii de materii prime își majorează prețurile cu încălcarea articolului 101 din TFUE, această situație poate afecta condițiile în care are loc compromisul descris la punctul (172) de mai sus. O creștere a costurilor clienților direcți va reduce marjele obținute pentru vânzările la prețul curent. În ceea ce privește profitul, această situație va face creșterea costurilor mai puțin costisitoare în detrimentul pierderii unor vânzări. Profitul pierdut ca urmare a vânzărilor scăzute atunci când costurile au crescut este reprezentat de zona D din secțiunea din partea dreaptă a Caseta 10 de mai jos. Deoarece zona D este mai mică

(90) A se vedea, de asemenea, punctul 98 din „Orientări privind aplicarea articolului 81 alineatul (3) din tratat” (JO C 101 din 2004, p. 8).

decât zona B, clientul direct are interesul să își mărească prețul ca răspuns la creșterea costurilor, și anume să transfere modificarea costurilor, cel puțin într-o anumită măsură.

### Caseta 10 Compromisul între creșterea prețului și vânzările pierdute



## 5.5. Intensitatea concurenței și legăturile cu transferul

### 5.5.1. Continuumul competitivității piețelor

- (174) La un anumit nivel al lanțului de aprovizionare, concurența între întreprinderi poate fi mai mult sau mai puțin intensă. La o extremă, atunci când o întreprindere deține monopol la nivelul său din lanțul de aprovizionare, nu există concurență. La cealaltă extremă, concurența între întreprinderi poate fi foarte intensă (de exemplu, atunci când multe întreprinderi vând produse mai degrabă omogene pe o piață cu bariere reduse la intrare), astfel că fiecare întreprindere se află în poziția de a prelua prețurile și nu influențează prețurile pieței care se vor situa la nivelul costului marginal de producție sau foarte aproape de acest nivel. Acest din urmă caz este denumit concurență perfectă. Între cele două cazuri extreme se situează o gamă largă de scenarii intermediare, în care concurența ar putea fi mai mult sau mai puțin intensă, în funcție, de exemplu, de numărul de întreprinderi din industrie sau de faptul că produsele vândute de diferite întreprinderi sunt sau nu substitute apropiate.
- (175) O astfel de competitivitate a pieței are un impact direct asupra transferului. În scenariul de referință al concurenței perfecte, șocurile privind costurile la nivel de industrie sunt transferate 100 % către clienții direcți. Prin urmare, într-un astfel de caz, numai efectul asupra volumului trebuie să fie cuantificat pe lângă suprapreț. O astfel de structură stilizată a pieței în cazul de concurență perfectă poate funcționa ca un criteriu de referință pentru instanță atunci când se evaluează efectele transferului (chiar dacă pe piețele mondiale aceasta este adesea mai puțin observată).
- (176) În schimb, în diverse scenarii de monopol sau scenarii intermediare, transferul unui suprapreț nu poate fi de 100 %, dar se poate situa, în schimb, deasupra acestui prag sau sub acest prag. Prin urmare, în ceea ce privește acțiunile în despăgubire în fața

instanțelor naționale în caz de încălcare a legislației UE în domeniul concurenței, estimarea transferului și a efectelor asupra volumului este, în general, relevantă pe lângă estimarea supraprețului, ori de câte ori structura pieței se abate de la scenariul de referință de concurență perfectă.

- (177) Un exemplu de structuri ale pieței caracterizate de o concurență imperfectă este o piață cu produse diferențiate. Diferențierea poate apărea în ceea ce privește fie caracteristicile produselor, fie zona geografică. De exemplu, cumpărătorii direcți pot oferi produse care diferă între ele în ceea ce privește calitatea lor efectivă și, respectiv, calitatea percepută de clienții produsului. În mod alternativ, din cauza diferitelor localizări ale cumpărătorilor direcți, costurile de transport al bunurilor oferite pot varia pentru diferiți clienți (a căror localizare ar putea, de asemenea, să fie diferită). Diferențierea produselor poate face ca produsele să fie substitute mai puțin perfecte între ele. Clienții ar putea să nu considere toate produsele ca fiind perfect interschimbabile.
- (178) Această substituibilitate mai puțin perfectă ar putea conduce la reducerea presiunii concurențiale asupra furnizorilor, care s-ar putea să nu se confrunte cu concurenți care oferă produse aproape interschimbabile. Cu alte cuvinte, conform teoriei economice, intensitatea concurenței va fi redusă în cazul creșterii gradului de diferențiere a produsului. Astfel cum s-a explicat la punctul (175) și următoarele de mai sus, concurența mai redusă va scădea rata de transfer al unui suprapreț la nivel de industrie, și anume deoarece diferențierea produselor cumpărătorilor direcți conduce la creșterea ratei de transfer al supraprețului la nivel de industrie la care aceștia au fost expuși, apropiindu-se de rata la care fiecare cumpărător direct este o întreprindere care deține monopol. În schimb, în cazul în care diferențierea produselor este limitată, rata de transfer al unui suprapreț la nivel de sector va fi mai ridicată.

