



COMISIA  
EUROPEANĂ

Bruxelles, 9.7.2021  
C(2021) 5026 final

ANNEX

**ANEXĂ**

**la**

**COMUNICAREA COMISIEI**

**Aprobarea conținutului Proiectului de regulament al Comisiei privind aplicarea  
articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene  
categoriilor de acorduri verticale și practici concertate**

## **ANEXĂ**

### **REGULAMENTUL (UE) .../... AL COMISIEI**

**din XXX**

**privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii  
Europene categoriilor de acorduri verticale și practici concertate**

**PROIECT**

(Text cu relevanță pentru SEE)

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene,

având în vedere Regulamentul nr. 19/65/CEE al Consiliului din 2 martie 1965 privind aplicarea articolului 85 alineatul (3) din tratat anumitor categorii de acorduri și practici concertate<sup>1</sup>, în special articolul 1,

după publicarea unui proiect al prezentului regulament,

după consultarea Comitetul consultativ privind înțelegerile și pozițiile dominante,

întrucât:

- (1) Regulamentul nr. 19/65/CEE împuternicește Comisia să aplice articolul 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene\* (denumit în continuare „tratatul”), prin regulament, anumitor categorii de acorduri verticale și practici concertate corespunzătoare care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat.
- (2) Regulamentul (UE) nr. 330/2010 al Comisiei din 20 aprilie 2010 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri verticale și practici concertate<sup>2</sup> definește o categorie de acorduri verticale pe care Comisia le consideră ca respectând, în mod normal, condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat. Experiența dobândită în aplicarea regulamentului respectiv, care expiră la 31 mai 2022, a fost în general pozitivă, astfel cum s-a identificat în evaluarea regulamentului respectiv. Ținând seama de experiența dobândită de la adoptarea sa, inclusiv de experiența legată de noile evoluții ale pieței, cum ar fi dezvoltarea comerțului electronic, precum și de tipurile noi sau mai răspândite de acorduri verticale, este indicat să se adopte un nou regulament de exceptare pe categorii.
- (3) Categoria de acorduri verticale care poate fi considerată ca respectând, în mod normal, condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat, include acordurile

---

<sup>1</sup> JO 36, 6.3.1965, p. 533, astfel cum a fost modificat prin Regulamentul (CE) nr. 1215/1999 al Consiliului din 10 iunie 1999, JO L 148, 15.6.1999, p. 1.

\* De la 1 decembrie 2009, articolul 81 din Tratatul CE a devenit articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene. Cele două articole sunt, pe fond, identice. În sensul prezentului regulament, acolo unde este cazul, trimiterile la articolul 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ar trebui înțelese ca fiind trimiteri la articolul 81 din Tratatul CE.

<sup>2</sup> JO L 102, 23.4.2010, p. 1.

verticale pentru cumpărarea ori vânzarea de bunuri sau servicii, atunci când acele acorduri sunt încheiate între întreprinderi neconcurente, între anumite întreprinderi concurente ori de către anumite asociații de comercianți cu amănuntul. Aceasta include, de asemenea, acorduri verticale care conțin dispoziții auxiliare privind transferul sau utilizarea drepturilor de proprietate intelectuală. Termenul „acorduri verticale” include practicile concertate corespunzătoare.

- (4) Pentru aplicarea articolului 101 alineatul (3) din tratat prin regulament, nu este necesar să se definească acordurile verticale care pot intra sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat. La evaluarea individuală a acordurilor în temeiul articolului 101 alineatul (1) din tratat trebuie să se țină seama de mai mulți factori, în special de structura pieței, în ceea ce privește cererea și oferta.
- (5) Beneficiul exceptării pe categorii stabilit prin prezentul regulament ar trebui limitat la acordurile verticale pentru care se poate estima cu suficientă certitudine că îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat.
- (6) Anumite tipuri de acorduri verticale pot îmbunătăți eficiența economică în cadrul unui proces de producție sau de distribuție prin facilitarea unei mai bune coordonări între întreprinderile participante. În special, acestea pot duce la o reducere a costurilor de tranzacție și de distribuție ale părților și la o optimizare a nivelului vânzărilor și investițiilor acestora.
- (7) Probabilitatea ca asemenea efecte de creștere a eficienței să compenseze anumite efecte anticoncurențiale cauzate de restricțiile incluse în acordurile verticale depinde de puterea de piață a părților participante la acord și, prin urmare, de măsura în care aceste întreprinderi resimt concurența altor furnizori de bunuri sau servicii, pe care clienții acestora le consideră ca fiind interschimbabile sau substituibile între ele, în funcție de caracteristicile produselor, de prețurile acestora și de scopul în care urmează să fie utilizate.
- (8) Se poate presupune că, atunci când cota pe care o deține fiecare întreprindere parte la acord pe piața relevantă nu depășește 30 %, acordurile verticale care nu conțin anumite tipuri de restrângeri grave ale concurenței determină, în general, o îmbunătățire a producției sau a distribuției și asigură consumatorilor o parte echitabilă din beneficiile obținute.
- (9) Peste pragul de 30 % al cotei de piață, nu se poate presupune că acordurile verticale care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat vor da naștere în general unor avantaje obiective de o asemenea natură și dimensiune încât să compenseze prejudiciile pe care le creează concurenței. În același timp, nu există nicio prezumție că aceste acorduri verticale intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat sau nu îndeplinesc condițiile prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat.
- (10) Economia platformelor online joacă un rol tot mai important în distribuția de bunuri și servicii. Întreprinderile care își desfășoară activitatea în economia platformelor online fac posibile noi modalități de desfășurare a activității comerciale, dintre care unele nu sunt ușor de încadrat într-o categorie cu ajutorul conceptelor asociate în mod tradițional cu relațiile verticale dintre furnizori și distribuitori în mediul fizic. Cu toate acestea, în cazul în care astfel de întreprinderi sunt furnizoare de servicii de intermediere online, este oportun ca acestea să fie clasificate drept furnizori în temeiul prezentului regulament. Furnizorii de servicii de intermediere online permit întreprinderilor să ofere bunuri sau servicii altor întreprinderi sau consumatorilor cu