#### *5.5.2. Supraprețul la nivel de industrie față de supraprețul la nivel de întreprindere și transferul*

- (179) Transferul supraprețurilor de către un anumit cumpărător în raport cu propriii clienți diferă în general, depinzând de faptul că respectivii concurenți ai cumpărătorului sunt sau nu, de asemenea, afectați de suprapreț. În cazul în care un singur cumpărător este afectat de suprapreț, transferul va fi în mod necesar la nivel de întreprindere. În schimb, dacă toți cumpărătorii de la un anumit nivel al lanțului de aprovizionare sunt afectați de suprapreț, se pot lua în considerare ratele de transfer pentru fiecare întreprindere, dar și ratele de transfer la nivel de industrie.
- (180) În cazul în care este afectat un singur cumpărător, și anume supraprețul este aplicat la nivel de întreprindere, efectele transferului ar putea fi destul de limitate, în special în cazul în care cumpărătorul nu poate influența prețurile de vânzare pe piața sa din cauza unor presiuni puternice din partea concurenților săi.
- (181) În schimb, în cazul în care toate întreprinderile de pe o piață sunt afectate de un suprapreț, și anume supraprețul este specific la nivel de industrie, toate întreprinderile se vor confrunta cu costuri mai ridicate ale factorilor de producție, ceea ce implică faptul că acestea pot fi în măsură să transfere cel puțin o parte din suprapreț către proprii lor clienți. Cu toate acestea, un suprapreț la nivel de industrie poate afecta în continuare diverși concurenți în mod diferit.

## 5.6. O serie de factori suplimentari care influențează transferul

- (182) Pe anumite piețe, întreprinderile vând mai multe produse, de exemplu pe piețele magazinelor alimentare de vânzare cu amănuntul. Pe astfel de piețe, produsele pot fi corelate între ele prin intermediul cererii pentru acestea, de exemplu în cazul în care un comerciant cu amănuntul vinde mărci concurente din mai multe categorii de produse. În cazul în care produsele sunt substituite, un șoc privind costurile pentru un produs poate afecta, de asemenea, prețurile altor produse vândute de comerciantul cu amănuntul. O modificare a prețului altor produse poate, de asemenea, să modifice prețul produsului afectat direct de șocul costurilor. Prin urmare, astfel de efecte de feedback de la alte produse poate să determine creșterea ratei de transfer a costului inițial pe piețele pe care întreprinderile vând mai multe produse.
- (183) Măsura în care este observat efectul transferului poate depinde, de asemenea, de orizontul de timp luat în considerare atunci când se estimează acest efect. În special, transferul unui suprapreț în avalul lanțului de aprovizionare poate fi amânat dintr-o serie de motive. În primul rând, supraprețul inițial poate afecta doar costurile fixe ale întreprinderilor care se confruntă cu supraprețul. Chiar dacă punctul de plecare relevant pentru evaluarea efectelor transferului este impactul supraprețului asupra costurilor marginale sau variabile ale cumpărătorului, o creștere a costurilor fixe ar putea afecta deciziile strategice ale unei întreprinderi și, prin urmare, efectele transferului, astfel cum se explică la punctul (159) de mai sus.
- (184) În plus, astfel cum se menționează la punctul (50), întreprinderile pot suporta costuri de modificare a prețurilor lor, și anume costurile aferente procesului de ajustare a prețurilor. În acest caz, o întreprindere va prefera să limiteze numărul modificărilor de preț și poate transfera un suprapreț doar după o anumită perioadă de timp, de exemplu după ce creșterea costurilor marginale depășește un anumit prag. În anumite cazuri, supraprețul poate constitui o creștere atât de mică a costului marginal încât cumpărătorul poate considera că nu este profitabil să transferul supraprețul. Impactul posibil asupra estimării efectelor transferului din existența unor costuri de modificare a prețurilor este analizat în detaliu la punctul 4.3.2.1 și următoarele.
- (185) În anumite circumstanțe, un cumpărător indirect poate fi în măsură să își utilizeze puterea de negociere pentru a limita capacitatea unui cumpărător direct de a transfera un suprapreț. Puterea de negociere a cumpărătorului indirect poate fi menționată ca puterea de cumpărare compensatorie<sup>91</sup>. Puterea de cumpărare nu se limitează numai la capacitatea de orientare către alți furnizori, ci include și, de exemplu, capacitatea de integrare pe piața din amonte sau capacitatea de negociere a cumpărătorilor.
- (186) În general, puterea de cumpărare nu va împiedica transferul în cazul în care există un suprapreț la nivel de industrie, însă va afecta gradul de transfer. Pe de o parte, se poate lua în considerare un scenariu în care o putere mare de cumpărare îi obligă pe cumpărătorii direcți să absoarbă supraprețul și, astfel, să limiteze transferul. Pe de

(91) Evaluarea puterii de cumpărare compensatorii este un factor important în domeniul controlului concentrărilor economice în UE. La punctul 64 din Orientările Comisiei privind concentrările orizontale, puterea de cumpărare compensatorie este definită ca o putere de negociere a cumpărătorului față de vânzător, în cadrul negocierilor comerciale, datorită dimensiunii sale, relevanței sale comerciale pentru vânzător, precum și capacității respectivului cumpărător de a apela la furnizori alternativi.



altă parte, se poate lua, de asemenea, în considerare un scenariu în care puterea de negociere remarcabilă a cumpărătorului indirect îi obligă pe cumpărătorii direcți să aplice o marjă zero și să vândă produsul la un preț care acoperă doar costurile lor marginale, conducând astfel la o rata de transfer de 100 % în cazul unui suprapreț.

- (187) Deoarece gradul puterii de cumpărare și implicațiile sale asupra efectelor transferului vor depinde de natura negocierilor și de contextul specific în care au loc, instanța poate evalua această chestiune de la caz la caz.
- (188) În plus, în cazul în care cumpărătorul direct care se confruntă cu un suprapreț este integrat pe verticală pe o piață cu amănuntul din aval, și anume acesta este activ, de asemenea, pe piața pe care cumpărătorii indirecti își desfășoară activitatea, această situație poate afecta interesul cumpărătorului direct de a transfera supraprețul inițial. Într-un astfel de scenariu, cumpărătorul direct care se confruntă cu un suprapreț (și anume, o creștere a costurilor marginale) va transfera, în general, întregul suprapreț în cadrul întreprinderii integrate. Totuși, rata de transfer a cumpărătorilor indirecti neintegrați ar fi, în mod general, diferită față de acesta, depinzând, de exemplu, de nivelul costurilor sau de marjele de profit ale diferiților cumpărători indirecti.
- (189) În anumite industrii, prețul oferit de cumpărătorul direct sau indirect poate face obiectul reglementării, de exemplu reglementarea prețurilor de către agențiile guvernamentale. Reglementarea prețurilor poate afecta amploarea transferului. De exemplu, dacă prețul reglementat este stabilit în mod independent de costurile specifice ale produsului care face obiectul unui suprapreț în procesul de fixare a prețului, efectul asupra prețurilor legat de transfer poate fi limitat sau absent. Cu toate acestea, astfel cum s-a menționat, de asemenea, la punctul (44), prejudiciul care rezultă dintr-o încălcare a legislației UE în domeniul concurenței poate afecta, de asemenea, factori care nu implică prețurile. Dimpotrivă, dacă organismul de reglementare ia în considerare pe deplin costul produsului care face obiectul unui suprapreț atunci când stabilește prețul reglementat, gradul de transfer poate fi, de asemenea, important pe piețele reglementate.

## **6. ANEXA 2 – GLOSAR**

(190) Prezenta anexă conține lista termenilor economici utilizați în cadrul orientărilor.

- Curbură a cererii: modificare a elasticității cererii în funcție de schimbarea nivelului prețurilor.
- Cerere: cantitatea de produs sau de serviciu pe care cumpărătorii ar fi dispuși să o cumpere la un anumit nivel al prețului.
- Curbă a cererii: ilustrare a relației dintre cantitatea cerută și prețul unui produs.
- Tehnică econometrică: denumită, de asemenea, analiză de regresie, această tehnică este de natură statistică și contribuie la analizarea modelelor în relațiile dintre variabilele economice, de exemplu modul în care evoluția costurilor afectează evoluția prețurilor pe o anumită piață.

## PROIECT

- Elasticitate a cererii: variație procentuală a cantității cerute ca răspuns la o creștere a prețurilor de un procent.
- Suprapreț la nivel de întreprindere: doar un singur cumpărător este afectat de suprapreț.
- Costuri fixe: costuri care nu variază în funcție de cantitatea produsă.
- Suprapreț la nivel de industrie: toți cumpărătorii de la un anumit nivel al lanțului de aprovizionare sunt afectați de suprapreț.
- Cost marginal: creștere a costurilor totale care rezultă dintr-o unitate de producție suplimentară.
- Panta a cererii: raportul dintre o modificare a cantității și modificarea prețurilor între două puncte ale curbei cererii alese în mod arbitrar unul aproape de celălalt.
- Costuri variabile: costuri care variază în funcție de cantitatea produsă.