scopul de a facilita tranzacțiile directe între respectivele întreprinderi sau între astfel de întreprinderi și consumatori, indiferent dacă respectivele tranzacții se încheie sau nu ori de locul în care se încheie în final aceste tranzacții. Încadrarea în această categorie se aplică și atunci când furnizorul de servicii de intermediere online furnizează mai multe servicii sau servicii la mai multe niveluri în lanțul de distribuție.

- (11) Definiția furnizorului de servicii de intermediere online prevăzută în prezentul regulament se bazează pe definiția utilizată în Regulamentul (UE) 2019/1150 al Parlamentului European și al Consiliului din 20 iunie 2019 privind promovarea echității și a transparenței pentru întreprinderile utilizatoare de servicii de intermediere online<sup>3</sup>. Cu toate acestea, aplicarea acestei definiții trebuie să țină seama de contextul prezentului regulament. În special, ținând seama de domeniul de aplicare al articolului 101 din tratat, numai acordurile dintre furnizorii de servicii de intermediere online și alte întreprinderi intră în domeniul de aplicare al prezentului regulament. Aceste acorduri sunt considerate acorduri verticale în înțelesul prezentului regulament.
- (12) Furnizorii de servicii de intermediere online nu ar trebui să beneficieze de exceptarea pe categorii prevăzută în prezentul regulament în cazul în care au o funcție hibridă, și anume în cazul în care vând bunuri sau servicii în concurență cu întreprinderile cărora le furnizează servicii de intermediere online. Motivul este acela că furnizorii de servicii de intermediere online care au o astfel de funcție hibridă afectează, de obicei, concurența între mărci și pot, prin urmare, cauza preocupări orizontale care nu sunt de neglijat.
- (13) Prezentul regulament nu ar trebui să excepteze acorduri verticale ce conțin restricții care sunt susceptibile să restrângă concurența și să aducă prejudicii consumatorilor sau care nu sunt indispensabile pentru atingerea efectelor de creștere a eficienței. În special acordurile verticale care conțin anumite tipuri de restrângeri grave ale concurenței, precum prețurile de revânzare minime și fixe, anumite tipuri de protecție teritorială sau prevenirea utilizării eficiente a internetului în scopul vânzării online sau a utilizării eficiente a anumitor canale de publicitate online ar trebui să fie excluse în ansamblu de la beneficiul exceptării pe categorii stabilite prin prezentul regulament, indiferent de cota de piață a întreprinderilor în cauză. Prin urmare, restricțiile privind vânzările online beneficiază de exceptarea pe categorii prevăzută de prezentul regulament, cu condiția ca acestea să nu aibă ca obiect, direct sau indirect, împiedicarea utilizării eficiente a internetului de către cumpărători sau de către clienții acestora în scopul vânzării online a bunurilor sau serviciilor lor, de exemplu deoarece sunt în măsură să diminueze în mod semnificativ volumul total al vânzărilor online pe piață.
- (14) Pentru a se asigura faptul că prezentul regulament nu exceptează restricții în cazul cărora nu se poate estima cu suficientă certitudine că îndeplinesc condițiile stabilite la articolul 101 alineatul (3) din tratat, în special pentru a se asigura accesul pe piața relevantă sau pentru a se preveni coluziunea pe această piață, exceptarea pe categorii ar trebui să fie subordonată anumitor condiții. În acest sens, exceptarea obligațiilor de neconcurență ar trebui limitată la obligațiile care nu depășesc o durată determinată. Din aceleași motive, orice obligație, directă sau indirectă, prin care se impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă mărcile anumitor furnizori concurenți, ar trebui exclusă de la beneficiul prezentului regulament. În

<sup>3</sup>

JO L 186, 11.7.2019, p. 57.

sfârșit, obligațiile de paritate prin care li se interzice cumpărătorilor de servicii de intermediere online să ofere, să vândă sau să revândă bunuri sau servicii utilizatorilor finali în condiții mai favorabile cu ajutorul unor servicii de intermediere online concurente ar trebui, de asemenea, să fie excluse de la beneficiul aplicării prezentului regulament.

- (15) Limitarea segmentului de piață, neexceptarea anumitor acorduri verticale, precum și condițiile prevăzute în prezentul regulament asigură în mod normal ca acordurile cărora li se aplică exceptarea pe categorii să nu permită întreprinderilor participante eliminarea concurenței în ceea ce privește o parte substanțială din bunurile sau serviciile în cauză.
- (16) Comisia poate retrage beneficiul aplicării prezentului regulament, în temeiul articolului 29 alineatul (1) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului din 16 decembrie 2002 privind punerea în aplicare a normelor de concurență prevăzute la articolele 81 și 82 din tratat<sup>4</sup>, în cazul în care constată, într-un anumit caz, că un acord căruia i se aplică exceptarea prevăzută în acest sens în prezentul regulament are totuși efecte care sunt incompatibile cu articolul 101 alineatul (3) din tratat. Autoritatea de concurență a unui stat membru poate retrage beneficiul prezentului regulament pentru teritoriul statului membru în cauză sau pentru o parte a acestuia, atunci când sunt îndeplinite condițiile stabilite la articolul 29 alineatul (2) din Regulamentul (CE) nr. 1/2003.
- (17) Atunci când retrage beneficiile prezentului regulament, Comisia sau autoritatea de concurență a unui stat membru are sarcina de a dovedi că acordul vertical în cauză intră în domeniul de aplicare al articolului 101 alineatul (1) din tratat și că acordul respectiv nu îndeplinește cel puțin una dintre cele patru condiții prevăzute la articolul 101 alineatul (3) din tratat.
- (18) Atunci când se stabilește dacă beneficiul aplicării prezentului regulament ar trebui retras, în temeiul articolului 29 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003, sunt deosebit de importante efectele anticoncurențiale care decurg din existența unor rețele paralele de acorduri verticale care au efecte similare, care restrâng într-un mod semnificativ accesul pe o piață sau concurența în cadrul acesteia. Astfel de efecte cumulative pot apărea, de exemplu, în cazul exclusivității partajate, al furnizării exclusive, al distribuției selective, al obligațiilor de paritate sau al obligațiilor de neconcurență.
- (19) Pentru a întări controlul rețelelor paralele de acorduri verticale care au efecte anticoncurențiale similare și care acoperă peste 50 % dintr-o piață dată, Comisia poate, prin regulament, declara prezentul regulament inaplicabil în cazul acordurilor verticale care conțin restricții specifice privind piața respectivă, restabilind, în acest fel, aplicarea deplină a articolului 101 din tratat pentru acest tip de acorduri,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

### *Articolul 1*

#### **Definiții**

- 1. În sensul prezentului regulament, se aplică următoarele definiții:
  - (a) „acord vertical” înseamnă un acord sau practică concertată convenite între două sau mai multe întreprinderi care acționează fiecare, în sensul acordului sau al

---

<sup>4</sup> JO L 1, 4.1.2003, p. 1.

practicii concertate, la niveluri diferite ale procesului de producție sau de distribuție, și care se referă la condițiile în care părțile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite bunuri sau servicii;

- (b) „restricție verticală” înseamnă restrângerea concurenței într-un acord vertical care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat;
- (c) „întreprindere concurentă” înseamnă un concurent real sau potențial; „concurent real” înseamnă o întreprindere care este activă pe aceeași piață relevantă; „concurent potențial” înseamnă o întreprindere care, în lipsa acordului vertical, în mod realist și nu doar ca o simplă posibilitate teoretică, în cazul unei creșteri mici, dar permanente a prețurilor relative, ar putea să întreprindă, într-o perioadă scurtă de timp, investițiile suplimentare necesare sau să suporte alte costuri de transformare necesare pentru a intra pe piața relevantă;
- (d) „furnizor” se referă inclusiv la o întreprindere care furnizează servicii de intermediere online, indiferent dacă este sau nu parte la tranzacția pe care o facilitează; „servicii de intermediere online” înseamnă servicii care le permit întreprinderilor să ofere bunuri sau servicii altor întreprinderi sau utilizatorilor finali, cu scopul de a facilita tranzacțiile directe dintre acelor întreprinderi sau dintre acele întreprinderi și utilizatorii finali, indiferent dacă respectivele tranzacții se încheie sau nu ori de locul în care se încheie în final aceste tranzacții, și care constituie servicii ale societății informaționale în sensul articolului 1 alineatul (1) litera (b) din Directiva (UE) 2015/1535 a Parlamentului European și a Consiliului;
- (e) „obligația de neconcurență” înseamnă orice obligație directă ori indirectă prin care i se interzice cumpărătorului să producă, să cumpere, să vândă sau să revândă bunuri ori servicii care concurează cu bunurile sau serviciile contractuale sau orice obligație directă sau indirectă prin care i se impune cumpărătorului să cumpere de la furnizor sau de la altă întreprindere desemnată de furnizor peste 80 % din achizițiile sale totale anuale de bunuri sau servicii contractuale și de bunuri și servicii substituibile pe piața relevantă, calculate pe baza valorii achizițiilor sale realizate în anul calendaristic precedent sau, în cazul în care există o practică într-un anumit sector de activitate, pe baza volumului achizițiilor sale realizate în anul calendaristic precedent;
- (f) „sistem de distribuție selectivă” înseamnă un sistem de distribuție prin care furnizorul se obligă să vândă bunurile sau serviciile contractuale, direct sau indirect, numai anumitor distribuitori selectați pe baza unor criterii stabilite și prin care acești distribuitori se obligă să nu vândă aceste bunuri sau servicii unor distribuitori neagreați, pe teritoriul rezervat de către furnizor pentru aplicarea acestui sistem;
- (g) „sistem de distribuție exclusivă” înseamnă un sistem de distribuție prin care furnizorul alocă un teritoriu sau un grup de clienți exclusiv lui însuși ori unui singur cumpărător sau unui număr limitat de cumpărători, stabilit proporțional cu teritoriul sau cu grupul de clienți alocat, astfel încât să asigure un anumit volum de activitate comercială care le conservă eforturile de investiții și restricționează alți cumpărători de la vânzarea activă pe teritoriul exclusiv sau către grupul de clienți exclusivi;

- (h) „drepturi de proprietate intelectuală” includ drepturile de proprietate industrială, know-how-ul, drepturile de autor și drepturile conexe;
- (i) „know-how” reprezintă un ansamblu secret, substanțial și identificat de informații practice, ne brevetate, rezultate din experiența furnizorului și testate de acesta: „secret” înseamnă că know-how-ul nu este, în general, cunoscut sau ușor accesibil; „substanțial” înseamnă că acest know-how este semnificativ și util cumpărătorului pentru utilizarea, vânzarea sau revânzarea bunurilor sau serviciilor contractuale; „identificat” înseamnă că know-how-ul este descris de o manieră suficient de cuprinzătoare astfel încât să se poată permite verificarea condițiilor de „secret” și „substanțial”;
- (j) „cumpărător” se referă inclusiv la o întreprindere care, în cadrul unui acord care intră sub incidența articolului 101 alineatul (1) din tratat, vinde bunuri sau servicii în numele altei întreprinderi;
- (k) „client al cumpărătorului” înseamnă o întreprindere care nu este parte la acord și care achiziționează bunurile sau serviciile contractuale de la un cumpărător care este parte la acord;
- (l) vânzări „active” înseamnă toate formele de vânzare, altele decât vânzările pasive, inclusiv cele care vizează în mod activ clienții prin vizite, scrisori, e-mailuri, apeluri telefonice sau alte mijloace de comunicare directă ori prin publicitate și promovare direcționate, offline sau online, de exemplu prin intermediul mass-mediei tipărite sau digitale, inclusiv al mass-mediei online, al instrumentelor de comparare a prețurilor sau al publicității pe motoarele de căutare care este direcționată către clienți din anumite teritorii sau către grupuri de clienți; oferirea pe un site a unor opțiuni lingvistice diferite de cele utilizate în mod obișnuit pe teritoriul în care este stabilit distribuitorul reprezintă, în mod normal, vânzări active; în mod similar, oferirea unui site cu un nume de domeniu care corespunde unui teritoriu, altul decât cel în care este stabilit distribuitorul, constituie vânzări active;
- (m) vânzări „pasive” înseamnă vânzări ca răspuns la cereri nesolicitate din partea clienților individuali, inclusiv livrarea de bunuri sau servicii către astfel de clienți fără ca vânzarea să fi fost inițiată prin publicitate activ direcționată către un anumit grup de clienți sau un anumit teritoriu, și participarea la achiziții publice;
- (n) „restrângerea” vânzărilor „active sau pasive” înseamnă o restrângere a vânzărilor active în sensul articolului 1 litera (l) sau a vânzărilor pasive în sensul articolului 1 litera (m). În ceea ce privește vânzarea de bunuri și servicii online, o restrângere care, direct sau indirect, separat sau în combinație cu alți factori, are ca obiect împiedicarea cumpărătorilor sau a clienților acestora de la utilizarea eficace a internetului în scopul vânzării online a bunurilor sau serviciilor lor sau care le interzice utilizarea eficace a unuia sau mai multor canale de publicitate online este o restrângere a vânzărilor active sau pasive, care, direct sau indirect, separat sau în combinație cu alți factori controlați de oricare dintre părți, are ca obiect restrângerea teritoriului în care sau a grupului de clienți cărora cumpărătorii pot vinde bunurile sau serviciile contractuale sau, în cazul distribuției selective, restrângerea vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către membrii unui sistem de distribuție selectivă care acționează la nivelul comercializării cu amănuntul.

2. În sensul prezentului regulament, termenii „întreprindere”, „furnizor” și „cumpărător” includ întreprinderile asociate respective.
- „Întreprinderi asociate” înseamnă:
- (a) întreprinderi în care o parte la acord dispune, în mod direct sau indirect, de:
    - (i) mai mult de jumătate din drepturile de vot sau
    - (ii) competența de a numi mai mult de jumătate din membrii consiliului de supraveghere, ai consiliului de administrație sau ai organismelor care asigură reprezentarea legală a întreprinderii sau
    - (iii) dreptul de a gestiona activitățile întreprinderii;
  - (b) întreprinderi care dispun, în mod direct sau indirect, într-o întreprindere parte la acord, de drepturile sau competențele enumerate la litera (a);
  - (c) întreprinderi în care o întreprindere menționată la litera (b) dispune, în mod direct sau indirect, de drepturile sau competențele enumerate la litera (a);
  - (d) întreprinderi în care o parte la acord, împreună cu una sau mai multe dintre întreprinderile menționate la literele (a), (b) sau (c), ori în care două sau mai multe dintre acestea din urmă dispun în comun de drepturile sau competențele enumerate la litera (a);
  - (e) întreprinderi în care drepturile sau competențele enumerate la litera (a) sunt deținute în comun de:
    - (i) părțile la acord sau întreprinderile asociate respective ale acestora menționate la literele (a)-(d) sau
    - (ii) una sau mai multe dintre părțile la acord sau una sau mai multe dintre întreprinderile asociate ale acestora menționate la literele (a)-(d) și una sau mai multe părți terțe.

## *Articolul 2*

### **Exceptare**

1. În conformitate cu articolul 101 alineatul (3) din tratat și sub rezerva dispozițiilor prezentului regulament, articolul 101 alineatul (1) din tratat nu se aplică acordurilor verticale.
- Această exceptare se aplică în măsura în care asemenea acorduri conțin restricții verticale.
2. Exceptarea prevăzută la alineatul (1) se aplică acordurilor verticale încheiate între o asociație de întreprinderi și un membru individual sau între o astfel de asociație și un furnizor individual, doar dacă toți membrii asociației sunt comercianți cu amănuntul de bunuri și dacă nici un membru individual al asociației, împreună cu întreprinderile asociate, nu realizează o cifră de afaceri anuală totală care depășește 50 de milioane EUR. Acordurile verticale încheiate între asemenea asociații intră sub incidența prezentului regulament, fără a aduce atingere aplicării articolului 101 din tratat acordurilor orizontale încheiate între membrii asociației sau deciziilor adoptate de asociație.
3. Exceptarea prevăzută la alineatul 1 se aplică acordurilor verticale care conțin dispoziții care se referă la cesionarea către cumpărător sau la utilizarea de către



cumpărător a drepturilor de proprietate intelectuală, cu condiția ca aceste dispoziții să nu constituie obiectul principal al acordurilor respective și să fie direct legate de utilizarea, vânzarea sau revânzarea de bunuri sau servicii de către cumpărător sau clienții acestuia. Exceptarea se aplică dispozițiilor respective, cu condiția ca, în ceea ce privește bunurile sau serviciile contractuale, dispozițiile să nu conțină restricții ale concurenței având același obiect ca cel cuprins în restricțiile verticale care nu sunt exceptate conform prezentului regulament.

4. Exceptarea prevăzută la alineatul (1) nu se aplică acordurilor verticale încheiate între întreprinderi concurente. Cu toate acestea, exceptarea prevăzută la alineatul (1) se aplică tuturor aspectelor unui acord vertical nerez reciproc încheiat între întreprinderi concurente în cazul în care:
  - (a) furnizorul este un producător, comerciant cu ridicata sau importator și un distribuitor de bunuri, în timp ce cumpărătorul este un distribuitor și nu o întreprindere concurentă la nivelul producției, al comercializării cu ridicata sau al importului și în care cota agregată a acestora pe piața relevantă la nivelul comercializării cu amănuntul nu depășește [10] % sau
  - (b) furnizorul este un prestator de servicii la mai multe niveluri comerciale, în timp ce cumpărătorul furnizează serviciile sale la nivelul comercializării cu amănuntul și nu reprezintă o întreprindere concurentă la nivelul comercial la care își achiziționează serviciile contractuale și în care cota agregată a acestora pe piața relevantă la nivelul comercializării cu amănuntul nu depășește [10] %.
5. Dacă furnizorul și cumpărătorul concurenți menționați la articolul 2 alineatul (4) litera (a) sau (b) au o cotă agregată pe piața relevantă care depășește [10] % la nivelul comercializării cu amănuntul, dar care nu depășește pragul cotei de piață de la articolul 3, se aplică exceptarea prevăzută la alineatul (1), mai puțin în cazul schimburilor de informații între părți, care trebuie evaluate în temeiul normelor aplicabile acordurilor orizontale.
6. Excepțiile prevăzute la articolul 2 alineatul (4) literele (a) și (b) și la articolul 2 alineatul (5) nu se aplică acordurilor verticale care, direct sau indirect, separat sau în combinație cu alți factori aflați sub controlul părților, au ca obiect restrângerea concurenței dintre furnizorul și cumpărătorul concurenți.
7. Excepțiile prevăzute la articolul 2 alineatul (4) literele (a) și (b) nu se aplică atunci când un furnizor de servicii de intermediere online care de asemenea vinde bunuri sau servicii în concurență cu întreprinderile cărora le furnizează servicii de intermediere online încheie un astfel de acord vertical nerez reciproc cu o astfel de întreprindere concurentă.
8. Prezentul regulament nu se aplică acordurilor verticale care fac obiectul unui alt regulament de exceptare pe categorii, cu excepția cazului în care se prevede altfel într-un astfel de regulament.

### *Articolul 3*

#### **Pragul cotei de piață**

1. Exceptarea prevăzută la articolul 2 se aplică în condițiile în care cota de piață deținută de furnizor nu depășește 30 % din piața relevantă pe care acesta vinde bunurile sau serviciile contractuale, iar cota de piață deținută de cumpărător nu

depășește 30 % din piața relevantă pe care acesta cumpără bunurile sau serviciile contractuale.

2. În sensul alineatului (1), în cazul în care într-un acord multipartit o întreprindere cumpără bunurile sau serviciile contractuale de la o întreprindere care este parte la acord și vinde bunurile sau serviciile contractuale unei alte întreprinderi care este de asemenea parte la acord, cota de piață a primei întreprinderi trebuie să respecte pragul cotei de piață prevăzut la alineatul respectiv, atât în calitate de cumpărător, cât și de furnizor în vederea aplicării excepției prevăzute la articolul 2.

#### *Articolul 4*

##### **Restricțiile care elimină beneficiul excepției pe categorii – restricții grave**

Excepția prevăzută la articolul 2 nu se aplică acordurilor verticale care, direct sau indirect, separat sau în combinație cu alți factori aflați sub controlul părților, au ca obiect:

- (a) restrângerea capacității cumpărătorului de a-și stabili prețul de vânzare, fără a aduce atingere posibilității furnizorului de a impune un preț de vânzare maxim sau de a recomanda un preț de vânzare, cu condiția ca acestea din urmă să nu echivaleze cu un preț de vânzare fix sau minim stabilit ca rezultat al presiunii exercitate ori al stimulentei oferite de oricare dintre părți;
- (b) în cazul în care furnizorul aplică un sistem de distribuție exclusivă, restrângerea teritoriului în care ori a grupurilor de clienți cărora un singur cumpărător sau un număr limitat de cumpărători cărora i-a fost alocat un teritoriu sau un grup de clienți exclusiv poate vinde activ sau pasiv bunurile ori serviciile contractuale, cu excepția:
  - (i) restrângerii vânzărilor active de către distribuitorul exclusiv sau de către distribuitorul exclusiv și clienții săi care au încheiat un acord de distribuție cu furnizorul sau cu o parte căreia furnizorul i-a acordat drepturi de distribuție, pe un teritoriu sau vizând un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unuia sau unui număr limitat de alți cumpărători;
  - (ii) restrângerii, de către distribuitorul exclusiv sau de către distribuitorul exclusiv și clienții acestuia, a vânzărilor active sau pasive către distribuitori neautorizați situați pe un alt teritoriu în care furnizorul aplică un sistem de distribuție selectivă pentru bunurile sau serviciile contractuale;
  - (iii) restrângerii locului de stabilire al distribuitorului exclusiv;
  - (iv) restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către un distribuitor exclusiv care acționează la nivelul comercializării cu ridicata;
  - (v) restrângerii capacității distribuitorului exclusiv de a vinde activ sau pasiv componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate într-un produs, către clienții care le-ar utiliza la producerea acelorași tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;
- (c) în cazul în care furnizorul aplică un sistem de distribuție selectivă;
  - (i) restrângerea teritoriului în care ori a grupurilor de clienți cărora membrii sistemului de distribuție selectivă pot vinde activ sau pasiv bunurile sau serviciile contractuale, cu excepția:

- restrângerii vânzărilor active de către membrii sistemului de distribuție selectivă sau de către membrii sistemului de distribuție selectivă și clienții săi care au încheiat un acord de distribuție cu furnizorul sau cu o parte căreia furnizorul i-a acordat drepturi de distribuție, pe un alt teritoriu sau vizând un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unuia sau unui număr limitat de cumpărători;
  - restrângerii, de către membrii sistemului de distribuție selectivă și clienții acestora, a vânzărilor active sau pasive către distribuitori neautorizați situați în teritoriul în care este aplicat sistemul de distribuție selectivă;
  - restrângerii locului de stabilire a membrilor sistemului de distribuție selectivă;
  - restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către membrii unui sistem de distribuție selectivă care acționează la nivelul comercializării cu ridicata;
  - restrângerii capacității de a vinde activ sau pasiv componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate, către clienții care le-ar utiliza la producerea acelorași tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;
- (ii) restrângerea livrărilor încrucișate între membrii sistemului de distribuție selectivă care acționează la același nivel de comercializare sau la niveluri diferite;
- (iii) restrângerea vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către membrii unui sistem de distribuție selectivă care acționează la nivelul comercializării cu amănuntul, cu excepția situației prevăzute la articolul 4 litera (c) punctul (i) prima liniuță;
- (d) în cazul în care furnizorul nu aplică nici un sistem de distribuție exclusivă, nici un sistem de distribuție selectivă, restrângerea teritoriului în care ori a grupului de clienți cărora cumpărătorul poate vinde activ sau pasiv bunurile ori serviciile contractuale, cu excepția:
- (i) restrângerii vânzărilor active de către cumpărător sau de către cumpărător și clienții săi care au încheiat un acord de distribuție cu furnizorul sau cu o parte căreia furnizorul i-a acordat drepturi de distribuție, pe un teritoriu sau vizând un grup de clienți rezervat furnizorului sau alocat de furnizor exclusiv unuia sau unui număr limitat de cumpărători;
  - (ii) restrângerii, de către cumpărător sau de către clienții acestuia, a vânzărilor active sau pasive către distribuitori neautorizați situați într-un teritoriu în care furnizorul aplică un sistem de distribuție selectivă pentru bunurile sau serviciile contractuale;
  - (iii) restrângerii locului de stabilire al cumpărătorului;
  - (iv) restrângerii vânzărilor active sau pasive către utilizatorii finali de către un cumpărător care acționează la nivelul comercializării cu ridicata;
  - (v) restrângerii capacității cumpărătorului de a vinde activ sau pasiv componente, furnizate cu scopul de a fi asamblate, către clienții care le-ar

utiliza la producerea acelorași tipuri de bunuri ca și cele produse de furnizor;

- (e) restrângerea convenită între un furnizor de componente și un cumpărător care assemblează aceste componente, care limitează posibilitatea furnizorului de a vinde aceste componente ca piese de schimb utilizatorilor finali ori prestatorilor de reparații, comercianților cu ridicata sau altor prestatori de servicii cărora cumpărătorul nu le-a încredințat repararea sau întreținerea bunurilor sale.

## *Articolul 5*

### **Restricții excluse**

1. Exceptarea prevăzută la articolul 2 nu se aplică următoarelor obligații conținute în acordurile verticale:
  - (a) orice obligație directă sau indirectă de neconcurență a cărei durată este nedeterminată sau depășește cinci ani;
  - (b) orice obligație directă sau indirectă care interzice cumpărătorului, după încetarea acordului, să producă, să cumpere, să vândă sau să revândă bunurile sau serviciile;
  - (c) orice obligație directă sau indirectă care impune membrilor unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă mărcile anumitor furnizori concurenți;
  - (d) orice obligație directă sau indirectă prin care i se interzice unui cumpărător de servicii de intermediere online să ofere, să vândă sau să revândă bunuri sau servicii utilizatorilor finali în condiții mai favorabile cu ajutorul unor servicii de intermediere online concurente.
2. Prin derogare de la alineatul (1) litera (a), limitarea temporală de cinci ani nu se aplică atunci când bunurile sau serviciile contractuale sunt vândute de cumpărător din spații sau terenuri aflate în proprietatea furnizorului sau închiriate de furnizor de la terți care nu au legătură cu cumpărătorul, cu condiția ca durata obligației de neconcurență să nu depășească perioada de ocupare a spațiilor sau a terenurilor de către cumpărător.
3. Prin derogare de la alineatul (1) litera (b), exceptarea prevăzută la articolul 2 se aplică oricărei obligații directe sau indirecte care interzice cumpărătorului, după încetarea acordului, să producă, să cumpere, să vândă sau să revândă bunurile sau serviciile în cazul în care sunt respectate următoarele condiții:
  - (a) obligația privește bunuri sau servicii care concurează cu bunurile sau serviciile contractuale;
  - (b) obligația este limitată la spațiile și terenurile de pe care a acționat cumpărătorul în cursul perioadei contractuale;
  - (c) obligația este indispensabilă pentru protejarea know-how-ului transferat de furnizor cumpărătorului;
  - (d) durata unei astfel de obligații este limitată la o perioadă de un an după expirarea acordului.

Alineatul (1) litera (b) nu aduce atingere posibilității de impunere a unei restricții nelimitate în timp asupra utilizării și divulgării unui know-how care nu este în domeniul public.

#### *Articolul 6*

##### **Neaplicarea prezentului regulament**

În temeiul articolului 1a din Regulamentul nr. 19/65/CEE, Comisia poate declara, prin regulament că, atunci când rețelele paralele de restricții verticale similare acoperă peste 50 % dintr-o piață relevantă, prezentul regulament nu se aplică acordurilor verticale care conțin restricții specifice referitoare la piața respectivă.

#### *Articolul 7*

##### **Aplicarea pragului cotei de piață**

În scopul aplicării pragurilor cotei de piață prevăzute la articolul 3, se aplică următoarele reguli:

- (a) cota de piață a furnizorului se calculează pe baza datelor privind valoarea vânzărilor pe piață, iar cota de piață a cumpărătorului se calculează pe baza valorii achizițiilor pe piață. În cazul în care nu sunt disponibile informații privind valorile vânzărilor pe piață sau ale achizițiilor pe piață, se pot utiliza estimări bazate pe alte informații fiabile privind piața, inclusiv volumul vânzărilor și achizițiilor pe piață, pentru a stabili cota de piață a întreprinderii în cauză;
- (b) cotele de piață se calculează pe baza datelor aferente anului calendaristic precedent;
- (c) cota de piață a furnizorului include orice bunuri sau servicii furnizate distribuitorilor integrați vertical pentru vânzare;
- (d) în cazul în care cota de piață nu este inițial mai mare de 30 %, dar crește ulterior peste acest nivel, exceptarea prevăzută la articolul 2 continuă să se aplice pe o perioadă de doi ani calendaristici consecutivi care urmează după anul în care a fost prima dată depășit pragul de 30 %;
- (e) cota de piață deținută de întreprinderile menționate la articolul 1 alineatul (2) paragraful al doilea litera (e) se impută în mod egal fiecărei întreprinderi care dispune de drepturile sau competențele prevăzute la articolul 1 alineatul (2) paragraful al doilea litera (a).

#### *Articolul 8*

##### **Aplicarea pragului privind cifra de afaceri**

1. Pentru a se calcula cifra de afaceri anuală totală în înțelesul articolului 2 alineatul (2), se însumează cifra de afaceri realizată în cursul anului financiar precedent de partea vizată de acordul vertical și cifra de afaceri realizată de întreprinderile asociate acesteia, în privința tuturor bunurilor și serviciilor, din care se scad toate taxele și alte contribuții. În acest sens, nu se iau în considerare tranzacțiile dintre partea la acordul vertical și întreprinderile asociate acesteia, nici cele dintre întreprinderile asociate.

2. Exceptarea prevăzută la articolul 2 rămâne aplicabilă în cazurile în care, pentru orice perioadă de două exerciții financiare anuale consecutive, pragul cifrei de afaceri anuale este depășit cu maximum 10 %.

#### *Articolul 9*

##### **Perioada de tranziție**

Interdicția prevăzută la articolul 101 alineatul (1) din tratat nu se aplică în perioada 1 iunie 2022-31 mai 2023 în privința acordurilor deja în vigoare la 31 mai 2022 care nu îndeplinesc condițiile de exceptare prevăzute de prezentul regulament, dar care, la 31 mai 2022, îndeplineau condițiile de exceptare prevăzute de Regulamentul (UE) nr. 330/2010.

#### *Articolul 10*

##### **Perioada de valabilitate**

Prezentul regulament intră în vigoare la 1 iunie 2022.

Prezentul regulament expiră la 31 mai 2034.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, [...]

*Pentru Comisie,  
Președinta  
[...]*